

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA  
“ANTONIO NARRO”  
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS  
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA AGRÍCOLA**



**EL ANTIDUMPING EN LAS IMPORTACIONES DE CARNE DE  
BOVINO EN MÉXICO. EL CASO DE COAHUILA**

**POR:**

**GENARO CABALLERO MENDOZA**

**TESÍS**

**PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL PARA OPTAR AL  
TÍTULO DE:**

**ING. AGRÓNOMO EN ECONOMÍA AGRÍCOLA**

**BUENAVISTA, SALTILLO, COAHUILA; MÉXICO**

**NOVIEMBRE DE 1999**

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO  
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS  
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA AGRÍCOLA

EL ANTIDUMPING EN LAS IMPORTACIONES DE CARNE DE BOVINO EN  
MÉXICO. EL CASO DE COAHUILA

TESÍS

POR:

GENARO CABALLERO MENDOZA

QUE SE SOMETE A CONSIDERACIÓN DEL H. JURADO EXAMINADOR  
COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

INGENIERO AGRÓNOMO EN ECONOMÍA AGRÍCOLA

APROBADA

PRESIDENTE DEL JURADO

---

M.C. JOSÉ GUADALUPE NARRO REYES

SINODAL

SINODAL

---

M.C. LORENZO CASTRO GÓMEZ

---

M.C. ESTEBAN OREJÓN GARCÍA

EL COORDINADOR DE LA DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS

---

M.C. VICENTE JAVIER AGUIRRE MORENO.

BUENAVISTA, SALTILLO, COAHUILA, NOVIEMBRE 1999

## INTRODUCCIÓN

En México, la legislación nacional es implementada a través de la Cámara de diputados, donde posteriormente deberá ser aprobado por el cincuenta por ciento más uno. Después de ser aprobado, pasará a la Cámara de Senadores y está deberá ser aprobado por tres cuartas partes o por el setenta y cinco por ciento donde será sometido al Congreso de la Unión, una vez aprobada se publicará en el Diario Oficial de la Federación y después de su publicación a la mañana siguiente ya entra en vigor la Ley, pero también deberá reglamentarse bajo los lineamientos de los tratados internacionales en materia de las disposiciones comerciales, sobre las medidas para combatir las importaciones que dañan económicamente las industrias nacionales de ambas partes.

El Acuerdo General sobre los Aranceles, Aduaneros y Comercio (GATT), y después la Organización Mundial de Comercio (OMC), permiten proporcionar una protección arancelaria para el comercio nacional afectado por las importaciones. Si bien las negociaciones comerciales logradas en la Ronda de Uruguay, dieron como resultado la liberación comercial, donde los productores nacionales enfrentan los productos importados que son una competencia significativa en el mercado regional o nacional. También es cierto, que los acuerdos de la OMC permiten generalmente tres tipos de medidas, primero que es el compensatorio, a través de medidas antidumping, el segundo es por medidas arancelarias, que funciona como medidas de salvaguarda de los productos que dañan severamente al producto nacional y el tercero, son los acuerdos de medidas que sean determinados por las dependencias federales del país relacionadas con la industria y el comercio, en el caso de México se encuentra la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

El objetivo general es analizar la situación que enfrenta los productores mexicanos de ganado bovino y el efecto de la demanda de dumping hecho a

través de la Confederación Nacional Ganadera ante la SECOFI. La hipótesis consiste en que las medidas antidumping son generalmente utilizadas para proteger a la industria de la carne de la competencia extranjera, y a pesar del acuerdo de suspensión firmado, tiene eslabones débiles en la organización de los productores de ganado bovino en México.

Pero atendiendo a los objetivos e hipótesis y en concordancia con ellos, las conclusiones se ubican en la metodología utilizada, pero sobre todo en las realidades que acontecen en el mercado en que acudimos todos, de los cinco casos (empresa A,B,C,D y E), los márgenes de dumping oscilaron de forma similar entre la empresa A y B con un 0.79 % y para las otras empresas D y E la diferencia de no dumping fue mínima (-0.84% y -0.82% ), en el caso de la empresa C tiene un margen de 0.85%.

Un caso de una medida de antidumping, para las importaciones que causan daño, es el derecho compensatorio para productos agrícolas y pecuarios que puedan beneficiarse con estas medidas.

### **Marco de Referencia del Estudio**

El presente trabajo de investigación que aquí se presenta es referente a la investigación antidumping de las importaciones de carne de bovino, la cual tiene como propósito, contribuir con estudios empíricos en el análisis de la controversia comercial entre México y los Estados Unidos de América sobre la comercialización de carne de bovino en canal y en pie.

En 1986 México se adhiere al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) hoy Organización Mundial de Comercio (OMC), e inicia un proceso de apertura comercial unilateral hasta 1990, año en que inicia el proceso de negociación de diversos tratados

comerciales, como el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) que primeramente se concretiza en 1994.

La evolución de los mercados en las últimas dos décadas ha sido impresionante, la consolidación de las economías de mercado en el mundo, así como el derrumbe del bloque socialista ha impulsado reformas políticas y económicas en la mayoría de los países para adecuarse a esta nueva realidad.

Este panorama mundial ha motivado a diversas regiones a establecer negociaciones comerciales que les permitan integrar sus economías, con la posibilidad de consolidar bloques comerciales en un entorno de globalización de los mercados, sus acuerdos en diferentes niveles de compromiso, posibilitan la agilización de sus mercados, lo que conlleva a determinar reglas de comercio que no lo obstaculicen.

Como consecuencia, la competencia en los mercados internacionales ha impulsado significativamente los avances tecnológicos para adecuar los productos a los gustos y preferencias de consumidores diversos, para reducir costos, incluso para desarrollar los más sofisticados medios para promocionar sus productos.

El TLCAN es la experiencia comercial más importante que México ha comprometido en este entorno de globalización, su firma, fue hecha por los presidentes de México y EE.UU. el 7 de diciembre de 1993, entrando en vigor el 1º de enero de 1994, con lo que las tarifas arancelarias del comercio entre México, EUA y Canadá, empezaron a eliminarse.

El producto de la carne de bovino es el objeto principal de este estudio, su importancia como uno de los principales productos de exportación es significativa, ya que México tiene un importante superávit de ganado bovino de acuerdo a los datos proporcionados de Sagar / Bancomext existentes en el periodo de 1994-1997. Pero también cabe mencionar que las cifras entre

exportaciones e importaciones no son comparables ya que corresponden a diferentes tipos de ganados.

Su principal mercado de exportación es Estados Unidos de América, y han entrado con mayor fuerza las barreras técnicas ya que México es el cuarto proveedor con el 1.3% y Canadá es el principal proveedor con el 90.2%, hablando de los países americanos<sup>1</sup>.

La acusación de la Confederación Nacional Ganadera a través su representante, solicitó ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) la aplicación del régimen de cuotas compensatorias y el inicio de la investigación antidumping, sobre las importaciones de carne de bovino y sus partes, originarias de los Estados Unidos de América, contra los importadores estadounidenses del mismo producto, por el supuesto daño a la industria doméstica de la carne de bovino en México por medio de una competencia desleal en la venta de la carne en el mercado mexicano a precios "dumping", es una muestra de los grados de avance de la competencia. Esta acusación "antidumping" inició su investigación en el 3 de junio de 1994, a través de la Comisión de Comercio Internacional (USITC) del Departamento de Comercio de los EE.UU. (USDOC)<sup>2</sup>.

Bajo esta perspectiva se realizó esta investigación, para determinar en los centros comerciales y supermercados importadores de carne de bovino ubicadas en la ciudad de Saltillo, Coahuila sobre la existencia de precios "dumping", el análisis se basó a través de los cuestionarios y comparación de precios para la determinación de la existencia de precios "dumping".

---

<sup>1</sup> GANADO DE BOVINO EN PIE. Estudio de la Industria del Ganado Bovino en Pie. Comercio Exterior de Ganado bovino; Balanza Comercial de Ganado Bovino en Pie, El mercado Estadounidense. Pag. 6 y 7. BANCOMEXT. ([HTTP://WWW.bancomext.gob.mx/sectorial/notas\\_ganado.html](http://www.bancomext.gob.mx/sectorial/notas_ganado.html)).

<sup>2</sup> USITC: United States trade Commission. USDOC: United states Departament of Commerce.. por sus siglas en inglés, serán empleadas de está manera en todo en documento.

## Planteamiento del Problema

En la mayoría de los países, la norma de comercio es implementada a través de los tratados internacionales para las disposiciones comerciales sobre las medidas para combatir las importaciones que dañan económicamente las industrias nacionales, lo cual reflejan un importante ingreso de divisas al país.

En los últimos años el comercio internacional ha evolucionado significativamente debido no sólo a las reformas políticas y económicas que los países han puesto en marcha, sino también, por los avances tecnológicos alcanzados en materia de transporte, comunicación e informática, sin dejar de lado que la oferta y la demanda de productos agropecuarios por su naturaleza están cada vez más polarizados. Ante la eminente globalización económica, se pronostica que en un futuro próximo, los países dependan en mayor medida del comercio mundial, tanto como fuente de ingresos como de suministros de productos<sup>3</sup>.

Para México es imposible quedarse al margen de los nuevos cambios mundiales en materia económica y comercial (sobre todo para poder competir en los mercados internacionales bajo las mismas reglas, expandir y fortalecer aún más su economía de mercado), y por ello se realizan profundos cambios en su ámbito económico, político y social, así como en su estructura productiva, especializándose en los productos donde el campo mexicano ofrece mayores ventajas comparativas.

Un ejemplo de estos cambios estructurales de la economía mexicana lo constituye la política de comercio exterior. Actualmente México ha firmado cinco Acuerdos Comerciales y un Acuerdo de Complementación Económica, siendo

---

<sup>3</sup>Estrategia para incrementar las ventajas comparativas y competitivas del sector hortofrutícola mexicano. Documento interno de trabajo. Dirección de Comercio Exterior, DGAI/SAGAR, noviembre, 1996.

el Tratado de Libre Comercio firmado con Estados Unidos y Canadá el de mayor importancia.

En materia agropecuaria los logros alcanzados en los diversos Tratados y Acuerdos Comerciales son de principal interés para el desarrollo del sector rural, mediante esta apertura comercial se pretende garantizar el acceso de los productos agropecuarios a los mercados internacionales, a través de la integración vertical y horizontal de las diferentes actividades de la cadena productiva, y el aprovechamiento de las economías de escala en los productos en los que México presenta sólidas ventajas comparativas.

El TLCAN es el principal acuerdo firmado por México en materia de liberalización comercial, tiene como objetivo principal remover las barreras al comercio y a la inversión entre México, Estados Unidos y Canadá, incluyendo las barreras comerciales en los productos agrícolas y pecuarios.

Dentro del TLCAN existen productos que por su sensibilidad adquirieron una protección especial, esta protección se dio bajo aranceles cuota y salvaguardas. Así en los productos estadounidenses que nuestro país importa, México estableció cuotas de importación para: maíz, leche en polvo, frijol, aves (pollo), cebada y malta, grasas animales, papas frescas y huevo.

Héctor Salazar (1997), menciona que según Amchan (1994) en el manual del exportador, son ocho las cuestiones legales que surgen en el curso de los negocios de exportación, a saber: aduana, responsabilidad por el producto, demandas derivadas por los contratos, intercambio ("antidumping", impuestos o derechos compensatorios, otros reclamos por prácticas desleales, restricciones al comercio legítimo y cambios en la legislación y los aranceles), antimonopolio, reclamaciones marítimas y falta de pago.

Como ejemplo de los problemas derivados de cuestiones no comerciales, se tiene que en junio de 1994, la Confederación Nacional Ganadera de México solicitaron ante la SECOFI el inicio de investigación por prácticas desleales en contra de las importaciones de carne de bovino proveniente de todo el mundo<sup>4</sup>.

El 3 de junio de 1994, la Confederación Nacional Ganadera de México solicitaron el inicio de investigación "antidumping" ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial la aplicación del régimen de cuotas compensatorias sobre las importaciones de carne de bovino, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

El inicio oficial de la investigación "antidumping" hecha por los productores de Ganado bovino a través de la Confederación Nacional Ganadera en contra de los productores de Ganado bovino de EE.UU. se publicó en el mes de junio de 1994 en el Diario Oficial de la Federación<sup>5</sup>. Ante este inicio de la investigación, se requiere estimar los márgenes de "dumping" y el daño a la industria o amenaza de daño para poder aplicar las cuotas compensatorias que podrían existir.

Dentro de este contexto, en este trabajo se pretende realizar una estimación del margen de "dumping" que podrían tener los productores / exportadores americanos de carne de bovino al mercado nacional. Como se mencionó anteriormente, la determinación final del margen de "dumping" es de especial importancia dado que, de esto dependen las medidas adoptadas por el gobierno mexicano y americano para proteger a sus productores de ganado bovino para carne.

---

<sup>4</sup> Los peticionarios solicitaron una salvaguarda global en los términos del Art. 802 del TLCAN, mediante en el cual las Partes del Tratado retuvieron los derechos al Art. XIX del GATT. Con la salvaguarda global se pueden imponer medidas que restrinjan severamente el comercio, utilizando aranceles muy elevados o restricciones cuantitativas. La salvaguarda bilateral establecida en el Art. 801 del TLCAN solo puede tener como medida el aumento de los aranceles a los niveles existentes antes de la entrada en vigor del TLCAN.

<sup>5</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). Diario Oficial de la Federación publicada el 3 de junio de 1994.

Este trabajo se enfoca únicamente a la estimación del margen de "dumping" utilizando la metodología del Valor Reconstruido.

Como se sabe, el principal mercado para la carne de bovino mexicano es el mercado estadounidense, la importancia de la carne en este mercado radica no solo en el consumo, sino que es por la comercialización de este producto en otros mercados mundiales donde el precio es elevado comparado como lo adquiere originalmente y se debe en gran parte a que México tiene recursos internos (mano de obra, tierra y agua) y costos relativamente más baratos que los productores norteamericanos.

El proceso devaluatorio que sufrió el peso mexicano en diciembre de 1994 impulsó las exportaciones, incrementando con ello, el ingreso de los productores que exportan. Aunado a esto, las reformas del Artículo 27 Constitucional crearon un clima de fomento a la unión de ejidatarios con los empresarios agrícolas, a fin de disminuir la renta de la tierra y permitir una mayor inversión de capital en la agricultura, principalmente la producción de productos destinados a la exportación.

Los cambios antes mencionados afectan de manera diferente a los productores agrícolas y representan un cambio estructural hacia una agricultura orientada al mercado y más competitiva (la exportación) y la salida de muchos productores del negocio, pues la política económica en México esta orientada a la competitividad, eliminando las distorsiones (subsidios e impuestos).<sup>6</sup>

En resumen, la globalización de la producción y la liberalización del comercio ofrece oportunidades para un desarrollo equilibrado y sostenible, y además permite a los países desempeñar una función activa en el comercio mundial, pero al mismo tiempo, el proceso de liberalización a intensificado los

---

<sup>6</sup> American Embassy. The Agricultural Situation. Anual Report, September 30 1994. México City.

problemas que entraña la interdependencia. Un reto concreto que enfrenta México, es la integración a la economía mundial.

La globalización y la liberalización han aumentado las posibilidades comerciales mexicanas, el comercio internacional se convierte en un motor de crecimiento sin precedentes, y en un mecanismo que permite aprovechar las ventajas comparativas que se tienen. Sin embargo, aunado a las nuevas oportunidades comerciales que se crean, nacen también obstáculos al comercio derivado de situaciones de competencia internacional, como es el caso de la demanda en contra de los productores de ganado bovino por la supuesta venta de su producto por abajo del costo.

No obstante, esto indica que en realidad los productores mexicanos de ganado bovino son más eficientes en el uso de los recursos productivos, lo que les ha permitido ampliar su participación de mercado de EE.UU. a costa de sus competidores de Canadá, y el margen de "dumping" puede indicar la eficiencia de unos o el margen de atraso de otros, considerando que los productores mexicanos están teniendo muy buena aceptación en el mercadeo estadounidense.

## **Objetivos e Hipótesis de Estudio**

### **Objetivo general**

El objetivo fundamental de este trabajo es analizar en forma general la situación que enfrentan los productores mexicanos de ganado bovino para carne en la investigación de "antidumping" que realiza la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) derivado de una acusación de "dumping" hecha por los productores de ganado bovino a través de la Confederación Nacional Ganadera, y estimar la diferencia entre el Valor Normal Reconstruido y el precio de las importaciones para determinar el margen de

"dumping" que argumentan daña seriamente la industria de la carne de bovino de este país.

### **Objetivos particulares**

Para analizar lo anterior se proponen los siguientes objetivos específicos:

1. Exponer los tipos de "dumping" que se pueden presentar, las circunstancias que motivan su aparición y sus posibles efectos en los mercados.
2. Estimar el margen de "dumping" con base en la metodología denominada Valor Normal Reconstruido, utilizando los costos privados de producción, empaque y comercialización de la carne de bovino de cinco empresas importadoras.
3. Analizar si el "dumping", practicado es considerado desleal, resulta o no perjudicial para los intereses nacionales de cualquier país. Una vez visto bajo qué supuestos podemos considerar al "dumping" como perjudicial.
4. Analizar las diferentes alternativas que tienen los productores mexicanos de ganado bovino al mercado americano ante la demanda "antidumping" hecha por ellos.
5. Realizar una evaluación crítica de las medidas "antidumping" y analizar el Acuerdo alcanzado entre los productores norteamericanos y los productores mexicanos de ganado bovino para carne.

### **Hipótesis de trabajo**

1. Las medidas "antidumping" son generalmente utilizadas para proteger a la industria doméstica de la competencia extranjera.
2. El acuerdo de suspensión firmado, tiene eslabones débiles en la organización de los productores mexicanos de ganado bovino.

### **Estructura del trabajo**

El presente trabajo consta de una parte introductoria, que generaliza el contenido del trabajo, el marco de referencia nos ubica en realidad de la globalización económica que se está presentando actualmente a nivel mundial, también se contempla la problemática, los objetivos e hipótesis que nos encaminaron en la realización de este trabajo.

En lo referente al primer capítulo contempla la metodología de trabajo, en el que se describe el lugar seleccionado, la metodología para determinar el valor normal reconstruido y el uso de la misma, en ella es posible estimar el margen de dumping que es el punto central de esta investigación, juntamente con el trabajo de campo.

El capítulo dos contiene los puntos claves en que se lleva a cabo las investigaciones de las prácticas desleales del comercio internacional y de la manera como se resuelve el problema.

El capítulo tres se describe las literaturas revisadas que contemplan de alguna manera el enfoque de este trabajo, siendo más específico con la parte teórica se definen la forma en que se presenta y como se resuelve el problema.

El capítulo cuatro se presenta el panorama mundial de la ganadería en cuando a su comercialización y producción, así como también los precios en se

cotiza en el mercado nacional e internacional, como es el caso de la demanda antidumping también, y en el inicio de la investigación y en la presentación de la solicitud y las partes involucradas.

El capítulo cinco se describe los resultados y análisis del trabajo, y como se concluye el presente trabajo.

Por último se determinan las conclusiones en que recae la investigación y las recomendaciones que se hace para mejorar el problema planteado.

## **I. METODOLOGÍA**

## **1. Ubicación del Estudio.**

El estudio se ubica como un ejercicio académico que es reforzado con una investigación de campo para determinar el margen de dumping en caso de existir. Se seleccionó al estado de Coahuila por su importante participación en la producción de bovino de carne, específicamente en la región sur del estado que comprende la ciudad de Saltillo, Coahuila.

Las empresas seleccionadas (5) se determinaron por el criterio de que fueran importadoras, que contaran con las tecnologías de punta en una adopción total o parcial, lo cual se especifica a detalle en el análisis particular de cada una. También se tomó en consideración la opinión de proveedores de insumos de alta tecnología y de consultores técnicos especializados, técnicos de la banca oficial y privada, gerentes de empresas productoras y comercializadoras de carne de bovino que necesariamente son las que se incluyen como estudio de caso de esta investigación.

Con los resultados obtenidos no se pretende plantear conclusiones validas para todo el país, sino solamente para el estado de Coahuila, y en particular para la plaza de Saltillo.

## **2. Metodología para determinar el valor Normal.**

Basados en la presente definición iniciaremos explicando el procedimiento de cálculo del margen de dumping. El dumping o discriminación de precios ocurre cuando una empresa exporta un producto a un precio inferior al que vende un producto idéntico o similar en su país, y se convierte en una práctica desleal cuando daña o amenaza causar daño, a la industria nacional del país importador.

Los cálculos para determinar los márgenes de dumping se realizan para cada una de las empresas exportadoras de un país determinado debido a que, cuando las investigaciones abarcan las importaciones totales de un país, no necesariamente todas las empresas discriminan precios y aún cuando así sea, no siempre lo hacen en la misma magnitud.

El procedimiento más correcto para aplicarse en esta investigación sería el determinar el margen de dumping basado en una comparación de precios, considerando los elementos siguientes:

- El precio al que se exporta a los Estados Unidos la carne de bovino en canal y en pie (precio de exportación); y
- El precio de venta de la carne de bovino en producto idéntico o similar el que se importa de los EE.UU. cuando se destina al mercado interno del país exportador e importador en este caso de México.

Al resultado de la comparación se le denomina margen de dumping<sup>7</sup>. El método parece sencillo pero debe incluir además de esta comparación otros factores como:

- Tener la certeza de que se comparan precios de mercancías idénticas;
- Que los precios comparados corresponden a ventas realizadas en condiciones similares que se determinan bajo las mismas condiciones y términos de venta, considerar la existencia de distorsiones en los mercados ocasionados por eventos ajenos a la empresa por ejemplo, ciclos económicos o fenómenos naturales; y
- Determinar si existen factores que encubran el dumping como diferencias en la aplicación de impuestos o subvenciones<sup>8</sup> dirigidos, condiciones y términos de venta.

---

<sup>7</sup> Basado en el procedimiento que establece la Unidad de Prácticas al Comercio Internacional (UPCI) de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

En ocasiones no es posible emplear el método del precio de venta en el mercado interno, debido a que el producto investigado no se vende en el país de origen o cuando estas ventas son en un volumen tan pequeño que no se pueden utilizar para determinar el valor normal<sup>9</sup>.

Otra situación que impide utilizar el precio de venta en el mercado interno del país de origen de la mercancía, es cuando el precio se ubica por debajo de los costos totales de producción de la mercancía vendida. El fundamento para no utilizarlo estriba en que en el largo plazo no es normal que las empresas vendan con márgenes de pérdida.

En los casos en que no es posible utilizar el precio de venta en el mercado interno del país de origen, es porque se dan las circunstancias explicadas anteriormente, se hace necesario establecer el valor normal de acuerdo a opciones diferentes como las siguientes:

- i). El precio de exportación a un tercer país.
- ii). El valor reconstruido que sería el precio hipotético.

La UPCI considera preferible tomar el valor normal de un precio realmente observado, antes que uno hipotético, como lo es el valor reconstruido. El orden de elección de las opciones de selección del valor normal se incluye como un criterio obligatorio en la Ley de Comercio Exterior<sup>10</sup> en el orden de aplicación siguiente:

---

<sup>8</sup> Es importante señalar que el simple otorgamiento de una subvención no se considera una práctica desleal. La legislación internacional califica a las subvenciones como: no compensables, compensables y prohibidas. Las no compensables se les considera que no tienen efectos en el mercado internacional.

<sup>9</sup> Valor Normal.- Es el precio al que una empresa vende en su mercado interno un producto idéntico al que destina a un mercado de exportación, en el caso del tomate, el mercado externo es el de EE.UU.

<sup>10</sup> Art. 31, Ley de Comercio Exterior vigente.

- Precios internos del país de origen;
- Precio de exportación a un tercer país; y
- el valor reconstruido.<sup>11</sup>

### **3. Uso de la metodología del Valor Normal Reconstruido para aplicar en la determinación del Dumping.**

La opción elegida para determinar el margen de dumping en esta investigación es calcular el valor normal reconstruido o hipotético, se elige aún existiendo las otras dos posibilidades de determinarlo.

Esta fundamentada esta elección como una alternativa diferente a la contemplada en la investigación sobre dumping en carne de bovino, el cual se utilizó los precios internos para determinar el margen de dumping. Además se realizó la estimación del daño a la industria del país importador utilizando las elasticidades con el modelo CADIC (Análisis Comparativo de la Condición de la Industria Doméstica), en este caso de controversia comercial.

El valor reconstruido ha dado lugar al mayor desarrollo de la metodología de cálculo de dumping. Para determinar el valor normal de la opción del valor reconstruido, implica problemas de información, debido principalmente, a que las empresas no registran en su contabilidad la información específica de cada producto sino se reporta en niveles agregados, esto obliga a emplear criterios apropiados de asignación para inferir los costos y gastos aplicables al producto investigado.

Los criterios básicos que ha desarrollado la UPCI para la asignación de costos y gastos generales, con el adecuado soporte técnico y contable son:

---

<sup>11</sup> Valor Reconstruido: Es el precio hipotético que se integra por la suma de los costos de producción, los gastos generales y de transporte a frontera y un monto de utilidad razonable.

- i). Que los costos y los gastos asignados deben absorberse totalmente; y
- ii). Que la base de asignación debe ser lógica y relacionarse con los costos o gastos que se asignen.

Existen algunos temas no contemplados en esta metodología y que requieren un tratamiento especial, como es el caso del costo en “periodos largos”, para estos casos en que los costos medios totales de un producto se comportan de manera cíclica y los precios son constantes, la parte baja genera utilidades extraordinarias; sin embargo, en la parte alta inevitablemente se producen pérdidas, por lo que una comparación puntual de precios contra costos más gastos en la parte alta del ciclo propicia dos resultados inadecuados:

- Se recurre al valor reconstruido; y
- Se sobrestima el margen de dumping.

#### **4. Metodología para Determinar el Precio de Importación.**

Una vez que se ha determinado el valor normal, el otro elemento para determinar el margen de dumping, es el cálculo del precio de importación.

El precio de importación que se utiliza, es el que los importadores observan cuando compran el producto investigado en el mercado de los EE.UU., para esto se emplea la información de transacciones efectivamente llevadas a cabo por la empresa.

En el caso de esta investigación se estimó el promedio ponderado del precio de importación al que vendió efectivamente la empresa estadounidenses en el mercado de México o sea los precios FOB registrados en la empresa

comercializadora que atendió los envíos de las empresas proveedoras en mercado mexicano.

## **5. Trabajo de Campo.**

El trabajo de campo consistió en el llenado de los cuestionarios que se aplican para la determinación de la Matriz de Análisis de Política, llenados con los datos para el análisis privado de cada empresa y de la tecnología empleada.

Dado que la demanda de la Confederación Nacional Ganadera en el momento del estudio estaba en curso, se presentaron restricciones de tipo legal que impidieron recurrir de manera abierta con las fuentes tradicionales de datos y obligaron a la discrecionalidad de la fuente de información, principalmente de las empresas seleccionadas y de directivos de las empresas investigadas, aunado al compromiso de confidencialidad del informante, establecido en el cuestionario.

La mayoría de los datos fueron obtenidos de los registros contables y financieros de las empresas seleccionada que por razones ya expuestas, nos reservamos el omitir su razón social.

Se recurrió a un proceso de circulación de la información con los técnicos profesionales y productores que se contemplaron en el universo de informantes para corroborar los datos proporcionados por las empresas, principalmente en coeficientes técnicos, costos de los factores internos, precios de los insumos fijos y variables, procedimientos de cálculo, procesos de producción y comercialización.

## 6. Estimación del Margen de Dumping.

El cálculo se realizó reconstruyendo los costos y los gastos de la empresa, a los cuales se le suma un porcentaje del 10% de los costos, lo cual representará el margen razonado de ganancia, a la suma de estos conceptos le denominaremos valor normal reconstruido.

Posteriormente, este valor normal reconstruido se comparará con el precio de exportación ponderado obtenido de los precios y cantidad de kilogramos vendidos a ese precio por la empresa en la temporada, los cuales se obtuvieron de los registros de ventas con que cuenta la empresa comercializadora que realizó la venta de las empresas analizadas. La fórmula que aplicamos a los datos obtenidos de los registros para determinar el precio ponderado de importación FOB. es la siguiente:

$$\bar{P} = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i \circ F_i)}{F_i}$$

donde:

$\bar{P}$  = Precio de importación ponderado.

$X_i$  = Precios de importación realmente obtenidos.

$F_i$  = Volúmenes comprados al precio  $X_i$ .

$n$  = Diferentes precios de importación a que ha comprado la empresa.

## **II. LA INVESTIGACIÓN DE PRACTICAS DESLEALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

La OMC señala que los diferentes mercados nacionales en el que vacía los compradores es fundamentalmente la discriminación de precios. El Acuerdo Antidumping, de la OMC, se define en un mercado de exportación bajo la venta de un país exportador que vende su producto a un precio bajo generalmente.

De modo similar, se pueden imponer derechos compensatorios si la producción o exportación de productos extranjeros están subvencionadas y si las importaciones están dañando o amenazan con dañar la industria o productores nacionales. En el acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, se define de forma general a las subvenciones, como contribuciones financieras de un gobierno u organismo público para beneficiar al exportador extranjero. Sin embargo, no todos los tipos de subvención están sujetos a derechos compensatorios.

Las investigaciones sobre antidumping y derechos compensatorios tienen como objetivo remediar, no castigar, la aplicación de precios injustos a las mercaderías importadas. Si la acción tiene éxito, no conduce al pago de una compensación o una indemnización por daños y perjuicios a los productores nacionales. Más bien, si se determina que el producto importado es el objeto de dumping o de subvención y causa un perjuicio económico a la industria nacional productora de un producto similar, se impone un arancel de importación para neutralizar el monto objeto de dumping (monto por el que el precio en el país exportador excede el precio en el país importador) o el monto de las subvenciones (monto del beneficio económico conferido al exportador extranjero por la subvención). El arancel es recaudado por el gobierno del país importador.

La imposición de derechos antidumping o compensatorios beneficia generalmente a los productores nacionales al provocar el cese o la reducción de las importaciones y el aumento de los precios de dichas importaciones. La responsabilidad por el pago de los aranceles es del importador, que puede no llegar a poder trasladar ese costo agregado a los consumidores. Como consecuencia, el importador puede importar a otro país o dejar de importar el producto por completo. Incluso si los aranceles no proceden el cese de las exportaciones, pueden afectar considerablemente, el precio de exportaciones del producto y la rentabilidad del exportador. Los aranceles pueden también disuadir a otros productores extranjeros de exportar a precios de dumping al país que impone el arancel. En casos de derechos compensatorios, la imposición de aranceles puede obligar al gobierno extranjero o al importador a renunciar al uso de subvenciones.

Los derechos antidumping y compensatorios se imponen generalmente sólo a las futuras importaciones, por lo tanto, los aranceles no pueden imponerse a aquellos bienes a los que los inspectores de aduana ya hayan gravado cuando la medida antidumping sea concedida<sup>12</sup>.

### **1. Forma en que se lleva a cabo las Investigaciones sobre "Antidumping" y de Derechos Compensatorios.**

La OMC establece que las investigaciones sobre antidumping y derechos compensatorios son similares en la mayoría de sus aspectos. Una diferencia significativa es que en una medida de derechos compensatorios, los gobiernos de los países exportadores implicados deben ser notificados antes del inicio de las investigaciones y deben tener oportunidades adecuadas para la elaboración de consultas con respecto a la solución de diferencias sobre la subvención. Esta oportunidad para la celebración de consultas deberá seguir

---

<sup>12</sup> OMC. Combatiendo Importaciones que Causan Daño bajo los Acuerdos de la OMC. Investigación de Practicas Desleales de Comercio; Pag. 3-5. (<http://babelfish.altavista.digital.com/cgi-bin/translate?>).

a lo largo de la investigación. En casos de antidumping, el gobierno del país importador no está obligado a consultar con los países exportadores hasta después de la iniciación y de hecho, debe evitar toda publicidad con respecto a la presentación de la solicitud.

Una investigación antidumping o de medidas compensatorias se inicia generalmente con una solicitud presentada en representación de la industria nacional por una “parte interesada”, que pueden ser el productor de un producto similar al producto importado o una asociación de empresas que fabriquen el producto. El país importador puede permitir también que otras empresas, tales como sindicatos que representan a la industria o coaliciones de productores y sindicatos, sean solicitantes. La solicitud puede afectar las importaciones de un único país o de múltiples países. Además, el solicitante puede presentar solicitudes para gravar tanto con derechos antidumping como con derechos compensatorios a las mismas importaciones.

La solicitud debe incluir pruebas de dumping o subvención, daño, y una relación casual entre el dumping o las subvenciones, y el daño a la industria nacional que sea suficiente para garantizar una investigación. Las pruebas deberán incluir información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante sobre los precios en el mercado de exportación y en el mercado interno, la evolución de las importaciones supuestamente objeto de dumping, y el efecto de estas importaciones en los precios del producto similar en el mercado interno y la consiguiente repercusión de las importaciones en la rama de la producción nacional. Las meras alegaciones no apoyadas por pruebas no son suficientes para garantizar una investigación.

Antes de proceder a iniciar una investigación, las autoridades investigadores del país importador deben examinar la exactitud y la pertinencia de las pruebas presentadas en la solicitud para determinar si existen pruebas suficientes que justifiquen la iniciación de una investigación. Deben también

determinar que los productores que apoyan la solicitud representan por los menos el 25% de la producción nacional total y más del 50% de las producciones de aquellas empresas que expresen una posición en la solicitud. Una investigación no está necesariamente reclusa por no satisfacer todos los requisitos para iniciar una investigación. En efecto, el solicitante tendrá normalmente la oportunidad de corregir cualquier deficiencia en la solicitud.

De acuerdo al procedimiento de la OMC, después de iniciar una investigación y proporcionar a todas las partes interesadas la oportunidad de presentar información y hacer comentarios, pero en ningún caso antes de transcurrido 60 días desde la fecha de la iniciación de la investigación, la autoridad investigadora podrá imponer medidas provisionales. Las medidas provisionales son apropiadas sólo si ha habido una determinación preliminar de dumping o subvención y de daño a la industria nacional y, si tales medidas son necesarias para evitar el daño durante la investigación. Estas medidas generalmente consisten en una garantía mediante depósitos en efectivo o fianza por la cantidad estimada como derecho antidumping o compensatorio. Además, la autoridad investigadora puede exigir la tensión de la valoración final de los aranceles aplicados al producto, hasta la conclusión de todos los procedimientos de la investigación. Las medidas provisionales se aplicarán por el período más breve posible que no podrá exceder de cuatro meses.

El Acuerdo Antidumping de la OMC exige que una investigación finalice tan pronto como las autoridades estén satisfechas de que no hay pruebas suficientes de dumping o de daño para justificar la continuación de la investigación. Por ejemplo, se requiere la terminación inmediata si se establece que el margen de dumping es menor al 2% o si el volumen de las importaciones objeto de investigación es mínimo (menos del 3% de las importaciones de todas las fuentes).

La investigación deberá estar concluida y se deberá dictar una determinación sobre si se imponen derechos antidumping o derechos compensatorios definitivos no más de un año después del inicio de la investigación (o no más de 18 meses si hay circunstancias especiales que justifiquen una investigación larga). Sólo se pueden imponer derechos antidumping ó compensatorios si la autoridad investigadora dicta una determinación final positiva tanto de dumping como de subvención y daño. Los derechos de importación no podrán exceder el margen de dumping o el monto de la subvención determinado en la investigación. Si cualquiera de las determinaciones es negativa, las fianzas deberán ser devueltas y reembolsados los depósitos en efectivo de los derechos estimados.

Bajo el acuerdo Antidumping de la OMC, y el acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias, un país puede decidir no imponer derechos antidumping o derechos compensatorios incluso cuando los requisitos para hacerlo hayan sido cumplidos (por ejemplo, la imposición de derechos puede ser denegada por razones políticas). Un país puede también elegir imponer un derecho que sea inferior al margen de dumping o al monto de la subvención, si ese derecho de importación es suficiente para eliminar el daño a la industria nacional.

Los derechos antidumping o compensatorios pueden estimarse prospectiva o introspectivamente. En la Unión Europea por ejemplo, los derechos se calculan de modo prospectivo. La tasa de los derechos de importación establecidos como resultado de la investigación se aplica a todas las futuras importaciones mientras los derechos no sean revisados o determinados. Sin embargo, un importador puede obtener una devolución total o parcial de los derechos abonados si demuestra que el margen de dumping o el monto de la subvención en el que se basan los derechos han sido eliminado o reducidos desde la determinación inicial de dumping o subvención.

Los Estados Unidos por el contrario, estiman los derechos de modo retrospectivo. La orden de imposición de derechos antidumping o compensatorios emitida al concluir la investigación no impone derechos definitivos. En su lugar, los importadores de la mercadería afectada deben depositar en efectivo los derechos de importación estimados por el monto del margen de dumping o el monto de la subvención determinado en la investigación. Cada año, cualquiera de las partes interesadas puede solicitar una revisión administrativa para determinar la tasa real de los derechos para las importaciones que entraron el año precedente. Si el margen de dumping o el monto de la subvención determinado en la revisión es menor que la tasa de depósito en efectivo determinado en la investigación inicial, se reembolsa la diferencia a los importadores, sí el margen de dumping o el monto de la subvención es mayor que la tasa del depósito, se grava la cantidad adicional a los importadores. El margen de dumping o el monto de la subvención determinado en la revisión es la nueva tasa de depósito en efectivo para futuras entradas hasta la siguiente revisión administrativa. Si ninguna de las partes solicita una revisión, los derechos son calculados sobre la base de la tasa en efectivo<sup>13</sup>.

## **2. Maneras en que se Determinan los Derechos "Antidumping" y los Derechos Compensatorios.**

La OMC describe que en una investigación antidumping, el margen de dumping para cada productor extranjero o exportados se determina comparando el "precio de exportación" (el precio pagado por los bienes en el país importador) con el "valor normal" (generalmente el precio del mismo producto similar vendido en el mercado interno del país exportador). El acuerdo Antidumping de la OMC exige que se efectúe una "comparación justa" entre el

---

<sup>13</sup>OMC. **Combatiendo Importaciones que Causan Daño bajo los Acuerdos de la OMC. Investigación de Practicas Desleales de Comercio; Pag. 5-7** (<http://babelfish.altavista.digital.com/cgi-in/translate?>).

precio de exportación y el valor normal. Por consiguiente, la comparación debe efectuarse al mismo nivel de comercio, generalmente al nivel “ex fábrica” y sobre ventas que sean lo más próximas posible. Las autoridades, al hacer esta comparación, harán ajustes a los precios de venta en cada mercado que justifiquen las diferencias en las transacciones que afecten la compatibilidad de los precios, como diferencias en las condiciones y términos de la venta, tributación, nivel comercial, cantidades y las características físicas de los productos. Además, al determinar el valor normal, las autoridades pueden hacer caso omiso de las ventas en el mercado interno que se hagan a precios por debajo del costo de producción por unidad o que se efectúe bajo circunstancias tan poco comunes que están fuera del curso normal de comercio.

El margen de dumping es la diferencia entre el precio “ex fábrica” del exportador para las ventas en el mercado interno (el “valor normal”) y el precio “ex fábrica” del exportador para las ventas en el país importador (el “precio de exportación”), expresado como un porcentaje del precio de exportación. Por ejemplo, si el precio “ex fábrica” del exportador es de \$100.00 para los consumidores del mercado interno y de \$80.00 por un producto idéntico para los consumidores del país importador, el cálculo del margen de dumping es como sigue:

$$P_{ex} = \$100.00$$

$$P_{ci} = \$ 80.00$$

$$\% \text{ de Dumping} = \frac{(P_{ex} - P_{ci})}{P_{ci}} \times 100$$

$$(100-80)/80 \times 100 = 20/80 \times 100 = 25\%$$

Este porcentaje, determina el monto de los derechos antidumping en el caso de que se efectúen determinaciones positivas de dumping y daño.

---

Si no hay ventas en el mercado interno del producto en cuestión o si hay muy pocas para permitir una comparación significativa entre el precio en el mercado interno y el precio de exportación, la autoridad investigadora puede en su lugar comparar el precio de exportación con el precio “ex fábrica” para un tercer país representativo (en general, se hace caso omiso de las ventas de mercado interno sí son menores al 5% de las ventas en el país importador). De modo alternativo, el valor normal puede basarse en un valor reconstruido que se calcula como el costo de producción más una cantidad razonable por gastos administrativos, de comercialización, embalaje y rentabilidad.

Los márgenes de dumping se basan generalmente en una comparación entre el precio promedio del productor extranjero para la venta en el país importador con el precio promedio de venta en el mercado interno (o el mercado de un tercer país) o el valor reconstruido. El margen también puede calcularse sobre la base de una comparación de precios entre transacciones individuales actuales. Los márgenes de dumping son calculados para cada empresa de los exportadores extranjeros que participen en la investigación. El margen para otros exportadores del mismo país puede basarse en el promedio de los márgenes de todas las empresas que participaron en la investigación.

De acuerdo al procedimiento de la OMC, la autoridad investigadora debe notificar a todas las partes interesadas la información que se les exige presentar. La mayor parte de la información usada en las investigaciones de dumping proviene de las respuestas detalladas a los cuestionarios de los exportadores extranjeros y de documentación sobre el mercado interno y precios de exportación y costos de producción. Generalmente, se investiga y envía un cuestionario a cada uno de los exportadores conocidos del producto objeto de la investigación. Si el número de exportadores hace impracticable investigar a cada una de las empresas, podrá limitarse la investigación a una muestra estadísticamente válida de las

empresas, o aquellas empresas que sean responsables del porcentaje mayor de las exportaciones que pueda ser razonablemente investigado.

Se deberá conceder por lo menos 30 días a los destinatarios de los cuestionarios para preparar sus respuestas. La información requerida es generalmente bastante detallada, incluye información sobre las cantidades vendidas, rebajas y descuentos, gastos de transporte y almacenaje, gastos de venta, gastos de envasado y similares. Es posible que los cuestionarios también soliciten información sobre la naturaleza de los productos vendidos en cada mercado y la estructura corporativa empresarial, ventas y proceso de distribución y practicas contables y financieras del exportador. También es posible, que se pida la información sobre ventas y costos en diskette a no ser que esto le signifique una pesada carga al exportador extranjero.

La autoridad investigadora debe proporcionar a todas las partes interesadas, tanto nacionales como extranjeras, varias oportunidades para presentar pruebas que consideren pertinentes y deben, si es solicitado, celebrar una audiencia. Las partes tienen también el derecho de ver toda la información reunida por la autoridad investigadora que sea pertinente para la presentación de sus casos; la oportunidad de comentar sobre esa información y, la oportunidad de refutar las presentaciones de las demás partes.

La autoridad investigadora puede verificar la información presentada por los exportadores extranjeros llevando a cabo una inspección *in situ* de sus libros y registros en el país extranjero. Al examinar documentos de origen y localizar determinadas transacciones, las autoridades verifican si la información proporcionada es exacta y completa. Los resultados de este proceso de verificación deben ser revelados a todas las partes.

La mayor parte de la información sobre precios y costos reunida en una investigación antidumping es confidencial, ya que revelarla daría a los

competidores una significativa ventaja competitiva o podría tener un efecto significativamente desfavorable para la parte que proporcione la información. Si la parte que suministra la información demuestra una causa razonable para mantener la información confidencial, la autoridad investigadora no podrá revelarla sin autorización expresa de la parte. Las partes que suministren información confidencial deben no obstante presentar resúmenes no confidenciales de las mismas y los suficientemente detallados como para permitir una comprensión razonable del contenido sustancial de la información facilitada con carácter confidencial. En algunos países, la autoridad investigadora puede exigir revelar información confidencial a los abogados u otros representantes de las otras partes en la investigación bajo protección judicial que limita el uso de la información a la investigación en concreto y prohíbe revelarla a personas no autorizadas.

Si una parte interesada niega el acceso a la información necesaria o no la facilita dentro de un plazo prudencial o entorpezca significativamente la investigación, podrán formularse determinaciones preliminares o definitivas, sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento. Si se decide que la parte no coopera en la investigación al retener la información solicitada, la autoridad investigadora podrá usar la información que le es menos favorable a esa parte. Puesto que la autoridad investigadora generalmente carece de autoridad para obligar a los exportadores extranjeros a presentar sus respuestas a las solicitudes de información, el derecho de basar una determinación en los hechos de que se tenga conocimiento actúa como incentivo para que los exportadores acaten la solicitud de información y asegura que las autoridades tendrán información suficiente para completar su investigación.

Las investigaciones sobre derechos compensatorios se llevan a cabo de modo similar a las investigaciones sobre derechos antidumping. En vez de buscar información sobre precios en el mercado doméstico y el mercado de

exportación, la autoridad investigadora solicita información del gobierno extranjero y de los exportadores extranjeros sobre el suministro, recepción y valor de las subvenciones.

La OMC, considera que existe subvención cuando haya una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público que beneficia a los exportadores extranjeros, pero sólo cierto tipo de subvenciones lleva a la imposición de derechos compensatorios. Las subvenciones susceptibles de compensación incluyen las subvenciones que estén ligadas al rendimiento del exportador y las subvenciones que sean específicamente para una empresa o industria (o un grupo de empresas o industrias) y que no están generalmente disponible para todas las empresas o industrias del país exportador. Ciertos tipos de asistencia gubernamentales, como prestamos, avales, y bienes y servicios, son susceptibles de compensación sólo si son proporcionados por el gobierno en condiciones más favorables que las disponibles en el sector privado. En tales casos, el monto de la subvención es la diferencia entre el valor de lo proporcionado por el gobierno y de los que estaría disponible en el mercado<sup>14</sup>.

### **3. Determinación de la Existencia de Daños**

La OMC sugiere al determinar si las importaciones subvencionadas o las importaciones objeto de dumping están dañando la industria nacional, se exige a la autoridad investigadora que examine el volumen de las importaciones, el efecto de las importaciones sobre los precios en el mercado doméstico y la consiguiente repercusión en los productos nacionales. La evaluación del impacto de las importaciones objeto de dumping o de las subvenciones en la

---

<sup>14</sup>OMC. Combatiendo Importaciones que Causan Daño bajo los Acuerdos de la OMC. Investigación de Practicas Desleales de Comercio; Pag. 8-11. (<http://babelfish.altavista.com/cgi-bin/translate?>).

industria nacional deberá incluir todos los factores económicos pertinentes, que incluyan:

1. La disminución real y potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de inversiones, o utilización de la capacidad,
2. Factores que afectan a los precios internos y
3. Los efectos negativos reales y potenciales en el flujo de caja (“cash flow”), y,
4. La capacidad para reunir el capital o la inversión.

Se exige también a las autoridades que consideren cualquier otro aspecto además de las importaciones objeto de dumping o subvención, incluyendo otras importaciones comerciales que puedan estar dañando la industria nacional. No podrá atribuir el daño causado por estos factores a las importaciones objeto de dumping o de subvención.

Una determinación positiva puede también basarse en una amenaza de daño a la industria nacional. Una determinación de amenaza de daño no podrá basarse en meras alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas. Por el contrario, las circunstancias que tendría como resultado un daño a la industria deberán ser previstas claramente y ser inminentes. Al evaluar la existencia de una amenaza de daño, la autoridad investigadora debería considerar, entre otros factores;

1. - Una tasa significativa de incremento de las importaciones objeto de dumping o subvencionadas.
2. - Una suficiente capacidad libremente disponible del exportador o un aumento inminente y sustancial de las exportaciones objeto de dumping al mercado del miembro importador.

3. - El hecho de que las importaciones se realicen a precios que tendrían en los precios internos el efecto de hacerlos bajar o contener su ascenso de manera significativa y que probablemente hagan aumentar la demanda de nuevas importaciones.
4. - La existencia del producto objeto de la investigación.
5. En un caso de derechos compensatorios, la naturaleza de la subvención o de las subvenciones en cuestión y sus probables efectos comerciales.

La mayoría de las veces las solicitudes se presentan contra importaciones de más de un país. En esos casos, la autoridad investigadora podrá evaluar en un todo los efectos de todas las importaciones sobre la industria nacional, mientras las importaciones compitan entre sí y con los productos nacionales en el mercado nacional, un análisis en conjunto de los efectos de las importaciones aumentan la probabilidad de que la industria nacional prevalezca en la investigación.

Un tema importante en muchas investigaciones es determinar la industria nacional que la autoridad investigadora debería indagar para determinar si la industria está siendo dañada por importaciones objeto de dumping o subvención. El Acuerdo Antidumping de la OMC y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de OMC definen una industria como los productores nacionales de un producto que es idéntico o similar al producto importado objeto de la investigación. En algunos casos, la autoridad investigadora podrá examinar el daño a una industria regional, en ves de nacional. La decisión sobre si definir la industria afectada con un criterio amplio o restringido tiene a menudo un efecto significativo en el resultado de la investigación. En general, cuando más restringida sea la definición de la industria, mayor será la probabilidad de una determinación positiva de daño<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> **OMC. Combatiendo Importaciones que Causan Daño bajo los Acuerdos de la OMC. Investigación de Practicas Desleales de Comercio; Pag. 11-12.** (<http://babelfish.altavista.digital.com/cgi-bin/translate?>).

#### 4. Compromisos Relativos a los Precios

La OMC manifiesta que una investigación antidumping puede ser suspendida o terminada sin la imposición de derechos de importación, si el exportador accede a concertar un “compromiso relativo a los precios” con el fin de revisar sus precios o cesar las exportaciones a precios de dumping eliminado así el efecto perjudicial del dumping. Del mismo modo, una investigación sobre derechos compensatorios puede ser suspendida o determinada basándose en un compromiso del gobierno extranjero para eliminar o limitar la subvención o, un compromiso del exportador de revisar sus precios a fin de que el efecto perjudicial de la subvención sea eliminado. La autoridad investigadora puede no tener como objetivo aceptar los compromisos a menos que haya efectuado antes una determinación preliminar positiva de dumping o subvención y daño. La autoridad investigadora puede exigir a los exportadores que proporcionen periódicamente información para comprobar que están cumpliendo con los compromisos relativos a precios y para permitir la verificación de la información. Si un compromiso es violado, la autoridad puede aplicar medidas provisionales y de inmediato reanudar la investigación suspendida<sup>16</sup>.

#### 5. Revisión Judicial

La OMC concluye que el Acuerdo Antidumping de la OMC y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC exige a que todos los miembros de la OMC que conduzcan investigaciones para la imposición de derechos antidumping o derechos compensatorios que mantengan un sistema para la revisión de las determinaciones tomadas por la autoridad investigadora. La revisión puede ser llevada a cabo por un juez o un tribunal arbitral o

---

<sup>16</sup> OMC. **Combatiendo Importaciones que Causan Daño bajo los Acuerdos de la OMC. Investigación de Prácticas Desleales de Comercio**; Pag. 13 (<http://babelfish.altavista.com/cgi-bin/translate?>).

administrativo. El juez o el tribunal debe ser independiente de la autoridad investigadora responsable de emitir las determinaciones sometidas a revisión<sup>17</sup>.

## **6. Duración de los Derechos "Antidumping"**

La OMC afirma que los derechos antidumping y derechos compensatorios tienen una duración potencialmente ilimitada, pero pueden permanecer vigentes sólo si son necesarios para evitar una recurrencia del dumping o de las subvenciones o del daño. Después de que haya transcurrido un período de tiempo razonable desde la imposición de los derechos antidumping o compensatorios y si una parte presenta información que demuestre la necesidad de una revisión, por ejemplo, un cambio en las circunstancias que indique que la terminación de los derechos puede ser concedida, la autoridad investigadora deberá revisar la necesidad de continuar con los derechos. Además, los derechos antidumping, derechos compensatorios y los compromisos relativos a los precios deben terminarse antes de cinco años desde la fecha de su imposición, a menos que la autoridad determine en una revisión<sup>18</sup>.

## **7. La Ley Comercial más Potente de E. U. A.: Ley "Antidumping".**

De acuerdo con Guillermo E. Perry (sin fecha), el instrumento legal más potente de Estados Unidos es la Ley Antidumping para protegerse de la competencia de las industrias extranjeras.

El mercado estadounidense ofrece precios bajos, para contrarrestar la competencia de productores extranjeros que penetran con una discriminación

---

<sup>17</sup> OMC. Combatiendo Importaciones que Causan Daño bajo los Acuerdos de la OMC. Investigación de Prácticas Desleales de Comercio; Pag. 13. (<http://babelfish.altavista.digital.com/cgi-bin/translate?>).

<sup>18</sup> COMBATING INJURIOUS IMPORTS UNDER THE WTO AGR. (Combatiendo importaciones que causan daño bajo los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio: Guía del Productor Nacional; Pag. 1-14). (<http://babelfish.altavista.digital.com/cgi-bin/translate?>).

de precios o por debajo del costo, lo cual, es perjudicial para la industria estadounidense, esto es en cuanto a los países con economías de mercado como es el caso de Alemania, México, India o Japón.

El Departamento de Comercio trata en forma diferente a los países sin economías de mercado, como es el caso de China y Rusia. El departamento decidió que en vista de que los precios y costos en la mayoría de los países comunistas y ex comunistas son fijados por el Estado, éstos no representan los precios reales del mercado. En estos casos, para determinar el valor de mercado extranjero, el Departamento obtiene los factores de producción del productor extranjero: Cantidad de insumo en materia prima, costo laboral, costo de energía y demás que utilizan un fabricante para producir una unidad i. e. una tonelada métrica de un producto químico o metalúrgico específico. El departamento pasa luego a obtener información sobre el valor, sacada de datos publicados en un país sustituto, es decir, en un país, con una economía comparable que sea productor importante de la mercadería bajo investigación. En casos relacionados con bienes producidos en China, por ejemplo, el Departamento generalmente utiliza a India como país sustituto. Basándose en el valor en el país sustituto el Departamento determina el valor de mercado extranjero del producto. Luego compara ese valor con el precio en Estados Unidos para decidir si existe dumping.

Aunque difícil, es posible lograr que el Departamento de Comercio decida que el porcentaje es cero (no dumping) y que se excluya de la orden Antidumping. En caso de alcohol polivinílico de China, por ejemplo, este país obtuvo un porcentaje cero de dumping y fue excluido del caso de dumping, aunque el margen de dumping para todos los demás exportadores chino es de 116%.

Si el Departamento de Comercio decide que ha ocurrido dumping, la USITC (Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos) debe entonces

determinar si las importaciones objeto de dumping causan o amenazan con causar perjuicio material a una industria interna. Para hacerlo, la USITC envía cuestionarios sobre aspectos como empleo y utilidades a los productores e importadores estadounidenses y a los productores y exportadores extranjeros y luego combina los datos de los cuestionarios para toda la industria. Con esta información la Comisión puede entonces ver si el empleo, utilización de la capacidad, producción, embargues y utilidades de la industria han subido o bajado y determinar si la industria interna sufre perjuicio material. La comisión examina luego las tendencias de las importaciones para saber si las importaciones son motivo de dumping, que sea un factor que contribuye a ese perjuicio. Considera también si las importaciones han aumentado considerablemente y si el producto importado tiene un precio más bajo que el producto interno, lo que disminuye las ventas de los productores internos.

Si el Departamento de Comercio falla que hubo dumping y la USITC que hubo perjuicio, el Departamento emite una Orden Antidumping fijando los márgenes de dumping de los exportadores extranjeros incluidos en la investigación y una tasa "para todos los demás", que corresponde a los exportados no incluidos.

Un punto que debe entenderse con respecto a las importaciones es que el margen de dumping no establece los aranceles antidumping finales. Una vez que se emite una orden antidumping, el importador estadounidense puede continuar importando el producto, pero debe hacer un depósito en efectivo, en el Servicio de Aduanas de Estados Unidos equivalente al margen de dumping, cada vez que importe el producto. Los aranceles antidumping que adeuda el importador estadounidense se determina durante una investigación de revisión que comienza un año después del mes en que se haya emitido la orden antidumping y se realiza cada año de allí en adelante. Si los aranceles son menores que el depósito en efectivo, se reembolsa al importador la diferencia más los intereses. Si los aranceles suman más que el depósito, el importador

debe la suma adicional más los intereses. Por tanto, es posible importar un producto con un margen de dumping menor del 5 % y descubrir al final del período de revisión que los aranceles son del 100 %. El importador podría entonces verse enfrentado a una quiebra debido a la suma adicional que debería al Servicio de Aduanas de Estados Unidos, entidad responsable de cobrar los aranceles antidumping.

Por otra parte, si un exportador extranjero queda por fuera del mercado estadounidense debido a aranceles antidumping elevados, ese exportador puede tratar de abrir el mercado nuevamente haciendo una pequeña venta del mismo producto en Estados Unidos para establecer un margen de dumping más bajo. Una vez hecha esa pequeña venta, puede solicitar del Departamento de comercio una investigación y obtener una tasa más baja de depósito en efectivo o margen de dumping para poder comenzar de nuevo a exportar el producto a Estados Unidos. Si el exportador extranjero logra tres márgenes seguidos de cero %, puede solicitar que se revoque su margen de dumping.

Las modificaciones de la ley estadounidense antidumping, para poner en práctica el acuerdo de comercio multilateral de la Ronda de Uruguay de 1994, han dado a los productores extranjeros por lo menos una ventaja en las investigaciones de revisión. Antes de la promulgación de la ley de la Ronda de Uruguay no había límite de tiempo para las investigaciones de revisión antidumping. Por lo tanto, el Departamento de Comercio podía tomar un número considerable de años antes de anunciar su decisión. En un caso, por ejemplo, en septiembre de 1993, la industria Argentina de durazno enlatado presentó una solicitud de investigación por subvenciones en operaciones de exportación hacia la República Argentina de duraznos en almíbar originarios de la Unión Europea, declarándose procedente la apertura de la investigación correspondiente en enero de 1995. Así, luego de sendas investigaciones, la Subsecretaría de Comercio Exterior detectó subvenciones en operaciones de exportación de duraznos en almíbar desde la Unión Europea y la CNCE

determinó la existencia de daño a la industria nacional, ocasionado por las mencionadas importaciones. A partir de la información recabada en la mencionada investigación, y de su posterior ampliación y actualización, la CNCE elaboró un estudio sectorial sobre dicha industria<sup>19</sup>.

La ley de la Ronda de Uruguay ofrece también beneficios adicionales a los exportadores nuevos a Estados Unidos. Si a un exportador nuevo no se le menciona en una revisión o investigación previa y no tiene relación con una compañía que lo haya sido, puede, luego de realizar una pequeña venta en el mercado estadounidense, solicitar una investigación de revisión de nuevo exportador para obtener su propio margen de dumping más bajo. Las investigaciones de revisión de exportadores nuevos tienen límites de tiempo más cortos que las revisiones normales y permiten a los importadores estadounidenses dar una fianza, en lugar de hacer un depósito en efectivo, cuando importan productos de un nuevo exportador a Estados Unidos.

Un último punto; muchos productores extranjeros consideran que la política tiene un papel importante en las investigaciones antidumping estadounidenses. Sin embargo, en la USITC la política no tiene papel alguno. Los comisionados allí actúan como jueces y casi siempre son inmunes a las presiones políticas. En el Departamento de Comercio, la política desempeña solo un papel pequeño. La política puede utilizarse, por ejemplo, para manipular las normas de procedimiento y obtener una oportunidad equitativa. Sin embargo, al final de cuentas, los hechos que se presentan en las respuestas al cuestionario son lo que determina si el productor extranjero gana o pierde el caso.

La ley Antidumping de Estados Unidos sigue siendo la ley más importante que un productor del país pueda utilizar para impedir que

---

<sup>19</sup> Sistemas Antidumping y Antisubvenciones en Venezuela. Importaciones subsidios de durazno enlatados. Pag. 4. Párrafo 1 y 2. Año 3, N°14, Noviembre-Diciembre de 1998. (<http://www.mecon.ar/cnce/boletin/Novi98/bo/novi.htm>).

importaciones de bajo precio entren al mercado estadounidense. El empleo de la legislación antidumping, antes limitado a unos pocos países industrializados, ahora ha llegado a prevalecer en áreas y países en todo el mundo, como Canadá, México, Venezuela, Australia, Europa, India, China, Japón y Corea. Ahora las compañías estadounidenses se ven enfrentadas a acciones antidumping en otros países en todo el mundo<sup>20</sup>.

---

<sup>20</sup> Ley Antidumping de E.U. es la ley comercial más potente. Por Guillermo E. Perry, de Socio la firma Williams, Mullen, Cristiana y Dobbins. Perspectivas Económicas, Publicación Electrónica de USIS, Vol.2,N.3, Junio de 1997. (<http://babelfish.altavista.digital.com/cgi-bin/translate?>).

### III. REVISIÓN DE LITERATURA

#### 1. La Competencia ante la Globalización del Comercio

Los procesos de apertura y reforma económica de los países, están ocurriendo en un ambiente generalizado de incertidumbre, una de cuyas principales causas se puede encontrar en el incesante reordenamiento del espacio económico mundial.

El derrumbe del bloque soviético, al permitir el fin de la polarización entre sistemas político económicos que se expresó en la Guerra Fría, eliminó las últimas barreras para la reconfiguración de bloques económicos de países capitalistas a escala verdaderamente mundial. Se aceleró así el avance en la internacionalización de los procesos de producción y de reproducción del capital, y en la renovación del patrón internacional de especialización<sup>21</sup>.

Héctor Salazar (1997) menciona que en esta etapa de final de siglo la economía mundial ha consolidado su orientación hacia el libre mercado. El derrumbe de la economía socialista, ha despertado en las formaciones sociales del antiguo bloque una apertura hacia la globalización.

En el hemisferio americano la recomposición del mercado regional se está dando bajo lineamientos como los enunciados por la Cumbre de las Américas y se está implantando en medio de la redefinición de los mercados regionales: Nafa, Comunidad Andina, Mercosur, Grupo de los Tres, etcétera, escenarios éstos en los que se está manifestando la globalización económica<sup>22</sup>.

---

<sup>21</sup> La Industria de América Latina ante la Globalización Económica. Departamento Nacional de Planeación. Consejería Económica y de Competitividad. Ministerio de Comercio Exterior. Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Proexport. Algunas Notas. (<http://www.dnp.gov.co/induslat.htm>).

<sup>22</sup> La industria de América Latina ante la Globalización Económica. Algunas Notas.

Esta dinámica globalizadora ha provocado que “Los mercados se estén saturando (Europa, Japón y EE.UU.) requiriendo de estrategias de comercialización más enfocadas”. En las economías más desarrolladas como las referidas, se ha revertido el consumo de productos agrícolas, pues en décadas pasadas el incremento en el consumo per capita de productos nutritivos como hortalizas y frutas eran elevadas, hoy en esta década se ha estancado, aunado a que los ritmos de crecimiento de las poblaciones en estos países son mínimos<sup>23</sup>.

La competencia en los mercados sobre todo en los de países desarrollados se ha transformado en una verdadera batalla por atraer y mantener las preferencias de los consumidores, lo que ha exigido que los productores desarrollen e implementen estrategias no solo comerciales, sino de desarrollo de tecnologías que adapten cada vez más sus productos a las preferencias de los consumidores, no sólo considerando la calidad, sino la sanidad de los mismos y sus precios.

La gente se interesa en comprar productos para resolver sus propios problemas y que sean accesibles para su nivel de ingreso, que los pueda comprar. Los productos perecederos como las hortalizas y frutas, por sus condicionantes en la madurez, conservación y estacionalidad, han exigido a los productores una actitud más dinámica para adaptar sus productos a estas exigencias de los consumidores, pero sobre todo, a superar las calidades de los productos de sus competidores.

“La llave para el mercado en el futuro es, conocer los compradores y entender a sus mercados, la clave radica en: ofrecer consistencia de

---

<sup>23</sup> Cook, Roberta, College of Agriculture Department of Agricultural Economics, University of California. Curso Internacional “Comercialización del Aguacate en Estados Unidos” Uruapan, Michoacán, México.

volúmenes, calidad y servicios”<sup>24</sup> (vender todo el año volúmenes grandes, por lo que requieren de proveedores que ofrezcan todo el año).

### **1.1 Las prácticas desleales del comercio internacional**

Héctor Salazar (1997) afirma que la legislación mexicana sobre la defensa contra prácticas desleales de comercio internacional, se integra por tres instrumentos jurídicos: la Ley de Comercio Exterior<sup>25</sup> (LCE), el Reglamento en la Materia<sup>26</sup> (R), y el Código Antidumping<sup>27</sup> (CA)

El propósito fundamental de la legislación mexicana en esta materia, es asegurar la estabilidad de la producción nacional y su sano desarrollo. Mediante esta legislación se busca ofrecer un mecanismo oportuno y objetivo a la planta productiva nacional contra las prácticas desleales de comercio internacional como el de "dumping" y la subvención.

## **2. Algunas definiciones de "Dumping"**

Héctor Salazar (1997) menciona que las primeras evidencias de "dumping" se remontan al S. XVI, cuando un escritor inglés menciona la venta de papel en Inglaterra a precios bajos que causaba pérdidas a los extranjeros que la comercializaban. En el S. XVII existen pruebas fundadas de que los daneses vendían con pérdidas en los mercados Bálticos, con el objetivo de expulsar a los franceses.

---

<sup>24</sup> Cook, Roberta, Idem

<sup>25</sup> Ley reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior. Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 13 de enero de 1986.

<sup>26</sup> Reglamento sobre Prácticas Desleales de Comercio Internacional. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 25 de noviembre de 1986, y reformado mediante publicación en el propio órgano informativo del 19 de mayo de 1988.

<sup>27</sup> Acuerdo relativo a la Aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, conocido como Código antidumping. Suscrito por nuestro país en julio de 1987 y ratificado en diciembre del mismo año por la Cámara de Senadores. El Código antidumping entra en vigor para México a partir del 10 de marzo de 1988. Ver Decreto de promulgación publicado en el Diario Oficial el 22 de abril de 1988.

A principios de este siglo, el economista inglés T.E.G. Gregory señalaba que se solía acusar de "dumping" a cualquiera de las siguientes prácticas:

- Vender por debajo de los precios de los mercados extranjeros.
- Vender a precios con los que los competidores extranjeros no pueden competir.
- Vender en el extranjero más barato que en el mercado interno.
- Vender a precios no remuneradores para el exportador.

Jacob Viner elige la tercera práctica para definir el "dumping" ya que decía, las otras tres suelen darse conjuntamente con esta condición.

Sin embargo, también se han dado casos de vender más caro en el mercado exterior que en el propio país ("dumping" inverso). Así como el ejemplo citado en la tesis de Héctor Salazar que durante los años 1984 y 1985, en que se estaba produciendo una continua apreciación del dólar, los productores de automóviles europeos de lujo, no variaron sus precios de venta en EE.UU., con lo que los precios de venta en EE.UU. se encarecieron con respecto a los europeos. Muchos particulares compraban coches en Europa y los vendían en EE.UU., cubriendo sus ganancias los costes de transporte.

Lo anterior es también es un caso de discriminación de precios, los consumidores norteamericanos salían perjudicados, pero no se tomó ninguna medida. Por ello en la práctica no es suficiente considerar al "dumping" como discriminación de precios, sino más bien como discriminación de precios que perjudica a los productores del país importador, eso y no otra cosa es lo que provoca la intervención gubernamental.

En la Ley de Comercio Exterior se entiende por "dumping" la importación al mercado nacional, de mercancías extranjeras al precio inferior al valor normal

que tengan las mismas en el país de origen o de procedencia.<sup>28</sup> Es decir, el "dumping" es una práctica de discriminación de precios.

Es importante destacar que para realizar una comparación objetiva de los precios que determinan la existencia del "dumping" -precio de importación y valor normal, ésta debe hacerse sobre bases equiparables en cuanto a las características físicas y especificaciones técnicas del producto, condiciones y términos de venta, cargas impositivas y otros elementos que afecten dicha comparación.

Como se mencionó anteriormente el "dumping" es una práctica de discriminación internacional de precios. Ocurre cuando una empresa exportadora vende sus productos en un mercado extranjero a precios más bajos que los precios que carga en su mercado doméstico, esta definición corresponde al criterio de "dumping" por precios. Al referirse al "dumping" por costos implica que el precio que carga una empresa exportadora en algún mercado extranjero esta por abajo de su costo de producción.

Lo anterior implica que el mercado de exportación y el mercado doméstico se encuentran separados entre si, en el caso concreto, por barreras geográficas, arancelarias, fito y zoosanitarias, o de otro tipo, de tal forma que es prohibitivo reexportar los bienes del mercado externo barato al mercado doméstico mas caro.

Por su parte la Organización Mundial de Comercio (OMC) define a la práctica "dumping" siguiendo tres criterios:

- i). En el caso en que el precio del producto exportado es más bajo en el mercado extranjero que en el mercado interno del país exportador. Este tipo de "dumping" aparece en ausencia de intervenciones de los gobiernos.

---

<sup>28</sup> Art. 30. Discriminación de precios. Ley de Comercio Exterior.

- ii). En casos en que se vende el producto exportado a precios diferentes en distintos mercados.
- iii). En casos en que al construirse los costos de producción y sumándolos a un margen razonable de ganancia, es más alto que el precio de exportación.

### **3. Tipos de "Dumping"**

La clasificación del "dumping" se realiza bajo dos enfoques: tiempo de duración del "dumping" y la razón por parte del exportador que lo practica (dumper<sup>29</sup>).

De acuerdo en la cita que hace Héctor Salazar (1997) en su tesis estas son algunos tipos de "Dumping":

#### **a) "Dumping" de corto plazo o esporádico**

Como su nombre lo indica, este tipo de "dumping" tiene una duración esporádica, y puede presentarse por dos motivos, a saber:

El primer motivo es porque los productores exportadores tienen un excedente de mercancías (incremento de los inventarios), este puede tener causas tales como un exceso de la capacidad instalada, cambios no anticipados en el mercado, o bien una mala planificación en la producción.

Si un productor se encuentra en esta situación tiene tres posibles alternativas:

- Mantener el stock hasta que suba la demanda. Si ésta sigue una evolución estacional volverá a subir y se dará salida a los excedentes. Ahora bien, mientras tanto hay que hacer frente a un aumento de los costos de

---

<sup>29</sup> Dumper, así se le conoce al exportador que hace el "dumping".

almacenamiento y a disminuir el ritmo de producción de la empresa. A ello habría que añadir problemas para financiar un stock a largo plazo y el peligro del deterioro del producto o del cambio de los gustos del consumidor. En el caso de productos perecederos, el almacenamiento se vuelve difícil, por lo que el exportador al tener el producto en la frontera se ve obligado a vender a un precio que le permita recuperar al menos los costos variables.

- Otra salida es reducir los precios del mercado doméstico. Si embargo, si es verdad, como piensan muchos economistas, que la demanda del país exportador es inelástica, porque por ejemplo el productor sea un monopolista, o el mercado esté protegido de la competencia internacional, y por tanto no haya productos sustitutos, entonces una baja en los precios no producirá un aumento significativo de las ventas, y por tanto los ingresos disminuirán.

Además, podría ser muy difícil restablecer el precio antiguo, y por tanto habría echado a perder su mercado tradicional, especialmente si hay competidores nacionales que también se han visto obligados a reducir precios.

- La tercera salida es colocar el excedente en algún mercado distante o poco importante al mejor precio que pueda obtenerse, incluso si son inferiores a los de su mercado tradicional.

Este tipo de "dumping" no resulta especialmente dañino. Los productores del país de importación solo se ven sometidos a bajos precios extranjeros por un corto período de tiempo, de igual forma que si un competidor del mismo país baja sus precios para liberar excedentes. Los consumidores del país de importación se verán favorecidos por los bajos precios, mientras que los consumidores del país doméstico en todo caso lo que pierden es la posibilidad de aprovecharse de menores precios.

El segundo motivo para el "dumping" esporádico es cuando no hay intención de hacer "dumping" por parte del productor exportador, y se produce bajo las siguientes situaciones:

- La venta se realiza después de la llegada del cargamento. En este caso no se puede saber el precio de venta a priori; y
- Las mercancías se envían a un mercado extranjero por error, o por alguna razón la entrega no se puede hacer al comprador original.

Por las mismas razones que en el caso anterior no podemos considerar a este tipo de "dumping" como perjudicial, pues no hace un daño considerable, ni es deliberado, sino consecuencia de determinadas circunstancias comerciales.

#### **b) "Dumping" de corto plazo o intermitente**

El "dumping" de corto plazo o intermitente tiene cuatro motivos fundamentales, mantener conexiones y/o presencia en un mercado, aunque sus precios sean inaceptables (comparado con otros mercados). La razón es clara, el exportador considera que ese mercado tiene un gran potencial, y pretende abrirlo creando una imagen de marca.

El Segundo y más importante motivo es el de eliminar a la competencia ("dumping" predatorio). Este es el "dumping" que más a menudo se pone como excusa para aplicar medidas antidumping, el mismo puede ir dirigido a:

- Productores del mercado en que se práctica el "dumping";
- Competidores exportadores del país del exportador; y
- Competidores de terceros países.

Los objetivos pueden ser dos:

- Eliminar a la competencia; y
- Inducir a los competidores, bajo la amenaza de una guerra de precios destructiva, a seguir los precios marcados por el dumper o a repartirse el mercado.

El tercer motivo se refiere a la prevención de la aparición de competidores. Por último, el cuarto motivo es el de tomar represalias haciendo "dumping" recíproco. El mismo es una medida defensiva, consistente en hacer discriminación de precios en el país del dumper inicial. Así pues, observamos que en el corto plazo puede utilizarse como medida para eliminar la competencia en terceros países y a su vez es el mismo "dumping" la forma de defensa ideal para los productores de esos países.

### **c) El "Dumping" predatorio como estrategia de precios**

Como hemos mencionado, el "dumping" predatorio, entendido como aquel destinado a mantener la presencia en un mercado, eliminar a la competencia o impedir que esta aparezca, es la razón más utilizada para justificar la adopción de medidas antidumping. Sin embargo, en la práctica ha demostrado carecer de fundamentos en la mayoría de los casos.

En teoría se supone que el dumper vende a bajos precios en un mercado extranjero con el objetivo de eliminar a la competencia. Una vez eliminada podrá subir los precios y favorecerse de una situación monopolística. Es decir el dumper asume una pérdida inicial, porque espera grandes ganancias a largo plazo.

En la situación anterior, los más perjudicados serían los consumidores del país importador, los cuales disfrutaban en un comienzo de bajos precios, para luego verse obligados a comprar a precios de monopolio. Este argumento es incompleto, ya que, los productores del país importador pueden defenderse

haciendo "dumping" recíproco, y por lo tanto provocar una guerra de precios en un mercado integrado.

Si los productores de ambas partes no quieren verse seriamente perjudicados deberán abandonar la guerra de precios. Sin embargo se argumenta que los productores que suelen practicar la discriminación de precios tienen una posición monopolística en su mercado nacional, pues este suele estar protegido, y que por tanto están a salvo del "dumping" recíproco.

Pero aún en el caso en mención, el consumidor del país importador, cuya defensa sirve de excusa para iniciar una cruzada antidumping, no tendría por que verse afectado, pues la idea de que el dumper suba los precios una vez conseguido el nuevo mercado es irreal.

La consecuencia inmediata en los precios es que deberían seguir bajos, si el dumper no quiere que vuelva a surgir la competencia nacional o atraer competidores de terceros países. Lo que hizo el dumper, lo puede volver a hacer perfectamente un tercer país. Lo que está cerrado es el mercado del exportador, el mercado del país importador está abierto a la competencia internacional por definición, si no hubiera sido posible practicar "dumping" en su mercado. Así pues los consumidores no deberían ser la excusa de las medidas antidumping, dado que serían los más favorecidos.

Los perjudicados serían los productores del país importador, los cuales siempre pueden escudarse en la legislación de defensa de la competencia. Sin embargo este derecho nunca ha sido utilizado, por lo general se ha acudido a medidas antidumping, debido fundamentalmente a que el problema no es de competencia desleal, sino de la falta de competitividad de las empresas del sector importador.

El hecho de vender en el mercado extranjero a un precio inferior al del mercado nacional, no demuestra en absoluto que se esté practicando una

discriminación de precios predatorio, puede mostrar también que la empresa exportadora, pese a ser eficiente a escala internacional, se aprovecha de una situación monopolística en su mercado.

Las verdaderas víctimas son los consumidores del país exportador, los cuales sufren una discriminación con respecto a los precios internacionales. Pero la culpa de esto no la tiene el "dumping", el problema es el control monopolístico existente en el país exportador.

El "dumping" de hecho pone de manifiesto esa situación, y en ese sentido es beneficioso. Si se puede vender más barato, como lo demuestran los precios internacionales, se demuestra a su vez que en el mercado doméstico se están aprovechando del consumidor.

En este sentido, se puede decir que el "dumping" predatorio es una estrategia de precios en la que el exportador intenta eliminar la competencia a su producto, mediante la rebaja de sus precios de exportación en el mercado exterior, incluso por abajo del costo de sus rivales y de su propio costo marginal. La discriminación de precios se genera cuando éste está por abajo del precio de su mercado doméstico (que generalmente está por arriba de su costo marginal). Una vez eliminada la competencia, el exportador con un mayor poder de mercado, elevará los precios y así, resarcirse de las pérdidas en que incurrió con esta estrategia. Sin embargo, se cree que esta forma de "dumping" ocurre muy raramente, debido a dos cuestiones:

- Una vez que el exportador eleve sus precios, atraerá con ello, a nuevos rivales en la competencia por ese mercado; y
- El mercado de crédito permite a los competidores en el mercado exterior incurrir en pérdidas sin abandonar dicho mercado.

#### **d) "Dumping" de largo plazo o continuo**

Este tipo de "dumping" se da por los siguientes motivos: Primero para mantener la capacidad total de producción de las plantas existentes sin tener que bajar los precios internos. Es un caso parecido al que se presenta de forma esporádica por tener un exceso de stock, pero de forma continua. Se prefieren buscar compradores extranjeros a bajar los precios (lo cual puede ser perjudicial si la demanda interna es inelástica), o disminuir la producción (lo que supone utilizar parcialmente la capacidad de las plantas).

Segundo, para obtener economías de escala sin tener que bajar los precios domésticos. Permite agrandar las plantas de producción. Si el dumper se beneficia de una situación monopolística en el mercado nacional, la práctica de "dumping" le resultará beneficiosa en muchas situaciones. Lo anterior lo podemos ilustrar con algunos ejemplos numéricos:

Cuadro 1. Ejemplo numérico, situación monopolística en el mercado nacional en práctica de "dumping".

Casos	Producto	Costo Unitario \$	Precio Unitario \$		Ventas \$		Beneficio \$
			nal.	exp.	nal.	exp.	
a)	1,000.00	8.00	12.00	-	1,000.00	-	4,000.00
b)	2,000.00	6.00	12.00	10.00	1,000.00	1,000.00	10,000.00
c)	2,000.00	9.00	12.00	10.00	1,000.00	1,000.00	4,000.00
d)	2,000.00	6.00	12.00	5.00	1,000.00	1,000.00	5,000.00

Notas: nal. Nacional, exp. Exportación.

Caso a). En el que el productor solamente opera en su mercado nacional obteniendo un beneficio de 4000 pesos. Si desea aumentar los beneficios puede vender en mercados extranjeros. Podemos ver como en el caso; b) el aumento de la producción conduce, como es normal en ciertas industrias, a una disminución del costo unitario, lo cual aumenta su margen de beneficio doméstico y además obtiene una ganancia adicional en los mercados exteriores. E incluso aunque el costo de producción sea superior al precio de

exportación; en el caso c) podemos observar que aunque se dé el caso extraño de un aumento del costo unitario con un aumento de la producción, se pueden incrementar los beneficios o al menos mantenerlos a la vez que se incrementa la producción; caso d), se pueden aumentar los beneficios, siempre y cuando el incremento del margen de ganancia en el mercado doméstico multiplicado por las ventas en el mismo sea superior al margen de pérdida en el exterior multiplicado por las ventas en el exterior.

Hay casos en los que la discriminación de precios permite convertir una pérdida en un beneficio. Imaginemos que en el caso a) el precio nacional fuera de 7, se perderían 1,000. Al aumentar la producción haciendo "dumping" se podría llegar a obtener una ganancia si el aumento de la producción logra hacer disminuir el costo unitario de producción por debajo de 7.

Sobre la base de lo anterior, podemos ver que en muchas ocasiones el "dumping" permanente provoca beneficios para un productor que disfruta de precios altos en su mercado doméstico. Al igual que en el caso de corta duración, los consumidores del mercado del exportador (dumper) se ven discriminados, pero de nuevo la culpa no es del "dumping", el cual sólo pone de manifiesto la existencia de un control monopolístico.

Los productores perjudicados especialmente son los manufactureros del mercado nacional del exportador (dumper), que incorporan en el producto final materias primas. Estos suelen quejarse de que el "dumping" les perjudica, ya que los manufactureros extranjeros pueden conseguir mejores precios, y por tanto se ven en dificultades para competir con los mismos, especialmente en los mercados internacionales. El problema de los altos precios en el mercado del exportador no es el "dumping", ya que estos seguirán existiendo tanto si hay o no-discriminación de precios. Las causas a las que se debe culpar son: altos aranceles a la importación de materias primas, monopolios nacionales, entre otros.

Con respecto a los consumidores del país importador estos pueden verse favorecidos por unos precios inferiores de forma continua. Los fabricantes pueden de hecho obtener una ventaja comparativa de dichos precios. Sin embargo siempre puede ocurrir que los precios artificialmente bajos puedan volver a subir, afectando al fabricante si este no puede volver a sus fuentes originales de productos.

Esto último, sin embargo, resulta improbable. Los afectados son los productores de dicho producto en el país importador. J. Viner señala que si el "dumping" es persistente, el beneficio que se proporciona a los consumidores individuales e industriales es muy superior al daño que se produce a los fabricantes y que por tanto hay que permitirlo. Hay que considerar que la situación económica actual no permite que las empresas cierren como consecuencia de lo que puede ser una práctica desleal.

Como hemos visto anteriormente en los ejemplos, en ciertos casos las empresas consiguen bajos precios en el mercado externo escudándose en sus altos precios domésticos. La forma de defender a las empresas nacionales de esta práctica, es presionar para abrir el mercado protegido del país en que se hace "dumping".

Si existe esta posibilidad, los derechos antidumping son la única alternativa, es importante vigilar con mucho cuidado el defender a una empresa ineficiente y no a una verdadera víctima del "dumping". Es decir hay que perseguir una política procompetitiva y no anticompetitiva.

#### **4. Teoría del "dumping" persistente**

Héctor Salazar (1997) Indica que es una estrategia de precios del exportador cuando aprecia que su mercado interno y su mercado de exportación

se encuentran separados, y además, que la elasticidad precio<sup>30</sup> de la demanda para su producto de exportación, es más alta en el mercado exterior, debido a una mayor existencia de productos sustitutos y es menos elástica en su mercado doméstico, debido a que el exportador goza de una situación monopólica. En consecuencia, maximizará su ganancia al cargar un precio más alto en su mercado interno que en el externo.

En la figura (b) se gráfica el Ingreso Medio ( $IME^d$ ), que se puede interpretar como la curva de demanda, y el Ingreso Marginal ( $IMg^d$ ) que el exportador enfrenta en su mercado doméstico, en la figura (c) se gráfica el Ingreso Medio ( $IME^e$ ), el Ingreso Marginal ( $IMg^e$ ) que el exportador enfrenta en su mercado externo.

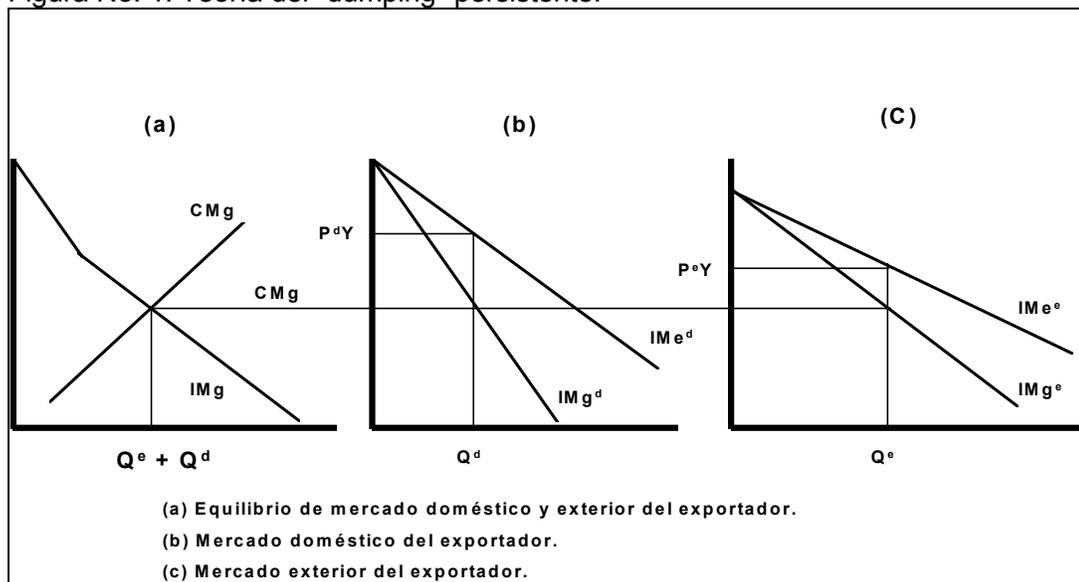
Nótese la diferencia de pendiente de las curvas  $IMg^d$  y  $IMg^e$ , en los dos mercados, lo que económicamente significa una diferencia de elasticidades. Finalmente en la figura (a) se gráfica el Costo Marginal ( $CMg$ ) o Curva de Oferta del exportador y el Ingreso Marginal, siendo este la suma horizontal de los Ingresos Marginales en ambos mercados, el doméstico y de exportación del exportador (figuras b y c).

El exportador maximiza sus ganancias en el punto donde su Ingreso Marginal y su Costo Marginal se igualan ( $IMg = CMg$ ), produciéndose la cantidad de producto  $Q^e + Q^d$ . La línea horizontal que es el resultado del cruce del  $IMg$  con el  $CMg$  puede interpretarse como el  $CMg$  del exportador en cada mercado. Al cruzarse esta línea con la  $IMg$  de cada uno de los mercado (doméstico y de exportación) se produce la cantidad y el precio a que debe vender el exportador para maximizar sus ganancias, las cuales son, en el mercado doméstico en la cantidad  $Q^d$  y al precio  $P^dY$ , mientras que vende en el mercado de exportación la cantidad  $Q^e$  al precio  $P^eY$ .

---

<sup>30</sup> La elasticidad Precio de la demanda es el cambio porcentual en la cantidad demandada de un producto debida al cambio en uno por ciento en su precio. Ceteris paribus.

Figura No. 1. Teoría del "dumping" persistente.



Debe notarse que siendo la curva de demanda más inelástica en el mercado doméstico (debido a la ausencia de productos sustitutos) comparada con su contraparte del mercado exterior, entonces el precio que carga el exportador en el exterior es siempre más bajo que el precio doméstico.

## 5. Otros usos del Término "Dumping"

De acuerdo lo citado en la tesis de Héctor Salazar (1997) sobre los otros usos que se le da al término "Dumping" son los que a continuación se nombran:

### a) "Dumping" promocional

Este tipo de prácticas aparece cuando un exportador por primera vez introduce sus productos en algún mercado exterior, y además, este producto ha probado tener una excelente aceptación por los consumidores en el mercado doméstico. Así, el exportador confiando en la calidad del producto, carga un precio más bajo en el mercado exterior que en su mercado doméstico, en la

creencia que las ventas actuales, las cuales llevan información sobre el producto a los consumidores, son altamente complementarias con las ventas futuras.

Esta forma temporal de "dumping" desaparece en el momento que el producto alcanza un posicionamiento de mercado y, los consumidores aprecian la calidad del producto.

#### **b) "Dumping" espurio (spurious "dumping").**

Se le llama así para distinguirlo del "dumping", pues no supone una discriminación de precios. Ocurre cuando se vende al importador extranjero más barato como consecuencia de cumplir los mismos requisitos, que los compradores nacionales, estos suelen ser:

- Tamaño del pedido.- Los importadores suelen ser mayoristas, y por tanto hacer pedidos mayores.
- Mayor solvencia.

También se entiende que no existe "dumping" cuando las ventas al exterior son más baratas como consecuencia de ayudas fiscales a la exportación.

#### **c) "Dumping" por tipo de cambio (exchange "dumping")**

Se produce cuando una moneda se deprecia respecto de otras favoreciendo las exportaciones del país en cuestión. Los efectos son los mismos que en el "dumping" propiamente dicho, pero no existe discriminación de precios.

#### **d) "Dumping" por carga y flete (freight "dumping").**

Se entiende por "freight dumping", cuando se conceden tasas preferenciales al transporte de productos destinados a la exportación. No se debe confundir con la práctica de discriminación de precios, ya que estimula todo lo contrario. Dado que los costos de transporte es una de las mejores formas de proteger la industria doméstica del exterior, su disminución incrementa las posibilidades de los exportadores de vender en los mercados exteriores sin necesidad de hacer "dumping".

En todo caso se podría entender que hay "dumping" de servicios de transporte (no de mercancías) ya que se vende más barato a los extranjeros que a los nacionales.

#### **e) "Dumping" escondido (concealed "dumping")**

Consiste en cargar los mismos precios en el mercado nacional y en el extranjero (aparentemente no hay "dumping"), pero discriminar en otros aspectos, por ejemplo:

- Conceder mayores plazos de crédito a los extranjeros.
- No cargar los costos de empaque o transporte cuando se exporta.
- Exportar al mismo precio que en el mercado doméstico productos de mejor calidad.
- Exportar mercancías que difieran en la forma, estilo o material de las que se venden en el mercado nacional. Este tipo de "dumping" puede no ser deliberado, y deberse exclusivamente a las diferentes legislaciones que afectan al producto.

#### **f) "Dumping" oficial**

Los subsidios a las exportaciones son un "dumping" oficial. La OMC prohíbe esta práctica. Es "dumping" porque reducen los precios cobrados a los

compradores externos. Al estimularse más las exportaciones que la producción, el dumper se ve beneficiado tanto de las exportaciones subvencionadas, como por el incremento de precios nacionales que se produce al restringir la oferta nacional, con el consiguiente perjuicio para el consumidor nacional.

Si las subvenciones se financian vía recaudación de impuestos, añadimos una carga más a los consumidores.

#### **g) "Dumping" social**

Se entiende por "dumping" social la consecución de bajos precios por algunos productores gracias a que se favorecen de una legislación laboral poco exigente en los países exportadores. Los productores occidentales critican esta situación argumentando que las exigencias que impone la economía del bienestar les impide conseguir tan bajos precios.

#### **h) "Dumping" ecológico**

La situación es parecida a la anterior. En este caso, los favorecidos serían los productores de los países con una legislación del ambiente menos rigurosa. Normalmente países pobres.

Estos dos últimos conceptos son problemas diferentes del que estamos tratando y por ello no nos vamos a adentrar en los mismos. Lo único que tienen en común con el "dumping" de precios, es el aprovechamiento por un productor de una situación especial de su mercado (mercado protegido o legislación laboral y ambiental poco exigente) para conseguir sus bajos precios.

Estas situaciones también se consideran competencia desleal, pero al igual que en el "dumping" objeto de nuestro estudio, habría mucho que decir al respecto.

Por otra parte se entiende por subvención el otorgamiento directo o indirecto de cualquier estímulo, prima, subsidio o ayuda de un gobierno extranjero o por sus organismos públicos o mixtos a la fabricación, producción, transformación o exportación de una mercancía, con miras a fortalecer inequitativamente su posición competitiva, salvo en el caso de prácticas aceptadas internacionalmente<sup>31</sup>.

Evidentemente el "dumping" y la subvención no son las únicas prácticas desleales que tienen lugar en el comercio internacional. El contrabando, la falsedad en la asignación de origen de las mercancías, la comercialización de las mercancías "chatarras", o que no cumplen con las normas de calidad que les corresponda, el uso indebido de marcas, la violación de los derechos de autor, son algunos ejemplos de otras prácticas desleales que se dan en este ámbito.

## **6. Los Acuerdos de Suspensión**

Héctor Salazar (1997) describe en su tesis, tanto en EE.UU. como en la Unión Europea (UE) una investigación antidumping se puede suspender por dos razones:

- Porque el peticionario (la industria nacional que produce el producto idéntico a la de la investigación) retire su petición antidumping, bien porque considera que el apoyo que va a conseguir no es suficiente o porque los costes legales resultan muy altos.
- Porque se llega a un acuerdo entre empresas domésticas y extranjeras, o entre los gobiernos. Normalmente se suelen pactar precios o restringir las importaciones, es decir se establecen acuerdos en colusión.

---

<sup>31</sup> Art. 37 Ley de Comercio Exterior.

Son muchos los autores que consideran que el verdadero objetivo de las empresas al presentar una petición antidumping es llegar a acuerdos en colusión. El que la petición tenga razón de ser o no, es irrelevante, lo que cuenta es la amenaza, que lleve a las empresas extranjeras a negociar.

La U. S. Steel Co. Utilizó en su momento una técnica especialmente diseñada para conseguir este objetivo, consistía en inundar al Departamento de Comercio de peticiones antidumping, el cual viendo imposible atender todas las peticiones en los plazos establecidos, impulsaba la creación de acuerdos. De los 118 casos retirados en EE.UU. entre 1980 y 1991: a) en 76 se llegaron a acuerdos sobre el acero, y b) en 21 se retiraron por causas desconocidas. La lógica indica que si se retiraron, fue porque el daño desapareció.

- 1 fue un VER (Voluntary Export Restrain).
- 8 fueron acuerdos sobre precios.
- 4 fueron porque las peticiones tenían defectos de forma.
- 8 fueron correcciones.

Es decir sólo 12 de los casos retirados (los últimos) no atentaban contra el bienestar general. Sin embargo, James M. De Vault no acepta del todo la teoría de que las empresas presentan peticiones antidumping con el objetivo de alcanzar acuerdos en colusión, pues en casi todos los casos retirados existía clara evidencia de "dumping", lo cual indica que si se hubiera seguido adelante con las investigaciones, se hubiera obtenido la aplicación de derechos antidumping sin duda alguna, lo que implica una protección mayor. Sin embargo esta réplica implica una de los dos siguientes casos:

- a) Que los productores americanos prefieren alcanzar VERs aún a sabiendas que la protección que obtendrán es menor, lo cual indica un sentimiento altruista nada común en los negocios; o bien

- b) Que dichos acuerdos en colusión son impuestos por el Departamento de Comercio, tesis que parece más plausible.

Por otro lado, en la Comunidad Económica Europea (CEE), en el período comprendido entre 1980-1988 se aceptaron compromisos en 202 casos, mientras que sólo 60 procedimientos antidumping terminaron con la imposición de derechos *ad valorem* a los exportadores.

El precio de exportación y el precio de exportación reconstruido: son dos tipos de precios calculados para las mercancías importadas por los Estados Unidos. El Departamento compara estos precios con el valor normal para determinar si los bienes se venden a precios "dumping". Los precios de exportación y los precios de exportación construidos, son calculados de los precios de las mercancías vendidas a una persona no afiliada con los exportadores extranjeros o los exportadores.

## **7. Los Motivos de las Prácticas Desleales del Comercio Internacional**

Héctor Salazar (1997) explica que lo publicado por el FINANCIERO el primero de agosto de 1996, las disposiciones "antidumping" fue adoptado por primera vez en Canadá en 1904, con el propósito de hacer frente a empresas exportadoras con precios predatorios, posteriormente Estados Unidos las adopta<sup>32</sup>. En la actualidad estas disposiciones se han perfeccionado para sancionar la discriminación de precios, en donde los exportadores venden por debajo de su precio doméstico y causan daño aparente a las industrias de los países importadores.

Las normas de comercio internacional para el sector agropecuario mexicano están establecidas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994 (TLCAN) y en la Ronda de Uruguay, así como, en los tratados

---

<sup>32</sup> EL FINANCIERO, jueves 1º de agosto de 1996.- Stinson Ortiz, Yvonne, "El Sector Agropecuario y el Comercio Internacional - artículo

comerciales que se han establecido con Colombia y Venezuela (Grupo de los Tres) en 1995, con Bolivia en 1995 y Costa Rica en 1995, y el más reciente es con Nicaragua en 1998, así como en el Acuerdo de Complementación Económica con la República de Chile en 1991<sup>33</sup>.

En estas reglas del juego comercial, los países establecen compromisos encaminados a evitar práctica desleal en el comercio de productos. Entre los mecanismos de protección disponibles se encuentran las salvaguardas especiales y de emergencia, el antidumping y las cuotas compensatorias por el uso de subsidios prohibidos, o acuerdos de restricción voluntaria.

Cuando un país aplica subsidios a la exportación es decir, se proporciona ayuda o apoyo directo o indirecto a fin de alentar y promover ya sea la producción y/o la exportación de los bienes, se aplican cuotas compensatorias cuando tales subsidios no se clasifican en la categoría de permisible.

El incumplimiento de los particulares y de los gobiernos a los compromisos establecidos en los tratados y acuerdos comerciales, se consideran prácticas desleales, así como también a las distorsiones que la aplicación de subsidios genera en economía de un país. Las distorsiones de la economía también imposibilitan la expresión de las ventajas comparativas y competitivas de los productos que compiten en el mercado extranjero, estas distorsiones no son solo generadas por las subvenciones, son también, los impuestos aplicados por el gobierno a los agentes económicos y a los productores.

---

<sup>33</sup> Tratado de libre comercio en Vigor. Información adicional: Coordinación General de Negociaciones con América y Acceso al Mercado. Alfonso Reyes N. 30, piso 16. Col. Hipódromo Condesa, México, D.F., Cp. 06170. Tel. (5)7299106. (<http://www.secofi-asnci.gob.mx/tratados.htm>)

## **IV. PANORAMA DE LA GANADERÍA MUNDIAL. PRESENTACIÓN DE LA DEMANDA DE DUMPING**

### **1. Análisis de la Producción y Comercialización de carne de Bovino**

El siguiente análisis es una revisión bibliográfica y estadística de los documentos elaborados por la Dirección de Comercio Exterior y Promoción de Negocios de la Dirección General de Asuntos Internacionales de la SAGAR, que ha realizado un trabajo muy relevante y serio en el proceso de comercialización de carne de bovino.

#### **1.1 Panorama Mundial de Ganado Bovino en Pie<sup>34</sup>**

En el ámbito mundial el hato ganadero vacuno existente en 1997 ascendió a 1,309,300,000 cabezas, ubicándose México en el 8° lugar con 26,900,000 cabezas como se puede apreciar en el cuadro de las existencias mundiales de ganado bovino, donde no se encuentran muy diversificadas ya que casi el 68% se concentra en tan solo 16 países, que conforman la mayor parte de las existencias que se distribuye entre Asia y América, como se muestra en el cuadro dos.

#### **1.2 Comercio Mundial**

En 1996, 12 países concentraban el 82% de las ventas mundiales de este ganado. México sobresale con el 5.3% del total y 5° lugar a escala

mundial, Asia y América generan la mayor parte, mientras que en exportaciones sobresalen los países de Europa.

CUADRO N°2. EXISTENCIAS MUNDIALES DE GANADO BOVINO (CABEZAS)

PAÍS	AÑO DE 1997	%
INDIA	196, 702,000	15.02
BRASIL	163, 000, 000	12.45
CHINA	116, 560, 100	8.90
E.U.A.	101, 209, 000	7.73
ARGENTINA	51, 696, 000	3.95
RUSIA	39, 696, 000	3.03
ETIOPIA	29, 900, 000	2.28
MÉXICO	26, 900, 000	2.05
COLOMBIA	26, 346, 000	2.01
AUSTRALIA	26, 250, 000	2.00
SUDAN	23, 500, 000	1.79
FRANCIA	20, 300, 000	1.55
NIGERIA	18, 200, 000	1.39
PAKISTÁN	18, 200, 000	1.39
ALEMANIA	15, 685, 540	1.20
UCRANIA	15, 313, 000	1.17
SUBTOTAL	889, 457, 640	67.93
OTROS	419, 842, 360	32.07
TOTAL	1, 309, 300, 000	100.00

FUENTE: ELABORADO CON DATOS DE LA FAO

<sup>34</sup> Ing. Ma de la Luz Romo-Subgerencia de productos pecuarios y procesados, Industrias de Alimentos estilo mexicanos, Ganado bovino en pie, e-mail:mromo@bancoemxt.gob.mx.

CUADRO N°3 EXPORTACIONES MUNDIALES DE GANADO BOVINO (MILES DE CABEZAS)

PAÍS	AÑO DE 1996	%
FRANCIA	1, 763, 225	20.44
CANADÁ	1, 514, 250	17.55
AUSTRALIA	1, 161, 930	13.47
ALEMANIA	527, 455	6.11
MÉXICO	458, 398	5.31
BÉLGICA	353, 945	4.10
POLONIA	347, 885	4.03
NAMIBIA	260, 211	3.02
MALÍ	229, 000	2.65
IRLANDA	179, 742	2.08
ARGENTINA	127, 912	1.48
HUNGRÍA	113, 000	1.31
SUBTOTAL	7, 036, 953	81.57
OTROS	1, 589, 708	18.43
TOTAL	8, 626, 661	100.00

FUENTE: ELABORADO CON DATOS DE LA FAO

Por lo que respecta a las importaciones mundiales de ganado bovino, éstas en el mismo año fueron de 8, 042, 589 cabezas ó 4,440 millones de dólares. Los principales países importadores mundiales son E.U.A. e Italia que absorben cerca del 50% de las importaciones totales. México no es un gran importador en número de cabezas pero en valor se ubica en el 9° lugar mundial,

([http://www.bancomext.gob.mx/sectorial/notas\\_ganado.html](http://www.bancomext.gob.mx/sectorial/notas_ganado.html).)

esto debido a que sus importaciones son de ganado de registro el cual tiene un elevado precio.

CUADRO N°4 IMPORTACIONES MUNDIALES DE GANADO BOVINO EN PIE  
(VOLUMEN DE CABEZAS Y VALOR EN MILES DE DÓLARES)

PAÍS	VOLUMEN	%	VALOR	%
E.U.A.	1,966,597	24.45	1,141,043	14.19
ITALIA	1,487,703	18.50	968,673	12.04
ESPAÑA	582,600	7.24	301,533	3.75
HOLANDA	495,069	6.16	236,247	2.94
INDONESIA	407,982	5.07	190,420	2.37
NIGERIA	330,000	4.10	125,000	1.55
FRANCIA	293,508	3.65	176,851	2.20
SUDÁFRICA	260,211	3.24	83,300	1.04
MÉXICO	<b>198,646</b>	<b>2.47</b>	<b>91,648</b>	<b>1.14</b>
ALEMANIA	142,859	1.78	60,037	0.75
BEL-LEX	132,672	1.65	85,902	1.07
SUBTOTAL	6,297,847	78.31	3,460,654	43.03
TOTAL	8,042,589	100.00	4,440,122	100.00

FUENTE: BANCOMEXT CON DATOS DE F.A.O.

## 2. Panorama Nacional

Durante la década de los 90's el inventario nacional de ganado bovino se ha venido reduciendo con una tasa media anual del 1.4%; la tendencia fue hacia el crecimiento hasta el año 1994; y comparando con las cifras de 1996 se aprecia una caída del 17.3%.

En los últimos años los productores de ganado bovino han enfrentado serios problemas debido a las sequías que afectaron el norte del país. La producción de ganado basándose en pastoreo se ha visto muy afectado por las condiciones de sequedad que presentaron las tierras y la imposibilidad de hidratarlas por los escasos niveles de almacenamiento de agua en las presas.

A raíz de la devaluación de nuestra moneda frente al dólar durante 1995, pudo haberse traducido en un incremento en las exportaciones de becerros, pero debido que al mismo tiempo se presentó una escasez mundial de granos con su consecuente aumento en los precios, aunado con las sequías internas, se diluyeron esas ventajas. México tuvo que importar fuertes cantidades de granos y los Estados Unidos registraron sus importaciones de becerros. Actualmente para muchos ganaderos mexicanos resulta más atractivo vender en el mercado interno que realizar exportaciones.

La producción de ganado bovino para abasto se concentra principalmente en los Estados de Veracruz, Chiapas, Sonora, Chihuahua, Durango, Coahuila, Nuevo León, Tabasco, Jalisco y San Luis Potosí.

La producción de bovinos a escala nacional se realiza durante todo el año, acentuándose en la zona Norte del país en forma estacional, por la presentación natural de los periodos de seca y de lluvia dando lugar a los ciclos ganaderos, comenzando el 1° de septiembre y terminando el 31 de agosto de cada año, con el propósito de ligarlos a las exportaciones de becerros y vaquillas a los E.U.A.

Al analizar los inventarios y la producción de ganado bovino por regiones geográficas, entre estas se aprecia una situación comparable a la que ocurre a escala mundial entre países desarrollados y en desarrollo. Las zonas áridas, semiáridas y templados muestran mayores niveles de eficiencia al compararlas con las zonas tropicales, por que se puede afirmar que existen áreas con

ganadería bovina en desarrollo. Por ejemplificar lo anterior, basta indicar que en que en 1996 las zonas tropicales secas y húmedas, con el 36.5% del inventario aportaron el 53.3% de la producción.

Las diferencias en productividad entre regiones, se deben por un lado a una menor eficiencia reproductora del ganado en ambientes tropicales, como a una mayor concentración de la actividad de engorda intensiva en las zonas áridas, semiáridas y templadas, donde hay las condiciones climáticas y disponibilidad de insumos para hacer posible la actividad. Es común que las áreas tropicales sean abastecedoras de ganado joven para engorda en las otras zonas, lo que en parte explica las disparidades que se observan entre los inventarios y la producción en el ámbito de estados.

CUADRO N°5. PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES DE BOVINOS  
(1996)

ESTADOS	%
JALISCO	14.5
VERACRUZ	13.5
CHIAPAS	6
SONORA	5.6
CHIHUAHUA	5.1
TABASCO	4.9
TAMAULIPAS	4.4
DURANGO	3.8
NUEVO LEÓN	3.7
BAJA CALIFORNIA	3.6

### 3. Comercio Exterior de Ganado de Bovino

A partir de la devaluación del peso en diciembre de 1994 se resintió más el impacto en el valor de los predios agrícolas y ganaderos, aunque en realidad el efecto se inició el día 1° de enero de 1994, fecha en que se inició el TLC de nuestro país con Estados Unidos y Canadá. Esto debido a que muchos, por no decir todos los precios de los productos agropecuarios, bajaron a consecuencia del ingreso que hubo de mercancías procedentes de los nuevos socios comerciales, disminuyó el precio del ganado, cerdo, pollo, sorgo, maíz, y otros productos de importación, alguno de ellos se vieron protegidos por aranceles a la importación en períodos de tiempo variable, también se vio un incremento en la exportación de legumbres y frutas debido a esta apertura comercial<sup>35</sup>.

### **3.1 Exportaciones**

México es un gran exportador de ganado bovino en pie, sin embargo durante el periodo 1994-1997 las exportaciones reportaron una caída del 15.2% en volumen, pasando en 1994 de 1,093,484 cabezas equivalentes a 361 millones de dólares a 666,660 cabezas lo que representa 198.3 millones de dólares en 1997.

Fundamentalmente las exportaciones de bovinos se concentran en becerros (96.5%) y vaquillas (3.5%), quedando una marginal participación en los demás tipos de ganado bovino. Casi la totalidad de las exportaciones se envían a los E.U.A siendo las vaquillas las que en el periodo 1993-1997 han mostrado el mayor decremento en un 58.8% en promedio anual.

En este año, el avance en exportaciones reportado por SAGAR al mes de Enero de 1998, ascendía a 59, 634 cabezas de ganado, 57,938 becerros (97%) y 1,696 vaquillas (2.8%). En este período el principal estado exportador ha sido Chihuahua (46.3%), seguido por Sonora con el 25.3% del total, Durango 14.5%,

---

<sup>35</sup> BOLETÍN AGROPEK. Publicación mensual. Año 11. Número 3. Párrafo 1. Página 1. Marzo 1999.

Nuevo León 6.1%, **Coahuila 5.5%**, estados que en conjunto concentran 97.8% del total.

### 3.2 Importaciones

Las importaciones por su parte tienen una menor participación, durante el periodo 1994-1997 pasaron de 151,393 cabezas equivalentes a 109.0 millones de dólares en 1994 a 264,637 cabezas, lo que representa 142.6 millones de dólares en 1997. Así la tasa media de crecimiento anual durante este periodo nos reportó un incremento en las importaciones del 9.3% en valor y 20.5% en volumen, siendo a partir de 1996 que empezó a recuperarse después de un decremento importante en 1995.

CUADRO N°6. MÉXICO: IMPORTACIONES DE GANADO POR LA FRONTERA DE TEXAS<sup>36</sup>. (N°. de cabezas)

Acumulado: 01 DE ENERO DE 1999 AL 22 DE FEBRERO DE 1999

DESTINO	CARNE	LECHERO	TOTAL
SACRIFICIO	8.045	---	8.045
REPRODUCCIÓN	630	2.706	3.336
TOTAL	8.675	2.706	11.381

### 4. Precios

En 1995, la devaluación afecta las diversas maneras de producción de bovinos: prácticamente duplicó los precios de los granos y oleaginosas, que en su mayoría son importados y son principales insumos en la ganadería intensiva; sin embargo, por la contracción de la demanda de carnes, producto de un menor ingreso disponible per capita, no fue posible trasladar los mayores

precios de los insumos a los precios de la carne; así el precio de la carne en canal sólo se incrementó en alrededor del 10%.

CUADRO N°7. PRECIOS DEL MERCADO DE LA CARNE<sup>37</sup>  
(FEBRERO 28 DE 1999)

PESO POR KILOGRAMO	TAMPI CO, TAMPS	CHIH UAH UA, CHIH	MEXI CO, D.F.	CD. VICTO RIA, TAMPS	MON TERR EY, N.L.	CULI ACAN , SIN.	PUEB LA, PUE.	HER MOSI LLO, SON.	CD, VALL ES, S.L.P.	GUA DALA JARA, JAL.	MUZ QUIZ , COA H.	TIZM IN, YUC.
NOVILLO GORDO DE CORRAL	14.00	12.00	14.20	13.00	13.60	13.90	13.20	12.80	13.00	13.80	13.50	
NOVILLO GORDO DE PRADERA	11.50	11.00	12.60	11.80	12.60	11.50		11.80	11.50	13.00	11.00	
VACA GORDA	9.00	8.30	9.50	8.80	9.00	9.00	8.30	9.80	9.00	9.50	8.30	
VACA CORNUDA	8.00	6.50		7.50	8.50	8.00		8.60	8.00	8.50	7.60	
VACA DELGADA	7.00	6.30		7.00		7.50		7.60	7.20	8.00	7.00	
TORO GORDO	10.00	9.80		100.00		12.50		10.00	10.20		8.20	
CAL DE NOVILLO GORDO	21.00		23.00	22.00	23.00	21.00	21.50	23.50	19.50	22.00	21.00	19.80
CANAL DE VACA GORDA	19.00		14.70	14.50	17.50	19.00		18.00	17.00	15.50	18.00	15.50
BECERRO PARA ENGORDA(BUENA CLASE)	13.00	19.00		13.00		12.50		16.60	13.00	12.00	13.50	
BECERRO PARA ENGORDA (CORRIENTE)	12.00			11.00		10.00		14.40	12.20	10.50	12.00	
VAQUILLA PARA ENGORDA(BUENA CLASE)	12.00	13.40		11.00		10.00		12.30	11.50	10.50	11.00	
VAQUILLA PARA ENGORDA(CORRIENTE )	10.50	12.37		10.50		8.80		11.20	10.50	10.00	9.50	
CUERO EN SANGRE			8.50	0.60	9.50	9.00	9.50	8.00	9.00	6.90	8.50	5.00

<sup>36</sup> BOLETÍN AGROPEK. BOVINOS EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS (17 AL 23 DE FEBRERO DE 1999). MÉXICO: IMPORTACIONES DE GANADO POR LA FRONTERA DE TEXAS. AÑO 11. N° 3. PAGINA 13. MARZO DE 1999.

<sup>37</sup> PRECIOS DEL MERCADO DE LA CARNE. **BOLETÍN AGROPEK. AÑO 11. NUMERO 3. PAGINA 4. MARZO 1999.**

VISCERAS			1.15	0.80	9.20		1.50	3.00	5.00	0.80	5.50	0.75
----------	--	--	------	------	------	--	------	------	------	------	------	------

OBSERVACIONES: N/C NO COTIZO. LOS PRECIOS DE LA CARNE FUERON PROPORCIONADOS POR LA CNG, DIFERENTES ASOCIACIONES, UNIONES, RASTROS, ETC. Y SON UN PROMEDIO DE CADA CIUDAD.

FUENTE:S.N.I.M.

En este sentido, se generó una presión sobre los márgenes operativos de la actividad ganadera que derivó en fuertes pérdidas y en el cierre de algunas engordas. En 1996, conforme empezaron a caer los precios de los granos y oleaginosas y al continuar subiendo los precios de la carne, se fueron recuperando los niveles de rentabilidad.

Los precios en el mercado nacional se rigen de acuerdo a precios internacionales (dólar americano), cuyo comportamiento ha sido favorable. A últimas fechas los precios para becerros de 700 lb de pesos fueron de 0.85 cv/lb en 1993, pasando a 0.75 cv/lb en 1997. Es importante resaltar que durante 1996 se sufrió la peor caída en los precios cotizando en 0.58 cv/lb. Para 1998 las proyecciones nos reportan un precio de 0.77 cv/lb lo que significa una recuperación, superada casi en su totalidad la crisis de 1995, el fenómeno de la alza en precios de granos y dada la baja de inventarios en E.U.A.

CUADRO N°8. PRECIO PROMEDIO DE GANADO BOVINO EN PIE Y EN CANAL EN ESTADOS UNIDOS<sup>38</sup> (17 AL 23 DE FEBRERO DE 1999)  
(DLS/KG)

NOVILLO (REPRESENTATIVO)	PESO (LB)	PRECIO (DLS)
En Pie, para Abasto (Mixtos, Select y Choice) (a)	1258	1.39
En Canal (Choice 1-3)(b)	550-700	2.10

<sup>38</sup> BOLETIN AGROPEK. BIVINOS EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS (17 AL 23 DE FEBRERO DE 1999). Precio Promedio de Ganado en Pie y en Canal (DLS/KG). AÑO. 11. N° 3. PAGINA 13. MARZO 1999.

En canal (select 1-3)(b)	550-700	2.02
--------------------------	---------	------

FUENTE: SNIM CON INFORMACIÓN DE MARKET NEWS SERVICE AGRICULTURAL MARKETING SERVICE/USDA  
(a) PROMEDIO DE AREAS: TEXAS-OKLAHOMA, COLORADO, NEBRASKA, KANSAS Y IOWA SUR- MINNESOTA  
(b) SAN ANGELO Y SAN ANTONIO, TX (b) ÚLTIMOS PRECIOS ESTABLECIDOS. N/D NO DISPOBLE.. NOTA:  
PARIDAD CAMBIARIA DE PESO/DL AL 23 DE FEBRERO \$10.10

## 5. Resumen

La pérdida de pastos y la erosión sufrida en las tierras a causa de las sequías, ha ocasionado una merma en hato ganadero bovino calculada en 4.5 millones de cabezas, por lo que el repoblamiento de animales no podrá darse en el corto plazo.

De acuerdo a los datos del World Markets and Trade, las importaciones mexicanas de ganado bovino han crecido en valor 9.3% en promedio anual durante los últimos 4 años, así para 1998, el crecimiento de las importaciones disminuirá su dinamismo y crecerán modestamente (23%), lo que se traducirá en un mejor nivel de las exportaciones, lo que no significa una recuperación de las mismas, a causa de la descapitalización de este sector.

El mercado Estadounidense seguirá siendo nuestro principal destino, para las exportaciones de ganado bovino, por lo que es importante considerar las restricciones de este país en materia sanitaria para mantenernos como principales proveedores de este mercado, al respecto, es importante destacar que las enfermedades que más afectan a este ganado son la tuberculosis y brucelosis que además de repercutir en la producción restringen las exportaciones de ganado en pie, por lo que se debe cumplir con las medidas necesarias para la erradicación de estas enfermedades.

En este sentido se han llevado a cabo acciones en concertación con el Comité Binacional México-E.U.A., donde se podido determinar el status de

avance para los principales estados exportadores de ganado en pie. Actualmente los Estados en fase "II" pueden exportar ganado en pié directamente a los E.U.A., cumpliendo los requisitos de prueba negativa individual, siendo estos; Baja California, Coahuila, Chihuahua, Durango, Nuevo León, Sonora, Tamaulipas y Yucatán. El ganado de Estados en fase "I" son aquellos que han comenzado el control de movilización para el ganado de exportación y han tenido actualmente avances con las campañas de erradicación, a si mismos tienen que permanecer en un estado de fase II para poder iniciar exportaciones por un periodo de 90 días. Los estados en fase "0" son aquellos quienes no han constituido el control de erradicación o los cuales no han tenido visitas del Comité Binacional, mismos que no pueden realizar exportaciones hasta no iniciar y concluir el proceso de erradicación.

## **6. Los Antecedentes de la Demanda "Antidumping"<sup>39</sup>**

El Acuerdo de la Carne de Bovino y el Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos entraron en vigor el 1. de enero de 1980 tras las negociaciones de la Ronda de Tokio, con objeto de ampliar y liberalizar el comercio mundial en los respectivos sectores. Ambos Acuerdos plurilaterales, denominados posteriormente Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino y Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos, figuraban en el correspondiente Anexo del Acuerdo sobre la OMC.

El Consejo Internacional de la Carne de la OMC supervisa la aplicación del Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino, evalúa la situación mundial de la oferta y la demanda de carne, y proporciona un foro donde celebrar consultas periódicas sobre todas las cuestiones relacionadas con el comercio internacional de la carne de bovino (carne de vaca y ternera y ganado vacuno en pie), incluidos los compromisos comerciales bilaterales y plurilaterales del

---

<sup>39</sup> Información documentada en la Dirección de Comercio Exterior y promoción de Negocios de la Dirección General de Asuntos Internacionales, SAGAR. 1996.

sector. El Consejo está integrado por los siguientes miembros: Argentina, Australia, Brasil, Bulgaria, Canadá, Chad, Colombia, Comunidades Europeas (15), Estados Unidos, Japón, Nueva Zelanda, Noruega, Paraguay, Rumania, Sudáfrica, Suiza y Uruguay.

Como consecuencia de la intensa competencia que los productores mexicanos han desarrollado con sus competidores estadounidenses y de la eficiencia alcanzada actualmente por los productores mexicanos en la exportación a los Estados Unidos, los productores de ganado bovino pertenecientes a la Confederación Nacional Ganadera, apoyados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), así como algunos de los Representantes del Gobierno Estatal, han presentado las siguientes iniciativas de normas y leyes ante el Congreso de la Unión de los Estados Unidos Mexicanos, con el fin de frenar las importaciones de carne de bovino al mercado nacional.

### **6.1 Inicio de investigación "antidumping"<sup>40</sup>**

El 3 de junio de 1994 los productores Mexicanos de ganado bovino les fue aceptada la solicitud que presentaron a través de la Confederación Nacional Ganadera ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la cual se publicó en el Diario Oficial de la Federación, donde se declaró el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de carne de bovino y despojos comestibles, originarios de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia, para lo cual se fijó como periodo sujeto a investigación<sup>41</sup>.

---

<sup>40</sup>Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). Diario Oficial de la Federación. Resultados, Párrafo 2, Primera sección, Publicado el 25 de abril de 1996.

<sup>41</sup> El término "DUMPING" en inglés no tiene traducción literal al español, significa generalmente vender a precios no remunerables para el exportador, para que otros competidores extranjeros no puedan competir. Y el término "ANTIDUMPING" significa buscar o remediar la aplicación de precios injustos, y no de castigar.

### **a) Presentación de la solicitud**

- El 2 de mayo de 1994, la Confederación Nacional Ganadera, a través se representante, solicitó a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial la aplicación del régimen de cuotas compensatorias y el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de carne de bovino y despojos comestibles, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.
- De acuerdo a la legislación aplicable, la solicitud se debe presentar a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. El cual aceptó la solicitud el lunes 3 de junio de 1994 después de habiéndose cubierto los requisitos previstos en la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento. Los plazos de esta investigación empezarán a correr a partir de la fecha mencionada.

### **b) Las partes involucradas**

- Los peticionarios, quienes presentaron la solicitud, se conforman por Asociaciones Ganaderas de diversos Estados. La cual pertenece a la Confederación Nacional Ganadera.

### **c) La solicitud**

- La solicitud se realiza sobre la carne de bovino y sus partes únicamente, excluyendo las exportaciones de carne procesada. Los peticionarios argumentan que las importaciones de carne de bovino se realizan en condiciones discriminatorias de precios, conforme a lo dispuesto en los artículos 28 y 30 de la Ley del Comercio Exterior.
-

## V. RESULTADOS Y ANÁLISIS.

### 1. Resultados y Análisis

Los resultados de la aplicación de la metodología seleccionada a los datos obtenidos en campo para determinar el margen de dumping, se presentan, destacando las características particulares de cada empresa, seguido de un análisis de los resultados.

Es importante mencionar que los tipos de carne de bovino que se analizan en las empresas sujetas a este estudio son principalmente por el corte y la forma en que se presenta para la comercialización.

Para la determinación del margen en de dumping en términos relativos se aplicó la siguiente formula:

$$\% = \left[ \frac{\text{PPE} - \text{PI}}{\text{PPE}} \right] * 100$$

donde:

% = Diferencia relativa del Precio Interno con respecto al Precio Ponderado de Exportación. La diferencia negativa indicará un margen de dumping.

PPE = Precio Ponderado de Importación.

PI Precio Interno (Valor Normal Reconstruido)

### 2. Empresas analizadas en el ciclo 1998/1999

La Tabla siguiente muestra el cálculo para la primer empresa (A), la cual importó una cantidad de 100 ton. de carne de bovino .

Cuadro No. 9. Empresa A: Centro Comercial Soriana

<b>Descripción</b>	<b>Precio de Compra</b>
<b>Tenera Despiezada empacado a vacilo</b>	<b>M.N.</b>
1. Mil kilogramos	25,400.00
2. Un kilogramo	25.40
<b>Transformación del producto</b>	<b>Precio de Venta</b>
1. Pierna con hueso de ternera	31.50
2. Pierna sin hueso	37.50
3. Milanese de ternera	62.50
<b>Canal de Novillo</b>	<b>Precio de Compra</b>
1. Mil Kilogramos	21,000.00
2. Un kilogramo	21.00
<b>Transformación del Producto</b>	<b>Precio de Venta</b>
1. *Arrachera Americana	69.90
2. *Arrachera Marinada	49.90
3. Agujas Regias	42.50
4. Bistek sin Hueso	39.90
5. Bistek tampiqueña	47.50
6. Carne para Asar	32.90
7. carne Molida Especial	23.90
8. Chamberete con Hueso	29.90
9. *Cocido Supremo	28.50
10. Cocido Comercial	21.90
11. Costilla para asar	27.50
12. Diezmillo de Res por kilogramo	41.50
13. *Filete de Res	89.90
14. Milanese Pulpa Negra	47.90
15. Menudo Americano	9.50
14. Pulpa trozo de Res	43.90
15. Rib-Eye	6.50
16. T- Bone	51.50
17. Top Sirlón	38.90
<b>Tipo de cambio.</b>	9.20/Dls
<b>Valor reconstruido (precio interno).</b>	<b>21.00</b>
<b>Precio de importación FOB ponderado.</b>	<b>2.10 dls</b>

Se obtiene del análisis de la empresa A, un precio interno en el mercado mexicano (valor reconstruido) igual que el precio de exportación FOB

ponderado, el porcentaje de diferencia es 0.79% en el caso del canal de Novillo, pero en cuestión de la carne de ternera hay un 0.27% más elevado el precio de importación ponderado que el valor reconstruido, por lo que se determina que en esta empresa no se recurrió a precios dumping, debido a esta diferencia de precio, es el motivo por el cual, casi no se importa carne de ternera sino específicamente de novillo.

La empresa denominada B, tiene características similares a la A, también importa carne de bovino de la misma forma de presentación para su comercialización e importo aproximadamente 100 toneladas también.

Cuadro No 10. Empresa B: Centro Comercial Carrefour.

<b>Descripción</b>	<b>Precio de Compra</b>
<b>Ternera despiezada empacado a vacilo</b>	<b>M.N</b>
1. Mil kilogramos	25,400.00
2. Un kilogramo	25.40
<b>Transformación del producto</b>	<b>Precio de Venta</b>
1. Chuleta de Ternera	42.50
2. Costilla de ternera	35.00
3. Milanesa de Ternera	59.50
4. Pulpa de Ternera	48.50
<b>Canal de Res</b>	<b>Precio de Compra</b>
1. Mil Kilogramos	21,000.00
2. Un Kilogramo	21.00
<b>Transformación del Producto</b>	<b>Precio de Venta</b>
1.* Arrachera Americana	52.90
2.* Arrachera Marinada	47.90
3. Carne para asar	40.50
4. Carne para asar Familiar	36.90
5. Carne molida comercial	28.90
6. Carne molida especial	38.90
7. Carne molida especial familiar	36.95
8. Chuleta de Costilla	49.90
9. Chuleta de Diezmillo	29.90
10. Chuleta de Lomo	49.90
11. Filete a la Tampiqueña	91.90
12. Filete Entero	89.90
13. Filete Mignon de Res	90.90
14. Hígado de Res	8.50
15. Milanesa de cuete	58.20
16. Milanesa de Contra Familiar	42.25
17. Milanesa de Contra	44.40
18. Milanesa de Centro	36.90

19. Milanesa de Bola	47.56
20. Milanesa de Bola Familiar	45.10
21. New York Delgado.	63.90
22. New York Grueso.	63.50
23. Panza de Res Especial	13.30
24. Panza de Res Familiar	12.60
25. Rib eye delgado	62.90
26. Rib eye grueso	62.50
27. Sirlon sencillo	47.10
28. Sirlon en trozo	56.00
29. Sirlon Rebanado	52.90
30. Suadero	36.90
31. T- Bone	55.60
<b>Tipo de cambio</b>	9.20
<b>Valor reconstruido (precio interno).</b>	<b>21.00</b>
<b>Precio de importación ponderado.</b>	<b>2.10 dls</b>

En el caso de la empresa B, el precio interno es similar que al de la empresa A, lo cual indica que la empresa vende con un margen de dumping equivalente a la anterior empresa, lo que diferencia de la empresa B y la empresa A es el margen de Ganancia que tiene, debido a las estrategias que adopta cada empresa.

El porcentaje de dumping no es significativo para la empresa B en condiciones de competencia perfecta, pues en su decisión, recurre a la posibilidad teórica de recuperar sus costos variables, su situación se puede ubicar en esta circunstancia, abajo del limite donde su costo marginal es igual a su ingreso marginal, pero por debajo de su costo variable medio.

La tercer empresa (C) analizada en este periodo de 98/99, tiene una escala económica mayor que las anteriores. La fuente de su abastecimiento es la importación total de su producto de los EE.UU. motivo por el cual, fue negado la información registrada por considerarse información confidencial de la empresa, lo cual hubiera enriquecido aun más esta investigación, ya que así se conocería completamente el canal de Comercialización, así como también los proveedores que abastecen esta empresa.

<b>Descripción</b>	<b>Precio de Compra</b>
<b>*Carne de Ternera</b>	<b>M.N.</b>
1. Mil Kilogramos	24, 200.00
2. Un kilogramo	24.20
<b>Transformación del Producto</b>	<b>Precio de Venta</b>
1. Tiras de Ternera	49.90
2. Milanesa de Ternera	68.50
3. Pulpa de Ternera	58.00
<b>*Canal de Res</b>	<b>Precio de Compra</b>
1. Mil Kilogramos	20, 300.00
2. Un Kilogramo	20.30
<b>Transformación del Producto</b>	<b>Precio de Venta</b>
1. Arrachera	67.90
2. Arrachera Marinada	69.90
3. Agujas Norteñas	44.90
4. Bistek de Diezmillo	35.90
5. Brochet de Res	42.90
6. Carne para asar	36.90
7. Carne en tiras	42.90
8. Chuletón de Res	58.90
9. Chamberete Especial	33.90
10. Chamberete Sencillo	24.90
11. Costilla Simple	26.90
12. Cuete Rebanado	50.90
13. Falda de Res Familiar	36.90
14. Flecha con Hueso	25.90
15. Lengua	89.90
165. Menudo	15.90
17. Milanesa	29.90
18. Panza Especial	12.90
19. Panza Sencilla	11.90
20. Pecho de Res	37.50
21. Pulpa Fina	42.90
22. T- Bone	65.90
23. Sirlon	46.90
<b>Tipo de cambio</b>	9.20
<b>Valor reconstruido (precio interno).</b>	<b>20.30</b>
<b>Precio de importación ponderado.</b>	<b>2.02 dls</b>

Este caso presenta un valor de importación ponderado menor que el precio interno, lo que nos indica que los precios dumping a menor escala o poco significativo son utilizados para competir, el porcentaje de diferencia es de un 0.85%, lo cual tampoco es significativo.

La empresa D que a continuación se analiza, se inclino propiamente a los proveedores locales que se abastecen con la producción nacional y regional para su centro comercial, presenta menores costos que las anteriores, los costos en empaquetado y corte también son bajos como consecuencia de la decisión tomada.

Por lo anterior, el cálculo de rendimientos no refleja el potencial de la tecnología, sino el volumen de producción que se registraron y fueron vendidos como carne fresca.

Es importante mencionar que este tipo de decisiones no son comunes que se tomen de manera individual, generalmente ante bajos precios del mercado, se toman acuerdos para detener los envíos y procurar mejores precios.

Las alternativas de mercados extranjeros son reducidas como para enviar las calidades primeras a mercados que paguen el valor diferenciado que tiene el producto, por lo general el mercado alternativo es el doméstico o la industria.

Esta empresa D ha adquirido hasta el momento 137 toneladas de carne de bovino para su comercialización, en este periodo de 98/99.

Cuadro No 12. Empresa D: Bodega Aurrera.

<b>Descripción</b>	<b>Precio de Compra</b>
<b>Carne de ternera</b>	<b>M.N</b>
1. No hay compra-Venta de Carne de Ternera por su Alto costo y Además Porque no hay tanta Demanda como para ser Redituable en esta Tienda	Cero
<b>Transformación del Producto</b>	<b>Precio de Venta</b>
1. No hay transformación, porque no se maneja este producto en esta tienda	Cero
<b>Canal de Res</b>	<b>Precio de Compra</b>
1. Mil Kilogramos	21, 000.00
2. Un Kilogramo	21.00

<b>Transformación del producto</b>	<b>Precio de venta/Kg</b>
1. Arrachera marinada	38.90
2. Bistek de Pecho	22.90
3. Bistek Comercial Especial	32.90
4. Bistek Tampiqueña	47.70
5. Carne Molida	32.90
6. Chamberete con hueso	27.90
7. Chamberete sin hueso	39.90
8. Costilla para Asar	35.80
9. Diezmilla de Res	27.90
10. Filete	94.50
11. Menudo de Res	11.80
12. New York	65.70
13. T- Bone	47.70
14. Rib Eye	65.70
<b>Tipo de cambio</b>	<b>9.20</b>
<b>12. Valor reconstruido (precio interno).</b>	<b>21.00</b>
<b>13. Precio de importación ponderado.</b>	<b>2.10 dls</b>

Los resultados nos indican un margen "0.84" de no dumping o de Dumping si esta empresa es importadora, esto es por lado de la compra del producto, pero en cuando a la venta del producto transformado, existen diferencias considerables, así de igual manera en las otras empresas analizadas para la venta como carne fresca

Ahora la empresa E que se analiza, cabe mencionar que también se provee con productos internos y más aún, de acuerdo a la información recibida, se abastece casi de manera directa con un 80% de su mismo producto, lo cual, no se es posible describir aún más, por razón de seguridad y confidencial de la empresa por lo que se omite seguir con esta información, más que con el precio del producto proporcionado, pero esta empresa ha logrado disponer hasta de 120 toneladas en este periodo de 98-99.

Cuadro No 13. Empresa E: De las Fuentes

<b>Descripción</b>	<b>Precio de Compra</b>
<b>Carne de Ternera</b>	<b>M.N</b>
No existen Registro de Compras de esta carne que sean importadas o locales	Cero

<b>Transformación del Producto</b>	<b>Precio de Venta</b>
No hay transformación, porque no adquieren este producto en esta empresa	Cero
<b>Carne de Novillo</b>	<b>Compra</b>
1. Mil kilogramos	21, 000.00
2. Un kilogramo	21.00
<b>Transformación del Producto</b>	<b>Precio de Venta</b>
1. Arrachera	37.50
2. Bistek	32.00
3. Filete de Res	85.00
4. Carne Molida	30.00
5. Costilla para Asar	32.00
6. Menudo de Res	10.50
7. Milanesa	34.00
6. T- Bone	45.50
<b>Tipo de cambio<sup>42</sup>.</b>	<b>9.20</b>
<b>Valor reconstruido (precio interno).</b>	<b>21.00</b>
<b>Precio de importación ponderado.</b>	<b>2.10 dls</b>

Los resultados de comparar el precio ponderado de importación con el precio interno reconstruido, nos indican una diferencia a favor del precio de importación, por lo que el precio dumping no se manifiesta, la diferencia porcentual es mínima con 0.82% de no dumping.

Los comentarios de los Ejecutivos a esta situación, es que en ocasiones la decisión de interrumpir la compra-venta, es principalmente por la esperanza de que los precios mejoren. Situación que en este caso no está presente.

Es importante destacar que aun y cuando a través de la SECOFI y de la PROFECO se tiene un sistema de monitoreo de precios y de volúmenes enviados eficiente, no necesariamente la respuesta en las decisiones se comporta igual, menos aún cuando esta es tomada individualmente, como es el caso que presentamos, lo que provoca como en el caso anterior pérdidas para el productor, pero aun más grave es que incurre en prácticas desleales como el vender a precios elevados para el consumidor, de acuerdo a estos resultados.

<sup>42</sup> El financiero. Pag. 1. Jueves 11 de Noviembre de 1999. Año XIX N° 5303.

En esta nueva circunstancia el precio interno reconstruido es casi similar que el precio ponderado de exportación, por lo que el precio dumping no se presentó. El margen de diferencia es de cero %.

## **CONCLUSIONES**

Es probable que de este estudio se puedan inferir varias conclusiones que enriquezcan el análisis que sobre este problema se está dando. Pero atendiendo a los objetivos e hipótesis y en concordancia con ellos, las conclusiones se ubican en el marco de la metodología utilizada, en el entorno teórico referido, pero sobre todo, en las realidades que acontecen en el mercado en que acudimos, vivencias que logramos captar en el trabajo de campo, experiencia por demás incomparable.

De los cinco casos presentados no se detectó margen de dumping (empresas A, B, C, D, y E del ciclo 98/99), los márgenes de dumping en estas empresas oscilaron de forma similar, excepto el de la empresa C que tiene un margen de dumping no muy significativo con un 0.85% entre el valor reconstruido que representa el precio interno y el precio ponderado de importación.

Partiendo de estos resultados concluimos:

- 1.1** La metodología para determinar el valor normal reconstruido basada en la rentabilidad privada de la Matriz de Análisis de Política es adecuada para la determinación del margen de dumping.
- 1.2** En base al trabajo realizado, es muy probable que en la investigación antidumping iniciada el 3º de junio de 1994 por la SECOFI, se determine que se incurrió en comprar a precios dumping la carne de bovino estadounidense, y si se estima que existe “daño” a la industria de México, ocasionará la aplicación de una orden de impuesto antidumping que compense a la industria afectada, en este caso a los productores mexicanos que conforman a la Confederación Nacional Ganadera.<sup>43</sup>
- 1.3** Las prácticas legales para evitar los precios discriminatorios son adecuadas para la protección contra daños a la industria de los países importadores. Se

torna en una medida proteccionista encubierta cuando estos recursos legales se usan para nivelar las ineficiencias de la industria del país importador. Es importante la definición de metodología imparciales para determinar márgenes de dumping que no sean manipuladas para encubrir ineficiencias.

**1.4** Los márgenes de dumping obtenidos en esta investigación son mínimas, considerando a la empresa C como un importador absoluto con un margen 11.5% si en realidad incurre en los precios publicados por la revista AGROPEK. De acuerdo a los precios proporcionados la revista AGROPEK los márgenes de dumping que existen son (1.6% en pie, 8% de forma indirecta y 11.5% de forma directa) están muy por debajo de los presumidos en la acusación de la confederación Nacional Ganadera que argumentaba un 54% de dumping.

## **2. Suspensión de la Investigación Antidumping Promovida por la Confederación Nacional Ganadera.**

Se incluye este apartado con la finalidad de dar mayor claridad sobre los sucesos posteriores a la presente investigación para que enriquezca el panorama de esta controversia comercial.

El 17 de enero de 1996, la Confederación Nacional Ganadera, presentó ante la Autoridad Instructora un escrito de desistimiento de la solicitud de investigación antidumping, en virtud de que con fecho 15 de enero de 1996, celebró un acuerdo con la National cattlemen's Association, denominado memorándum de entendimiento, que tiene como objetivo la creación de una base sólida de colaboración entre los sectores Ganaderos de los Estados unidos Mexicanos y de los Estados Unidos de América<sup>44</sup>.

---

<sup>43</sup> En el apartado de "Seguimiento al Acuerdo de Suspensión" incluido en este documento se detallan las consecuencias y los escenarios que se les presentan a los Ganaderos mexicanos.

<sup>44</sup> Diario Oficial de la Federación. Pag. 4. Primera Sección. SECOFI. Resultandos. Párrafo 4. Fecha 25 de abril de 1996.

### **3. Antecedentes**

El 2 de mayo de 1994, la Confederación Nacional Ganadera a través de su representante, solicitó ante la SECOFI la aplicación del Régimen de cuotas compensatorias y el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de carne de bovino y sus partes, originaria de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia, en el periodo comprendido del 1° de Agosto de 1993 al 31 de Enero de 1994, las importaciones del producto a investigar originarias de los Estados Unidos de América se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, conforme a lo dispuesto en los artículos 28 y 30 de la Ley de Comercio Exterior.

La carne de bovino y los despojos comestibles, refrigerados o congelados sirven básicamente para la alimentación de la población en general de acuerdo a la nomenclatura de la tarifa arancelaria de la Ley del Impuesto General de Importación, el producto denunciado se describe como “carne de animales de especie bovina, fresca o refrigerada, deshuesada, lenguas e hígados de bovinos frescos, refrigerados o congelados y tripas, vejigas y estómago de bovino, enteros o en trozos”.

La producción de carne de bovino es un proceso continuo y secuencial que comienza con la crianza del ganado y para su consumo humano como alimento. El tiempo de gestación de las crías y la engorda de los animales se realiza en un ciclo que dura alrededor de cuatro años.

Habiéndose cubierto los requisitos previstos en la Ley de Comercio Exterior y su reglamento, el tres de junio de 1994 se publicó en el Diario Oficial de la federación la resolución mediante la cual se aceptó la solicitud y se declaró el inicio de la Investigación Antidumping sobre las Importaciones de

carne de bovino y despojos comestibles originarios de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

Dado lo anterior y por la fragilidad de este acuerdo, a continuación se presentan diversos escenarios posibles que permiten definir una estrategia a seguir.

- **Escenario a).**- Uno de los casos en que se obtuvo el margen más bajo de dumping (1.6) fue en la comercialización de la carne de bovino en pie, lo cual, se considera como una existencia mínima de dumping.

**Posibles Repercusiones.-** Es posible que se esta desigualdad siga perdurando por largo tiempo, y como es un margen mínimo, seguirá existiendo, e ira afectando de una manera más lenta en la industria de la carne en México.

Esta segunda estrategia implica solicitarle al USDOC que continúe la investigación antidumping y emita una determinación final sin que el USITC realice la correspondiente prueba de daño material a la industria nacional norteamericana.

- **Escenario b).**- En otro de los casos se determinó la existencia de un 8% de dumping, esto fue en la comercialización de carne en canal, la cual se distribuye a través de diferentes procesos de comercialización hasta llegar al mercado nacional.

**Posibles Repercusiones.-** Si estas irregularidades siguen manifestandose en escala cada vez mayor, las autoridades mexicanas tendrán que implementar otras medidas para proteger a los productores nacionales, y es posible una reanudación de la investigación antidumping.

**Escenario c).**- En el caso de las importaciones directas como el caso de la empresa C que adquiere el 100% de su abastecimiento con productos importados que mantienen un margen de 11.5% de dumping, cabe mencionar que también es en carne en canal.

**Posibles Repercusiones.**- De acuerdo a lo que se está dando en el mercado nacional e internacional, se tiene que prever de consecuencias futuras, como la invasión excesiva de capital extranjero, que pudieran alterar aun más el mercado de la carne de bovino en México.

En virtud del alto grado de incertidumbre que trae consigo la instrumentación de el acuerdo de suspensión, se recomienda que los representante de la SAGAR y SECOIFI hablen con aquellos productores que no firmaron el acuerdo en mención a fin de conocer su punto de vista y ofrecerles un esquema que les permita reordenar los mercados de exportación en el largo plazo.

El esquema en mención deberá de considerar como requisito fundamental la instrumentación de estrategias que coadyuven no sólo a la ordenación de mercados, sino también que ésta ordenación no inhiba la libre competencia. Además, es necesario concientizar a los Ganaderos acerca de la importancia que tiene la adopción de normas que eleven no solo la calidad de sus Ganados, sino también la presentación de los mismos en los mercados internacionales.

Si a lo anterior se agrega un buen esquema de información estadística que provea datos básicos, desde la crianza hasta el comportamiento de los precios en los mercados internacionales, sin duda alguna redundará en mayores beneficios para los ganaderos. Además, se deberá concientizar a los ganaderos de las ventajas que conlleva la diversificación de mercados y

orientarlos en la búsqueda de los mismos a través de la conjunción de esfuerzos de las diversas instituciones nacionales y extranjeras.

#### **4. Situación Actual del Acuerdo de Suspensión para la Carne de Bovino**

Solo continúa vigente la cuota compensatoria señalada en el punto dos de la resolución que consiste en 45.74% a las importaciones<sup>45</sup>

#### **5. Recomendación Final**

El problema de la investigación antidumping en la carne de bovino es solo una acción de varias estrategias que deben de adoptarse para protegerse de la competencia comercial de los productores de EE.UU. y sus autoridades hacia nuestros productos Cárnicos. Nuestro propósito fundamental debería ser el de proteger a nuestra industria, la cual esta siendo rebasada en productividad y calidad por los productos extranjeros.

Lo anterior obliga a los productores nacionales y a las autoridades del sector agropecuario a diseñar una estrategia nacional para el sector exportador que contemple:

- 1) La adopción de nuevas tecnologías;
- 2) la creación de organismos de certificación y verificación de calidad y fitosanidad;
- 3) campañas de promoción comercial aunadas al desarrollo de ganados competitivos en el mercado nacional cono internacional; y

---

<sup>45</sup> Diario Oficial. Pag. 21. Primera sección. SECOFI. Párrafo 2 y 16. Fecha 5 de septiembre de 1996.

4) el desarrollo de organizaciones fuertes de productores con una orientación renovada que responda al nuevo escenario de competencia mundial y de globalización de mercados.

Esta visión permitirá desarrollar una oferta exportable ordenada y con calidad que repercutirá en todos los agentes económicos que participan en la actividad agroexportadora. Con esto se logrará que el ingreso de divisas se transforme en un elemento multiplicador de mejoría del ingreso en el sector rural de México.

Si decidimos competir en el exterior con nuestros productos carnicos y abrimos nuestro mercado doméstico a productos de las diversas regiones del mundo, es necesario afrontar el reto con organización, dinamismo, calidad, fitosanidad, productividad y apoyo para todos los sectores para que exista una estructura económica capaz de soportar cualquier eventualidad que para muchos sería catastrófico.

## **LITERATURA CITADA**

Acuerdo relativo a la Aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, conocido como Código antidumping. Suscrito

por nuestro país en julio de 1987 y ratificado en diciembre del mismo año por la Cámara de Senadores. El Código antidumping entra en vigor para México a partir del 10 de marzo de 1988. Decreto de promulgación publicado en el Diario Oficial el 22 de abril de 1988.

American Embassy. The Agricultural Situation. Anual Report, September 30 1994. México City.

Art. 30. Discriminación de precios. Ley de Comercio Exterior.

Art. 31, Ley de Comercio Exterior vigente.

Art. 37 LCE

BOLETIN AGROPEK. Bovinos en el mercado de Estados Unidos (17 al 23 de febrero de 1999).México: importaciones de ganado por la frontera de Texas. Año 11. n° 3. pagina 13. marzo de 1999.

BOLETIN AGROPEK. Bovinos en el mercado de Estados Unidos (17 al 23 de febrero de 1999). Precio promedio de ganado en pie y en canal (dls/kg). año. 11. n° 3. pagina 13. marzo 1999.

Boletín Agropek. Publicación mensual.Año 11. Número 3. Parráfo 1. Página 1. Marzo 1999.

Cook, Roberta, College of Agriculture Departament of Agricultural Economics, University of California. Curso Internacional "Comercialización del Aguacate en Estados Unidos" Uruapan, Michoacán, México.

Diario Oficial de la Federación. Pag. 4. Primera Sección.SECOFI. Resultandos. Párrafo 4. Fecha 25 de abril de 1996.

Diario Oficial. Pag. 21. Primera sección. SECOFI. Párrafo 2 y 16. Fecha 5 de septiembre de 1996.

EL FINANCIERO, jueves 1º de agosto de 1996.- Stinson Ortiz, Yvonne, "El Sector Agropecuario y el Comercio Internacional - articulo

El financiero. Pag. 1.Jueves 11 de Noviembre de 1999. Año XIX N° 5303.

Estrategia para incrementar las ventajas comparativas y competitivas del sector hortofrutícola mexicano. Documento interno de trabajo. Dirección de Comercio Exterior, DGAI/SAGAR, noviembre, 1996.

Información documentada en la Dirección de Comercio Exterior y promoción de Negocios de la Dirección General de Asuntos Internacionales, SAGAR. 1996.

La industria de América Latina ante la Globalización Económica. Algunas Notas. Bancomext.

Ley reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior. Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 13 de enero de 1986.

Precios del mercado de la carne. Boletín Agropek. año 11. numero 3. pagina 4. marzo 1999.

Reglamento sobre Prácticas Desleales de Comercio Internacional. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 25 de noviembre de 1986, y reformado mediante publicación en el propio órgano informativo del 19 de mayo de 1988. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). Diario Oficial de la Federación. Resultandos, Párrafo 2, Primera sección, Publicado el 25 de abril de 1996.

Salazar, Hector. Colegio de post-graduado, Chapingo, México. Tesis. Dumping en tomate (*Lycopersicum esculentum*). 1997.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). Diario Oficial de la Federación publicada el 3 de junio de 1994.

## **DIRECCIONES ELECTRONICAS**

COMBATING INJURIOUS IMPORTS UNDER THE WTO AGR. (Combatiendo importaciones que causan daño bajo los acuerdos de la Organización Mundial

de Comercio: Guía del Productor Nacional; Pag. 1-14). (<http://bebelfish.altavista.digital.com/cgi-bin/translate?>).

GANADO DE BOVINO EN PIE. Estudio de la Industria del Ganado Bovino en Pie. Comercio Exterior de Ganado bovino; Balanza Comercial de Ganado Bovino en Pie, El mercado Estadounidense.Pag.6 y 7. BANCOMEXT. ([HTTP://WWW.bancomext.gob.mx/sectorial/notas\\_ganado.html](HTTP://WWW.bancomext.gob.mx/sectorial/notas_ganado.html)).  
Ing. Ma de la Luz Romo-Subgerencia de productos pecuarios y procesados, Industrias de Alimentos estilo mexicanos, Ganado bovino en pie, e-mail:mromo@bancoemxt.gob.mx. ([http://www.bancomext.gob.mx/sectorial/notas\\_ganado.html](http://www.bancomext.gob.mx/sectorial/notas_ganado.html).)

La Industria de América Latina ante la Globalización Económica. Departamento Nacional de Planeación.Consejería Económica y de Competitividad. Ministerio de Comercio Exterior.Ministerio de Hacienda y Crédito Público.Proexport. Algunas Notas. (<http://www.dnp.gov.co/induslat.htm>).

Ley Antidumping de E.U. es la ley comercial más potente. Por Guillermo E. Perry, de Socio la firma Williams,Mullen, Cristiana y Dobbins. Perspectivas Económicas, Publicación Electrónica de USIS, Vol.2,N.3, Junio de 1997. (<http://babelfish.altavista.digital.com/cgi-bin/translate?>).

OMC. Combatiendo Importaciones que Causan Daño bajo los Acuerdos de la OMC. Investigación de Practicas Desleales de Comercio; Pag. 3-5. (<http://babelfish.altavista.digital.com/cgi-bin/translate?>).

OMC. Combatiendo Importaciones que Causan Daño bajo los Acuerdos de la OMC. Investigación de Practicas Desleales de Comercio; Pag. 5-7 (<http://babelfish.altavista.digital.com/cgi-in/translate?>).

OMC. Combatiendo Importaciones que Causan Daño bajo los Acuerdos de la OMC. Investigación de Practicas Desleales de Comercio; Pag. 8-11. (<http://babelfish.altavista.digital.com/cgi-bin/translate?>).

OMC. Combatiendo Importaciones que Causan Daño bajo los Acuerdos de la OMC. Investigación de Practicas Desleales de Comercio; Pag. 11-12. (<http://babelfish.altavista.digital.com/cgi-bin/translate?>).

OMC. Combatiendo Importaciones que Causan Daño bajo los Acuerdos de la OMC. Investigación de Practicas Desleales de Comercio; Pag. 13 (<http://babelfish.altavista.digital.com/cgi-bin/translate?>).

OMC. Combatiendo Importaciones que Causan Daño bajo los Acuerdos de la OMC. Investigación de Practicas Desleales de Comercio; Pag. 13. (<http://babelfish.altavista.digital.com/cgi-bin/translate?>).

Sistemas Antidumping y Antisubvenciones en Venezuela. Importaciones subsidios de durazno enlatados. Pag. 4. Párrafo 1 y 2. Año 3, N°14, Noviembre-Diciembre de 1998. (<http://www.mecon.ar/cnce/boletin/Novi98/bo/novi.htm>).

Tratado de libre comercio en Vigor. Información adicional: Coordinación General de Negociaciones con América y Acceso al Mercado. Alfonso Reyes N. 30, piso 16. Col. Hipódromo Condesa, México, D.F, Cp. 06170. Tel. (5)7299106. (<http://www.secofi-asnci.gob.mx/tratados.htm>).

## **ANEXO**

**UNIVERSIDAD AUTONOMA AGRARIA " ANTONIO NARRO "**  
**DIVISION DE CIENCIAS SOCIOECONOMICAS**  
**DEPARTAMENTO DE ECONOMIA AGRICOLA**

Cuestionario para empresas importadoras y comercializadoras de carne de bovino en Saltillo Coahuila.

Fecha \_\_\_\_\_

Nombre del Informante \_\_\_\_\_

Nombre de la Empresa \_\_\_\_\_

1.-¿ Se abastece de productos importados en lo que se refiere ha carne de bovino? Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

2.-¿ Que tiempo lleva importante estos productos y cuando tiempo seguira proviendose del producto de importación? \_\_\_\_\_

—

3.-¿ Tiene alguna regla para adquirir proveerse de estos productos de importación? \_\_\_\_\_

—

4.- ¿ Quién determinas las reglas para adquirir el producto y en base a que criterio? \_\_\_\_\_

—

5.-¿ Que cantidad tienen permitido importar? \_\_\_\_\_

6.-¿ A que precio adquieren el producto? \_\_\_\_\_

7.-¿ Cual es la presentación del producto que importan más y por que? \_\_\_\_\_

—

8.-¿ Cuando le cuesta trasladar el producto hasta el lugar donde deberá ser preparado para su venta? \_\_\_\_\_

—

9.- ¿ En ocasiones tiene problema con el producto importado? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

10.- ¿ A que precio vende el producto ya transformado? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

—

11.- ¿ Normalmente cual es su margen de ganancia? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

—

Encuestador \_\_\_\_\_

**UNIVERSIDAD AUTONOMA AGRARIA "ANTONIO NARRO"**  
**DIVISION DE CIENCIAS SOCIOECONOMICAS**  
**DEPARTAMENTO DE ECONOMIA AGRICOLA**

Cuestionario para consumidores directos de carne de bovino.

Nombre del informante\_\_\_\_\_

Lugar de operación\_\_\_\_\_

1.-¿ En que lugar frecuenta usted comprar carne de res?\_\_\_\_\_

2.-¿ Que tipo de carne prefiere usted más , el que produce México o el que produce otro país y por que?\_\_\_\_\_

3.- ¿ Que le parecen los precios entre un producto nacional y otro de importación?\_\_\_\_\_

4.-¿Normal mente cuantos kilos de carne compra y en que periodo?\_\_\_\_\_

5.-¿ Que le parece el sabor y la consistencia de la carne de importación y el que produce México?\_\_\_\_\_

6.-¿ Cual es su concepto general en cuando a calidad, sabor y consistencia de ambas carnes, producto nacional y el producto importado?\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

.