

METODOLOGÍA PARA EVALUAR EL IMPACTO DE LAS IMPORTACIONES EN CONDICIONES DE *DUMPING* SOBRE LA INDUSTRIA NACIONAL: LA EXPERIENCIA MEXICANA

Luz Elena REYES DE LA TORRE

SUMARIO: I. *Introducción*. II. *Dumping en los mercados internacionales*. III. *Prueba de daño en las legislaciones antidumping*. IV. *La experiencia mexicana*. 1. *Aspectos descriptivos*. 2. *Enfoque unitario de precios internacionales*. 3. *Desarrollo actual (modelo a instrumentar)*.

I. INTRODUCCIÓN

Considero ésta, una valiosa oportunidad de compartir con ustedes la experiencia y diversas reflexiones derivadas de la compleja y controvertida tarea de determinar si las importaciones en condiciones de *dumping* o de subvención causan o amenazan causar daño a una industria nacional. .

La evidencia empírica sobre la determinación de daño o amenaza de daño a la industria nacional en casos de prácticas desleales de comercio internacional, se deriva de la operación del sistema *antidumping* mexicano, en el cual, de 1987 a la fecha, de los 108 casos país-producto iniciados, 106 han sido denuncias por prácticas de *dumping* y sólo 2 por subvenciones; por lo que la metodología descrita y los comentarios vertidos en esta presentación se referirán a la experiencia adquirida en los casos de determinación de daño por prácticas de *dumping*.¹

La determinación de daño en un escenario económico en el que todas las industrias nacionales enfrentan el impacto de diversas fuerzas económicas surgidas de un nuevo ambiente de competencia creado a partir de procesos como la apertura comercial o

1 Véase la relación de investigaciones *antidumping* contabilizadas por país-producto en el cuadro no. 1.

la desregulación económica, plantea, entre otros, un reto metodológico para el economista que debe analizar la interacción de todas las variables que influyan simultáneamente en el desempeño de una industria, y distinguir los efectos de una de ellas sobre ese desempeño, a saber; las prácticas de *dumping*.²

II. DUMPING EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES

De acuerdo con la legislación en la materia, la práctica de *dumping* consiste en la exportación de un producto a un precio inferior al que se cobra en el mercado interno del país exportador.³ El concepto también incluye exportaciones a precios por debajo de costos. El 85 por ciento de los 106 casos de *dumping* iniciados en México se han referido al primer concepto de *dumping*, que desde el punto de vista económico no es otra cosa más que una discriminación de precios entre dos mercados nacionales.

Es bien sabido que los bienes no tienen normalmente un solo precio *ni* en el mercado interno *ni* en los mercados internacionales. De hecho, por lo general esta práctica obedece a un comportamiento optimizador de las empresas exportadoras, que desde el punto de vista económico no tiene una intención depredatoria.

Dentro de un mismo país un gran número de bienes tienen distintos precios, los precios varían de un lugar a otro o entre clientes. Las empresas aplican diferentes precios de acuerdo a factores diversos como pueden ser las distintas elasticidades de demanda entre los mercados, los cambios en la estructura de demanda, la expansión y el posicionamiento de las empresas en un nuevo mercado, o por condiciones de competencia distintas. Por ejemplo, en el caso de productos cuyos costos de transporte son importantes y la competencia entre los productores que tienen plantas ubicadas cerca de las regiones consumidoras es intensa, los precios de venta ex-fábrica se discriminan para llegar al mis-

2 La legislación en la materia establece que ... "habrá de demostrarse que por los efectos del *dumping* las importaciones ...causan daño ... podrá haber otros factores que al mismo tiempo perjudiquen a la producción, y los daños causados por ellos no se habrán de atribuir a las importaciones objeto de *dumping*" (párrafo 4, artículo 3 del Código *Antidumping*).

3 La legislación mexicana sobre defensa contra prácticas desleales de comercio internacional se integra por tres instrumentos jurídicos: la Ley de Comercio Exterior, el Reglamento en la materia y el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (Código *Antidumping*).

mo nivel de precios ofrecido por el resto de los competidores y ganar participación en el mercado.

En los mercados internacionales los precios pueden variar de un país a otro, ya sea porque las empresas exportadoras manejan precios distintos según el grado de protección comercial, o por razones que no tienen nada que ver con prácticas anticompetitivas con fines depredatorios, hechos ampliamente analizados por diversos autores.⁴

El uso creciente de las medidas *antidumping* ha suscitado controversia acerca de sus efectos sobre el comercio. Por un lado se plantea que las medidas *antidumping* son necesarias para defender a los productores nacionales de las prácticas desleales de comercio internacional; por el otro, se condena su aplicación como una nueva forma de proteccionismo. La experiencia ha mostrado que la única manera de no utilizar las medidas *antidumping* con fines o resultados puramente proteccionistas es mediante la evaluación de los efectos del *dumping* a través de una rigurosa prueba de daño.

III. PRUEBA DE DAÑO EN LAS LEGISLACIONES ANTIDUMPING

Las normas aplicables en materia de determinación de daño en las legislaciones *antidumping* de los principales usuarios en el mundo, o las contenidas en el marco jurídico común para la mayor parte de los sistemas *antidumping* como es el Código *Antidumping*, distan mucho de lo que desde el punto de vista económico debería entenderse por procedimientos rigurosos y analíticamente sustentados para realizar una prueba de daño.⁵

A diferencia de las metodologías utilizadas para la determinación de márgenes de *dumping* por los principales usuarios en el mundo, las que, en general, están más o menos estandarizadas y son relativamente claras y rigurosas, las metodologías utilizadas para la determinación de daño y, en particular, para el establecimiento del vínculo causal entre la práctica de *dumping* y el daño a

⁴ Entre ellos puede consultarse Willig R. (1992) "The economic effects of anti-dumping policy", OCDE, mimeo, 28 de agosto, Restricted; en este artículo se encuentra una útil clasificación de las prácticas de *dumping* de acuerdo con la motivación de los exportadores.

⁵ De acuerdo con los informes anuales del GATT, los principales usuarios de los sistemas *antidumping* han sido Estados Unidos, Australia, La Comunidad Europea, Canadá y México.

la industria nacional se han convertido en uno de los rasgos que más distinguen a unos sistemas *antidumping* de otros.

El carácter subjetivo y vago de conceptos fundamentales como daño, amenaza de daño, o cuando puede calificarse el daño como “material” —*material injury*— o importante, son rasgos comunes a las principales legislaciones *antidumping*.

En general, en todos los sistemas *antidumping* la evaluación del impacto de las importaciones en condiciones de *dumping* sobre la industria nacional involucra cuatro tipos de determinaciones, aunque todas ellas están estrechamente relacionadas; la del producto similar, de la industria nacional fabricante del producto similar, la de daño o amenaza de daño y la del vínculo causal entre el *dumping* y el daño.

Si bien, en las determinaciones de producto similar e industria nacional existen grandes coincidencias metodológicas en las legislaciones *antidumping* referidas, el enfoque que adoptan los distintos sistemas en la determinación del daño y del vínculo causal varía de manera importante. La adopción del enfoque para determinar daño y causalidad es crucial para establecer la *frontera entre el uso proteccionista o no de la política antidumping* de un país.

No abundaré en las diferentes metodologías para la determinación de daño con el fin de concentrarme en la experiencia mexicana, ya que, con seguridad, los prestigiados ponentes invitados a este evento por parte de Estados Unidos y la Comunidad Europea, tratarán con detalle las metodologías de daño aplicadas en sus sistemas *antidumping*. Lo que no me queda lugar a dudas es que al final de la presentación de las experiencias y enfoques utilizados en los tres países aquí representados, el auditorio se preguntará si en realidad las legislaciones de los tres países comparten un marco normativo común en materia de determinación de daño.

IV. LA EXPERIENCIA MEXICANA

Dos principios esenciales han orientado el enfoque y énfasis de la determinación de daño en el sistema *antidumping* mexicano en los últimos años. El primero, establecer eficientemente medidas que garanticen condiciones de competencia equitativas entre los productores nacionales y extranjeros y, el segundo, asegurar que las medidas sean enteramente congruentes con la política de liberalización comercial.

El balance adecuado y la precisión deseable no siempre han sido posibles por las dificultades técnicas de la operación de un nuevo sistema, de la disponibilidad de información con la calidad, en la cantidad o con la oportunidad requerida, o por el incipiente desarrollo de herramientas analíticas que capturen adecuadamente la complejidad y especificidad de cada mercado.

¿Porqué los dos principios descritos son los que han orientado el enfoque adoptado en el sistema *antidumping* mexicano? ¿cómo se interrelacionan y cómo se han reflejado en la metodología adoptada?

En México se ha realizado un esfuerzo significativo para estabilizar la economía y promover la eficiencia del aparato productivo. En el éxito de estos procesos la apertura comercial ha jugado un papel importante. La apertura de la economía hizo posible conformar un mercado más competido y más competitivo, ha permitido el acceso a insumos de precio y calidad internacionales, ha contribuido al desarrollo de patrones eficientes de especialización y ha propiciado la reasignación de los recursos hacia las actividades exportadoras.

* El sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio exterior se estableció en 1987 como complemento de la política de liberalización comercial. El proceso de apertura se inició en 1983 y se aceleró en 1985, de tal forma que entre 1985 y 1988 el arancel máximo disminuyó de 100 a 20 por ciento, el arancel promedio ponderado pasó de 13.3 a 6.2 por ciento y el valor total de las importaciones sujetas a permisos previos se redujo del 35 al 21 por ciento. Los indicadores descritos dan una idea del grado en que *se intensificó la competencia* en el mercado mexicano.

En el corto plazo, la eliminación de las restricciones a la importación tuvo el efecto de reducir las discrepancias entre los precios internos y los externos, por lo que al exponer los productos nacionales a la competencia de una oferta externa más barata, los precios internos se aproximaron a los precios internacionales y gran cantidad de sectores enfrentaron un impacto adverso como consecuencia directa del crecimiento de las importaciones realizadas a menores precios por la reducción de la protección.

En algunos casos, los menos, la nueva competencia externa se dio en condiciones desleales, ya que los mercados no son perfectos y las prácticas anticompetitivas no sólo se dan entre competidores nacionales sino también entre nacionales y extranjeros.

Entre 1987 y 1988 gran cantidad de industrias que enfrentaron una competencia externa intensa presentaron casos *antidum-*

ping. Sin embargo, el sistema *antidumping* mexicano se ha orientado a evitar el uso injustificado de tales medidas, muestra de ello es que un gran número de casos se desecharon porque los productos todavía gozaban de protección comercial durante el periodo investigado —precios oficiales por ejemplo— o porque no reunían la representatividad requerida o simplemente por falta de información. Por otra parte, de los 23 productos sobre los que sí se iniciaron investigaciones sólo 8 de ellos concluyeron con cuota compensatoria, ya que en la mayoría de los casos fue claro que las industrias enfrentaban problemas de ajuste derivados de la apertura.

Si bien, en el corto plazo algunos sectores enfrentaron un impacto adverso al exponerse a la competencia externa, en el mediano plazo diversas industrias mejoraron su productividad, su eficiencia y la calidad de sus productos. La apertura comercial ha sido una de las principales fuerzas motrices de este proceso.

En este contexto, el sistema *antidumping* mexicano se ha preocupado por desarrollar un enfoque para la determinación de daño que sea congruente con la política de liberalización comercial, ya que “la política comercial no puede dedicarse a abrir la economía por una puerta y cerrarla por la otra”, *tampoco debe permitir la competencia desleal*, ya que ésta última hace que el ajuste derivado de la política de liberalización comercial sea más costoso para los sectores productivos de lo que debiera ser y lleva a la economía a una asignación de recursos ineficiente.

Asimismo, se ha trabajado en el desarrollo de una metodología que permita, siempre que se justifique, la aplicación de cuotas compensatorias inferiores a los márgenes de *dumping* calculados pero suficientes para eliminar las distorsiones de los precios de exportación a México y, con ello, suficientes para eliminar el daño causado a la industria nacional directamente por los precios *dumping*, de tal manera que los productores nacionales puedan ajustarse, no necesariamente al “valor normal” de los exportadores, sino a los precios internacionales los cuales pueden o no coincidir con el valor normal o el precio de exportación que no se discrimina.

Las industrias nacionales que se han visto afectadas por prácticas de *dumping* se preguntarán ¿por qué operar con prudencia el sistema *antidumping* mexicano? ¿por qué no imponer siempre cuotas compensatorias iguales a los márgenes de *dumping* calculados?

Para contestar lo anterior, primero describiré algunas características de los productos y las industrias nacionales involucradas en las investigaciones *antidumping* realizadas en México hasta la fecha.

1. Aspectos descriptivos

Entre 1987 y 1992 el 95 por ciento de las investigaciones contra prácticas desleales se refirieron a *insumos industriales*, esto implica que los usuarios de los productos investigados son también productores nacionales. Por ello, las cuotas compensatorias “excesivas” pueden ser costosas para la industria nacional puesto que afectan directamente la competitividad de los productores, tanto en los mercados mundiales como en el propio mercado interno. Los productores nacionales que compiten contra las importaciones pierden rentabilidad o pueden incurrir en pérdidas y verse obligados a salir del mercado dado que, en el marco de una economía abierta, no pueden repercutir en sus consumidores el alza en el precio de los insumos que resulta del establecimiento de cuotas compensatorias. Bajo ciertas circunstancias económicas, las medidas *antidumping* podrían incluso conducir a resultados contrarios a los esperados.

En promedio, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) ha impuesto cuotas compensatorias al 51 por ciento de los productos sujetos a investigación, o al 35 por ciento si contabilizamos las investigaciones por país-producto. Entre 1991 y 1993 la gran mayoría de los casos que se concluyeron sin la imposición de cuotas compensatorias, o que se desecharon, fue porque SECOFI determinó que el daño alegado no fue causado por los precios *dumping*.⁶

La mayor parte de los productos investigados son productos químicos, le siguen los productos de industrias metálicas básicas y maquinaria y equipo; los tres grupos de productos representan cerca del 70% del total de los productos investigados. Gran parte de la fabricación nacional de productos químicos y de productos derivados de las industrias metálicas básicas son industrias que presentan, como regla general, estructuras de mercado concentradas por lo que si las cuotas compensatorias tuvieran el efecto de “cerrar” el mercado externo, dichas industrias concentradas po-

6 Prácticamente en todos ellos sí se determinó la existencia de *dumping*.

drían restablecer un poder de mercado importante al restringirse la competencia.⁷

Por lo anterior, SECOFI tiene que administrar el sistema *anti-dumping* con prudencia puesto que determinaciones imprecisas o injustificadas afectan a la propia industria nacional la que pierde competitividad en los mercados internos y en los de exportación.

2. Enfoque unitario de precios internacionales

Como en cualquier otro sistema *antidumping*, la determinación de daño en el sistema *antidumping* mexicano involucra, en general, tres grandes etapas o cuatro tipos de determinaciones; primero debe determinarse si el producto investigado y el producto nacional son productos similares; segundo, debe definirse la industria nacional y tercero debe determinarse si existe daño en esa producción nacional de bienes similares causado directamente por los precios de exportación del producto investigado.

La legislación mexicana define el daño como: "...la pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra o pueda sufrir la producción nacional de las mercancías de que se trate, o el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias".

No obstante, como en las legislaciones a las que he hecho referencia, no existe orientación alguna respecto a la determinación del vínculo causal. La legislación aplicable se limita a enumerar una serie de factores que deben tomarse en cuenta sin establecer orden, tipo de relación o grado de importancia entre ellos.

El enfoque que ha orientado las determinaciones de daño en el sistema *antidumping* mexicano en los últimos años ha sido el que los expertos sobre el tema han denominado el *enfoque unitario*.⁸ En el enfoque unitario los precios *dumping* y el daño se relacionan directamente. Desde el momento de decidir si se autoriza el inicio de una investigación, SECOFI examina y relaciona simultáneamente las pruebas del *dumping* y del daño.

El enfoque adoptado ha permitido a SECOFI desechar casos en los que a pesar de que existían elementos de *dumping* e indicadores negativos del comportamiento de la industria, la causa del daño no eran los precios *dumping*; casos desechados en México

7 Véase cuadro 2.

8 Destacan Richard D. Boltuck y Setn T. Kaplan.

como el del azúcar o café sí se habrían iniciado bajo un enfoque bifurcado, ya que, bajo este enfoque, primero se estudia la posibilidad de que exista un daño y, si éste se encuentra, entonces se intenta relacionarlo con la práctica de *dumping*.⁹

También se ha dado la situación contraria, casos en los que la industria nacional no presenta indicadores negativos de desempeño pero se ha determinado que los precios *dumping* han anclado los precios internos por debajo de los precios internacionales y, por consiguiente, los precios, las utilidades y, en general, la rentabilidad de la industria nacional debería ser mejor a la observada, lo que finalmente incide en la asignación de recursos productivos.

El enfoque unitario de precios internacionales consiste en trazar una relación causal entre los precios de exportación en condiciones de *dumping*, los precios internacionales y los precios de la producción nacional. Los precios de exportación pueden afectar los precios de la producción nacional ya sea deprimiéndolos o bien anclándolos en relación a un precio internacional, de esta forma, los precios actuales de la producción nacional son inferiores al nivel que deberían observar.

Si SECOFI determina lo anterior, se estiman los efectos reales o potenciales de la erosión o la contención de los precios del producto nacional sobre el resto de las variables de la industria nacional que la legislación estipula para la evaluación del daño.

Este enfoque permite establecer y cuantificar los efectos causados por los precios *dumping*. Asimismo permite establecer el monto de la cuota compensatoria suficiente para posicionar, en su caso, el precio de exportación del producto investigado sobre el precio internacional relevante en el mercado interno.

En la aplicación de este enfoque, SECOFI ha podido determinar, en algunos casos, si la caída de los precios internos y los efectos consiguientes sobre la industria nacional correspondía simplemente al ajuste de precios internos al precio del exportador más eficiente que no efectuaba *dumping*, y no a los precios de exportación que tenían que fijar el resto de los exportadores que sí discriminaban precios pero que llegaban a México al mismo nivel de precios del producto del exportador que no discriminaba. En estos casos, aunque se aplicara una cuota igual al margen

9 Véanse las resoluciones de desechamiento de los casos de azúcar y café, las cuales se publicaron en el *Diario Oficial de la Federación* el 8 de mayo y el 18 de junio de 1992, respectivamente.

de *dumping*, la industria nacional no podría mover sus precios a la alza.

Mediante este enfoque, SECOFI ha aplicado en diversos casos la regla del “derecho inferior al margen de *dumping*”, *lesser duty rule*. El Código *Antidumping* establece que es deseable que se aplique un derecho inferior al margen si este es suficiente para eliminar el daño.

Para establecer el monto necesario para eliminar el daño causado por el *dumping*, se determina un precio internacional que sirve como referencia para situar los precios de la producción nacional en ausencia del *dumping*. SECOFI evalúa si los precios de la producción nacional, en ausencia de la práctica de *dumping*, corresponderían al valor normal en el país exportador, al precio de exportación, o a un precio intermedio entre éstos.

Para tal fin se identifican algunas reglas generales para la aplicación del derecho inferior al margen bajo este enfoque:

i. Si el precio internacional es igual al valor normal, debe fijarse un derecho equivalente al margen de *dumping*.

ii. Si el precio internacional se ubica entre el valor normal y el precio de exportación, debe establecerse una cuota compensatoria suficiente para establecer el precio de exportación en condiciones de *dumping* sobre el precio internacional.

iii. Si el precio internacional es idéntico al precio de exportación, entonces *el dumping no causa daño*; los exportadores que discriminan precios entran al mercado internacional a los mismos precios que los exportadores que no discriminan precios y, en consecuencia, la producción nacional enfrenta los precios contra los que tendría que competir de cualquier forma.

La limitación de este enfoque radica en la dificultad de identificar el precio internacional relevante para el caso en cuestión. Por lo general, la información sobre precios de las transacciones internacionales es demasiado dispersa, aunque se obtenga, en muchos mercados internacionales la competencia está severamente distorsionada, el control de los mercados y las prácticas anti-competitivas no sólo se dan dentro de las fronteras nacionales, entonces ¿cuáles precios internacionales hay que tomar como punto de referencia?

En las materias primas, *commodities*, el arbitraje es relativamente fluido, de manera que los precios de las transacciones se concentran en intervalos estrechos y pueden tomarse las cotizaciones en bolsas internacionales, pero este no es el caso de los productos

diferenciados. Por tanto, la falta de definición de un precio internacional para los productos diferenciados representa muchas veces uno de los mayores obstáculos para la aplicación de la regla del derecho inferior al margen. No obstante, en estos productos, se puede definir un precio internacional a partir de un precio promedio de exportación de los países que no están involucrados en la investigación.

En ocasiones, las investigaciones conciernen a productos manufacturados muy diferenciados para los cuales sólo existe un productor mundial. En estos casos, podría determinarse el precio internacional a la manera del *counterfactual* del modelo tipo CADIC de Boltuck, en este caso se obtendría el precio que el exportador fijaría si se le forzara a fijar el mismo precio en los dos mercados, o en ausencia del modelo que lo estime, no existiría otra alternativa que tomar el valor normal del exportador investigado como el precio internacional y, por consiguiente, con esta última alternativa la cuota compensatoria sería igual al margen de *dumping*.

Por otra parte, resulta evidente que las referencias de precios internacionales sólo son útiles en los mercados donde las distorsiones son relativamente poco significativas; por ejemplo, SECOFI no emplearía el precio internacional del azúcar o de los lácteos como un precio “de eficiencia” o como el precio internacional relevante.

3. Desarrollo actual (modelo a instrumentar)

A la luz de los desarrollos recientes de los modelos tipo CADIC, SECOFI ha empezado a desarrollar un modelo para instrumentar el enfoque unitario de precios internacionales, e incorporar la condición oligopólica de los mercados en los mismos.

Para desarrollar el modelo se parte de los elementos siguientes: sabemos que bajo competencia imperfecta los precios divergen del costo marginal; cuando existen pocas empresas algunos modelos como el de Cournot predice que el grado de poder de mercado, *marketpower*, disminuye al aumentar el número de empresas.

Cuando existen pocas empresas en la industria en la que se está evaluando el efecto de la competencia de las importaciones en condiciones de *dumping*, así como en el mercado del país que está exportando, es más razonable usar como herramienta mate-

mático modelos de juegos de una sola etapa con soluciones no cooperativas.

Cuando hay equilibrio oligopólico el equilibrio permite beneficios positivos puros que se agregan al ingreso nacional y, por lo tanto, está en el interés del país capturar una porción sustancial de esos beneficios para agregar a su ingreso nacional.

Por otro lado, si los bienes que se investigan constituyen una proporción considerable del gasto del consumidor, el excedente del consumidor se verá fuertemente afectado por la determinación que se tome en relación al daño.

Como primera aproximación SECOFI desarrollará un modelo no cooperativo de una sola etapa con equilibrio de Nash y conjeturas variacionales. Los coeficientes que representan esas conjeturas son tratados como parámetros que miden el grado de competencia o colusión. Los valores son determinados de los datos. El procedimiento consiste en calibrar el modelo de la misma forma que los modelos de equilibrio general computable. Los parámetros que se usan son semejantes a los que se piden en CADIC. Las funciones de demanda son obtenidas de una función de utilidad bien especificada lo cual nos permite calcular el excedente del consumidor.

El modelo nos permitiría establecer un “*counterfactual*” similar al usado por Boltuck en CADIC, incorporando el enfoque de precios internacionales, y en base a ese “*counterfactual*” establecer el impacto sobre la industria nacional.

Más aún, dado que se trabajaría con modelos lineales es posible calcular el derecho inferior al margen basado en una función de bienestar social. Esta función de bienestar social podría dar diferentes pesos al excedente del productor y del consumidor, en el extremo se le daría peso completo al excedente del productor.

Un modelo de esta naturaleza constituye, en opinión de los investigadores de SECOFI que están trabajando en metodologías para evaluación del daño, un paso adelante en el uso del instrumental analítico económico que incorpora elementos de poder de mercado no presentes en los modelos que se usan hasta ahora.

Sin duda, el desarrollo de herramientas analíticas rigurosas se vislumbra como la tendencia del tipo de metodología que deberá utilizarse más en el futuro en las determinaciones de daño en los casos de prácticas desleales de comercio internacional, y como una alternativa para evitar el uso proteccionista o injustificado de medidas *antidumping*.

Cuadro 1
RESOLUCIONES ANTIDUMPING POR AÑO

Año	Desachamientos	Inicio de investigación	Resolución provisional	Resolución definitiva	Inicio de revisión de la definitiva	Revisión de la definitiva	Recurso de revocación	Total
1987		18	5	2				25
1988		11	15	12				38
1989		7	5	11				23
1990		11	6	7	1	1		26
1991		9	16	16	6	6		53
1992	8	27	12	16	16	7	4	90
1993	2	23	20	12				57
Total	10	106	79	76	23	14	4	

RESOLUCIONES ANTISUBVENCIÓN POR AÑO

Año	Inicio de investigación	Resolución provisional	Resolución definitiva	Revisión de la resolución definitiva	Total
1990	1	0	0	0	1
1991	0	1	1	0	2
1992	0	0	0	0	0
1993	1	0	0	0	1
Total	2	1	1	0	

Cuadro 2
INVESTIGACIONES POR PRÁCTICAS DESLEALES POR ORIGEN (RAMA ECONÓMICA) DEL BIEN

<i>Rama de actividad económica</i>	<i>Casos</i>	<i>Total de la rama</i>	<i>Participación en total de inu.</i>
Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico	(1) Sosa Cáustica (2) Tricloramina (2) (3) Monoisopropilamina (4) Acetato de Eter Monocíclico (5) Carburo de Silicio (6) Carbonato de Potasio (3) (7) Hidróxido de Potasio (3) (8) Monoetilamina (9) Electrodo de Grafito (10) Azul a la Cuba (3) (11) Sondas Uretrales (12) Toluén Disocianato (13) Películas de celofán (14) Sorbitol (15) Hilo de caucho (16) Fibras acrílicas (17) P. V. C. (18) Diyodhidroquinoleína (19) 2-Etil Hexanol (20) Pisos vinílicos en rollo (21) Jeringas de plástico (22) Tripa de Celulosa Regenerada (2) (23) Tripolifosfato de Sodio (24) Películas de Polipropileno (2) (25) Políester fibra corta (26) Bandas de hule (27) Velas (28) Peróxido de Hidrógeno (29) Poliestireno cristal e impacto (2) (30) Sosa Cáustica (31) Químicos Orgánicos (32) Homopolímeros (33) Carbonato de Sodio	43	40%

Rama de actividad económica	Casos	Total de la rama	Participación en total de inv.
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	(1) Tela de mezcilla (2) Textiles de algodón y sintético (8) (3) Textiles de algodón y sintético y fibras sintéticas y artificiales (4) Textiles (5) Confecciones	13	12%
Productos metálicos, maquinaria y equipo	(1) Microcomputadoras AIT (2) Rodamientos de bolas y rodillos (3) Artículos de cocina de pelitre (4) Pilas alcalinas (5) Amortiguadores (6) Conectores Telefónicos (7) Transformadores de Potencia (8) Cierres de cremallera (9) Candados (10) Cierres de Cremallera (11) Herramientas	11	10%
Industrias metálicas básicas	(1) Barras de acero (2) Flejes de acero (3) Productos de acero (4) Lingote de aluminio (5) Placa de rollo (6) Lámina rolada en caliente (7) Lámina rolada en frío (8) Varilla corrugada (2) (9) Alambón (10) Conexiones de hierro maleable (11) Placa en hoja (12) Lámina galvanizada (2) (13) Placa de rollo (14) Lámina rolada en caliente (15) Lámina rolada en frío (16) Aceros especiales	18	17%

Rama de actividad económica	Casos	Total de la rama	Participación en total de inv.
Otras industrias manufactureras	(1) Vauhorímetros (2) Series de navidad (3) Juguetes (4) Calzado (5) Bicicletas (6) Enseres eléctricos (7) Refrigeradores (8) Lámpicas	8	7%
Productos minerales no metálicos exceptuando derivados del petróleo y carbón	(1) Corindon artificial café (2) Recubrimiento cerámico (azulejo) (3) Vajilla de cerámica y porcelana (2) (4) Fluorita (5) Cemento	6	5%
Papel, productos de papel, imprentas y editoriales	(1) Cartón kraft (2) (2) Revista orbit (3) Celulosa de fibra larga (4) Papel bond	5	5%
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	(1) Almidón catiónico (2) Cerdo (3) Bovino (4) Harina de pescado	4	4%
Total de casos		108	100%

Nota: Las ramas de actividad económica siguen los criterios de clasificación empleados en cuentas nacionales.
 Los paréntesis indican el número de casos (países) relacionados con cada producto.