

Unidad 7

- Política Comercial H. Apertura

Hemos visto el asunto de las barreras, pero ¿qué ocurre cuando las quitamos?, ¿realmente estamos mejor sin ellas?

En este capítulo veremos los problemas que conlleva la apertura comercial en un mundo en el que los países no necesariamente actúan como la teoría lo hubiese supuesto

En capítulos anteriores hemos visto que no hay claridad sobre el nivel de apertura que es preferible. En este capítulo hablaremos de los males que la apertura trae consigo, mismos que tienen que ver con realidades tan complejas que la teoría no alcanza a cubrir todavía. Terminaré el capítulo hablando de las experiencias recientes de la apertura comercial en Latinoamérica, con un énfasis muy particular en México, que es el caso más espectacular de apertura en muchos años.

Apertura vs Proteccionismo

Hemos visto los argumentos contra el proteccionismo en el capítulo anterior, y tienen que ver con la famosa expresión de superioridad del comercio sobre la autarquía. Hay otro argumento de orden macroeconómico que no hemos visto con detalle, aunque se planteó antes, que dice que cuando un país se protege, el mercado se concentra, provocando presiones inflacionarias, que a su vez presionan al tipo de cambio hacia la devaluación. La única escapatoria es aumentar la protección. Normalmente, los países cerrados prefieren cerrarse más antes que devaluar, puesto que ésta última es una medida impopular que daría la imagen de que no hay suficiente control de la economía. El resultado es un proteccionismo creciente, como el caso de México a fines de los setenta que hemos cubierto en el capítulo anterior.

Contra esto, la apertura suena muy atractiva. Sin embargo, tiene también problemas. Hemos también visto algunas respuestas de quienes prefieren las tarifas o cuotas contra el libre comercio, la mayoría basadas en los argumentos de la industria infantil y del segundo mejor. Nuevamente tenemos un argumento macroeconómico importante en contra de la apertura. Cuando un país abre sus fronteras. Después de haber estado cerrado, los precios internacionales resultan ser más bajos que los nacionales para un buen número de productos, además de los bienes que el país ni siquiera producía. Esto provoca un crecimiento de las importaciones mucho mayor que el de las exportaciones. En microeconomía, esto no puede ocurrir porque forzamos al modelo a que siempre se tenga balanza equilibrada. Sin embargo, la realidad sí permite desequilibrar el comercio, generando déficit comercial. Para los países pequeños. Como lo son la mayoría, el comercio internacional se da en divisas, lo que implica que el país debe generar flujos de capital hacia adentro lo suficientemente grandes para cubrir el déficit.

Cuando el déficit dura suficiente, el país se enfrenta a las presiones devaluatorias. sea por falta de divisas o por tasas de interés reales excesivas (utilizadas para capturar divisas). Finalmente el país cae en el mismo dilema del párrafo anterior devaluar o proteger.

Pero aun sí nos mantenemos en el análisis macroeconómico, no es claro que la apertura beneficie siempre, para ilustrar esto tenemos tres frases de Krugman. En tres diferentes artículos, "la liberalización implica aumento del comercio" (1981). "La liberalización reduce exportaciones" (1984), "las tarifas permiten generar competitividad, [...] en ese momento, la liberalización aumenta el comercio" (1987)¹. Nótese que en estos tres casos, Krugman expresa puntos de vista que nos hacen dudar de la efectividad de la apertura. Las tres frases se extraen de diferentes contextos, pero lo importante aquí es recalcar que la apertura no necesariamente beneficia. De hecho, podemos utilizar algunas frases célebres de la política comercial, que además de ser jocosas, nos permiten tener una idea de lo que en la vida real hay que hacer.

La primera frase nos presenta el problema fundamental de la nueva teoría del comercio internacional, las soluciones para todos los casos no existen. Debemos aplicar diferentes políticas a diferentes industrias. La segunda frase representa la duda que debemos mantener siempre sobre las grandes conclusiones de la teoría económica que parte de la competencia perfecta. Efectivamente, la apertura brilla al confrontarse al proteccionismo, pero nadie garantiza que finalmente el país quede mejor. La tercera frase es más bien una recomendación a quienes buscan en el comercio exterior la solución a los problemas económicos internos, no se entra a ganar en el comercio internacional, se entra a competir.

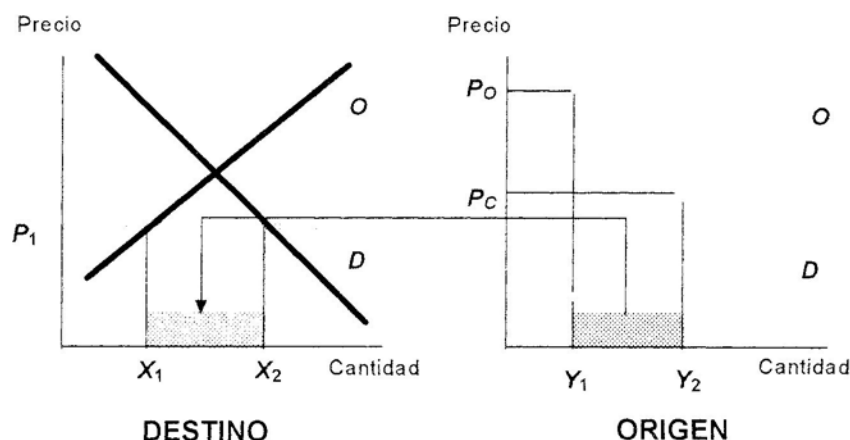
La última frase, original de José Alfredo Jiménez, es la quinta esencia de la competencia internacional y de la Teoría de Juegos en condiciones de liderazgo. No hay que ser el líder del mercado desde el principio, hay que estar en el mercado. Después podremos alcanzar el liderazgo.

Estos párrafos ilustran la complejidad del asunto. No es tan sencillo como decirlo, en el comercio internacional tenemos definitivamente, problemas derivados de las distorsiones que las tarifas generan, pero también tenemos problemas originados en la incapacidad de administrar la apertura. Cualquiera de los dos es peligroso, por lo que las secciones siguientes se destinan a los problemas más comunes de la apertura, el dumping y la resolución de disputas vía arbitraje.

Los Problemas de la Apertura: Dumping

El dumping se define como y vender, en el mercado internacional, a un precio menor que en el mercado interno. Esto significa que si los zapatos chinos resultan más baratos que los mexicanos, no hay dumping a menos que estos mismos zapatos chinos se vendan en China más caros que en México, y esto hay que probarlo. Pero no sólo eso, resulta que si la entrada de productos a precios dumping al país no daña la industria nacional, el gobierno no tomará medidas para evitarlo. Es necesario que se pueda demostrar daño a la industria para que se

tomen medidas, y estas medidas se reducen a la imposición de tarifas compensatorias, que evitan un mayor daño, pero no corrigen el anterior. Esto significa que si entran productos a precios dumping, y la industria nacional no actúa pronto, cuando entre en vigor la tarifa compensatoria, el daño ya estará echo.



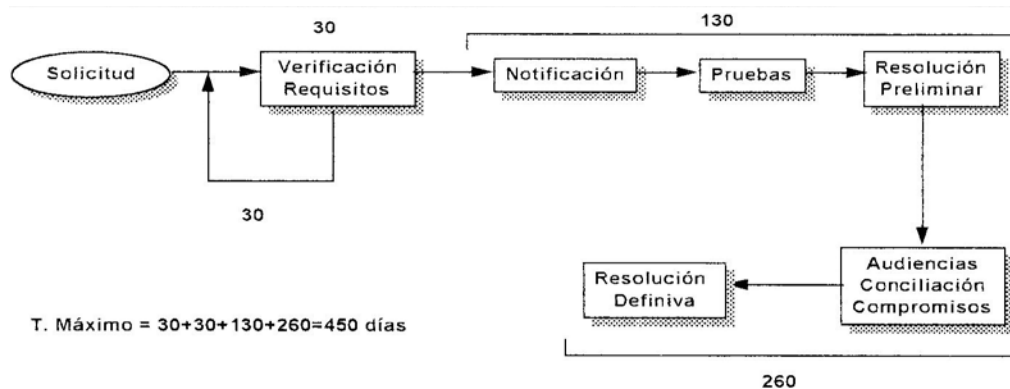
Dumping por razones de mercado

El dumping es una práctica común para empresas interesadas en el comercio exterior, y recurren a él por dos razones principales. En primer lugar, una buena forma de entrar a un mercado y obtener una participación importante es hacerlo a precios bajos. Es el mismo argumento utilizado por las empresas que entran a guerras de precios en mercados internos. Pero la segunda razón es también importante, la empresa puede discriminar precios entre el mercado nacional y el internacional, con lo que logra ganancias mayores. Veámoslo en la figura anterior. En ella aparecen los dos mercados. El origen y el destino. La empresa podría vender en su mercado la cantidad Y_2 , sin embargo, de hacerlo así tumbaría el precio de P_o a P_c , lo que eliminaría sus ganancias. Pero si vendiera Y_2 estaría produciendo de la manera más eficiente, ya que ese punto corresponde al equilibrio del mercado, lo que implica que es el costo promedio mínimo. La empresa decide producir Y_2 , pero exporta la cantidad $Y_1 - Y_2$ al mercado destino. En su país, el precio sigue siendo P_o , pero en el país destino puede vender a P_c , justo el precio que le permite vender la cantidad sobrante. Al hacer esto, la empresa consigue producir de la manera más eficiente: vender a precio oligopólico en su país, y recuperar el costo en el país destino.

No existen leyes o reglamentos internacionales sobre dumping, cada país aplica las suyas. Pero hay un consenso sobre la importancia de regular esta estrategia, y en la forma de definirla. En México, las prácticas desleales de comercio están tipificadas en la Ley de Comercio Exterior, específicamente en su Título V que define a éstas como: "la importación de mercancías en correlaciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen un daño a la producción nacional".

Hay que notar que en este párrafo se definen dos tipos de prácticas desleales: la discriminación de precios (el dumping) y las subvenciones en el país de origen, lo que conocemos como los subsidios a la exportación. Sin embargo,

califica estas prácticas de desleales únicamente cuando causen o amenacen daño a la industria nacional. La necesidad de probar esta amenaza de daño existe únicamente cuando México tiene reciprocidad con los países de origen. El Título V de esta ley se compone de cuatro capítulos. El primero de definiciones, el segundo sobre dumping, el tercero cubre los subsidios y el cuarto habla del daño y la amenaza de daño.



Procedimiento anti-dumping

Sobre el dumping, la ley lo define como la importación de mercancías a un precio inferior a su valor normal (Art. 30) que, a su vez, se define como "el precio comparable de una mercancía idéntica o similar que se destine al mercado interno del país de origen en el curso de operaciones comerciales normales" (Art. 31). Esto suena bien, sin embargo, es muy raro que pueda uno tener precios de mercancías similares. A la hora de demandar a algún país por dumping, es necesario documentarla de manera que la Secretaría de Comercio, que es la autoridad responsable, pueda decidir. En muchos casos, las mercancías que se venden en México son de un modelo ligeramente diferente del que se vende en el país de origen, y esto basta para que no pueda aplicarse el párrafo mencionado del Artículo 31. Para evitar que se le de vuelta a la ley, el mismo artículo expresa

"Sin embargo, cuando no se realicen ventas de una mercancía idéntica o similar en el país de origen, o cuando tales ventas no permitan una comparación válida, se considerará como valor normal, en el orden sucesivo:

Los artículos siguientes, ejemplos definen aún más estos dos procedimientos, que son mucho más utilizados que la primera definición, la referente a precios comparables de mercancías similares. Después hablaremos sobre los subsidios, pero en este momento es importante analizar la cuestión del daño a la industria nacional, que califica todos estos procedimientos.

Define al 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" (Art. 39) y todavía más, expresa que la amenaza de daño se basará en "hechos y no simplemente en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas". Sin embargo, para que haya daño (o amenaza) a la producción nacional, se especifica que ésta debe abarcar al menos 25% de la producción nacional de la mercancía

que se trate. Los artículos restantes del capítulo, 40 al 44(Unidad 2) definen de manera explícita cómo medir daño y amenaza de daño a la industria nacional.

Cabe aquí un comentario. Nosotros sabemos que existen productos sustitutos y complementarios, pero la ley no. También sabemos que si un producto sustituto entra a precios dumping, entonces estará dañando a la industria, pero no a la industria que produce una mercancía similar. Por ejemplo, si los encendedores entran a México a precios inferiores a su valor normal, la industria de cerillos no puede presentar una demanda por dumping. Lo podría hacer la industria nacional de encendedores, pero ésta podría no estar interesada por ser ella la que importa. La ley otorga el derecho a demandar a la industria que produce en la etapa inmediatamente anterior a los encendedores, pero no a una industria que produce un bien sustituto cercano.

De todo lo expresado podemos concluir lo siguiente: El dumping es una estrategia de las empresas para obtener mercado o para maximizar sus ganancias, por lo tanto, es un fenómeno normal. Para poder demandar protección, se requiere demostrar que el bien entra a un precio inferior a su valor normal y que daña o puede dañar a la industria nacional. Esta demanda de protección debe ser levantada por, al menos, 25% de la industria nacional. Si sumamos todo esto. El asunto no es nada sencillo, es complejo y exige que los empresarios conozcan la ley y tengan la capacidad de construir su demanda de forma que prospere.

Falta aún saber cuanto tarda la autoridad en decidir si hay o no competencia desleal, y después de esto, cómo protegerá a la industria nacional. Este punto lo cubre el Título VI de la ley, mientras que el anterior lo regula el Título VII_ En éste_ se especifica que la autoridad tiene un plazo de 30 días para aceptar, rechazar o requerir más pruebas para la demanda. Las partes tendrán, en caso de prosperar la demanda, 30 días más para presentar pruebas. Después de este punto, la autoridad tiene 130 días para dictar la resolución preliminar y 260 días más para la resolución final. Este proceso aparece en la figura siguiente. Como puede verse, los 30 días para presentación de pruebas son parte de los 130 que tiene la autoridad para dictar la resolución preliminar, lo que nos lleva a un tiempo máximo de 450 días. La ley no especifica el tipo de días del que hablamos, pero funcionarios de la SECOFI sostienen que son días naturales. Lo que nos lleva a, más o menos, 15 meses.

El procedimiento es tan largo que si no se inicia cuando hay amenaza de daño, sino cuando va la industria resiente la competencia desleal, 15 meses pueden ser suficientes para que quiebre un buen porcentaje de las empresas. Y esto ya no tiene remedio, puesto que las resoluciones a que se refiere la ley no resuelven los problemas pasados, sino que evitan su crecimiento. El Título VI de la ley nos define las cuotas compensatorias, llamadas en general salvaguardas y que "regulan o restringen temporalmente las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competitivas a la producción nacional" (Art. 45) y nos dice que podrán ser "aranceles específicos o advalorem, permisos previos o cupos máximos". Eso es todo, los artículos 46 al 48 nos redefinen daño, amenaza de daño_ etc.

Los artículos 62 al 71 hablan específicamente sobre las cuotas compensatorias y lo más interesante es que se consideran "aprovechamientos en los términos del artículo 3o. del Código Fiscal de la Federación", lo que significa que, en caso de demostrar competencia desleal, la industria se protege con un arancel, y las ganancias de este arancel son para el gobierno federal, como aprovechamientos, lo que podría, o no, permitir el uso de estos ingresos adicionales para recuperar la capacidad productiva de la industria. En algunos países efectivamente se crea un fondo para créditos blandos a los productores dañados por la competencia desleal, en México no existe ninguna obligación de hacerlo.

Subsidios

La otra forma de competencia desleal son los subsidios a la exportación. Un país destina subsidios a una industria, con lo que ésta es artificialmente competitiva. Este problema es mucho más complejo que el dumping por lo que la ley no es tan clara como en aquel caso. De hecho, la Ley de Comercio Exterior de México. En su capítulo I11 cubre este tema de manera muy superficial, dejando más a la jurisprudencia la decisión sobre estos casos. El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica hace lo mismo, deja los subsidios a criterios muy laxos, similar al GATT que se ha visto impotente frente a los subsidios de muchos gobiernos a su agricultura., Principalmente.

Los gobiernos acostumbran subsidiar la producción de algunos sectores, por razones de diversa índole, desde empleo hasta tradiciones. Sin embargo, el subsidio puede ser tan grande que provoque una competitividad artificial en la industria_ y ésta exporte_ En ese momento, un subsidio a la producción se convierte en subsidio a la exportación. Algunos ejemplos pueden ser el subsidio que México tenía sobre el gas natural_ que provocaba que cualquier empresa que exportaba, y utilizaba gas en sus procesos, resultaba estar subsidiada y era susceptible de ser demandada en otros países. El subsidio de la agricultura francesa, para mantener tradiciones, empleo y soberanía.. Resulta ser competencia desleal en algunos productos. El subsidio en Estados Unidos a la producción de granos, es también competencia desleal.

Pero estos temas son muy difíciles, y se resuelven normalmente por negociaciones entre gobiernos. No estamos hablando de una empresa que tiene ciertas inclinaciones estratégicas, sino de la política económica de un país, que puede ser uno de los siete grandes. ¿Qué ley nacional puede competir con esto? Por eso las leyes son laxas, para dar espacio a la política internacional y dejar que sea ésta la que resuelva los conflictos.

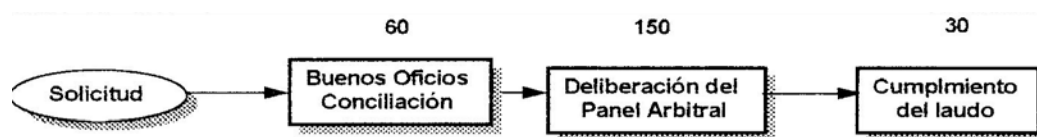
Los Problemas de la Apertura: Arbitraje

Esto nos abre paso al siguiente tema de la apertura. Cuando un país está cerrado no requiere discutir con otros, cuando se abre, tendrá conflictos con subsidios, con dumping no sólo de otros países hacia él, sino también intentos de cenar mercados a los productos del país con demandas apócrifas de competencia desleal. En estas circunstancias, el país debe enfrentarse a conflictos

internacionales que no se pueden resolver en Cortes, sino que necesita buscarse un tercero que resuelva las diferencias.

A estos terceros se les llama árbitros, y se dedican a resolver disputas entre empresas o países en las áreas de comercio internacional, inversión extranjera y algunos otros rubros colaterales. El arbitraje tiene varias ventajas sobre las disputas legales. En primer lugar, no hay un Derecho Internacional del comercio, o de la inversión, que tenga vigencia en todos los países. Existen algunos lineamientos, sobre todo originados en el GATT, pero no hay Cortes internacionales que juzguen este tipo de asuntos. El arbitraje, por su parte, tiene jurisdicción internacional, a partir de la llamada Convención de Nueva York. Un laudo arbitral se llevará a efecto en cualquier país que ha firmado esta convención. v son casi todos.

La segunda ventaja de los árbitros es la velocidad. Un panel arbitral internacional tarda, en promedio, poco más de un año para dictar el laudo final, una Corte puede tardar varios años. Por ejemplo, las cortes de Nueva York, para cuestiones de comercio internacional: tarda un promedio de cinco años en resolver.



T. Máximo = $60+150+30 = 240$ días

Procedimiento arbitral en el TLC de Norteamérica

El procedimiento arbitral es sencillo, se levanta la demanda y la autoridad internacional (GATT, TLC) llama a un panel arbitral que se conforma de acuerdo con las reglas establecidas en los documentos mencionados. El panel arbitral llama entonces a las partes y recibe las pruebas documentales, inicia la deliberación y emite un laudo. Este laudo, como antes mencionábamos, es universalmente válido.

Cuando una de las partes está inconforme con el laudo, puede apelar de acuerdo con los reglamentos de cada estructura de comercio, y se llevaría a cabo otro panel, que emitirá, ahora sí, un laudo inapelable.

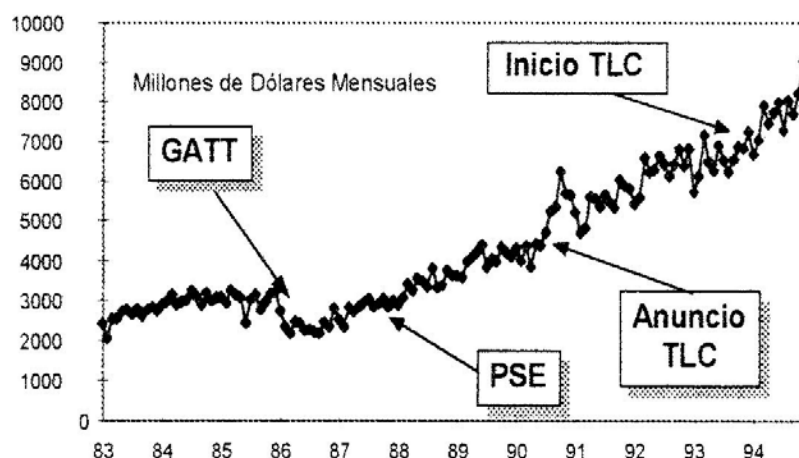
Experiencias Recientes de la Apertura en América Latina

La apertura puede provocar problemas de desajuste, dado que las importaciones crecerán de inmediato, mientras que las exportaciones pueden tener un periodo de maduración mayor. De cualquier forma, la tendencia internacional de los años ochenta en adelante ha sido de apertura, lo que ha provocado que los países latinoamericanos tengan que subirse al carro de la competencia internacional. Tal vez menos preparados que otros para competir, pero con la necesidad de hacerlo.

Aunque existen varias experiencias interesantes en la apertura comercial, tal vez el caso mexicano sirva como un ejemplo ilustrativo, tanto por la velocidad, como por los grandes efectos que ha tenido, llevando a México al primer lugar en déficit de Cuenta Corriente, como porcentaje del PIB.

México

Vamos a detenernos en el caso de México por varias razones, pero principalmente porque este país ha abierto sus fronteras de una manera impresionante. En 1982, México alcanzó un arancel promedio de 100%. Al incorporarse al GATT, cuatro años después, inició una



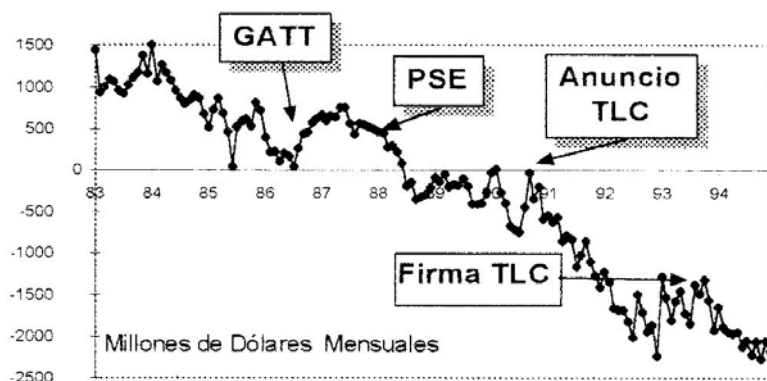
Volumen de comercio en Mexico

Debe recordar que tanto el GATT como el TLC son documentos de las mismas autoridades o estructuras internacionales. Apertura total que se incrementó de manera importante con el fin de utilizar las importaciones como herramienta para bajar la inflación, y que ha alcanzado su máximo con el ingreso de México al TLC de Norteamérica, además de los acuerdos comerciales. En vigor, con Chile, Costa Rica, Colombia, Venezuela y los que actualmente negocian con Guatemala, Nicaragua y Bolivia.

La anterior nos muestra el volumen* de comercio exterior de México. Podemos notar tres etapas diferentes, de 1983 a 1987, un volumen estable de alrededor de 3 mil millones de dólares mensuales. A partir del ingreso al GATT, pero sobre todo al utilizar las importaciones como freno a la inflación interna, el volumen crece, de 1987 a 1991, hasta los 4 mil millones de dólares. Al anunciarse, a principios de 1990, la negociación para un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, e incrementarse el esfuerzo anti-inflacionario para llegar a un movimiento de precios anual de un solo dígito, el volumen crece aceleradamente para alcanzar más de 10 mil millones de dólares mensuales en 1993.

La pregunta obvia en este caso es si las exportaciones logran crecer a la misma velocidad de las importaciones, puesto que como se comentaba al principio de este capítulo, la apertura indiscriminada y rápida genera crecimiento de las importaciones, pero no necesariamente de las exportaciones, con lo que se

provoca un déficit comercial importante. La Fig. 7.6 nos permite ilustrar el argumento, a principios de los ochenta. México mantenía un superávit de mil millones de dólares mensuales, la entrada al GATT coincide con una recuperación momentánea del superávit, pero el plan antiinflacionario inicia la caída del superávit. Que se transformaría en déficit muy rápidamente, alcanzando una estabilidad aparente en los 1500 millones de dólares mensuales, que representan poco menos de 20 mil millones de dólares anuales.

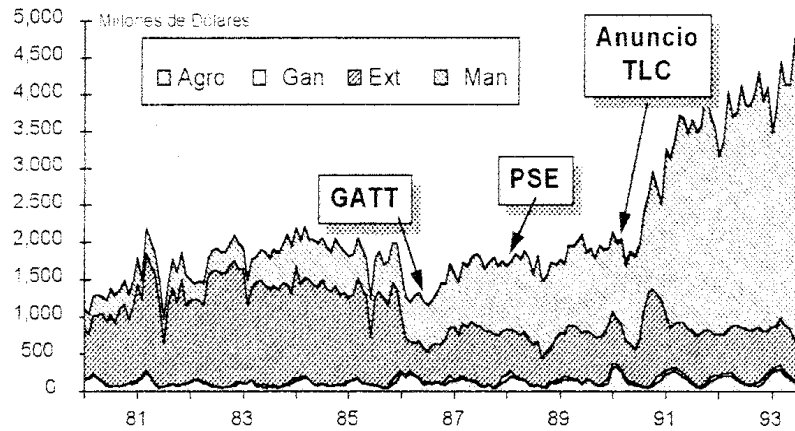


Balanza comercial de México

Los cambios son mucho más notorios cuando analizamos los rubros que han crecido en participación. Figura anterior presenta las exportaciones por rubro, mientras que la figura siguiente nos muestra las importaciones, también desglosadas. Nótese cómo el incremento en exportaciones mexicanas ha sido de bienes manufacturados, mientras que la gran dependencia del petróleo, en la gráfica Extractivas, desaparece en los noventa. Aquí puede verse la extrema importancia del TLC en las exportaciones manufactureras, que inician su crecimiento acelerado a partir de 1990.

Pero las importaciones crecen aún más, en la figura anterior es notoria la caída de importaciones manufactureras en 1982, que inicia su recuperación hasta 1988, pero que con el anuncio del TLC crece de manera impresionante para alcanzar una cifra superior a 5 mil millones de dólares mensuales de importaciones de manufacturas, contra apenas 4 mil millones de exportaciones de estos bienes.

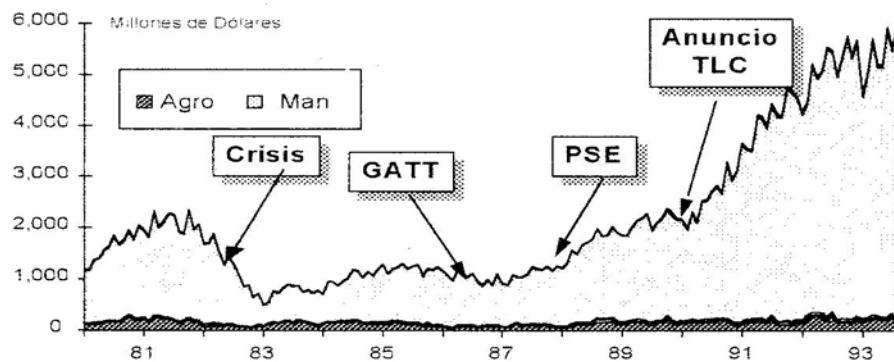
Para complementar esta visión, podemos utilizar la participación de manufacturas en exportaciones e importaciones. La anterior muestra la participación en exportaciones, mientras que la figura siguiente nos presenta la proporción de manufacturas en las compras que México hace en el exterior. Ahora vemos que las exportaciones manufactureras son el motor del comercio exterior mexicano, mientras que las importaciones de estos bienes apenas se mantienen en su valor normal, es un problema de crecimiento de la base, no de la participación de manufacturas.



Exportaciones por rubro

De cualquier forma, el volumen del comercio exterior de manufacturas, como porcentaje del volumen total de comercio resulta ser muy ilustrativo del crecimiento del comercio exterior mexicano. La crisis financiera y cambiaria de 1982 provocó una caída de las manufacturas hasta representar menos del 30% del total comerciado. La participación de las manufacturas se recuperó en los años siguientes, y rebasó los niveles tradicionales con la entrada al GATT, el plan antinflacionario y el TLC.

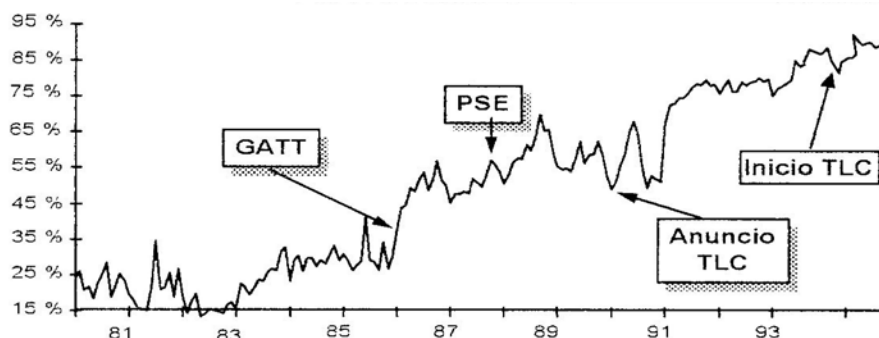
Es interesante ver que, aún dentro de las manufacturas, la respuesta a la apertura ha sido diferenciada. El mayor crecimiento en exportaciones, sin lugar a dudas, es el de maquinaria y equipo, una rama manufacturera, pero el incremento en importaciones más importantes se da en textiles, madera y papel, tres ramas también manufactureras.



Importaciones por rubro

De hecho podemos identificar el cambio en la participación de cada una de estas ramas sobre exportaciones e importaciones. Las Tablas 7.1 y 7.2 nos presentan la participación de cada rama en exportaciones e importaciones, antes de la apertura (1984-1986) y después de ella (1990-1994). Los casos más interesantes son el petróleo (minería) y la maquinaria y equipo, en exportaciones, y las ramas mencionadas antes, textiles, madera y papel, en las importaciones. Nótese el gran ajuste que tienen todas.

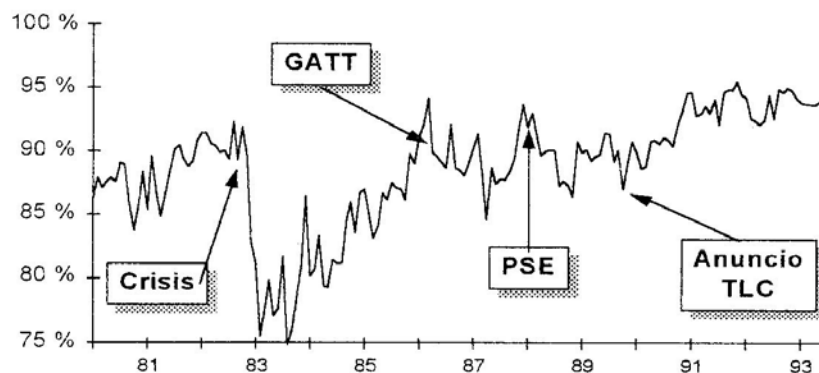
En el caso del petróleo es necesario recordar que no es una cuestión de apertura, sino de precios internacionales, algo de lo que mencionábamos en la unidad anterior, al referirnos a la desventaja de origen de América Latina y sus exportaciones de materias primas. En la Tabla 7.2, algo notorio es que casi todas las ramas crecen, lo que es natural sabiendo que el petróleo ha disminuido. Este es un problema tradicional de trabajar con participaciones, cuando una disminuye, el resto tiene que aumentar, para mantener el 100% del total. Si medimos en dólares, entonces el crecimiento de automóviles es más notorio, y algunas ramas que aparentan crecer no lo hacen tanto.



Proporcion de manufacturas en las importaciones

INDUSTRIA	PART	REL
Minería	-27.48%	-49.48%
Alimentos, bebidas y tabaco	-1.81%	-24.50%
Agricultura y ganadería	N.S.	N.S.
Papel	0.21%	38.43%
Madera	0.34%	80.17%
No Metálicos	0.71%	42.89%
Textiles	1.16%	59.80%
Maquila	1.18%	153.93%
Industria química	1.26%	12.79%
Metálica básica	2.90%	65.55%
Maquinaria y equipo	19.05%	148.85%

VARIACIÓN EN LA PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES. Cambio en la participación de las exportaciones totales. Rel cambio en términos relativos a la que tenía la misma rama. N. S. No significativo.



Proporcion de manufacturas en las importaciones

INDUSTRIA	PART	REL
Agricultura y Ganadería	-5.17%	-48.67%
Industria Química	-3.56%	-18.34%
Metálica Básica	-1.20%	-13.35%
Minería	-0.53%	-32.37%
No Metálicos	0.24%	34.28%
Papel	0.29%	9.23%
Madera	0.44%	110.72%
Maquila	0.66%	15.17%
Textiles	2.89%	301.10%
Alimentos, Bebidas y Tabaco	2.89%	62.44%
Maquinaria y Equipo	3.06%	6.77%

Variación de las importaciones

Cambio en la participación de las importaciones totales. Rel: cambio en términos relativos a la que tenía la misma rama. N.S.: No significativo.

GLOSARIO

Arbitraje: Procedimiento para resolver disputas en relaciones internacionales. Las partes acuden a un árbitro especializado, que dictamina quién tiene razón.

Dumping: Venta de mercancías en mercados exteriores a precios inferiores al del mercado interno. Constituye una práctica desleal en el comercio.

Subsidio: Transferencia hacia una industria que le permite reducir sus costos finales de producción (o incrementar sus ingresos). Cuando se subsidia a una industria para que exporte, constituye una práctica desleal.

Volumen de Comercio: El comercio internacional, la suma de exportaciones e importaciones. Se utiliza como una medida de la inclusión de una economía en el concierto internacional.