

## EFFECTOS DEL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS ESTADOUNIDENSE EN LAS EXPORTACIONES MEXICANAS

Mario Dehesa  
Carla Pederzini.\*

### INTRODUCCIÓN

Las circunstancias que caracterizan la trayectoria observada por la economía mexicana en los últimos años revelan la necesidad de examinar en detalle los determinantes del sector externo. En esta óptica, la tarea del presente trabajo está orientada a examinar la contribución del sistema generalizado de preferencias (SGP) estadounidense al incremento de las exportaciones mexicanas. Un estudio de esta naturaleza resulta indicativo de los beneficios potenciales que se pueden esperar de un programa de incentivos fiscales destinados a impulsar las exportaciones.

El interés por conocer el impacto del SGP estadounidense sobre las exportaciones mexicanas obedece, sin embargo, a un conjunto más amplio de consideraciones. Entre ellas sobresale la relación de México con Estados Unidos. La importancia de nuestro intercambio de mercancías con el vecino del norte no se deriva exclusivamente de su carácter cuantitativo, por ser éste nuestro principal socio comercial por un gran margen. Es atribuible también a la tendencia de fondo de la economía nacional a integrarse con la estadounidense, con las amplias consecuencias que de ello se desprenden, entre las cuales conviene subrayar, en el presente contexto, el encuentro de las respectivas políticas comerciales.

Desde esta perspectiva no se puede ignorar la trascendencia que tiene para el país la nueva Ley de Comercio y Tarifas norteamericana aprobada en 1984, la cual constituye un instrumento de negociación de largo alcance para la expansión de los intereses comerciales y las inversiones de Estados Unidos. Dentro de ella se inscribió la renovación del SGP en enero de 1985, registrada después de diez años de vigencia del primer programa. Consecuentemente el sistema de preferencias comparte y afina el objetivo de la Ley de Comercio

de presionar para liberalizar los mercados de los socios comerciales.

A la luz de estas consideraciones, es evidente la necesidad de evaluar en esta coyuntura crítica de la economía nacional los beneficios potenciales del SGP. Con el fin de contribuir a este objetivo el presente trabajo se organiza de la siguiente forma: en la primera sección se describe la racionalidad del programa de trato preferencial, la forma que adopta en Estados Unidos y las características que adquiere en su última versión. En la segunda sección se aborda el tema de la participación de México en el esquema, para pasar a examinar a continuación, en el tercer apartado, la estructura interna de las exportaciones del país bajo la cobertura del programa preferencial. En él se realiza una aproximación en detalle a los distintos elementos que condicionan la participación y utilidad del sistema para las exportaciones mexicanas. En la cuarta sección se lleva a cabo un ejercicio cuantitativo para estimar el impacto del SGP sobre las exportaciones nacionales divididas en dos grandes sectores, agricultura y manufacturas, así como una discusión en torno a la distribución de las ganancias asociadas al sistema preferencial. Finalmente, se retoman los elementos anteriores para emprender un balance preliminar de una década de operación del esquema en las conclusiones.

### I. EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS

El sistema generalizado de preferencias (SGP), constituye un esquema comercial especial, no recíproco, que rige las relaciones entre países en desarrollo y países desarrollados, y que fue diseñado, en principio, para dar a las importaciones de productos elegibles provenientes de países en desarrollo acceso libre al mercado interno de los países que otorgan este beneficio mientras se mantienen los aranceles para naciones no incluidas en el esquema. En el caso de Estados Unidos, bajo la cobertura del programa, se eliminan los aranceles aplicables a importaciones estadounidenses en más de tres mil productos provenientes de más de 130 países

\* Agradecemos la amable intervención del Sr. Senén Magariños, quien nos facilitó la información de la OEA utilizada en el trabajo.

En el procesamiento de la información estadística contamos con la valiosa colaboración de Margarita Medina.

beneficiarios. La dimensión del esquema es tal que en 1985 comprendió aproximadamente 12 656 millones de dólares, representando cerca del 3.5% del valor total de las mercancías que ingresaron a este país durante ese año.

La lógica del SGP radica en su intención de constituir una iniciativa en el campo del comercio internacional que busca estimular el crecimiento económico de los países en vías de desarrollo por medio de un trato preferencial a la exportación de sus productos. En esta óptica, el objetivo explícito del programa, tanto en Estados Unidos como en otros países industrializados, consiste en incrementar los ingresos por exportación de los países subdesarrollados, promover su industrialización y acelerar su tasa de crecimiento económico. Además, por esta vía se busca contribuir a corregir los desequilibrios comerciales entre ambos conjuntos de naciones. Para los fines del presente trabajo interesa indagar sobre las características del trato preferencial, sus ventajas y limitaciones para los países beneficiados, así como sobre la participación de Estados Unidos en la evolución del sistema y sus peculiaridades en el marco más amplio de la política comercial norteamericana, por ser este país el principal destinatario de las exportaciones no petroleras de México.

La idea de establecer un sistema preferencial generalizado de carácter no recíproco y no discriminatorio, que facilitara el acceso a los mercados de los países centrales, por parte de los países en desarrollo, tomó forma en la primera Conferencia de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD I, 1964) buscando contrarrestar las limitaciones que presentaba el Acuerdo General sobre Aranceles y Tarifas (GATT) a la ampliación de las exportaciones de países subdesarrollados.<sup>1</sup> Éstas se pueden resumir en que las reducciones arancelarias negociadas en las rondas multilaterales no incluían productos de interés para los países en desarrollo y en que las barreras no arancelarias impuestas por los países industrializados afectaban principalmente a productos agrícolas y manufacturados sensibles a la competencia internacional. De aquí que se concluyera que la estructura arancelaria de los países industrializados discriminaba en contra de los países en desarrollo.<sup>2</sup>

El SGP constituye un acuerdo comercial no recíproco, cuyas principales ventajas se pueden resumir en dos (su magnitud y fuerza relativa se estiman en secciones posteriores de estas notas). Por una parte, ventajas de precio estáticas. Al otorgarse una exención en el pago de aranceles, por virtud de que la mercancía en cuestión esté bajo la cobertura del

SGP, se registraría un efecto en la dirección de incrementar la competitividad del producto en mercados del país que concede la preferencia en relación con los productores internos y las importaciones de terceros países no beneficiarios dentro del esquema. Por otra parte, están las ventajas dinámicas. Las preferencias arancelarias permitirían, bajo ciertas condiciones, agilizar la industrialización al proporcionar una vía para superar las limitaciones del mercado interno y, por ende, aprovechar economías a escala. Las ventajas dinámicas vinculadas a este proceso, en la medida en que se derivaran del trato preferencial, fomentarían un crecimiento más rápido de la productividad en las naciones integrantes del sistema.

### 1. La participación norteamericana en la configuración del SGP

La iniciativa de crear un sistema de preferencias comerciales para países en vías de desarrollo encontró una vigorosa oposición en Estados Unidos, tanto de los promotores de un proteccionismo selectivo, bajo la bandera de un comercio justo, como de los partidarios de profundizar un orden económico internacional liberal. Para los primeros, por las importaciones adicionales que fomenta el esquema y, por tanto, por la posibilidad de crear desempleo. Para los segundos, que constituyen el grupo más numeroso, por la violación formal al principio de no discriminación contenido en el concepto de nación más favorecida (NMF) del GATT, que hace extensiva a todos los miembros cualquier ventaja negociada entre sus integrantes. El SGP contraviene esta norma en la medida en que constituye un trato preferencial no recíproco para un subconjunto de naciones.

La reticente adhesión estadounidense al SGP se explica en buena medida como un cambio de actitud dirigido a evitar la regionalización del mundo en áreas comerciales excluyentes bajo el liderazgo de la Comunidad Económica Europea.<sup>3</sup> En el ámbito interno de Estados Unidos, la propuesta del esquema preferencial fue ganando terreno con la adopción de la estrategia basada en la consigna "comercio y no asistencia" (*trade not aid*) para regular las relaciones comerciales con países en desarrollo, una vez que los términos del programa fueron convenientemente establecidos por la parte estadounidense.<sup>4</sup>

De hecho, Estados Unidos fue el último de los países de la OECD que puso en marcha el SGP en 1976. El primer programa tuvo un periodo de vigencia de diez años, expirando en enero de 1985, basándose para su aplicación en los términos y criterios especificados en la Ley de Comercio y Aranceles de 1974. La renovación del SGP por un periodo de ocho y medio años más se inscribe a su vez en el contexto

<sup>1</sup> Un análisis de los obstáculos que presentaba el sistema multilateral de comercio a las exportaciones de países en desarrollo se encuentra en GATT (El Informe Harberler), *Trends in international trade: A Report by a Group of Experts*, Ginebra, 1958.

<sup>2</sup> Estos argumentos siguen vigentes, si bien su magnitud es menor en la medida en que la tasa media de aranceles se ha reducido significativamente con el paso del tiempo tras amplias negociaciones comerciales. En contraste, es creciente la importancia de las medidas no arancelarias para frenar importaciones, el denominado neoproteccionismo. Véase SELA, *La política económica de Estados Unidos y su impacto en América Latina*, México, Siglo XXI, 1985, cap. V.

<sup>3</sup> Véase R. Langhammer y A. Sapir, "Economic Impact of Tariff Preferences", mimeo, 1984.

<sup>4</sup> G. del Castillo, "U. S. -Mexican Trade Relations", Research Report Serie núm. 14, Center for U. S. Mexican Studies UCSD, 1985.

del conjunto de disposiciones de la nueva Ley de Comercio y Aranceles de 1984, la cual legitima algunas tendencias recientes de la política comercial estadounidense de carácter restrictivo y estimula el uso de medidas unilaterales de protección erosionando el sistema multilateral de comercio y afectando negativamente los intereses comerciales de los países en desarrollo.<sup>5</sup>

## 2. El nuevo sistema generalizado de preferencias

El SGP renovado incorpora una serie de cambios fundamentales de magnitud tal, que la naturaleza misma del programa se ha visto alterada.<sup>6</sup> Las modificaciones sustantivas se derivan del alto poder discrecional que se otorga al Ejecutivo norteamericano en la aplicación de la nueva versión del SGP, con la incorporación de algunos elementos de reciprocidad que alteran profundamente su sentido original. La flexibilidad adquirida para interpretar los principios que sustentan al SGP actual, así como los criterios mismos que el Presidente estadounidense debe considerar para tomar cualquier decisión dentro del esquema, lo transforman en un instrumento de negociación que posibilita a Estados Unidos presionar a los países beneficiarios potenciales para obtener concesiones en sus políticas comerciales y, en términos más generales, inducir modificaciones en su política económica. Entre los criterios para aceptar como beneficiarios del SGP a los países en desarrollo, destacan la evaluación que realicen las autoridades estadounidenses del grado de acceso que tienen los bienes, las inversiones y los servicios de corporaciones norteamericanas en los mercados de estas naciones; la consideración de si las exportaciones del producto elegible en cuestión reciben subsidios y el grado de garantías que se otorgue a la propiedad intelectual (patentes, marcas, registro).<sup>7</sup> De esta forma, bajo las nuevas reglas del juego, se introducen normas con claras implicaciones políticas.

Un segundo conjunto de modificaciones, que altera el carácter del esquema y se incorpora en la nueva versión del SGP se refiere a las limitaciones al trato preferente. El primer programa tenía un carácter restrictivo derivado, entre otros factores, de la cláusula de la necesidad competitiva (CNC) mediante la cual se excluía del trato preferencial productos que representaran el 50% o más de las importaciones

de Estados Unidos en esa mercancía y/o rebasaran un determinado valor (66.4 millones de dólares en 1985). Al renovarse el esquema se incorporó un nuevo límite, complementario del anterior. Así, existen ahora dos topes: uno superior, dado por el 50% o 66.4 millones, para países susceptibles de ser beneficiarios por plegarse a las condiciones de apertura de sus mercados a las empresas estadounidenses; y un límite inferior, fijado en 25% o 25 millones para países que no cumplan con ese criterio o cuyos productos hayan alcanzado un grado suficiente de competitividad, sin que se defina cómo evaluarlo. Este segundo tope entrará en operación a partir de enero de 1987.

Más adelante se presenta una estimación de su posible impacto en la economía mexicana de acuerdo con las últimas cifras disponibles. La limitante dada por el tope inferior se suma a la restricción proveniente de incorporar en 1980 el concepto de "graduación" al esquema, mediante el cual las partes interesadas pueden solicitar una limitación del tratamiento preferencial para los países relativamente más avanzados económicamente, aplicable a productos específicos elegibles, en casos en que hayan demostrado un determinado nivel de competitividad. Tanto la graduación como la introducción de nuevas restricciones muestran patentemente que los términos en que se aplica el SGP, desde su puesta en marcha, se han ido endureciendo en forma progresiva con el paso del tiempo. Su carácter crecientemente restrictivo se ha tratado de justificar argumentando que la graduación es equitativa en la medida en que evita que los beneficios del SGP se concentren en un número reducido de países semindustrializados. Este razonamiento hace referencia al hecho de que al inicio de la década de los años ochenta, los siete principales usuarios del sistema realizaron exportaciones equivalentes al 74% del total efectuado por el conjunto de países en desarrollo bajo la cobertura del esquema. Además, se argumentó, para reforzar el concepto, que la graduación era garantía de una liberalización progresiva del comercio en el sistema del GATT, puesto que, al evitar la perpetuación del SGP, contribuye a minar los intereses creados en los países subdesarrollados.<sup>8</sup>

La aplicación del concepto de graduación, ahora en el sentido lato de cubrir todo tipo de restricciones al alcance teórico del SGP, tiene un impacto significativo que recorta en gran medida sus posibles beneficios. Por ejemplo, para el conjunto de América Latina se excluyeron del trato preferencial en 1983 mercancías valuadas en cerca de 3 500 millones de dólares, aproximadamente 50% de los bienes que serían, en principio, elegibles para el SGP. De ellos, la gran mayoría, alrededor del 65%, corresponde a exclusiones de productos mexicanos. Tomando estos datos en consideración, cabe notar que, si bien la racionalidad de la graduación es formalmente plausible, la solidez de los razonamientos que la sustentan es endeble. De acuerdo con la

<sup>5</sup> Para un análisis sintético de la Ley de Comercio puede consultarse el documento elaborado por el SELA, "América Latina y la Ley de Comercio y Aranceles de Estados Unidos", *Comercio Exterior*, julio de 1985. También G. Vega, "Comercio y Política en EUA", en M. García y Griego y G. Vega (comps.), *México y Estados Unidos*, 1984, El Colegio de México, 1985.

<sup>6</sup> Véase "La renovación del SGP" en *Estados Unidos: perspectiva latinoamericana*, vol. 10, núm. 2, México, CIDE, 1985, y particularmente I. Molina, "La renovación del SGP y sus implicaciones para México" en M. García y Griego y G. Vega, *op. cit.* Para una presentación y análisis del primer esquema suele consultarse, T. Peñaloza, "Los efectos de S. G. P. de E. U. en América Latina y México", *Comercio Exterior*, julio de 1978.

<sup>7</sup> Ley de Comercio y Aranceles, sección 501 y 502.

<sup>8</sup> M. de Paiva y W. Fritsch, "El concepto de 'graduación' en los países en desarrollo", *Cuadernos Semestrales*, núm. 16, México, CIDE, segundo semestre de 1984.

UNCTAD,<sup>9</sup> los principales beneficiarios con las restricciones al SGP incorporadas vía graduaciones, han sido los propios países industrializados, y no otros países en desarrollo, como sugiere la justificación de la graduación. La supuesta redistribución de los beneficios potenciales, discriminando en contra de los principales abastecedores entre los países en desarrollo, sólo se presenta aparentemente en menos del 10% de los casos. Ello se debe a que, salvo excepciones, los demás beneficiarios potenciales de entre los países subdesarrollados, no cuentan con la planta productiva adecuada para incrementar su utilización del esquema SGP. En forma complementaria, con relación al segundo razonamiento en favor de la graduación, hay que considerar que es difícil sostener que las preferencias del SGP son un obstáculo fundamental para liberalizar el comercio multilateral. Mayores distorsiones provienen de las barreras no arancelarias de diverso tipo que, bajo distintos acuerdos reglamentarios, existen fuera del GATT.<sup>10</sup> A lo que hay que agregar que este tipo de restricciones está frecuentemente asociado con productos de interés para países en vías de industrialización, como son el acero, calzado y textiles, entre otros.

En tercer lugar, en relación con las nuevas peculiaridades del SGP renovado, resalta el hecho de que en los próximos años no se ampliará la cobertura del esquema en términos de productos. Los artículos con derecho a trato preferencial se han reducido de hecho, de 31% de las importaciones gravables en 1976, cuando se puso en marcha el esquema, a 26% en 1982.<sup>11</sup>

Por último, antes de pasar a estimar la magnitud de los efectos del SGP sobre las exportaciones mexicanas y las características que tiene el comercio bajo este programa en México, hay que hacer notar que ninguna de las sugerencias de los países latinoamericanos fue incorporada en el proceso de renovación del SGP.<sup>12</sup>

Las propuestas de América Latina perseguían respetar el principio de no reciprocidad, darle vigencia permanente al programa, eliminar los topes de necesidad competitiva, ampliar la cobertura y reducir la incertidumbre que genera la mecánica de funcionamiento del esquema. En lugar de ello, el SGP renovado es más restrictivo, endureciéndose sus términos de alcance y aplicación, tal como hemos visto. Ello se deriva, en gran medida, de los problemas que presenta el sector externo de la economía norteamericana, caracterizada por déficit comerciales particularmente elevados.<sup>13</sup> En este

contexto no es sorprendente que proliferen las medidas proteccionistas, que se han visto contenidas parcialmente por la administración republicana estadounidense y por la necesidad de mantener espacios mínimamente abiertos por los cuales las exportaciones de las naciones altamente endeudadas sirven para financiar el servicio de su deuda externa.<sup>14</sup>

## II. MÉXICO EN EL SGP

México era el noveno país beneficiario de los sistemas preferenciales de comercio establecidos por los países altamente industrializados en 1980. Su posición dentro del SGP mundial se concentra mayoritariamente en Estados Unidos. Para el año de referencia, México no figuraba entre los diez principales países beneficiarios del trato preferencial otorgado por la Comunidad Económica Europea (CEE) y el Japón.<sup>15</sup> De hecho, el país retrocedió en su objetivo de diversificar exportaciones al reducirse su participación en el esquema de la Comunidad. Entre 1973 y 1981, México abandona el grupo de los principales beneficiarios en la CEE a pesar de que durante la década de los años setenta el grado de concentración de principales usuarios del SGP disminuye.<sup>16</sup>

Esta trayectoria revela una vez más el proceso de integración de la economía nacional al sistema económico en proceso de formación y consolidación *de facto* en América del Norte. Dos elementos adicionales relativos al SGP contribuyen a clarificar esta tendencia. El primero es que Canadá, el otro país que configura este espacio económico, es el tercer destinatario de las exportaciones mexicanas realizadas a través del esquema preferencial. De esta manera, la mayoría de las exportaciones nacionales empleando el esquema preferencial se destinan hacia Norteamérica. El segundo es un contraejemplo derivado de examinar el caso de Brasil, que resulta ser un país diametralmente opuesto a México en cuanto a diversificación de exportaciones. Para la economía brasileña, Estados Unidos sólo representa el destino de la cuarta parte de las exportaciones que se efectúan empleando esquemas preferenciales y el mercado europeo, definido bajo este esquema, representa el doble del norteamericano.

<sup>14</sup> En este sentido es necesario tomar en cuenta que en el proceso legislativo de extensión y reforma al SGP se presentaron proyectos de ley mucho más restrictivos que la versión finalmente aprobada. Véase SELA, *op. cit.*

<sup>15</sup> Langhammer y Sapir, *op. cit.*, Cuadro 4, con fuente en la Oficina Estadística de la CEE.

<sup>16</sup> OECD, "Le Systeme Généralsisé de Préférences. Examen de la Première Decennie" 1983, p. 98, Cuadro II. El SGP de la CEE es en teoría más comprensivo que el estadounidense pero en la práctica parece menos efectivo por dos razones. La CEE exenta totalmente de aranceles sólo a parte de los productos agrícolas elegibles. De forma más importante, las limitaciones administrativas son mayores en la CEE. En 1980, las importaciones cubiertas por el SGP en la CEE eran 9300 millones de dólares, equivalentes a 2.5% de sus importaciones totales, el de Japón, 4900 millones o 3.4% y en Estados Unidos 17300 millones o 8.4%, representado en conjunto 85% del comercio global bajo el SGP.

<sup>9</sup> UNCTAD, "Octavo Informe General sobre la Aplicación del SGP", TD/B/C. 5/90, marzo de 1984.

<sup>10</sup> Para un examen de las barreras no arancelarias que afectan a países en desarrollo puede consultarse, W. Cline, *Exports of Manufactures from Developing Countries*, Brookings Institution, 1984.

<sup>11</sup> I. Molina, *op. cit.*, p. 163.

<sup>12</sup> *Ibid.*, p. 159.

<sup>13</sup> Un diagnóstico oficial de la evolución y determinantes del sector externo norteamericano se encuentra en "Economic Report of the President, 1984 y 1985". También *World Financial Markets*, ed. Morgan Guaranty Trust Company, abril de 1984 y julio 1985.

En el ámbito del SGP norteamericano, México fue el cuarto país beneficiario, cubriendo 6.7% de las importaciones realizadas por Estados Unidos en 1983 bajo este programa. Dado este comportamiento, la economía mexicana pertenece al grupo de los siete principales usuarios, formando parte del así llamado grupo de los beneficiarios avanzados del SGP estadounidense, que conjuntamente dan cuenta del 74% de las mercancías que entraron a Estados Unidos libres de aranceles vía SGP. El resto de los integrantes del grupo son Taiwan, con una participación del 27.7% en el total exportado por este mecanismo, Corea con 14.2%, Hong Kong con 10.2%; Brasil, Singapur e Israel representando respectivamente 5.9, 4.8 y 4.4%. De estos datos se desprende que los principales usufructuarios del sistema son países de los denominados "de reciente industrialización". Que sean estas naciones las principales usuarias del SGP no es sorprendente, ya que 90% de los productos elegibles bajo el programa pertenecen al sector manufacturero.

A partir de este momento nos referimos a las exportaciones elegibles bajo el SGP como aquellas definidas en principio bajo la cobertura del esquema; las excluidas, aquellas que, por sobrepasar los límites impuestos por el propio esquema son eliminadas del mismo; las exportaciones potenciales, aquellas que están definidas bajo el esquema y no han cubierto las restricciones que el mismo impone. Finalmente, las exportaciones utilizadas son aquellas que, en efecto, entraron al país que otorga el beneficio libres de aranceles por el SGP.

La posición de México en el SGP norteamericano en relación con sus competidores más importantes se desprende del Cuadro 1. Dejando a un lado los hidrocarburos, la cobertura relativa del SGP, considerando lo que el país efectivamente exporta, resulta ser en principio superior al promedio de los beneficiarios avanzados. Es necesario tener en cuenta que las ventajas hipotéticas que pueden eventualmente derivarse del SGP se encuentran en función de la naturaleza de los productos que exporten los países susceptibles de inscribirse en el programa y de la cobertura misma del sistema. Ello explica las notables diferencias, en valor absoluto, en la elegibilidad de productos entre naciones. Las restricciones que enfrenta México dentro del SGP no se localizan, sin embargo, en la definición del universo de los productos elegibles, ya que incluso el país ocupa el segundo lugar en la magnitud absoluta del valor de los artículos admisibles por el esquema. Como se examinará con detalle más adelante, entre los límites fundamentales dentro del programa, para las exportaciones nacionales, están las exclusiones de productos, debido a la cláusula de necesidad competitiva (CNC) y la aplicación de la graduación al país. Los efectos de las exclusiones, en combinación con otros factores, explican porque entonces México tiene una relación muy baja entre exportaciones efectivas vía SGP y exportaciones susceptibles de calificar para la exención de aranceles. Esta tasa, como se muestra en la columna 5 del cuadro aludido, es la más baja del grupo de los principales usuarios y se traduce, natural-

### CUADRO 1

#### Importaciones estadounidenses de los principales beneficiarios del SGP 1983

Rango	Origen	Valor total de importaciones		Importaciones de bienes elegibles bajo el SGP		Participación de elegibles en el total (2/1)		Importaciones del SGP		Participación de SGP a elegibles (4/2)		Participación de SGP en el total (4/1)		Participación de cada país en el total	
		millones de dólares		millones de dólares		porcentaje		millones de dólares		porcentaje		porcentaje		porcentaje	
1.	Taiwan	11 193	5 757	51.4	2 981	51.8	26.6	27.7							
2.	Rep. de Corea	7 181	2 365	32.9	1 524	64.4	21.2	14.2							
3.	Hong Kong	6 390	3 036	47.5	1 102	36.3	17.2	10.2							
4.	México	8 370	3 859	46.9	725	18.8	8.8	6.7							
5.	Brasil	4 943	1 170	23.7	633	54.1	12.8	5.9							
6.	Singapur	2 841	1 394	49.1	512	36.7	18.0	4.8							
7.	Israel	1 250	512	41.0	474	92.6	37.9	4.4							
	Total Principales	50 417	18 093	35.9	7 951	43.9	15.8	73.9							
	Mundial	256 680	22 583	8.8	10 765	47.7	4.2	100.0							

*Nota:* En el caso de México se excluyen los hidrocarburos por no ser un producto elegible en el SGP.

*Fuente:* U. S. International Trade Commission, "Operation of the Trade Agreements Program", USITC Publications 1535, junio de 1984.

## CUADRO 2

### *Participación de las exportaciones bajo SGP en las exportaciones de México a Estados Unidos*

	<i>Elegibles</i>		<i>Potenciales</i>		<i>Utilizadas</i>	
	<i>1978</i>	<i>1984</i>	<i>1978</i>	<i>1984</i>	<i>1978</i>	<i>1984</i>
Productos agropecuarios y alimentos	9.93	24.59	5.11	7.00	3.90	3.56
Minerales metálicos	1.35	6.76	1.35	6.76	1.25	3.13
Bebidas	9.00	90.69	89.78	51.44	87.48	49.78
Tabaco	-	37.06	-	37.06	-	7.67
Madera y corcho	100.00	100.00	32.14	36.07	29.34	34.58
Papel y cartón	97.36	93.44	20.14	29.48	8.07	27.75
Hilados, tejidos y cuero	46.51	29.92	33.10	29.25	31.02	15.37
Productos químicos	51.86	54.01	39.78	52.52	36.75	50.87
Plásticos	80.27	100.00	80.27	100.00	70.07	92.56
Minerales no metálicos	44.49	78.57	29.30	57.48	23.25	51.68
Metálicas básicas	14.05	13.34	13.86	13.34	10.60	7.51
Productos metálicos	82.68	79.21	52.22	54.64	41.99	31.12
Maquinaria	98.13	78.80	60.43	21.66	12.30	5.21
Vehículos y materiales de transporte	22.18	35.87	1.74	2.19	1.50	1.50
Industrias manufactureras diversas	32.62	49.62	30.50	39.68	12.35	17.47
Total manufacturas	30.11	29.06	17.86	11.77	8.59	6.29
Total	25.04	28.36	14.70	11.27	7.40	6.00

*Fuente:* Commodity Trade Statistics y OEA-CECON.

mente, en que la participación de exportaciones que entran dentro del programa en las exportaciones no petroleras (columna 6) sea también la menor del conjunto de beneficiarios avanzados.

Tomando como referencia al conjunto de América Latina, la situación de México se repite: el país es potencialmente uno de los mejores candidatos para beneficiarse del esquema, pero los términos específicos del programa representan un obstáculo fundamental.<sup>17</sup> A México le corresponde, dentro del subcontinente latinoamericano, más de la mitad de los artículos que clasifican dentro del esquema, pero una elevada proporción de éstos se excluye por la CNC. En consecuencia, exporta bajo las condiciones que fija el SGP, un porcentaje mucho menor en el total efectivamente utilizado por la región. En este marco, resulta negativa para la economía nacional la tendencia a que se restrinja en forma creciente el comercio potencialmente beneficiario de la exención de impuestos arancelarios. Para México, el comercio graduado en el total del comercio elegible se incrementó de entre 40 a 41% en 1976-1977 a 60% en 1984.

### III. ESTRUCTURA INTERNA DE LAS EXPORTACIONES DE MÉXICO BAJO EL SGP

#### 1. Importancia y dinamismo del SGP en el comercio México-Estados Unidos

La cobertura y reglas de aplicación del SGP norteamericano han constituido, desde su establecimiento, un elemento

prioritario en las negociaciones comerciales entre ambas naciones.<sup>18</sup> La magnitud del comercio involucrado es lo suficientemente significativa para sostener este interés. De hecho, como podemos observar del Cuadro 2, las exportaciones de México elegibles bajo el SGP representan más de una cuarta parte de nuestro comercio con este país. En el sector de las manufacturas este porcentaje se eleva a un tercio y, para ciertas ramas en particular, prácticamente la totalidad de sus exportaciones están definidas bajo el sistema. Tal es el caso en bebidas, madera y corcho, plásticos y el amplio rubro de maquinaria.

Cuando tomamos en cuenta las exclusiones que se aplican a las diversas fracciones arancelarias por medio de la CNC, la importancia de las exportaciones que potencialmente se podrían realizar vía SGP con nuestro principal socio comercial decrece sustancialmente. La magnitud del programa se recorta drásticamente en este proceso, pasando a representar sólo 11% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos en 1984, o sea un tercio de lo originalmente disponible. El impacto sectorial puede ser mucho mayor, como ocurre por ejemplo con la industria de papel y corcho, o con el sector de vehículos y transporte para el cual las restricciones son tan severas, que su potencial para beneficiarse se torna prácticamente irrelevante después de tomar en cuenta los efectos restrictivos del SGP.

Al examinar la participación de las fracciones que realmente se exportaron por medio del programa (utilizadas), podemos apreciar que en cuatro ramas industriales el empleo dado al esquema es significativamente alto: plásti-

<sup>17</sup> SELA, *op. cit.*, p. 150.

<sup>18</sup> Consúltese, por ejemplo, G. del Castillo, *op. cit.*, pp. 31-51.

CUADRO 3

*Tasas de crecimiento promedio anual de las importaciones de Estados Unidos*

<i>Nombre rama</i>	<i>Importaciones de Estados Unidos totales</i>	<i>Importaciones de Estados Unidos desde México</i>	<i>Importaciones de Estados Unidos de México vía SGP (utilizadas)</i>
Productos agropecuarios y alimentos	4.64	3.94	2.40
Minerales metálicos	0.96	6.54	21.74
Bebidas	8.48	13.0	3.61
Tabaco	7.76	3.32	
Madera y corcho	3.72	1.99	4.73
Papel y cartón	11.0	3.98	44.56
Textiles	11.58	2.56	9.24
Cuero	12.8	3.94	18.53
Químicos	12.68	22.60	28.02
Plástico	10.14	19.23	23.87
Minerales no metálicos	9.64	10.59	23.90
Metálicas básicas	7.11	16.33	10.59
Productos metálicos	9.72	7.86	2.87
Maquinaria	19.91	29.14	14.82
Vehículos y materiales de transporte	4.79	5.69	32.72
Otras manufacturas	13.3	9.48	15.26
Manufacturas	12.84	16.42	15.55
Total	10.37	18.02	14.53

*Fuente:* Misma del Cuadro 2.

cos, minerales no metálicos, productos químicos y bebidas. A pesar de ello, la incidencia global del SGP es baja y decreciente, ya que en el pasado reciente tan sólo ha comprendido efectivamente al 6% de las exportaciones mexicanas del sector de transformación y al 3.5% del sector de bienes primarios.

En términos de dinamismo relativo, se observa, en el Cuadro 3, que las exportaciones mexicanas a Estados Unidos han aumentado más que las importaciones generales que realiza este país. Dicho en otros términos, para el periodo de referencia 1978-1984, el ritmo de expansión de las exportaciones mexicanas en el mercado estadounidense fue superior al del total de importaciones que realiza este país. Esta percepción está sesgada, en parte, por la elección de los años para los cuales se efectúa la medición. En este último sentido cabe notar que la posición cíclica de ambas economías tiene un efecto relativamente menor ya que los años utilizados son dentro de ciertos límites, relativamente similares. Por otra parte, para el sector industrial, las exportaciones de México hacia Estados Unidos son más dinámicas que las del resto del mundo, lo que no se cumple para el sector agrícola. En este contexto los datos sugieren la existencia de tres grupos de ramas. Un primer conjunto, que muestra tasas relativamente altas de penetración en Estados Unidos, a un ritmo que incluso supera la expansión del propio mercado norteamericano, y donde las exportaciones mexicanas vía SGP tienen una presencia significativa y creciente. En este primer grupo se encuentran los rubros de productos químicos, plásticos y minerales no metálicos. Un común denominador de este conjunto es que se trata de ramas en un estado de de-

sarrollo intermedio.<sup>19</sup> El segundo grupo está integrado por sectores de bajo crecimiento en las exportaciones mexicanas y lenta expansión vía SGP. Se trata, contrariamente a lo que cabría esperar de acuerdo con la teoría tradicional para el caso de México, de ramas maduras como son productos agropecuarios y alimentos, tabaco, madera y corcho, textiles y cuero.

Los sectores de maquinaria, metálicas básicas y vehículos y material de transporte, que entrarían dentro de la clasificación de ramas "nuevas" podrían conformar un tercer grupo cuyo comportamiento en el periodo de estudio revela una creciente participación en el mercado norteamericano que, sin embargo, no se realiza fundamentalmente a través del SGP debido a que son ramas altamente excluidas. En el Cuadro 2 se puede apreciar que el peso de las exportaciones utilizadas en estas ramas es bastante bajo.

## 2. Composición de las exportaciones y utilización del SGP

Al examinar el Cuadro 4 se observa una alta concentración del valor de las exportaciones que en principio están definidas bajo el SGP. Una sola rama —maquinaria— comprende

<sup>19</sup> Para una clasificación de las ramas industriales en maduras intermedias y nuevas de acuerdo con su desarrollo y desempeño en el comercio exterior véase J. Ros y A. Vázquez, "Industrialización y Comercio Exterior", *Economía Mexicana*, núm. 2, México, CIDE, 1980.

CUADRO 4

Distribución porcentual por rama de las exportaciones mexicanas vía SGP

	Elegibles		Exclusiones		Utilizadas	
	1978	1984	1978	1984	1978	1984
Agricultura	5.41	7.33	9.94	10.94	2.60	2.70
Minerales metálicos	0.14	0.32	0.0	0.0	0.45	0.69
Alimentos	3.07	0.64	0.02	0.0	8.69	2.76
Bebidas	2.35	1.55	0.01	1.11	7.75	4.02
Tabaco	0.0	0.13	0.0	0.0	0.0	0.62
Maderas y corcho	5.59	1.85	9.34	1.98	5.35	2.97
Papel y cartón	2.25	2.72	4.31	3.09	0.63	3.82
Textiles y cuero	2.79	0.64	0.16	0.02	6.31	1.55
Químicos	4.66	5.64	2.63	0.26	11.18	25.11
Plásticos	0.61	0.75	0.0	0.0	1.81	3.18
Minerales no metálicos	3.53	3.52	2.92	1.57	6.24	10.95
Metálicas básicas	2.44	1.85	0.08	0.0	6.22	4.91
Productos metálicos	5.10	2.35	4.55	1.21	8.77	4.36
Maquinaria	38.54	53.26	35.86	64.08	16.36	16.64
Vehículos	11.89	8.11	26.55	12.64	2.73	0.16
Otras manufacturas	11.62	9.35	1.83	3.11	14.90	15.57
Manufacturas	91.38	91.71	90.04	89.06	88.26	93.85
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia a partir de información de la OEA-CECON.

a más del 50% de los productos elegibles bajo el esquema en 1984 y con tres, dicha cobertura supera al 70%. Este fenómeno se traduce en un elevado índice de exclusiones cuando se aplica la CNC. Las reglas del sistema se pueden interpretar como límites al grado de concentración de las exportaciones. Mientras éstas se localicen en un número reducido de productos, los topes se verán alcanzados con mayor facilidad. A ello hay que añadir que valores unitarios relativamente elevados pueden tener el mismo efecto. Debido a estos factores es comprensible que las exclusiones se ubiquen también en un número relativamente pequeño de industrias, aunque cabe notar que la incidencia de la aplicación de la CNC es altamente variable por sectores, como lo revela el Cuadro 2.

Debido al efecto de las exclusiones por la CNC y al distinto grado en que se emplea el SGP en cada rama, se puede apreciar un cambio sustancial entre la distribución sectorial de los productos elegibles y la distribución de las exportaciones que efectivamente hacen uso de las exenciones arancelarias que el sistema otorga. La concentración de la utilización del esquema preferencial es mucho menor que el grado en que se concentra el valor de los productos susceptibles de clasificar en el sistema. Así, en términos de valor, las exportaciones vía SGP de mayor peso son productos químicos, minerales no metálicos, maquinaria y manufacturas diversas. En cambio, hay que subrayar el bajo peso relativo de bienes agrícolas que emplean el SGP. A partir de los datos citados se puede plantear la posibilidad de que el SGP favorezca los artículos producidos por empresas de Estados Unidos en México y a los productos que carecen de sustitutos en

aquel país.<sup>20</sup> Una alta participación de empresas transnacionales norteamericanas en el sistema es muy probable, considerando que estas compañías exportan el 85% de los productos químicos que realiza el sector privado en México, cerca del 56% de los productos plásticos y más del 60% de la maquinaria.

En la determinación del valor de exportaciones que final y efectivamente se realizan exentas de aranceles concurren dos factores fundamentales: el grado de exclusiones en cada rama, como anteriormente hemos mencionado, y la utilización que cada industria hace de las exenciones brindadas por el SGP. Esto significa que, una vez aplicadas las exclusiones, a cada rama le resta un determinado valor en cada fracción designada bajo el SGP libre de impuestos. Sin embargo, en pocas ramas se exporta libre de impuestos el máximo teóricamente aprovechable de suspensión de impuestos por calificar en el SGP. Este hecho es curioso puesto que en principio parece extraño que no se aprovechen ventajas que en teoría fomentan las exportaciones.

En el Cuadro 5, se puede apreciar que existe una disparidad considerable entre los distintos niveles de utilización del SGP por las diferentes ramas, si bien existe un conjunto de industrias en las cuales la tasa de aprovechamiento de las

<sup>20</sup> Esto parece ocurrir en el caso de Brasil de acuerdo con J. Carvalho "Liberalización de las restricciones comerciales en Brasil", *Comercio Exterior*, enero de 1986. Un examen sobre la participación de empresas transnacionales en el sector externo en México se puede encontrar en M. Dehesa, "Tipos de Empresa y el Comercio Exterior de Manufacturas", *Economía Mexicana*, núm. 4, México, CIDE, 1982.



## CUADRO 5

### Tasa de utilización por rama\*

	1978	1984	Promedio (1978-1984)
Agricultura	58.68	76.87	57.48
Minerales metálicos	93.45	46.30	65.30
Alimentos	83.90	90.99	91.89
Bebidas	97.45	96.77	97.15
Tabaco	-	99.68	-
Madera y corcho	91.30	95.87	92.25
Papel y cartón	4.62	94.14	55.21
Textiles y cuero	93.72	52.54	60.56
Química	92.38	96.86	93.31
Plásticos	87.30	90.12	83.66
Minerales no metálicos	79.36	89.91	81.99
Metálicas básicas	76.42	56.29	59.82
Productos metálicos	80.41	56.96	65.12
Maquinaria	20.36	44.03	22.70
Vehículos	86.68	6.86	37.64
Otras manufacturas	40.50	44.03	39.05
Manufacturas	45.13	52.21	45.82
Total	47.43	53.25	46.76

\* (Valor en dólares de las exportaciones que utilizaron el SGP/valor en dólares de las potenciales, porcentaje).

Fuente: Elaboración propia a partir de información de OEA-CECON.

ventajas arancelarias es muy alta. No obstante ello, el grado en que se hace uso global del esquema es relativamente bajo, equivalente en 1978 al 47.4%. La tasa de utilización tiende, sin embargo, a crecer alcanzando 53.2% en 1984, lo cual es indicativo de un renovado incentivo a exportar a raíz de la crisis de divisas que experimenta el país, y el estado deprimido del mercado interno.

Existen distintos factores que contribuyen a explicar el nivel y dispersión de las tasas de utilización del esquema de preferencias. El primero se deriva de los costos de transacción. Los trámites para aprovechar la exención de impuestos son laboriosos, insumen tiempo y requieren de personal especializado para realizarlos, sobre todo cuando la exportación que se va a llevar a cabo consta de distintos artículos en pequeñas cantidades, o bien, cuando los productos tienen cierta dificultad para cumplir con el requisito de contener cuando menos 35% de valor agregado nacional para gozar de los beneficios del SGP. Un segundo elemento, de menor importancia, se relaciona con una actitud proteccionista en la parte operativa del programa entre los comisionados para determinar si se autorizan las exenciones. El tercer factor concierne directamente a los aranceles. Se sostiene que mientras más bajo es el arancel ahorrable, el incentivo respecto del cumplimiento de los requisitos y trámites necesarios para obtener el trato preferencial es menor.

Para explorar esta última idea se realizó un ejercicio de regresión simple en sección cruzada, tomando como variable explicada la tasa de utilización por rama industrial en

1984 y como variable independiente la tarifa promedio por rama en ese mismo año. Los resultados obtenidos son los siguientes:

$$\% \text{ UT} = 14.5 + 7.7 \text{ tarifa} \quad R^2 = 0.15$$

(0.56) (2.0)

donde:

$$\% \text{ UT} = \text{Tasa de utilización promedio por rama para el periodo 1978-1984.}$$

$$\text{Tarifa} = \text{Tarifa promedio por rama 1984.}$$

Los resultados indican que es posible afirmar que existe un mayor incentivo a la utilización del SGP a medida que la tarifa es mayor,<sup>21</sup> aunque es pertinente señalar que el efecto no es particularmente robusto. El punto es, sin embargo, importante, ya que tiene como corolario que reducciones progresivas de la tarifa promedio, como resultado de las negociaciones comerciales multilaterales, reducen significativamente la fuerza del SGP. Por último, es conveniente apuntar que la tasa de utilización en México, para el periodo reciente, es muy cercana a la utilización promedio de todos los países que participan en el SGP estadounidense en 1978-1980.<sup>22</sup> De esta situación se desprende, en todo caso, que el rango de empleo efectivo del programa no depende tanto de una "vocación" exportadora particular, sino de factores más específicos.

Con el fin de contar con un panorama más preciso y acabado de la utilización del SGP en México, resulta fructífero analizar la lista de los principales productos exportados por esta vía, que se presenta en el anexo. Al nivel de desagregación representado por las fracciones arancelarias resalta el alto grado de concentración en el uso del esquema. Un pequeño número de productos genéricos—191 de aproximadamente 1 300 fracciones— cubre 76% del valor de las exportaciones efectivamente llevadas a cabo a través del programa. Dentro de este activo grupo de productos usuarios del SGP, la mitad es cubierta por artículos de alto valor relativo, registrados en partidas de más de diez millones de dólares, procedentes primordialmente de las industrias químicas, de minerales no metálicos y de maquinaria. El resto de las fracciones que se incluyen en el cuadro señalado, de menor valor, se encuentran diversificadas en las distintas ramas.

### Implicaciones del nuevo SGP

Al renovarse el SGP se endurecieron los términos de su aplicación, como hemos visto anteriormente. En su nueva

<sup>21</sup>Esta es también la conclusión de otros estudios reportados en R. Baldwin "Trade Policies in Developed Countries" en R. Jones y P. Kenen, *Handbook of International Economics*, vol. 1, Aseviet Science Publishers, 1984.

<sup>22</sup>Véase OECD, *op. cit.*, Anexo 2, Cuadro 1, p. 97.

## CUADRO 6

*Posibles efectos del nuevo SGP*  
(Calculado sobre las exportaciones vía SGP de 1984)

Ramas	Valor de las exclusiones (CNC)		Totales	Registradas con límites anteriores	Diferencia
	Por exceder el 25%	Mayores de 25 millones de dólares			
Productos agrícolas y alimenticios	368 985	—	368 985	341 423	23 397
Minerales metálicos	—	—	—	—	—
Bebidas	39 269	34 863	74 132	34 768	39 364*
Tabaco	—	—	—	—	—
Madera y corcho	65 520	—	65 520	61 723	3 797
Papel y cartón	98 320	—	98 320	96 428	1 892
Textiles y cuero	13 051	—	13 051	737	12 314
Productos químicos	178 722	—	178 722	8 083	170 639*
Plásticos	—	—	—	—	—
Minerales no metálicos	133 858	—	133 858	48 933	84 926*
Metálicas básicas	42 943	—	42 943	—	42 943
Productos metálicos	43 244	—	43 244	37 692	5 552
Maquinaria	1 201 609	1 192 958	2 394 567	2 000 355	394 212
Vehículos y materiales de transporte	—	394 393	394 343	394 430	—
Industrias manufactureras diversas	194 190	71 172	265 362	97 016	168 346*
Total	2 379 711	1 693 336	4 073 047	3 121 648	951 399

\* Ramas más afectadas.

Fuente: Elaboración propia a partir de información de la OEA-CECON.

versión el esquema preferencial incluye la adición de límites más restrictivos, de tal manera que se puede ahora excluir del sistema a productos que representen más del 25 % de las importaciones de Estados Unidos de mercancías específicas o 25 millones de dólares. En el Cuadro 6 se calculan los posibles efectos de estos topes. Como se puede observar, el valor de las exportaciones mexicanas excluidas a consecuencia de los nuevos límites es considerable. El valor de las exclusiones es casi mil millones de dólares más, equivalentes a la cuarta parte del monto que representaban las restricciones del primer programa, empleando para fines ilustrativos el año 1984. Además, cabe hacer notar que las ramas más afectadas por las nuevas exclusiones son aquellas que actualmente se ven relativamente más beneficiadas por el sistema.

### *Efectos del SGP sobre las exportaciones mexicanas*

La medición del impacto del SGP sobre las exportaciones mexicanas reviste importancia por una serie de razones interrelacionadas entre sí. Entre ellas destaca, en primer lugar, proporcionar una estimación de los beneficios que ha tenido para el país el establecimiento del SGP estadounidense. Y, en el mismo sentido, conocer en qué medida los términos en que se encuentra definido el esquema preferencial limitan su utilidad. Un ejercicio cuantitativo nos auxilia para contar con un orden de magnitud que permita identificar, así sea en términos gruesos, la relevancia del programa. La renovación del SGP refuerza la necesidad de realizar un balance de diez años de operación del esquema y su creciente carácter restrictivo sugiere la conveniencia de explorar sus perspectivas. En segundo término, una aproximación de esta natura-

leza resulta indicativa de los beneficios potenciales que se pueden esperar de un programa de incentivos fiscales destinados a impulsar las exportaciones. Alternativamente, en sentido inverso, este tipo de cálculos nos señalan a *grosso modo*, bajo ciertas circunstancias, en qué medida puede ser perjudicial para el desempeño de las exportaciones, eliminar incentivos, tales como subsidios. Esto último resulta pertinente considerando la firma del Acuerdo Comercial entre México y Estados Unidos en mayo de 1985 y el futuro ingreso del país al GATT.

La interpretación del tipo de ejercicio que se presenta más adelante requiere de una nota de cautela. Las mediciones dependen de un complejo número de factores, entre los que se encuentran, además de problemas atribuibles a la calidad de la información estadística, las posiciones en el ciclo económico que corresponden a los años de referencia. Tratándose de dos economías cuya trayectoria no está perfectamente sincronizada, ésta puede ser una fuente importante de sesgos en la medición de los efectos. En un sentido similar, la medición de nuestras exportaciones depende parcialmente del nivel del tipo de cambio real, ya que éste anima o desalienta la exportación de productos mexicanos, según se encuentre subvaluada o sobrevaluada la moneda nacional. Al interpretar los resultados, estos elementos han de tomarse en consideración.

El método tradicional de estimar el impacto de proporcionar preferencias arancelarias es distinguir la "creación de comercio" y la "desviación de comercio".<sup>23</sup> Para capturar las ventajas de precio estáticas inducidas en el primer caso, se registra el impacto de generar incentivos de precios para los importadores del país que otorga las preferencias, lo cual los conduce a elevar su volumen demandado de importaciones con fuente en los países beneficiarios del SGP. El segundo efecto se deriva del incentivo generado por la reducción arancelaria para los importadores de cambiar de proveedores. Éste se traduce en un traslado de sus fuentes de abastecimiento de países no beneficiarios del SGP a países que califican para pertenecer al esquema. La suma de los dos efectos ha sido denominada la expansión total de comercio.

El efecto creación de comercio (cc) se calcula de la siguiente manera:

$$C C i = M i N i [d t / (1 + t_j)]$$

En donde:

$M$  = Nivel de importaciones provenientes del país beneficiario, incluidas en el esquema.

$N$  = Elasticidad precio de la demanda de importación.

$d t$  = Cambio en la tarifa.

$t$  = Tasa arancelaria aplicable en ausencia de calificar dentro del trato preferencial.

Todo ello con referencia al producto ( $i$ ).

<sup>23</sup> La referencia clásica es R. Baldwin y T. Murray, "MFN Tariff reductions and LDC Benefits under GSP", *Economic Journal*, 1977. Véase también Langhammer y Sapir, *op. cit.*, cap. 3 para una revisión de los distintos métodos diseñados para estimar los efectos SGP.

La desviación de comercio intenta capturar el cambio en la demanda atribuible a cambiar de proveedores y, para su estimación, se requiere medir el efecto cruzado de precios entre mercancías similares de distintos países. Debido a la dificultad de calcular empíricamente esta elasticidad de sustitución, se emplea un método indirecto, en el cual se supone generalmente que la sustitución entre productos de un país beneficiario en desarrollo y un producto análogo elaborado en otra nación es esencialmente equivalente a la sustitución entre un producto de un país beneficiario en desarrollo y una mercancía elaborada en el país otorgante del SGP. En estas condiciones se puede mostrar que existe una relación entre la creación de comercio y la desviación de comercio de la siguiente manera:

$$D C i = C C i (M n i / V i)$$

donde:

$D C i$  = Desviación de comercio.

$M n$  = Importaciones del país otorgante del SGP provenientes de los países no beneficiarios.

$V$  = Valor de la producción del país otorgante del SGP (menos exportaciones).

Todo ello referido al producto ( $i$ ).

Para la aplicación de este método de cálculo del impacto del SGP estadounidense sobre las exportaciones mexicanas que califican dentro del SGP, se emplearon los parámetros descritos en el Anexo 2.

El Cuadro 7 muestra el alcance que tiene el SGP estadounidense sobre la expansión de las exportaciones mexicanas. Las estimaciones realizadas se refieren a 1984, último año antes de renovarse el sistema, y señalan claramente que los efectos expansivos del esquema tienen mucho más fuerza en el caso de las manufacturas que en el del sector primario. Del examen de los resultados, también es notorio el carácter restrictivo que define la operación del SGP. Así, hay que observar para fines de evaluación del programa, la incidencia de las cláusulas que reducen significativamente su alcance. Para ello basta comparar las magnitudes calculadas tomando como referencia los productos elegibles para beneficiarse de las exenciones arancelarias con las que se obtienen tomando en cuenta los valores potenciales. La diferencia entre ambas son las exclusiones que, como se puede apreciar en el Cuadro 7, recortan en más de la mitad sus efectos. Si tomamos en cuenta, adicionalmente, que la tasa de utilización de las ventajas potenciales del esquema es relativamente baja, el papel del SGP como promotor del comercio internacional se debilita aún más. Después de considerar el grado en que se hace uso efectivo del programa, se observa que éste representó en 1984 tan sólo 118 millones de dólares en total.

Este orden de magnitud indica claramente que los efectos del esquema tienen a final de cuentas un alcance limitado. El monto de comercio auspiciado por el sistema preferencial

## CUADRO 7

### *Expansión de las exportaciones mexicanas vía SGP estadounidense. 1984 (millones de dólares)*

	<i>Creación de comercio</i>	<i>Desviación de comercio</i>	<i>Total</i>	<i>Memorando exportaciones no petroleras</i>
<i>1. Agricultura</i>				
Elegibles	15.7	3.68	19.4	1 143.3
Potenciales	3.2	0.75	3.9	
Potenciales ponderadas por tasa de utilización	2.4	0.58	2.9	
<i>2. Manufacturas</i>				
Elegibles	440.0	82.7	522.7	6 669.4
Potenciales	182.5	34.3	216.8	
Potenciales ponderadas por tasa de utilización	97.1	18.2	115.3	
<i>3. Total</i>				
(Con potenciales ponderadas por tasa de utilización)	99.5	18.8	118.3	7 812.7

*Fuente:* Elaboración propia a partir de fuentes citadas en el Anexo 2.

es relativamente pequeño, equivalente a 1.5% de las exportaciones mexicanas no petroleras. Para fines comparativos es útil considerar que, de no existir cláusulas restrictivas en el esquema y en caso de haberse aprovechado plenamente las ventajas arancelarias, la expansión de comercio vía SGP hubiera sido del orden de 6.9% de las exportaciones no petroleras. En forma similar, si llevamos a cabo el mismo tipo de estimación para 1976, año en que se inicia el programa, encontramos a su vez que la expansión efectiva del comercio fue del rango de 27 millones, equivalentes a 1% aproximadamente de las exportaciones no petroleras de aquel entonces.

Por otra parte, hay que repetir para fines de evaluación del programa, que el atractivo del SGP depende del monto de las tarifas mismas. Por tanto, las reducciones en el arancel promedio negociadas en la Ronda Tokio han erosionado las ventajas competitivas vía precios obtenidas por medio del SGP. Para capturar este efecto se realizó un ejercicio, con el fin de estimar cuánto baja la expansión del comercio por concepto de menores tarifas promedio de 1978 a 1984 al pasar de 9.6 a 6.5% en este periodo. Los resultados de estos cálculos —no mostrados en el cuadro— indican que la generación total de comercio es 44% menor en 1984 debido a la disminución en el monto de las tarifas. En ausencia de la liberalización comercial negociada en la Ronda Tokio, la expansión de comercio atribuible al SGP hubiera sido equivalente a 2.2% de las exportaciones no petroleras. De esto se

deduce que a medida que la liberalización comercial en el seno del GATT progresa, el SGP tendrá menor peso.

Por último, es necesario subrayar que las mediciones efectuadas representan sólo órdenes de magnitud. A las dificultades de medición y cambios inducidos por diferencias en las condiciones económicas generales, hay que agregar las limitaciones propias de un análisis de equilibrio parcial que contempla sólo cambios relativamente pequeños. Asimismo, cabe tener presente que el modelo en que descansan las estimaciones, implica que se calculen impactos *máximos* del sistema preferencial por las condiciones de oferta que supone.<sup>24</sup>

Estrechamente vinculada al tema del impacto del SGP sobre las exportaciones mexicanas, está la dimensión fiscal asociada a la imposición o eliminación de aranceles, así como la distribución de los beneficios del esquema. Dado que la esencia del SGP es permitir la entrada de mercancías libres de impuestos, resulta natural preguntarse qué consecuencias fiscales resultan de ello. Dada la tarifa promedio en 1984 para los productos mexicanos elegibles para el SGP, la recaudación arancelaria perdida por Estados Unidos es del orden de 136 millones de dólares, lo cual podría considerarse una transferencia "por una vez" por medio del esquema preferencial. Este cálculo presupone, sin embargo, el

<sup>24</sup> Véase N. Kirmani, P. Malajoni y T. Mayer, "Effects of Market Access on Exports of Developing Countries", IMF Staff Papers, agosto de 1985.

empleo total del sistema. Las tasas de utilización son, como hemos visto, mucho más bajas en realidad, por lo que la recaudación perdida sería tan sólo de cerca de 72 millones de dólares.

Este tipo de cálculos son de naturaleza fundamentalmente contable y requieren ser complementados considerando las reacciones del mercado, así como en términos de la operación práctica del sistema. Al introducirse el SGP es posible esperar al menos dos distintos tipos de impactos en los mercados de los productos bajo la cobertura del esquema. En el primero, al eliminarse el arancel, debido al proceso competitivo, se reduce el precio final del artículo en cuestión en el mercado norteamericano. De ocurrir esto, el beneficiario del esquema resulta ser el consumidor estadounidense, en tanto que el productor no obtiene ganancias adicionales por unidad de producto, sino una mayor masa de ganancias atribuible a mayor volumen de exportación asociado con la expansión del comercio analizada líneas arriba. En un segundo caso, en el cual los países inscritos en el sistema constituyen una fuente de abastecimiento marginal, al eliminarse la tarifa para productos provenientes de estas fuentes de oferta, el precio de la mercancía no se modifica debido precisamente a que el mercado se nutre mayoritariamente de países que no están exentos de aranceles. En esta situación, la eliminación de la tarifa permite a los proveedores bajo la cobertura del SGP obtener en principio mayores ganancias, ya que pueden elevar sus precios. La medida en que lo pueden efectuar depende de su nivel de competitividad ya que continúan enfrentando un precio tope dado por el mercado del cual son participantes marginales.

En el análisis de las exportaciones mexicanas y de la distribución de las ganancias atribuibles al SGP es difícil señalar empíricamente cuál de los dos casos predomina sin realizar un examen de mercado a nivel muy desagregado, ya que el país puede concurrir tanto a mercados donde compiten en forma predominante otros países participantes del SGP, como en productos donde predominen otros países industrializados. En forma similar, es posible pensar que algunos productores mexicanos elijan ganar competitividad gracias a la reducción de aranceles, en tanto que otros prefieran elevar sus ganancias por el mismo medio. El análisis anterior se modifica, sin embargo, en la medida en que se trate del comercio intrafirma de empresas transnacionales. En este tipo de intercambio comercial, la utilización del esquema implica una ganancia para estas corporaciones, sin que estimule necesariamente la expansión del comercio, que depende de la política de estas compañías, o sin que el SGP sirva para generar ventajas de precio estáticas para ganar participación en el mercado.

Por último, en cuanto a la operación práctica del sistema, hay que hacer alusión, así sea breve, al papel de las compañías comercializadoras norteamericanas (*Trading Companies*). En la medida en que estas empresas ejerzan un comportamiento monopsonico, como parece ser frecuentemente el caso, los beneficios del SGP pueden ser apropiados en parte por estos intermediarios. Además, la presencia de

las cláusulas de necesidad competitiva y la graduación *per se*, inducen al esquema una dosis considerable de incertidumbre sobre la preservación del estatus de producto elegible para mercancías específicas, por lo que un exportador no sabe con certeza si los artículos que fabrica calificarán durante los siguientes años para alcanzar las ventajas del esquema.<sup>25</sup> Ambos factores, el poder monopsonico y la incertidumbre, operan en la dirección de minimizar los beneficios posibles de las preferencias arancelarias.

Hasta el momento, el análisis de los efectos del SGP sobre las exportaciones mexicanas se ha centrado en aquellos que se derivan de las ventajas estáticas de precios. En relación con las ventajas dinámicas, cabe reportar que en diversas pruebas econométricas realizadas para determinar si es que existía una relación entre las ramas industriales más favorecidas por el SGP y sectores con ventajas adquiridas<sup>26</sup> en el periodo, no se pudo llegar a ningún resultado sugerente. De tener un impacto dinámico significativo, el esquema preferencial hubiera sido de esperar una relación positiva, estadísticamente significativa, que indicara que gracias al sistema preferencial algunas ramas industriales se tornan más competitivas. Tampoco se encontró que existiera una relación estadísticamente robusta entre las ramas que sufren relativamente más de las exclusiones del SGP y sectores con ventajas adquiridas. Nuevamente, hubiera sido de esperar una relación directa dado que el fundamento de las cláusulas de necesidad competitiva es erradicar del sistema aquellos productos que adquieren competitividad. Estos resultados, en parte, se pueden deber a que la información que se utilizó fue demasiado agregada para capturar estos efectos. Es más factible, sin embargo, que debido al efecto limitado que tienen los incentivos de esta naturaleza para inducir decisiones de inversión, el SGP no será capaz de fomentar un crecimiento sostenido de exportaciones de manufacturas.

#### IV. CONCLUSIONES

A pesar de que el SGP cubre una amplia gama de productos y una parte muy significativa de las exportaciones de México hacia Estados Unidos, el análisis llevado a cabo a lo largo de estas notas indica que sus beneficios son limitados y están localizados en ciertos sectores. Son sólo unas cuantas ramas las que han obtenido beneficios importantes de su participación en el sistema. Básicamente se puede decir que pertenecen a las ramas intermedias: químicos, plásticos, minerales no metálicos, así como papel y cartón. Estas industrias se caracterizan por su dinamismo en el periodo estudiado, un incremento en la participación de las exportaciones efec-

<sup>25</sup> Este punto se racionaliza en términos teóricos en R. McCulloch y J. Piñera, "Trade as Aid: The Political Economy of Tariff Preferences for Developing Countries", *American Economic Review*, diciembre de 1977.

<sup>26</sup> Las ventajas adquiridas se definieron como el cambio en ventajas comparativas reveladas durante el periodo.

tudas a través del programa preferencial en el total de exportaciones de la misma rama y un alto grado de utilización del sistema. En estos sectores, el SGP parece contribuir a fomentar sus exportaciones. En contrapartida, el esquema no estimula significativamente exportaciones de ramas tradicionales.

La expansión de las exportaciones mexicanas atribuible al SGP es pequeña en términos globales representando únicamente 1.5 % de las exportaciones no petroleras. A diez años de establecerse el programa, esta característica se ha mostrado como un rasgo persistente que contradice expectativas exageradas sobre el impacto del esquema. Este resultado agregado no implica, sin embargo, que el SGP no tenga impactos sectoriales significativos. De hecho, como ya hemos señalado, a nivel de rama se pueden claramente distinguir estos efectos y es probable que en un análisis más desagregado sean todavía más notorios para algunas clases de bienes industriales como sugiere el examen de productos específicos.

Gran parte de la explicación del efecto restringido que tiene el SGP en las exportaciones mexicanas es atribuible a las limitaciones propias del sistema, es decir, al alto porcentaje de exclusiones por la cláusula de la CNC y por la graduación aplicada al país. Este porcentaje, que ya era alto al inicio del periodo estudiado (40%), se ha venido incrementando a lo largo del mismo, llegando a 60% en el último año. Debido a los términos restrictivos en que se define el esquema, ramas industriales "nuevas" (como son las de maquinaria, productos metálicos y vehículos y materiales de transporte), no se benefician específicamente del trato preferencial y ven obstaculizado por esta razón su dinamismo, pese a estar ganando terreno en el mercado estadounidense. Por otra parte, aunque otros países también sufren estas limitaciones hay que señalar que entre los principales usuarios del SGP de Estados Unidos, México es el más afectado proporcionalmente por las exclusiones. Hay que señalar que este hecho es de particular trascendencia para México debido a que su participación en otros esquemas es prácticamente insignificante, mientras que el resto de los principales usuarios del SGP de Estados Unidos tiene una participación respetable en esquemas preferenciales de otros países industrializados. Ello se debe en parte a la tendencia registrada a que la economía nacional se integre a la norteamericana, y en este proceso se deje a un lado la diversificación de exportaciones.

La renovación del SGP se inscribe dentro de la nueva Ley de Comercio de Estados Unidos aprobada en 1984 que es-

tablece elementos que endurecen los términos de su aplicación a partir de criterios discrecionales que vuelven al sistema cada vez más incierto y violan su carácter unilateral y no recíproco. Básicamente la aplicación de medidas que buscan la "graduación" de los países más competitivos, se traduce en un aumento de las exclusiones que suprime prácticamente las posibles ventajas del esquema de preferencias. Para México, la inclusión discrecional del nuevo tope de 25 % o 25 millones en las cláusulas de necesidad competitiva podría ser altamente perjudicial. Justamente las ramas que se verían más afectadas por los nuevos niveles de la CNC que se intenta aplicar serían aquellas ramas que hasta ahora han estado entre las que más se han beneficiado relativamente de la aplicación de exenciones arancelarias: químicos y minerales no metálicos, a las que hay que añadir el heterogéneo y dinámico rubro de manufacturas diversas.

Al carácter crecientemente restrictivo se suman dos elementos que limitan las ventajas que un sistema de preferencias arancelarias puede ofrecer. El primero de ellos se relaciona con la gradual reducción de las tarifas arancelarias a través de negociaciones en las rondas del GATT. Estas medidas erosionan las ventajas competitivas que los países beneficiarios de los distintos sistemas de preferencias gozaban al eximirse de aranceles. El segundo elemento se refiere a la utilización cada vez más generalizada por parte de los países industrializados de barreras no arancelarias, creando un nuevo proteccionismo contra el cual este esquema no ofrece ventaja alguna.

El panorama que presenta el sistema de preferencias al cabo de diez años de operación es de una utilidad muy limitada en forma global, crecientemente pequeña, sobre todo en los términos en que se renovó, que incluso lo hacen riesgoso para un diseño autónomo de la política económica, y que aconsejan evaluar cuidadosamente las pocas ventajas del SGP frente a las concesiones de fondo en la política económica que solicita la nueva versión del esquema. Las estimaciones presentadas en este trabajo sugieren que para elevar sustantivamente las exportaciones se requiere de un programa comprensivo, permanente, que minimice en lo posible la incertidumbre de su operación y reduzca la participación de intermediarios nacionales y extranjeros. La magnitud de esta tarea revela la necesidad de organizarla internamente a partir de una política industrial y comercial orientada a superar la restricción externa al desarrollo nacional.

## ANEXO 1

## Metodología

*Exportaciones mexicanas bajo el SGP*

La fuente de información fue la OEA-CECON, donde aparecen las importaciones de Estados Unidos desde México

Rama 1	Productos agropecuarios	de la TSUS 100.31 a la 149.60
Rama 2	Minerales metálicos	de la TSUS 186.40 — 192.85
Rama 3	Alimentos elaborados	de la TSUS 601.33 — 603.70
		de la TSUS 176.01 — 184.65
		152.00 — 162.15
Rama 4	Bebidas	de la TSUS 165.55 — 169.48
Rama 5	Tabaco	de la TSUS 170.10 — 170.70
Rama 6	Madera y corcho	de la TSUS 200.91 — 220.50
		240.10 — 245.80
Rama 7	Papel y cartón	de la TSUS 251.10 — 274.90
Rama 8	Hilados y tejidos	de la TSUS 222.10 — 222.64
		304.10 — 390.16
Rama 8.1	Cuero	de la TSUS 791.05 — 799.00
Rama 9	Químicos	de la TSUS 402.12 — 495.20
Rama 9.1	Manufacturas de caucho	de la TSUS 772.00 — 744.55
Rama 10	Minerales no metálicos	de la TSUS 511.11 — 548.05
Rama 11	Metálicas básicas	de la TSUS 606.15 — 644.92
Rama 12	Productos metálicos	de la TSUS 644.95 — 658.00
Rama 13 + 14	Maquinaria no eléctrica y eléctrica	de la TSUS 660.10 — 688.43
Rama 15	Vehículos y material de transporte	de la TSUS 690.35 — 696.40
Rama 16	Industrias manufactureras diversas	de la TSUS 790.00 — 790.70

elegibles bajo el SGP, las exclusiones y las utilizadas a nivel de fracción TSUS. La agregación a nivel de rama se realizó de la siguiente manera:

*Exportaciones totales México-Estados Unidos*

La fuente utilizada es la serie *Commodity Trade Statistics 1982 (United States)* publicada por las Naciones Unidas (ST/ESA/STAT/SER.D/91.5). Esta información viene

presentada en la clasificación STiC de Estados Unidos. A continuación listamos la correspondencia entre la agregación a nivel de rama utilizada en el presente trabajo y la clasificación STiC.

Núm. de rama	Nombre	Correspondencia STiC
1 + 3	Productos agropecuarios y alimentos	0 + 2 - (27 + 28) + 4
2	Minerales metálicos	27 + 28
4	Bebidas	11
5	Tabaco	12
6	Madera y corcho	63
7	Papel y cartón	64
8	Hilados y tejidos	65
8.1	Cuero	61
9	Químicos	5
9.1	Manufacturas y caucho	62
10	Minerales no metálicos	66
11	Metálicas básicas	67 + 68
12	Productos metálicos	69
13 + 14	Maquinaria, vehículos	
+ 15	y material de transporte	7
16	Otras industrias manufactureras	8

## ANEXO 2

Los parámetros utilizados para el cálculo de la creación y desviación de comercio son los siguientes: la elasticidad precio de manufacturas es  $-1.5$  y la de agricultura es  $-0.6$ . Ambas son estimaciones con valores situados en la mediana de los múltiples estudios reportados para el caso de Estados Unidos en la reseña de la literatura emprendida por M. Goldstein y M. Khan, "Income and Price Effects in Foreign Trade", publicado en R. Jones y P. Kenen, *op. cit.* El valor del cambio en la tarifa fue tomado de la lista de productos

elegibles publicada por la OEA cada año con su respectiva tarifa NMF. El parámetro  $Mn$  representó al realizar el ejercicio descrito en el texto para el caso de México, las importaciones del resto del mundo del sector correspondiente que realiza Estados Unidos. Para el sector de manufacturas, éste adopta el valor 0.188 y para el rubro de agricultura, éste adopta el valor 0.235. Estos valores fueron obtenidos del apéndice estadístico del *Economic Report of the President 1985*, y del *Statistical Abstract of the United States*.

## ANEXO 3

### *Principales fracciones (TSUS) que utilizaron el SGP en 1984*

<i>Ramas</i>	<i>Entre 1 y 2 millones de dólares</i>	<i>Entre 2 y 5 millones de dólares</i>
Agricultura y alimentos 1 + 3 2	Pescados nee, fécula y almidones, legumbres y hortalizas secas, pimienta, pastas alimenticias, sopas. Minerales de volframio, minerales con plomo.	Nopalitos, pacanas, melones, caramelos, salsa, flores nee. Minerales con cinc. Bebidas con menos del 5% alcohol.
Bebidas 4		
Tabaco 5	Tabaco para envoltura.	
Madera y corcho 6	Clavos de madera, maderas contradrapadas, tableros duros.	Puertas de madera.
Papel y cartón 7	Papel biblia, otros papeles.	Papel rizado, papel y cartón con formas determinadas, otras manufacturas de papel.
Textiles y cuero 8 + 8.1	Cestos bambú, cordajes de fibras duras.	Cestos de rotén, capellados de cuero.
Química 9	Resinas termoplásticas poliamidas, otros compuestos inorgánicos, sales orgánicas de cinc, cetonas, resinas vinílicas, aceites esenciales, detergentes sintéticos, bióxido de titanio.	Compuestos de plata, fosfato de sodio, sulfato de sodio anhidro, acetona, alcohol octílico, alcoholes polídricos y ésteres, ésteres de alcoholes monohídricos, sustancias aromáticas.
Plásticos 9.1	Partes calzado plástico.	Mangueras de caucho plástico.
Minerales no metálicos 10	Artículos de hormigón para pavimentación, losas de mármol, hilos de amianto, arcillas activadas con ácido, artículos de porcelana, productos refractarios, fibras vidrio, recipientes vidrio.	Artículos mármol, artículos de barro fino, artículos de porcelana, esmaltes de vidrio, artículos alumbrado de vidrio.
Metálicas básicas 11	Piezas hierro y acero de aleación, alambre de cobre, tubos aleación cobre, polvo azul, obenques cobre, telas de alambre de hierro o acero.	Ferrosilicomanganeso, chapas de latón, borras de aluminio, tambores de aluminio, tambores nep.
Productos metálicos 12	Herramientas para tubos, puntas de herramientas muelles, alambres forrados, artículos de alumbrado de latón, artículos de alumbrado de metales comunes, otros artículos de hierro o acero, artículos de cobre s/baño.	Estructuras metálicas de hierro o acero, artículos cocina de acero, artículos aluminio s/baño.
Maquinaria 13 + 14	Bombas de aire, partes máquina coser, máquina para sustancias minerales, motores eléctricos, equipos eléctricos alumbrado automóbiles, registradores cinta, lámparas incandescencia, lámparas descarga, otros artículos eléctricos.	Bombas sumergibles, ventiladores y sopladores, mat. y maq. producción frío, elevadores polipastos, motores eléctricos, aspiradores y eléctricos, magnetos de encendido.
Vehículos 15		
Otros productos manufacturados 16	Guantes caucho, lentes oftálmicos, monturas gafas, partes inst. musicales viento, otros muebles caucho, municiones, almohadones y cojines, juegos Nep., sotilezas, joyería, colchones neumáticos.	Gafas, sillas madera no plegables, partes muebles madera, equipos juegos Nep., joyería metales preciosos, películas y tiras celulósicas, películas y tiras, películas y hojas nee, erneses.



(continuación Anexo 3)

<i>Ramas</i>	<i>Entre 5 y 10 millones de dólares</i>	<i>Más de 10 millones de dólares</i>
1 + 2	Coles, guisantes, azúcares no comestibles, galletas y pasteles, otras preparaciones comestibles.	
2		
4	Cordiales o licores más de 1 gal.	Tequila.
5	Cigarros de 23 o más.	
6	Molduras y esculturas, artículos madera, tableros madera.	
7		Papel de escribir.
8 + 8.1		
9	Resinas termoplásticas, detergentes, compuesto de aluminio, hormonas sintéticas, productos colorantes o curtientes.	Mezclas de productos químicos industriales, cloruro de sodio, resinas polivinílicas, caucho sintético, óxido de cinc seco.
9.1	Recipientes caucho, otros artículos nee caucho plástico.	Bandajes neumáticos, juntas y empaquetaduras de caucho.
10		Ferritas, vidrio especialmente templado, lunas y vidrios seguridad, recipientes de vidrio.
11	Ferromanganeso, cobre negro, tubos de cobre no aleado.	
12	Útiles para cortar, artículos de hierro y acero nee.	
13 + 14	Motores de émbolos, palas excavadoras, artículos de grifería, transformadores de potencia inf. a 1 kv., transformadores de potencias superiores a 1 kv., otras baterías y sus partes.	Motores de explosión autom., partes motores émbolo, grupos para acondicionamiento aire, planchas eléctricas, otros transmisores-receptores conductores aislados electricidad.
15		
16	Soportes magnéticos sonido, pelotas <i>foam</i> tennis, productos poliuretanos dilatados.	Películas sensibilizadas no cine, otros muebles nep., juguetes exc. cometas, etcétera.