

ARCHIVO

MEMORANDUM

DE: *Patricio Aylwin Azócar*

A: *Carlos Ovinnucci*

*Le adjunto copia del
Memo que me entregó ayer don Henrí-
Primer. Me parece razonable. Le sugiero
estudiar qué podemos hacer en su
lro.*

Atu

PAJ

3/11/92

Sociedad de Fomento Fabril
Presidencia

REPUBLICA DE CHILE					
PRESIDENCIA					
REGISTRO Y ARCHIVO					
NR.	92/23128				
A:	09 OCT 92				
P.A.A.	<input checked="" type="checkbox"/>	R.C.A.	<input type="checkbox"/>	F.W.M.	<input type="checkbox"/>
C.B.E.	<input type="checkbox"/>	MLP.	<input type="checkbox"/>	P.V.S.	<input type="checkbox"/>
M.T.O.	<input type="checkbox"/>	EDEC	<input type="checkbox"/>	J.R.A.	<input type="checkbox"/>
M.Z.C.	<input type="checkbox"/>				

**Comisión Nacional encargada de conocer
las Distorsiones de Precios que afectan
a la Industria Nacional**

Esta comisión , creada con el objeto de recomendar medidas correctivas a las importaciones que significan competencia desleal, si bien tiene facultades para actuar en forma oportuna y efectiva no lo ha hecho adecuadamente.

A juicio de la Sociedad de Fomento Fabril, ello se debe a una política equivocada, en que generalmente se actúa una vez producido el daño económico a la producción nacional y al empleo.

En consideración a que esta Comisión es presidida por el Fiscal Nacional Económico e integrada por los Ministerios de Hacienda, Economía y Relaciones Exteriores, más el Director Nacional de Aduanas y el Banco Central, se requiere de una decisión política para su acción efectiva.

Este problema se ha acentuado porque ciertos países ven en Chile un mercado plenamente abierto y sin restricción alguna, situación que no se produce en Estados Unidos y los países de la Comunidad Económica Europea.

La Sociedad de Fomento Fabril se permite solicitar a Su Excelencia, que dé instrucciones para que esta Comisión aplique la normativa vigente, a fin de que la industria nacional pueda competir en condiciones de justicia.

Santiago, julio 2 de 1992

Se adjunta memorandum sobre la materia y artículo The Economist.

INSUFICIENCIA DE LOS MECANISMOS QUE CONTRARRESTAN LA COMPETENCIA DESLEAL EXTERNA

La legislación chilena contempla distintos mecanismos para corregir la competencia desleal externa, que generalmente se traduce en precios internacionales disminuídos a consecuencia de efectos artificiales en sus respectivos mercados.

Las prácticas desleales de comercio, básicamente, se deben a subsidios estatales a sus exportaciones; discriminaciones de precios de empresas extranjeras o conglomerado de ellas, con el objeto de aprovecharse del mercado nacional para luego manejarlo monopólicamente (dumping); fijaciones estatales de precios de insumos básicos para fomentar las exportaciones con mayor valor agregado.

Los mecanismos fundamentalmente son, las sobretasas arancelarias ad-valorem, valores aduaneros mínimos y derechos compensatorios, se aplican por el Presidente de la República previo informe de una Comisión (Comisión Nacional) encargada de investigar la existencia de distorsiones en el precio de las mercancías importadas y cuando éstas ocasionen un significativo perjuicio actual o inminente a la producción nacional afectada.

La Comisión Nacional es de carácter interministerial y es presidida por el Fiscal Nacional Económico. Además, el Banco Central participa activamente con dos representantes y actúa como Secretaría Técnica de la Comisión.

Chile, es uno de los países en el mundo que mantiene una casi total apertura comercial y, en consecuencia, queda altamente vulnerable a este tipo de prácticas desleales, ejecutadas fundamentalmente por aquellos países que atraviesan por crisis en sus balanzas de pago y ven en nuestro país la posibilidad cierta de acrecentar sus exportaciones. Es el caso de Brasil.

No obstante la existencia de esta Comisión y los mecanismos con que ella dispone, su actuación la estimamos poco ágil, burocrática y con la mentalidad de aplicar las medidas correctivas cuando las empresas nacionales afectadas están a punto del colapso. Esto, inspirado generalmente en el concepto, "que los afectados acuden en busca de proteccionismo y que, sin perjuicio de probar la existencia de estas prácticas desleales de comercio, podrían beneficiar a algún o algunos sectores nacionales". Cabe hacer presente que dichas prácticas son consideradas como delitos económicos por la generalidad de las legislaciones de los países desarrollados y tratadas en consecuencia como tales.

Santiago, 2 de julio de 1992

The wicked kiwis

AT THE end of May, America slapped a punitive 98.6% anti-dumping duty on imports of kiwifruit from New Zealand. If anti-dumping duties are ever justified, a big if, then this seems like an air-tight case.

Between 1986 and 1990, when American growers began to complain, New Zealand's kiwi exports to America trebled to 6.9m tonnes and their share of the American market jumped from 30% to 50%. Kiwi prices in America fell from \$1,030 a tonne to \$415. Even New Zealand's growers admit that it cost them about \$840 a tonne to produce the fruit during this period. Competition drove a sixth of America's 900 growers, the New Zealanders' only big rivals in America, out of business in 1989 and 1990.

Yet American growers may actually have hurt, rather than helped, themselves by asking for such heavy duties to be levied on their New Zealand competitors. The New Zealanders were determined to expand the American kiwi market. Each American ate only 180 grams of kiwi in 1990; Italians ate more than ten times as much, Japanese more than five times. New Zealand's growers



have more than doubled their advertising spending in America since 1986 and, until the anti-dumping duties were levied, they were spending twice as much as American growers. Moreover, American growers are bound to benefit from any big expansion of the market for the simple reason that most

American and New Zealand kiwis reach supermarket shelves in America at different times of the year, competing directly only between October and early January.

Given the enormous scope for expanding the American market, it might be much wiser for American growers to grab extra sales generated from the determined marketing campaign of the New Zealanders, rather than punishing them. New Zealand growers expanded capacity by 50% in 1989 on the hopes of increased American consumption, but then were obliged to dump fruit at a loss in 1990 or let it rot. Entirely unsubsidised by their own government, they could not sell at a loss for long. Their strategy was to expand sales. With the price of their fruit now doubled by American duties, that will be much more difficult to do.