

COMO AFECTA A MEXICO EL DUMPING DEL CALZADO

Hernandez Contreras Fernando.

Jaimes Figueroa Brenda Elizabeth

Rosario Mendez Jovani.

Lic. Comercio Exterior.

Jf.Brenda@Rocketmail.Com

Fernando@Uat.Edu.Mx

Universidad Autónoma De Tamaulipas

Facultad De Comercio, Administración Y Ciencias Sociales

RESUMEN-

Antes que china se adhiriera a la OMC México adopto cuotas compensatorias a diversos productos chinos con el fin de proteger a los sectores mas vulnerables frente a la competencia desleal de china, dichas cuotas fueron impugnadas con el ingreso de china a dicho organismo internacional en el 2001.

Debido a esto todas las medidas de antidumping a las importaciones chinas fueron eliminadas por México, ante esta circunstancia ambos países llevaron acabo negociaciones para atender la preocupación de su industria y sectores como el calzado, por lo que se suscribió un acuerdo entre ambos en materia de medidas de remedio comercial, publicado en el diario oficial de la federación el 13 de octubre del 2008. Pero a partir del 2011 las fracciones del calzado contaran con el arancel de las naciones más favorecidas (NMF), México esta inserto en el escenario mundial por lo que la exigencia de ser competitivo es cada vez mayor por tanto es necesario buscar alternativas que aseguren la supervivencia de dicha industria.

PALABRAS CLAVE-

DUMPING, C.C,NMF,OMC,CHINA

ABSTRACT

Before China was accession to the OMC Mexico adopted antidumping duties on various Chinese goods in order to protect the most vulnerable from unfair competition from China ,

such fees were challenged with the entry of China to that international body in 2001 . You because of this all antidumping measures on Chinese imports were eliminated by Mexico, with this circumstance both countries took just negotiations to address the concerns of industry and sectors such as footwear, so an agreement between the two was signed on trade remedy measures, published in the Official Gazette of the Federation on October 13, 2008 . But from 2011 footwear fractions counted with the tariff of the most favored nation (MFN) , Mexico this insert on the world stage by so that the requirement of being competitive is increasing so it is necessary to find alternatives to ensure the survival of the industry

KEYWORDS-

DUMPING, C.C,NMF,OMC,CHINA

INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene como objetivo plantear el problema que enfrenta el sector del calzado en México con el contexto de la entrada de china ala OMC y con la desgravación del calzado chino el cual esta siendo comercializado en nuestro país a un precio inferior, lo que genera una competencia desleal por parte de china ya que en nuestro país se fabrica el calzado especialmente en el estado de Guadalajara y Guanajuato, siendo este ultimo donde tal industria esta siendo seriamente afectada por la introducción del calzado chino, lo cual a generado incertidumbre en tal industria, generando consigo desempleo y el cierre de fabricantes, esto afecta seriamente a nuestro país por que no podemos competir con china en la manufactura ya que en china la mano de obra es económica, se dice que este país asiático incurre en practicas de comercio exterior por que otorga subvenciones, a para que la inviertan en su país, en México eso no sucede existe leyes que evitan esto y protegen al empleado existe el sindicato de trabajadores, y se pagan impuestos por tener derecho a la oportunidad laboral.

Como consecuencia en México es mas caro producir y en china, por tanto los productos de origen chino al momento de ingresar a nuestro país entran con un precio muy por debajo del precio establecido en México y esto desplaza al producto nacional, por este hecho suscitado el gobierno a impuesto cuotas compensatorias para que sea una competencia leal de productos y no se desplace a los productos nacionales. Pero con el ingreso de china ala OMC esto perjudica a nuestro país porque los países miembros de esta organización tienen las mismas oportunidades de mercado externo que los otros miembros siendo esta una nación mas favorecida.

JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION.

La presente investigación estriba en que México está inserto en el escenario comercial mundial, por lo que la exigencia de ser más competitivo es cada vez mayor, sobretodo, con países como China, en donde el precio de los factores es menor y al mismo tiempo también han caído en prácticas de dumping o en triangulación de mercancía; esto perjudica a los sectores productivos locales, entre los que se encuentra la industria del calzado. Por ello, es necesario encontrar alternativas que aseguren la supervivencia del sector del calzado en esas regiones en donde su economía gira alrededor de ese tipo de bienes. Y así mismo llegar a un acuerdo mutuo entre china y México para tratar los temas que están afectando la rama nacional en nuestro país.

COMERCIO INTERNACIONAL

La evolución del comercio internacional ha generado la necesidad de cuantificar la competitividad que tiene una industria local en el mercado mundial. Conocer la posición competitiva de una industria es importante para tomar decisiones que permitan desarrollar sus capacidades. En este artículo se entiende por competitividad la capacidad que tiene una industria local a través de sus productos para enfrentar con éxito la competencia externa en el mercado doméstico y disputar su presencia en el mercado exterior.

Para cuantificar la competitividad de una industria se miden sus ventajas comparativas. La forma tradicional de medirlas es utilizando precios relativos, sin embargo son difíciles de obtener cuando los productos manufacturados se elaboran con múltiples insumos tradicionales abastecidos en forma doméstica e incluso local. Estos insumos por lo general no fijan sus precios en el mercado internacional, por lo que en la mayoría de los casos se carece de información estadística, tal es la situación de una amplia variedad de productos de la industria del calzado.

Ante esta situación, en 1985 la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, elaboró un índice para medir la competitividad de los productos manufacturados mediante datos de flujo comercial y no de precios relativos. Este indicador conocido como " es una contribución en el campo metodológico para medir la ventaja comparativa de una industria. El índice supone que el patrón comercial de los productos refleja los costos relativos, así como las diferencias de factores en calidad y servicio.

BARRERAS COMERCIALES

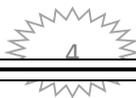
Las barreras al comercio internacional son las que se refieren a interferencias que se colocan por parte de determinados agentes y que impiden el libre tránsito entre países. Se clasifican en: barreras arancelarias y no arancelarias.

Las barreras que se ponen por medio de un arancel (arancelarias) son las que se imponen por medio de un impuesto con los que se grava a los bienes en su tránsito hacia adentro o hacia afuera de un país. Se puede aplicar de forma *ad valorem* (porcentaje del valor del artículo que se importa o se exporta) o bien, imponiendo una cantidad de dinero por unidad de productos importados o exportados).

Las barreras no arancelarias son medidas que limitan las importaciones y promueven las exportaciones de una nación. Estas pueden tomar forma de cuotas de importaciones que a su vez pueden ser Acuerdos de Restricción Voluntaria, a fin de proteger la industria local. Por otra parte, también existen otras barreras que se derivan de la interpretación de tablas arancelarias por parte de las autoridades aduanales cuando no existen nomenclaturas claras. Existen barreras no arancelarias que se hacen imponiendo estándares técnicos y reglamentos específicos como: normas de seguridad, etiquetado, empaquetado, medidas, etc... muchas de estas medidas se justifican pero otras son discriminatorias ya que no son exigibles para los bienes nacionales.

Existen, también las barreras fitosanitarias que son restricciones que impone un gobierno a la importación de animales vivos o frutas, por ejemplo, bajo la justificación de evitar el ingreso de bacterias o plagas que perjudiquen a la población.

Por último, se encuentran las reglas de origen, que se refieren a que en un gobierno puede establecer que un porcentaje de un determinado producto o una proporción de los insumos usados para producirlo tienen que proceder del mercado doméstico. Este caso también puede entrar dentro del grupo de barreras arancelarias



PRACTICAS DE DUMPING

El dumping es una práctica desleal, que se presenta cuando un monopolista cobra un menor precio a los compradores extranjeros respecto a los locales, por un bien. O también puede ocurrir cuando un extranjero paga más por un producto, respecto a un consumidor nacional.

Existen 3 clases de dumping:

1.- Persistente: surge cuando un monopolista trata de maximizar beneficios, al darse cuenta que el mercado externo e interno están desconectados entre sí por medio de costos de transporte, aranceles u otras barreras comerciales. Esto es posible debido a que la demanda a nivel internacional es mayor debido a que hay más bienes que son sustitutos, mientras a nivel nacional la demanda es más elástica, lo cual permite cobrar un precio más alto.

2.- El predador: Este tipo de competencia desleal es la más dañina y se presenta cuando el productor, con la intención de eliminar a sus competidores y con la finalidad de ganar el mercado, de forma deliberada vende a un menor precio en el exterior. Esto provoca que las demás empresas pierdan y por tanto abandonen el mercado, quedando así un solo productor que posteriormente explotara su poder de monopolio, elevando el precio para maximizar ganancias a largo plazo.

3- Esporádico.- Se da cuando ocasionalmente un productor discrimina precios debido a los excedentes provenientes de una sobreproducción. Con la finalidad de no alterar el mercado interno, este productor vende a empresas extranjeras el excedente a un menor precio (caso similar a las rebajas por liquidación).

COMERCIO DESLEAL DE CHINA.

China es el principal productor de calzado a nivel mundial, fabrica 5,500 millones de pares de calzado y exporta de 3,100 millones de pares anuales. En orden de importancia, China ocupa el primer lugar, le sigue la India con 682 millones, Brasil con 520 millones, Italia con 425 millones, Indonesia con 318 millones, Turquía con 270 millones y México ocupa el séptimo lugar con 170 millones. Hace diez años México importaba solamente 3.0% de su consumo de calzado interno, ahora ese consumo se ha incrementado a 20% del total.

México y China llegaron a un acuerdo en el que se establecieron las condiciones que regirán las importaciones de calzado proveniente de este país oriental. Sin embargo, las importaciones de calzado chino pasaron de 3.8 a 11 millones de pares en el último año, de acuerdo con una cámara de comercio china para fijar precios de referencia a 31 fracciones arancelarias de zapatos, con lo cual se buscó regular la entrada pese a que el acuerdo comercial entre México y China establece precios de referencia, 50% del calzado que se importa del país asiático llega a México a precios inferiores (tres centavos de dólar) al costo real de producción.

-Otras medidas que se han emprendido para compensar la desgravación del calzado importado chino, están:

Los industriales buscarán que la Secretaría de Economía (SE) imponga una salvaguarda de 35% al calzado chino, con el fin de contener las importaciones de este producto. Una salvaguarda es un impuesto adicional que se puede aplicar a los productos chinos, durante un período de tres años, si se comprueba que las importaciones de dicho producto aumentan a tasas anuales de 25%, que generan la pérdida de 5% del empleo o que ocasionan caídas de 10% en la producción nacional del mismo producto en el país importador

SECRETARIO DE ECONOMIA.

El ex Secretario de Economía, Bruno Ferrari (2012), anunció que se retomaría el trabajo conjunto con los industriales para asegurar que el comercio entre México y China, en esta nueva etapa, se realice en condiciones de equidad y apego estricto a la norma internacional.

El vencimiento de las medidas de transición con China no significaba que los sectores industriales quedarían desprotegidos.

Ferrari se reunió con industriales del calzado de Guanajuato y Jalisco, quienes le entregaron una solicitud formal para el inicio de consultas con China para solucionar la desorganización de mercado que están causando las importaciones de calzado provenientes de este país.

Concluidas las medidas de transición pactadas con China a raíz de su ingreso a la Organización Mundial de Comercio (OMC), el Gobierno Federal anunció que actuará con firmeza y determinación para sancionar las prácticas desleales de comercio internacional que dañen a las empresas, sus empleos y el bienestar de los mexicanos.

El anuncio del titular de Economía se dio en conferencia de prensa al término de la reunión de trabajo que sostuvo con los presidentes de las cámaras de la Industria del Calzado de Guanajuato y de Jalisco, Armando Martín Dueñas y Juan Antonio Niño Cota, respectivamente, y en la que estuvo presente el Gobernador de esta entidad, Juan Manuel Oliva Ramírez en ese entonces.

Ferrari informó que en 2012 los productos de calzado más relevantes mantendrían un arancel del 30 por ciento y el resto de sectores sensibles se encontrarán entre 20 y 25 por ciento, niveles de arancel mayor en comparación a los principales socios comerciales.

En este acto, los industriales del calzado entregaron al titular de Economía una solicitud formal para que se celebren consultas bilaterales entre México y China, al amparo del Protocolo de Adhesión de este país a la OMC, para solucionar en forma bilateral y de mutuo acuerdo, la desorganización de mercado que están causando las importaciones de calzado de origen chino al mercado nacional, y en caso de que no prosperaran las consultas, proceder a la imposición de medidas de remedio comercial.

EVOLUCIÓN DEL GATT A LA OMC

El 1 de Enero de 1995 y como consecuencia de las negociaciones celebradas en la Ronda de Uruguay (al terminar la última Ronda), el GATT evoluciona en la OMC, estableciéndose en Ginebra, Suiza y continuando como la única institución a nivel internacional encargada de regular el comercio mundial. (OMC, 1995) Los principios simples y fundamentales en los que la OMC basa su funcionamiento dice que el comercio debe ser:

1. **NO DISCRIMINATORIO** — un país no debe discriminar entre sus interlocutores comerciales (debe darles por igual la condición de “nación más favorecida” o NMF); ni tampoco debe discriminar entre sus propios productos, servicios o ciudadanos y los productos, servicios o ciudadanos de otros países (debe otorgarles “trato nacional”);
2. **MÁS LIBRE** — deben reducirse los obstáculos mediante negociaciones;
3. **PREVISIBLE** — las empresas, los inversores y los gobiernos extranjeros deben confiar en que no se establecerán arbitrariamente obstáculos comerciales (que incluyen los Aranceles y los obstáculos no arancelarios; los tipos arancelarios y los compromisos de apertura de los mercados se “consolidan” en la OMC;
4. **MÁS COMPETITIVO** — se desalientan las prácticas “desleales”, como las Subvenciones a la exportación y el dumping de productos a precios inferiores a su costo para adquirir cuotas de mercado;
5. **MÁS VENTAJOSO PARA LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS** — dándoles más tiempo para adaptarse, una mayor flexibilidad y privilegios especiales.

Ser miembro de OMC tiene diversas ventajas, las cuales evitan el establecimiento de prácticas desleales entre los países miembros, entre ellas y relativas al dumping, poder “demandar” a aquellos países que se considere estén imponiendo cuotas compensatorias fuera del marco del Acuerdo a las importaciones del país que las exporta.

En base a todo lo anterior México no tuvo más remedio que Eliminar las cuotas compensatorias establecidas achina cuando este ingreso a dicho organismo OMC.

INGRESO DE MEXICO AL GATT.

Con el ingreso de México al GATT en 1987, empieza a desenvolverse en el ámbito de la Economía Liberal y de la Globalización comenzando al mismo tiempo sus actividades con el antidumping. En noviembre de 1987 es cuando México impone la primera cuota compensatoria, ésta a la importación de sosa cáustica originaria de Estados Unidos, pero como el cambio era radical de cómo venía realizando sus actividades con el proteccionismo, México inicio y termino un gran número de investigaciones por dumping y subvenciones, convirtiéndose en uno de los países más activos en esta materia. Durante el periodo comprendido entre 1987 y 1993 se realizaron más de 100 investigaciones llevadas a cabo por la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, aunque siendo nada más siete en contra de mercancía originaria de China:

Vajillas, Conexiones de hierros maleables, textiles de algodón y sintéticos, velas, series de navidad, fluorita y candados. Mientras China iniciaba en los 90's su proceso de "accesión" a la OMC, México iniciaba investigaciones para establecer "Cuotas Compensatorias" en sectores sensibles como:

1. Bicicletas
2. Calzados y sus partes
3. Candados de latón
4. Cerraduras
5. Coches para transporte de niños
6. Conexiones
7. Encendedor (entre otros)

Esta investigación culminó el 30 de diciembre de 1993 con el establecimiento de "Cuotas compensatorias" a los 21 sectores sensibles, entre ellos el del calzado y sus partes comprendidas en las partidas 6401, 6402, 6403, 6404 y 6405. En dicha resolución la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, ahora Secretaría de Economía, impuso cuotas antidumping definitivas entre 165 y 1,105%, dependiendo del tipo de calzado

CUOTAS COMPENSATORIAS ESTABLECIDAS EN 1993

PARTIDA	DESCRIPCION	CUOTA
6401	Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado con diferentes partes unidas de la misma manera.	165%
6402	Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico.	232%
6403	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.	323%
6404	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil.	313%
6405	Los demás calzados.	1105%

FUENTE: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, ahora Secretaría de Economía

En 1997 se confirmadas las cuotas que fueron impuestas en el 1993, el 2 de Febrero de 2004 se publicó en el DOF la resolución final del 1° examen donde se determino la continuación de vigencia de las mismas por 5 Años más a partir del 31 de diciembre de 2002. En esta misma fecha, en cumplimiento de la sentencia del juicio de amparo no. 1264/2003-IV la SE suprimió la cuota aplicable a todas las importaciones de calzado realizadas por Niké de México, S.A. de C.V.

El 11 de diciembre de 2007 concluía la vigencia de la llamada "cláusula de paz" en materia antidumping la cual fue negociada entre México y China y se encuentra Establecida en el Anexo 7 del Protocolo de Adhesión de China a la OMC. Desde que la "cláusula de paz" concluyó en diciembre México tenía la obligación de cumplir con los compromisos establecidos en el marco de la organización. Entonces se tenían que adaptar en conformidad con lo establecido en el Acuerdo Antidumping de la OMC. En ese momento, solo 16 de los 21 productos sujetos a la cláusula de paz enfrentaban el pago de cuotas antidumping al importarse a México.

El sector del calzado se tenían 57 fracciones arancelarias con cuotas compensatorias de un total de 59 que corresponden a importación de calzado, después de las resoluciones aprobadas el 2008, el 15 de Octubre del mismo año quedarán sin ninguna cuota compensatoria 31 fracciones y las otras 26 tengan una medida de transición del 100% ,las que reducen nuevamente el 12 de diciembre de 2008 a 95% para el 2009 y así hasta el 12 de diciembre de 2011 pudieran ingresar a México con el arancel de Nación Más Favorecidas.

Fracciones arancelarias con Medidas de Transición

	No. De fracciones	Arancel				
		2008	2009	2010	2011	adelante
con Medidas de transición	26	100	95	90	70	NMF
con Cuotas Compensatorias eliminadas	31	NMF	NMF	NMF	NMF	NMF
sin cambio	2	NMF	NMF	NMF	NMF	NMF

Nota: considerar que el arancel de NMF varía por cada fracción específica y además surgen acciones que hacen que cambie como la medida de reducción unilateral de aranceles del 24 de diciembre de 2008.

Fracciones con medidas de transición y fracciones a las que se eliminó las cuotas compensatorias

	Fracciones	Total
AD eliminadas en el sector del calzado	6401.10.01; 6401.92.01; 6401.92.99; 6401.99.01; 6401.99.02; 6401.99.99; 6402.19.01; 6402.19.02; 6402.91.02; 6402.99.06; 6403.19.01; 6403.19.99; 6403.20.01; 6403.51.01; 6403.51.02; 6403.51.99; 6403.59.01; 6403.59.02; 6403.91.01; 6403.91.02; 6403.91.04; 6403.99.01; 6403.99.06; 6404.19.01; 6404.20.01; 6405.10.01; 6405.20.01; 6405.20.02; 6405.20.99; 6405.90.01 y 6405.90.99.	31
AD que pasaron a Medidas de Transición	6402.19.03; 6402.19.99; 6402.99.02; 6402.99.03; 6402.99.04; 6402.99.05; 6402.99.99; 6402.20.01; 6402.99.01; 6402.91.01; 6403.19.02; 6403.99.02; 6403.40.01; 6403.99.03; 6403.99.04; 6403.99.05; 6403.59.99; 6403.91.03; 6403.91.99; 6404.11.01; 6404.11.02; 6404.11.03; 6404.11.99; 6404.19.02; 6404.19.03; 6404.19.99.	26
		57

El 24 de diciembre de 2008 el Gobierno aprobó la reducción unilateral de aranceles en la (TIGIE) que paso de 35% a nivel general a 30% en el 2009 de acuerdo a lo establecido llego a 10% y 20 % en 2013 (cifras tomadas exclusivamente para el sector del calzado de la Administración general de aduanas), significando así otro golpe duro para los industriales nacionales.

ALTERNATIVAS Y RECOMENDACIONES.

Sin duda, China es un rival fuerte y hasta cierto punto, peligroso para el sector del calzado, pero aún así, México debe seguir fortaleciendo a su industria para hacerla más competitiva y para que cambie la perspectiva defensiva a una “ofensiva”. Los empresarios mexicanos, deben de buscar aprovechar un mercado de 1,300 millones de consumidores con crecimiento acelerado, como el de China. El desarrollo que ha habido en China ha llevado a los consumidores de ese país a consumir y buscar cosas diferentes, de mejor calidad. Por otra parte, se han abierto muchas oportunidades para que los inversionistas extranjeros se establezcan en China, incluso, asociándose con chinos para facilitar los intercambios. México no debe quedar al margen de este reto; el sector del calzado debe buscar incursionar a otros mercados.

La estrategia de crecimiento de China se ha basado en el gradualismo en la apertura económica, los sectores especializados, la IED y las zonas económicas. El sector del calzado en México también debe buscar fortalecerse y ser más competitivo para que compita en aquellos nichos de mercado en donde la calidad sea la principal demanda.

*Se debe procurar realizar programas y proyectos conjuntos con la finalidad de aumentar la competitividad de la cadena cuero-calzado

*implementar la innovación en los diseños y la mercadotecnia (estrategia de venta

CONCLUSION.

Es cierto también que las empresas comercializadoras y detallistas se han beneficiado con la revisión y/o eliminación de las cuotas compensatorias, al poder importar productos chinos sin el pago de dichas cuotas.

A partir de que China ingresó a la OMC, en Enero de 2002 a diciembre de 2007, las Importaciones a México se incrementaron en un 684%, es decir de USD 378,198 a USD 2, 587,736 millones de dólares. Asimismo, las exportaciones de México se incrementaron en un 446% de enero 2002 a diciembre 2007, es decir, de USD 40,683 a USD 181,630 millones de dólares. No obstante, las exportaciones sólo representan un 7% de las importaciones chinas realizadas a diciembre de 2007.

La eliminación de las cuotas compensatorias, tiene un impacto negativo en la industria nacional, ya que como hemos señalado las importaciones se han incrementado en un 684% desde la entrada de China a la OMC. En tanto China no elimine las subvenciones (subsídios) otorgadas a sus nacionales, es claro que algunos productos mexicanos están siendo desplazados, por lo que los empresarios mexicanos deberán unirse más y pedir apoyo a la SE, para iniciar las investigaciones sobre subvenciones en contra de las importaciones chinas.

Asimismo, deberán realizar cambios estructurales para alcanzar la calidad y competitividad requerida a sus productos y aprovechar los apoyos que la SE está ofreciendo a quienes así lo Soliciten.

Lo observado a lo largo de esta investigación, nos damos cuenta que la industria del calzado en México está perdiendo competitividad respecto a su competidor: China Sin embargo, dado que China posee una economía de planificación central, los productores de ese país se encuentran subsidiados o pagan salarios muy bajos a su mano de obra, lo que permite vender a un costo mucho menor al que enfrentan los productores mexicanos. Esta situación aun cuando beneficie al consumidor final, perjudica a la industria nacional cuyo personal ocupado asciende a 27, 727,406; de acuerdo a los datos del INAGI, por ello es tan importante diseñar medidas que propicien una competencia bajo condiciones similares. Con el objetivo de mejorar la situación de la industria en el país.

BIBLIOGRAFIAS

- *Capacidades competitivas en la industria del calzado en León. Adriana Martínez M. (2006).**
- *Las industrias del cuero y del calzado en México: Esther iglesias (2002)**
- *Las prácticas desleales de comercio en el proceso de integración comercial en el continente americano. *Sergio López Ayllón, Gustavo Vega Cánovas, Universidad Nacional Autónoma de México, (2001)**
- *Prácticas desleales de comercio: SECOFI (1991).**
- *Solución de controversias: SECOFI, 1991.**
- *Las relaciones económicas de China: OMC, México: EDUARDO ROLDAN (2003)**
- *El despertar de la nueva china: Jacinto sorel matutes (2003).**
- *China en la OMC: laurence j. Brahma. (2002)**

FUENTES.

<http://www.wto.org/indexsp.htm>

http://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm

<http://www.canaical.org/>

<http://www.economia.gob.mx/>

<http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/>

<http://www.economia-snci.gob.mx/>

<http://www.ciceg.org/>

<http://www.portafolio.co/negocios/investigacion-dumping-calzado-y-marroquineria-china>

<http://www.inegi.org.mx/>