

Comunicado de Prensa

03 Febrero de 2017

Empresarios exportadores planean estrategias frente al TLCN

Empresarios exportadores de calzado respondieron al llamado que realizó la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG), para analizar situaciones y planear estrategias ante la eventual renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

De manera inicial el Presidente Ejecutivo de esta Cámara, Alejandro Gómez Tamez, presentó a los asistentes los diversos escenarios que se pueden dar en la renegociación del TLCAN. Por su parte Alberto Lerín Mestas, asesor de CICEG, solicitó a los empresarios compartir información sobre la cadena de valor, principalmente sobre los insumos que son importados de Estados Unidos; lo anterior para el desarrollo de un estudio para la presentación de la postura del sector calzado a la Secretaría de Economía ante las próximas negociaciones de este tratado con los americanos.

Luis Gerardo González García, empresario exportador de calzado y Presidente de SAPICA expresó que “el objetivo de la reunión fue concentrar información con respecto a las exportaciones de la industria del calzado, estamos planeando cómo integrar la cantidad de elementos que forma un zapato con materiales importados de la región del TLCN y demostrarle a Estados Unidos que realmente somos parte de un mercado global”.

Agregó que gran parte de la materia prima con la que se produce el calzado como cueros, químicos para curtir, productos para hacer suelas entre otros, viene de Estados Unidos y lo que se busca es demostrar que es un ganar –ganar con el vecino país del norte.

“A la hora que renegociemos queremos tener bases suficientes para que nuestra industria del calzado pueda competir, si bien existe un riesgo en la negociación, lo que queremos en el sector calzado es tener la información necesaria, los elementos de peso, que nos permitan tener buenos resultados”.

“En la industria del calzado tenemos un superávit de 360 millones de dólares, no es la gran diferencia que hace con el déficit de 60 mil millones de dólares que tiene Estados Unidos en un comercio bilateral de más de 500 mil millones de dólares, debemos estar

preparados por si en algún momento se señalara que tenemos superávit en esta cantidad.”

“En la Cámara de Calzado debemos prever cualquier escenario, es muy importante recopilar información y no solamente estadística, sabemos que quien está mejor informado toma mejores decisiones, por eso vamos con nuestros agremiados a que nos digan que es lo que necesitan y qué ideas tienen para poder crecer y mejorar”.

Luis Gerardo González dijo que también han estado en las negociaciones del “cuarto de junto” y la información que resulta de esto está siendo compartida con los agremiados a la CICEG.

Por otra parte mencionó que la exportación de calzado de piel se ubicó alrededor de los 16 millones de pares, y puntualizó que también se exporta calzado de otros materiales como full plastic, textil y sintético.

Dijo que la cantidad de cuero que se produce en México no es suficiente para la manufactura del calzado y se tiene que importar una cantidad importante de Estados Unidos.

Por su parte Alejandro Gómez Tamez a nombre del Presidente de CICEG, Javier Plascencia Reyes, invitó a los empresarios a unirse a estos trabajos para lograr una negociación que no afecte las exportaciones del sector calzado a los Estados Unidos. “Es importante la participación de todos los empresarios que exportan, por lo que hacemos una invitación para que aporten la información que se les está solicitando, y con ello podamos enfrentar este nuevo reto para nuestro sector productivo”, dijo el Presidente Ejecutivo.

Asistieron a la reunión más de 60 empresas que se dedican a la exportación de calzado en el Estado de Guanajuato.