

Comunicado de Prensa

19 de Julio de 2016

Zapateros promueven el calzado mexicano en Estados Unidos.

Con el objetivo de fortalecer la presencia del calzado mexicano en los Estados Unidos, representantes de la industria del calzado, liderados por Javier Plascencia Reyes, Presidente de la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG), participaron en el Congreso de Proveeduría “Sourcing Intelligence Summit 2016”, organizado por la federación de Distribuidores y Retails de Estados Unidos (FDRA) que se realiza en la ciudad de Nueva York, E.U., y que cuenta con la presencia de los más importantes comercializadores de calzado de este país.

Durante una mesa de preguntas dirigida por el Presidente de la FDRA, Matt Priest, Javier Plascencia y el Secretario del Consejo Directivo de CICEG, Thomas Alfred Trivilino Reed, señalaron que México alcanzó una producción de 251 millones de pares en el 2015, de los cuales se exportaron 27 millones 496 mil pares con un valor de \$552.3 millones de dólares.

De la cifra antes mencionada se enviaron a Estados Unidos 20.9 millones de pares que representa el 76.17% de las exportaciones, con un precio promedio: 22.27 usd.

Según datos de enero-mayo 2016 las exportaciones globales ascienden a 10 millones 043 mil pares con un valor de \$167.723 millones de dólares y un precio promedio de \$16.70 usd.

Con respecto a las exportación a Estados Unidos, la cifra alcanza 8.09 millones de pares y representa el 80.61% de las exportaciones globales, con un precio promedio: 22.27 usd.

Prácticas Ilegales de Comercio.-

Respecto a las prácticas ilegales de comercio internacional, el Presidente de CICEG detalló que derivado del severo problema de subvaluación y de las prácticas desleales de comercio internacional, y para evitar que se importen productos a México con precios por debajo de su costo de producción, es que el Gobierno Federal emitió un decreto mediante el cual se establecen precios estimados para el calzado en cada una de las fracciones arancelarias.

“Cuando un importador ingresa mercancías al país con un precio por debajo de estimado, debe garantizar el pago de los aranceles en función del precio estimado. La autoridad fiscalizadora (SAT) tiene un plazo de 6 meses para iniciar una revisión a los documentos de importación. Si el importador puede demostrar que la mercancía efectivamente le costó lo que dice la factura, la autoridad le regresa las contribuciones garantizadas en la “Cuenta Aduanera de Garantía”; de lo contrario la autoridad inicia un proceso administrativo de manera que las contribuciones depositadas queden como un pago de impuestos definitivo.

Todo esto muestra que el sistema de precios estimados mexicanos, no tiene alguna afectación para sus empresas, ya que las operaciones de exportación las realizan respetando la Ley. Esto ha favorecido la importación legal y ha evitado la existencia de precios distorsionados de productos en el mercado mexicano (De marcas mexicanas y estadounidenses)”, destacó el líder zapatero.

En referencia al Acuerdo Transpacífico, Javier Plascencia dijo que “cabe señalar que en la negociación de TPP, México y otros países logramos acordar un capítulo muy completo en lo que se refiere a las Reglas de Origen, a los Certificados de Origen y a los mecanismos de Comprobación de Origen. Por lo que esperamos que las empresas vietnamitas no se presten a prácticas ilegales de comercio”.

Ventajas competitivas de México.-

Parte sustantiva de esta exposición, fue el desatacar las ventajas competitivas de fabricar calzado en la industria mexicana, dijo considerar importante que exista cierto grado de flexibilidad por parte de los compradores de calzado en el sentido de no solamente buscar la proveeduría más barata, sino que también se considere la calidad de los materiales, el sistema de construcción, el diseño y otros factores que distinguen a los productos hechos en México.

En primer lugar mencionó que en Guanajuato contamos con un Clúster en un radio de 22 millas en donde encontramos más de 350 empresas proveedoras para la fabricación de calzado; más de 800 fábricas de calzado, apoyadas con universidades que impulsan los procesos productivos, la innovación y la moda.

Finalmente Plascencia Reyes puntualizó la necesidad de tener un compromiso entre fabricantes y compradores “es necesario construir juntos, por nuestra parte CICEG tiene convenios con Arsutoria, WGSN, despachos privados de diseño en otros países y México está creando en base a una tendencia mundial”.

“Nuestro país ha sido líder en la fabricación de botas vaqueras porque así nació la vocación de nuestra industria pero a través del tiempo hemos ido desarrollando nuevos productos de acuerdo a las tendencias y necesidades del mercado”.

“Existen muchos casos de éxito de empresas mexicanas las cuales realizan importantes exportaciones a Estados Unidos, gracias a que han hecho equipo con grandes empresas de este mercado, tales como: Justin, Fray, Crocs, Wolverine, Keds, Steve Maden, Fair People, HHBrown, Caleres y Skechers”.