

## El ACE 53 y la afectación a nuestra industria.

No cabe duda que el sector manufacturero en México está enfrentando grandes problemas vinculados a la competencia ilegal y desleal en el comercio internacional. Mucho se ha trabajado con nuestras autoridades de la Secretaría de Economía y de la Secretaría de Hacienda para combatir el problema de la subvaluación en el sector calzado, textil y vestido, lo que nos ha permitido tener una recuperación, aunque no tan amplia como quisiéramos. En este contexto, recientemente se abre un nuevo frente: la ampliación del Acuerdo de Complementación Económica No.53 (ACE 53) con Brasil.

El ACE 53 entre México y Brasil, fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre del 2002 durante el gobierno de Vicente Fox Quesada con el objetivo de impulsar el desarrollo y la diversificación de las corrientes de comercio, intensificar la complementación económica, estimular los flujos de inversión para procurar promover un intensivo aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de las partes e incentivar la participación de los sectores privados de ambos países.

Cómo podemos observar los objetivos establecidos en este Acuerdo buscaban el desarrollo comercial de México, al incrementar sus exportaciones a Brasil principalmente de los sectores automotriz, siderúrgico, químico, eléctrico-electrónica y aeroespacial. Pero ¿qué pasa con el sector manufacturero?

Cuando en el año 2010 el Presidente Felipe Calderón buscó negociar un TLC con Brasil, el sector calzado mexicano manifestó su total rechazo ante las grandes asimetrías que hay entre las industrias de calzado de ambos países. De acuerdo a los datos del “World Footwear Yearbook 2015”, Brasil en el 2014 fue el cuarto productor mundial, al fabricar 900 millones de pares; mientras que México ocupó el noveno lugar al producir 245 millones de pares.

Nuestra postura en el 2016, es la misma que externamos en el 2010, ya que además de estas asimetrías, existen importantes barreras arancelarias y no arancelarias por parte de las autoridades brasileñas, de las cuales les comparto sólo algunas que nuestro sector ha enfrentado recientemente con el país carioca:

En Brasil aplican 4 impuestos a las importaciones (hay uno a la circulación de mercancías que es aplicado por los estados, y hay otros tres impuestos federales –dos de seguridad social y uno más a los productos industrializados). Cabe señalar que estos impuestos son adicionales a los aranceles cobrados a la importación.

Brasil, históricamente se ha distinguido por su falta de transparencia en el otorgamiento de permisos y licencias a la importación, dejando entonces a criterio de las autoridades aduanales la posibilidad de realizar una venta de México a dicho país.

Un ejemplo de lo anterior, es que al participar empresarios mexicanos en una feria de calzado, la aduana brasileña impidió la importación de muestras de calzado, incluso extravió las muestras durante varios días, lo que dificultó e incluso imposibilitó que se fincaran pedidos a productores mexicanos.

Las autoridades ambientales detuvieron en la aduana por más de 30 días botas vaqueras elaboradas en México con pieles exóticas, para verificar el cumplimiento de normas y con ello constatamos la existencia de trabas no legales en la Aduana, derivadas de negligencia o mala fe.

Por lo anterior, no es difícil imaginar que la autoridad brasileña puede complicar y demorar bastante tiempo el trámite de importación en virtud de que el calzado mexicano deberá cumplir con las normas aplicables.

Las dificultades para vender a Brasil se manifiestan en el volumen de intercambio comercial. En el año 2015 México exportó 215 mil pares de calzado a Brasil (un 30 por ciento menos que en el 2014), y Brasil exportó a nuestro país 1 millón 116 mil pares, ubicándolo como el 5to. país con mayores exportaciones de calzado a México. En lo que respecta de enero a mayo de este 2016, nosotros hemos exportado 117 mil pares y ellos nos han enviado 299 mil pares. Así las cosas.

Por otra parte no se requiere ser un experto en comercio exterior, al observar que Brasil está enfrentando problemas económicos, sociales y políticos muy importantes, por lo que buscan sin duda fortalecer sus exportaciones en el atractivo mercado mexicano, más aún cuando ellos sí cuentan con una estrategia de internacionalización de sus sectores productivos con recursos y apoyos para impulsar la presencia de sus productos en el exterior.

Ni que decir en el caso mexicano, donde PROMÉXICO no cuenta con una estrategia real y de valor para apoyar la internacionalización de nuestros productos en los 45 países con los que tenemos acuerdos comerciales. México es uno de los países más abiertos del mundo, y eso no se ha aprovechado por la falta de un verdadero plan y de recursos para impulsar las exportaciones, situación que deben de observar nuestras autoridades y corregir; ya que de qué nos sirven tantos acuerdos comerciales, si realmente no generan el beneficio que se busca, y al contrario abren la puerta a las importaciones de productos que a veces no cuentan con la calidad que merecen los mexicanos.

Hay que recordar que en el 2010 ante las pretensiones de firmar un TLC con Brasil por parte del Gobierno Mexicano, se realizó una consulta a más de 50 empresas mexicanas, 90 por ciento de ellas opinaron que no debe llevarse a cabo un tratado con ese país, y sólo 10 por ciento opinó que debería concretarse, aunque con condiciones muy restrictivas. ¿Habrá cambiado su postura? La verdad no lo creemos.

Por todo lo anteriormente expuesto, la Secretaría de Economía debe tomar en consideración las diferencias que existen entre la economía mexicana y la brasileña en cuestión del tamaño de cada industria, la importancia de las exportaciones, la diversidad de mercados, el grado de penetración de las importaciones en el mercado doméstico, la existencia de incentivos y las subvenciones para la exportación. Es por ello que fundamental que se respete el concepto de lo que es un Acuerdo de Complementación Económica (ACE), de manera que esta negociación genere una ampliación sólo para aquellos sectores en los que haya un interés mutuo por parte de México y Brasil.

Reiteremos que los industriales del sector calzado mexicano estamos de acuerdo en la globalización, siempre y cuando se dé en igualdad de circunstancias y que nuestro sector rechaza abiertamente ser incluido en la ampliación del ACE 53.

Por lo pronto continuaremos participando en el “Cuarto de Junto” en las rondas de negociación, defendiendo los intereses de la industria del calzado de México, esperando seguir contando con la sensibilidad de nuestras autoridades, ya que está en juego el futuro de nuestra industria y la generación de miles de empleos.

**Ing. Javier Plascencia Reyes**

[presidencia@ciceg.org](mailto:presidencia@ciceg.org)