

Fortalecemos la relación con los comercializadores de los Estados Unidos.

Con la llegada de Donald Trump a la Presidencia de los Estados Unidos, la relación entre México y dicho país se ha complicado, principalmente por la postura de su presidente respecto a la construcción del muro en la frontera y su interés de renegociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

En este último tema, como ya lo hemos comentado en editoriales anteriores, estamos trabajando internamente para tener los elementos y llegar a la negociación con una postura muy sólida con nuestras autoridades para evitar algún cambio en la Regla de Origen, Acceso a Mercados y Certificación de Origen.

El pasado viernes, el Secretario de Economía Federal, Ildefonso Guajardo Villareal estuvo de visita en el Puerto Interior y comentó que ante la renegociación del TLCAN, nuestro sector calzado podría tener una perspectiva positiva y añadió que los empresarios seremos escuchados cuando sea el tiempo de buscar mejores condiciones en las negociaciones; es por ello la importancia de estar preparados con información que sustente nuestra posición industrial, acción que estamos llevando a cabo.

Por otra parte cabe destacar que continuamos desarrollando el programa de Internacionalización de la Industria del Calzado para fortalecer nuestras exportaciones, precisamente a la unión americana. En este sentido, el pasado martes 7 de este mes nos reunimos con Matt Priest, Presidente de la Federación de Detallistas y Distribuidores de los Estados Unidos (FDRA) y con su Vicepresidente, Andy Polk, con el objetivo de fortalecer más las relaciones comerciales con las empresas asociadas a la FDRA e intercambiar puntos de vista sobre la postura económica y política del gobierno de Trump.

En relación al TLCAN, en el primer escenario sabemos que el presidente Trump tiene la facultad de retirar unilateralmente a su país de este tratado comercial sin necesidad de la aprobación del Congreso, sólo basta con dar aviso a México y Canadá con 6 meses de anticipación. En el caso de querer establecer nuevos aranceles en contra de los productos mexicanos, si es necesario consultar al Congreso pero no requiere de su autorización.

Un tema que es de fundamental importancia es el del “Border Tax”, o impuesto fronterizo. Respecto a él, se ha señalado que esta medida, de manera inicial, debe ir aparejada a una reforma fiscal en Estados Unidos en la cual pasen del actual esquema de Impuesto Sobre la Renta o Corporate Tax, a uno que grave los flujos, así como en México tuvimos en Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU).

Este impuesto implicaría un subsidio a las exportaciones (al dejarlas de gravar) y significaría un impuesto a las importaciones, aunado al arancel que ya deben pagar porque no serían deducibles de impuestos para las empresas. A este respecto, nuestros amigos de la FDRA ven poco probable que se apruebe esta medida porque implicaría la quiebra de muchas empresas.

Ante estos posibles escenarios, le externamos a Matt Priest, la importancia que tiene Estados Unidos como destino de las exportaciones del calzado mexicano y la relevancia de la cadena de valor; ya que nosotros les enviamos producto terminado pero importamos insumos como cueros, productos químicos, entre otros; por lo que es necesario orientar a nuestros gobiernos para obtener una relación comercial benéfica para ambos países.

Una muestra de la importancia del mercado americano para los fabricantes mexicanos, es el resultado de las exportaciones de calzado mexicano a Estados Unidos en el 2016, la cual fue de 19.8 millones de pares con un valor de 384.6 millones de dólares, representando el 78.46 por ciento del total de pares exportados en esta año.

Amigas y amigos empresarios, uno de los acuerdos importantes que tuvimos en esta reunión de trabajo de la FDRA, fue el establecimiento de un grupo de trabajo para identificar las necesidades específicas de los productos que demanda el mercado de los Estados Unidos, así como analizar toda la cadena de valor para ser más competitivos.

Además el próximo 22 de febrero, en el marco de la Feria MAGIC que se desarrolla en las Vegas, participaremos en la grabación de un Podcast para compartir la fortaleza de la relación entre la industria del calzado de Guanajuato y la FDRA, y el plan de internacionalización que actualmente estamos llevando a cabo, y con ello promover las fortalezas de nuestra industria como proveedores de calzado para el mercado americano.

Ing. Javier Plascencia Reyes

Presidente de CICEG

presidencia@ciceg.org