

Seguimiento mensual al acuerdo con China (El Financiero 29/03/12)

Seguimiento mensual al acuerdo con China (El Financiero 29/03/12) Francisco Flores Hernández / Finsat Jueves, 29 de marzo de 2012 La mercancía deberá estar certificada por las cámaras del calzado. LEÓN, Gto., 28 de marzo.- La industria nacional dará seguimiento mensual para que se cumpla el acuerdo firmado entre México y China respecto a garantizar precios reales en materia de importación y exportación de zapato, informó Armando Martín Dueñas. En entrevista en el marco de la edición otoño-invierno 2012 del Sapica, el presidente de la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG) advirtió que las empresas chinas que engañen a las aduanas de ambos países estarán cometiendo elusión, delito que se castiga con prisión. Precisó que las mercancías chinas deberán estar certificadas y avaladas por la cámara del calzado de ese país, y por las aduanas de China y de México, ya que "el convenio es ofrecer zapatos a precios reales". Los industriales del calzado nacional tendrán reuniones mensuales con la aduana mexicana, indicó, "a fin de verificar que se esté cumpliendo esto y que nos dé los resultados que estamos esperando". Antes, en conferencia de prensa, comentó que la industria del país ha hecho esfuerzos por introducir calzado mexicano a China, pero no se han tenido resultados favorables. La nación asiática tiene un importante número de medidas no arancelarias y de las "no escritas", que dificultan el ingreso de calzado extranjero a su mercado. "Los chinos sólo le quieren vender zapato a México; no están interesados en comprarlo." El principal objetivo de la industria nacional del calzado es cubrir adecuadamente su mercado interno y posteriormente mejorar su posicionamiento en el exterior. Al respecto, añadió, México ha hecho importantes esfuerzos a través de programas como Mexican Shoes para consolidar la presencia del calzado nacional en el exterior, especialmente en países como Japón. El acuerdo firmado entre México y China, para evitar que el país asiático introduzca calzado a precios nocivos para el mercado nacional, ha comenzado a generar certidumbre entre los empresarios internacionales que quieren comprar zapato mexicano, y permitirá también mejorar el comercio interno y externo de la industria nacional. En tanto, el presidente del comité organizador del Salón de la Piel y el Calzado (Sapica), Luis Gerardo González, aseguró que diversos compradores del producto, tanto internacionales como mexicanos, estaban esperando las condiciones de la negociación con China para tomar decisiones comerciales. "Monstruo amarillo" "La amenaza china, «el monstruo amarillo», lo veíamos muy cerca, y con este acuerdo tendremos más seguridad en nuestras decisiones comerciales y tranquilidad para invertir, comprar y vender dentro y fuera del mercado mexicano", apuntó. Dijo que la industria mexicana del ramo no ha registrado pérdida de empleos o alguna problemática comercial derivada de la inestabilidad comercial de Europa, y que no espera alguna reacción por los problemas económicos en el viejo continente. Asimismo, Rocío Acevedo, directora adjunta de Desarrollo Empresarial de la CICEG, afirmó que México hace un considerable esfuerzo por colocar una Marca País de calzado en diversos mercados internacionales, la cual ya se reconoce como tal en muchas regiones. Precisó que el número de exportaciones mexicanas de la industria del calzado en los últimos tres años han sido las más altas de los recientes diez años, con un incremento de alrededor de 20 por ciento cada año desde 2009.