

Traen brasileños tecnología para zapatos (Reforma 25/05/16)

Traen brasileños tecnología para zapatos (Reforma 25/05/16) Por Ulises Díaz Cd. de México México (25 mayo 2016).- La industria brasileña del calzado quiere llegar a México, pero no con productos terminados, sino con maquinaria y tecnología, dijo Rosángela Arruda, gerente del Proyecto Brazilian Machinery. Luego de que productos chinos entraran a Brasil, a muy bajo costo, en este país se vieron obligados a hacer algo para lograr ser competitivos puesto que los zapatos hechos en el país sudamericano se caracterizan por tener un costo de producción alto. "Una manera para salir de este escenario fue conseguir adecuar los procesos de producción para que, con menos personas y usando menos energía eléctrica, se pueda fabricar un producto diferenciado, hoy el calzado brasileño tiene marcas con un valor del producto arriba del mercado pero con alto desarrollo", explicó Arruda en entrevista con Grupo Reforma. En Brasil, el año pasado se produjeron alrededor de 850 millones de pares. La industria se concentra en el mercado interno y una parte va hacia exportaciones, especialmente a países de América Latina. Pero más allá del producto terminado, México es cliente de máquinas para cuero, piel y calzado, al grado que, dado que es el segundo país más importante para la exportación brasileña de estos productos y es que, según Arruda, aquí ya hay mucha tecnología instalada y muy buenos recursos humanos, pero también hay todavía oportunidad de crecer. El año pasado, tan sólo en el estado de Guanajuato se importaron 44 máquinas diferentes desde este destino. "En Brasil el tratamiento del cuero y fabricación de calzado son muy avanzados, en estas misiones de negocios pretendemos apoyar el avance de la industria de cuero y zapatos de México", señaló la empresaria. Actualmente, entre ambos países se está negociando un acuerdo de libre comercio, lo cual ampliará las capacidades de intercambio, dado que en ambos países la industria del calzado cuenta con protecciones considerables. "Siempre hay posibilidades de estrechar las relaciones, ahora estamos en un momento más favorable por el tipo de cambio y tenemos la capacidad de llegar a México con un costo que es muy interesante para quien está comprando los equipos", puntualizó. Copyright © Grupo Reforma Servicio Informativo