

Frente a desgravación arancelaria en llantas

Se amparará industria hulera

DIDIER RAMÍREZ

Luego de que la Secretaría de Economía disminuyó de forma unilateral los aranceles a diversos tipos de llantas a partir de este año, la industria hulera buscará ampararse por esta medida, no sólo porque ello implica poner en riesgo esta actividad, sino porque argumentan que la dependencia incumplió los acuerdos alcanzados.

Ariel Depascuali, presidente de la Cámara Nacional de la Industria Hulera (CNIH), indicó que además de buscarse la respuesta en el gobierno federal, este sector iniciará el proceso para ampararse contra la medida, que desde su perspectiva pone en riesgo el 75% del mercado nacional de llantas.

A partir de este año, la Secretaría de Economía (SE) redujo el arancel para



Se redujo a 0% el arancel de llantas para camión y a 5% para autos.

la importación de llantas de camión del 20% a 0%, donde podrían incorporarse las de China, en tanto que para autos y camioneta si bien se mantiene en 20%, para los estados fronterizos se disminuyó de 20 a 5%, no obstante, Depascuali indicó que será complejo pensar "que van a entrar únicamente a los estados del Norte".

El directivo refirió que se había

alcanzado un acuerdo con Lorenza Martínez, subsecretaría de Industria y Comercio de la SE en torno a no aplicar la desgravación arancelaria a partir del 2009, situación que fue contradictoria con el decreto publicado el 24 de diciembre del 2008.

A nivel mundial ante la caída en la demanda de llantas, diversos países han optado por esquemas para proteger sus industrias. Brasil aplicó desde diciembre pasado y por seis meses, una medida antidumping que impide el ingreso de llantas chinas; Argentina controlará las importaciones a través de licencias expedidas por el gobierno, incluso India cuenta con una medida de protección contra esos productos. "En medio se encuentra México, que reduce aranceles a la importación", acotó Depascuali.

Libre Abordo



Tequila legal a China

El Consejo Regulador del Tequila (CRT) informó que hay acuerdos con China para que los tequileros no tengan problemas al introducir la bebida a ese país oriental, ya que ha habido ciertas restricciones por los niveles de metanol que presenta. Sin embargo, depende de la autoridad aduanera que lo recibe y del conocimiento del importador. El gobierno chino reconoce que el tequila y el mezcal deberán ser realizados en México de conformidad con las normas mexicanas, lo cual cumple todo tequila certificado.

Peligro arroz

El presidente de la Federación Nacional de Productores de Arroz, Pedro Díaz Hartz, advirtió sobre la posibilidad de que "comercializadoras oportunistas" adquieran el grano pulido en otros países a un costo más bajo en detrimento de los productores mexicanos. En un comunicado, consideró peligroso que las importaciones se concentren en arroz blanco pulido, porque puede llegar en forma directa a las centrales de abasto y tiendas de autoservicio, brincando eslabones esenciales de la cadena productiva.

Tabasqueñas a China

La Unión Ganadera Regional de Tabasco informó que a mediados de este año serán enviadas a China unas 200 toneladas de carne bovina de Tabasco. La negociación ya está concluida por un periodo anual y en marzo llegará a Villahermosa una delegación de empresarios chinos para cerrar el trato. Además, se prevé establecer negocios en materia de capacitación, transferencia de tecnologías, de embriones y semen, de acuerdo con 11 cartas de intención firmadas con empresarios de ese país.

Vendrá Evo Morales

El presidente boliviano, Evo Morales, realizará una visita oficial entre marzo y abril a México, con el objetivo de reactivar acuerdos comerciales, según anunció el embajador de Bolivia en México, Jorge Mancilla. Para preparar la visita se creó la Cámara de Comercio Boliviano-Mexicana. Durante la visita se suscribirán acuerdos de exportación. En México, dijo, existe interés por productos como la quinua y la estevia, mientras que Bolivia pretende vender también azúcar orgánica para diabéticos.

HISTORIA DE ÉXITO

Norson les hace manita de puerco

DIDIER RAMÍREZ

En los últimos tres años, Grupo Norson se ha consolidado como el mayor exportador mexicano de carne de cerdo hacia Japón, por ello en 2008 fueron galardonados con el Premio Nacional de Exportación. Llegar hasta este punto no ha sido sencillo y si bien un cambio en la forma de hacer negocios con este país los impulsó a su posición actual, también ha contribuido el control de sanidad e inocuidad de los productos.

En 2008, las cifras preliminares indican que Norson alcanzó 15 mil toneladas de exportación de carne de cerdo a Japón.

Lograr estos niveles tiene su origen

en haber asumido retos importantes como romper con el esquema tradicional de comercialización. En el 2004 decidieron abandonar el esquema tradicional de cuatro o cinco intermediarios de negocios para contactar directamente a distribuidores, lo cual provocó que sus cifras en ese año y durante 2005 cayeran drásticamente, pero desde 2006 han logrado cosechar los frutos, al lograr números negros y mejores ganancias.

"La estrategia de exportación debe ser seleccionar un mercado y atenderlo para estar todo el tiempo, se tiene una rentabilidad siempre y cuando sea competitivo. No se puede pensar en atender otros países sólo cuando se tienen excedentes y no se pueden colocar en el mer-

cado local, sino cuando se atiende de forma constante y se garantiza un volumen", dijo Carlos Patrón Sansor, director general de Grupo Norson.

Para Norson queda claro que la exportación es un modelo de negocio al que se debe apostar. Actualmente mantiene operaciones en Japón, Estados Unidos y Corea, y si bien estas actividades representan 28% del volumen de producción, aportan poco más del 50% de sus ingresos.

Aunado a esta estrategia comercial, Norson sustenta su éxito en una minuciosa tarea para salvaguardar la inocuidad y la calidad en sus productos, por ello, es que han asumido la responsabilidad en todos los eslabones en el proceso de producción, por lo cual cuentan divisiones de negocio que abarca la generación de alimento, granjas, plantas de sacrificio y corte e incluso un área que desarrolla productos de valor agregado.

Además, agregó Patrón Sansor, se mantiene una política de calidad muy estricta, la cual toda la corporación ya mantiene esa cultura, con lo que se



Eliminaron intermediarios.

puede hacer frente a las auditorías internas para asegurar que los procedimientos son los adecuados, así como a las evaluaciones periódicas de la Secretaría de Agricultura de México y del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés), evaluaciones que son avaladas por el gobierno japonés.

Exportaciones Norson (tons)				
	2005	2006	2007	2008
Japón	8,100	11,357	13,647	15,313
Corea del Sur	0	0	152	220
USA	1,030	844	784	780
Total	9,130	12,201	14,583	16,313

Fuente: Norson

EL PERIÓDICO DEL COMERCIO EXTERIOR

Comercio T21

ITINERARIOS MÉXICO SHIPPER

Suscríbese a **Comercio T21** y reciba directamente en sus oficinas o domicilio nuestro ejemplar **cada 14 días**

6 meses	\$250.00
1 año	\$500.00
2 años	\$800.00

Cárguelo a su tarjeta American Express

O si lo prefiere, consiga nuestro ejemplar en **Sanborns** y puestos de periódicos

Envíe un correo electrónico a comercio@t21.com.mx, o bien un fax al (55) 5682 4178 con:

- Nombre completo y cargo
- Nombre y dirección de su empresa