Por Ulises Díaz
AGENCIA REFORMA

CD. DE MÉXICO.- En 2012, México exportó a China 139 millones de dólares de productos textiles, duplicando el monto de un año antes, de acuerdo con cifras de la Secretaría de Economía.

El dato destaca toda vez que al interior del País, la industria textilera nacional padece la fuerte competencia con los productos chinos importados.

Sin embargo, evaluando el comportamiento de las 10 fracciones de exportación que componen el sector de insumos textiles, se observa cómo los productores mexicanos han logrado penetrar poco a poco a un mercado que tradicionalmente se percibía como competidor directo de la industria nacional.

El año anterior las ventas fueron por 71 millones de dólares.

Un ejemplo de cómo incrementaron las ventas fue en fibras e hilos de tipo sintético, donde las exportaciones hacia este destino fueron por 19 millones de dólares, cuando el año anterior fueron por 8 millones.

Otros sectores donde hubo incremento en las exportaciones fue en tejidos de punto, donde las ventas sumaron 439 mil dólares o en tejidos revestidos con 223 mil dólares, cuando en 2011 no se vendió nada.

“Queremos acceso a China, en la industria no podemos tener sólo una visión de vamos a proteger la industria, ya también queremos ganar mercado y venderles”, dijo Moisés R. Kalach B., presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX).

“Somos una industria del futuro, no una industria del pasado, y México le puede vender a China productos e insumos textiles, tenemos que ir por eso y es algo que tenemos muy claro, somos competitivos y este sector se está modernizando y esto es parte de la señal”, indicó este empresario.

Según Kalach B., para la industria textil es importante cambiar el enfoque que se tiene respecto al País asiático y comenzar a abordar la relación con otra perspectiva, que es de socios y no de competidores, porque de esta manera habrá más beneficios para los nacionales.

“China tiene todo, pero también tiene una población muy grande y siempre necesita más, así que se le pueden vender insumos y hasta prendas terminadas, eso no es minimizar el reto y no significa que vamos a comenzar a vender grandes cantidades de un momento a otro.

“Nuestra batalla tiene que ser también llegar allá y no sólo cuidar el mercado local”, dijo el titular de la CANAINTEX.