



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

EL IMPACTO DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y
CHINA EN LA INDUSTRIA DEL JUGUETE NACIONAL
(2001-2012)

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A N:

JOSÉ ELÍAS MARTÍNEZ ROJAS
VANESA ÁLVAREZ REYES

ASESOR: DR. FRANCISCO RAFAEL DÁVILA ALDÁS



MÉXICO D.F.

NOVIEMBRE, 2013



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

“Aquel que tiene un porqué para vivir se puede enfrentar a los cómo”

Friedrich Nietzsche

En la conclusión de esta etapa, quiero agradecer profundamente a mis padres, quienes a lo largo de mi vida, han sido mi sostén. Gracias por todo el esfuerzo que han hecho para convertirme en una profesionista y en una persona de bien, esa es la mejor herencia que pudiera recibir. Mamá: Gracias por estar siempre ahí para levantarme y para no dejarme desistir, por ser mi guía y mi mejor amiga. Papá: gracias por protegerme y enseñarme a ser valiente. GRACIAS POR SU FE INQUEBRANTABLE, LOS AMO.

A mis hermanos Ivan y José Antonio, por el apoyo incondicional y por los consejos, gracias por estar presentes en cada paso que doy, sé que ante cualquier circunstancia voy a tenerlos a mi lado. Gracias por cuidarme y enseñarme a luchar.

A mis cuñadas Miriam y Karina y a mis niños David, Mauricio, Paulina y Emiliano por las risas y por su amor que hicieron más ligero el trabajo.

Elías gracias por ser parte de este proyecto y aún más, gracias por ser un pilar imprescindible en mi vida. Tu comprensión, tu apoyo y todo tu amor me hacen seguir adelante porque sé que no estoy sola. Gracias por todas las alegrías compartidas que rompen con la rutina. Sé que fue difícil, pero ¡¡lo logramos equipo!! Este triunfo es el primero de muchos que nos esperan porque juntos somos invencibles. TE AMO.

A nuestro asesor el Dr. Francisco R. Dávila Áldas, no sabe lo agradecida y orgullosa que me siento de haber trabajado con un excelente investigador de esta gran Universidad. Gracias por creer en este proyecto, pues esto no hubiera sido posible sin su invaluable apoyo. Gracias por su tiempo y por haber compartido sus conocimientos y experiencias.

Gracias a nuestro honorable sínodo revisor por el tiempo que se tomaron para mejorar este trabajo.

Con amor, respeto y admiración

Vanesa Álvarez Reyes

AGRADECIMIENTOS

A Dios por permitirme llegar hasta este punto, por hacer que no renunciara a mis sueños y dejarme continuar hasta ver el fruto de 22 años de continuo esfuerzo.

Al Dr. Francisco Dávila Aldás quien no ha dejado de enseñarme, gracias por creer en mí y confiar en este proyecto, sinceramente para mí es un ejemplo de vida y tenacidad, me siento agradecido por sus innumerables horas de enseñanza y sobre todo por ser un ejemplo de docencia para la Máxima Casa de Estudios. Gracias Doctor.

A mi padre, quien me ha enseñado mucho a veces sin darse cuenta, gracias por nunca dejarme de enseñar y por ser parte de mis éxitos, gracias por estar conmigo en toda mi vida, te quiero mucho.

A mi madre, por ser mi oxígeno, mi fortaleza y mi guía en este camino llamado vida, agradezco que me diste la vida y que día con día sigues trabajando para verme feliz. Desde el principio cambiaste horas de sueño por tareas, te esforzaste con el único fin de verme en este punto. En cada paso que doy sigues alentándome sin cesar. Gracias por ser mi mayor ejemplo de lucha y de vida, siempre te voy a querer, sin ti, esto no sería posible.

A ti Vanesa, por ser la parte estoica y medular, el amor de mi vida y la mujer que Dios me ha enviado para hacerme día a día feliz, gracias por tu amor, por tu apoyo, por siempre estar aquí a mi lado y entenderme, tú sabes todo lo que significas para mí, si en dos palabras resumo mis sentimientos para ti, éstas son: Te amo. This isn't normal, it's just incredible since October 16th, 2010!!

A ti Elías, Amalia y Vanesa, simplemente; GRACIAS.

José Elías Martínez Rojas

CAPITULADO

INTRODUCCIÓN	1
MARCO CONCEPTUAL	10
CAPÍTULO 1: LOS MODELOS ECONÓMICOS DE MÉXICO Y CHINA COMO IMPULSORES DE SU INDUSTRIALIZACIÓN	
1.1 Modelo económico de México desde la industrialización con el modelo de sustitución de importaciones. (ISI)	13
1.1.1 La apertura comercial y los efectos en la industria nacional	24
1.2 Modelo económico y de industrialización de China desde su fundación como República Popular	36
1.2.1 El modelo industrial de China después de su apertura	43
CAPÍTULO 2: BALANCE COMERCIAL DE LA RELACIÓN ENTRE MÉXICO Y CHINA A PARTIR DE 2001	
2.1 El establecimiento de relaciones económicas y comerciales en 1972	47
2.2 Dinámica y balance del intercambio comercial sino-mexicano, tras el ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC)	56
2.2.1 Problemas y deficiencias	70
2.2.2 Prácticas desleales en el comercio internacional	75
2.2.3 Medidas de protección del Comercio Exterior Mexicano para el caso del ingreso de juguetes chinos	82

CAPÍTULO 3: IMPACTO DEL INTERCAMBIO COMERCIAL SINO-MEXICANO EN LA INDUSTRIA DEL JUGUETE NACIONAL

3.1 La importancia de la industria del juguete en el sector productivo nacional ...	93
3.1.1 Historia contemporánea del juguete en México	96
3.1.2 La situación actual de los juguetes mexicanos	101
3.2 Problemáticas de la industria del juguete	105
3.2.1 Efectos de la relación México-China en la industria del juguete	116
3.2.2 Pérdida de mercado internacional	123

CAPÍTULO 4: EL PROCESO LOGÍSTICO DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE JUGUETES

4.1 Caso práctico del sistema aduanal y logístico en el comercio bilateral de juguetes	134
4.1.1 Logística de importación China-México	139
4.1.1.1 Importación aérea	143
4.1.1.2 Importación marítima	150
4.1.2 Logística de exportación México-China	155
4.1.2.1 Exportación aérea	156
4.1.2.2 Exportación marítima	160
4.2 Conclusiones del ejercicio	165

**CAPÍTULO 5: OPORTUNIDADES PARA LOGRAR UNA INDUSTRIA
JUGUETERA MEXICANA COMPETITIVA**

5.1 Áreas de oportunidad de la industria del juguete mexicano	171
5.2 Hacia el establecimiento de una relación más equilibrada.....	189
5.2.1 Cooperación científico-tecnológica e innovación para el desarrollo de la industria del juguete nacional	199
CONCLUSIONES.....	208
FUENTES DE CONSULTA	218

INTRODUCCIÓN

En la última década, hemos podido presenciar que el éxito económico de las economías emergentes: Brasil, Rusia, India y China, los llamados BRICS, ha irrumpido con gran fuerza en el escenario internacional, al grado llegaron a ser consideradas por los países más desarrollados como uno de los principales motores que impulsarían la salida a la crisis económica y financiera internacional que comenzó en 2008.

Los modelos y proyectos de desarrollo que estas naciones han implementado, de acuerdo a las características políticas, sociales y económicas propias, demuestran que su crecimiento económico está fundamentado en el fortalecimiento de la industria nacional. Esto acaba con las ideas y el pragmatismo imperante de las potencias económicas consolidadas y que hoy se encuentran en decadencia. En otras palabras, el desarrollo y crecimiento económico se pueden lograr sin vivir bajo el cobijo de Estados Unidos y Europa.

Con base en lo anterior y en el impacto que ha tenido en la economía mundial, podemos decir que, la República Popular China (RPC, China) es el más claro ejemplo de ello. Esto se debe a que su modelo económico, denominado socialismo de mercado, la ha llevado a ocupar el segundo lugar entre las economías más importantes del mundo e incluso a ser un Estado con mayor participación e influencia en la toma de decisiones dentro del ámbito internacional.

En un mundo donde el sistema capitalista se está colapsando, la estrategia de China ha sido establecer relaciones comerciales mejor equilibradas y trascendentales, sin tomar en cuenta la cultura ni la distancia, tal como lo ha hecho con los países latinoamericanos, entre los que destaca Brasil, Perú, Chile y México.

Para México, la relación con China parece ser una amenaza. Esto se debe a la desigualdad comercial causada por los grandes flujos de mercancías chinas que

entran al país, pues a pesar de no existir un tratado de libre comercio y de las medidas comerciales eliminadas en forma gradual desde su ingreso a la Organización Mundial de Comercio (OMC), el impacto en la industria mexicana ha sido devastador, ya que ha truncado y deteriorado más el desarrollo de la misma, tal como es el caso de nuestra industria del juguete.

Los juguetes que se producen en México han sido considerados simples artesanías, pues resultan ser obsoletos frente a juguetes de mayor complejidad y tecnológicamente mejor manufacturados, como son los chinos o los estadounidenses. Éstos, son producidos en serie y cuentan con mayores aditamentos que resultan ser más atractivos para el comprador sin importar la calidad de los mismos.

Lo anterior ha provocado que los juguetes mexicanos pierdan no sólo el mercado nacional, sino que los estragos también sean visibles a nivel internacional, como ha sucedido con el mercado estadounidense, principal destino de nuestra industria.

Por estas razones, consideramos importante analizar los dos factores que determinan que la industria del juguete mexicana haya perdido presencia internacional: el exógeno y el endógeno.

El factor exógeno, hace referencia a las regulaciones y condiciones del intercambio de juguetes con China, la eliminación gradual de las medidas de transición al comercio sino-mexicano, que finalizó en diciembre de 2011 y que ha provocado que las importaciones de juguetes chinos se vayan incrementando considerablemente, ya que los aranceles son bajos o se les concesiona como si hubiese un tratado de libre comercio.

Por otro lado, el factor endógeno expone las carencias y el abandono de la industria del juguete, dado que ésta, no cuenta con un apoyo real del gobierno ni del sector privado de México; además, la falta de una mano de obra profesionalizada y el atraso tecnológico en los procesos productivos, hacen que sea un sector en vías de desaparecer.

Asimismo, es importante destacar que la industria del juguete en México tiene grandes áreas de oportunidad, siempre y cuando la relación entre China y nuestro país sea de cooperación y apoyo científico-tecnológico, esto es que ambos países obtengan beneficios con el objetivo de hacer más competitivos a los juguetes mexicanos y que esto conlleve al rescate sectorial, convirtiéndolo en una industria que tenga mayor aporte al crecimiento de la economía nacional.

En este sentido, consideramos que el sector industrial de México es y ha sido por mucho tiempo un tema de análisis, pero el problema es que no se le da la debida importancia a cada una de las ramas que lo conforman y a las relaciones desiguales que nuestro país mantiene con otros Estados, dejando ver el retraso tecnológico en los procesos de producción, muestra de ello, es el caso de la industria del juguete, objeto de nuestra investigación.

Dentro de este sector existen diversas empresas mexicanas que temen ser presa fácil de los juguetes chinos. Esto se debe a que nuestros juguetes no se encuentran a la vanguardia, esto es “obsoleto” para la realidad del mercado a la que hoy se enfrentan. El gusto por los juguetes de madera que no contienen ningún aditamento electrónico o aquellos que impulsan a los niños a ser más proactivos han quedado en el pasado.

Así que, ante la crítica situación en la que se encuentra la industria del juguete en México y la nueva dinámica económica internacional que se ha generado, es importante comprender que la relación comercial con China puede verse no como una amenaza, sino como una oportunidad para hacer crecer este sector, tal como lo ha hecho Brasil con cada uno de sus sectores industriales.

Derivado de esto, nuestra producción de juguetes se encuentra ante una situación delicada, pues las crecientes importaciones hacía nuestro país provenientes del Estado asiático, así como la oferta de productos a un menor costo, determina que México no es competitivo hacía el exterior y menos aún en el mercado interno, frente a las empresas extranjeras o a sus filiales que los fabrican en el país.

Si bien, existen muchos estudios acerca de la relación comercial entre México y China, la mayoría únicamente se basa en el análisis estadístico sin tomar en cuenta que va más allá de gráficas y números. La aceleración comercial que manifiesta China y sus continuas alianzas frente a otros Estados conllevan a un estudio del estrechamiento de relaciones de cooperación estratégicas.

Así, entonces, la relación comercial entre estos dos Estados, es mucho más compleja de entender, debido a que existen diversos factores y actores que intervienen en la misma y que han provocado que sea desigual, corriendo el riesgo de que se genere un vínculo de dependencia, en el que obviamente México sea el que más pierde, como ha sucedido con Estados Unidos y otros países más desarrollados.

Por ello, es importante analizar, si ha llegado el momento de concentrar todos esos acuerdos en un tratado de libre comercio, como lo ha planteado el gobierno mexicano dirigido por Enrique Peña Nieto, y el efecto que éste podría tener en la industria mexicana, específicamente, en la del juguete.

En México, subsisten algunas empresas dedicadas a la producción de juguetes, no obstante, corren el riesgo de desaparecer debido a la falta de capacidades tecnológicas que les permitan producir juguetes más sofisticados y atractivos para los niños de la actualidad, pero aún más, que les dé la pauta para fortalecerse. En el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs), lograr desarrollarse, de tal manera que adquieran ventajas competitivas y puedan competir con las grandes empresas transnacionales, sin temor a desaparecer.

En este sentido, lo único que el gobierno ha realizado en pro de la industria mexicana es la promoción sectorial, en la cual existen beneficios en impuestos para impulsar la producción y exportación de productos terminados; sin embargo, es relativamente insignificante tomando en consideración que la importación e innovación extranjera es más rentable que lo producido y creado en el país.

Por ello, es trascendental profundizar en la importancia que tienen las inversiones, tanto del gobierno mexicano como de empresas chinas, para

incentivar la producción de juguetes más sofisticados, sin que pierdan su esencia nacional.

Ahora bien, al ser un tema de Relaciones Internacionales, no nos enfocaremos meramente en el ámbito económico, considerando que la relación entre ambos países tiene implicaciones políticas, jurídicas, geográficas, diplomáticas, sociales y culturales, en especial, cuando se trata del encuentro de dos Estados con valores, ideologías y realidades diferentes.

Por lo tanto, el presente análisis, estará encaminado a demostrar la viabilidad de la alianza estratégica con China, es decir, México al ser un Estado que importa más de lo que exporta, da una ventana mucho más propicia para poder incrementar su producción y hacerla competitiva, los factores ideológicos, culturales, políticos y un interés en común mostrarán que un estrechamiento comercial en igualdad de condiciones potenciaría una relación de ganar-ganar.

De este modo, los objetivos generales de nuestra investigación son:

- a) Mostrar cómo el proceso de globalización y el colapso del sistema capitalista ha orillado a las economías en desarrollo a establecer relaciones estratégicas entre ellas.
- b) Indagar acerca del socialismo de mercado implementado por China, destacando su proceso de industrialización.
- c) Analizar el modelo económico de México y sus efectos en la industrialización tras el modelo de sustitución de importaciones.
- d) Estudiar el impacto comercial de China como la segunda economía más importante del mundo y el papel de México dentro del sistema comercial internacional.

Asimismo, nuestros objetivos específicos son:

- a) Explicar la importancia que para México tiene la relación económico-comercial con China y las condiciones bajo las cuales se rige.

-
- b) Indagar en el papel del gobierno mexicano y sus instituciones en la implementación de medidas de protección comercial ante la invasión de productos chinos y las prácticas desleales.
 - c) Estudiar la pérdida de mercado que enfrenta la industria mexicana del juguete frente a la competencia china.

Por último, los objetivos particulares son:

- a) Identificar las áreas de oportunidad y los retos a los que se enfrenta la industria del juguete nacional en el marco de la relación con China.
- b) Conocer el marco jurídico y el proceso de importación y exportación de juguetes y las barreras a las que se enfrentan los productores mexicanos.
- c) Destacar la importancia de implementar una nueva tecnología, tanto en los procesos productivos como en el diseño de los juguetes para que éstos se destaquen dentro de la actividad económica nacional.

Para ello, nos hemos planteado las siguientes hipótesis, que de igual manera se dividen en generales, específicas y particulares; las primeras son las siguientes:

- a) El contexto internacional ha determinado que las economías en desarrollo, tales como China y México, establezcan relaciones estratégicas, en términos de cooperación, con la finalidad de ser competitivas industrialmente en un mercado internacional cada vez más exigente y dominado por las empresas transnacionales.
- b) El comercio exterior de México ha presentado períodos de crisis y de auge; no obstante, han sido mayores los primeros debido al lento crecimiento de la industria nacional, pues nuestro país se ha enfocado en ser proveedor de materias primas y ensamblador de productos hechos con las mismas. Esto es consecuencia de la falta de innovación y de diversificación comercial aunada a la escasa incentivación por parte del gobierno.

-
- c) El comercio exterior de China se ha diversificado en mayor medida después de su ingreso a la OMC con una gran proyección hacia los países latinoamericanos.

Ahora bien, las hipótesis específicas son:

- a) La falta de avances tecnológicos ha determinado que México sea un país meramente importador de productos manufacturados hechos con materias primas mexicanas, tales como: el petróleo y sus derivados, hierro, zinc, cobre, algodón, por mencionar algunos, por lo que la cooperación con China es un buen inicio para proyectarlo como un exportador eficiente y diversificado de productos elaborados en nuestro país.
- b) La función de las instituciones gubernamentales dedicadas al análisis y protección del comercio de México con China se encuentran estancadas en la realización de proyectos de implementación de medidas que salvaguarden la industria mexicana, específicamente la del juguete, por lo cual, toda medida es negociada basándose en las condiciones que para China son convenientes.

En última instancia presentamos las hipótesis particulares:

- a) Las concesiones arancelarias que el gobierno mexicano otorga a los juguetes chinos ha puesto sobre la mesa la idea de la firma de un tratado de libre comercio; sin embargo, es una relación desigual puesto que China es tecnológicamente más avanzada que México, por esto, dicha concepción resulta contraproducente, no sólo para la industria como tal sino para el comercio bilateral.
- b) La industria mexicana del juguete ha sido muy poco tomada en cuenta por el gobierno, pero mantiene un alto porcentaje en lo que respecta a intercambio comercial, sin embargo, el peso comercial que tiene China y su industria puede derivar en la consolidación de las relaciones bilaterales de

cooperación científico-tecnológica, dando como resultado, la elaboración de juguetes avanzados y de buena calidad.

- c) Hoy en día resulta más barato traer los juguetes de China, aunque tengan una menor calidad, que los hechos por las empresas mexicanas, gracias a que factores como los costos aduanales y la logística internacional dificultan la exportación de nuestros juguetes, lo que ha determinado una pérdida de mercados extranjeros.

Para la consecución de nuestros objetivos y la eventual comprobación de nuestras hipótesis, nos apoyaremos en las herramientas teórico-metodológicas adquiridas a lo largo de nuestra preparación académica.

Por ello, este estudio se analizará de acuerdo a los planteamientos establecidos por la Teoría de la Globalización. Ésta, nos permite comprender la dinámica en la que están inmersos ambos países y, sobre todo, entender por qué es importante para la industria juguetera nacional obtener la cooperación, la tecnología y la inversión china; pues, recordemos que en este proceso quien es más competitivo es el que más ganancias obtiene. Por otro lado, nos permite interpretar los eventos internacionales, especialmente, en el plano económico y financiero, que tienen un impacto político, social y cultural, ya que las naciones dependen cada vez más del ambiente internacional en el cual se desarrollan y que está en constante transformación.

Asimismo, se puede ver que las tecnologías de información han permitido que las transferencias de capital sean más rápidas y seguras y han logrado conectar a dos continentes. También, nos permite explicar cómo las diferencias de idioma, creencias, costumbres, valores e incluso la distancia geográfica se dejan de lado, para lograr hacer negocios sumamente rentables y para acercar a dos sociedades y compartir tanto la riqueza como la cultural.

Como complemento a la teoría anterior, se utilizará además la Teoría de la Industrialización y, específicamente, la llamada Teoría del Despegue (take-off) de Rostow, en la cual se menciona que para que el proceso de industrialización

tuviese éxito había que cumplir una serie de requisitos previos: una alta productividad, la existencia de mercados y cierta estabilidad política que permitiera establecer una legislación

Si estos tres requisitos se cumplieran, el proceso se iniciaría con un periodo de despegue, en un margen temporal de 20 a 30 años se lograría la industrialización acelerada y progresiva de un país. Puesto que los países cumplen estos requisitos en distintos momentos históricos, la industrialización de cada uno de ellos se produjo en diferentes tiempos, en el caso de México lo que es visible es la existencia de mercados, pero no un despegue industrial, lo que lo ha llevado a posicionar su producción, en gran medida, en los Estados Unidos¹.

Para China el proceso de industrialización no comenzó desde su ingreso a la OMC sino que esta entrada le abrió las puertas para insertarse en la dinámica internacional, además, la hizo pertenecer a los BRICS y le sirvió para convertirse en la segunda potencia económica más importante del mundo.

No obstante, la alta productividad todavía no se alcanza y la legislación no está programada óptimamente debido a que no se tiene tal producción, sin embargo, el estrechamiento de relaciones en este caso con China podría derivar en crear instrumentos jurídicos, políticos, económicos y culturales basados en el fluido intercambio con dicho Estado.

En este sentido, nuestro objeto de estudio, la industria juguetera nacional, lo abordaremos desde la perspectiva del método lógico-deductivo, el cual, consiste en los siguientes pasos: observación, planteamiento de hipótesis, búsqueda de eventos, análisis y verificación de los mismos y así, exponer nuestras conclusiones.

El texto estará dividido en cinco capítulos, a los cuales les antecede un marco conceptual en el que definiremos algunos términos que utilizaremos a lo

¹ Ledis Mesino Rivero, Las políticas fiscales y su impacto en el bienestar social de la población venezolana. Un análisis desde el paradigma crítico 1988-2006, Tesis doctorales de ciencias sociales, Venezuela, 2010, Eudmed.net [en línea] <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2010/lmr/Teoria%20del%20Desarrollo%20por%20Etapas%20de%20Rostow.hmt>, [consulta: 12 de diciembre de 2012].

largo de nuestro estudio. En el Capítulo 1, abordaremos los modelos económicos que han elegido México y China para llevar a cabo su industrialización y que los ha colocado en la posición que actualmente ocupan dentro de la economía mundial; en el Capítulo 2, analizaremos la dinámica comercial sino-mexicana desde el establecimiento de relaciones a la actualidad, así como los problemas y deficiencias de la misma, haciendo especial énfasis en las prácticas desleales de comercio internacional y en la forma en que México protege la industria juguetera contra éstas.

Posteriormente, en el Capítulo 3, ahondaremos en los efectos que ha tenido el desequilibrado intercambio comercial, entre México y China, en nuestra industria juguetera; sin embargo, antes haremos una breve descripción de cómo nació la ésta para continuar describiendo los problemas que actualmente debe enfrentar. En nuestro Capítulo 4, llevaremos a cabo una simulación de importación y exportación de juguetes para poder comparar y saber qué proceso es más fácil y barato de realizar; por último, en el Capítulo 5, propondremos la manera en que México y China pueden establecer una relación más equitativa que beneficie a la industria juguetera mexicana, así como, los factores con los que ésta cuenta para ser más competitiva y evitar su pérdida total.

MARCO CONCEPTUAL

Globalización: De acuerdo con la definición que ofrece el Doctor Francisco Rafael Dávila Aldás, este término se abordará como el proceso de internacionalización del capitalismo incentivado por las empresas transnacionales, en especial las estadounidenses, que son las que impulsan los avances científico-tecnológicos, las inversiones y el comercio internacional, por lo tanto, no sólo las relaciones entre los países se facilitan sino que hay mayor tendencia a la integración; ya que los Estados y sus empresas no sólo buscan fortalecerse mutuamente sino encontrar las mejores oportunidades para realizar negocios a menor costo y que

les genere mayores ganancias a escala mundial. Sin embargo, este proceso también ha acentuado la concentración de la riqueza material y social en un pequeño grupo privilegiado de personas mientras que las mayorías viven en condiciones sumamente vulnerables e incluso en la miseria².

Competitividad: Tomando en cuenta la definición de Michael Porter, es la capacidad que tiene una organización pública o privada, lucrativa o no, de obtener y mantener ventajas comparativas que les permite ser mejores y más atractivas que el resto de los competidores que carecen de éstas, por lo tanto, el disfrute de las mayores ganancias será para aquella que satisfaga por completo o en gran medida la demanda del mercado que, cada vez, es más exigente; pues, busca bienes o servicios auténticos y a bajo costo. Así es que las empresas para ser competitivas tienen que estar a la vanguardia y más adelantadas que el resto, ya que de no ser así, serán eliminadas de la competencia³.

Juguete: Es un elemento propio de cada una de las naciones, es un distintivo internacional, es pedagogía y psicología concentrada, es un compañero de juegos y el encargado de mantener por horas frente a él pues, es un elemento de disfrute que tiene el jugador e indudablemente cuando éste se cansa o crece, termina en el suelo, el armario o la basura.

Para la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete (AMIJU) los juguetes promueven el bienestar de los niños, es mediador del juego infantil y expresión de los modos de vida social de un grupo humano y permite desarrollar el derecho al juego en la infancia, porque el juego necesita juguetes, ya que la imaginación, inherente al juego, tiene que expresarse materialmente.

Industria del juguete: Es la rama sectorial que se encarga de la concepción, del diseño, de la fabricación, producción y distribución local y foránea de los juguetes o elementos que conforman al mismo y al igual que otras ramas productivas

² Francisco R. Dávila Aldás, "Repensar la 'globalización' a la luz de la economía, de la sociología y de las relaciones internacionales" en *Comunicación et Política*, Vol. 23, Rio de Janeiro, Brasil, Abril, 2005, pp. 63-95

³ Para una definición más completa véase Michael E. Porter, *Ventaja Competitiva*, México, Compañía Editorial Continental, 2002, pp. 1-9.

depende completamente de los insumos, de la promoción y de la demanda recurrente o constante para bajar o elevar la producción de la misma.

Está conformada por un proceso en el cual interviene una idea que deriva en un prototipo que se moldea y que permite crear en serie los elementos constitutivos del juguete, al final se ensambla y etiqueta para su distribución y venta en público.

En la industria del juguete se encuentran inmersos los productos realizados con materiales plásticos, madera o elementos neumáticos, aunque también llevan partes hechas de polímeros, como las que se encuentran en los tableros de control o en los botones de encendido.

CAPÍTULO 1

LOS MODELOS ECONÓMICOS DE MÉXICO Y CHINA COMO IMPULSORES DE SU INDUSTRIALIZACIÓN

A lo largo de este apartado analizaremos la forma en que el proceso de globalización, así como la crisis por la que atraviesa el sistema capitalista, ha hecho ineludible el establecimiento de relaciones de cooperación y ayuda mutua entre las economías emergentes, las cuales al no ser autosuficientes, hacen uso de su baluarte más importante, el comercio internacional, para lograr constituir negocios que les permita complementarse entre ellas y así lograr la eficacia y eficiencia de sus economías. México y China no son la excepción.

Ambos Estados son totalmente diferentes, tanto en el ámbito socio-cultural como en el político y el económico. Y, a pesar de que tuvieron procesos históricos que por muchos años hicieron que sus economías no florecieran y fueran subdesarrolladas, comparten un mismo objetivo: lograr el crecimiento y desarrollo económico.

Abordaremos, el modelo económico mexicano y el chino para lograr entender las bases sobre las cuales su proceso de industrialización se ha llevado a cabo. De esta manera conoceremos el progreso y la importancia de nuestra industria juguetera.

1.1 Modelo económico de México desde la industrialización con el modelo de sustitución de importaciones (ISI).

Después de la Revolución Mexicana, la economía del país se encontraba sumamente devastada, puesto que la lucha armada había provocado que las tierras no produjeran, derivándose de ello la escasez alimentaria y otros

problemas de tipo político y social. Además, la falta de un mercado interno consolidado y el aislamiento internacional trajeron como consecuencia la escasa existencia del comercio dentro y fuera del país. Sin embargo, entre 1920 y 1940, se llevó a cabo la reestructuración económica que se caracterizó por el reparto de tierras, la construcción de carreteras y la puesta en marcha del sistema de irrigación y el impulso que se dio al desarrollo de la banca central y local.

No obstante, nuestra economía no logró ser lo suficientemente fuerte e independiente para superar los embates de la crisis del capitalismo en 1929 y la Segunda Guerra Mundial, debido a que el 90% de nuestra producción de exportación estaba orientada hacia los Estados Unidos, el cual en época de crisis transfería los problemas a los países subdesarrollados que no contaban con las condiciones estructurales para hacerle frente, por lo que el impacto era aún más devastador, especialmente en el caso de México, su vecino, dependiente de su dinámica económica.

Como respuesta a los eventos internacionales y sus efectos dañinos para nuestra economía, se optó por implementar una nueva estrategia de crecimiento que sustituyera el modelo primario exportador, para lograr construir una economía nacional independiente y menos fluctuante, por lo tanto, el entonces presidente de México, Lázaro Cárdenas (1932-1938), decidió establecer el modelo económico basado en el crecimiento hacia adentro conocido como Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI): Por lo que escribió lo que sigue:

[...] Antes que continuar manteniendo a la Nación en este estado de frecuentes crisis diplomáticas y económicas, pongamos fervor, energía y fe en desarrollar con nuestros modestos recursos, pero libres del peligro que para la Nación representa, la participación del capital imperialista en nuestra propia economía⁴.

⁴ Lázaro Cárdenas, *Lázaro Cárdenas: Apuntes. Una selección*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 2003, primera edición, pp.356-357.

Esta estrategia de crecimiento, a pesar de sus contradicciones, fue adecuada desde los años 30 hasta finales de los 70, y se caracterizó por la gran intervención del Estado en la economía, el espíritu nacionalista que se expresó en la nacionalización de sectores clave del país, tales como: la industria petrolera y los ferrocarriles mexicanos, se invirtió también en la educación, sobre todo en las carreras técnicas para preparar a los profesionales calificados que coadyuvarían al desarrollo acelerado del país. Además de optar por el proteccionismo comercial para regular el ingreso de mercaderías de procedencia extranjera y así maximizar las exportaciones e incentivar la producción nacional.

Así, el reto de la política cardenista era lograr el crecimiento interno a través de la industrialización para producir aquellos productos manufacturados y de capital que provenían del extranjero. De esta manera, México lograría tener una economía moderna y autosuficiente.

Por lo tanto, durante este período se le dio gran impulso a la creación de nuevas empresas, públicas y privadas, facilitándoles el acceso a créditos, se les condonaron impuestos, se les apoyó con medidas proteccionistas que lograran establecer un mercado libre de riesgos competitivos, se realizaron obras de infraestructura proveyéndolas de una mano de obra calificada. Mientras que con las empresas transnacionales la política era más dura, pues tenían que pagar impuestos por la exportación de materias primas, sobre todo petróleo y minerales.

Es importante mencionar que este modelo tiene tres etapas:

- Sustitución de bienes de consumo duradero y no duradero tecnológicamente sencillos. Productos de consumo básicos como textiles y alimentos.
- Sustitución de bienes intermedios y de capital no sofisticados. Industria ligera como los electrodomésticos y automóviles.
- Sustitución de bienes de capital, es decir, maquinaria para la industria pesada como medios de producción de plantas industriales y tecnología.

1. En la primera fase (1935-1958), se logró la sustitución de bienes de consumo duradero y no duradero tecnológicamente sencillos y de fácil acceso al mercado. El Estado tuvo una participación notable en cuanto al suministro de insumos y al financiamiento, por lo que el reparto agrario, la nacionalización de Petróleos Mexicanos (PEMEX), de los ingenios de azúcar y de los ferrocarriles, así como la creación del Banco de Comercio Exterior (Bancomext), el Banco Agrícola y la refuncionalización de Nacional Financiera fueron acciones determinantes para el rápido crecimiento industrial; pues, esto impulsó la modernización de los procesos productivos del campo; con lo que se logró garantizar el abastecimiento de productos agrícolas a los sectores industriales que estaban repuntando, así como para la exportación y para la satisfacción de la demanda interna.

Asimismo, comenzaron a implementarse medidas proteccionistas al comercio exterior para controlar la entrada de productos extranjeros; de manera que: entre 1939 a 1950 la participación de los productos importados en la oferta total al mercado nacional descendió del 48.56% al 31.12%. Las industrias que se destacaron en esta etapa fueron la textil, la del calzado, la de la ropa, la del hule, la de alimentos, bebidas y tabaco⁵.

Ahora bien, ante las presiones externas y el boicot internacional contra la expropiación petrolera, el gobierno mexicano se vio orillado a devaluar el peso - de 3.50 a 8.50- para mejorar la competitividad de la industria mexicana, dado que había menor productividad y los costos de producción se habían incrementado, así como para solventar la fuga de capitales, tras las continuas nacionalizaciones.

2. Durante la Segunda Guerra Mundial, esta estrategia tuvo mayor auge, gracias a que la demanda de productos nacionales aumentó, debido a que los países del centro se encontraban envueltos en la lucha bélica y sus esfuerzos estaban enfocados en la industria militar más que en la de abastecimiento interno y externo, por lo que las exportaciones permitieron un importante ingreso de

⁵ Silvia Aguilar Martínez, Capítulo I. La Política de Industrialización por sustitución de importaciones, [en línea], México, UNAM, Facultad de Economía, 2001, p.11. Dirección URL: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/AguilarMS/cap1.pdf>, [consulta: 11 de diciembre 2012]

divisas, permitiendo, con ello, que México comprara maquinaria con lo que se comenzó a vislumbrar y echar a andar la naciente industria nacional.

Así, en esta segunda etapa (1945-1970) se promovió la sustitución de bienes intermedios y de capital no sofisticados con estabilidad de precios y paridad del tipo de cambio. En este momento, se le dio impulso a la industria ligera, la cual consistía en producir aquellos accesorios, partes o aditamentos necesarios para incorporarlos al proceso de producción, como aparatos eléctricos o productos metalmecánicos básicos.

Se le dio mayor apoyo a las nuevas industrias mediante las condonaciones de impuestos a la importación de nuevas maquinarias de 5 a 10 años, dependiendo de la importancia y complejidad de éstas. De acuerdo a la regla XIV de la Tarifa General de Importaciones, para que ello contribuyera a la reducción de los costos de producción.

No obstante, es importante mencionar que, a partir de allí, se le apostó a la incentivación de una economía mixta, es decir, que la participación del Estado fuera menos activa y se le permitiera la entrada a la inversión privada nacional y extranjera.

Lamentablemente, esto produjo la desarticulación entre el sector agrario, el industrial y el de los servicios. No se aprovecharon debidamente la producción energética de PEMEX, la de la Comisión Federal de Electricidad y la de los Ferrocarriles Nacionales de México, las paraestatales estratégicas de México, para retroalimentar al sector agrícola tradicional y modernizarlo; sino que se privilegió al sector industrial, lo que impidió el eslabonamiento necesario para fortalecer a la economía nacional en su conjunto. Más aún las divisas producto de las exportaciones agrícolas se reinvirtieron en la industria y en los servicios. Estos desequilibrios que el Estado no pudo subsanar mediante su participación directa o indicativa, repercutieron negativamente en el desarrollo económico del país.

No obstante, por las razones que al inicio de este apartado explicamos, el conflicto bélico aunado a la estrategia aplicada conocida como “desarrollo

estabilizador”, permitió que la industria mexicana pudiera desarrollarse dando la oportunidad de que la economía creciera y, por consiguiente, que el país experimentara un desarrollo económico y social, ya que las fuentes de trabajo se multiplicaron y el salario real se incrementó⁶.

Este nuevo esquema de desarrollo, fue la respuesta a la necesidad de darle continuidad al modelo de sustitución de importaciones que estaba funcionando, ya que se buscaba implementar un desarrollo estable en la economía y organizar su expansión; pero, principalmente terminar con la inflación que continuamente la vulneraba. Así, México inició su etapa de expansión económica con el esfuerzo conjunto entre el sector privado, el público y la ayuda del Estado mediante el impulso a la primera etapa de la industrialización.

A través de bonos y créditos se apoyó a las industrias como la del hierro, la de energía eléctrica, del azúcar, la papelera, la textil, la ferrocarrilera y la carretera. La más beneficiada fue la industria del hierro ya que, era un elemento fundamental en el desarrollo del país, la creciente demanda durante la guerra incentivó que el Estado incluso creará nuevas fábricas donde la participación del capital privado era menor en comparación con lo que la industria generaba.

El gran apoyo que el gobierno dio en este modelo fueron los programas de desarrollo de infraestructura que pusieron el peldaño hacia una mayor diversificación y mayor dedicación a los mismos, se ejemplifica en el caso de la construcción de carreteras donde se observó un notable crecimiento. En los primeros años de la década de los treinta la longitud de las mismas era de 1,426 km y en 1955 ascendió a 32,224 km⁷, lo cual propició una mayor comunicación y el intercambio más fluido entre los estados de la república.

⁶ Los salarios reales se incrementaron en una tasa anual del 4.5% de 1955 a 1970, lo cual que se pudo traducir en el incremento del poder adquisitivo de la sociedad mexicana. Para profundizar en este tema véase Carlos Elizondo Mayer-Serra, “Cómo estuvimos: el milagro mexicano”, en *Por eso estamos como estamos. La economía política de un crecimiento mediocre*, México, Editorial Debate, 2011, p.104-112

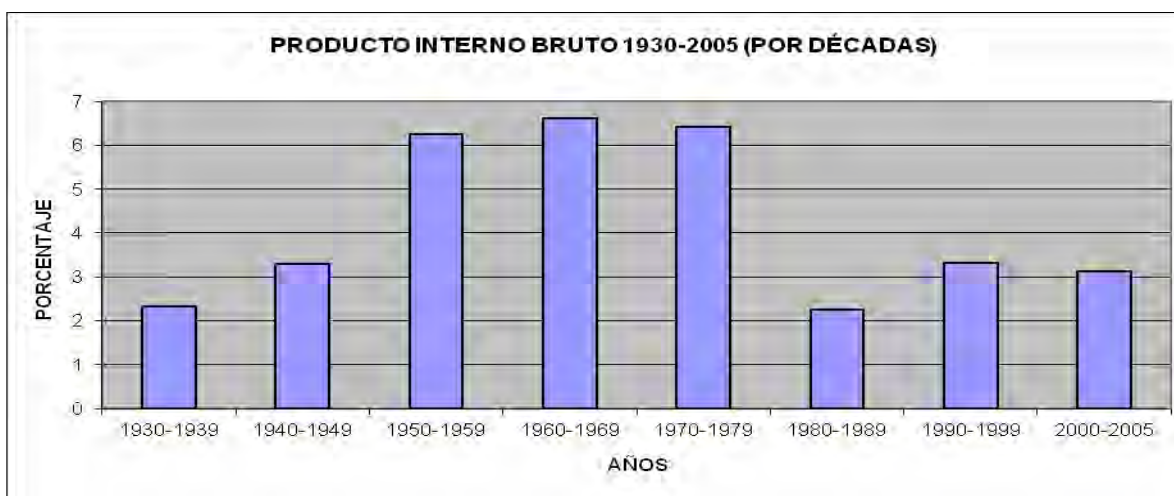
⁷ Antonio Ortiz Mena, *El desarrollo estabilizador; reflexiones sobre una época*, México, FCE- COLMEX, 1998, p.34.

En cuanto al sector rural se apoyo en la irrigación de terrenos para sacar provecho de las condiciones naturales que México tenía en sus suelos.

Sin embargo, cuando termina la Segunda Guerra Mundial (SGM) y las potencias vuelven a estar en paz y producen sus propios insumos México y sus exportaciones vuelven a caer, su proceso de industrialización se debilitó y con ello su mercado interno y sólo es hasta 1950 con la guerra de Corea cuando el país vuelve a crecer en promedio un 6%, pues venía presentando un crecimiento de entre 2 y 3% anual. Esto se debió a que durante el desarrollo de ésta los productos hechos en México vuelven a tener gran demanda internacional y con ello las reservas internacionales incrementaron lo que permitió seguir invirtiendo en la industrialización.

En la gráfica 1, se representa la variación en el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) tomando como referencia el año 1939 que fue cuando la SGM comenzó hasta 2005, destacando el período de 1950 a 1979 que fueron las tres décadas de bonanza y auge de la economía nacional, también conocido como el “milagro mexicano”.

GRÁFICA 1



FUENTE: Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, INEGI en Paul Cooney⁸.

⁸ Paul Cooney, *Dos décadas de neoliberalismo en México, resultados y desafíos*, [en línea] Centro Socioeconómico, Universidad Federal do Pará, Brasil.p.15, Dirección URL: <http://www.anpec.org.br/encontro2007/artigos/A07A034.pdf>, [consulta: 10 de Marzo de 2013]

El mayor apogeo del modelo estabilizador se da durante el mandato de Adolfo Ruíz Cortines, quien para mantener el crecimiento y desarrollo económico que México venía experimentando, devaluó la moneda el 17 de Abril de 1954, cuando el valor del peso pasó de \$8.65 a \$12.50⁹ con la finalidad de incentivar las exportaciones del país y generar divisas, a pesar de que, en un principio, dicha medida no contaba con el apoyo empresarial ni social.

Es por ello que, este modelo buscaba que se conjugaran la generación del ahorro voluntario creciente y la adecuada asignación de inversiones, con el fin de reforzar los efectos estabilizadores de la expansión económica. El modelo estabilizador intentaría, por un lado, mantener el desarrollo y, por otro, rebasar el crecimiento del 6% anual que se mantuvo desde principios de la década de los sesenta y hasta que sobrevivió a la crisis en 1976 y su profundización en 1982¹⁰.

Como ya vimos, las empresas mexicanas, que tuvieron la capacidad de abastecer la demanda interna, tenían prioridad sobre las extranjeras, las cuales participaron en el mercado nacional; pero, dentro de un margen sumamente restrictivo, por lo que sus oportunidades de inversión y crecimiento fueron mínimas. No obstante, nuestras empresas tecnológicamente se estancaron, por lo que pronto se recurrió a las importaciones para satisfacer la demanda de productos mayormente manufacturados, en especial de insumos y medios de producción para la industria pesada, lo que poco a poco provocó déficit en nuestra balanza comercial.

En los primeros años de la década de los setenta cuando Luis Echeverría tomó el poder, se decidió implementar un modelo económico que por una parte incentivara la competencia hacía el extranjero y, por otro lado, ayudara a equilibrar el déficit fiscal y la inflación que aquejaban a nuestra economía. Así, entonces basándose en una política económica que busca: la ampliación del gasto social, el

⁹ *Ibidem* p. 37

¹⁰ Francisco Dávila Aldás, "Crisis inflacionaria y recesión del desarrollo: 1976-1982" en *Del milagro a la crisis, la ilusión...el miedo... y la nueva esperanza: Análisis de la política económica mexicana 1954-1994*, Ed. Fontamara, México, 1995, pp. 142-180.

incremento en las oportunidades de empleo, para mejorar la distribución del ingreso, reducir la dependencia del exterior, fortalecer el sistema de economía mixta, una mayor participación del Estado en los procesos de producción y distribución de bienes y servicios, alcanzar mayor soberanía y aprovechamiento de los recursos naturales, pero con reparto más equitativo de la riqueza entre la población del país.

Dicho modelo denominado como el "modelo de desarrollo compartido" planteaba que: el Estado interviniera con mayor fuerza en el proceso productivo apoyando al sector industrial con la finalidad de reducir aún más las importaciones y así estimular la producción de bienes de capital e incrementar la exportación de bienes intermedios para así reducir el déficit de la balanza de pagos¹¹.

El descubrimiento de nuevos yacimientos de petróleo generó la esperanza de que el Estado, sin desechar el modelo de desarrollo estabilizador por completo, pagara la cuantiosa deuda externa y, además, pudiera apoyar con capitales, organismos y fideicomisos a la economía para que ésta saliera pronto de la crisis.

En efecto, dichos yacimientos, le dieron a México una derrama económica que permitió el subsidio, el financiamiento y los estímulos fiscales para que el sector privado participara en la industria nacional; además, se invirtió en infraestructura y socialmente se implementaron mecanismos de seguridad social con salarios competitivos. En este momento se le dio también prioridad al impulso de la exportación de petróleo para que, con las divisas obtenidas de su venta, se pudiera continuar con el proceso de industrialización.

Pero, dichos ingresos provenientes del petróleo no fueron suficientes para solventar las necesidades que el proceso de desarrollo demandaba y más aún, para emprender en la tercera etapa de modernización impulsando la industria de bienes de capital sin haber afectado las etapas de industrialización de bienes primarios e intermedios. De ahí que para poder cubrirlas, se solicitaron grandes

¹¹ Héctor Martínez Ruiz, *Estructura Socioeconómica de México*, Ed. Cengage Learning, México 2007, p. 44.

préstamos a organismos internacionales y la banca comercial que llevaron al país a la crisis de la deuda¹².

El modelo tuvo una corta duración, debido a que el fracaso de la estrategia fue inminente cuando los recursos obtenidos del Fondo Monetario Internacional (FMI) no fueron destinados a resolver los problemas estructurales de la economía. Surgieron el antagonismo del sector empresarial frente al gobierno, la fuga de capitales se aceleró, el desequilibrio económico se profundizó, la concentración y centralización de la riqueza, el inequitativo reparto del ingreso y la dependencia comercial, financiera, tecnológica y cultural se incrementaron¹³. Así el modelo de industrialización por la promoción de las exportaciones de un solo producto, el petróleo, debió haber sido un complemento de todo el proceso de industrialización, no la base y menos en un contexto internacional en el que los precios del petróleo fueron tan fluctuantes, por lo que la esperanza de tener mejores días, en México se esfumó como una ilusión¹⁴.

Al enfrentarse México a éstas situaciones y al no obtener las suficientes divisas del petróleo, como se habían manejado, era inminente la devaluación que el país tendría, ya que no se podía mantener un nivel de deuda, inflación y déficit que, primero, impactó con una gran ola de desempleo y, luego, con la devaluación de la moneda pasando de \$12.50 a \$239 aunado a la deuda externa de aproximadamente 360%¹⁵. Esto llevó a replantear y repensar el modelo con fines de rescatar los sectores macroeconómicos, mismos que el modelo neoliberal, que se asomaba en el horizonte económico internacional, aseguraba milagrosamente solucionar.

Ahora bien, cabe subrayar que durante las dos primeras fases del modelo ISI, las industrias más dinámicas de México, como la manufacturera, asimiló

¹² Francisco Dávila Aldás, *Op.cit*, pp.169-213

¹³ Héctor Martínez Ruíz, *Op. Cit.*, p 45

¹⁴ Francisco Dávila Aldás, en "A modo de conclusión y perspectivas o entre la ilusión...el miedo...y la nueva esperanza", *Op. Cit.*, pp.349-405., evoca: la ilusión", luego el miedo de que algo peor pudiese suceder; pero vislumbra "la nueva esperanza de que el país tenga mejores días en el futuro".

¹⁵ Héctor Martínez Ruíz, *Op. Cit.* p.45

algunos de los patrones de la tecnología que se adquirían del extranjero, adecuando y mejorando las maquinarias de acuerdo a las particularidades a su propio proceso productivo, dejando de hacer copias de los productos importados, sino innovando algunos de sus procesos y productos.

Si bien, esta estrategia dio oportunidad para que la economía mexicana conservara su autonomía y la industria se desarrollara, las decisiones gubernamentales no fueron las adecuadas o fueron tardías para poder corregir las deficiencias que este modelo presentaba ante los cambios internacionales, sobre todo cuando el sector industrial dependía fuertemente de las subvenciones del Estado.

Por un lado, el proteccionismo comercial fue funcional a finales de los 30 hasta los 50, para poder echar a andar el proceso de industrialización, sin embargo, a partir de 1956-1958, este proteccionismo no tuvo una flexibilización paulatina que impulsara a las empresas nacionales a competir con otras y así continuar innovando y mejorando sus productos, ya que al estar atenuadas a las inversiones que el Estado realizaba y tener un mercado seguro y protegido, la calidad de los productos comenzó a bajar, al mismo tiempo de que se hicieron dependientes de la importación de bienes de capital, en lugar de desarrollarlos.

Asimismo, en el momento en que el Estado comienza a resentir las presiones internacionales y los problemas de déficit fiscal, de la decreciente productividad, del déficit en la balanza de pagos y de la inversión de las reservas internacionales en proyectos poco rentables y de la mínima entrada de IED, éste se enfoca únicamente en seguir invirtiendo en las industrias más destacadas sin atender a factores indispensables para continuar con la industrialización modernizando al campo y al sector educativo para garantizar la calidad de la mano de obra y las innovaciones. Esto, provocó que las empresas mexicanas ya no sólo dejaran de recibir capital público sino insumos para su producción y que su mano de obra calificada inmigrara donde sería mejor remunerada.

Por esta situación y debido a las contradicciones de los modelos ya mencionados que, provocaron la dependencia de la industria nacional de las importaciones de bienes de capital, no se permitió que el proceso de industrialización llegara a su etapa más avanzada en la que nuestra industria tuviera la capacidad de producir maquinaria pesada, dado que la producción de ésta demandaba mayor tecnología e inversión, lo cual no resultaba rentable en comparación con lo que las exportaciones de petróleo generaban.

No obstante, “como ocurre en la mayoría de los auges basados en la exportación de recursos naturales, el peso se sobrevaluó de forma creciente. Las expectativas de un flujo de ingresos públicos elevado y sostenido fomentaron un creciente déficit fiscal [...] el cual se financió con préstamos externos, sobre todo de los bancos comerciales”¹⁶ haciendo a la economía mexicana más vulnerable y dependiente de la economía estadounidense.

1.1.1. La apertura comercial y los efectos en la industria nacional

México ha sido durante toda su historia un mundo de contrastes, de multipolaridad y continuamente nos hemos cuestionado la razón por la cual éste no avanza; muchas veces pareciera que estamos destinados a no progresar, pero cuando vemos que la historia y las malas decisiones del gobierno condicionan nuestro progreso, entonces es ahí donde comprendemos nuestra realidad y esperamos que nuestros esfuerzos nos lleven a un mejor futuro.

A lo largo de 35 años de una estabilidad considerable, de un progreso lento pero constante, México logró subsanar, tanto, problemas económicos, como sociales, aprovechando el contexto internacional para echar a andar una economía sumamente vulnerable. Y fueron los mismos eventos internacionales

¹⁶ Nora Lustig, “El auge petrolero y desencadenamiento de la crisis de 1982” en *México hacia la reconstrucción de una economía*, México, Colegio de México-Fondo de Cultura Económica, 1994, pp. 38-45

junto a las decisiones erradas del gobierno mexicano que, después de ese período de auge, lo situó de nuevo en el estancamiento, dado que del 6% de crecimiento anual del PIB que se llegó a tener en la década de los setenta, hasta 2013, no se ha vuelto a ver. Es más, en los últimos 30 años el promedio de crecimiento anual de México, en términos del PIB, ha sido del 2.2%¹⁷.

Según Rosalía López Paniagua en un artículo denominado “Transición neoliberal en México; modernización, pobreza y actores urbanos” menciona que:

Hoy, a nivel mundial, están en pleno auge las políticas de que reducen o cambian las funciones y el ámbito de decisión del Estado en favor, por lo menos teóricamente, de la iniciativa privada y ciudadana, estrategia de desarrollo identificada como neoliberalismo¹⁸.

Los principios del neoliberalismo estaban fundamentados en un programa de reformas, conocido como “Consenso de Washington” acuñado por John Williamson, quién para promover la salida de la crisis de la deuda externa de los 80 y el desarrollo de los países latinoamericanos, aportó las siguientes 10 reformas de política económica: La disciplina presupuestaria, esto es en la recomendación de no gastar en subsidios indiscriminados, destinados a las actividades ineficientes como lo son: la sanidad, la enseñanza y la infraestructura. Por lo que se propuso realizar una reforma fiscal, para tener un tipo de cambio competitivo; además de emprender en una apertura comercial y en una liberalización financiera que facilitara la Inversión Extranjera Directa, se

¹⁷ Francisco Dávila Aldás, “La dura realidad insoslayable”, en *La integración de México a Estados Unidos: 1994-2010, una estrategia fallida*, *Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM*, núm 110, México, UNAM/FCPYS, Mayo-Agosto, 2011, pp.91-93

¹⁸ Rosalía López Paniagua, *Pobreza urbana y neoliberalismo en México, La transición neoliberal en México; modernización, pobreza y actores urbanos*, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, UNAM, México, 2004 p. 59.

privatizaron las empresas públicas, se desregulara la actividad económica y se garantizaran los derechos de propiedad¹⁹.

No obstante estas políticas, aunque consensuadas, fueron interpretadas de acuerdo a la conveniencia de los principales países capitalistas de la época, especialmente: Estados Unidos e Inglaterra y promovidas por las instituciones financieras internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, las cuales durante un periodo de más de 30 años sirvieron para envolver a nuestro país y al resto de América Latina en un modelo de desarrollo que en lugar de promover su crecimiento económico, lo sumergió en una crisis económica, política, social y hasta cultural.

Lo anterior, lo mencionamos enfáticamente ya que, no sólo se perdió gran parte de nuestras remesas, de nuestro progreso industrial, sino que se generó más pobreza y se condicionó política y socialmente una división muy marcada de poder de las élites y rezago de la gran mayoría de la población. Los valores de los mexicanos quedaron resumidos en “el que no tranza no avanza” provocando con ello que impere un ambiente de conformismo, corrupción e individualismo muy marcado que poco ha ayudado al desarrollo del país.

Durante los primeros años de la década de los ochenta, muchos de los países denominados en vías de desarrollo, emergentes y, en sí, la gran mayoría de América Latina, que recordamos había tenido un repunte en sus economías tras la Segunda Guerra Mundial y la Guerra Fría, coincidieron en que el modelo que habían implementado al cerrar el mercado de las exportaciones había empezado a agotarse, por lo cual el siguiente método de progreso era ir de la mano de las instituciones creadas en Occidente principalmente con Estados Unidos y su Fondo Monetario Internacional.

Para ello, éste organismo identificó que México al estar muy cerca de Estados Unidos, el beneficio que encontraría nuestro vecino del norte sería en

¹⁹ Ver más en: John Williamson, *The Washington Consensus as Policy Prescription for Development*, [en línea], Institute for International Economics, 13 de Enero de 2004, Dirección URL: <http://www.iie.com/publications/papers/williamson0204.pdf>, [Consulta: 10 de Octubre de 2013]

establecer grandes fábricas, consorcios y empresas trasnacionales, cuya finalidad sería establecer el modo de producción capitalista con mano de obra barata, lo que al asumirlo, el país, en lugar de promover el progreso industrial nacional lo estancó, pues se convirtió en un maquilador y ensamblador de las empresas en su mayoría norteamericanas. En este sentido, la industria manufacturera sin bases nacionales fue la que creció.

Es preciso señalar ¿cómo entró México al neoliberalismo? Por lo que hay que destacar que, la industria nacional que se había creado lo que menos requería era un cambio tan drástico y una total apertura, pues no estaba preparada para enfrentarse a las empresas transnacionales, pero para ello hay que volver hacia el año 1982 en el cual la crisis explota y se conocerá por qué México, siendo un ejemplo de liderazgo en América Latina, de un día para otro se desplomó.

Ahora bien, antes de hacer mención al momento en el cual México acepta al neoliberalismo como el estandarte de “desarrollo y progreso”, es preciso indicar que, en el contexto internacional de 1982, hubo una crisis económica la cual evidenció que ningún país, a excepción de las potencias, podía ser lo suficientemente sólido para mantener relaciones de igualdad y solidaridad con otros países, lo que originó la lenta evolución de la demanda de bienes de consumo duradero que ya estaban padeciendo los países en desarrollo como fue el caso de la industria mexicana, pero la sobreproducción de bienes intermedios como: la siderurgia, la petroquímica y la producción automotriz, la mayoría de ellas monopólicas y de procedencia trasnacional, desplazaron la industria nacional, la cual, por dificultades de índole financiera no pudo incorporar los avances tecnológico y no logró competir con las anteriores.

Por ello y con esta crisis, las grandes potencias redujeron sus gastos, crearon políticas fiscales rigurosas y volvieron a cerrar su mercado, lo que provocó que los países en vías de desarrollo se colapsaran. En el caso de México se vio en la necesidad de declararse incapaz de pagar su abultada deuda, por lo que acudió a los bancos acreedores y al FMI para que lo auxiliaran con préstamos,

para solucionar la crisis que (como consuelo) contagió a más de 50 países, los llamados subdesarrollados.

Así en México, la adopción del modelo neoliberal, tiene su origen en la crisis de 1983 y Miguel de la Madrid no tuvo más opción que aceptar la Carta de Intención del Fondo Monetario Internacional, como solución a la crisis que el país enfrentaba y que inyectaría recursos para el pago de la deuda externa. En ésta, el gobierno mexicano se comprometió a llevar a cabo los ajustes y la apertura necesarios a partir de políticas económicas que expusieron en los pactos elaborados por el gobierno²⁰ para mantenerse ligado a su principal socio comercial, Estados Unidos y así, hacer “más competitiva” a la economía de México.

Además, es durante estos años cuando nuestro país empieza a tener una conexión más profunda con el vecino del norte y trata de mantener relaciones más estrechas. Sin embargo, no fue sino hasta 1986 cuando México ingresa al Acuerdo Comercial de Comercio y Aranceles (GATT) que se considera el parteaguas de la nueva relación²¹, ya que fue el ingreso formal al modelo que estamos describiendo.

Ésta integración de México al organismo rector del comercio internacional (hoy Organización Mundial de Comercio) disparó la creciente desventaja que se empezaba a notar cuando la estructura y la fuerza productiva que se había creado en el modelo ISI, empezó a fragmentarse originando la marcada línea entre un centro productivo y una periferia rural.

Basta recordar que durante el modelo ISI, se mantuvo un crecimiento del 6%, de modo tal que México producía lo que consumía, de ahí a que creciera la industria del hierro o la maquinaria, por ejemplo y, en sí, el Estado mantenía la

²⁰ Para conocer más a detalle sobre las políticas económicas mexicanas que llevaron a nuestro país al auge y que después lo llevaron a una inminente crisis consultar a: Francisco Dávila Aldás, *Del milagro a la crisis, la ilusión...el miedo... y la nueva esperanza: Análisis de la política económica mexicana 1954-1994*, Ed. Fontamara, México, 1995, pp. 181-184 y 225-279.

²¹ *Ibid*, “Una nueva etapa de las relaciones México-Estados Unidos”, en *La integración de México a Estados Unidos: 1994-2010, una estrategia fallida*, *Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM*, núm 110, México, UNAM/FCPYS, Mayo-Agosto, 2011, pp.60-63

propiedad mayoritaria de las acciones de cualquier empresa en cualquier rubro, pero en los años ochenta el Estado que una vez fue el promotor de la industrialización en México se supeditó en la inversión extranjera.

Los esbozos de mantener un crecimiento limitado pero constante con el modelo adoptado fueron visibles en la creación de un modelo híbrido que intentaba combinar el modelo ISI con el modelo de Industrialización mediante la promoción de exportaciones (IPE) que implementó Miguel de la Madrid en su mandato.

En ese sexenio y con el Plan Nacional de Desarrollo, la industria tendría dos propósitos generales: constituirse como el motor de un crecimiento autosostenido, capaz de crear empleos, divisas para invertir en la creación de nuevas industrias; además de generar recursos internos suficientes y propiciar la consolidación del empresario nacional, capaz de ejercer con eficiencia el papel innovador y activo que requiere el proceso industrial del país²².

No obstante, el evento que marcó la inminente apertura económica total y que más efectos negativos, que positivos, tuvo en nuestro país, fue la implementación en 1994 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), durante la administración de Carlos Salinas de Gortari. Este tratado era visto por el gobierno mexicano como la estrategia para modernizarse más rápidamente, sin embargo, no era un instrumento que respondía a las necesidades que nuestro país demandaba, por lo tanto, al buscar integrarse con Estados Unidos y Canadá, tuvo que llevar a cabo los ajustes que le solicitaron que no se adecuaban a las particularidades de México²³.

Es visible la pérdida del dominio y control del Estado si tomamos en consideración que la privatización como elemento neoliberal orillaba a que los

²² María Estela Dillanes Cisneros, "La empresa mexicana y el camino de la modernización económica", [en línea], México, *Revista Gestión y estrategia UAM*, Dirección URL: <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/gestion/num5/doc02.htm>, [consulta: 10 Marzo 2013]

²³ Ibid, "La integración de México a Estados Unidos: 1994-2010, una estrategia fallida", *Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM*, núm 110, México, UNAM/FCPYS, Mayo-Agosto, 2011, pp.59-94

Estados vendieran las empresas y con ello mejoraran sus cuentas fiscales, en México de 1,155 empresas que tenían en 1982 para 1995 sólo conservó 185²⁴, perdiendo empresas de la industria ferrocarrilera, de teléfonos, de gas natural, de satélites, aeropuertos e inclusive bancarias.

Para México, este modelo significó la inserción de la economía en el mercado internacional mediante la integración de ésta a la economía norteamericana²⁵ para incentivar la industria nacional; sin embargo, también trajo consigo la condicionante de entrar a un mercado desigual dominado por países científico-tecnológicamente más desarrollados, regresando a la dependencia económica total, el déficit interno y al estancamiento de la industria mexicana, que aún estaba en desarrollo.

Hay que tomar en consideración que inclusive a la sociedad se le afectó con estas medidas, pues el sistema de seguridad social se privatizó y con ello todas las empresas trasnacionales tomaron el control haciendo más difícil que los sectores de la sociedad más pobres no tuvieran acceso a la atención médica.

Así, en un periodo de 14 años, es decir, de 1980-1997, el crecimiento paso de 1.9% a -0.2%, la pobreza era de 40 millones de personas y la palabra miseria creció en México pasando de 2.1 a 16 millones de personas. Para éste año el 80% de la riqueza se concentraba en sólo 20% de la población²⁶.

Para la industria nacional esto no fue la excepción ya que las empresas más importantes del cualquier rubro perdieron no sólo el control de su economía sino el poder de decidir, de crear y progresar, cambiando al adoptar medidas que iban en contra de su desarrollo; pero, que sí benefician a las empresas trasnacionales que inundaron al país.

²⁴ Eugenia Correa, *Economía financiera contemporánea IV*, México, Ed. Porrúa, 2004, p. 257.

²⁵ Cfr. Francisco R. Dávila Aldás, "La nueva estrategia de desarrollo o la integración a la economía norteamericana mediante la firma del Tratado de Libre Comercio, 1992-1994" en *Del milagro a la crisis: la ilusión... el miedo... y la nueva esperanza. Análisis de la política económica mexicana 1954-1994*, ed. Fontamara, México, 1995, pp. 293-338.

²⁶ Carlos Lugo Galera, *México ¿un proyecto en crisis?*, Universidad Nacional de Aguascalientes, México, 1996, p. 108.

El Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), muestra la desigualdad de condiciones de los países más desarrollados y los que están en proceso de desarrollo. En otras palabras, seguía respondiendo a que “en el mundo existen dos tipos de sociedades, las tradicionales y las modernas”²⁷, las primeras corresponden a los países subdesarrollados y la segundas a los países desarrollados.

En términos neoliberales, se entiende por sociedades tradicionales aquellas en la cual la industria de esos países es netamente primaria y periférica respecto de las grandes economías desarrolladas, cuyas industrias producen maquinaria y equipo, o sea, bienes de capital que los países en desarrollo o subdesarrollados tienen que importar. La función principal de estas economías con industrias primarias es abastecer de insumos, apegada a las condiciones de la demanda, implementadas por el entorno dominante. Mientras que la sociedad moderna, es el centro de la economía y su función es recibir la producción de la sociedad tradicional e implementar nuevos paradigmas que le permitan seguir dominando la economía y acrecentando el dominio hacía nuevas zonas periféricas.

En este caso, México es “un mar de tradiciones y una isla de modernidad”²⁸ ya que adopta modelos implementados por sociedades más avanzadas que se benefician de lo producido por su industria y que derivan o están destinadas a enriquecer en un mercado desigual el amplio dominio económico que ostenta la economía estadounidense.

Los efectos económico-comerciales del país tras la apertura comercial dieron lugar a que varias empresas mexicanas poco competitivas de distintos sectores, se declararan en bancarrota y/o se fusionaran en una sola, en el mejor de los casos. Sin embargo muchas de las mismas fueron subyugadas por el capital de las grandes empresas transnacionales, como las maquilas de la industria

²⁷ Samuel Sosa Fuentes, *Modernización, dependencia y sistema-mundo: los paradigmas del desarrollo latinoamericano y los desafíos del siglo XXI*, Relaciones Internacionales Nueva Época, núm. 96, CRI, FCPyS, UNAM pp. 87-121.

²⁸ Francisco R. Dávila Aldás, en *Del milagro a la crisis: op. cit. Cont. p 17-33*.

automotriz y otras desaparecieron totalmente, al no tener las ventajas competitivas que el modelo demandaba, de manera que muchos empresarios mexicanos se convirtieron en simples dueños de centros distribuidores de productos importados. Así las industrias del calzado, la de los juguetes -objeto fundamental de nuestra investigación- la de textiles, la de industrias del vestido y de confecciones, así como las empresas de elaboración de productos químicos, de bicicletas, de refacciones, de insumos electrónicos y de herramientas, fueron incapaces de competir con materiales similares importados y sus ventas decrecieron gradualmente.

Cabe destacar que, durante el sexenio de Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000) se crearon programas sectoriales de fomento a las exportaciones como los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) o el de Promoción de la Industria Textil (PITEX), además de que Bancomext fue el eje de los préstamos para dichas empresas donde las importaciones temporales y la industria maquiladora fueron las más beneficiadas. Todo ello con la finalidad de que las empresas mexicanas tuvieran presencia internacional, sin embargo, fueron las transnacionales quienes aprovecharon tales condiciones.

En el gobierno de Vicente Fox Quesada (2000-2006) se ideó a su vez el Plan Nacional de Desarrollo para la industria que promovía; el apoyo a la competitividad a través de mejoras regulatorias de un impulso a las empresas nacionales en la participación en licitaciones públicas; así como el apoyo a los proveedores del sector público mediante la masificación de los créditos, de la capacitación y de la asistencia técnica y, por último, se realizó una promoción de la inversión a través de la implementación de medidas fiscales encaminadas a favorecer a las empresas afectadas por la recesión global²⁹.

En el periodo de Felipe Calderón Hinojosa (2006-2012) en su PND (Plan Nacional de Desarrollo) proponía: continuar con el proceso de apertura comercial y de atracción de inversión extranjera directa, disminución de los aranceles para

²⁹ S/A, *Tercer informe de gobierno*, [en línea], México, 1 de Septiembre de 2003: Dirección URL: <http://tercer.informe.fox.presidencia.gob.mx/index.php?idseccion=16>, [consulta: 10 Marzo 2013]

adquirir maquinaria y equipo avanzados a menores costos, mientras que la inversión extranjera directa podría transferir al país aquellas tecnologías que no están hoy a la venta. Se buscó también proveer de un mayor apoyo directo a la investigación en ciencia y tecnología y facilitar el financiamiento de las actividades de ciencia, innovación y tecnología³⁰.

Por último, en el PND de Enrique Peña Nieto, se ha planteado conformar un México de paz, con igualdad, educación de calidad, al alcance de todos, prosperidad y mayor responsabilidad global a través de la democratización de la productividad, a través de políticas públicas, en las que el Estado cumpla con su papel de facilitador del desarrollo, para que los diversos sectores de la sociedad se modernicen y transformen, para generar mayor valor a su trabajo y continuar con acciones que promuevan el libre comercio³¹.

En este sentido, podemos decir que China va a jugar un papel sumamente importante en la consecución de estos objetivos, dado que en la visita del presidente mexicano a territorio chino y la rápida correspondencia de Xi Jinping que visitó México del 4 al 6 de junio, se firmaron doce acuerdos sobre cooperación en industrias emergentes, intercambios académicos, exportaciones e importaciones para equilibrar la balanza comercial bilateral. No obstante, el el capítulo dos de esta investigación ahondaremos con más detalle en este aspecto.

Sin embargo, hay que subrayar que el problema de las empresas mexicanas frente a las transnacionales que entraron al implementarse el modelo neoliberal³², fue que dichas empresas controlan una tecnología más avanzada con la cual la producción nacional no puede competir. Recordemos que durante el

³⁰ S/A, *Plan Nacional de Desarrollo*, [en línea], México, 2007, Dirección URL: <http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/economia-competitiva-y-generadora-de-empleos.html>, [consulta: 10 de Marzo de 2013]

³¹ S/A, "Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018", [en línea], México, *Diario Oficial de la Nación*, 20 de mayo de 2013, Dirección URL: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5299465&fecha=20/05/2013 [consulta: 14 de junio de 2013]

³² El modelo neoliberal es concebido como el esquema de un proceso económico basado en las características de la corriente neoliberal establecidos por F. Hayek y M. Friedman, el cual, se manifiesta a través de la política económica que aplican los gobiernos basándose en ese modelo. Cfr. José Silvestre Méndez Morales, "El neoliberalismo en México: ¿éxito o fracaso?", *Contaduría y Administración*, Núm. 191, México, UNAM/FCA, octubre-diciembre, 1998, pp 65-74.

modelo ISI las empresas mantenían el control sólo al interior del mercado nacional y cuando éstas se lanzan a exportar al mercado internacional tienen el lastre de un rezago de 30 ó 40 años, en comparación con las empresas desarrolladas de Estados Unidos y Europa.

Una de las ventajas que podemos encontrar es que las empresas de la frontera norte lograron desarrollarse tecnológicamente gracias a que sostuvieron una relación estrecha con las empresas estadounidenses por su cercanía, las cuales eran tecnológicamente más avanzadas y que buscaban condiciones de producción que les generaran mayor plusvalía, como mano de obra barata, leyes ambientales menos restrictivas, además de no admitir sindicatos e implementando condiciones laborales que dejaban mucho que desear y México cumplía con todo ello³³. Por lo tanto, para que las empresas mexicanas recibieran nuevas tecnologías tenían que producir mercancías con la misma calidad de los productos que hacen las empresas norteamericanas, japonesas o coreanas; pero, a menores costos para que éstas obtuvieran mayores ganancias.

No se puede decir que en estas industrias maquiladoras de la zona fronteriza todo sea malo, sin embargo lo único que podemos rescatar como provechoso fue el establecer relaciones económicas y políticas con países que antes lucían lejanos de nuestro país como lo es China y hoy son socios sectoriales con grandes esperanzas para diversificar nuestro mercado orientado en un 80 o 90% al mercado norteamericano.

La élite empresarial nacional como internacional establecida en México, pensaron que el neoliberalismo vendría a ofrecer, por lo menos para sus intereses económicos, una oportunidad de crecimiento y modernización sin la supervisión del Estado, lo que significaba una nueva lógica del comercio y de las relaciones que a través de éste se podían formular, es decir, intercambios comerciales libres

³³ Paul Cooney, en *Dos décadas de neoliberalismo en México, resultados y desafíos*, [en línea] Centro Socioeconómico, Universidad Federal do Pará, Brasil.p.15, Dirección URL: <http://www.anpec.org.br/encontro2007/artigos/A07A034.pdf>, consulta (10 de Marzo de 2013)

de barreras arancelarias y que ello se tradujera en mayores ganancias económicas.

No debemos perder de vista que, la adopción de este modelo más que condicionar no sólo a un país, sino a toda una región incluido cada sector o industria que la conforman, respondió meramente a la iniciativa de las potencias deseosas de obtener y recuperar el nivel que perdieron en el período entre guerras, sobre todo el dominio económico, esto es supeditar el progreso que habían logrado cada uno de los países cuando durante las dos guerras se desarrollaron retroalimentándolos con sus productos.

Para México, el modelo asumido es un esbozo, es una herramienta que dio la ilusión de que se lograría la modernización, pero que, aún después de 30 años seguimos esperando que ésta se materialice. “Fue una iniciativa de desarrollo que no atendía nuestras necesidades, sino que en buena medida fue impuesto por el exterior, que es autoritaria porque se aplicó sin consultar a los principales grupos económicos del país, es centralizado porque no toma en cuenta las características económicas de cada región del país, favorece a los grandes capitales extranjeros y grandes inversionistas nacionales, es incompleto ya que no deja en libertad a todas las fuerzas del mercado, se basa en una apertura comercial indiscriminada, dejando sin ninguna protección a muchas actividades productivas y comerciales internas, favorece la privatización y polariza a la sociedad, ya que el ingreso está concentrado en pocas manos”³⁴.

Hoy después de tanto tiempo, crecemos menos que cualquier país en Latinoamérica, nuestro crecimiento anual es de apenas del 2 al 3% anual. Y vaya que sí perdimos mucho por adoptar un modelo no apto para nuestra realidad y cada vez que recordamos que por algún tiempo crecimos 6% y fuimos potencia regional, las malas decisiones de unos cuantos lograron que México perdiera en 6 años lo que le costó construir en 35.

³⁴ José Silvestre Méndez Morales, *Op. Cit.* pp 67-68.

Ésta, es la realidad de un país que ha demostrado tener el potencial para lograr un gran crecimiento y desarrollo que lo posicione como una economía de primer mundo, pues tenemos los recursos y una población con la capacidad de innovar y crear grandes cosas, con las ganas de sobresalir, pero que sólo necesita que la liberen y se interesen por sus necesidades.

1.2 Modelo económico y de industrialización de China desde su fundación como República Popular.

En 1949 con la Revolución Socialista emprendida por Mao Zedong, se sentaron las bases del modelo económico de China, conocido como socialismo de mercado³⁵. Este modelo de largo plazo, tenía la finalidad de sacar del atraso económico al país y lograr establecer una nación independiente y próspera; sin embargo, esta estrategia tuvo que atravesar por diferentes fases, las cuales pueden concebirse como ensayos de éxito y fracaso, hasta consolidarse como el modelo que hoy conocemos.

La evolución desde un modelo conservacionista hasta llegar al “socialismo de mercado” que lo llevó a posicionarse como la segunda potencia mundial, estuvo basado en un programa político y en una alianza interclasista constituida por obreros, campesinos, pequeña burguesía y una burguesía doméstica débil, no vinculada al invasor nipón, ni al capital extranjero³⁶, y que además se ha caracterizado básicamente por la planificación y la descentralización paulatina de la economía.

La primera fase se inicia en 1949 después de Revolución hasta la muerte de Mao en 1976. Durante su implementación se buscó acabar con la herencia

³⁵ Juan González, “Historia económica de la República Popular de China en la posguerra: una perspectiva institucional”, en Carlos Uscanga (coord.) *Asia-Pacífico en la Posguerra. Espacios de interacción Económica y Política*. UNAM/FCPYS, 2001, pp. 43-71.

³⁶ Ríos, Xulio, *China: de la A a la Z*, Editorial Popular, 2008, Madrid, España, p.152.

que habían dejado Inglaterra, Estados Unidos, Japón y los años de lucha interna o como solía decir Mao, al llamarlas “tres montañas”, es decir, romper con su condición de país semicolonial, semifeudal y semicapitalista³⁷ y llevar a cabo las reformas políticas, económicas y sociales necesarias para sacar al país de la miseria en la que se encontraba hundido.

Dentro de estas reformas se destacan: la centralización del poder en el Estado y el control que éste adquirió en cada uno de los estratos de la economía, la socialización de la misma y la unificación del territorio chino. Pero, cada una de las acciones que se ejecutaron, se caracterizó por un fuerte tinte nacionalista ya que, todas las industrias y sectores que los poseían extranjeros y los capitalistas chinos fueron nacionalizados para apoyar el proceso de industrialización.

Por ejemplo, en 1950 se llevó a cabo el reparto agrario, en el que las tierras fueron confiscadas a los terratenientes y señores feudales que aún subsistían, convirtiéndose la propiedad privada en propiedad pública, bajo la figura de cooperativas y, por otro, las industrias pasaron a manos del Estado. Sin embargo, esta medida se llevó a cabo de forma gradual pues a algunos dueños de éstas se les permitía manejar sus actividades, dado que contaban con el capital y maquinaria necesaria para la industrialización, cumpliendo únicamente con la obligación de dirigir su producción a cubrir las demandas del Estado.

Destacaron las obras de infraestructura: caminos, carreteras y puentes los que permitieron la comunicación de todo el territorio chino ó para que los beneficios de las reformas llegaran a toda la sociedad y se reconstruyeron también las zonas industriales y las zonas costeras, dañadas por los conflictos.

Con estas reformas, económicamente, se logró que, tanto el campo como las industrias incrementaran sus niveles de productividad y se diera el mejoramiento en los ingresos de los campesinos; pero, al mismo tiempo, éstas, social y políticamente, posibilitaron una mayor representación y consideración de

³⁷Zheng, Wang, “Desde la miseria hasta el ‘Modelo Chino’”, *China Hoy Filial Latinoamericana*, N°10, Vol.LII, México, Editorial China Hoy, Octubre, 2011, p.19.

las necesidades, tanto de los campesinos como de la administración del poder por parte de los nacionales. Asimismo, se logró establecer las bases del socialismo al instaurar una economía mixta, en la que participaban el Estado, el sector cooperativo, el privado y el campesino.

Ahora bien, entre 1953 y 1957, la reforma se orientó hacia la estrategia de industrialización, seguida por los soviéticos, con medidas radicales al estilo estalinista, por lo que se la impulsó hacia la producción de maquinaria pesada. Esto hizo que la estructura económica fuese dominada por el sector industrial el cual proporcionó empleo a la mayoría de la población económicamente activa (PEA) del país³⁸.

Con las reformas hechas durante la reconstrucción, desde 1953 a 1957 se llevó a cabo el primer plan quinquenal con el cual se buscaba la autosuficiencia alimentaria, la producción de bienes de capital y la eliminación progresiva de la propiedad privada.

El Estado, como ya se indicó, le dio prioridad a la industria pesada a expensas del sector agrícola, porque consideraba que la agricultura podía sostenerse por sí sola y, también, apoyar a la industria, esto privó al sector de una mecanización y modernización acelerada, pero si logró la colectivización del campo, al costo de fuertes tensiones sociales causadas por los terratenientes inconformes los que fueron sofocados a sangre y fuego. En cambio, al sector industrial se le otorgaron los insumos necesarios, créditos y ciertas exenciones fiscales, para aumentar su productividad así como facilidades para que se distribuyeran a lo ancho y largo del territorio.

Los resultados fueron sumamente satisfactorios dado que mejoraron en gran medida las condiciones de vida de muchos chinos, no obstante, fue el sector agrícola el que pago los costos, pues el Estado compraba a bajo costo la materia prima agrícola destinándola a la industria y vendía caro los productos ya industrializados.

³⁸ Juan González, Op. Cit. p.48.

Ante el éxito del primer plan quinquenal, se lanzó el segundo (1958-1962), sin embargo las pretensiones de Mao eran acelerar la transformación económica y social, por lo que se emprendió en una nueva estrategia conocida como el Gran Salto Adelante (GSA) (1958-1960), que permitiría la mayor producción industrial y agraria en el menor tiempo posible.

La principal característica de este plan fue la creación de las comunas populares, que tenían el objetivo de organizar a todos los grupos de la población y desarrollar nuevas técnicas de cultivo, construir industrias locales e infraestructura; aunque por las condiciones precarias del campo éste no pudo ofrecer los bienes agrícolas para la satisfacción de la demanda nacional y el plan fracasó provocando una severa crisis.

Como respuesta a esta situación, China continuó por la vía del socialismo; pero, con sus peculiaridades, por lo que, la estrategia rusa dejó de convenir a su realidad, sin embargo no se dejó de lado la planificación. Así que el siguiente paso era comenzar desde la base agraria, pero con lo que ya se había logrado a lo largo de la década. Se implementó la estrategia de la “Agricultura Primero”, la cual cambió con el orden de las prioridades anteriores dándole preferencia al campo para que fungiera como la base de la industrialización, que se orientó a la producción de bienes de consumo y bienes intermedios para dejar al final la producción de bienes de capital.

Así entonces, la planificación siguió orientado, tanto a las tareas agrícolas como a los industriales y las comunas se fortalecieron de tal modo que al industrializarse el agro, los campesinos y artesanos se dedicaron a otras actividades industriales, de tal forma que, tanto el sector industrial como el agrario al eslabonarse crecieran al mismo ritmo. Todo esto se lograría mediante la modernización a partir de “las cuatro modernizaciones establecidas por Chou Enlay a fines de 1964: la modernización agrícola, de la industria, de la ciencia y tecnología y de la defensa nacional”³⁹. En esta ocasión la industria sería la que

³⁹*Ibidem*, p. 51.

proveería de insumos materiales, financieros y técnicos al sector agrícola, por lo que se permitieron las parcelas privadas y las ferias libres o bazares.

La segunda etapa del modelo socialista de mercado, comienza en 1978, cuando quedan establecidos un sistema económico nacional y uno industrial. Después de la muerte de Mao, Deng Xiaoping tomó las riendas de la administración china, basándose en las cuatro modernizaciones de Enlay, por lo que echó a andar el proceso de establecimiento de un nuevo socialismo chino basado en el crecimiento hacia afuera que lograra un desarrollo sostenido, conocido como socialismo de mercado.

Tanto Xiaoping como el primer ministro Enlay, aseguraban que no todo mercado era capitalismo ni toda planificación era socialismo. Este nuevo modelo, estuvo basado en la estructura e instituciones creadas durante el maoísmo y sus objetivos eran: la apertura gradual de la economía, la integración de la empresa privada a la actividad económica, la descentralización de la economía, una política económica de tipo capitalista y una reinserción en la economía internacional, seguida de una elevación del bienestar de la población.

Las empresas transnacionales tuvieron un papel sumamente destacado, debido a que éstas, de acuerdo con los planes gubernamentales, trasladaron gran parte de su proceso productivo, basados en los avances de ciencia y tecnología a China, la cual logró asimilarlo e incluso copiarlo y modificarlo exitosamente; asimismo, los procesos y su administración, con lo cual las industrias chinas no solamente fueron subcontratadas por las grandes empresas norteamericanas y europeas, sino que, apoyadas por el gobierno, gran parte de ellos se independizaron; inundando con sus productos ofrecidos de acuerdo a los diseños, el gusto y a la cultura de sus pueblos.

Por otro lado, la mano de obra barata, el aprovechamiento de los recursos naturales con los que cuenta China, pero sobre todo, por su visión de crecimiento y por la diversificación de su industria que no sólo producía bienes primarios, materias primas y alimentos, e intermedios, como productos electrónicos y de

línea blanca, sino bienes de capital, o sea, maquinaria y equipo para la industria pesada, llevaron a que la economía China despuntara en un periodo relativamente corto, 25 años y pasará de ser una sociedad tradicional a una moderna, cuando a Estados Unidos le tomó 50 años.

Entre 1979 y 1984, se llevó a cabo la eliminación total de las comunas populares y se crearon zonas económicas especiales, zonas de desarrollo económico y tecnológico, zona de libre de derechos aduaneros, zonas de desarrollo industrial de altas y nuevas tecnologías y las zonas costeras, debido a que se había implementado la estrategia de crecimiento hacia afuera con base en el modelo exportador.

En la década de los 90, se le dio mayor oportunidad a los agentes económicos privados incorporarse al sistema económico y dotarles de autonomía decisional. El motor del crecimiento ya no estaría impulsada completamente por la agricultura, la industria ligera ni por la industria pesada pues ahora el sector externo de la economía, particularmente las exportaciones y la inversión extranjera directa (IED), tendrían un papel fundamental. Además, hay que tener en cuenta que, en el ámbito político y en los sectores estratégicos como el petróleo y la energía los empresarios no pueden tener injerencia, pues el Partido Comunista Chino es el único que puede administrarlos manejarlos.

Es a partir de entonces cuando la economía de China comienza a experimentar altos índices de crecimiento de su Producto Interno Bruto, los cuales se ha mantenido de manera constante, alcanzando tasas mayores según cifras del Banco Mundial que van desde el 12.7 (2006) al 14.2% (2007)⁴⁰ y miles de chinos han salido de la pobreza, no sólo gracias al aumento de los niveles de salario sino a la mejora general de los niveles de vida. Vale anotar la aparición de una clase media influyente y hasta millonaria, la profesionalización de la población y del mismo modo se incrementó la tasa de ahorro.

⁴⁰ The World Bank; *Gross Domestic Product (annual %)*, [en línea], The World Bank Group, 2013, Dirección URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?page=1> [consulta: Marzo 2013]

Cabe destacar que, la particularidad de este modelo, es que a pesar de que permite la entrada a grandes empresas transnacionales, el gobierno chino regido por el Partido Comunista Chino (PCCH) se ha encargado de situarlas donde el país lo necesita, cuidando que éstos se desarrollen y su población conserve, tanto los valores como su cultura tradicional y asuma la cultura moderna para enriquecerse, individual y socialmente.

Ésta fue una estrategia que buscaba que la apertura únicamente flexibilizara el pensamiento chino sin que ello significara la pérdida de los principios morales en los que está fundamentada su cultura, ya que considera que la cultura occidental, en especial la estadounidense, es interesante para enriquecer la cultura china, pero vacía de contenido porque impone modas banales y sin un trasfondo verdadero que enriquezca la vida individual y colectiva.

Un aspecto a resaltar, es la calidad educativa en China. Hoy en día la educación es la base del crecimiento económico, gracias a que el gobierno y las empresas han invertido en profesionalizar y capacitar a su mano obra; de acuerdo a las necesidades científico-tecnológicas, haciéndolos especialistas en el uso y mantenimiento de equipos de computo y paquetería informática.

Erik Izraelewic, doctor en economía internacional, menciona que China llevaría a cabo tres transiciones simultáneas: la del Estado todopoderoso al de mercado como monarca, la de la agricultura a la industria y la del mercado local al internacional⁴¹.

Durante la primera etapa, que abarcó de 1949 a 1978, el modelo socialista chino experimento diferentes fases, las cuales fueron de éxitos y de fracasos, éstos últimos sirvieron para adaptar el socialismo a las especificidades y necesidades del país; no obstante, el objetivo era el fortalecimiento interno.

En la segunda fase, cuando China logró un crecimiento y desarrollo estable, aunque no completo, se llevó a cabo una estrategia gradualista la cual en lo

⁴¹ Erik Izraelewic, *Cuando China cambia al mundo*, Ed. Grasset & Fasquelle, París, 2005, p. 248.

interno buscaba que el Estado tuviera menor participación en la economía, y en lo externo, se buscó la apertura económica para incentivar la entrada al capital extranjero y posicionar su producción en mercados internacionales, por lo que fue necesario no sólo diversificar sus relaciones internacionales, sino tener mayor participación en los asuntos y foros internacionales, como ocurrió con su ingreso a la OMC.

1.2.1 El modelo industrial de China después de su apertura

La industrialización ha sido y será, durante toda la historia del desarrollo económico de cualquier Estado, el proceso que parte de las herramientas tradicionales movidas por la energía humana, que pasa por el proceso de creación de maquinaria y equipos movidos por engranajes físicos que requieren de energía fósil: madera, carbón o petróleo, energía eléctrica, eólica o atómica, controladas por los humanos o por dispositivos que los automatizan. Esta industrialización, por tanto, requiere una idea que configure un producto, y que pueda ser producido como un prototipo que se experimenta para luego producirlo en serie, de acuerdo con un diseño determinado. Este producto, artículo o bien creado, requiere tiempos de creación, que se da en la empresa industrial y de realización o venta del mismo que se realizó en el mercado⁴².

Para China el proceso de industrialización no fue tan diferente del que se ha dado en cualquier país del mundo, pero su desarrollo desde la industrialización primaria hasta la automatización de los procesos científicos y tecnológicos que se han desarrollado hasta la actualidad son realmente remarcables e innovadores. En

⁴² Para mejores detalles sobre este complejo proceso de industrialización ver Francisco R. Dávila Aldás, "Las experiencias históricas de desarrollo y la transferencia de ciencia y tecnología", en *Ciencia, transferencia e innovación tecnológica en Estados Unidos, la Unión Europea y Japón en la era de la globalización*. México, Ed. Fontamara, 2007, pp.84-126

25 años se desarrolló más que en cualquier otro país incluido Estados Unidos⁴³. También ha significado, por lo anterior, una transición de la sociedad tradicional imperialista a una sociedad de mercado, de libre tránsito y apertura comercial que está modificando las condiciones económicas, políticas y sociales de su inmensa población.

Con las reformas hechas a partir de 1949 y la posterior implementación del modelo socialista de mercado, el desarrollo y crecimiento económicos desde abajo comenzó, es decir, desde la sofisticación de técnicas de cultivo hasta la producción de tecnologías de punta, logrando con ello la industrialización y urbanización acelerada del país.

Antes del cambio de modelo, China era un país de producción y abastecimiento primario, sin embargo, cuando se empezó a vislumbrar la naciente industria, la gente del campo emigró a la ciudad y es ahí donde se establecieron nuevos modos de vida, de consumo masivo y de la neoesclavitud laboral, se pasó a la contratación mediante sueldos y salarios, si bien mejores que lo que obtenían en el campo, pero aún insuficientes para una vida en la ciudad.

El proceso de industrialización chino, por tanto no ha sido tan fácil, pero tampoco tan complejo como ha sucedido en otras partes del mundo. Parte de ello ha sido a que actividades como la minería, la explotación de hierro, acero y energía eléctrica, la producción agrícola y el procesamiento de sus productos, fueron desarrolladas por las empresas extranjeras y por la pequeña clase capitalista china, mismas que se encargaban de importar maquinaria y bienes intermedios para el proceso productivo.

En los 50, mientras el mundo estaba enfocado en superar los estragos de la guerra, China se mantenía sobre la línea de lograr una constante innovación y desarrollo científico y tecnológico los que fuesen empleados para lograr la

⁴³Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, "Discurso de Richard Barathe, Director de País del PNUD", en *Informe global sobre el Desarrollo Humano 2013*, [en línea], 14 de marzo de 2013, Dirección URL: <http://www.pnud.org.gt/data/publicacion/Discursif%20IDH%20Director%20de%20Pais.pdf> [consulta: marzo 2013]

producción lineal y en serie impulsada por la pequeña y mediana industria y que trajo consigo excedentes comerciales.

Con la inversión extranjera, el crecimiento demográfico concentrado en las grandes ciudades, que le proporcionan mano de obra barata, los profesionistas especializados e innovadores, el papel del Estado chino que promovió, tanto la industria como la formación de nuevos vínculos comerciales, además de tener grandes ideas de progreso y poseer empresas emprendedoras, pero, sobre todo, el espíritu de progreso que se vinculó en su cultura, permitió a China tener un desarrollo industrial en períodos relativamente cortos en consideración con los países de Europa y Estados Unidos⁴⁴.

Hoy en día la industria china es de las más fuertes a nivel internacional, las grandes empresas así como las pequeñas tienen presencia en cualquier parte del mundo, pues a pesar de la mala calidad del producto del bajo costo del mismo tiene presencia en el mercado mundial. La estrategia fue pasar de la copia de maquinaria al mejoramiento de las mismas hasta la creación de nuevas maquinarias más sofisticadas y de mejor calidad.

⁴⁴ Es preciso explicar que China, asimiló creativamente y con celeridad los procesos que a nivel mundial se fueron dando en la primera, segunda y tercera de las revoluciones industriales. Cfr. "La industrialización, el papel de las ciencias y las tecnologías en el proceso de integración global de las historias económicas" en *op.cit.* pp. 11-23

CAPITULO 2

BALANCE COMERCIAL DE LA RELACIÓN ENTRE MÉXICO Y CHINA A PARTIR DE 2001

Dentro de este apartado explicaremos la importancia que tiene para México y, sobre todo, para la industria juguetera nacional, tener una vinculación estrecha con la República Popular China. Asimismo, destacaremos los términos bajo los cuales se rige esta relación ya que, como sabemos, a pesar de ser países del sur o en proceso de desarrollo, la visión que México tiene de China es muy diferente a la que China tiene de México.

Existen factores que han perjudicado profundamente a los juguetes nacionales, un ejemplo de ello, son las prácticas desleales de comercio ejercidas por empresas chinas y a pesar de que se ha firmado una infinidad de acuerdos que buscan la regulación de éstas mediante las respectivas investigaciones a través de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), de la Secretaría de Economía (SE), la cual también ha recurrido a la Organización Mundial de Comercio (OMC) para detenerlas, México no ha logrado mucho.

El escaso éxito que ha tenido la implementación de sanciones a China por las prácticas desleales que ejerce, se debe al pragmatismo de ésta, debido a que, en ciertos casos, se ampara en su condición de país en proceso de desarrollo, mientras que en otros hace alusión a su posición como la segunda economía más importante del mundo, por lo que las negociaciones se dan bajo las condiciones que para China son de su interés.

Por lo tanto, los efectos causados por el continuo desequilibrio en las condiciones del comercio entre ambos Estados han perjudicado directamente a la industria nacional, ya que a pesar de existir defensas jurídico-comerciales como las salvaguardas o las cuotas compensatorias, por mencionar algunas, la realidad es que la industria mexicana aún es vulnerable y está condicionada por la demanda de juguetes chinos por parte de los consumidores mexicanos.

2.1 Establecimiento de relaciones económicas y comerciales en 1972

Como ya vimos, uno de los principios del modelo económico de China es la apertura al exterior. Ésta ha sido una estrategia que tiene como objetivo encontrar nuevos mercados y nuevos proveedores de materias primas indispensables para mantener los índices de crecimiento que ha experimentado hasta el día de hoy. Por lo tanto, China decidió diversificar sus relaciones mirando hacia aquellos países con los que compartía condiciones similares a las propias de manera que sus alianzas fueran en términos de igualdad.

La región con la que más interacción ha tenido en los últimos años es con América Latina, dentro de la cual destacan Brasil, Chile, Perú y México como principales socios, éste último como el segundo más importante.

El vínculo sino-mexicano se remonta a varios siglos atrás cuando México y China aún no nacían como las naciones que hoy conocemos y el cual se reducía al ámbito comercial. Su primer contacto fue a lo largo del siglo XVI con la llegada de la Nao de China a Acapulco, proveniente del Puerto Manila. Desde entonces, ya se podía percibir que estarían enmarcadas en una intensa competencia como proveedores de los grandes reinos.

En adelante, las relaciones que formó México con los Estados de Asia, fueron establecidas con facilidad, debido a que para éste diversificar su mercado era un parteaguas de crecimiento, mientras que para los países asiáticos México era una válvula de escape, ya que también, tuvieron que experimentar los efectos de la fase imperialista del capitalismo abanderada por las potencias.

La China Imperial vivía una época de prosperidad en manos de la dinastía Qing, que logró grandes avances en los sectores más importantes y que favorecieron el despegue de su poderío económico que permitió también, un desarrollo social estable y su expansión territorial.

Este proyecto fue sumamente exitoso, sin embargo, como un refrán taoísta enuncia “si quieres que algo se debilite, primero debes dejarlo hacerse fuerte”⁴⁵. Al pretender abarcar más territorio del que la dinastía podía sostener, el imperio comenzó a desmoronarse económica, política y socialmente, haciéndose presa fácil del colonialismo inglés.

Es la China imperial de finales del siglo XIX con la que México, ya como nación independiente, estableció sus primeras relaciones diplomáticas e intensificó sus intercambios comerciales, formalizándose el 14 de diciembre de 1899 con la firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación bajo las premisas de abrir y facilitar el comercio y la migración mutua.

Desde entonces hasta los años 20 del siglo XX, los elementos que distinguieron a las relaciones sino-mexicanas fueron: el papel cada vez más predominante de Estados Unidos, el fin de los regímenes coloniales existentes, el reconocimiento del nuevo sistema político de China, el largo y complicado proceso para construir nuevos vínculos bilaterales, las dificultades para navegar en el sistema internacional y el problema migratorio⁴⁶.

Los productos que México exportaba a China eran el tabaco, la papa, el maíz y los minerales, sobre todo, la plata acuñada como moneda con la cual se pagaba a los comerciantes chinos y que circuló por todo el imperio. Mientras que las exportaciones chinas estaban conformadas por: los textiles, especialmente, la seda; la porcelana, las especias y la mano de obra para trabajar en las plantaciones de caña de azúcar, de tabaco y en las minas.

Ahora bien, en cuanto a migración, el tratado fue más benéfico para China, ya que para inicios del siglo XX, los inmigrantes chinos ascendían al cuarto lugar con el 11.3%, después de los españoles (25.35%), de los guatemaltecos (18.31%) y de los estadounidenses (17.71%). Esta cifra, puso sobre la mesa el hecho de

⁴⁵ Lao Tse, Tao Te King, Premia Editora de Libros, México, 1990, p.93.

⁴⁶ Francisco Javier Haro, José Luis León, Juan José Ramírez, *Historia de las relaciones internacionales de México, 1821-2010*, Asia, Volumen 6, Dirección General del Acervo Histórico Diplomático, SER, México, 2011, pp. 75

replantear las condiciones de una relación “igualitaria” con China, debido a que la inmigración afectaba al sector productividad y a la sociedad mexicana. Por ello para 1920 se denunció el Tratado y en 1924 el gobierno de México cerró la legación mexicana en China⁴⁷, aunque el escrito nunca se le hizo llegar a ésta y no procedió la finalización del mismo.

Después de este acontecimiento, la relación se volvió aún más impredecible, especialmente entre 1949 y 1972, dado que al crearse la República Popular China, el gobierno mexicano no tenía del todo claro si establecer lazos con China continental ó con la República China instalada en Taiwán; pues, reconocer a la una o a la otra implicaba, por un lado, no cumplir con el principio de no intervención en los asuntos internos de los Estados, del cual es un defensor vigoroso; asimismo, se interpretaría como tomar una posición a favor o en contra de las grandes potencias –EUA y la URSS- y, por otro lado, se perdería a un gran proveedor de productos de “lujo”.

No obstante, México mantuvo relaciones con ambos países. Con la RPC el lazo fue más discreto, pero intenso en el ámbito académico y público porque estudiosos, periodistas y visitantes mexicanos que reconocían la grandeza de ese país estaban sumamente interesados por adentrarse a la realidad de la “Nueva China” y conocer más sobre su pasado. De cierta forma, esto fue un factor más que impulsó al gobierno mexicano a establecer relaciones con esta nación.

Así, el 14 de febrero de 1972, el vínculo sino-mexicano se formalizó cuando los representantes de ambas naciones emitieron un comunicado en la Organización de Naciones Unidas (ONU) por medio del cual se establecían los principios bajo los cuales estaba regida su alianza diplomática, cultural, científica y sus intercambios comerciales.

Esta alianza, se gestó en el marco de la Guerra Fría, a tres años de que la República Popular China rompiera lazos con la URSS y a unos cuantos meses de que fuera reconocida como el quinto miembro del Consejo de Seguridad de la

⁴⁷ *Ibidem*, pp. 77-89

ONU, mientras que México fungía como representante de los intereses de los países tercermundistas, que eran los asiáticos, los latinoamericanos y los africanos.

Para esta época, ya se podía percibir el potencial de la economía china como una fuerte competidora en el ámbito comercial, no obstante, México no la visualizaba como una amenaza; dado que, hasta cierto punto, las condiciones económicas eran similares y sentía seguridad al mantenerse como el líder de los países en desarrollo y, asimismo, por su vecindad con Estados Unidos. Fue a partir de 2003, cuando la República Popular China se convirtió en el principal proveedor de los estadounidenses, que México se dió cuenta de la pérdida de terreno comercial frente a los chinos ya era un hecho, dejando de ser una amenaza.

Vale explicar que, cuando se desea elegir un solo indicador para apreciar la importancia de alguna relación bilateral suele acudir al comercio con el país de que se trate. Se supone que el intercambio comercial refleja, de algún modo, el alcance y solidez del conjunto de una relación bilateral. Un intercambio comercial balanceado y floreciente, supone buenas relaciones de inversión y financieras, entendimientos políticos razonables y proporciona impulso a otros aspectos de la relación, como los educativos y culturales⁴⁸.

En los años 70, la relación sino-mexicana se caracterizaba por la existencia de una cooperación real y efectiva, especialmente en el ámbito de los intercambios culturales y de investigación, impulsados en su mayoría por la Universidad Nacional Autónoma de México y el Colegio de México, con el objetivo de aprender un país del otro. Por lo que, en esta época, los intercambios económicos y comerciales no eran asuntos que enmarcaran el vínculo.

Existía también un gran interés del gobierno chino por llevar a cabo intercambios académicos, culturales, científicos, tecnológicos y técnicos,

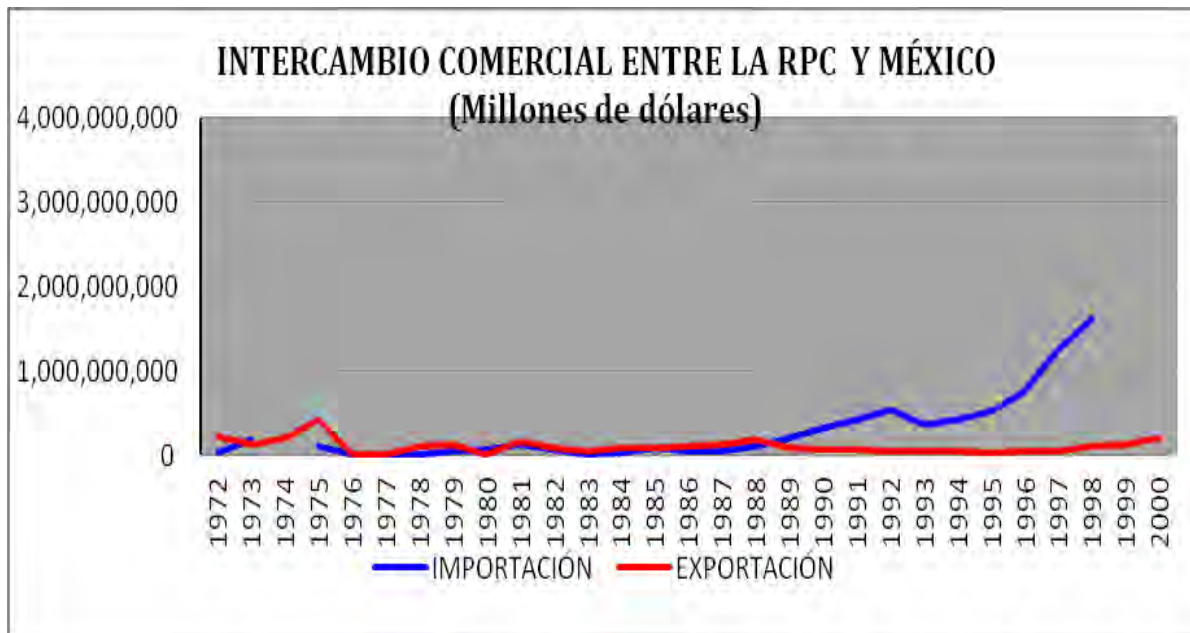
⁴⁸Jorge Eduardo Navarrete, "La relación bilateral China-México: una reflexión personal" en *40 años de la relación entre México y China: acuerdos, desencuentros y futuro*. México, UNAM, Facultad de Economía, 2012, primera edición, p. 74

especialmente en el sector agrícola y sobre el proceso de industrialización mexicano. Los chinos eran enviados a México, a conocer los usos y costumbres del sector empresarial, venían a estudiar el mercado y la manera de cómo hacer negocios, así como también la ciencia y tecnología del mundo occidental. China veía en México un ejemplo a seguir, era un gran aliado y su principal socio en el continente americano. En cambio, en nuestro país los intercambios eran para conocer la cultura y el misticismo que envuelve a la sociedad china, porque hacer negocios ahí no era “rentable”.

Sin embargo, las estrategias aplicadas por cada gobierno para incrementar sus índices de crecimiento fueron tan opuestas que, con el paso de los años, las asimetrías que México tenía con respecto a China, se ampliaron y los roles cambiaron (véase gráfica 2). En la actualidad, la economía mexicana se mantiene en la undécima posición a nivel internacional, mientras China que era un país sumido en la pobreza, en poco tiempo, logró posicionarse en el segundo lugar y encabeza al grupo de los BRICS⁴⁹, sin dejar de trabajar, a marchas forzadas para mantener sus niveles de progreso económico y continuar conquistando mercados.

⁴⁹ BRICS es el término acuñado por Jim O’Neill, director del área de investigación económica de Goldman Sachs, en 2001, el cual se refiere al grupo de países (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) con las economías que durante un periodo mantuvieron un crecimiento sostenido, además se caracterizan por contar con una gran riqueza de recursos naturales y energéticos, por la cantidad de sus habitantes, extensión de su territorio, por el incremento del volumen de sus exportaciones y por el tamaño de su PIB. Cfr. Goldman Sachs; “Building better Global Economic BRICs”, en *Global Economics Paper No.66* [en línea], New York, 2001, Dirección URL: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/archive-pdfs/build-better-brics.pdf>. [consulta: Octubre 2013]

GRÁFICA 2



FUENTE: Elaboración propia con datos tomados del Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. Varios años, INEGI⁵⁰.

Durante la conocida "década perdida", México atravesaba por una grave crisis económica que estancó el crecimiento y desarrollo de su economía, lo que provocó un retraimiento en la relación, dado que el gobierno mexicano estaba enfocado en salir de la crisis a través del fortalecimiento del lazo con Estados Unidos, llevando a cabo las reformas neoliberales, que produjeron la reducción del ingreso y la polarización social, empresarial y el retraso industrial, por lo tanto, dejó de ser atractivo para hacer negocios, pues la prioridad de los chinos era encontrar mercados lucrativos para poder sostener su reforma económica y continuar con su proceso de inserción a la economía internacional.

El gobierno mexicano asegura que su posición geográfica y la existencia del TLCAN ha sido una ventaja competitiva, dado que México ha sido una plataforma para que otros países, incluida China, puedan ingresar al mercado más grande

⁵⁰ S/a, *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*, [en línea], México, INEGI, de 1972 a 2002, Dirección URL: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/productos/default.aspx?c=265&s=inegi&upc=702825042448&pf=prod&ef=&f=2&cl=0&tq=8&pg=0>, [consulta: 11-12 de abril de 2013]

del mundo⁵¹; sin embargo, esto no ha sido de este modo, ya que nuestro socio asiático ha tenido acceso al mercado norteamericano e incluso al de sus vecinos del sudeste asiático, de Japón, de Europa y del resto de los países latinoamericanos a través de sus propios medios. De hecho, la firma de este tratado lo único que trajo es que, tanto China como América Latina se alejaran, pues no querían correr con la misma suerte que México al integrarse a los países de América del Norte y, de modo particular con los Estados Unidos.

La gráfica número 2, nos muestra que de los años 80 a los 90, el intercambio comercial de México con China fue mínimo y se mantuvo estable, por lo que el superávit o el déficit generado era casi imperceptible; sin embargo, los 90 fueron el inicio de la decadencia del comercio exterior mexicano con respecto a China, ya que desde entonces la balanza comercial con este país no ha dejado de ser deficitaria y año con año va incrementado la brecha de forma considerable y a nivel político y diplomático fue notorio el distanciamiento que de hecho se dió.

Posteriormente, con la llegada del panismo al gobierno de México, también comenzó una nueva etapa en la relación que se caracterizó por un distanciamiento gradual y por fricciones provocadas, principalmente, por el déficit en el intercambio comercial mexicano y por un superávit a favor de China, por lo que se le impusieron cuotas compensatorias, salvaguardas y medidas no arancelarias para que las mercancías chinas no desplazaran a la producción nacional.

Los momentos que pusieron en el punto más álgido a la relación, ocurrieron durante la administración presidencial de Felipe Calderón. En 2009, se presentó una crisis de salubridad en México provocada por el virus H1N1 o gripe porcina, lo que llevó a China a tomar medidas extremas que fueron consideradas xenófobas. Otro caso fue en 2011, cuando Calderón recibió al Dalai Lama representante del Tíbet, hecho que fue considerado por el gobierno chino como una intervención a los asuntos internos. Otro tema sensible fue la denuncia que México hizo por anomalías en la entrada de productos textiles, de calzado y de los juguetes

⁵¹ PROMEXICO, *Fortalezas de México*, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/105/1/images/MexicosStrengths.pdf>, [consulta: abril 2013]

provenientes de China; lo cual contravenía a los principios de la OMC y a los de la renegociación, en 2007, de la desgravación arancelaria estipulada en el protocolo de adhesión a esta organización.

No obstante, se han ido creando mecanismos que buscan que la relación bilateral logre un desarrollo conjunto y se aminoren los efectos de las controversias comerciales, como fue el caso del establecimiento de la Asociación Estratégica, del Diálogo Estratégico y de la Comisión Permanente Binacional. De esta manera, México y China pretendían tener mayor comunicación para tratar asuntos sensibles que alteraban los principios de las relaciones de hermandad entre ambos⁵².

Dichos principios expresan que “como potencias emergentes en el escenario global, los dos países se coordinan, cooperan y se apoyan mutuamente en los foros multilaterales tales como son: la ONU, el G5, el G20, el Foro de Cooperación Asia Pacífico [APEC] así como el Foro de Cooperación América Latina- Asia del Este [FOCALAE], a fin de contribuir a la construcción de un renovado orden político y económico mundial y a la búsqueda de la solución a los problemas de importancia global”⁵³.

Con el establecimiento de la Asociación Estratégica y los diferentes mecanismos creados para velar por los intereses del vínculo sino-mexicano se buscaba que el vínculo comercial fuese más equitativo, no obstante, la diferencia de crecimiento económico trajo consigo un desequilibrio en las prioridades y aportes que China y México daban a la alianza.

A pesar de que el vínculo comercial está fundamentado en los principios de cooperación y en igualdad de condiciones, en realidad, China ejerce prácticas desleales tales como el dumping, las subvenciones, el contrabando y la piratería,

⁵²Embajada de la República Popular China, *China-México*, [en línea], México, 14 de enero de 2011, Dirección URL: <http://www.embajadachina.org.mx/esp/zmqx/t44249.htm>, [consulta: 1 de diciembre de 2012].

⁵³*Ibidem*

las cuales han afectado seriamente a la industria y economía mexicana, como veremos más adelante.

En el mes de abril del año en curso, Enrique Peña Nieto, actual presidente de México, ha realizado su primera visita oficial a China con el objetivo de dinamizar la relación y fortalecer el vínculo, esto para atraer inversión china y que el intercambio comercial se logre equilibrar para combatir el déficit comercial que afecta a nuestro país, sobre todo, por las dificultades que tienen los productores mexicanos de colocar sus productos en el mercado chino y, aún más, cuando en su propio mercado tienen que lidiar con productos chinos que entraron al país en forma desleal e incluso ilegal.

Así, la gráfica 2 nos muestra que, por una u otra circunstancia, durante los primeros 20 años de intercambios comerciales entre México y la República Popular China, éstos fueron benéficos para el primero, porque México tenía un superávit en la balanza comercial o, al menos, el déficit comercial no presentaba los porcentajes que actualmente existen. No obstante, durante la primera década existieron las bases políticas, diplomáticas y económicas adecuadas para lograr establecer acuerdos comerciales benéficos para nuestro país, lamentablemente las negociaciones no se cerraron.

Sin embargo, ambas naciones tienen nuevos gobernantes, quienes han demostrado interés por relanzar e intensificar una relación de conveniencia mutua, la cual debe enfrentar diversos y múltiples retos, por lo tanto, es importante que la nueva administración mexicana abarque todos los temas de la agenda bilateral con cautela, pero al mismo tiempo tomando riesgos, y sobre todo con firmeza e independencia, siempre atendiendo al interés nacional propio y no a los dictados por Estados Unidos.

2.2 Dinámica y balance del intercambio comercial sino-mexicano, tras el ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El comercio entre México y China ha sido pieza fundamental en los estudios económicos de las dependencias y secretarías mexicanas que intentan, por un lado, analizar los datos estadísticos en la balanza comercial bilateral y, por el otro, mostrar las áreas de oportunidad que se pueden alcanzar.

El intercambio comercial entre México y China a lo largo de su historia ha sido sumamente dinámico. México fue el primer país latinoamericano con el que establecieron relaciones comerciales y es el segundo socio comercial de China dentro de la región, después de Brasil.

Ha sido una relación de encuentros y desencuentros, basada en principios de cooperación; pero, cuando se analizan las estadísticas, es preciso entender que existe una desigualdad y un desequilibrio en ésta, ya que nuestra industria se ve mermada, debido a que importamos más de lo que producimos y exportamos, generando un déficit económico en relación con China, porque ellos exportan más de lo que importan.

Esto no se debe a que China sea diferente a cualquier otra nación, sino que se fundamenta en el hecho de que ésta maneja una economía mixta, que si bien, acepta la inversión extranjera, el gobierno es quien decide qué, cómo, dónde y cuándo pueden intervenir. Para México la realidad es otra, la industria nacional ya no tiene los niveles que tuvo durante el modelo ISI, ahora presume de ser una economía más abierta, de acuerdo a los tratados de libre comercio que se han firmado (12 en total, indicados por PROMEXICO), mientras que internamente no logra un desarrollo y crecimiento económico real, lo que nos lleva a que a nivel internacional se quiere dar una imagen de fortaleza y vanguardia; pero, en realidad, es vulnerable y con un gran atraso tecnológico y, por ende, industrial.

Como vimos anteriormente, esta relación tiene una antigüedad de más de 400 años, no obstante, no se le dio la debida importancia, porque ambos países experimentaron movimientos y transformaciones políticas, económicas y sociales internas, que no tenían como prioridad fortalecer lazos con las economías extranjeras.

En un inicio, la relación con China fue meramente determinada a fungir como un elemento que generó problemas de migración para México y cuya finalidad fue esa, ya que en 1899 cuando se firmó el primer tratado de amistad, la realidad de los países estuvo alejada de un beneficio económico, ya que ningún Estado tenía la capacidad ni la infraestructura económica para establecer relaciones comerciales sólidas. No obstante, durante los años 70 a 80 del siglo XX, la dinámica comercial creció favorablemente y la concordancia e interés mutuo en diversos temas determinaron la construcción de una alianza estratégica verdadera, que no se estableció formalmente sino hasta 2003 y que en los últimos años ha sufrido deterioros provocando un distanciamiento gradual.

Muchos de estos deterioros han sido principalmente de tipo comercial, ya que, tanto México como China han levantado acusaciones por llevar a cabo prácticas que van en contra de los principios de la Organización Mundial del Comercio (OMC), sobre todo después de su adhesión a ésta.

Se cree que con el ingreso de China a la Organización, ha sido la primera vez en que ésta ajusta sus prácticas comerciales conforme a lo que estipulan las normas de comercio multilateral; no obstante, este país fungió como Estado firmante del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio (GATT) en 1947, en el cual se fijaron las reglas que regulaban el comercio internacional y que fue precursor de las políticas de libre tránsito de mercancías con el fin de lograr un mercado común internacional, sin embargo, en 1949 se salió, cerrándose y aislándose de la dinámica comercial mundial, dado que durante 29 años el objetivo principal fue hacer de China un país internamente fuerte.

Emprendida la reforma económica que demandaba la apertura gradual de la economía y su reinserción al comercio internacional, en 1986, China notificó al GATT su interés de recuperar el status de parte contratante que tenía hasta antes de 1949. El organismo rechazó la solicitud, dado que era necesario analizar si las reformas que estaba llevando a cabo garantizaban el cumplimiento de la condición de que sus intercambios comerciales con otros países no eran llevados a cabo por ningún monopolio estatal o privado, de manera que a principios de 1987 se creó un Grupo de Trabajo –formado por los gobiernos miembros de la OMC- para examinarse su solicitud y su posible calidad como participante⁵⁴.

En 1995, durante la reunión ministerial en Marrakesh, se estableció la OMC con los mismos principios del GATT: trato nacional, trato de la nación más favorecida, regulación a través de aranceles, transparencia en la información y libre tránsito; no obstante, es importante aclarar que el GATT no desaparece, dado que funge como la parte jurídica de la Organización, la cual a su vez funciona como un foro multilateral que se encarga de administrar los acuerdos negociados por los miembros.

El proceso de adhesión de China a la Organización duró 15 años y ha sido el más largo y complejo que se ha llevado a cabo, a lo largo de la existencia del organismo. Esto se debió a la dificultad de lograr acuerdos entre las economías de los países miembros, debido a que los niveles de importaciones y exportaciones chinas iban en aumento y comenzaban a dar muestra de su impacto mundial, aún sin ser miembro; por lo que el resto de los países podían imponer cualquier medida de protección a su industria que restringiera la entrada de productos chinos, sin que esto les produjera una sanción internacional, siempre y cuando estuviera sustentado el daño.

Por lo tanto, uno de los requisitos que tuvo que cumplir China para ser parte de la OMC fue negociar con cada uno de los miembros la aprobación para su ingreso, lo que de alguna manera fue el factor que determinó que el proceso de

⁵⁴ Marisa Marassi, República Popular China: Nuevo Integrante de la OMC, Revista científica de Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales, Vol. IX, Argentina, pp. 133

adhesión fuera tan largo, pues fueron: Estados Unidos de América (EUA), la Unión Europea (UE) y México con quienes las negociaciones bilaterales se tornaron más complejas, sobre todo por el tema de las recurrentes prácticas desleales chinas. Las negociaciones con EUA y la UE, fueron en igualdad de condiciones, hasta cierto punto, ya que se basaron en las ventajas comparativas de cada parte, de manera que el intercambio fuese un poco más equilibrado.

No obstante, con México no sucedió lo mismo, dadas las diferencias económicas ya que, como vimos en el apartado anterior, China ya era vista como una amenaza a la industria nacional por el creciente intercambio comercial que venía experimentando. Por lo tanto, las negociaciones se llevaron a cabo de forma cautelosa y en un ambiente empresarial y gubernamental temeroso; se tuvieron que considerar todas y cada una de las implicaciones que tendría la adhesión china, dado que ya no sólo se hablaba del intercambio de mercancías, pues a partir de la Ronda Uruguay y la consiguiente creación de la OMC, el comercio abarcaba también al intercambio de capitales, servicios, propiedad intelectual, etcétera, de ahí que México fuera el último país en aceptar el ingreso de los chinos.

Ahora bien, para lograr su ingreso a la organización, el gobierno chino se comprometió a llevar a cabo, en forma paralela, su reforma estructural, mediante la descentralización de su economía y su apertura al exterior, a través de la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, lo cual generó un ambiente de interés y confianza a los inversionistas extranjeros. Asimismo, debió cumplir con estos requisitos:

- Otorgar a todos los Miembros de la OMC un trato no discriminatorio. Todos los particulares y empresas, incluidas las empresas con capital extranjero y las no registradas en China, recibirán un trato no menos favorable que el otorgado a las empresas chinas en lo que respecta al derecho a tener actividades comerciales.

-
- Eliminar la práctica de fijar precios duales, así como las diferencias en el trato otorgado a las mercancías producidas para la venta en China y las producidas para la exportación.
 - No utilizar los controles de precios para ofrecer protección a las industrias o proveedores de servicios nacionales.
 - Aplicar el Acuerdo sobre la OMC de forma efectiva y uniforme, para lo que revisará las leyes internas vigentes y promulgará nuevas leyes en total conformidad con dicho Acuerdo.
 - En un plazo de tres años, contados a partir de la adhesión, todas las empresas tendrán derecho a importar y exportar todo tipo de mercancías y comerciar con ellas en todo el territorio aduanero, salvo unas pocas excepciones limitadas.
 - No mantener ni introducir ninguna subvención a la exportación de productos agropecuarios⁵⁵.

Lamentablemente, la realidad deja de mucho que desear, dado que el gobierno chino sigue implementado medidas sumamente proteccionistas que dan la preferencia dentro del mercado interno a la producción de las empresas chinas antes que a las extranjeras; sobre todo, en la parte de las medidas no arancelarias ya que para que las mercancías foráneas pudiesen ingresar a territorio chino deberían cumplir con una serie de estrictos requisitos que los productores chinos pueden o no contar con ellos.

Por otro lado, para que México aceptara a China como nuevo miembro de la OMC, además de cumplir con los compromisos establecidos en la carta de adhesión y para que su entrada no significara un desastre para nuestra economía, se acordó en el Anexo 7 que el gobierno chino aceptaría que su contraparte mexicana realizaría la eliminación de las cuotas compensatorias, impuestas desde 1993, en forma gradual del 2001 al 2007, con el fin de proteger su industria por un

⁵⁵ Comunicados de Prensa, Concluyen con éxito en la OMC las negociaciones para la adhesión de China, [en línea], 17 de Septiembre de 2001, Organización Mundial de comercio, Dirección URL: http://www.wto.org/spanish/news_s/pres01_s/pr243_s.htm [consulta: 02 de Abril de 2013]

tiempo considerable en aras de apoyar, potenciar y desarrollar la misma⁵⁶. Además, el comportamiento del comercio bilateral estaría vigilado de manera que éste fuera ventajoso para ambas partes.

Al haberse logrado llegar a un acuerdo, después de 15 años de estudios, complicadas negociaciones y con las presiones internacionales hacia México, por ser el último país en emitir su voto a favor de la entrada de China, el 11 de diciembre de 2001 China pasó a ser miembro de la OMC.

Desde entonces la presencia de productos chinos en nuestro país ha ido en ascenso. Así, en 1993 las importaciones sólo representaban 386 millones de dólares, mientras que en el 2002 se incrementaron a 6,274 millones de dólares, en 2003 ascendieron a 9,400 millones de dólares⁵⁷ y a 34,799 millones de dólares en el año 2009⁵⁸ según las últimas cifras de PROMEXICO. Esto quiere decir que si recibimos 34,799 millones de dólares en ese año, nuestras exportaciones hacia China ascendieron a 4,485 millones de dólares, es decir un 12.5%. En el 2013, las exportaciones mexicanas “crecieron”, al menos, simbólicamente en comparación con la actividad exportadora del gigante asiático.

Asimismo, las industrias mexicanas enfrentaron una mayor competencia; otras ramas debieron modernizarse: integrar las últimas innovaciones administrativas, tecnológicas y de producción para continuar generando y competir eficientemente, tanto en el mercado nacional como en el internacional. Dadas estas circunstancias México tuvo que responder a dos principios que eran: 1)

⁵⁶ Con este anexo se acordó que las cuotas compensatorias impuestas por México a 1300 fracciones arancelarias, de las industrias más vulnerables, no serían sometidas al panel de controversia de la OMC; se revisarían en forma anual en las cuales el gobierno mexicano tenía que justificarlas o eliminarlas en su totalidad.

⁵⁷ Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública; *Comercio México-China*, [en línea] p.6, México, Cámara de Diputados, Agosto 2004. Dirección URL: <http://www.diputados.gob.mx/cesop/doctos/china.pdf>, [consulta: 14 de enero de 2013]

⁵⁸ Unidad de Inteligencia de Negocios, “Síntesis de la relación México-China”, PROMEXICO, [en línea], 11pp, México, 02 de marzo de 2010, Dirección URL: <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/102/1/images/China.pdf>, [consulta: 19 de noviembre de 2012].

enfrentar al comercio chino en el mercado extranjero especialmente el mercado estadounidense y 2) atraer la Inversión Extranjera Directa (IED)⁵⁹.

Ahora bien, entre noviembre de 2007 y abril de 2008, parecía que se repetía la historia sino-mexicana, ya que de nueva cuenta se entablaron negociaciones con el fin de que se ampliara el plazo del vencimiento de las cuotas compensatorias establecidas en el anexo 7 de protocolo de adhesión de China, por lo que se acordó un período de transición de 4 años para 204 fracciones arancelarias de los sectores más débiles, dentro de los que se encuentra el sector de los juguetes, con 23 fracciones arancelarias, el cual es el de nuestro interés especial.

Estas medidas de transición generales finalizaron en diciembre de 2011 y, como era de esperarse, el gobierno mexicano no hizo lo correspondiente para que los sectores más vulnerables como es la industria del juguete, sobrellevaran el impacto chino, por lo que el desequilibrio comercial se incrementó. La balanza comercial mexicana muestra que el año pasado se cerró con importaciones de productos chinos por los 56, 936 mdd, mientras que la exportaciones mexicanas hacia ese país sólo llegaron a los 5, 720 mdd⁶⁰, es decir hay un déficit de 89%.

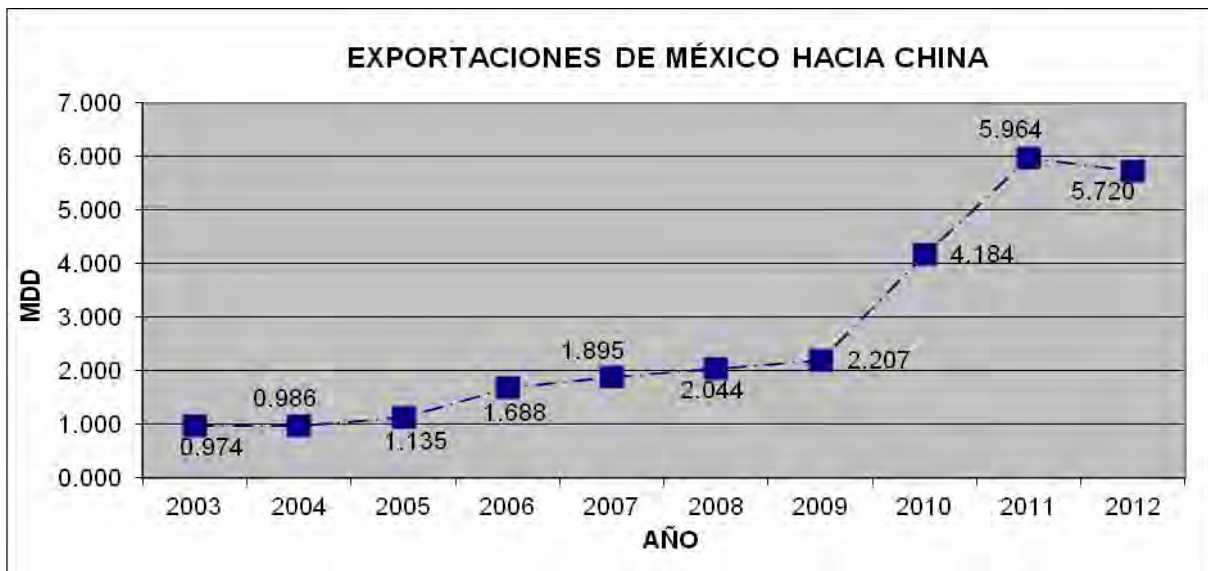
Si bien, a estas fechas se ha cumplido parcialmente con el acuerdo, México se ha visto orillado a aplicar nuevamente cuotas compensatorias para frenar, castigar y multar a empresas chinas que intentan poner sus productos con precios más bajos que los que rigen en el mercado internacional. Resulta, por lo tanto, insuficiente el esfuerzo gubernamental aunque es plausible intensificarlo, ya que el comercio mexicano se defiende con instrumentos legales; pero, sin tener una estrategia de desarrollo industrial competitivo que enfrente a los productos chinos; por lo tanto, y en lo que respecta a la industria del juguete, se tendría que multar a todas las empresas chinas que exportan juguetes al mercado mexicano.

⁵⁹ Eduardo Roldán (coord.), *Las relaciones económicas de China, OMC, México, Estados Unidos, Taiwán y la Unión Europea*, Plaza y Valdés Ed. México, 2003, p. 16

⁶⁰ Rosagel, Shaila, "Celebran 40 años de relación México-China", [en línea], México, *Manufactura.mx*, 13 de febrero de 2012, Dirección URL: <http://www.manufactura.mx/industria/2012/02/13/mexico-china-mas-unidos-que-nunca>, [consulta 1 de enero de 2013].

Así entonces, la gráfica 3, nos muestra la evolución de las exportaciones mexicanas hacia China, las cuales se han incrementado en forma considerable a partir del establecimiento de la Asociación Estratégica en 2003. Por ello, las exportaciones mexicanas hacia a su socio asiático han crecido 587%, es decir aproximadamente 6 veces, en un período de 10 años. Por otro lado, es importante remarcar que entre 2008 y 2009 las exportaciones crecieron únicamente 8%, lo que da muestra del efecto que tuvo la recesión económica mundial en nuestra productividad industrial.

GRÁFICA 3



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI⁶¹.

China es un gran importador de bienes de consumo, lo cual ha sido aprovechado por México que, de forma lenta, está diversificando su mercado; sin embargo, ha estancado su producción en materias primas y bienes intermedios que en su mayoría son producidos por empresas transnacionales establecidas en el territorio mexicano, por lo que las ganancias de todo lo que se exporta se queda en manos de extranjeras, sin que nuestro país vea algún beneficio.

⁶¹ INEGI, Exportación de mercancías por zona geográfica y países, [en línea], México, Portal INEGI, 2013 Dirección URL: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/cuadrosestadisticos/GeneraCuadro.aspx?s=est&nc=636&c=24749> [consulta 1 de mayo de 2013].

Esto también da muestra de la disposición que tuvo China por cumplir con la reducción gradual de aranceles de 266 fracciones arancelarias originarias de México, a partir del 2002 al 2006, que abarcan productos del sector agrícola, como frutas tropicales y verduras, del ganadero como carne de res, de pollo, pescado y mariscos, así como bienes intermedios como autopartes, textiles y petroquímicos.

En la siguiente tabla, podemos visualizar los principales productos que México exporta a China, con lo cual se constata que nuestro país funge únicamente como un proveedor más de insumos primarios, especialmente minerales, para que China continúe su proceso de industrialización, así como partes y accesorios de productos que serán ensamblados en ésta para ser comercializados como productos terminados. Por otro lado, los bienes de consumo finales que México exporta, como es el caso de automóviles, son mercancías manufacturadas en nuestro territorio, pero que pertenecen a las filiales de las automotoras trasnacionales, lo cual no significa un ingreso monetario real sino que las ganancias quedan en manos de éstas.

CUADRO 1

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR MÉXICO A CHINA

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A CHINA	TOTAL 2012 MDD	%
MINERALES DE COBRE	1,178	24%
AUTOMÓVILES	869	18%
CELULARES	629	13%
DESECHOS DE COBRE	411	8%
ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO	379	8%
MINERALES DE PLOMO	326	7%
MINERALES METALIFEROS ESCORÍAS/CENIZAS	199	4%
COBRE Y SUS MANUFACTURAS	186	4%
UNIDADES DE PROCESO	100	2%
PLÁSTICO/CAUCHO SUS MANUFACTURAS	78	2%
ALGODÓN	66	1%
AP. GRABACIÓN SONIDO/ IMAGEN PARA TV	44	1%
HARINA O POLVO PESCADO/CRUSTACEOS	39	1%
CIRCUITO MODULAR	33	1%
DESPERDICIOS DE ALUMINIO	32	1%
POLI (BUTADIENO-ESTIRENO)	30	1%
PAPEL O CARTÓN CORRUGADO	30	1%
MINERALES DE PLATA	29	1%

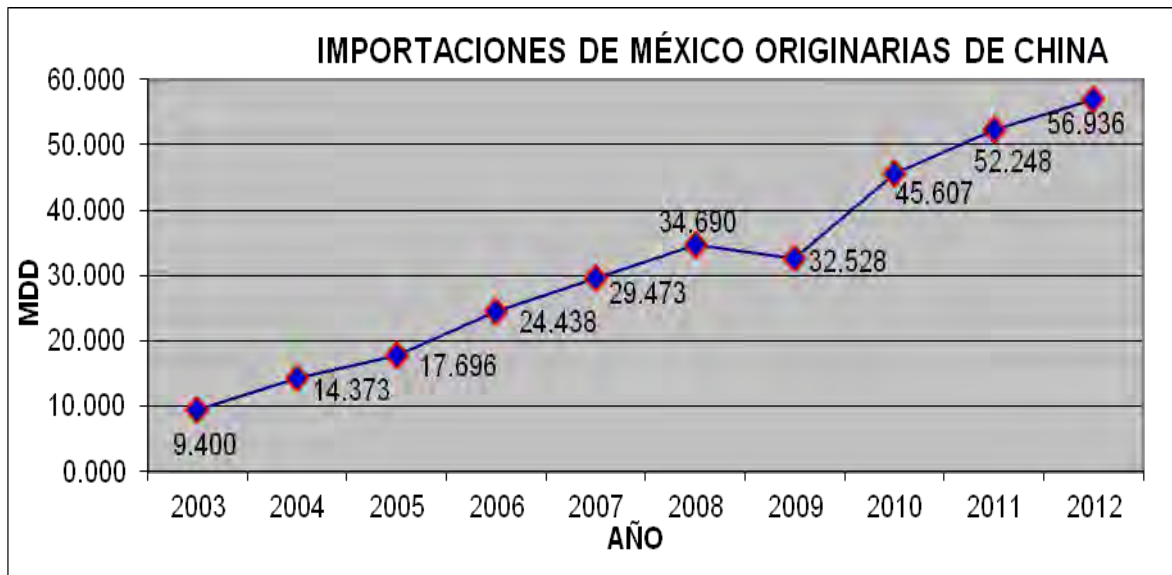
MATAS DE COBRE	24	1%
PROCESADORES Y CONTROLADORES	23	1%
BOLSAS DE AIRE	23	0%
INSTRUMENTOS DE REGULACIÓN ÓPTICO	23	0%
PIGMENTOS DE DIOXIDO DE TITANIO	22	0%
HILADOS DE ALGODÓN	21	0%
PRODUCTOS MINERALES TOSTADOS	19	0%
IMPRESORAS	18	0%
APARATOS DE GRABACIÓN SONIDO	16	0%
APARATOS CONEXIÓN CIRCUITOS	15	0%
APARATOS INSTRUMENTOS ÓPTICA	14	0%
MOTORES	12	0%
ENSAMBLES P/PANTALLA PLANA	11	0%
CONTROLADORES DE PRESION	11	0%
ACRÍLICOS	10	0%

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía⁶².

Ahora bien, si nos detenemos a analizar la gráfica 4, podemos apreciar, que las importaciones que realiza México de productos chinos crecieron 6 veces en un período de 10 años; tomando en consideración que a partir de 2003 a 2007 crecieron en un promedio de 6%; durante la recesión económica y financiera mundial (2008-2009) decrecieron 1.6% dada la falta de capacidad de pago de las empresas mexicanas y trasnacionales ubicadas en nuestro país; no obstante, después de estos años, las importaciones han retomado el ritmo de crecimiento constante.

⁶²Secretaría de Economía, *Principales productos exportados por México a China*, [en línea], México, 2012, Dirección URL: http://200.77.231.38/sic_php/pages/estadisticas/mexicojun2011/Z3ppx_e.html , [consulta: 15 de junio de 2013]

GRÁFICA 4



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI⁶³.

Al analizar estas estadísticas, nos podemos dar cuenta que el intercambio resulta muy complejo de entender, las razones por las cuales no hay un equilibrio se dan primero debido a la apertura neoliberal, que inhibe la protección de nuestro mercado interno además de que el gobierno no utilizó las salvaguardas mientras su producción interna se ve directamente afectada y, por otro lado, lo entendemos, por la abrumadora demanda de los consumidores mexicanos por productos más baratos que los producidos en el territorio nacional.

Como podemos observar en la tabla 2, los productos que México importa de China son bienes de consumo durables ya terminados, por lo tanto, su costo es superior, destacando productos tecnológicamente más avanzados como celulares, computadoras, videojuegos, aparatos de reproducción de música y video, así como juguetes. No obstante debemos considerar que muchos de estos aparatos han sido importados y exportados para su reparación, es decir, México no cuenta con la mano obra calificada para repararlos, por lo que los envían a China y

⁶³ INEGI, Importación de mercancías por zona geográfica y países, [en línea], México, Portal INEGI, 2013 Dirección URL: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/cuadrosestadisticos/GeneraCuadro.aspx?s=est&nc=636&c=24749> [consulta: 01 de mayo de 2013].

eventualmente son retornados a nuestro país, por lo que los productos exportados a nuestro socio no sean precisamente producción nacional.

CUADRO 2

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO PROVENIENTES DE CHINA

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE CHINA	TOTAL 2012 MDD	%
CIRCUITO MODULAR	4,458	16%
CELULARES	4,190	15%
COMPUTADORAS	4,090	15%
MANUFACTURAS PARA TELEVISIONES	3,904	14%
APARATOS LASER	1,322	5%
CIRCUITOS IMPRESOS	888	3%
PROCESADORES Y CONTROLADORES	852	3%
PERFILES	783	3%
JUGUETES	644	2%
FUENTES DE PODER	637	2%
IMPRESORAS	571	2%
APARATOS REMANUFACTURA	545	2%
CABLE	527	2%
RECEPTORES	518	2%
ASPIRADORAS	354	1%
PLASTICOS	340	1%
APARATOS CONEXIÓN CIRCUITOS	301	1%
VIDEOCAMARAS	301	1%
VENTILADORES	285	1%
PLASTICOS Y MANUFACTURAS	259	1%
MANUFACTURAS DE FUNDICIÓN	240	1%
CONSOLAS Y MAQUINAS DE VIDEOJUEGO	234	1%
MAQUINAS REPROD. SONIDO/IMAGEN	234	1%
DISPOSITIVOS CONDUCTORES	234	1%
CABLES ELECTRICOS	190	1%
UREA	172	1%
AURICULARES	160	1%
MOLDES PARA CAUCHO	148	1%

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía⁶⁴.

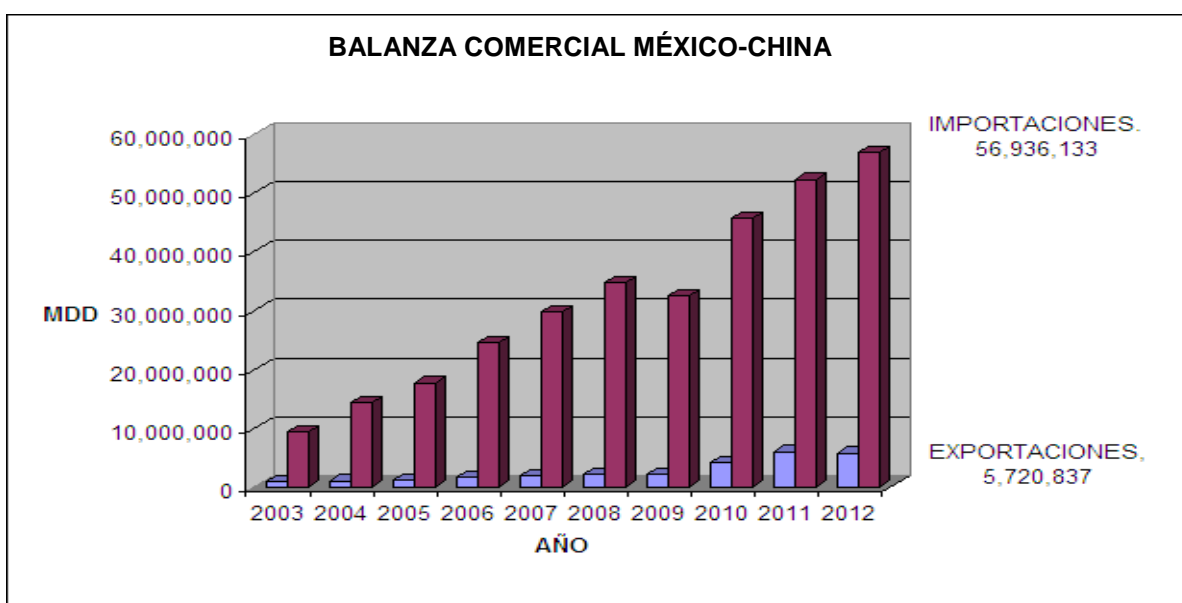
Ahora bien, tanto la gráfica 4 como la tabla 2 nos expresan que el gobierno mexicano no se ha dado cuenta de que China ha dejado de ser una amenaza, ya que el nivel de importaciones no se equipara con el de exportaciones, por lo tanto,

⁶⁴Ibid, *Principales productos importados por México procedentes de China*, [en línea], México, 2012, Dirección URL: http://200.77.231.38/sic_php/pages/estadisticas/mexicojun2011/Z3ppm_e.html, [consulta: 15 de junio de 2013]

ya es un problema real que afecta la economía del país con el que tienen que lidiar los productores mexicanos, en especial los del sector juguetero.

Sin embargo, resulta lamentable que la lógica del comercio exterior mexicano sea siempre la misma frente a sus socios: exportar las materias primas y de bienes de consumo e importar productos acabados elaborados con éstas. El ejemplo claro está en que México exporta a China diferentes tipos de plásticos mismos que regresan manufacturados como juguetes, los cuales están aniquilando a la casi inexistente industria nacional.

GRÁFICA 5



FUENTE: Elaboración propia con datos de balanza comercial de mercancías de México, INEGI.

Si bien, los datos duros son bastante inquietantes, es preciso señalar que lo más difícil de digerir es que para China somos el segundo mercado más importante; no obstante, México no figura entre sus socios más importantes quizá no porque no produzcamos ni porque no tengamos una industria fuerte, sino porque tenemos una exportación ya establecida y determinada para nuestro socio oriental, por lo que es imprescindible que las empresas mexicanas tomen riesgos e innoven para producirlos con un mayor valor agregado con capacidad para crear nichos de mercado y competir con otros productos extranjeros.

Después de analizar la gráfica 5, del balance comercial sino-mexicano, y la gran diferencia existente entre el mercado mexicano respecto del chino, se debe evaluar para cuál de los dos países ha sido realmente estratégica esta relación.

No es muy atrevido argumentar que para China, nuestro país es un instrumento para acercarse tanto a Centroamérica así como para competir por el mercado de Estados Unidos, desde nuestro propio territorio. Ello no sólo expresa el interés nacional chino de buscar nuevas oportunidades en el continente americano sino que muchas de las empresas establecidas en México obtienen mayores beneficios a través de la demanda de sus productos por ofrecerlos a nuestra población.

A diferencia de lo poco que representamos para China, México lo único que puede buscar es: el fortalecimiento a la industria nacional, es decir, industrializarla para hacerla más innovadora y competitiva; diversificar su comercio y manejar no sólo instrumentos políticos, como reuniones, grupos de trabajo sino buscar inversiones conjuntas sino-mexicanas, en el caso particular de la industria juguetera, que llevan sólo a intentar dejar un poco la dependencia de Estados Unidos, aunque la realidad de nuestro comercio es bastante cuestionable.

En otras palabras:

[...] las relaciones de China con México se inscriben en el conjunto de relaciones de la República Popular China con América Latina, no así las relaciones de México con China, las cuales están definidas por el tamaño de la economía china, su peso específico en el contexto internacional, su creciente poderío militar, regional y global, y por su posicionamiento, en los últimos años, como su segundo socio comercial, a pesar de la ausencia de un tratado de libre comercio⁶⁵.

⁶⁵ Sergio Ley López, "Algunas reflexiones sobre el futuro de la relación México-China", en Enrique Dussel Peters (coord.), *40 años de la relación México y China. Acuerdos, desencuentros y futuro*. México, UNAM/FE/CECHIMEX, 2012, primera edición, p.61.

2.2.1 Problemas y deficiencias

Como hemos visto anteriormente, México y China mantienen un comercio fluido y una relación llena de altibajos que se han superado mediante el diálogo, no obstante, hay que aceptar que no ha sido lo que nuestro país pudiera haber esperado. Esto es gracias a que el proceso de globalización en el que estamos inmersos nos ha orillado a abrirnos a la competencia extranjera con el intento de combinar el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) con el de Industrialización por Promoción de las Exportaciones (IPE)⁶⁶, que no han dado los resultados esperados para satisfacer las demandas de un mercado cada vez más exigente, que busca lo nuevo en tecnología, diseño, calidad y precio, y los productos chinos fungen como un referente de ello.

Sin embargo, no sólo China (y sus provincias, Taiwan y Hong Kong) se ha convertido en un reto difícil de enfrentar para la industria nacional, ya que otros países asiáticos como Japón, Corea del Sur, Vietnam o Malasia han incrementado su participación en América y en Estados Unidos, lo que ocasiona que la ventaja que México tenía en su principal mercado, hace 40 años, se vea reducida dada la ampliación de la brecha de competitividad, con todo y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), firmado en 1994, que debería habernos dado una mayor ventaja comercial respecto al resto de países dada la cercanía geopolítica entre México y Estados Unidos que reduce costos de transporte y, principalmente, por la libre circulación de mercancías y de personas, lo que ya no es el caso.

China, contrariamente al caso de México, ofrece una mano de obra más calificada y barata, sus procesos de producción son más eficaces y eficientes por lo que le dan la posibilidad de desarrollar su industria interna y fabricar productos de calidad para firmas o empresas externas (outsourcing); además de su fuerte capacidad de innovación y de los adelantos científico-tecnológicos que ha

⁶⁶ Cfr. supra. Capítulo I, pp.16-17

asimilado ponen sus productos a la vanguardia, en conjunto con sus características de producción y su capacidad de atraer las inversiones extranjeras⁶⁷. Mientras que México sólo capta la IED, que no es utilizada para impulsar a su industria, ni mucho menos para calificar su mano de obra; por ende, no tiene avances tecnológicos, estancándose como un país productor primario y manufacturero.

Otro problema, como veremos más adelante, es que México tiene que lidiar con la importación de mercancías chinas de forma ilegal, pues se ingresan productos y, en el caso que nos atañe, juguetes de baja calidad, sin pagar impuestos, los que al ser comercializados en nuestro país son más competitivos que los que se fabrican porque son de bajo costo, mientras que los productos nacionales son más costosos. Y esto al mismo tiempo, incentiva a que el comercio informal siga siendo interminable.

De acuerdo con el estudio sobre las “Restricciones e incentivos a la innovación en México” realizado por la Cámara de Diputados⁶⁸, coincidimos en que la deficiencia de México reside en no tener un gobierno que realmente incentive a la industria y la situación deficitaria que el país padece respecto a China son el más claro ejemplo de una relación comercial inequitativa. Ahora bien, aunque existen Programas de Desarrollo Sectorial (PROSEC), éstos terminan siendo insuficientes. Ya no hablemos de las industrias tradicionales, como las que existen en el sector agrícola, los cuales no cuentan ni siquiera con el agua suficiente para regar la siembra, provocando su pérdida; e incluso no existe el control del precio de sus productos. Ahora bien, si esto pasa con una industria importante, como es la de productos agrícolas ¿qué futuro le puede esperar a la débil industria del juguete?

⁶⁷ Ángel Villalobos, “La relación comercial de México y China, en México y el dragón chino frente a frente”, CEPAL, 2007, p.114

⁶⁸ Centro de Estudios sociales y de opinión pública, “Restricciones e incentivos a la innovación en México”, [en línea], México, H. Cámara de Diputados/LXI Legislatura, Dirección URL: <http://www.diputados.gob.mx/inicio.htm>, [consulta: 1 de octubre de 2013]

Por otro lado, ciertas características propias de la economía mexicana frenan su potencial, entre ellas, cabe anotar, la competitividad relativa o baja y los cuellos de botella en las cadenas productivas por la ausencia de reformas estructurales, además de las limitaciones en infraestructura, el costo de administración del régimen de comercio exterior, el contrabando, la falta de mayor promoción de las oportunidades comerciales y el desconocimiento de los mercados asiáticos⁶⁹.

Si bien, los empresarios mexicanos y el mismo gobierno han tenido mucho que ver en la poca diversificación de los productos nacionales exportados al mercado chino, porque no han llevado a cabo su tarea de innovar y de crear incentivos hacia los que la realizan. Por otro lado, también influye el hecho de que el gobierno chino no otorga las facilidades para la entrada de nuevas mercancías, y exige que cualquier producto del país sea inspeccionado y cumpla con rigurosos estándares sanitarios y de calidad, los cuales incluyen la visita de inspectores a las plantas procesadoras, exigencias que buena parte de las empresas mexicanas no pueden cumplir a satisfacción.

Cabe mencionar, además otra deficiencia en la relación entre México y China, y es que el hecho de la existencia de comisiones y grupos de trabajo como son: la Comisión Binacional Permanente y el Grupo de Alto Nivel, no se encargan de dar solución a los problemas más delicados dentro de la relación. Sus reuniones son poco frecuentes de manera que no existe una acción constante para dar seguimiento a las problemáticas que se suscitan. Al parecer no se evalúa la importancia que tiene China para México y viceversa. Más aún, hay que señalar que la agenda bilateral es monotemática, pues, en los diferentes foros binacionales se tratan temas únicamente de comercio y, si estamos en una dinámica globalizadora, se deben tratar temas de otra índole, en especial los de la cooperación en ciencia y tecnología, que serían de gran beneficio, sobre todo, en el caso de innovar en los productos de nuestra industria juguetera.

⁶⁹ *Ibidem* p. 117

Cabe anotar que, cuando un Estado elimina las medidas de protección comercial a su industria y permite el ingreso sin control de productos extranjeros, las consecuencias son el debilitamiento de las empresas nacionales y esto es lo que sucede cuando el gobierno de México, al suprimir las medidas de transición anuló las cuotas compensatorias y salvaguardas trayendo como consecuencia que perdamos a pasos agigantados nuestra oportunidad de crecer, de innovar y sobre todo de desarrollar la industria nacional.

Otro aspecto que hay que resaltar es que a pesar de que ambos países comparten intereses en común, como sus ideales de incrementar las exportaciones con el fin de promover el desarrollo y crecimiento de sus sectores industriales, también tienen que enfrentar las diferencias culturales, que para los funcionarios y empresarios mexicanos ha sido todo un reto, dado que tienen que afrontar a los chinos con amplio conocimiento, no sólo del idioma, sino de la cultura y formas de negociar en México. Esta es una de las deficiencias que ha provocado que México no exporte tanto a China, pues la consideran un mercado un tanto complicado, provocando que los acuerdos a los que se llega sean poco provechosos para México.

La cuestión de la logística, a pesar de ser un factor “benéfico” para México en lo que respecta a su diversificación comercial, es preciso señalar que se convierte en un arma de doble filo. Por ejemplo, si nos enfocamos en revisar las exportaciones de China y México a Estados Unidos, México tiene tiempos de tránsito favorables y costos relativamente bajos; así, lo que tarda en llegar una mercancía que sale de nuestro país a Estados Unidos es de 24 horas por tierra y cuestión de 2 horas por aire. En el caso que salga de China, el tiempo de tránsito es de 12 horas por aire y de 10 a 20 días por mar, dependiendo el puerto del que salga.

El problema radica en la falta de empresas de logística mexicanas ya que no contamos con una línea naviera de peso que lleve los productos a China, mientras que ellos sí la tienen. En el caso de la logística aérea, Aeromexico (la única empresa mexicana sólo por el nombre), ésta resulta bastante costosa por el

transbordo que la misma debe hacer en Estados Unidos, mientras que China cuenta con varias aerolíneas.

Adicionado a lo anterior, China cuenta con puertos de primer nivel como Ningbo, Shangai, Yantian o Xiamen, los que México tiene además de estar mal en sus instalaciones, son obsoletos y cada vez más saturados, como el caso de Lázaro Cárdenas o Manzanillo. Pero no nos olvidemos de lo complejo que resulta realizar los trámites administrativos, especialmente cuando tenemos un sistema aduanal bastante corrupto.

La tabla 3 nos muestra la diferencia que existe entre México y China respecto de la incertidumbre jurídica, del sistema aduanero, del acceso al financiamiento y del acceso de la inversión extranjera frente a los de China:

CUADRO 3

COMPARATIVO MÉXICO-CHINA DE COMERCIO EXTERIOR

	MÉXICO	CHINA
CERTIDUMBRE JURIDICA	INCERTIDUMBRE DE REGLAS DE OPERACIÓN	AMPAROS PROTEGEN A EMPRESAS ESTABLECIDAS
ADUANAS	COSTO DE PEDIMENTO 202.60 MXP	2 DLLS. POR PEDIMENTO
	USO DE LA VENTANILLA ÚNICA DE COMERCIO EXTERIOR DE 50 A 100 USD DEPENDE EL AG. AD	
ACCESO A FINANCIAMIENTO	BANOBRAS	VARIAS INSTITUCIONES SIMILARES [SIC: CHINA DEVELOPMENT BANK, AGRICULTURAL BANK OF CHINA, THE EXPORT-IMPORT BANK OF CHINA, INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA]
	BANCOMEXT	
	BANRURAL	
	SEMARNAT	
RESTRICCIONES A LA IED	RESTRINGIDA EN ENERGÍA Y TELEFONÍA	DESDE LA ENTRADA A LA OMC, APERTURA EN ENERGÍA, TELECOMUNICACIONES, BANCA Y COMERCIALIZACIÓN

FUENTE: CEPAL⁷⁰.

⁷⁰ Enrique Castro Septién y Carlos Palencia Escalante, *México y el dragón chino frente a frente*, CEPAL, 2007, pp 271

Esta tabla refleja que mientras en China se están buscando nuevas formas de establecer nexos económicos con el mundo a través de organismos cuya función se centra en apoyar a la industria nacional, lo que ha determinado que los trabajadores ya no cuenten con salarios bajos, si no que ya son competitivos y sobre todo buscan la innovación a través de nuevas tecnologías; mientras que en México primero no hay suficiente trabajo, que es mal pagado y, en cuanto a la industria, los dirigentes buscan más el enriquecimiento personal que el desarrollo de la industria; tal es el caso de Petróleos Mexicanos (PEMEX) y de la Comisión Federal de Electricidad (CFE).

Por último, pero no menos importante, son las controversias comerciales causadas por las prácticas desleales en las que incurre China, asunto que ha empañado la relación; una razón más por la cual México no reconoce a la nación china como una economía de mercado. No obstante, este tema requiere ser atendido en el siguiente apartado, debido a la complejidad que tiene.

2.2.2 Prácticas desleales en el comercio internacional.

Las prácticas desleales en el comercio internacional se pueden entender como las acciones que un Estado lleva a cabo frente a otro con la finalidad de obtener beneficios comerciales, como la expansión y protección de sus mercados, las cuales perjudican directamente la producción e industria del país de destino y esto ocasiona una competencia desleal o sea en desigualdad de condiciones, lo que, a su vez, genera inestabilidad en la balanza comercial y en la economía del país, provocando el cierre de empresas y, con ello, la pérdida de empleos y, a nivel global, provoca que no haya un comercio internacional fluido y una competencia real en los mercados⁷¹.

⁷¹ Cfr. Ley de Comercio Exterior, *Título V, Prácticas desleales de comercio internacional. Artículos 28-44*, México, Editorial Grupo ISEF, 2012, pp.11

El dumping y las subvenciones son las prácticas más conocidas, sin embargo, no son las únicas, ya que también existe el contrabando o importación ilegal y la piratería. Lamentablemente, son las que China más ha ejercido sobre México desde que comenzaron sus intercambios comerciales las que se contraponen a los principios básicos de la Organización Mundial del Comercio.

El dumping, de acuerdo con la OMC es la exportación de productos a un precio inferior a su valor normal, es decir, a un precio inferior a aquél al que se venden en el mercado interno o en el de terceros países, o al costo de producción⁷². En otras palabras, es la importación de productos que se venden a un precio mucho más barato en nuestro país del que se vende en el país de origen. Aunque esto signifique una pérdida para el productor-exportador, el objetivo principal de esta práctica es el asegurar el mercado, ya que la producción nacional al ser más costosa es despreciada por el consumidor, de tal manera que en el corto plazo, los productores nacionales pierden mercados y su actividad deja de ser rentable.

La subvención es el beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías, para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional⁷³. Se da cuando el gobierno incentiva a las empresas nacionales a exportar apoyándolas con la exención de impuestos, facilidad de créditos sin tasa de interés o muy baja, facilitando el acceso a los insumos nacionales por encima de los extranjeros, para que no tengan que pagar transportación u obligaciones aduanales. Ésta es la más clara señal de desigualdad y deslealtad en el comercio internacional, puesto que muchas de las mercancías que entran a nuestro país ni siquiera son reportadas al fisco y, por ende, no cumplen con sus obligaciones, siendo para la economía nacional un obstáculo al crecimiento.

⁷² Organización Mundial de Comercio, *Glosario de términos*, [en línea], Ginebra, Suiza, 2013, Dirección URL: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/dumping_s.htm, [consulta: mayo 2013]

⁷³ Bufet Internacional, *Sistema Aduanero Mexicano*, México, Universidad en Asuntos Internacionales, 1988, pp. 319.

Sin embargo, es importante señalar que la OMC en el Acuerdo sobre Subvenciones y Cuotas Compensatorias diferencia las subvenciones en prohibidas, que son las que ya describimos arriba y las permitidas que se subdividen en específicas o recurribles, las cuales se les dan a cierto sector, empresa o zona geográfica, en la medida de que no perjudiquen gravemente al resto de los Miembros y las no recurribles, son aquellos apoyos destinados a las pequeñas y medianas empresas de manera que se les incentive a exportar.

En este aspecto, China de nueva cuenta invoca su condición de país en desarrollo o en transición a una economía de mercado, ya que durante la Ronda de Doha, se acordó que “las subvenciones pueden desempeñar una importante función en los países en desarrollo y en la transformación de las economías de planificación centralizada en economías de mercado. [y] [...] las subvenciones prohibidas tenían que quedar eliminadas para el año 2002”⁷⁴. De manera que China no ha terminado de eliminarlas e incluso, podemos decir que, hacen un uso exagerado de las subvenciones permitidas, como estímulos, subsidios o primas.

El contrabando es la importación de productos sin que éstos paguen impuestos o que sean mínimos. Con China se da en la forma de triangulaciones mediante empresas fantasma registradas en el padrón de importadores y en complicidad con los Agentes Aduanales o a través de embarques subfacturados o productos re-etiquetados en un país diferente del que son originarios y hasta en la falsificación de certificados.

En este aspecto es importante destacar el rol que desempeñan, tanto las aduanas chinas como las aduanas mexicanas en la consecución de esta práctica, ya que éstas son las principales instancias que deben llevar a cabo la inspección y clasificación arancelaria correcta para notificar que lo que se declara en los pedimentos concuerde con la mercancía física; además hay una existente desinformación por parte de las autoridades aduanales quienes no cuentan con

⁷⁴ S/a, “Antidumping, subvenciones, salvaguardias: casos imprevistos, etc.”, [en línea], Ginebra, Suiza, Organización Mundial del Comercio, 2013, Dirección URL: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm8_s.htm, [consulta: 03 de mayo de 2013].

información fidedigna, tanto de las exportaciones chinas como de otros países, principalmente estadounidenses, y todo esto implica también la corrupción de las mismas y de los agentes aduanales.

CUADRO 4

DISCREPANCIAS EN LOS REPORTES DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE MÉXICO Y CHINA 2009-2011

PAÍS REPORTANTE:
MÉXICO
Relación de Comercio Bilateral
México-China
Millones de dólares

PAÍS REPORTANTE:
CHINA
Relación de Comercio Bilateral
México-China
Millones de dólares

INDICADORES	2009	2010	2011	INDICADORES	2009	2010	2011
COMERCIO TOTAL	31,639	36,735	34,744	COMERCIO TOTAL	14,966	17,545	16,154
%VARIACIÓN ANUAL	21.10%	16.10%	-5%	%VARIACIÓN ANUAL	30.90%	17.20%	-8%
EXPORTACIONES MEXICANAS HACÍA CHINA	1,895	2,047	2,215	EXPORTACIONES MEXICANAS HACÍA CHINA	3,260	3,696	3,852
%VARIACIÓN ANUAL	12%	8%	8%	%VARIACIÓN ANUAL	25.10%	13.40%	4%
IMPOTACIONES MEXICANAS DESDE CHINA	29,747	34,754	32,529	IMPOTACIONES MEXICANAS DESDE CHINA	11,707	13,849	12,302
%VARIACIÓN ANUAL	22%	17%	-6%	%VARIACIÓN ANUAL	32.70%	18.30%	-11%
	-	-	-		-	-	-
BALANZA COMERCIAL	27,851	32,707	30,314	BALANZA COMERCIAL	-8,447	10,153	-8,450

Fuente: Goba Trade Atlas y Banco de México
FUENTE: PROMÉXICO⁷⁵.

Fuente: Global Trade Atlas

Como podemos ver en la tabla comparativa que proporciona PROMEXICO, de acuerdo con las cifras que China presenta, el déficit de México no es tan grande como lo presenta éste en su reporte anual; de manera que esto ha servido como fundamento para la parte china, que respaldándose en su condición de "país en desarrollo", argumenta que el gobierno mexicano exagera con la imposición de medidas antidumping y salvaguardas a sus productos, lo cual impacta negativamente al desenvolvimiento de su comercio, cuando son los mismos

⁷⁵Unidad de inteligencia de negocios, "Síntesis de la relación comercial México-China", *PROMEXICO*, 10 de Mayo de 2012, México, pp. 10, [en línea], Dirección URL: <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/102/1/images/China.pdf>, [consulta: 01 de mayo de 2013]

mexicanos quienes no han hecho su tarea de tomar las medidas necesarias para impulsar su crecimiento.

Y, como ya lo hemos visto en el cuadro 4, esta práctica provoca que exista una discrepancia en las estadísticas, por ejemplo, de acuerdo con información del SAT proporcionada en una entrevista a distintos medios de comunicación, “en 2007 China declaró exportaciones de ropa por 900 millones de dólares, pero la aduana mexicana sólo notificó 100 millones. Es decir nueve de cada 10 dólares entraron en forma ilegal a territorio nacional [...]. La triangulación o contrabando técnico en su mayoría proviene de EU, respaldado por el TLCAN”⁷⁶. Por lo que esto hace notar una contradicción sino-mexicana, ya que efectivamente China se beneficia del TLCAN, pero no como piensa el gobierno mexicano, de que es para entrar al mercado estadounidense, sino para entrar al mercado mexicano.

Con respecto a la piratería, según el Acuerdo Nacional contra la Piratería se entiende como toda aquella producción, reproducción, importación, comercialización, venta, almacenamiento, transportación, arrendamiento, distribución y puesta a disposición de bienes o productos en contravención a lo establecido en la Ley Federal del Derecho de Autor y en la Ley de la Producción Industrial⁷⁷, y ésta comprende 3 diferentes tipos de actividad ilegal⁷⁸. en pocas palabras podemos decir que es el robo de la propiedad intelectual, dado que muchos de los productos mexicanos son copiados en China, lo que llama más la atención es el hecho de que son copias fieles y ya no de mala calidad como anteriormente sucedía. Los casos que más han impactado son la copia de la bandera de México, del tequila y de la Cerveza Corona. Este último ejemplo fue una realidad que vivió la cervecera más importante de México, pues a pesar de

⁷⁶ Socorro López Espinosa, “Industria mexicana vs dragón chino”, [en línea], México, *Status Puebla*, Noviembre 2011, Dirección URL http://www.statuspuebla.com.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=7466&Itemid=73: [consulta: 30 de abril de 2012]

⁷⁷ Procuraduría General de la República, *Acuerdo Nacional contra la Piratería*, [en línea], México, Dirección URL: <http://pirateria.pgr.gob.mx>, [consulta Abril de 2013]

⁷⁸ Saúl Santoyo Orozco, *Situación actual de la piratería en México*, *Asociación Mexicana para la Protección de la Propiedad Intelectual* A.C., [en línea], México, Dirección URL: <http://www.culturadelalegalidad.org.mx/recursos/Contenidos/Piratera/documentos/Situacion%20actual%20de%20la%20pirateria%20en%20Mexico%20Saul%20Santoyo.pdf> [consulta Octubre de 2013]

ser una marca registrada⁷⁹, sufrió de piratería por parte de una empresa en China, así lo manifiesta Carlos Fernández, Presidente del Consejo de Administración y Director General del Grupo Modelo;

“Hace algunos años (en China) lanzaron un producto que se llamaba Cerona, era igualita a nuestro producto, la tipografía, en lugar de nuestras gárgolas pusieron 2 dragones chinos, prácticamente la imagen era la misma, era prácticamente un clon. El gobierno chino tomó cartas en el asunto, nos ayudó en el proceso, hoy ya no se puede producir más cerveza Cerona, ganamos todos los juicios, ya no se vende, quien lo haga comete un delito y se va a la cárcel”⁸⁰.

Esta práctica, afecta gravemente a nuestra economía porque las industrias chinas están haciendo productos o artesanías iguales que las mexicanas la diferencia radica en el precio y la dudosa calidad de los materiales utilizados, ya que no tiene que pagar ningún tipo de licencia que le permita hacer uso de los derechos de autor, pues a cada mercancía copiada le ponen rasgos que la hacen “diferente”, lamentablemente, estamos hablando de un círculo vicioso que va desde el productor-exportador hasta el consumidor, debido a que estos productos son preferidos por los consumidores de los estratos sociales más pobres.

Si bien, las mercancías que llegan a nuestro país por medio de la ejecución de estas prácticas, gran parte termina en manos de organizaciones delictivas que fomentan el comercio informal en nuestro país, las que fungen como una fuente de empleo, sino es que la principal; no obstante, también son comercializadas en las grandes empresas transnacionales de prestigio, como lo son el grupo Walmart, Zara o Liverpool.

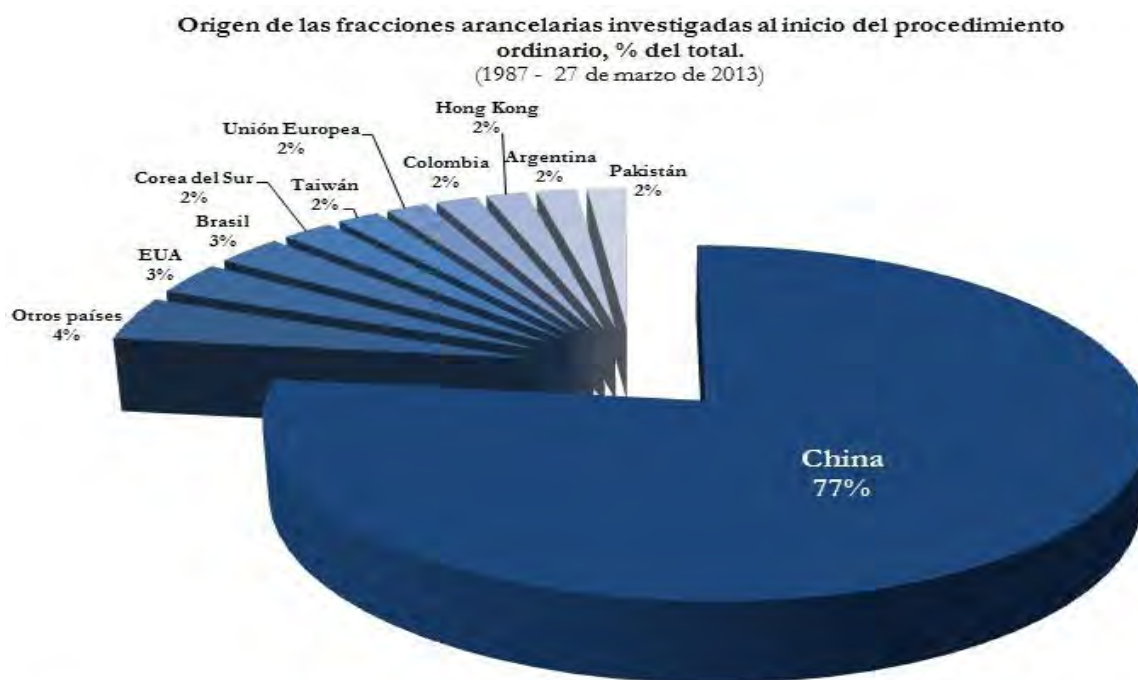
⁷⁹ Ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual (IMPI) se registro la marca Cerveza Corona, siempre imitada, jamás igualada. Número de expediente 7507, registro 14903. Ver más en; Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual, *Marcas Registradas*, [en línea], México, Dirección URL: <http://es.unibrander.com/mexico/2754780MX/cerveza-corona-siempre-imitada-jamas-igualada.HTML> [consulta: Octubre de 2013]

⁸⁰ Registro Profesional de Marcas y Derechos de Autor; *Marcas y derechos, Grupo Modelo: Corona vs Cerona*, [en línea], México, Dirección URL: <http://registrar.marcasyderechos.com/general/grupo-modelo-corona-vs-cerona/>, [consulta: Octubre de 2013]

Antes del ingreso de China a la OMC, este tipo de prácticas eran muy recurrentes, a pesar de las cuotas compensatorias y otros impuestos que tenían que pagar los productos provenientes de este país, por ejemplo, diversas fracciones arancelarias de juguetes en 1993 pagaban impuestos de 360% sobre el valor de la mercancía.

De acuerdo con la gráfica de abajo, que proporciona la UPCI en su página oficial, podemos observar que desde 1987 a la fecha, de todos los socios comerciales de México que han incurrido en este tipo de prácticas, la mayoría de las fracciones arancelarias a las cuales se le ha iniciado un proceso de investigación provienen de China. La mayoría de ellas son de productos manufacturados, entre los cuales se encuentran los juguetes.

GRAFICA 6



FUENTE: Base de datos estadísticos de la DED / SESI

NOTA: El número de fracciones arancelarias se tomaron de las resoluciones de inicio de investigación ordinaria y contabilizadas con base a la TIGIE publicada en el DOF el 28/12/2010.

Fuente: Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales⁸¹.

⁸¹ Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, "Situación actual", [en línea], México, *Estadísticas UPCI*, Dirección URL: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/upci/estadisticas>, [consulta: 30 de abril de 2103].

No obstante, México pensaba que la conclusión de éste tipo de prácticas y la recuperación de la industria nacional podría lograrse con la adhesión de China a la OMC, pues cumpliría cabalmente con los principios de la organización; pero, se enfrentaba al hecho de que tenía que desgravar todas las mercancías chinas, lo cual impactaría gravemente a nuestra economía.

Ante esta situación, como vimos en el apartado anterior, se le dieron dos opciones a México: aceptar la desgravación paulatina de aranceles en un periodo de 6 años hasta llegar a cero, solicitando una prórroga de 4 años más, o bien, enfrentarse a una demanda por parte de China que afectaría la continuidad de México en la organización por no reducir los aranceles o pagar multas millonarias por no seguir los estatutos del libre tránsito y comercio. De forma que, en el caso de los juguetes para el 2012 algunos ya estaban exentos del pago de impuestos.

Ahora bien, por un lado, los casos de dumping y subvenciones se redujeron; pero, el avasallador comercio desigual continuó degradando a la industria mexicana. Mucho de esto tuvo que ver, además de la conclusión del periodo de gracia a finales del 2011, con el contrabando y la piratería. Sin embargo, resulta lamentable que ante tales situaciones, tanto el gobierno chino como el mexicano no quieran solucionar dichos problemas, porque, en el discurso, las intenciones son muy buenas; pero, en la práctica, no atacan los núcleos en donde se llevan a cabo estas prácticas y, en el caso de China, cómo podrían atacarlo si ambos gobiernos actúan de forma desleal utilizando las normas y preceptos internacionales a su favor.

2.2.3 Medidas de protección del Comercio Exterior Mexicano para el caso del ingreso de juguetes chinos

Nuestra industria debe enfrentar no sólo la competencia proveniente de empresas transnacionales que “operan de acuerdo a las normativas internacionales”, sino

también tiene que enfrentarse a la competencia desleal de países que, como China, no cumplen con sus compromisos, como miembros de la OMC; no obstante, existen medidas que pueden aminorar el impacto de este tipo de prácticas, sin que ello se considere un obstáculo al libre comercio.

México, como cualquier Estado miembro de la OMC tiene derecho a imponer medidas arancelarias o no arancelarias cuando uno de sus sectores se ve amenazado o está siendo afectado por el ingreso de algún bien o servicio extranjero; pero, las medidas proteccionistas no deben ser impuestas con el fin de proteger de manera innecesaria a los productores de un país, lo cual altera las condiciones de una competencia leal.

Las medidas proteccionistas son aquellos lineamientos que utiliza un Estado para proteger y coadyuvar al fortalecimiento de la industria nacional; en otras palabras, es un arancel o impuesto que se paga por el ingreso de una mercancía a otro país para privilegiar la producción nacional por encima de la extranjera y así, evitar la pérdida de empleos, de oportunidades, de crecimiento y de desarrollo económico, ó simplemente por seguridad nacional, sanitaria y alimentaria.

Nuestra Ley de Comercio Exterior, hace referencia a cinco tipos de medidas proteccionistas o no arancelarias: permisos previos, cupos máximos, mercado de país de origen o certificaciones, cuotas compensatorias y salvaguardas. De éstas, México ha utilizado continuamente la salvaguarda y las cuotas compensatorias cada una contra las importaciones de juguetes chinos.

1. Los permisos previos, según la Secretaria de Economía en la Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicano (en adelante VUCEM) menciona que: es una restricción no arancelaria implementada para regular la exportación e importación de mercancías con el objeto de: controlar la entrada de productos usados, de desecho o que carezcan de mercado sustancial en su país de origen y que pudieran distorsionar el mercado; mejorar la competitividad de las cadenas

productivas para evitar distorsiones en el mercado; así como, cumplir con lo establecido con Convenios o Acuerdos Comerciales Internacionales⁸².

En este caso, cabe aclarar que, al solicitar un permiso previo, un importador o exportador debe notificar a la Autoridad lo que va a importar/exportar, con la finalidad que la SE indique sí procede, en qué cantidad y cómo no afectará a la producción nacional. La finalidad de éste es que no se atente contra el mercado interno y la seguridad sanitaria nacional, aunque no prohíbe en sí la entrada o salida de mercancías del país, intenta regular a las mismas con el objetivo de proteger y cuidar la producción de un país de mercancías usadas y cuyo valor incida en la demanda en el mercado nacional.

Esta regulación era muy común para el ingreso de juguetes chinos, por lo que el importador/exportador debía presentar un permiso ante la Autoridad, pero vinculada con la Secretaría de Salud en el cual se especificara si los juguetes barnizados o esmaltados con materiales libres de plomo; no obstante, a partir de noviembre de 2005, la SE eliminó los permisos previos para algunas mercancías que abarcaban 113 fracciones arancelarias, dentro de las cuales estaban incluidos los juguetes, con la finalidad de dinamizar y profundizar los intercambios comerciales⁸³.

2. Los cupos máximos, de acuerdo al artículo 23 de la Ley de Comercio Exterior, se entiende por cupo de exportación o importación al monto de una mercancía que podrá ser exportado o importado, ya sea máximo o dentro de un arancel-cupo⁸⁴.

⁸² Ventanilla Digital de Comercio Exterior Mexicano, solicitud de permiso de exportación [en línea], México, Portal VUCEM, 2011 Dirección URL: <http://www.ventanillaunica.gob.mx/movil/Tramites/SecretariadeEconomia/MOVPERMISOS/VUCEM008552>, [consulta: 01 de mayo de 2013].

⁸³ Secretaría de Economía, *Elimina economía permisos previos para importar o exportar algunas mercancías*, [en línea], México, 09 de noviembre de 2005, Dirección URL: <http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/5562-elimina-economia-permisos-previos-para-importar-o-exportar-algunas-mercancias>, [consulta: 15 de junio de 2013]

⁸⁴ Ley de Comercio Exterior, Título IV aranceles y medidas de regulación y restricción no arancelarias del comercio exterior, Capítulo II medidas de regulación y restricción no arancelarias [en línea], México, Portal Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 2005-2009 Dirección URL: <http://info4.juridicas.unam.mx/ijure/fed/33/26.htm?s=> [consulta: 01 de mayo de 2013].

Con validez de 1-3 años principalmente, los aranceles-cupo están dados por la cantidad máxima que se puede importar o exportar determinada mercancía bajo un arancel preferencial, concesionado a un país y que está determinado por la Ley de Impuestos Generales a la Importación y Exportación (LIGIE). La SE, de acuerdo a las condiciones de abasto y oferta nacional que las mercancías requieran, es la encargada de determinar los cupos, aunque en el artículo 24 de la Ley de Comercio Exterior señale que se hace mediante licitaciones públicas.

En cuanto a la industria del juguete, existe un cupo por el cual las empresas jugueteras pueden disponer de esta modalidad de preferencia para la manufactura de juguetes en el país. Con fecha de 1 de Abril de 2008 el Diario Oficial de la Federación publicó el Acuerdo por el que se da a conocer el cupo para importar diversas mercancías clasificadas en el capítulo 95 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, el cual estará vigente hasta el 31 de diciembre de 2014⁸⁵.

El acuerdo establece que si una empresa de juguetes manufactura en el país y sus ventas y exportación son mayores a 25 mdd sólo pueden importar 15 mdd para obtener un arancel preferente con la finalidad de que puedan diversificar su oferta y puedan mantener su eficacia frente a la competencia china, si excede esa cantidad se penaliza a la empresa productora. El cupo se da mediante la participación en proyectos con la finalidad de incentivar a las empresas productoras y manufactureras del país.⁸⁶ No obstante, hasta el 11 de diciembre de 2011, los productores chinos sólo podían exportar 185 mdd en juguetes pagando arancel del 15%.

3. El mercado de país de origen y las certificaciones están dentro de las regulaciones no arancelarias, pero son preventivas de la producción nacional.

⁸⁵ Secretaría de Economía, *Acuerdo por el que se da a conocer el cupo para importar diversas mercancías clasificadas en el capítulo 95 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación*, [en línea], México, DOF en línea, 1 de Abril de 2008 Dirección URL: http://www.aduanas-mexico.com.mx/claa/ctar/cupos/cupos_cap95.html [consulta: 01 de mayo de 2013].

⁸⁶ *Ibidem*

En este campo, el mercado de país de origen tiene la finalidad, no solamente de identificar perfectamente el origen de una mercancía, sino con base en él, se determina el arancel que se va a pagar, ya que se debe recordar que México al tener Tratados de Libre Comercio debe aplicar un arancel a cada país independientemente de que sea parte de una unión o un acuerdo regional.

Se le denomina Certificado de origen al documento que identifica la procedencia de la mercancía, éste es conocido, principalmente en la región del TLCAN como "NAFTA Certificate of Origin" y en el TLCUEM, como el "EUR1" en el que se menciona, mediante un escrito sellado por la Cámara de Comercio del país exportador, que las mercancías gozan del origen preferencial y por lo cual no pagan aranceles ni Derecho de Trámite Aduanal (DTA), dado que existe un TLC de por medio que permite la libre circulación de mercancías.

En gran medida esta práctica ha ayudado a México a regularizar y vigilar la procedencia de mercancías y va a favor de frenar el dumping y el contrabando chinos. Sin embargo en las fronteras, especialmente la del norte, es bien sabido que no se lleva a cabo de la mejor manera, pues muchas empresas de Medio Oriente y de Asia exportan a Estados Unidos, como lo hace China con sus productos y mediante un reetiquetado (que hacen parecer que las mercancías son hechas en Estados Unidos) ingresan al país afectando directamente a la industria, en especial a la juguetera, ya que en este caso México importa manufacturas que son más fáciles de burlar en la aduana ya que no ingresa el producto terminado.

4. La salvaguarda es la medida de regulación y control en la cual, cuando una parte de la industria o producción nacional necesita el fortalecimiento interno y mayor circulación en el mercado propio es aplicada. Se establecen de forma temporal, incluso el Estado restringe cualquier importación que pueda afectar directamente a un sector en específico hasta por un período de seis años. Se

presenta en la modalidad de arancel ad valorem, específico, cupos máximos o permisos previos⁸⁷.

Tomando en consideración que la salvaguarda es aplicar un arancel temporal a los productos chinos, la realidad es que la subvención aplicada por nuestro socio oriental implica que los precios sean más bajos a los de venta en su mercado; pero, a pesar de todo esto, los productos chinos seguirán ingresando al país sin pagar un peso de impuestos.

5. Las cuotas compensatorias son similares a las salvaguardas, las aplica la SE a través de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) contra la discriminación de precios o precios muy bajos de entrada al país, además, de regular los precios mediante la cuota en situaciones de subvención en el país de origen. Éstas se calculan a partir de la diferencia del precio normal, es decir, del precio al que es vendido en su país de origen y el precio al que es vendido o exportado al país de destino. Pueden ser provisionales (hasta 5 años) ó definitivas.

Desde el 11 de Diciembre de 2011, una vez finalizadas las medidas de transición, ciertas mercancías pueden entrar en nuevas condiciones como el calzado, las bicicletas, los productos químicos orgánicos, las prendas de vestir, las válvulas de hierro o acero, las herramientas, las máquinas, los aparatos y el material eléctrico, las carriolas, y los juguetes, objeto de nuestro estudio. Por ejemplo las prendas de vestir que pagaban un arancel de 80% para el 2012 comenzaron a pagar el 20% y no están alejadas de la industria del juguete, ya que del 80% al 360% que se pagaba por éstos antes, que China entrará a la OMC ahora sólo se paga del 5% al 15%⁸⁸.

⁸⁷ Cfr. Ley de Comercio Exterior, *Título VI, Medidas de Salvaguarda, Artículo 45*, México, Editorial Grupo ISEF, 2012, pp.11pp.17

⁸⁸ Ivette Saldaña, México eliminó cuotas a productos chinos, [en línea], México, Portal Manufactura, Diario CNN Expansión en línea, 12 de Diciembre de 2011, Dirección URL: <http://www.cnnexpansion.com/manufactura/2011/12/12/mexico-elimino-cuotas-a-productos-chinos> [consulta: 01 de mayo de 2013].

No se puede decir que las dificultades por el que atraviesa todo nuestro sector productivo, y sobre todo nuestra industria juguetera, son únicamente a causa del fin del período de transición y de la consiguiente eliminación de cuotas, pues no hay plazo que no se cumpla y el gobierno mexicano, no aprovechó los 10 años que duraron las medidas de transición para incentivar la industria, sólo cruzó los brazos y esperó que terminara para “cumplir su compromiso” con China.

Ahora bien, la UPCI es un organismo sumamente importante para proteger nuestro comercio y nuestra industria nacional, dándole mayor seguridad jurídica a los productores nacionales, no se le ha dado la debida importancia, pues año con año reducen el presupuesto dedicado a esta Unidad, sin considerar que cada investigación requiere de tiempo y conlleva un gasto económico.

Desafortunadamente, el proceso de investigación llega a tardar un año o más, durante el cual la empresa o sector nacional dañado y la contraparte extranjera deben proporcionar la información necesaria para que la Unidad la estudie, la analice y recabe su propia información para así considerar si ha sido víctima de alguna práctica desleal, lo cual ocasiona que el daño se va haciendo mayor y las pérdidas de nuestro país se van incrementando, por lo que resulta ineficiente, ya que sólo se llevan a cabo las investigaciones cuando son solicitadas por una empresa o sector, sin que tengan la iniciativa de analizar y respaldar a cada uno de los sectores productivos de nuestra economía, aún cuando la situación por la que atraviesan es evidente, por ejemplo los jugueteros mexicanos no pueden ocultar el rezago tecnológico que los ha llevado a perder competitividad dentro del mercado nacional y estar al borde de la desaparición frente a las empresas chinas.

En este sentido, es importante remarcar la inexistencia de un vínculo entre la UPCI y la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete A.C (AMIJU), ya que durante el período de transición, no tuvieron la intención de reunirse para analizar la situación de la industria juguetera y llevar a cabo estrategias con las cuales nuestros productores pudiesen minimizar el impacto de la entrada de juguetes chinos.

A pesar de ser la Unidad más importante para resguardar nuestro comercio, no cuenta con la infraestructura ni el personal necesario, y mucho menos especializado, para llevar a cabo un trabajo eficaz y eficiente, ya que, sin afán de menospreciar la labor que hacen los abogados en el área de investigación, consideramos que se basan únicamente en preceptos jurídicos y los economistas, en simples datos estadísticos que, si bien ambos son imprescindibles, les falta una visión analítica que abarque la problemática desde distintas perspectivas para dar diferentes alternativas con las cuales se puede negociar con China que ha recurrido en dumping o subvención; todo ello con argumentos firmes, con el objetivo de lograr un acuerdo en que ambas partes queden satisfechas, tal como lo haría un internacionalista, los cuales son pocos en esta área.

De manera que ante esta situación, los empresarios y asociaciones de sectores afectados se ven orillados a recurrir a consultoras privadas para que éstos realicen una investigación a fondo para presentarla a la UPCI y que ésta imponga la medida necesaria; incluso aún con esto, cuando es necesario llegar a la OMC, los funcionarios no realizan los trámites dentro del plazo que este organismo tiene estipulado, por lo que tienen que llevar a cabo todo el procedimiento desde el principio para poder llegar al órgano de solución de diferencias.

Existen otras medidas de protección, que si bien no van en contra de prácticas desleales, sí son sumamente importantes dado que salvaguardan el bienestar social, económico, cultural y natural de México, las cuales se llaman Normas Oficiales Mexicanas (NOM).

En términos prácticos, las NOM son mecanismos que a través de un documento firmado y sellado por aquella dependencia federal regule las condiciones y características de mercancías que ingresan al país bajo cualquier

medio y cuya función es cumplir con los requisitos solicitados para la regulación y preservación de la salud, economía y estándares de calidad en cualquier ámbito⁸⁹.

Para la industria del juguete existen dos NOM necesarias para la importación de juguetes requeridas por la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS); la primera se denomina NOM-252-SSA1-2011,[Salud ambiental. Juguetes y artículos escolares. Límites de biodisponibilidad de metales pesados] La función de ésta es verificar que los juguetes no contengan químicos (en especial plomo) y que esto afecte la salud de los consumidores. La segunda es la NOM-015-SCFI-2007 [Información comercial-Etiquetado para juguetes] que indica que los juguetes importados deben de traer una etiqueta en la cual mencionen; fabricante, garantía (si la hay), instructivo, insumos, tipo de juguete, leyenda precautoria, país de origen, precauciones de uso si se trata de juguetes para diferentes edades.

Difícilmente todos los juguetes cumplen con la primer NOM, ya que mediante un escrito emitido por el importador se puede eximir de la misma. Un ejemplo claro de ello fue cuando se retiró del mercado mexicano un producto llamado “Bubbagum theet”, juguete chino que contenía elementos tóxicos como plomo, el cual fue importado a nuestro país en forma ilegal. Sin embargo, las grandes empresas transnacionales como Fisher Price o Mattel, aunque introducen al país juguetes legalmente, no cumplen con las normas sanitarias pues contienen altas cantidades de productos tóxicos, como la pintura y, a pesar de saber esto, no han sido retirados del mercado⁹⁰.

⁸⁹ Secretaría de Economía, Normas Oficiales Mexicanas, [en línea] Procuraduría Federal del Consumidor, México, última modificación 14/08/2012, Dirección URL: <http://www.profeco.gob.mx/juridico/noms.asp> [consulta: 10 de Mayo de 2013], De acuerdo con la PROFECO Las Normas Oficiales Mexicanas son “las regulaciones técnicas de observancia obligatoria expedidas por las dependencias competentes, conforme a las finalidades establecidas en el artículo 40 de Ley Federal sobre Metrología y Normalización, que establecen las reglas, especificaciones, atributos, directrices, características o prescripciones aplicables a un producto, proceso, instalación, sistemas, actividad, servicio o método de producción u operación, así como aquellas relativas a terminología, simbología, embalaje, mercado o etiquetado y las que se refieran a su cumplimiento o aplicación”.

⁹⁰ S/a, “Variados los casos de juguetes chinos tóxicos en México”, [en línea], México, *El Porvenir*, 04 de agosto de 2007, Dirección URL: http://www.elporvenir.com.mx/notas.asp?nota_id=150390, [consulta: 01 de mayo de 2013]

En cambio, la segunda NOM no puede ser incumplida pues es un requisito indispensable para importar, distribuir y vender el juguete al público, ya que de no contar con ella, la autoridad aduanera la embarga “prohibiendo” la salida de la mercancía de la aduana.

Con estas normas se han tratado de establecer estándares de calidad para cada una de las mercancías que entren o salgan del país con la finalidad de coadyuvar a la producción nacional y los sectores productivos menos favorecidos, como la industria del juguete; sin embargo, el contrabando, la piratería y otras formas en las que ingresan los juguetes terminan por nulificar los instrumentos jurídicos que deben cumplir manteniéndose para el gusto del consumidor.

Así pues, aún teniendo un sistema de protección del comercio mexicano, siguen existiendo deficiencias que deben corregirse por el bien de la economía y de la sociedad mexicana, ya que la entrada y comercialización de juguetes de forma ilegal o sin que cumplan con todos los trámites, no es un procedimiento que puedan hacer de manera individual los productores-exportadores de los mismos; sino que, necesitan de la asistencia de agentes aduanales, de agentes de carga, pero sobre todo de las autoridades y empresas mexicanas, que en lugar de velar por el desarrollo nacional, buscan su beneficio personal que conlleva a una interminable práctica de comercio desleal.

CAPITULO 3

IMPACTO DEL INTERCAMBIO COMERCIAL SINO-MEXICANO EN LA INDUSTRIA DEL JUGUETE NACIONAL

Las condiciones en las que se desenvuelve nuestro sector juguetero, no resultan ser las más óptimas para éste pueda crecer y obtener un desarrollo relevante y así poder trascender, dentro de las principales ramas productivas, con miras a ser una industria fuerte y con presencia en la economía de nuestro país.

Si bien es cierto, el juguete es un artículo de diversión para niños que mantiene un alto grado de ingeniería, que incluye alguna proporción de todas las industrias en su proceso de creación, dándoles valor agregado; en cambio, en nuestro país no es lo suficientemente innovador y carece de los avances tecnológicos necesarios para enfrentarse a la competencia extranjera, especialmente a la china.

Como pudimos observar a lo largo del capítulo 2 de la presente investigación, la complejidad que envuelve a la relación sino-mexicana que ha afectado seriamente nuestra balanza comercial y, sobre todo, nuestra economía, dado el intenso flujo de juguetes del país asiático que muchas veces, no está dentro del marco legal internacional y, menos, del nacional. No obstante, esto no es un hecho aislado, ya que en el deterioro de la industria juguetera mexicana también han influido la falta de conciencia y el desinterés por parte del sector público y del privado nacional.

Actualmente existen empresas jugueteras mexicanas que intentan mantenerse en el mercado nacional introduciendo una variedad de productos dirigidos al público en general, en los cuales se destaca su manufactura artesanal, la que ha sido reconocida a nivel mundial. Es por ello que la importancia de la industria juguetera en México va más allá de los factores económicos y comerciales, porque su diseño es distintivo de los usos y costumbres de nuestra sociedad.

No obstante, es necesario enfatizar que los juguetes hechos por nuestros productores han perdido mercado, tanto interno como externo, sobre todo en Estados Unidos, pues aspectos como la calidad, el diseño y el propósito lúdico basado en la tecnología de punta y su fabricación en masa, no pueden ser cubiertos, dada la falta de maquinaria.

En este sentido, tal como lo ha establecido el proceso globalizador, un toque de innovación conjugado con el uso de tecnología conllevarían a tener mejores resultados en los procesos y tiempos de producción, manteniendo los juguetes mexicanos a la vanguardia, con la finalidad de posicionarlos en los mercados más exigentes; pero, sin perder su esencia que se caracteriza por la durabilidad y originalidad; en otras palabras, los haría más competitivos.

A lo largo de este apartado, ahondaremos no sólo en revisar la situación de la industria juguetera y la importancia que tiene dentro de nuestra economía, dado que es un sector sumamente rentable. Se buscará profundizar en los problemas endógenos y exógenos del sector con la finalidad de entender las razones por las cuales una industria histórica está en peligro de desaparecer no sólo por la competencia china, sino también por la poca importancia que le damos, lo cual ha provocado la pérdida del mercado mexicano y de gran parte del principal destino de nuestros juguetes, Estados Unidos, el cual “anualmente importa de todo el mundo 20 000 millones de dólares”⁹¹.

3.1 La importancia de la industria del juguete en el sector productivo nacional

La industria del juguete en nuestro país es uno de los sectores más abandonados, tanto por el gobierno federal, como por los inversionistas extranjeros; al grado de

⁹¹ S/a, “El negocio redondo de los juguetes”, [en línea], México, El Economista, 8 de Marzo de 2011, Dirección URL: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2011/03/08/negocio-redondo-juguetes>, [consulta: 08 de febrero de 2013]

que no se encuentra dentro del listado de industrias estratégicas del país como lo son: la industria pesada, la metalmecánica, la energética, la química y la textil, entre otras.

Es importante analizar las razones por las cuales la industria del juguete es de las más vulnerables a la volatilidad de la demanda del mercado que, si bien, ha estado a la baja, es preciso reconocer su peso dentro de la producción nacional, en el mercado nacional y en el internacional para comprender, que la industria manufacturera, no sólo se concentra en el ensamblaje de automóviles ó en la formación de elementos electromecánicos, sino que incluye a este sector que se encuentra en vísperas de recibir inversiones para acelerar su crecimiento; lo que posicionaría a México como el tercer exportador mundial de juguetes para 2013 sólo después de China y Brasil con ventas por 1,580 mdd, según el presidente de la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete A.C (AMIJU), Miguel Ángel Martín González⁹².

A esta industria la concebimos como la rama sectorial encargada de la concepción, del diseño, de la fabricación, de la producción y de la distribución local y foránea de juguetes o de los elementos que los conforman y que dependen completamente, tanto de los insumos, de la promoción, pero en especial de la demanda recurrente o constante para bajar o elevar la producción de los mismos, la cual está conformada por un proceso en el que interviene una idea que se plasma en un prototipo que se moldea; lo que permite crear en serie los elementos constitutivos del juguete, el cual es ensamblado y etiquetado para su distribución y venta al público.

En México, la industria juguetera nace con el proceso de industrialización emprendido a principios de los 50 y, aunque tiene un mercado muy basto, hay que reconocer que en los últimos 30 años se ha visto muy golpeada por el ingreso de

⁹² Roberto Valadéz, *En 2013, México será el tercer exportador de juguetes: AMIJU*, [en línea], Diario Milenio, México, 15 de Febrero de 2013, Dirección URL: <http://www.milenio.com/cdb/doc/noticias2011/d74ddae7c7887e0385e6dd01dbc4bba5> [consulta: 21 de mayo de 2013]

juguetes extranjeros más sofisticados, sobre todo chinos, los que la industria nacional no puede producir.

Aunque existen diversas formas, tipos y características de los juguetes que representan no sólo la evolución de la producción nacional, sino que también en éstos se pueden identificar los procesos mediante los cuales están hechos. Dado que éstos funcionan como un referente social que nos permite reconocer los niveles de industrialización de un país y, sobre todo, evaluar el impacto que ha tenido la globalización sobre la cultura e identidad de nuestra sociedad. Así, entonces, consideramos que el juguete debería clasificarse de la siguiente manera:

Juguetes típicos o artesanales. Se llaman así porque son diseñados y fabricados por los artesanos mexicanos a mano, es decir, sin el uso de maquinaria pesada implicando, por tanto, una gran inversión de tiempo, dinero y esfuerzo. Están hechos principalmente de elementos naturales o primarios como madera, vidrio, metal, hilos y cordeles. Aquí se pueden encontrar muñecas de trapo, canicas, trompos, baleros, caballos de madera, rehiletes y resorteras, en donde es posible visualizar los factores de ingenio y colorido característicos de México. La demanda de estos juguetes ha disminuido por su alto costo, porque para ser vendido debe cumplir con la doble función de objeto de consumo y de arte.

Juguetes plásticos o bien con componentes de plástico. Su origen se remonta a las primeras máquinas de inyección de plástico con moldes, cuya característica es elaborar juguetes mediante la producción en serie y que, hoy en día, abarcan gran parte del mercado desplazando a los juguetes artesanales. Y son: pelotas, muñecas, muñecos de acción, juegos de té y juguete piñatero, por mencionar algunos. Su importancia radica en que el plástico, al ser un elemento barato y que con el uso de maquinaria reduce el tiempo y la mano de obra, permite una mayor producción generando mayores ganancias.

Juguetes didácticos. La característica de este tipo de juguetes es la función o la intención lúdica. Si bien es cierto que todos los juguetes se pueden denominar didácticos porque cumplen con el requisito que es entretener, las

principales características de estos son: ampliar las capacidades del jugador como la socialización, el desarrollo de habilidades psicomotrices y de resolución de problemas; además, incentivan la creatividad y el aprendizaje, por ejemplo, los rompecabezas, la reata, los palillos chinos y el ajedrez.

Juguetes tecnológicos. En esta rama de juguetes entran los que llevan elementos neumáticos, electrónicos, de video, digitales e incluso de nanotecnología; su elaboración no depende más que del ensamble o manufactura para su funcionamiento y de ingeniería compleja para su creación. Aquí se pueden identificar los videojuegos, juguetes digitales y todos aquellos que requieran componentes electrónicos para funcionar. Estos son de alto valor agregado, dado que para diseñarlos y fabricarlos se necesitan creadores, científicos, ingenieros y técnicos que lleven a cabo investigaciones científico-tecnológicas y sean capaces de implementarlas en un producto. La desventaja de este tipo de juguetes es el retroceso hacia la individualización y el aislamiento, al tiempo que incitan a los niños a llevar una vida sedentaria; pues, operarlos no implica mayor esfuerzo físico.

3.1.1 Historia contemporánea del juguete en México

La industria juguetera mexicana, tiene su origen a la par del nacimiento de la industria del plástico y su inyección mediante el uso de moldes de metal, a lo largo de la Segunda Guerra Mundial (SMG).

Antes de este acontecimiento, los juguetes mexicanos eran de tipo tradicional y eran creados por los padres de familia quienes buscaban promover el contacto de sus hijos con la realidad social que se vivía entonces; dando pauta a que los artesanos incrementaran su productividad creando así un mercado que demandaba artículos para jugar en equipo o en conjunto como los juegos de té o algunos juegos de mesa como la lotería.

Cabe aclarar que también existían productos con materiales plásticos; pero, su producción recaía en empresas transnacionales, principalmente de los Estados Unidos, cuyos juguetes llegaban al país a través de los grandes corporativos del sector alimentario, ofreciéndolos dentro de sus mercancías como promocionales o de colección.

Lo que da a cuenta que, la concepción del juguete es muy imperfecta, pues a pesar de ser un elemento para el disfrute no lo es todo para un niño, es subjetivo, ya que una rama o una caja de cartón vacía que emule una figura o que emita un sonido puede ser un juguete, pero en la sociedad de México desde las décadas de 1940-1950, se inculcó la idea de que los juguetes representaban “felicidad” y comprarlos era mostrar; tanto el poder adquisitivo del que lo adquiría, como la compra de tiempo que los adultos no podían generar, al menos, así lo refleja Susana Sosenski;

Si la publicidad de juguetes aludió al hedonismo y buscó convencer a los adultos de que la felicidad, el crecimiento, la diversión o la educación infantil serían casi inalcanzables sin la compra de algún juguete, los discursos psicológicos y pediátricos compartieron en gran parte esta apreciación. De tal forma, parecía que los juguetes por sí mismos otorgaban alegría, enseñaban habilidades, acercaban a padres e hijos, mantenían a los niños ocupados, inspiraban actividad, desarrollaban la motricidad y el intelecto. Tener juguetes se convirtió implícitamente en un derecho de los niños⁹³.

El paso a la industrialización y a la competencia nacional en el sector juguetero, se dió gracias a que las pequeñas fábricas caseras que elaboraban juguetes artesanales, poco a poco, se fueron modernizando hasta convertirse en pequeñas y medianas empresas que aprovecharon la tendencia de consumo

⁹³ Susana Sosenski, “Producción cultural para la infancia mexicana: los juguetes (1950-1960)”, [en línea], México, Relaciones 132, IIH, UNAM, otoño 2012, pp. 95-126, p. 108. Dirección URL: <http://www.colmich.edu.mx/files/relaciones/132/pdf/SusanaSosenski.pdf>, [consulta: 22 de mayo de 2013]

masivo de la época, provocando la distinción entre los juguetes de los niños de la ciudad y los del campo, en otras palabras, marcando la brecha entre innovación y rezago tecnológico.

A través de los juguetes, los niños pueden explorar y entender su entorno social, esto explica por qué durante la SGM la demanda por artículos de guerra se incrementó, México no desaprovechó el contexto y diversos fabricantes nacionales elaboraron los famosos soldaditos y tanques de plástico verdes además de sus rifles y pistolas de madera.

Para México, el trabajo de ser proveedor de los países que se encontraban en guerra y darles los elementos básicos para la elaboración de armas, herramientas y productos bélicos, permitió el uso de maquinarias pesadas, principalmente prensadoras y moldeadoras CNC⁹⁴ que podían desarrollar elementos en serie (como carcasas de electrodomésticos, cassetes, envases térmicos⁹⁵ y moldes de juguetes), las cuales llegaban al país a través de las empresas transnacionales y que, una vez culminada la guerra, serían utilizadas para desarrollar la industria juguetera y así pasar a la segunda revolución industrial.

La ventaja del plástico frente a los juguetes artesanales fue que este material era menos costoso en comparación con la madera, el metal, el celuloide o el acero y, por ende, generaba mayores ganancias a los productores; ventaja que aprovecharon porque éste se convirtió en un símbolo de modernidad frente a materiales que parecían perdurar poco o transformarse rápidamente, desplazando a los juguetes artesanales en los estantes de las jugueterías.

⁹⁴ CNC es el acrónimo de Control Numérico Computarizado y se refiere a las máquinas asistidas por computadora cuya función es elaborar determinado bien de consumo con base comandos programados por computadora, reduciendo el tiempo de elaboración y de mano de obra.

⁹⁵ Michel Lugo de Lille, *La historia del plástico; un siglo de desarrollos para la sociedad del futuro*, [en línea], México, Portal de Ingeniería Plástica, 1997-2008, Dirección URL: http://www.ingenieriaplastica.com/novedades_ip/instituciones/cipres_historia.html, [consulta: 23 de mayo de 2013]

No obstante, en sus inicios los juguetes plásticos fueron elaborados con materiales reciclados y contaminados, siendo peligrosos para los niños que los mordían o chupaban; pero, poco a poco, fueron mejorando sus estándares de calidad, convirtiéndolos en juguetes más seguros, ya que no tenían bordes cortantes, eran lavables y más resistentes⁹⁶.

Las máquinas para forjar hierro que fueron las que facilitaron la elaboración de triciclos, bicicletas, avalanchas, montables y que, por otro lado, eran útiles para hacer moldes que las máquinas que inyectaban plástico necesitaban. Así, todo esto generó la producción en serie de juguetes, haciéndola más eficaz y eficiente, pero ésta demandaba una mano de obra más preparada que supiera operarlas y darles mantenimiento.

Es por ello que las pequeñas fábricas especializadas en producción artesanal de juguetes tuvieron dos elecciones: la primera, adaptarse a los nuevos modos de producción, aunque esto significara un gran gasto en la compra de maquinaria “sofisticada” que les generara mayor productividad, con la “desventaja” de no obtener en el corto plazo grandes ganancias; o bien, declararse en bancarrota debido a que el alto costo de los insumos, los cuales frente a los precios de venta de los juguetes eran bajos, causándoles pérdidas; pues, al no ser competitivos no generaban plusvalía, en otras palabras, la demanda no sería proporcional a la oferta de estos.

Algunas de las empresas que dominaron el mercado de los plásticos y en si generaban lo esencial del juguete como un elemento pedagógico y que incitaba al jugador a pensar y a disfrutar del mismo, y que eran completamente mexicanas, terminaron por cerrar.

Vale, por lo tanto, describir dos de ellas:

Lili Ledy. Fue una empresa mexicana que vio la luz en la década de los 50 y al igual que muchas empresas grandes, nació siendo una pequeña fábrica casera

⁹⁶ Susana Sosenski, Op.cit., p. 100

de juguetes artesanales. Los grandes avances tecnológicos permitieron el desarrollo de la compañía hasta hacerla la más grande de distribución y venta en México en los 70 y 80. En su período de auge, 1975, fue vendida a una empresa norteamericana y 10 años después cerró sus puertas.

Compañía Industrial de Plásticos S. A. (CIPSA). Fue una juguetera muy reconocida en México durante los años 60 y 80. Su éxito derivó de la compra de licencias para distribuir las en México, como es el caso de Mattel, que distribuyó los carritos Hot Wheels. La compañía tuvo un auge impresionante, sin embargo, terminó por desaparecer.

Las empresas que hemos mencionado vivieron la época de oro de la industria juguetera mexicana, debido a que el éxito que alcanzaron se logró gracias a la importancia que se le dio a la creación de juguetes que motivaran a los niños a disfrutar e incluso a hacer volar la imaginación, es decir, innovaban. Aunque, menos sofisticados que los extranjeros, los juguetes mexicanos indudablemente estaban bien hechos, de manera que hoy en día son artículos de colección altamente valorados, por ejemplo, un artículo de la película “El planeta de los simios” que CIPSA construyó en la década de los 70, actualmente se está vendiendo en internet hasta por 5,000 pesos.

El elemento que permitió el desarrollo de la industria de juguetes mexicanos, es el modelo ISI, del que hemos hablado en nuestro capítulo 1, el cual cerró la cortina a las importaciones de productos denominados no esenciales y uno de ellos fueron los juguetes. Esto no quiere decir que las transnacionales no hayan figurado en el mercado, sino que las jugueteras mexicanas tenían mayores oportunidades y podían comprar licencias internacionales de los personajes de moda para elaborar los juguetes, como pasó con los personajes de la guerra de las galaxias. Gracias a esto, México logró exportar juguetes bien ensamblados hacia mercados tan exigentes como Estados Unidos y Europa.

Asimismo, se le dio mucha publicidad a la producción nacional en una época en la que la televisión transmitía vistosos comerciales de juguetes o durante

los programas de concursos dirigidos a los niños; también las empresas se podían expresar bajo cualquier cartel (de esos enormes y coloridos) ofreciendo productos de alta calidad a precios relativamente bajos con los que los niños pudieran desarrollarse en una sociedad que trataba de olvidarse de las continuas crisis.

Pero, los sectores más pobres también tenían sus juguetes, un poco menos modernos, pero igual de funcionales, como lo fueron los juguetes piñateros. Indudablemente, en cualquier situación y estrato social, los jugadores tenían por igual el elemento más importante que ningún juguete superará ni reemplazará; la imaginación.

Como podemos apreciar, Lili Ledy y CIPSA, al igual que muchas empresas jugueteras mexicanas cerraron en los 80, década en la que México comienza su precipitada apertura y con ello el declive del “milagro mexicano”, ocasionando que gran parte de la industria juguetera tuviese que enfrentarse a la competencia extranjera, sin ser lo suficientemente competitiva, ya que se incrementó el costo de los insumos y no contaban con herramientas tecnológicamente más avanzadas, los que sumados con la fuerte propaganda desplegada por las transnacionales, a través de los medios masivos de comunicación, se volvieron más vulnerable que el resto de la industria nacional.

3.1.2 La situación actual de los juguetes mexicanos

Ahora bien, ya conociendo la historia de nuestra industria, es importante mencionar que la industria juguetera es regulada tanto a nivel nacional como internacional. El Consejo Internacional de la Industria del Juguete (ICTI, por sus siglas en inglés), es el organismo que congrega a todas las asociaciones de la industria juguetera nacional de cada país, en este caso, México está representado por la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete A.C (AMIJU), la cual, en teoría, reúne a los productores de juguetes nacionales. Ambas tienen la misión de

promover y vigilar que los fabricantes cumplan con los estándares de calidad y seguridad en todos y cada uno de los aspectos que envuelven a la industria, desde la normatividad hasta programas de protección al medio ambiente⁹⁷.

Hasta el 2007, la AMIJU tenía “78 empresas afiliadas. Su presidente, Miguel Ángel Martín González, indica que de ese total, sólo dos son las de mayor relevancia: Hasbro y Mattel (2.5%). Le siguen 26 medianas (33.3%) y 50 pequeñas (64.10%). Dentro de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), todavía hay quienes se “resisten” a dar el salto y prefieren seguir fabricando sus juguetes tradicionales...”⁹⁸, mientras que en 1990 existían 320 de las cuales el 95% eran mexicanas.

No obstante, hoy en día sólo se encuentran afiliadas 39, de las cuales 26 son mexicanas y 13 extranjeras, lamentablemente, aunque son más, muchas de ellas fungen sólo como comercializadoras y únicamente son 5 las que han logrado mantenerse en el mercado: Plásticos Impala, Fotorama de México, Mi Alegría, Prinsel y Apache, que junto con algunas PyMes representan únicamente el 35% de la producción total, ya que en la AMIJU, no se encuentran afiliados los artesanos.

Así es como se compone una industria llena de carencias, misma que no se desarrolló como requería, sólo cubrió demandas y necesidades durante un periodo desde el ISI, el desarrollo estabilizador y hasta el desarrollo compartido; pero, con la llegada de las grandes empresas transnacionales y con la apertura comercial que tuvo México desde 1980, el mercado vio reflejada la desigualdad entre lo “hecho en México” y lo “manufacturado en México”, como a continuación se menciona:

⁹⁷ Para conocer más detalles acerca de ambas instituciones consultar: *International Council of Toy Industries*, What is ICTI?, [en línea], New York, Dirección URL: <http://www.toy-icti.org/about/whatis.html>; *Asociación Mexicana de la Industria del Juguete A.C.*, ¿Quiénes somos?, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.amiju.org.mx/>

⁹⁸ *Rebeca Martre*, “Juguetes quienes se divierten”, [en línea], México, Revista Manufactura, 29 de mayo de 2007, Dirección URL: <http://www.manufactura.mx/industria/2007/05/29/juguetes-quienes-se-divierten> [consulta: 28 de mayo de 2013]

...Although some domestic producers have been able to leverage their long-standing tradition of toy making to maintain growth in toys and games, domestic producers remain small, and those with a market share of over 1% are very few. Traditional toys and games were dominated by three major international companies in 2011 – Mattel, Hasbro and Edacom (Lego).: The success of international producers over domestic producers comes from the ability to use economies of scale to keep prices competitive, the use of popular licenses, and large investment in mass media advertising campaigns...⁹⁹.

México es el tercer país productor de juguetes, después de China y Brasil. El mercado está valuado en aproximadamente 2 000 millones de dólares y su comercio entre 3,000 y 4, 000 millones de dólares anuales, de manera que su valor en 2009 ascendió a 3,971 millones de dólares¹⁰⁰. Lamentablemente, gran parte de esta producción y las ganancias que genera queda en las manos de las grandes empresas transnacionales, que en su mayoría son estadounidenses y chinas, éstas últimas, son las que generan mayores pérdidas al sector por la manera en la que sus productos ingresan al país.

Por otro lado, de acuerdo con los últimos datos del INEGI en el 2011, la industria manufacturera aportó 35.7% del Producto Interno Bruto (PIB) que fue del 3.9%, dentro del cual la industria juguetera generó aproximadamente el 2.5%, mientras que dos años antes apenas alcanzaba el 1%¹⁰¹.

Asimismo, esta industria ocupaba hasta el año pasado (2012) a 9,682 personas y en el primer trimestre de 2013 ocupa a 10, 285 personas, es decir,

⁹⁹S/A, "Country Report, Toys and Games in México", [en línea], Euromonitor International, June 2007, Dirección URL: <http://www.euromonitor.com/toys-and-games-in-mexico/report> [consulta: 29 de Mayo de 2013]

¹⁰⁰ Unidad de Inteligencia de Negocios, Reporte en Materia de Inversión y Comercio para el Sector de Juguetes en México, [en línea], 3 pp., México, PROMEXICO, 18 de diciembre de 2011, Dirección URL: http://www.cctvradiogroups.edu.ms/archivos/Perfil_sectorial_inversion_comercio_sector_juquetes.pdf, [consulta: 25 de enero de 2013]

¹⁰¹ Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Producto Interno Bruto Nominal, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/pibcorr.asp>, [consulta: 6 de mayo de 2013]

menos del 1% de la PEA, mientras que en 2007 generaba alrededor de 28 000 empleos¹⁰². Esto demuestra que en cinco años hubo una tendencia a la baja bastante marcada, parte de ella se debió a la crisis económica y financiera mundial, que provocó una gran pérdida de productividad y empleos, sin embargo, en el primer trimestre de 2012 y 2013 se muestra una tendencia a la alza, pero que no deja de ser lenta y aún cuando ya conocemos la composición del sector.

Las grandes empresas transnacionales han dominado durante los últimos 30 años, y ¿cómo no?, si México cuenta con un mercado muy vasto; pues, de acuerdo con el último censo de población en 2010, hay alrededor de 45 millones de personas dependientes de 0-14 años de edad y consideremos que en nuestro país sobran los pretextos para regalar un juguete, ya sea en las fechas decembrinas, en el día de Reyes, en el día del niño, en los fines de curso, en los cumpleaños ó en otras ocasiones.

Sin embargo, en esas mismas tres décadas, para la industria mexicana del juguete, han sido de constante lucha por mantenerse dentro de la economía mexicana y no desaparecer frente a los productos de alta tecnología, como son los chinos. A pesar de las cifras, la esperanza de rescatar lo que queda del sector es mucha, pero solamente éste es el reflejo del poco éxito las empresas más grandes que atravesaron por tiempos difíciles y optaron por desaparecer en lugar de modernizarse tal como le sucedió a Lili Ledy o CIPSA; en algunos años será inevitable que esto les pase a las empresas como Mi Alegría que ya empiezan a llevar prácticas de economías de escala, en lugar de innovar y fabricar en México.

¹⁰² *Ibid*, Encuesta mensual de la industria manufacturera EMIM. SCIAN 2007, [en línea], México, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/encuestas/establecimientos/indus_manu/emin_scian/emin.pdf, [consulta: 6 de mayo de 2013]

3.2 Problemáticas de la industria del juguete

El aporte de la industria juguetera a la economía mexicana no ha tenido gran relevancia, sin embargo, si no fuera rentable, las empresas extranjeras que acaparan el mercado nacional, Hasbro, Lego y Mattel, ya se habrían retirado; pero, no ha sido así y, por el contrario, nuestro país continúa siendo inundado, no sólo por juguetes de éstas sino de otros países, los cuales le han dado gran importancia a este sector como son: Alemania, España y China, esta última es la que mayor impacto ha tenido y el que consideramos, ha opacado a nuestra ya dañada industria, convirtiéndose en un competidor voraz que no sólo ha invadido el mercado mexicano sino que nos ha desplazado de los principales destinos de nuestras exportaciones de juguetes.

No obstante, antes de empezar a hablar de nuestro socio asiático, tenemos que conocer los factores endógenos que han llevado a la ruina a este sector, del que muchos mexicanos dependen, porque aún es posible ver en la calle o en los mercados populares del Distrito Federal como es el de Coyoacán o el de la Ciudadela y en los de provincia, a personas cuya fuente de ingresos es la venta de juguetes artesanales o de plástico, que ellas mismas elaboran y cuya inversión es superior a las ganancias obtenidas.

Ahora bien, una vez abordados los factores nacionales, nos detendremos a analizar los problemas exógenos que hemos detectado, con la finalidad de exponer la fragilidad de nuestra industria frente a nuestra contraparte china.

Para empezar, los problemas a los cuales se enfrenta la industria mexicana del juguete se pueden identificar como los siguientes: la falta de apoyo del gobierno, el alto costo de insumos de producción, la escasez de mano de obra especializada, la carencia de herramientas y maquinaria tecnológicamente más avanzadas, la ausencia de emprendedores y de innovación por parte de las empresas mexicanas, el problema de la responsabilidad en el modo de operar y progresar, el impacto de los medios de comunicación en la creación de una

generación de “niños tecnológicos”, la poca diversificación de los mercados, la apertura comercial de México, el ingreso de China a la OMC y las prácticas desleales que ejerce.

“Candil de la calle, oscuridad de la casa”, este dicho popular podría explicar la relación existente entre la industria juguetera mexicana y el gobierno federal. De ahí que consideremos que es éste último sea la parte medular de las problemáticas por las que atraviesa este sector. La razón es que éste ha llevado a cabo políticas poco adecuadas que no han permitido el desarrollo de nuestra industria; pues, como hemos visto a lo largo del primer capítulo de esta investigación, la decadencia de los juguetes mexicanos y otras industrias comienza con el ingreso de México al GATT y su consiguiente inserción al modelo neoliberal en una época de crisis y cuando el proceso de industrialización se estaba desarrollando para consolidar la segunda revolución industrial y poder pasar a la tercera, por lo que los fabricantes de juguetes, cuyos productos superaban, en calidad, a los de las transnacionales, no eran lo suficientemente modernos para enfrentarse a la desmedida entrada productos de alta tecnología y que eran reproducidos en poco tiempo.

Sin embargo, con la entrada de China a la OMC, esta desprotección gubernamental al sector, se hizo más evidente. El 11 de diciembre de 2011, venció el acuerdo de las medidas arancelarias de transición a los juguetes provenientes de China pactado dentro del anexo 7 del acuerdo de adhesión, a partir de esta fecha, sólo pagaría el arancel de la Nación Más Favorecida; o sea del 15% al 0%, frente a este hecho la AMIJU solicitó la ampliación de dicho arancel al 30% o, bien, lograr un nuevo acuerdo para aplazar la desgravación; no obstante, el gobierno de México con tal de “cumplir con lo acordado” no se sentó a negociar.

Sin embargo, a lo largo de 10 años éste tampoco hizo alguna inversión que permitiera elevar la competitividad de nuestra industria juguetera. En 2009, se planteó la idea de crear el Instituto del Diseño del Juguete, que tendría convenios con distintas universidades públicas y privadas, para que se construyera; para

esto el gobierno, a través de la Secretaría de Economía (SE), invertiría 2 millones de dólares; pero, todo quedó en el tintero porque, hasta el día de hoy, ninguna de las tres sedes que se habían considerado han sido construidas¹⁰³.

Por otro lado, las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMe), pero sobre todo, lo artesanos independientes, se enfrentan a diversas dificultades para acceder a créditos de las instituciones bancarias privadas, ya que para poder hacerlo deben tener por lo menos un año de existencia, durante el cual deben comprobar: que sus actividades son lícitas, que son rentables, que tienen potencial de crecimiento, que su contabilidad es clara, que tenga una cuenta de ahorro e inversión abiertas en la institución bancaria en la cual manejen saldos promedio arriba de 50, 000 pesos. Ahora bien, en el caso de los artesanos, éstos deben darse de alta ante Hacienda como personas físicas con actividad empresarial y, lo más curioso, es que éstos, la persona moral y/o sus apoderados, cuenten con un historial crediticio limpio. Todo ello, para que el banco pueda medir el riesgo de incobrabilidad; información y requisitos con los cuales ellos no cuentan, dado que el financiamiento es solicitado para que comiencen a producir y, por tanto, poder contratar los servicios necesarios para conocer sus ingresos y egresos reales.

En caso de no cumplir con los requisitos anteriores, los bancos solicitan garantías (como bienes muebles e inmuebles) a fin de respaldarse ante una eventual falta de pago del crédito, por lo que sus tasas de interés son muy altas para un monto mínimo otorgado. Por esta razón, muchos de los solicitantes terminan por no recurrir a estos créditos y, por ende, sus planes de crear o modernizar su empresa se quedan estancados.

Ahora bien, cuando buscan acceder al Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa¹⁰⁴ deben participar en una convocatoria en la cual

¹⁰³ Ivet Rodríguez, "Diseño, clave para juguetes mexicanos", [en línea], México, Revista Manufactura, 15 de diciembre de 2010, Dirección URL: <http://www.manufactura.mx/industria/2010/12/15/diseo-clave-para-juguetes-mexicanos>, [consulta: 25 de mayo de 2013]

¹⁰⁴ El Fondo Micro, PyMe, tiene el objetivo de contribuir al desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos a proyectos que fomenten la creación, consolidación y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas

deben presentar un proyecto para comprobar su rentabilidad, la cantidad de empleos que van a ser generados, el sector que será beneficiado; aunado al porcentaje de aportación a la economía nacional y su estrategia crecimiento. Aunque los requisitos parecen ser sencillos, es un proceso que toma bastante tiempo debido a que los proyectos son sometidos a revisión y evaluación por el consejo directivo integrado por representantes de la SE y, por si fuera poco, nuestras instituciones están bastante corrompidas, por lo tanto, los apoyos terminan en manos de amigos y familiares de los funcionarios.

Por otro lado, es importante reconocer que la industria juguetera, al ser parte del sector manufacturero, está beneficiada por parte de los programas de promoción sectorial (PROSEC), que permiten importar insumos para elaborar sus productos, pagando un “arancel ad-valorem” preestablecido de 0 a 7%, pero, si no están inscritos en éste pagan del 13% al 23%”¹⁰⁵; sin necesidad de que los juguetes tengan que ser exportados y puedan ser comercializados en el país.

Asimismo, existe el Programa para la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), el cual considera estrategia de competitividad y outsourcing. Consiste en la importación temporal de bienes para la elaboración de productos destinados a la exportación, desde materias primas hasta maquinarias, sin que se pague el impuesto general de importación (IGI), el impuesto al valor agregado (IVA) y, si están vigentes, las cuotas compensatorias (CC)¹⁰⁶.

y las iniciativas de los emprendedores, así como de aquellos que promuevan la inversión productiva que permitan generar más y mejores empleos, más y mejores micro, pequeñas y medianas empresas y más y mejores emprendedores. Para mayores detalles véase: Diario Oficial de la Federación, “Acuerdo mediante el cual se dan a conocer las reglas de operación del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana empresa (Fondo PYME) para el ejercicio fiscal 2012”, [en línea], México, Dirección URL: http://www.fondopyme.gob.mx/2012/pdfs/RO_FPYME_2012_DOF_23122011.pdf, [consulta:5 de junio de 2013].

¹⁰⁵ PROMEXICO, “Apoyos para el exportador: Programas de Promoción Sectorial (PROSEC)”, [en línea], México, Dirección URL: http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Interactivos/Capacitacion_virtual/Formacion_integral_para_exportar/curso3/3-04e.htm, [consulta: 16 de mayo de 2013].

Estos dos programas, han sido bastante eficientes para apoyar a las empresas que ya están consolidadas como Mi Alegría; pero, lamentablemente, son las empresas transnacionales las que mayores beneficios han obtenido, si consideramos que las MiPyMe y, aún más, los artesanos, no cuentan con el capital suficiente para comprar insumos en México y, mucho menos, para importarlos.

Lo anterior nos lleva al siguiente punto, el alto costo de los insumos, debido a la tendencia de la economía mexicana por presentar inflación y, en los últimos cinco años, el precio de los bienes y servicios, pues aunque éste se ha mantenido en un dígito, el poder adquisitivo no ha sido suficiente; agravándose, con ello, la situación de la industria juguetera.

De acuerdo a lo mencionado con anterioridad, los juguetes tradicionales mexicanos requieren principalmente de madera, como principal insumo de producción, sin embargo, es costosa debido a la tala desmesurada de todo tipo de árboles, lo cual ha provocado muchas afectaciones ambientales; aunadas al aumento de restricciones y regulaciones de explotación por la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT); por consiguiente, la oferta se hace más escasa. Así, en el caso de los juguetes de plástico éstos requieren de diferentes clases de este material, del cual México no es un gran productor e incluso mantiene un déficit comercial de aproximadamente 50%¹⁰⁷; lo que encarece su producción al importarlo. Además, el sector no cuenta con la maquinaria especial para su reciclaje; dado que es muy consumido por los mexicanos en diferentes presentaciones, tales como: botellas hechas con PET y, aún más, se ha encarecido este material, especialmente desde 2008 en el que los precios del petróleo crudo han ido a la alza, sumándose a lo anterior el incremento de 9% en las tarifas de energía eléctrica, durante el 2012¹⁰⁸; lo que dificulta aún

¹⁰⁷ En 2011 importó 2.93 millones de dólares, mientras que exportó sólo 1.2. Véase: Mónica Paloma Conde Ortiz, "Presente futuro de la industria del plástico en México", [en línea], México, PEMEX, Dirección URL: <http://www.ptq.pemex.mx/productosyservicios/eventosdescargas/Documents/Foro%20PEMEX%20Petroqu%C3%ADmica/2012/03%20Mercado%20plásticos%202012.pdf>, [consulta: 10 de junio de 2013]

¹⁰⁸ S/A, "México tiene la tercera inflación más alta de la OCDE", [en línea], México, El Economista, 2 de octubre de 2012, p. 2

más producir estos juguetes y venderlos sin elevar sus costos y, por ello, no son competitivos en el mercado nacional y menos aún en el internacional.

Por otro lado, la televisión y las tecnologías de la información han provocado una gran demanda de artículos extranjeros y lo que en 1960 no estaba ni siquiera en la imaginación de la industria mexicana naciente, internet cambió el paradigma, debido a que los juguetes fueron evolucionando hasta ser cada más sofisticados en sus componentes y desarrollo, el que México nunca pudo alcanzar y mucho menos sostener; razón por la cual el sector juguetero depende 100% del diseño basado en los últimos avances tecnológicos. No obstante, esto no se puede lograr sin una mano de obra especializada y el país no cuenta con ella, dada la escasez de oportunidades, tanto educativas como laborales.

Desafortunadamente no se cuentan con escuelas o carreras enfocadas al estudio del sector, las cuales lleven a cabo investigaciones de mercado, sobre la seguridad, calidad y el uso de nuevas tecnologías en los juguetes mexicanos; siempre y cuando conserven su propósito lúdico y tradición nacional.

Cabe anotar que existen profesionistas de áreas económico-administrativas, ingenierías o diseño gráfico, empero, cuando concluyen sus estudios no son contratados por las empresas, dada su falta de experiencia y baja especialización en el área de la vacante disponible; por otro lado, las empresas tienen poco interés en capacitar a los trabajadores, dado el costo que esto conlleva.

Estos factores ocasionan tres problemas: 1. La fuga de cerebros, 2. El incremento en las tasas de informalidad laboral (la cual en 2012 fue de 59% de la PEA) y 3. El empresario afirma que hay poco personal técnicamente capacitado para ser insertado al proceso productivo; pero, si tomamos en cuenta que la demanda es alta y la oferta muy baja, los diseños, los moldes y la fabricación se tienen que mandar a hacer en otros países donde hay disponibilidad de una mano

de obra profesionalizada y de bajo costo, como es el caso de la mano de obra china¹⁰⁹.

China, de modo inteligente y práctico, ha apostado por inyectar capital a su sistema de educación implicando que la misma llegué a la periferia de los centros productivos y a la zona rural, dónde también se está presentado un incremento en las oportunidades de trabajo, ya que se están creando nuevas fábricas y los salarios han aumentado, hecho que ha permitido que las empresas jugueteras de todo el mundo comiencen a analizar sí es conveniente seguir utilizando la mano de obra y tecnología china para fabricar sus juguetes o regresar a la producción interna.

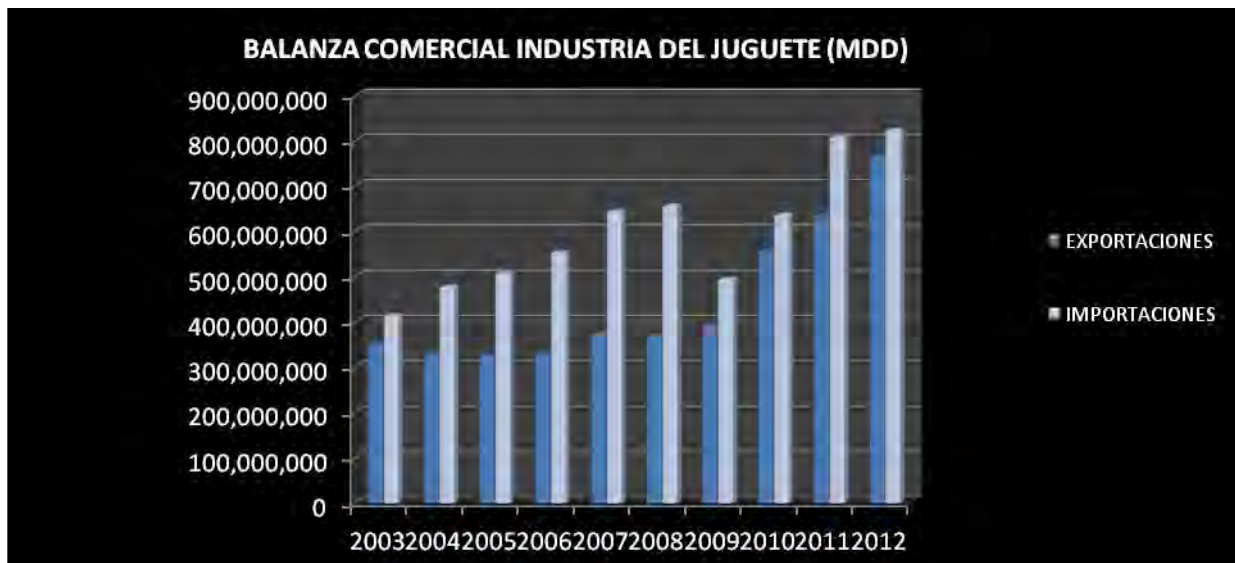
Esta falta de personal capacitado, ha sido una de las causantes por las cuales nuestro país no ha podido pasar a la tercera revolución industrial, de ahí que los fabricantes de juguetes, como los de otras industrias, no hayan podido contar con los conocimientos para crear maquinaria y herramientas de vanguardia para producir; pero, también hay que reconocer que las empresas que pueden invertir en ello, se muestran reacias porque implica “perder” parte de sus ganancias, al resultarles más barato importar los juguetes terminados, aunque ello implique una menor calidad y resultando en una pérdida dentro del mercado nacional.

Aunque, después de la anterior evaluación, los resultados son claros, debemos considerar los siguientes efectos en la industria que son cuantificables mediante aproximaciones numéricas, las que permiten conocer las entrañas de este sector en declive.

La falta de diversificación de diseños y el rezago técnico de los juguetes ha llevado a las tiendas de autoservicio, productoras y comercializadoras mexicanas a ampliar su línea de juguetes a través de importaciones, provocando con ello un déficit comercial bastante grave en el sector de la industria juguetera del país.

¹⁰⁹ Rebeca Martre, *Op.Cit.*

GRÁFICA 7



FUENTE: Elaboración propia con datos tomados del SIAVI¹¹⁰.

Con base en la gráfica 10 se aprecia que mantenemos un déficit comercial en este sector ya que porcentualmente nuestras importaciones son de un 51% frente a 49% en exportaciones para el año 2012 y para lograr un equilibrio comercial en la industria del juguete, el trabajo de las empresas implicaría acercarse, observar, adoptar modelos y modos de producción de las empresas transnacionales que apuestan a la innovación visualizando nuevos juguetes y artículos que promuevan que el consumidor no sólo juegue, sino que aprenda.

Ejemplo de lo antes expuesto, encontramos a la empresa de juguetes Mi alegría, la cual es 100% mexicana y fue creada en 1956 por Ángel Algara de Azcue y que se encarga de fabricar juguetes didácticos, científicos y de belleza¹¹¹. Esta empresa era considerada como la productora de una de las mejores marcas de juguetes, porque, además de incentivar a los niños a asumir papeles de adultos, eran de buena calidad; pero, en el momento que entró la competencia extranjera esta característica se fue perdiendo, pues en lugar de invertir en nueva

¹¹⁰ Sistema de información Arancelaria Vía Internet, "Estadísticas mensuales", [en línea], México, Secretaría de Economía, Dirección URL: <http://www.economia-snci.gob.mx/>, [consulta: 6-7 de junio de 2013]

¹¹¹ Mi Alegría, "¿Quiénes somos?", [en línea], México, Dirección URL: <http://www.mialegria.com.mx/quienes.html>, [consulta: 11 de mayo de 2013]

tecnología, acercarse a las transnacionales a través de alianzas estratégicas para aprender y de que su personal se capacitara, decidió abaratar costos al grado de que actualmente manda a hacer sus productos a China, por lo que sus ganancias terminan siendo pocas y sus juguetes dejaron de ser una buena opción para los padres.

¿Cuándo fue la última vez en que hemos comprado un juguete nacional?, nos cuestionamos y respondemos que: estamos en una época en la que los medios de comunicación masivos, las redes sociales y otras tecnologías de la información han tenido gran impacto en el pensamiento y en los intereses de los niños y de los padres. Actualmente, deja de ser extraordinario ver a un pequeño que le pide a los Reyes un celular o una computadora, tampoco es raro ver en ese día las calles y los parques vacíos. Así, los días en que los niños salían a reunirse con sus amigos para jugar con la pelota o con las canicas y las niñas con las muñecas y carritos del supermercado, se han extinguido.

Por lo tanto, un problema más al que se tiene que enfrentar nuestro sector es la falta de una sociedad que tenga la cultura para consumir los juguetes mexicanos, tanto artesanales como plásticos, es decir, vivimos en un mundo globalizado, en el que quien tenga lo último en tecnología se posiciona en un nivel social “superior”, por eso es que, los consumidores buscan el juguete de moda o lo último en tecnología aunque sea en imitación, en lugar de elegir un juguete que cumpla con el objetivo de desarrollar la imaginación del niño, todo sea con tal de “estar a la delantera del pelotón de la moda”¹¹².

Entonces, se puede decir que la pérdida del mercado nacional es de los problemas más graves; muy pocas son las empresas mexicanas que subsisten en el mercado y participan en el mismo. Muchas de las marcas de juguetes que se encuentran en cualquier lado son chinas y, aunque no se sepa, muchas veces, ¿cómo entran?, los consumidores de todos modos, las prefieren por ser baratas y desechables, al final éstos van a terminar abandonados.

¹¹² Zygmunt Bauman, Vida de consumo, México, Fondo de Cultura Económica, 2007, p. 115.

La informalidad ha sido otro factor que ha agravado la pérdida de mercado nacional de los juguetes mexicanos, ya que los vendedores obtienen juguetes chinos a bajo costo gracias a las prácticas desleales de empresas trasnacionales, como son: el dumping, la subvenciones, el contrabando y la piratería y otras actividades ilegales como el asalto a los transportistas¹¹³, que han adoptado las empresas que radican aquí y que se consideran mexicanas, ya sean subsidiarias, manufactureras o productoras.

No obstante, no hay que olvidarnos del papel que juega la AMIJU, creada en 1991. Esta asociación se dedica a congregar a todas las empresas “mexicanas” productoras y distribuidoras de juguetes, mediante el pago de una mensualidad, y brindar información sobre normatividad y estadística del sector con el objetivo de “preservar, fortalecer, unificar, aumentar y coordinar las actividades del sector juguetero mexicano”¹¹⁴. Sin embargo, sus actividades dejan mucho que desear, debido a que el gobierno no le ha dado el suficiente apoyo al sector y, mucho menos, a los artesanos.

En países como China o Alemania, sus respectivas asociaciones se encargan de llevar a cabo ferias nacionales e internacionales de juguetes, en las cuales se invitan, tanto a grandes empresas como a MiPyMe`s y a los artesanos, para que puedan exponer sus producto; lo cual incentiva a nuevos emprendedores a innovar en juguetes. Asimismo, realizan investigaciones sectoriales y de mercado para que los fabricantes puedan acceder a los insumos sin tener que invertir grandes cantidades de dinero, con la finalidad de crear nichos de mercado nacionales e internacionales.

Por ejemplo, el último proyecto de la China Toy & Juvenile Products Association (asociación china homóloga de la AMIJU) es potencializar el

¹¹³ Los juguetes adquiridos por esta forma son comercializados principalmente en mercados que se caracterizan por los altos niveles de delincuencia y los cuales generan las mayores pérdidas monetarias al sector y fungen como CEDIS, tales como Tepito, Lagunilla, La Merced, Mercado de Sonora y demás puestos ambulantes establecidos en el centro de la Ciudad de México y dentro de la franja fronteriza.

¹¹⁴ Asociación Mexicana de la Industria del Juguete A.C., ¿Quiénes somos?, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.amiju.org.mx/>, [consulta: 12 de junio de 2013]

crecimiento de una pequeña región llamada Yunhe, al sureste de China, para continuar con la producción de juguetes de madera y bambú, pues en esta región se produce aproximadamente el 70% de los juguetes artesanales. La estrategia está enfocada en que sea la zona exclusiva de explotación de maderas para esta industria, pero que, al mismo tiempo, se reforeste para así evitar problemas medioambientales¹¹⁵ y el aumento en los costos de este material.

Así entonces, la AMIJU necesita mejorar su estructura para dar mayor promoción al sector, tanto dentro de México como fuera de él y las ferias internacionales son una gran oportunidad. Pero también es importante que la institución dé a conocer sus servicios en todas las regiones de la República Mexicana, ya que ha caído en un status de conformismo, en el que si no se acercan a ella, ésta no trabaja para reunir a todos los jugueteros, especialmente en las zonas rurales. Además debe considerar que, sin afán de discriminar, debe priorizar a las empresas y artesanos mexicanos y no basarse solamente en el pago de una mensualidad para darles el servicio, recordando que muchas MiPyMes no cuentan con los recursos para inscribirse en ella.

El hecho de que a la industria del juguete se le pronostique que “crecerá en el 2013 hasta el 7%” implicaría que nuestro sector sea fuerte, aunque en realidad esto no sucede así. Si consideramos que el 65% de la producción y las exportaciones está en manos de sólo 3 empresas trasnacionales, dudamos que llegue a ese crecimiento en el 2013.

Ahora bien, han sido varias las circunstancias internacionales que también han afectado no sólo al sector productivo sino a todo lo que éste representa. En 2008, la crisis económica y financiera internacional, originada en Estados Unidos, afectó al sector productivo en general con la sobrevalorización de los productos mostrando la cara de la globalización de la cual cada uno de los Estados, que alguna vez lo adoptaron, no pudieron protegerse. Para el sector de los juguetes la

¹¹⁵ China Toy & Juvenile Products Association, Chinas's wooden toy base-Yunhe county, a place of beauty and stories, [en línea], China, Dirección URL: <http://www.tjpa-china.org/html/News/121002/2223.html>, [consulta: 12 de junio de 2013]

consecuencia no fue ajena, ya que en el año 2009, se perdieron el 10% de las ventas anuales y la mano de obra perdió 1,400 trabajadores¹¹⁶.

Los retos a los que se enfrentan nuestro sector y, al mismo tiempo, nuestra economía para salir adelante son: es el establecimiento de alianzas con su contraparte china, para que se lleve a cabo una transferencia de ciencia y tecnología, pero sobre todo de know how o de la eficacia para la entrega (just in time) e innovarse. De manera que la industria mexicana no sólo haga copias de los productos chinos, sino que cree e innove sus propios procesos productivos y diseños, incluso que éstos lleguen a ser más avanzados que los de los chinos. ¿Si China lo hizo con nuestra tecnología y productos, por qué México no?

Una vez que se han mencionado los retos que debe superar nuestra industria juguetera, es preciso señalar que muchos de éstos se pueden lograr en la medida de que se le dé la importancia debida y, tanto el gobierno como las empresas productoras trabajen en conjunto.

3.2.1 Efectos en la industria del juguete

Los juguetes mexicanos son una muestra de la identidad de nuestra sociedad ancestral. Con el paso del tiempo, se han modernizado, sin que ello signifique la pérdida de su esencia nacional, los materiales, los colores y los diseños han cambiado; pero, no ha sido suficiente para la industria de un país inmerso en el proceso de globalización, donde la competencia es mucho más exigente.

Hoy en día, hablamos de la “fábrica global”, que el proceso de Globalización ha incentivado mediante la creación de grandes redes económicas que incluyen cada una de las fases del proceso productivo hasta la distribución y

¹¹⁶ Paulina Monroy, “Pierden su turno los juguetes mexicanos”, [en línea], *Revista Fortuna*, 15 de Febrero de 2010, México, Dirección URL: <http://revistafortuna.com.mx/contenido/2010/02/15/pierden-su-turno-los-juguetes-mexicano/>, [consulta: 01 de junio de 2013]

comercialización de los productos terminados y el flujo de capitales a nivel internacional. Todos ellos llevados a cabo gracias a los nuevos avances tecnológicos; por lo tanto, el concepto de economías de escala hace referencia a la tendencia que tienen los países desarrollados y sus empresas trasnacionales por manufacturar sus productos en aquellos países -en su mayoría en desarrollo y subdesarrollados- que cuentan con las materias primas y los recursos humanos necesarios para fabricar grandes cantidades de mercancía en menor tiempo y a costos imbatibles por parte de la competencia, generándoles así mayores ganancias¹¹⁷.

Justamente las grandes empresas jugueteras han adoptado esta estrategia, mandan a fabricar sus juguetes a China que produce y comercializa el 80% de los juguetes a nivel mundial, donde, si bien, cuentan con maquinaria de punta y mano de obra barata, no existen leyes que protejan la propiedad intelectual, por lo que se aprovecha para copiar las mercancías y con sólo añadir un pequeño detalle y elaborarlos con materiales de baja calidad se la puede diferenciar. Es decir, se ponen a la venta muñecas o carritos genéricos, aunque sean hechos con materiales tóxicos y desechables, pero, ¡qué juguete no tienen el mismo destino!

La adhesión de China a la OMC, como se ha mencionado y explicado en el capítulo 2, fue un factor más que influyó en una pérdida notoria del mercado nacional; el ingreso de mercancías en un libre tránsito condujo a que las empresas mexicanas tuvieran que desaparecer o convertirse en importadoras, ya que no podían competir con las “novedades” que ofrecían los juguetes chinos y, en el mejor de los casos, las grandes empresas mexicanas tuvieron que fusionarse en una ó apostar por la innovación con la finalidad de ser competitivas y subsistir.

Los esfuerzos actuales por frenar la entrada de productos de China no son suficientes, a pesar de que existen elementos en el comercio exterior que deben cumplir los importadores al traerlos como en la Norma Oficial Mexicana de la

¹¹⁷Octavio Ianni, Teorías de la globalización, Siglo XXI Editores, UNAM, México, 1996, p. 189. El autor plantea que la fábrica global se instala más allá de cualquier frontera; articula capital, tecnología, fuerza de trabajo, división del trabajo social y otras fuerzas productivas.

Secretaria de Salud 015-1 (que menciona los requisitos a cumplir para que los juguetes no tengan contenidos tóxicos); pero, la entrada de productos mediante el contrabando o la piratería, en el caso de los juguetes, llegan como la novedad a los consumidores mexicanos y, los que, en cuestiones de precio, hacen que la elección peligrosa sea la que se elija.

Por lo cual, nos encontramos en un escenario en el que los juguetes mexicanos, ya sea los tradicionales o de plástico, como las pelotas, triciclos y juegos de té pelean por mantenerse en la preferencia de los consumidores contra los juguetes chinos como los carritos montables a control remoto, cocinas mágicas y video juegos, gracias a la aparición de la economías de escala.

Actualmente las tendencias y gustos de los niños por juguetes didácticos, artesanales o de plástico han disminuido, ahora su interés es por juguetes tecnológicos y otros productos como smart phones, tablets o reproductores de música, en los cuales pueden descargar juegos o aplicaciones (apps) y divertirse sin necesidad de reunirse con los amigos, ya que estos están representados por animaciones (avatares) y pueden tener contacto a través de internet, pero que son bastante costosos; frente a esto, China ha aprovechado que en México no existen empresas capaces de producirlos o copiarlos.

Los juguetes que entran por medio del contrabando ascienden aproximadamente en un 20% respecto a la oferta juguetera que se mueve en nuestro país, lo que se traduce en 600 millones de dólares de pérdidas en el estimado de cada año de juguetes contrabandeados¹¹⁸ y, si consideramos que sólo en 2 fechas (Día de Reyes y Día del niño) la oferta es trascendente, el valor del juguete recibe una subvaloración en el resto del año con la finalidad que se vendan o se mueva la producción comprada y en su defecto producida.

Esto se puede expresar y visualizar en el costo real de los juguetes que demanda la población, pues un juguete mexicano tiene un precio al público por

¹¹⁸ S/A, "Estiman en 600 mdd las ventas de juguetes ilegales en México", [en línea], *El porvenir*, 30 de Septiembre de 2018, México, Dirección URL: http://www.elporvenir.com.mx/notas.asp?nota_id=253179, [consulta: 03 de junio de 2013]

más de 300 pesos, en comparación del mismo juguete, pero copiado en China, su precio por lo menos tiene un valor 50% menor. Ahora bien, hay que considerar que el promedio de gasto que genera un mexicano en la compra de juguetes ascendía en el 2004 a 1,340 pesos para navidad¹¹⁹ y en el 2012, el costo supera el doble. En términos nacionales, las familias mexicanas gastan aproximadamente 79 millones de pesos en artículos educativos y juguetes o lo que es lo mismo el 13.5% de sus ingresos anuales¹²⁰.

Por ello, la industria juguetera, en el marco de la relación bilateral entre México y China, muestra una gran fragilidad y no existe un punto de comparación. Mientras que las importaciones sigan creciendo y la productividad nacional no genere un avance para exportar a China, seguiremos viviendo un déficit que en algunos años éste termine por no realizar, tanto exportaciones como importaciones netas; pues, un factor que ha profundizado este déficit es que las PyMes localizadas en la provincia de Guandong, China, venden al menudeo por internet.

Y si con el contrabando no bastará para afectar a la industria, uno de los efectos menos cuantificables, pero que inevitablemente tienen un peso negativo son los juguetes que no tienen licencia para usarse o también denominados “piratas”.

La piratería, al año, hace que se pierdan alrededor de 100 millones de dólares, implicando el 5% de las ventas anuales aproximadamente¹²¹, siendo de China los principales artículos copiados. Esto no es nuevo para el mercado mexicano, dado que existen muchas empresas importadoras que no tienen licencia para reproducir juguetes de marcas como Mattel, Hasbro, Mi Alegría, Lego

¹¹⁹ INEGI, Encuesta de Ingreso Gasto de los Hogares, [en línea] México, 2004 Dirección URL: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/Encuestas/Hogares/regulares/Enigh/>, [consulta: 03 de junio de 2013]

¹²⁰ S/A, “México es mercado atractivo en la industria del juguete”, [en línea], Mexican Business Web, 03 de octubre de 2012, México, Dirección URL: <http://www.mexicanbusinessweb.mx/sectores-productivos-de-mexico/sectorproductivoindustrial/mexico-es-mercado-atractivo-en-la-industria-del-juguete/>, [consulta 04 de junio de 2013]

¹²¹ Asociación Mexicana de Promoción y Licenciamiento de Marcas A.C. (PROMARCA), Cuesta dls. 100 millones la piratería de juguetes, [en línea], México, Diciembre 2010, Dirección URL: <http://promarca.org.mx/noticias51.php>, [consulta: 05 de junio de 2013]

ó Disney, por mencionar algunas y, que con tal de traer mercancía al país de forma ilícita, deciden aventurarse a meter la mercancía por vía terrestre y marítima. Al llegar a la Aduana, la Autoridad solicita los permisos para usar la licencia de la marca, pero al no contar con dicho documento se procede al decomiso de la mercancía, la cual ingresa sin pagar impuestos a través del soborno de los funcionarios aduanales, por lo que “misteriosamente” los juguetes se declaran desaparecidos.

Otra forma que muestra la corrupción dentro del proceso de despacho de mercancías, es cuando los juguetes reciben la subvaluación del valor del producto, es decir, el valor de la mercancía es menor al precio de venta, aunque este procedimiento es parecido al dumping, la diferencia radica en que el valor es aplicado directamente a la base gravable en la importación, teniendo su ventaja ilegal no en los impuestos que se pagan sino en el sector al cual afectan. Del año 2006 al 2011 el Servicio de Administración Tributaria (SAT) emitió 17,000 análisis de valor, arrojando que 57 toneladas de juguetes entraron por medio de subvaluación¹²², es preocupante debido a que esto se hace con el consentimiento de Agentes Aduanales y la Autoridad.

La gráfica 11, que representa los últimos 10 años de intercambio comercial de juguetes y todos los componentes de los mismos, aunque se explica por sí misma, remarca que en los primeros 5 años, México envió a nuestro socio oriental en promedio 5.68 mdd, pero es desolador saber que en el último año (2012) sólo se enviaron 86 dólares de mercancía, en contraste, hemos recibido en promedio 394.64 mdd, en el mismo periodo.

¹²² Isabel Mayoral Jiménez, “México se “blinda” por contrabando chino”, [en línea], *CNN expansión*, 08 de Diciembre de 2011, México, Dirección URL: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2011/12/06/mexico-se-blinda-vs-pirateria-de-china>, [consulta: 02 de junio de 2013]

GRÁFICA 8



FUENTE: Elaboración propia con datos de SIAVI.¹²³

¿Qué quiere decir esta gráfica? En pocas palabras, muestra que los efectos de la fábrica mundial guían los cursos no sólo de lo que queremos¹²⁴ sino de lo que necesitamos; por ello, si sumáramos 10 años de que se estableció la Alianza Estratégica entre México y China, tenemos que importamos \$4,531.24 mdd (99.24%) y sólo hemos exportado \$34.53 mdd (0.76%).

Hay que tomar en cuenta que el costo de los juguetes es sumado a lo que resulta de la importación de los mismos por parte de nuestro socio oriental. Es decir, según un artículo publicado en el 2004 por parte del Diario Crónica expresa;

Cada año, desde el mes de Abril el mercado mundial es acaparado por las grandes importadoras que almacenan en sus bodegas el producto y en Diciembre lo sacan con precios más caros para la temporada alta del Día de Reyes, Jugueteros mexicanos informaron que China llega a vender un contenedor de hasta en 17 mil dólares, precio que se reduce a 12 mil si se

¹²³ Sistema de información Arancelaria Vía Internet, "Estadísticas anuales", [en línea], México, Secretaría de Economía, Dirección URL: <http://www.economia-snci.gob.mx/>, [consulta: 6-7 de junio de 2013]

¹²⁴ Alberto Zorrilla Sánchez, Caracterización e importancia de 10 juguetes tradicionales mexicanos, elaborados de madera. Universidad Autónoma Chapingo, División de Ciencias Forestales, Estado de México, 2011, p. 32

compran tres contenedores. En nuestro país no se realiza esta práctica y los grandes almacenes solicitan pedidos por venta a consignación (se paga sólo lo que se vendió) y después de la temporada se regresa el producto maltratado. En cambio el juguete importado, como no se puede devolver, se rebaja hasta en un 50 o 60% después de la temporada de Reyes¹²⁵.

En otras palabras, la Alianza Estratégica establecida en 2003, no ha sido más que el parteaguas de la profundización del comercio bilateral que ha sido aprovechado mayormente por los chinos, quienes sin existir un tratado de libre comercio, han invadido con sus productos nuestro país, de manera que pensar en la formalización de un vínculo comercial a través del Tratado de Libre Comercio México-China o el establecimiento de un centro de producción y distribución de productos chinos denominado “Dragon Mart”¹²⁶, cuya construcción ha sido aprobada en Cancún, ni siquiera deberían ser consideradas una opción.

Lamentablemente, las autoridades de nuestro país no han tomado en cuenta que los chinos son los primeros productores mundiales de productos piratas, que sus industrias son altamente contaminantes y, que de por sí, los mexicanos no se atreven a innovar, mucho menos lo harán conociendo que sus creaciones serían falsificadas y vendidas a menor costo, lo que al final incentivaría, no tanto la inversión ni la complementación, sino el reconocimiento de la invasión y competencia desleal china.

No se trata de ser tan críticos hacia lo que hemos dejado de hacer como sociedad al no comprar juguetes fabricados en México, lo que se trata es saber que haremos después de analizar y leer estos datos. Cada vez hemos adoptado lo

¹²⁵ Rocío Esquivel López, “De contrabando o pirata, 60% de juguetes que venden en México”, [en línea], *Diario Crónica*, México, Dirección URL: <http://www.cronica.com.mx/notas/2007/279159.html>, [consulta: 01 de junio de 2013]

¹²⁶ Dragon Mart Cancún, *Quiénes somos*, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.dragonmartcancun.mx/quienes-somos/beneficios.html>, [consulta: 09 de junio de 2013], en esta página se plantea que: El Dragon Mart Cancún sería una gran plaza comercial a la que, según sus representantes, los productores mexicanos y extranjeros, especialmente chinos, podrían utilizar como centro de negocios para lograr hacer grandes ventas al mayoreo de materiales para la construcción, autopartes, ferretería, maquinaria agrícola, equipamiento de inmuebles, alimentos, mobiliario, equipo médico, iluminación, juguetes, eléctrico, joyería y electrónicos; en otras palabras, funge como un centro distribuidor de productos chinos más que mexicanos, que tiene la finalidad de que China se consolidara dentro del mercado mexicano y latinoamericano

que la televisión muestra, lo que leemos en internet, lo que vemos en el cine, lo que la publicidad nos señala y ha sido el efecto más desolador y preocupante ya que carecemos de identidad, rechazamos no sólo los juguetes sino lo que nos hace sentir mexicanos, hemos adoptado el modelo americano como nuestro y cada vez que vamos a comprar un juguete o revisamos una juguetería nos encontramos con modelos de superhéroes americanos, muñecas de Mattel, armables de Lego, muñecos de Playmobil, pero acaso ¿sobresalen de la misma manera los juguetes lúdicos de Mi Alegría, los montables de Impala o los triciclos Apache?

Si la respuesta es que no aparecen en nuestros mercados los juguetes nacionales más modernos y, por tanto, nuestros juguetes tradicionales como: el balero, las canicas, las muñecas de trapo, el yoyo, el trompo, las damas chinas, la lotería y los carros de madera, no tienen nada que hacer. Así la pérdida es inminente para este sector en especial y, en algunos años, sólo veremos estos juguetes tras el cristal de un museo, sumándose a las marcas Lili Ledy o CIPSA que ya se exhiben en el Museo del Juguete Antiguo México (MUJAM).

3.2.2 Pérdida de mercado internacional

La volatilidad de una industria cuando no es respaldada por el interés gubernamental y sólo por el privado, continuamente presenta cifras aproximadas, ya que su contabilidad no está expuesta al público, porque en un ambiente de competencia no es la mejor estrategia para negociar con el gobierno ni con otras empresas; además, porque saldrían a la luz las prácticas ilegales que se llevan a cabo.

Nos referimos a la industria del juguete no sólo como el sector productivo, sino como al conjunto de integrantes (incluidos los artesanos) que conforman una red cada vez más endeble por dentro, pero fuerte hacia afuera. Quizá esto sea

una ilusión, si creemos que México será el tercer exportador mundial de juguetes ya que eso significaría, nos preguntamos, ¿Cuánto hemos avanzado y si estamos en la lucha por llegar al mercado internacional, especialmente al de Estados Unidos? En verdad, nos interrogamos ¿Nuestros juguetes son reconocidos en el exterior? y ¿Cuánto tiempo pasará para que las últimas 5 empresas “grandes”, completamente mexicanas, desaparezcan? O, peor aún lamentar ¡Qué se perdió la industria del juguete nacional!

No puede pasar desapercibida la precariedad de la industria artesanal debido a que ha resultado imposible que estas microempresas subsistan en un mercado cada vez más propio para el desarrollo de las trasnacionales. La globalización y su mano de hierro trajo consigo una gran falta de productividad para nuestras empresas mexicanas, insumos caros y falta de créditos para éstas fue el único grano que aportó el gobierno a esta industria juguetera, cada vez más rezagada que pide a gritos no ser rescatada sino apoyada.

De acuerdo a la teoría del take off de Rostow, la industrialización se lleva a cabo en cinco etapas: 1. La sociedad tradicional, 2. Las precondiciones para el despegue, 3. El despegue económico (take off), en el que después de 35 años la industria tiene la capacidad de exportar lo producido en el país; 4. El camino hacia la madurez y 5. La sociedad de alto consumo, en esta última, la economía de un país es totalmente independiente para establecer relaciones equitativas y profundizarlas de forma más pragmática¹²⁷. En este sentido, podemos ver que la economía nacional está lejos de estas últimas etapas, las que le permitirían ser menos dependiente de la producción exterior que como lo es de la de Estados Unidos y es el caso de la industria juguetera de China. No olvidemos que Estados Unidos es el único país que ha llegado a la quinta etapa y China ya está por igualarla o sobrepasarla¹²⁸, sin embargo, tomando en cuenta las deficiencias de nuestra industria juguetera, podemos decir que el país está en la etapa de

¹²⁷ José Ma. Vidal Villa, Lecciones sobre capitalismo y desarrollo, Universitat de Barcelona, España, 2004, p. 50

¹²⁸ Ver a este respecto: S/A, “China es la economía más fuerte: estadounidense”, México, *El Financiero*, 19 de julio de 2013, p. 19. Esto de acuerdo con un sondeo del Centro de Investigaciones Pew.

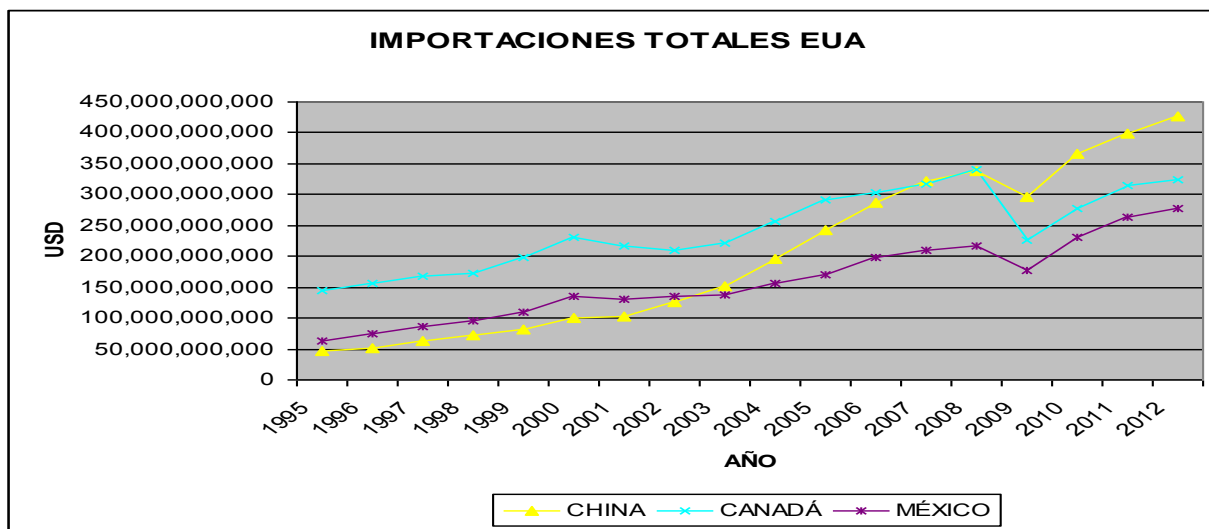
precondiciones para el despegue, al menos así lo reflejan los números y la cuarta posición de exportador mundial de juguetes que, en realidad, la mayoría de los mismos son exportados por las trasnacionales establecidas en México.

Lo que lleva a preocuparnos por el comercio multilateral, podemos decir que México, participó hace 20 años México fungiendo como el socio estratégico de los Estados Unidos, era su “mano derecha”, su “primera opción” ó el “patio trasero”. Hoy esa situación ha cambiado mucho, incluso desde que se adoptó el TLCAN el más favorecido fue China y, después de Canadá, México está ubicado en el tercer puesto como socio comercial tal como lo indican las siguientes cifras.

En 1995 tras la entrada en vigor del TLCAN, Estados Unidos (EUA) importaba de México 62, 000 mdd, Canadá 45, 000 mdd; parecía una buena oportunidad para que México despuntará económicamente. Cuando China ingresa a la OMC y se formaliza como socio mundial, EUA importó de México 131,000 mdd, de Canadá 216, 000 mdd y de China 102, 000 mdd implicando una diferencia ya mínima en comparación de 1995.

Dos años después, para el 2003, México perdió el segundo lugar en cuanto a ser socio comercial para EUA, importando de México 138, 000 mdd contra 152, 000 mdd respecto de China. En la actualidad, es desconcertante que el Dragón oriental haya ya acaparado todo el mercado estadounidense inclusive sacando de la jugada a Canadá, las cifras indican que para el año 2012 las importaciones quedan de la siguiente forma; China 425, 000 mdd, Canadá 323, 000 mdd y México 277,000 mdd; lo que se expresa en la siguiente gráfica:

GRÁFICA 9



FUENTE: Elaboración propia con datos de la ITA, U.S. Department of Commerce¹²⁹.

Al analizar detenidamente la situación del intercambio comercial con nuestro principal socio, Estados Unidos, es preciso tomar en cuenta que la falta de tecnología, la poca innovación, la baja productividad, la escasez de mano de obra especializada y demás factores que hemos mencionado con anterioridad a lo largo de este estudio, provocan que la presencia de productos mexicanos en el mercado estadounidense se vea reducida, ya que los productos chinos ofrecen mayores ventajas competitivas.

Al observar detenidamente la gráfica 9, vemos que en tan sólo 10 años hemos perdimos el mercado de Estados Unidos, pero más allá de esa pérdida, se observa la falta de interés de los sectores productivos y del gobierno por renovar la industria nacional manteniéndola en el rezago, el cual se asume con tristeza. Como ya mencionamos en el capítulo 1, el TLCAN sirvió a los intereses económicos de Estados Unidos, pero teníamos la ilusión de ser socios y con ello lograr el take off y alcanzar la tercera revolución industrial; sin embargo, el precio

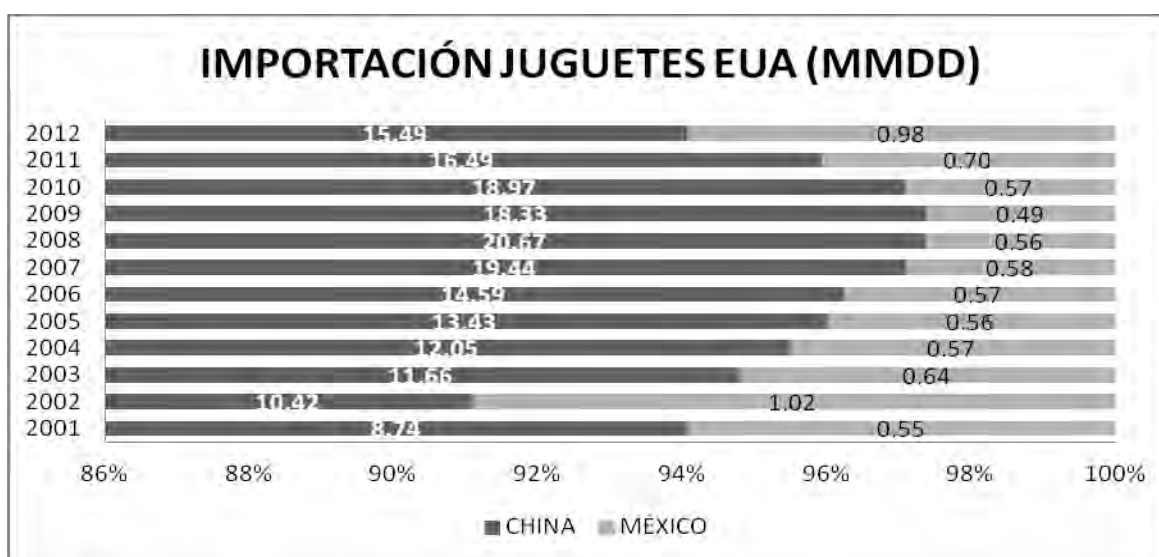
¹²⁹International Trade Administration, "Global Patterns of U.S. Merchandise Trade", [en línea], U.S. Department of Commerce, Office of Trade and Industry Information, Estados Unidos, 2013, Dirección URL: <http://tse.export.gov/TSE/TSEOptions.aspx?ReportID=1&Referrer=TSEReports.aspx&DataSource=NTD>, [consulta 01 de Junio de 2013]

ha sido muy caro y nuestra esperanza de jugar en las grandes ligas se ha ido postergando sexenio tras sexenio¹³⁰.

Ahora bien, también es preciso indicar la situación de nuestra industria juguetera y la elección que Estados Unidos ha hecho sobre este bien de consumo que es el juguete. Empecemos indicando que la industria mexicana juguetera tiene poco que hacer para reconquistar el mercado estadounidense; de hecho, es preciso decir que cuando la moneda había sido lanzada, México ya había perdido y las cifras que siguen lo muestran.

En el 2010, Estados Unidos importó un total de 21,427 mdd en juguetes, de los cuales China le vendió 18,330 mdd, mientras que de México sólo recibió 573 mdd; para el año 2012, el mercado estadounidense creció un 10% por lo que las importaciones quedaron de la siguiente manera; importaciones de China 15,492 mdd (97%), importaciones de México 1,239 mdd (3%). ¿Es necesario realizar mayores explicaciones acerca de la pérdida del mercado internacional de los juguetes? La siguiente gráfica muestra de manera contundente lo expresado y pone la situación frágil, delicada y a punto de la quiebra de esta industria.

GRÁFICA 10



FUENTE: Elaboración propia con datos del U.S. Export y U.S. Import¹³¹.

¹³⁰ Cfr. Francisco Dávila Aldás, *Op.Cit*, *Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM*, pp. 59-94.

En el año 2012, el mercado global de juguetes ascendió a 84 000 mdd¹³², de estos China tiene la mayor cantidad de exportaciones que ascendieron a 12,190 mdd¹³³, seguido por Brasil con 1, 370 mdd¹³⁴, México se encuentra en tercer lugar con 1, 300 mdd (de los cuales 769 mdd son sólo juguetes sin incluir los artículos deportivos)¹³⁵. Como se puede apreciar la diferencia es abismal entre el primer y el tercer lugar. Así, para que México pudiera alcanzar a China en cuanto a exportaciones tendría que crecer su industria juguetera 10 veces más y ser competitiva en el mercado estadounidense, aunque esto implicaría que China ya no creciera más.

Por ello la gran ventaja de que México crezca 7% no parece hacerle sombra a China en el mercado de Estados Unidos, aunque ese porcentaje si serviría para consolidar a México como el tercer exportador mundial de juguetes; sin embargo como se ha mencionado a lo largo de todo este trabajo, las empresas más beneficiadas son las trasnacionales Mattel, Hasbro y Lego.

Por esta razón, es imprescindible diversificar nuestro mercado internacional y establecer relaciones estratégicas con otros países. México lo ha hecho; pero, en realidad, el grueso de nuestro comercio juguetero ha sido con Estados Unidos.

Ahora bien, examinando las cifras de nuestras comercializaciones, los otros mercados a los cuales nuestro país le vende son los siguientes: Paraguay con ventas de 0.55 mdd (0.01%), de 13.85 mdd (1.84%) con Dinamarca, de 39.41 mdd

¹³¹ S/A, Consumer good industries, 2012 toy report, [en línea], Export.gov, EUA, Dirección URL: <http://ita.doc.gov/td/ocg/>; S/A, U.S. Imports from Mexico by 5-digit End-Use Code, [en línea], Census.gov, USA, Dirección URL: <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/product/enduse/imports/c2010.html>, [consulta: 03 de Junio de 2013]

¹³² S/A, Statistics and facts on the Toy Industry, [en línea] Statista, Estados Unidos, 2012, Dirección URL: <http://www.statista.com/topics/1108/toy-industry/> [consulta: 09 de Junio de 2013]

¹³³S/A, "Hong Kong Trade Development Council, China custom statistics", [en línea], HKTDC, China, 2012, Dirección URL: <http://china-trade-research.hktdc.com/business-news/article/Fast-Facts/China-Customs-Statistics/ff/en/1/1X000000/1X09N9NM.htm>, [consulta: 10 de junio de 2013]

¹³⁴ S/A, Comercio Exterior de Brasil de NCE Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios, [en línea], Trade Nosis, Brasil, 2012, Dirección URL: <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Brasil/Juguetes-juegos-articulos-recreo-deporte/MX/95> [consulta: 04 de junio de 2013]

¹³⁵ S/A, En 2013, México será el tercer exportador de juguetes, [en línea], Diario Manzanilloxport, 15 de Febrero de 2013, México, Dirección URL: <http://manzanillo.mexicoxport.com/noticias/6527/en-2013-mexico-sera-el-tercer-exportador-juguetes>, [consulta: 04 de junio de 2013]

(2.91%) con República Checa, de 3.25 mdd (0.50%) con Australia, de 2.41 mdd (0.32%) con Chile, de 7.25 mdd (0.89%) con Venezuela y de 85.49 mdd (5.99%) con otros países¹³⁶; lo que en términos porcentuales resulta ser sólo el 12.46%, mientras que con Estados Unidos es del 87.54%, significando esto una muy alta concentración y dependencia hacia este último.

Por su lado China, no concentró sus ventas sino que las diversificó, mandando sus juguetes a Rusia, Canadá, Alemania, Hong Kong, a los Países Bajos, a Reino Unido, a Japón, a Italia y a gran parte de los países latinoamericanos. Esta comparativa y entre México y China es posible visualizarla en la siguiente tabla.

CUADRO 5

PRINCIPALES COMPRADORES DE JUGUETES DE MÉXICO Y DE CHINA

PRINCIPALES COMPRADORES DE JUGUETES					
DE MÉXICO		%	DE CHINA		%
PAÍS	USD		PAÍS	USD	
ESTADOS UNIDOS	1,239,645,346.00	87.54%	ESTADOS UNIDOS	3,488,640,181	29%
PARAGUAY	55.34	0.01%	ALEMANIA	611,212,016	5%
DINAMARCA	13,858,279.00	1.84%	HONG KONG	551,006,879	5%
REPÚBLICA CHECA	39,412,200.00	2.91%	REINO UNIDO	647,098,558	5%
AUSTRALIA	3,255,336.00	0.50%	PAÍSES BAJOS	419,930,099	3%
CHILE	2,417,681.00	0.32%	JAPÓN	391,725,298	3%
VENEZUELA	7,250,554.00	0.89%	RUSIA	362,029,517	3%
OTROS	85,497,112.00	5.99%	CANADÁ	306,078,730	3%
			AUSTRALIA	321,536,615	3%
			ITALIA	235,540,971	2%
			OTROS	4,858,369,059	39%
TOTAL	1,391,391,845.00	100%		12,193,167,923	100%

FUENTE: Elaboración propia con datos de TRADE. Los datos son aproximados con carácter comparativo e informativo¹³⁷.

¹³⁶S/A, "Comercio Exterior de México de NCE Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios", [en línea], Trade Nosis, México, 2012, Dirección URL: <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Mexico/Juguetes-juegos-articulos-recreo-deporte/MX/95>, [consulta: 04 de junio de 2013]

¹³⁷ TRADE. Comercio exterior de China-México, [en línea], Estados Unidos, Dirección URL: <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/China/Juguetes-juegos-articulos-recreo-deporte/CN/95>, [consulta: 8 de julio de 2013]

Sin embargo, no hay que perder de vista que de las ventas y/o exportaciones que hace México, la mayoría están siendo realizadas por las filiales de las empresas más exitosas de juguetes a nivel mundial y, la razón, es que es mucho más fácil, económico y práctico invertir en países donde la elaboración de sus productos es barata para obtener mejores dividendos, por ello empresas como Mattel, Hasbro o Lego no les importa que su país de origen los fabriquen; lo que les importa es que cantidad de ganancias generarán, todo esto siguiendo el principio básico de cualquier empresa; compra barato y vende caro.

Esto no lo pueden decir las jugueteras mexicanas, pues, no sólo se enfrentan a la carencia de mercado nacional e internacional sino que va a que las ganancias son escasas y, muchas veces, el sector artesanal termina perdiendo más de lo que invierte, no sólo en dinero sino en tiempo.

Quizá si la AMIJU defendiera a todos y cada uno de sus miembros y no sólo representara a las más fuertes, las cosas serían diferentes, ya que de una asociación privada lo último que le importan son los intereses nacionales, favoreciendo a los extranjeros y a los de su propia conveniencia, tal es el caso de el Martin`s Toys, empresa cuyo dueño es el líder de esta asociación.

Así entonces, para no perder más mercado internacional, la industria juguetera debe apostarle a mejorar sus sistemas productivos, implementar innovaciones y mejoras técnicas, establecer mejores mecanismos en la cadena de fábrica-consumidor, ofrecer mayores oportunidades para la adquisición de sus productos y, sobre todo, aventurarse a diversificar sus mercados y crear juguetes más acordes con la niñez ya embebida en la tecnología moderna, es preciso elaborar nuevos modelos de “juego” como lo han hecho empresas como Mi Alegría y sus juguetes lúdicos o Fotorama de México con juguetes que ya cuentan con interacción virtual.

CAPITULO 4

EL PROCESO LOGISTICO Y ADUANAL DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE JUGUETES

El comercio internacional de nuestra época permite la libre circulación de mercancías a través de diversos medios de transporte hacia cualquier lugar del mundo por medio de sus Aduanas. Por lo tanto, es posible que la máquina con la que escribimos o la bebida preferida que tengamos en la mesa no sean precisamente de elaboración nacional. Computadoras hechas en China, pantalones de Italia, celulares de Corea del Sur, vainilla de México, son algunos ejemplos que permiten conocer que hoy en día la globalización ha puesto todo lo que queremos en nuestras manos.

Sin embargo, este proceso es parte de una de las redes más complejas para analizar y decidimos estudiar en este capítulo un caso práctico de importación y exportación de juguetes para responder a la pregunta; ¿Por qué México no exporta sus juguetes a China?

A lo largo de este trabajo, hemos visto que las exportaciones de nuestro socio asiático a México, impactan en forma considerable en nuestra balanza comercial y, por lo tanto, en nuestra economía; de ahí que enviar productos mexicanos a China implica conocer las condiciones que envuelven a la relación bilateral y conocer las características del mercado chino, por lo que se debe considerar producir mercancías de mayor valor agregado que sean interesantes para los consumidores chinos.

El comercio internacional está lleno de situaciones en las que muchas veces la idea de traer o llevar mercancías de un país a otro está condicionada por los costos y documentos necesarios que, a simple vista, parecieran no ser importantes; pero, limitan el éxito de la operación comercial, ya que el desconocimiento de la ley no exime de las responsabilidades de la misma y es por

esta razón que en este capítulo explicaremos los obstáculos a los que comúnmente se enfrentan nuestros productores e importadores nacionales durante el proceso logístico de importación y exportación.

Los requisitos para poder realizar una operación comercial de exportación e importación, son los siguientes: capital, documentación fiscal¹³⁸, regulaciones/restricciones no arancelarias y transporte internacional, basadas en los fundamentos de la Secretaría de Administración Tributaria¹³⁹. En el rubro de los documentos se consideran que las personas físicas o morales estén registradas en diversas dependencias gubernamentales, en las que den fe de su actividad comercial.

Actualmente, con la entrada de la Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicano (VUCEM); los trámites resultan menos burocráticos pues se hacen por internet¹⁴⁰, sin embargo, nuestra plataforma no permite una eficiencia al 100%, ya que desde Junio de 2012, que entró en vigor, hasta el día de hoy, no funciona en forma eficiente y la saturación en las operaciones la hace entrar en estados de contingencia, por lo que el trámite debe realizarse desde el principio, pero en forma física y no electrónica.

Como sabemos, las mercancías que se comercializan deben cumplir con el pago de gravámenes de acuerdo a lo que establece la Tarifa de Impuestos Generales para la Importación y Exportación (en adelante TIGIE), no obstante, las exportaciones están exentas de dichos impuestos, caso contrario son las

¹³⁸ Los documentos son; Poder notarial, Acta constitutiva de la empresa, identificación del representante legal, Registro Federal del Contribuyente, Comprobante de Domicilio, R1(formulario de Hacienda para darse de alta como contribuyente) y archivos de la Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicano, además de encargos conferidos y padrones de importadores generales o sectoriales, dependiendo del caso

¹³⁹ La Secretaría de Administración Tributaria, establece que quién desee importar/ exportar debe; estar inscrito en el Padrón de Importadores, llevar un sistema de control de inventarios en contabilidad, contar con información y medios de prueba para corroborar el país de origen, manifestación que permita al Agente Aduanal determinar el valor de las mercancías, el encargo conferido, tener un pedimento de validez oficial, pagar los impuestos y pagar en su caso, cuotas compensatorias o medidas de transición. Ver más en Secretaría de Administración Tributaria, *Requisitos para importar/exportar*, [en línea], México, Dirección URL: http://www.aduanasnet.sat.gob.mx/aduana_Mexico/2008/importando_exportando/142_10085.html, [consulta: junio 2013]

¹⁴⁰ S/a, "Ventanilla Única de Comercio Exterior", [en línea], México, 2011, Dirección URL: <https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/SobreVU/SobrelaVU/index.htm>, [consulta: junio 2013]

importaciones que los pagan, excepto las que provienen de países con los que México tiene un TLC.

La TIGIE, está compuesta 22 secciones, 98 capítulos y aproximadamente 15,000 fracciones arancelarias que clasifican las mercancías con base en las características, uso o naturaleza de ellas y que va de lo más simple a lo más complejo¹⁴¹, de ahí que hacer una clasificación arancelaria correcta puede resultar confusa, sin embargo, es imprescindible que esta actividad la realice un glosador arancelario experimentado, debido a que algunas fracciones favorecen la exención de impuestos, pero muchas más condicionan el costo de la importación, por lo tanto, una aplicación errónea de las mismas se tipifica como contrabando.

La continua desgravación de las mercancías en un mundo globalizado y de libre tránsito ha hecho que el comercio entre Estados sea muy desequilibrado; en el caso del juguete, hasta 1980 los aranceles que se debían pagar eran de más del 100%, sin embargo, actualmente los aranceles que deben cubrir los productos de este sector, oscilan entre el 5% y 15, aunque en algunos casos el arancel se ha eliminado gradualmente desde el período 2007-2011.

Por otro lado, además de los documentos fiscales y la clasificación arancelaria, muchas mercancías tienen cumplir con algunas regulaciones y restricciones no arancelarias; esto indica que requieren permisos emitidos por las dependencias de gobierno, o bien, por los sectores estratégicos. En el caso de los juguetes, las restricciones son dictaminadas por la Comisión Federal de Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS) y las Normas Oficiales Mexicanas (NOM), que estipulan las condiciones en las cuales debe venir etiquetado el juguete.

Una vez contemplados los requisitos anteriores, se deben considerar los gastos de la logística internacional, que muchas veces resultan costosos por ser la única manera de enviar mercancías de un país a otro, además porque dependen

¹⁴¹ Secretaría de Economía, *Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación*, [en línea], 18 de junio de 2007, México, Dirección URL: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIGIE.pdf> [consulta: junio2013]

del costo del combustible el cual se ha ido incrementado considerablemente. Dentro de este rubro los medios de transporte que consideramos son: el aéreo, el marítimo, el fluvial, el terrestre y por ductos o cables.

A partir de la explicación que hemos dado en esta introducción, a través de una simulación abordaremos la situación actual del intercambio comercial entre México y China, además, tomaremos en cuenta el costo real de importar/exportar un juguete con la finalidad de demostrar la desigualdad entre un proceso y otro que pone en evidencia la carente difusión de información e infraestructura del comercio exterior mexicano.

4.1 Caso práctico del sistema aduanal y logístico en el comercio bilateral de juguetes

Antes de abordar el estudio de nuestro caso práctico es importante exponer cuatro preceptos básicos que se conocen en el comercio internacional y que, a su vez, nos permitirán entender mejor el proceso que se realiza al importar y exportar juguetes: la logística, el flete internacional, los International Commerce Terms (INCOTERMS) y los despachos aduanales.

La logística se puede definir como el sistema integral que comprende el abastecimiento, el manejo y la gestión de materiales y productos con las que cuenta una empresa, incluyendo la planificación, la organización y el control de las actividades; desde la adquisición hasta su entrega al consumidor final¹⁴². Es decir, en una empresa, la logística intercede por los beneficios económicos y de tiempo de la misma, siguiendo el protocolo de producir y vender, para las exportaciones, o comprar barato para vender caro tratándose de las importaciones.

¹⁴² Salvador Miquel Peris, Distribución comercial, ESIC Editorial, Madrid, España, p. 434

Es preciso entender que, dentro de la logística internacional, el que un país cuente con aerolíneas y navieras propias es de gran relevancia, dado que es una ventaja competitiva que le permite, a éste y a sus empresas, ahorrar en los costos de transportación; desafortunadamente México no cuenta con ellas.

En cuanto a las líneas navieras, China posee dos de las más importantes del mundo: la China Ocean Shipping (Group) Company (COSCO) que cuenta con 800 buques de carga¹⁴³ y la China Shippings Container Lines Co, Ltd (CSCL) que cuenta con 155 buques de carga¹⁴⁴. En el caso de México, éste no cuenta con una flota de buques significativa. Hasta hace algunos años, Transportación Marítima Mexicana (TMM) era la naviera nacional con mayor participación en el extranjero y una importante inversionista en la transportación marítima; sin embargo, desde el año 2008 se ha visto envuelta en una serie de problemáticas de corrupción que la han llevado a estar únicamente al “servicio” de PEMEX; fuera de ella, las navieras mexicanas son solamente agentes de carga que rentan espacios en buques de navieras extranjeras para ahí posicionar los contenedores, en el mejor de los casos.

Para las aerolíneas de carga es igualmente avasalladora la cantidad de empresas de transporte aéreo que tiene nuestro socio oriental; por ejemplo, cuenta con Air China que es la décima en el mundo por su tamaño de flota¹⁴⁵, además de que cada una de sus provincias cuenta con su propia línea aérea. No obstante, ninguna llega a México, por lo tanto, muchos agentes de carga como son: DHL, Fedex, UPS, Panalpina, Expeditors utilizan los espacios de los aviones cargueros o comerciales para llegar a nuestro país. Por otro lado, resulta igualmente desafortunado que no contemos con una aerolínea propia, pues a pesar de que Aeromexico es la única línea aérea latinoamericana con un vuelo a

¹⁴³S/A, About us; introduction, [en línea], China Ocean Shippeng (Group) Company, China, Dirección URL: <http://en.cosco.com/col/col771/index.html>, [consulta: 19 de junio de 2013]

¹⁴⁴ S/A, Company profile, [en línea], China Shippings Container Lines Co, Ltd, China, Dirección URL: <http://www.cscl.com.cn/default.asp> [consulta: 19 de Junio de 2013]

¹⁴⁵ S/A, About us, [en línea], Air China Cargo, China, Dirección URL: <http://www.airchinacargo.com/en/index.php?section=0-0149-0150-0159>, [consulta 19 de junio de 2013]

China desde Tijuana, no es mexicana como tal, sino está conformada por inversiones de capital extranjero.

El flete internacional se puede entender como el costo del proceso de transportación de cualquier mercancía cuya finalidad es mover la misma en el menor tiempo y por el menor costo. Existen cinco tipos de transportes: el marítimo, el aéreo, el fluvial (ríos, lagos o lagunas), el terrestre (incluye carreteras o vías férreas) y por otros medios (como lo pueden ser en el caso de transportar energía, por cables y petróleo o líquidos, por ductos) por los que se pagan fletes. Estos son contratados por la empresa importadora y ofrecidos por la empresa exportadora. La diferencia del medio de transporte a utilizar depende de la urgencia, del volumen y del presupuesto que se pretende gastar; así: el flete aéreo es costoso en comparación al marítimo, pero el terrestre es mucho más barato que el marítimo, aunque el aéreo implica menos días de tránsito y, por ende, mucha más rapidez para obtener las mercancías.

En el caso del juguete, de China a México; sólo se le puede mover por dos medios de transporte: el aéreo, que dura un día en vuelos directos en aviones de pasajeros, de 6-7 días en vuelos de carga y de 10-15 días en vuelos de mensajería; para el caso de marítimo es de 15 a 20 días de camino, en buques que hagan el recorrido por el Océano Pacífico, en el caso que lleguen por el Océano Atlántico se consideran de 25 a 40 días.

Como podemos apreciar en cuestiones logísticas, México sale perdiendo ante China, pues este último cuenta con una mayor infraestructura y, por ende, tiene mejores oportunidades para el crecimiento de su comercio, tanto en oferta de precios por fletes internacionales como el apoyo que reciben los exportadores para utilizar los espacios del avión y buque.

Ahora bien, y una vez entendida esta situación, podemos comprender que Estados Unidos es el mejor mercado para China, ya que es mucho más cercano y que le permite contar con un flujo mayor de medios de transportes para ésta.

Por otro lado, los INCOTERMS fueron creados en 1936 por la Cámara de Comercio Internacional y se entienden como el conjunto de reglas internacionales para la clara interpretación de los términos más utilizados en las transacciones comerciales y que definen con claridad los derechos y obligaciones del comprador y vendedor¹⁴⁶. En pocas palabras, es el término de negociación de cualquier mercancía para establecer, primero, cómo serán las condiciones de venta y, segundo, la responsabilidad de cada uno en cuanto al seguro de las mercancías, los fletes, la transportación interna y los gastos del despacho en el país de origen y en el de destino. En nuestro caso utilizaremos tres de ellos, los que a continuación explicamos:

EXW (Ex Works) que significa *en fábrica*; en una operación de comercio internacional implica que el exportador sólo le venderá la mercancía al comprador eximiendo de cualquier responsabilidad y costo del traslado de la mercancía de la misma, en este caso implica que la mercancía se dispone sólo en la puerta del fabricante/vendedor, de ahí el comprador debe contratar el medio de transporte que la lleve hasta la Aduana, pagar los gastos de exportación¹⁴⁷, el flete internacional, los gastos de la importación, que son los mismo que los de exportación; pero considerando el mismo pero a la inversa; por ejemplo de China a México y de éste último a China.

CPT (Carriage Paid To) Significa *Porte pagado hasta*, es uno de los términos de negociación más utilizados por el comprador de las mercancías, ya que en este caso el exportador tiene la responsabilidad de trasladar la mercancía hasta el puerto o terminal aérea, además de pagar los gastos de la exportación y el flete del mismo, y es hasta ahí donde termina su responsabilidad. El comprador sólo paga los gastos de importación y el flete nacional de entrega, y si quiere,

¹⁴⁶ International Chamber of Commerce, *Incoterms 2010*, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.iccmex.mx/incoterms.php>, [consulta: junio 2013]

¹⁴⁷ Se entienden por gastos de exportación los siguientes: el pago de las maniobras que implique subir la mercancía a su medio de transporte, los impuestos y los gravámenes si existen, la documentación y honorarios del Agente Aduanal en destino y la custodia de la mercancía.

puede asegurar la mercancía contra accidentes, robos y pérdida; pero, esa es su opción personal.

DDP (Delivery Duty Prepaid) Significa *Entrega con derechos prepagados*, coloquialmente es conocido como la entrega de la mercancía hasta su destino, y es un término de negociación donde está todo incluido (all in) con lo cual el vendedor o exportador se hace cargo de todos los trámites, tanto en el origen como en el destino; así como de los impuestos, de los fletes, de los seguros y de la entrega. El comprador sólo paga la mercancía cuyo costo final ya incluye los conceptos anteriores.

Los International Commerce Terms (INCOTERMS) son los términos de las obligaciones y riesgos que el comercio internacional impone para la compra y la venta de las mercancías. La gran dificultad existente es éstos se van modificando, pueden ser negociados y su desconocimiento implica un gran riesgo para la operación, pues, a veces, los valores de las mercancías ya incluyen el INCOTERM. En un sentido entendible, es una relación en donde la ganancia del vendedor ya está garantizada dentro del valor de la mercancía, pero ésta puede ser mayor o menor dependiendo el término de negociación que haya acordado con el comprador.

Por su lado, los despachos aduanales se dividen en dos: el de exportación y el de importación. El primero, es el proceso mediante el cual la mercancía que desea salir del país cumple con sus obligaciones fiscales, con su pago por las maniobras y por los gastos de los Agentes Aduanales que tienen la responsabilidad de efectuar dicha operación. El segundo, es el caso de la importación, el despacho aduanal también lo realiza un Agente Aduanal cuando el valor de la mercancía supere los 3,000 USD¹⁴⁸, éste tiene que pagar los impuestos, las maniobras, las custodias, las transferencias de la carga, además de

¹⁴⁸ Cuando la mercancía sea menor que ello se puede hacer mediante la línea con la que viaja la mercancía, o bien es realizada por empresas de mensajería. Cabe anotar que aunque la mercancía cuente con menos de esa cantidad, está sujeta a que la mercancía cumpla con requisitos de regulaciones y restricciones no arancelarias, por lo que se tiene que usar un Agente Aduanal. Cfr. S/a, *Reglas de carácter general en materia de comercio exterior para 2013*, Secretaría de Economía, [en línea], México, Dirección URL: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5312408&fecha=30/08/2013 [consulta: octubre 2013]

ser el responsable de realizar la clasificación arancelaria y presentar las regulaciones y restricciones con las que cuente la mercancía. Por lo tal, el despacho aduanal implica la liberación de la mercancía de cualquier Aduana.

Ahora bien, una vez que se han explicado los principales conceptos necesarios para realizar las operaciones de compra/venta en el comercio internacional; pasaremos a explicar en qué consistirá nuestro ejercicio para que podamos conocer los costos reales de una importación frente a la exportación y, entonces, poder observar si es difícil exportar en lugar de importar o lo que es lo mismo, entender que la posibilidad de vender a China no es tan compleja; pero si está muy estigmatizada, considerando todos los costos, los trámites, las regulaciones y demás elementos propios del comercio entre Estados nacionales.

4.1.1 Logística de importación.

Para nuestro caso abordaremos sólo dos medios de transporte, ya que son los únicos con los que se cuenta para el ingreso y egreso de mercancías de y hacia China, directamente: el transporte aéreo y marítimo. Sin embargo, en la práctica ingresan al país mercancías en forma indirecta a través de transportes terrestres, pero, aunque se le conoce como transporte multimodal (porque implica 2 o más medios de transporte) no es una mercancía que entra de forma directa sino mediante la terciarización del transporte.

Ahora bien, la importación de mercancías que vienen de nuestro socio comercial es muy complejas de entender y para que ésta quede de manera muy clara es preciso conocer en este rubro los conceptos básicos de la importación de mercancías:

Por un lado, tenemos los gravámenes o aranceles aplicables para las operaciones, consisten en una serie de cobros fiscales por introducir artículos al país y éstos básicamente, son 4; el Impuesto General a la Importación (IGI), el

Derecho de Trámite Aduanero (DTA), la Prevalidación y el Impuesto al Valor Agregado (IVA)¹⁴⁹.

El IGI es un arancel que cobra la Autoridad Aduanera tomando en consideración la Tarifa de Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE) o la tabla de desgravación de México frente a un tratado. Este puede ser: Ad valorem (cuando se exprese en términos porcentuales del valor en la Aduana de la mercancía), Específicos (cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medida) y Mixtos (cuando se trate de una combinación de los dos anteriores)¹⁵⁰.

El DTA es un pago que deben hacer los importadores y exportadores, cuya base se encuentra en el artículo 49 de la Ley Federal de Derechos, el cual determina que se pagará el derecho de trámite aduanero, por las operaciones aduaneras que se efectúen utilizando un pedimento o el documento aduanero correspondiente en los términos de la Ley Aduanera¹⁵¹. Éste se calcula sobre el 8 al millar del valor de aduana, es decir la suma de la factura más el costo de incrementables por el tipo de cambio, al momento de pagar el pedimento, por el 0.8%, el resultado que arroja es el valor del DTA. En el caso que México aplique TLC's o bien que los regímenes aduaneros son temporales el DTA será fijo por la cantidad de 250 pesos.

La prevalidación no es, como tal, un gravamen a la importación, sino es una cuota solamente por elaborar los pedimentos, ésta es fija con un costo de 244 pesos y no tiene más que la funcionalidad de una recuperación monetaria para el Servicio de Administración Tributaria (SAT).

¹⁴⁹ Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Contribuciones que pueden causarse con motivo de la Importación*, [en línea], México, Dirección URL: http://www.aduanas.gob.mx/aduana_mexico/2008/importando_exportando/142_18121.html, [consulta: 16 de mayo de 2013]

¹⁵⁰ *Ibidem*

¹⁵¹ S/A, "Artículo 49", [en línea], *Ley Federal de Derechos*, México, Dirección URL: <http://www.cem.itesm.mx/derecho/nlegislacion/federal/115/91.htm>, [consulta: 16 de mayo de 2013]

Por último, se cuenta el IVA y, como ya sabemos, es un gravamen para cualquier mercancía y en el comercio internacional las importaciones deben cubrir el porcentaje del 16% sobre el valor de la mercancía; las que no pagan IVA son las exportaciones y, por tanto, los juguetes mexicanos.

Una vez explicados los gravámenes nos encontramos con las trabas comerciales de la importación de mercancías, estas las conoceremos como los requisitos de la Aduana y los costos no monetarios de la importación, incluidas las restricciones y regulaciones no arancelarias.

Primero, los requisitos de la Aduana para la importación de juguetes son dos: el padrón de importadores sectorial y el encargo conferido. El primero, se refiere a un permiso que se solicita ante el SAT, para las personas físicas o morales que deseen introducir al territorio nacional mercancías cuyas fracciones arancelarias así lo requieran, muchas fracciones de juguetes requieren permisos como éste, pues si se quiere obtener el beneficio de los Programas Sectoriales (PROSEC) es indispensable ésta autorización. El segundo, es la notificación que realizan los importadores ante la Autoridad, para que ésta tenga conocimiento de que un determinado Agente Aduanal será el encargado ante ellos de realizar los trámites y documentación para la liberación de las mercancías.

Por último, el elemento más importante que debe saber un juguetero y, en sí, cualquier importador es conocer los requisitos no arancelarios que la Autoridad solicitará al momento de hacer efectiva cualquier importación. Muchas empresas (incluidas las de los jugueteros) se atreven a comprar materias primas, manufacturas o bienes de consumo a empresas en el extranjero y mediante una suma de dinero deciden traerlos al país sin antes consultar a un Agente Aduanal, el resultado, es que las mercancías jamás saldrán de la Aduana y la Autoridad las embargará y en el peor de los casos se destruirán, pero, ¿por qué sucede esto?, nos preguntamos.

La respuesta es que: cuando una mercancía entra al país ésta debe cumplir con los requisitos que la explican como tal y que se expresan mediante el Sistema

Armonizado (HS Code por sus siglas en inglés)¹⁵² o las llamadas fracciones arancelarias. En México, estos requisitos son establecidos para salvaguardar los intereses de la nación y los emiten cualquier dependencia gubernamental, que como ya vimos en el capítulo 2 de esta investigación¹⁵³, los juguetes no pueden ingresar sin que la COFEPRIS lo permita, pero, muchas empresas una vez compradas las mercancías suponen que el Agente Aduanal se encargará de liberar la mercancía cuando, pero esto no sucede así, y al ingresar las mercancías, lo único que se logrará será el fracaso y la pérdida de dinero asegurada.

Importar juguetes en forma legal, por tanto, resulta ser costo y complejo, aún cuando son de poco valor agregado, aunado a ello, la logística es el peldaño más alto; pero, a la vez, endeble al que se enfrenta el comercio entre Estados. Ya se mencionó lo que es la logística, sin embargo no se ha hablado lo costosa que resulta, lo que más adelante corroboraremos.

Desafortunadamente, las PyMES y los artesanos son los más afectados, pues, si es costoso traer un juguete de China, traer las piezas para elaborarlo lo es también; ni hablar de la maquinaria cuyo valor es ya alto, el costo aduanal es mucho más. Sin embargo, resultaría mejor tratar nuestro caso práctico, o sea, el de la importación y exportación de los juguetes para que, una vez analizados los costos de ambas operaciones, por aire y mar, podamos dar una apreciación clara y demostrable, para así responder a la pregunta elemental de nuestro trabajo de investigación ¿Qué es más fácil y más redituable para nuestros productores de juguetes, importarlos o exportarlos?

Para nuestro modelo de simulación, tomamos en consideración lo que es la logística y los despachos aduanales de juguetes, tanto en la importación como en

¹⁵² El sistema armonizado internacional está establecido con la supervisión de la Organización Mundial de Aduanas y la finalidad es que todas las mercancías en todos los países tengan un código Aduanero, para que las mercancías que se clasifiquen en un país, tengan validez en otro, esto quiere decir que se conforma de 21 secciones y se conocen con 4 números. Para México son 8 números que representan a una fracción arancelaria, tomando en consideración el capítulo, la partida, la subpartida y la fracción, esto implica que mientras la Unión Europea sólo considera 4 números nuestra legislación es más minuciosa.

¹⁵³ Cfr. Supra, capítulo 2, p. 42.

la exportación; sin embargo, para cada uno de estos casos tendremos que dividirlos en aéreos y marítimos. Sólo tomaremos estas modalidades de intercambio comercial, ya que son los únicos medios de transporte con los que México y China pueden comercializar directamente. Por ello se considerarán: la importación aérea, la importación marítima, la exportación aérea y la exportación marítima. A lo largo de cada una de estas modalidades se expondrán los mejores términos de negociación (INCOTERMS), los costos reales de despacho y los requisitos a cumplir en la Aduana china y en la Aduana mexicana. Todo ello con el objetivo, de comparar costos, conocer la viabilidad de cada una y desmitificar el proceso de exportación en México.

Una vez ya analizados los costos de cada uno de éstos, se determinará bajo que términos una PyME o un artesano deberían negociar, las modalidades logísticas que podrían usar y nos atreveremos a proponer una alternativa que beneficie a la industria juguetera nacional.

4.1.1.1 Importación Aérea.

Supongamos que una empresa importadora en México está muy interesada en traer un juguete de plástico, es un carrito pequeño de color rojo y cuya característica principal es su diseño está basado en los personajes de la película de moda y que, por ende, serían muy demandados por los niños; la película se estrenaría en un mes y medio y es prioritario hacer la operación de importación, a tiempo, para poder cumplir con lo demandado de todos los distribuidores de juguetes de México para que éstos los ofrezcan para su venta a los niños. El cargamento de juguetes sería comprado a una empresa en China que ya tiene toda la mercancía lista para su entrega a la empresa importadora mexicana establecida en nuestro país.

Pero, para esto, la empresa importadora en México requiere que la empresa china le envíe una cierta cantidad del pedido total para poder ofrecerla y así, cuando ya se tengan los clientes seguros, pedir sea enviada la carga completa; por ello, primero se embarcaría por la vía aérea este stock de juguetes para no perder más tiempo ni tampoco los clientes comprometidos.

El juguete que se piensa importar es un carrito que tendría un costo de 20 USD para las distribuidoras, considerando que contiene elementos electrónicos que le permiten encender sus luces, emular sonidos y poder moverse en sus cuatro ruedas y estaría presentado en una caja de cartón personalizada lista para la venta con medidas 40cm por 30 cm por 30 cm.

Así, el cargamento total constaría de 3 pallets¹⁵⁴ de 90cm de largo por 120cm de ancho por 120cm de altura, en el que vendrían 1,152 carritos distribuidos de la siguiente forma: 48 cajas master¹⁵⁵ por pallet, que contendrían 8 carritos con su respectivo empaque, por lo tanto, el valor comercial total será de 23,040 USD (311, 040 pesos).

La mercancía será transportada con la aerolínea de carga Panalpina, que ofrece un vuelo de China hacia a México en un tiempo de tránsito de 6 a 7 días, ya que es un vuelo con escalas, Beijing-Luxemburgo-México. Se eligió esta aerolínea pues los costos son baratos, considerando que la mercancía pesa 432 kg (144 kg/pallet) ya que si se considera un vuelo directo los costos se elevan, razón que los importadores ni lo consideran pues impacta en el precio de venta final.

Para efectos de la fracción arancelaria se utilizará la siguiente:

¹⁵⁴ Pallet es considerado como el posicionamiento de mercancías cuyo volumen es muy pequeño, en la cual mediante una tabla de madera se acomodan las cajas que sean necesarias para formar un bulto único, la finalidad de agrupar así la mercancía es para que las navieras o aerolíneas decidan embarcar las mercancías y cuyo cobro que harán por su servicio se pueda calcular en una relación de peso/volumen. Aquí cabe anotar que los agentes de carga cobran dependiendo a lo que se llama peso cobrable, es decir su cobro lo dan dependiendo si el peso es más que el volumen y viceversa.

¹⁵⁵ Se le denomina caja master a la caja que contiene unas los artículos empaquetados para su venta final, con el objetivo de que la caja personalizada no sufra ningún daño.

CUADRO 6

FRACCIÓN ARANCELARIA PARA JUGUETES DE PLÁSTICO, INCLUIDOS LOS COCHES CON COMPONENTES ELÉCTRICOS.

Sección:	XX	Mercancías y productos diversos
Capítulo:	95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios
Partida:	9503	Triciclos, patinetes, coches de pedal y juguetes similares con ruedas; coches y sillas de ruedas para muñecas o muñecos; muñecas o muñecos; los demás juguetes; modelos reducidos y modelos similares, para entretenimiento, incluso animados; rompecabezas de cualquier clase.
SubPartida:	950300	Triciclos, patinetes, coches de pedal y juguetes similares con ruedas; coches y sillas de ruedas para muñecas o muñecos; muñecas o muñecos; los demás juguetes; modelos reducidos y modelos similares, para entretenimiento, incluso animados; rompecabezas de cualquier clase.
Fracción:	95030020	Juguetes y modelos, con motor, excepto lo comprendido en las fracciones 9503.00.02, 9503.00.03, 9503.00.04, 9503.00.05, 9503.00.06, 9503.00.07, 9503.00.09, 9503.00.10, 9503.00.11, 9503.00.12, 9503.00.14, 9503.00.15 y 9503.00.18.

FUENTE: Tarifa de la Ley de Impuestos Generales de Importación y de Exportación.¹⁵⁶

Esta fracción representa los juguetes incluidos los carros que funcionen por medio de baterías y que no estén contemplados en fracciones que estipulan que sean de madera, que sean partes para manufactura, que sean para muñecos o bien que sean montables. La fracción incluye los siguientes gravámenes: el IVA del 16%, el IGI de 15%, DTA del 8 al millar, todos estos sobre el valor de la mercancía, además de la prevalidación fija.

Una vez mencionado lo anterior la tabla 6 hace referencia a nuestro ejercicio de importación aérea, que a continuación mostramos y que para fines prácticos por la volatilidad del tipo de cambio se tomará una equivalencia de 13.50 pesos/dólar:

¹⁵⁶ Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM), *Tarifa de la Ley de Impuestos Generales de Importación y de la Exportación*, [en línea], México, 2012, Dirección URL: <http://www.caaarem.mx/Bases/TIGIE2007.nsf/4caa80bd19d9258006256b050078593c/b2b486ebe3b8e2478625730200736e eb?OpenDocument&Highlight=0,950300>, [consulta: 20 de Mayo de 2013]

CUADRO 7

COTIZACIÓN DE IMPORTACIÓN DE CARRITOS DE PLÁSTICO MEDIANTE TRANSPORTE AÉREO.

EQUIPO:	JUGUETES PLÁSTICO	3 PALLET
ORIGEN:	IMPORTACION DEFINITIVA	
FLETE:	CHINA	
ENTREGA:	AÉREO AL AICM	
	CD. MÉXICO	INCOTERM: A NEGOCIAR
FRACC. ARANCELARIA	95030020 **JUGUETES PLÁSTICO**	
VALOR FACTURA:	USD 23,040.00	
+ GASTOS INCREMENTABLES:		
GASTOS EN ORIGEN	USD 148.00	
FLETE DE APTO. BEIJING- AEROPUERTO DE LA CD DE MÉXICO	USD 2,505.00	
GASTOS POR SEGURO - PLANTA - PLANTA	USD -	
GASTOS DE EMBARQUE INC. EXPORTACIÓN	USD 150.00	
TOTAL FLETES / SEGURO	USD 2,803.00	
VALOR PARA EFECTOS DE ADUANA:	348,881.00	T.C. 13.50
		FACTOR M.E. 0

Cuadro de impuestos y gastos aproximados para la liberación de su mercancía que serán comprobados al término del despacho.		
Ad Valorem:	15%	\$ 52,332.00
D.T.A.	0.8%	\$ 3,209.00
I.V.A.	16%	\$ 64,708.00
Subtotal de Impuestos		\$ 120,249.00
PREVALIDACION		\$ 244.00
MANIOBRAS, MANEJO, ALMACENAJES, MONTACARGA		\$ 5,000.00
DESCONSOLIDACIÓN		\$ 696.00
CUOTA SOCIAL PEDIMENTO		\$ 281.00
CONEXIÓN ELECTRÓNICA		\$ 870.00
FLETE TERRESTRE DESDE AICM HASTA CD. MÉXICO, ÁREA METROPOLITANA.		\$ 1,000.00
HONORARIOS DEL AGENTE ADUANAL		\$ 2,490.00
SUBTOTAL		\$ 130,830.00
GASTOS DE EXPORTACIÓN EN CHINA		
GASTOS EN ORIGEN POR AEROLINEA 148 USD (INCL. MANIOBRAS EN AEROPUERTO BEIJING, DOCUMENTACIÓN Y TRANSMISIÓN GUIA AEREA)		
		\$ 1,998.00
FLETE INTERNACIONAL BEIJING-CHINA 2,505 USD (TIEMPO TRÁNSITO 6-7 DÍAS, VUELO CON ESCALAS)		
		\$ 33,818.00
GASTOS POR EXPORTACIÓN AGENTE ADUANAL 150 USD (INCL. DESPACHO EXPORTACIÓN Y GASTOS LOCALES)		
		\$ 2,025.00
SUBTOTAL		\$ 37,841.00
SUMA TOTAL DE IMPUESTOS Y GASTOS MÉXICO-CHINA		\$ 168,671.00

NOTAS (RESTRICCIONES Y REGULACIONES ARANCELARIAS)
EN CHINA
 ** LICENCIAS DE EXPORTACIÓN (SÓLO SI ES REQUERIDA)
EN MÉXICO
 ** NOM-001-SCFI-1993 (CUANDO SEA OPERADO POR PILAS Y SU TENSIÓN <24 V
 ** AVISO SANITARIO COFEPRIS (CUANDO ARTÍCULOS ESTÉN RECUBIERTOS CON PINTURA O BARNIZ Y SEAN DESTINADO A NIÑOS MENORES 3 AÑOS)
 ** NOM-024-SCFI-1998 (UNICAMENTE DE FUNCIONAMIENTO ELÉCTRICO)
 ** NOM-015-SCFI-2007 (INFORMACIÓN COMERCIAL-ETIQUETADO DE JUGUETES)

FUENTE: Elaboración propia con costos de fletes otorgados por Panalpina Transportes Mundiales.

Los puntos que a continuación mencionamos son para tratar de expresar el significado de cada concepto y demostrar que las importaciones no son difíciles; sin embargo, los trámites engorrosos, pero sobre todo, el alto costo nos ponen a pensar si vale la pena traer mercancías del exterior para hacer negocio. Por otra parte, cabe destacar que este ejercicio se realiza con valores reales y lo que se expresa es con base en los precios vigentes del mercado:

-
- Los gastos de exportación en China se dan en la medida que los Agentes Aduanales en ese país lo indican, por tanto, no hay una tarifa base, pues al igual que en México existen muchos Agentes Aduanales que por hacer el servicio tienen que bajar sus costos y realizar el despacho de exportación, en este caso se les pagaría 2,025 pesos (150 USD).
 - Panalpina, por el servicio de flete internacional que incluye: el traslado de la mercancía al aeropuerto de Beijing, las maniobras por subir el cargamento al avión, la documentación que haría y el costo por elaborar la guía aérea sería por 2,653 USD (35,816 pesos)
 - Los gravámenes de importación se dan con base en lo que la Tarifa de Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE) establece; para el caso de los juguetes de plástico (carritos) se estaría cobrando un 15% respecto al valor de aduana, se cobraría el Derecho de Trámite Aduanero (DTA) de 8/millar, la prevalidación y el pago del IVA, por lo que en comparación del valor aduana es casi 1/3 de impuestos.
 - Los gastos de importación se calculan con base en lo que un Agente Aduanal cobra respecto a los valores de Aduana y los costos que los almacenes en el Aeropuerto establecen¹⁵⁷ al momento de llegada de la mercancía y, cabe destacar que, no existe una legislación o regulación de almacenes, por lo que cada uno tiene sus tarifas. En este caso se pagarían 5,000 pesos.
 - El Agente Aduanal en México cobraría 4,337 pesos, por sus servicios, que incluyen: la documentación, el uso de VUCEM (conexión electrónica), la desconsolidación de la guía aérea, es decir, que

¹⁵⁷ Los almacenes cobran desde los días de estadía hasta la liberación de la carga, es decir el almacenaje. Además se cobrarían las custodias de la mercancía en almacén, el uso de montacargas, manejo del almacén y la realización de la inspección previa de la mercancía por parte del Agente Aduanal.

Panalpina ceda los derechos para hacer la importación al Agente Aduanal; el pago por elaboración de pedimento y sus honorarios¹⁵⁸.

- Por último, cuando la mercancía ya se haya liberado de la Aduana se tendría que realizar la entrega de la misma. Desafortunadamente, un camión común no puede ingresar a la Aduana, la Autoridad Aduanal y ésta es la que les da los permisos a los transportistas, por lo que en este caso, la entrega de la mercancía a domicilio a cualquier parte de la Cd. De México o Área metropolitana sería por 1,000 pesos.

Ahora bien, los costos pueden ser “negociados” entre el importador y el vendedor relativamente, a través del uso de los International Commerce Terms (INCOTERMS), que como ya lo hemos mencionado, permiten que haya una diferencia entre los costos altos netos y los variables.

Primero, si el importador decidiera realizar por su cuenta el despacho, éste además de pagar el precio de la mercancía también tendría que hacerse cargo de todos los costos que implica, tanto la exportación en China, el traslado de la mercancía, como los valores de importación además de la entrega, este término sería: Ex Works (EXW). Cabe destacar que, al vendedor le convendría este término pues no le implicaría mayor responsabilidad que la de tener la mercancía lista para ser embarcada desde su fábrica.

El segundo INCOTERM, que es el más usado en términos del importador, es el Cost Prepaid To (CPT), éste se referiría a que el vendedor pagase los costos de exportación y los fletes internacionales, por lo que el importador sólo correría con el pago de los impuestos, los gastos en la Aduana de México, su liberación y la entrega, es decir, pagaría 130,683 pesos de los 168,671 pesos.

El tercer INCOTERM es el Delivered Duty Prepaid (DDP), que cabe aclarar, un vendedor no lo aplicaría a menos que la empresa importadora fuera una filial

¹⁵⁸ Los honorarios de los Agente Aduanal están establecidos por el común acuerdo al que lleguen el importador y el Agente Aduanal; en este caso se dan con un porcentaje respecto a la suma de valores aduana más todos los gastos que implique la operación. El resultado varía multiplicando estos costos por el .30%, .40% y/o .45%. Para nuestro caso aplicamos el .45% que es, en general, el porcentaje que suelen cobrar.

en México (por ejemplo que Hasbro China le venda a Hasbro México) ya que el costo y riesgo serían para él muy altos, pues el importador sólo esperaría la carga en su almacén final. Este término por lo tanto no lo consideraríamos la opción más viable.

Por otro lado y después de que se hayan negociado los términos de negociación, el punto más importante es el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias de la mercancía. Para el caso de los carritos, se tiene que cumplir las siguientes, que en su mayoría son Normas Oficiales Mexicanas (NOM):

1. NOM-050-SCFI-1993 aplicable cuando el juguete use baterías y su tensión nominal de las mismas sea mayor a 24 V.
2. AVISO SANITARIO DE LA COFEPRIS aplicable cuando los juguetes estén recubiertos con pintura, tintas o barnizados y que su uso sea para niños menores de 3 años.
3. NOM-024-SCFI-1998 aplicable cuando los juguetes funcionan eléctricamente o con componentes eléctricos.
4. NOM-015-SCFI-2007 aplicable en todos los juguetes y cuya norma indica el etiquetado en los juguetes.

El proceso de cumplimiento de cada norma se puede ver en los anexos mencionados, dado que éste implica muchas regulaciones y el cumplimiento de cada punto. Considerando que el importador tenga todos los requisitos, lo único que debe tomar en cuenta son los costos que son muy elevados, aunque, desafortunadamente, muchas importadoras que desconocen la ley, no cumplen los requisitos, por lo que la Aduana embarga y el importador pierde la mercancía además de tiempo y dinero.

Por ello, muchas de las empresas prefieren sólo importar los componentes que regularmente no tienen gravámenes a la importación y aquí se manufacturan o ensamblan; así, los costos bajan y, por ende, obtienen ganancias; sin embargo,

si el costo es elevado sólo por 1,152 carritos de 20 USD, veamos qué pasaría con un contenedor lleno de estos carritos, cuando se los recibe por la vía marítima.

4.1.1.2 Importación marítima

Al igual que en nuestro ejemplo aéreo, las importaciones marítimas además de realizarse en una Aduana diferente, implican que los Agentes Aduanales encargados de manejar las mercancías, lo hagan por valores completamente distintos, y que los costos, tanto en origen como en destino cambien, y sobre todo, que los impuestos se disparen a cantidades poco imaginadas. Sin embargo, cuando se trabaja con juguetes o con mercancías que pagan valores muy altos en facturas y por ende tengan Impuesto General de Importación (IGI), los costos no se pueden equiparar y, puede decirse, que están hechos sólo para empresas que tengan un capital tan fuerte que absorban ese gasto; pues, a pesar de que el IVA es deducible para el importador, en el momento de la importación se tiene que pagar.

Regularmente, cuando las empresas deciden traer mercancías, vía marítima, es porque, en primera instancia, no es urgente importarlas y prefieren llenar un contenedor para traer un embarque mucho más grande que no se divida, como en el caso aéreo, y, en segunda, porque en términos de transportación, como se ha señalado, los costos son relativamente bajos en comparación con el valor de la mercancía. En este sentido, el costo por unidad frente a los impuestos y gastos es un valor costeable, no siendo así cuando la mercancía viene por vía aérea.

Ahora bien, en nuestro siguiente ejemplo, se trata de la misma empresa mexicana que decide comprar más juguetes a China, por lo tanto, ahora

consideraría traer un contenedor de 40"DC¹⁵⁹, por lo que el vendedor, decide llenarlo con 19,968 carros de plástico distribuidos en 52 pallets y, cada uno, con las medidas señaladas en el ejemplo anterior, pero ahora, con un peso aproximado de 10 toneladas y cuyo valor ascendería a 399,360 USD (5, 391, 481.50 pesos)

La naviera con la cual se manejaría la mercancía sería Mediterranean Shipping Company (MSC) ya que ésta, ofrece costos bajos por mover la mercancía desde el Puerto de Shanghai hasta su destino en Manzanillo; el tiempo de tránsito sería de 36 días, pues el buque va haciendo escalas en toda su ruta y, a diferencia del transporte aéreo, no existe un buque que venga directamente a México.

Al igual que en nuestro ejemplo anterior, la fracción arancelaria no cambiaría pues utilizaríamos la misma, nada más que con cantidades diferentes; por lo que en la tabla 7 expresamos nuestro ejemplo de una importación marítima:

¹⁵⁹ Un contenedor es una caja metálica utilizada en el transporte fluvial, marítimo, terrestre y aéreo, su condición está dada ya que permite maniobras de manejo seguras y por su material de construcción son durables, existen diferentes tipos de contenedores dentro de los cuales destacan 20"DC (Dry Cargo), 40"DC, 40"HC (High Cube) 40"OT (Open Top, es decir abierto por la parte superior para carga de mucha altura). En el caso del contenedor 40"DC tiene las siguientes medidas; 12.03X2.35X2.39 m y un volumen de 2309 pies cúbicos o 67.7 metros cúbicos. Para mayor información, consultar; Container Specifications

CUADRO 8

COTIZACIÓN DE IMPORTACIÓN DE CARRITOS DE PLÁSTICO MEDIANTE TRANSPORTE MARÍTIMO.

EQUIPO:	JUGUETES PLÁSTICO	1X40 DC
	IMPORTACION DEFINITIVA	
ORIGEN:	CHINA	
FLETE:	MARÍTIMO MANZANILLO	INCOTERM: A NEGOCIAR
ENTREGA:	CD. MÉXICO	
FRACC. ARANCELARIA:	95030020 **JUGUETES PLÁSTICO**	
VALOR FACTURA:	USD 399,360.00	
+ GASTOS INCREMENTABLES:		
GASTOS EN ORIGEN	USD 215.00	
FLETE DE PUERTO SHANGAI-MANZANILLO, MÉX.	USD 2,730.00	
GASTOS POR SEGURO - PLANTA - PLANTA	USD -	
GASTOS DE EMBARQUE INC. EXPORTACIÓN	USD 250.00	
TOTAL FLETES / SEGURO	USD 3,195.00	
VALOR PARA EFECTOS DE ADUANA:	5,474,250.00	T.C. 13.50
		FACTOR M.E. 0

Cuadro de impuestos y gastos aproximados para la liberación de su mercancía que serán comprobados al término del despacho.		
Ad Valorem:	15%	\$ 821,137.00
D.T.A.	0.8%	\$ 50,363.00
I.V.A.	16%	\$ 1,015,320.00
Subtotal de Impuestos		\$ 1,886,820.00
PREVALIDACION		
		\$ 244.00
MANIOBRAS, MANEJO, ALMACENAJES, MONTACARGA		
		\$ 10,000.00
CUOTA SOCIAL PEDIMENTO		
		\$ 281.00
FLETE TERRESTRE DESDE MANZANILLO HASTA CD. MÉXICO (INCLUIDAS PISTAS POR 2,400, VIAJE MNZ-MEX,MZN)		
		\$ 25,500.00
HONORARIOS DEL AGENTE ADUANAL		
		\$ 38,479.00
SUBTOTAL		\$ 1,961,324.00
GASTOS DE EXPORTACIÓN EN CHINA		
GASTOS EN ORIGEN POR NAVIERA 215 USD (INCL. MANIOBRAS EN PUERTO SHANGAI, DOCUMENTACIÓN Y TRANSMISIÓN DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE)		
		\$ 2,902.00
FLETE INTERNACIONAL SHANGAI-CHINA 2,505 USD (TIEMPO TRÁNSITO 36 DÍAS)		
		\$ 36,855.00
GASTOS POR EXPORTACIÓN AGENTE ADUANAL 250 USD (INCL. DESPACHO EXPORTACIÓN Y GASTOS LOCALES)		
		\$ 3,375.00
SUBTOTAL		\$ 43,132.00
SUMA TOTAL DE IMPUESTOS Y GASTOS MÉXICO-CHINA		\$ 2,004,456.00

NOTAS (RESTRICCIONES Y REGULACIONES ARANCELARIAS)

EN CHINA

** LICENCIAS DE EXPORTACIÓN (SÓLO SI ES REQUERIDA)

EN MÉXICO

** NOM-001-SCFI-1993 (CUANDO SEA OPERADO POR PILAS Y SU TENSIÓN <24 V

** AVISO SANITARIO COFEPRIS (CUANDO ARTÍCULOS ESTÉN RECUBIERTOS CON PINTURA O BARNIZ Y SEAN DESTINADO A NIÑOS MENORES 3 AÑOS)

** NOM-024-SCFI-1998 (UNICAMENTE DE FUNCIONAMIENTO ELÉCTRICO)

** NOM-015-SCFI-2007 (INFORMACIÓN COMERCIAL-ETIQUETADO DE JUGUETES)

FUENTE: Elaboración propia con costos de flete otorgados por Mediterranean Shipping Company.

Ya se han explicado las características pero, se deben mencionar los nuevos gastos que se deberían cubrir:

- Los gastos de exportación que haría el Agente Aduanal en China tendrían un costo de 250 USD (3, 375 pesos) y serían: la documentación

del cargamento ante la Aduana china, sus honorarios, los gastos de despacho y las maniobras para ingresar éste.

- MSC cobraría por la renta de su contenedor, el flete de la mercancía, la emisión del conocimiento de embarque (Bill of Lading ó BL), las maniobras y sus gastos de documentación la cantidad de 2,720 USD (36,720 pesos). Aquí la diferencia respecto al embarque aéreo toma relevancia, pues en este caso, lo que se pagó por el flete aéreo es casi igual que el marítimo, pero son 53 pallets frente a 3 del primero, es decir, 95% frente a 3% en el caso uno.
- Los gastos de importación se aplicarían de la siguiente forma: por el ad valorem (IGI) serían 821,137 pesos, el DTA con su respectivo 8/millar daría 50,363 pesos, la prevalidación de 244 pesos, pero el IVA es el que estaría sumamente elevado, pues ascendería a 1,015,320 pesos. Si sumamos los aranceles nos daría la cantidad de 1,886,820 pesos, que es un 29% respecto al valor de aduana. Cabe aclarar que el IVA es deducible al importador, pero impactaría al momento de llevar a cabo la operación comercial.
- Los gastos por el despacho aduanal de importación incluirían: la cuota que se paga del pedimento por elaborarlo, las maniobras en puerto, es decir, el manejo de la carga, los almacenajes y el montacargas que sumado a los honorarios del Agente Aduanal sería un total de 48,760 pesos.
- Por último, se debe hacer la entrega de la mercancía en la Cd. de México, donde se encuentra la bodega del importador mexicano; para ello, se rentaría un tráiler plataforma en donde se ubicaría el contenedor, el viaje sería desde la Aduana de Manzanillo, Colima hasta el Distrito Federal, demás se retornaría el contenedor ya vacío a Manzanillo, el transportista incluiría el cobro de las pistas, es decir el costo de las casetas en carretera, por lo que el valor sería de 25,500 pesos.

En este sentido, los términos de negociación se verían reducidos sólo en dos, descartamos la idea aplicar un International Commerce Terms (INCOTERM) con todos los gastos pagados (DDP), debido a que el valor es muy alto para que el vendedor lo absorba y, esto convendría sólo para empresas filiales ó bien en relaciones de negocios que lleven mucho tiempo.

Ahora, si el importador negociara el término Free On Board (FOB), el vendedor no pagaría nada, mientras que el importador tendría que pagar los 2, 004, 456 pesos, más el valor de la mercancía, es decir, casi 7.5 millones de pesos. Este precio, podría ser cubierto, exclusivamente, por empresas muy grandes, tiendas departamentales o, bien, un gran negocio, en donde mínimo el importador ganaría el doble.

Pero, el importador, en este caso podría ya negociar el término de venta, si hablamos que éste le compra más de 5 millones de pesos, lo mínimo que debe hacer el vendedor es absorber los gastos de exportación y fletes, por lo que si se llega al término de negociación Cost Prepaid To (CPT), el importador pagaría sólo 1, 961, 324 pesos, que, si se descuenta el IVA el costo sería de 946,004, costo que podría cubrir el importador.

Por esta razón, el costo de importar es muy alto y para una empresa pequeña representaría un gran riesgo, a menos que tenga la garantía de que toda la mercancía será vendida, pero, al igual que en el caso anterior, por la fracción a utilizar debe cumplir con las Normas Oficiales Mexicanas (NOM) y la regulación de Comisión Federal de Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS), mencionadas anteriormente.

Por lo tanto, las negociaciones y operaciones marítimas traen consigo no sólo una gran inversión, sino grandes riesgos, desde un INCOTERM mal aplicado que eleve el costo total de la operación; aunado a que la mercancía china pueda ser de baja calidad; puede llevarlo a la quiebra porque es un gran cargamento que quedaría rezagado, ó podría ser un caso de éxito que resulte en grandes ganancias para el importador mexicano.

Ahora bien, ya tenemos como base lo que cuesta importar, consideremos ahora los costos a los que se enfrenta el exportador mexicano. Tomemos en cuenta los valores de los productos terminados, es decir, sin considerar la tecnología, la producción, las herramientas, la mano de obra, los insumos, el plástico, los diseños, por lo tanto, nuestro siguiente ejemplo no abordará un carro de plástico, sino un juguete tradicional hecho de madera que una empresa mexicana desea exportar a China.

4.1.2 Logística de exportación.

Las exportaciones continuamente tienen muchas facilidades para que se realicen, si tomamos en consideración que México es un país exportador por naturaleza, aunque no de productos nacionales; pero, si tiene gran experiencia en la comercialización de mercancías terminadas, por este motivo, no es difícil comprender que las Aduanas del país, al igual que la legislación, permiten que las exportaciones se realicen en un solo día y que las trabas a la misma sean mínimas.

Para el caso de las exportaciones, se deben cubrir tres pagos fijos y que, a diferencia de las importaciones, los exportadores reciben el máximo apoyo por parte del Servicio de Administración Tributaria (SAT) para alentar a las empresas a vender sus productos fuera de nuestras fronteras; el primero es el Derecho de Trámite Aduanero (DTA), además de que no existen gravámenes porcentuales para la exportación y que las mercancías que salgan del país, no pagan el IVA.

Ahora bien, estas facilidades se dan gracias a la composición de las exportaciones mexicanas, que básicamente las realizan grandes corporativos del sector manufacturero, especialmente el automotriz, el textil y el minero. Pero, qué sucede con las MiPyME que desean ser emprendedoras y venderle juguetes a China, ¿A qué se enfrentan?, es nuestra pregunta y vamos a responderla.

4.1.2.1 Exportación Aérea

Una empresa mexicana, decide venderle carritos de madera a una empresa china, que se encuentra ubicada en el centro de Shanghai y que desea comprarlas para distribuirlas en aquel país. Se decidió que fueran de madera considerando los obstáculos que puede traer mandar y recibir artículos con este material.

El carrito de madera viene empaquetado en un caja de cartón, y en el mercado mexicano para distribuidores, tiene un precio de 3 USD (por la variación del tipo de cambio peso-dólar el costo sería de 40.50 pesos), el comprador en China, decide adquirir 1, 152 carritos de éste tipo, por lo que la factura comercial tendrá el valor de 3,456 USD (46,656 pesos). Las dimensiones de cada caja son iguales a las de nuestro ejemplo de importación¹⁶⁰.

El comprador chino, decide realizar la orden por los 1,152 carritos. Para que al exportador mexicano se le facilite el movimiento en los medios de transporte, que ya conocemos (aéreo y marítimo), éste decide poner las cajas en pallets que, en términos comerciales y para que el exportador cumpla las especificaciones para enviarle los carritos de madera, decide agrupar en una base de 12 cajas por una estiba de 4 niveles de cajas, por lo que el pallet es de 48 cajas, con un peso de 144 kilogramos y un volumen de 1.29 m³.

El exportador para cumplir con el requerimiento de los carritos tendrá que formar 3 pallets de mercancía con destino al aeropuerto de Shanghai, para ello, utilizará los servicios de Aeromexico, así la carga llegará en 2 días hábiles y se podrá realizar el despacho de importación en la Aduana china al tercer día hábil, una vez que arribe la carga.

Con respecto a la fracción arancelaria, se utilizaría la que establece la Tarifa de Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE) para el cumplimiento del pago de impuestos y requisitos a la exportación en México y en

¹⁶⁰ Véase, p. 13 de éste capítulo.

China aplicaría la misma fracción arancelaria de acuerdo al sistema de códigos armonizados (Harmonized System Code, HS Code por sus siglas en inglés):

CUADRO 9

FRACCIÓN ARANCELARIA PARA JUGUETES DE MADERA.

Sección:	XX	Mercancías y productos diversos
Capítulo:	95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios
Partida:	9503	Triciclos, patinetes, coches de pedal y juguetes similares con ruedas; coches y sillas de ruedas para muñecas o muñecos; muñecas o muñecos; los demás juguetes; modelos reducidos y modelos similares, para entretenimiento, incluso animados; rompecabezas de cualquier clase.
SubPartida:	950300	Triciclos, patinetes, coches de pedal y juguetes similares con ruedas; coches y sillas de ruedas para muñecas o muñecos; muñecas o muñecos; los demás juguetes; modelos reducidos y modelos similares, para entretenimiento, incluso animados; rompecabezas de cualquier clase.
Fracción:	95030099	Los demás.

Fuente. TIGIE. La fracción 9503 incluye los juguetes (carritos) de madera, para ver más, revisar el anexo de éste capítulo en donde se incluye toda la clasificación, los criterios de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) y anexos restrictivos de la misma¹⁶¹.

La tabla 9, se hizo con base en la cotización del servicio, las medidas, el peso y el volumen de la misma fracción, el costo que generaría por impuestos, despacho aduanal de exportación, los fletes y los otros gastos generados por el servicio, aunado a los gastos de importación en China.

¹⁶¹ Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM), Tarifa de la Ley de Impuestos Generales de Importación y de la Exportación [en línea], México, 2012, Dirección URL: <http://www.caaarem.mx/Bases/TIGIE2007.nsf/4caa80bd19d9258006256b050078593c/89f7b2c6325f1e748625730200736f29?OpenDocument&Highlight=0,9503> [consulta: 20 de mayo de 2013]

CUADRO 10

COTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN DE CARRITOS DE MADERA MEDIANTE TRANSPORTE AÉREO.

ORIGEN:	MEXICO	3 BULTOS
FLETE:	SHANGAI	.90X1.20X1.20 C/U
ENTREGA:	SHANGAI, CHINA	
FRACC. ARANCELARIA	9503	
VALOR FACTURA:	USD 3,456.00	INCONTERM: A NEGOCIAR
+ GASTOS INCREMENTABLES:		
GASTOS FOB (ORIGEN)	USD 500.00	
FLETE AÉREO MÉXICO-SHANGAI	USD 1,685.00	
GASTOS POR SEGURO		
TOTAL FLETES / SEGURO	USD 2,185.00	
TOTAL MERCANCÍA + INCREMENTABLES	5,641	
VALOR PARA EFECTOS DE ADUANA:	76,154.00	T.C. 13.50
FACTOR M.E.		

Cuadro de impuestos y gastos **aproximados** para la liberación de su mercancía que serán comprobados al término del despacho.

MÉXICO		
Ad Valorem:	0% EXPORTACIÓN	\$ -
D.T.A.	0.8% FIJO A LA EXPORTACIÓN \$251	\$ 251.00
PREVALIDACIÓN	FIJO A LA EXPORTACIÓN	\$ 244.00
I.V.A.	16%	\$ -
Subtotal de Impuestos Expotación en México		\$ 495.00
VUCEM AGENTE ADUANAL		\$ 715.00
DESPACHO EXPORTACIÓN MÉXICO		\$ 3,900.00
GASTOS FOB 500 USD X T.C.		\$ 6,750.00
MANIOBRAS, MANEJO, ALMACENAJES, MONTACARGA		\$ 300.00
FLETE INTERNACIONAL MÉXICO-SHANGAI (1,685 USD X T.C. APLICABLE)		\$ 22,748.00
SUBTOTAL		\$ 31,008.00
CHINA		
VAT (IVA)	17% SOBRE VALOR DE LA MERCANCÍA	\$ 12,947.00
Subtotal de Impuestos Importación China		\$ 12,947.00
CUSTOMS CLEARANCE (INCL. DOCUMENTS [D/O FEE 60 USD], CUARENTENA DE SEGURIDAD [QUARANTINE FIELD FEE 70 USD]) = 210 USD X T.C.		\$ 2,835.00
WAREHOUSE IN/OUT (MANIOBRAS) 50 USD + 0.2XKGXDAY = 309 USD X T.C.		\$ 4,171.50
COMMODITY INSPECTION (INSPECCIÓN/PREVIO MERCANCÍA) 17 USD X T.C.		\$ 230.00
DELIVERY (ENTREGA) 180 USD X T.C.		\$ 2,430.00
SUBTOTAL		\$ 22,613.50
SUMA TOTAL DE IMPUESTOS Y GASTOS MÉXICO-CHINA		\$ 53,621.50

NOTAS (RESTRICCIONES Y REGULACIONES ARANCELARIAS)

EN MÉXICO A LA EXPORTACIÓN: NINGUNA
EN CHINA A LA IMPORTACIÓN: CERTIFICADO FUMIGACIÓN.

FUENTE: Elaboración, propia con datos obtenidos con base en cotizaciones con la aerolínea Aeromexico y freight forwarder en China.

Después de analizar la tabla de la exportación de los carritos de madera por medio de transportación aéreo observamos:

- Los gravámenes de la exportación son fijos, el arancel es 0%, el Derecho de Trámite Aduanero (DTA) de 251 pesos, la Prevalidación es de 244 pesos y, por último, no se cobra IVA. Por lo tanto, sólo se pagarían de impuestos 495 pesos, una gran diferencia frente a la importación.
- El flete internacional que cobraría Aeromexico es 1,685 USD (22,748 pesos), los gastos de exportación serían: los almacenajes en Aeromexico, subir la mercancía al avión y el recopilado de la documentación por 500 USD (6,750 pesos).
- Con la implementación de la Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicano (VUCEM), el Agente Aduanal cobraría, por este servicio y por sus honorarios, 4,615 pesos. Además de 300 pesos por maniobras que haría para ingresar el cargamento a la Aduana.
- Una vez que la mercancía llegue a Shanghai, la Aduana cobraría el IVA para el ingreso de la misma al país, un total del 17% respecto al valor de la factura, en este caso 958 USD (12,933 pesos).
- El Agente Aduanal en destino, cobraría por sus servicios y por el despacho aduanal, 210 USD (2,385 pesos), más 326 USD (4,402 pesos) por los almacenajes y la revisión de la mercancía en China.
- La entrega del cargamento al comprador chino una vez liberada sería de 180 USD (2,430 pesos).

Cabe aclarar que, en cuanto a regulaciones y restricciones no arancelarias para la exportación en México, no se requeriría alguna Norma Oficial Mexicana (NOM), permiso o registro emitidos por las dependencias de gobierno. En cambio, para la importación en China, se solicitaría que la mercancía vaya fumigada y, una vez que haya ingresado, se pondría en cuarentena para evitar que la madera tenga alguna plaga que perjudique la flora del país receptor.

Por último, el comprador chino y el vendedor mexicano tendrían que ponerse de acuerdo sobre el término de negociación que manejarían para esta operación; ahora bien, si el exportador mandara su mercancía bajo las condiciones del Ex Works (EXW), no pagaría nada, lo que resultaría la mejor opción; aunque si decidiera hacerlo, en términos simétricos optaría por el Cost Prepaid To (CPT) pagando sólo 31,008 pesos, que incluirían los gastos de exportación y fletes internacionales; por otro lado, el comprador pagaría 22,613 pesos. Sin embargo, si decidiese pagar todo, hasta la entrega, usando el término Delivery Duty Prepaid (DDP) el exportador mexicano tendría que hacerse responsable de los 53,621.50 pesos, en este caso, sería el término que menos le convendría.

Es preciso indicar que, para los términos de venta en un principio el exportador tendría que cubrir con los gastos y, posteriormente, obtendría ganancias, justamente para lograr tener presencia en el mercado chino y obtener clientes; pero sobre todo, distribuidores. No obstante, esto pasaría si hablamos de una carga pequeña, por lo que, en seguida, abordaremos el mismo ejemplo, pero mandado por vía marítima y con mayor tonelaje, es decir enviando el cargamento en un contenedor.

4.1.2.2 Exportación Marítima.

Una vez considerada la opción de la logística aérea, la empresa importadora china decide volver a comprarle a nuestra empresa mexicana más carritos, pues el negocio ha sido muy redituable y a la sociedad china le llama mucho la atención la forma en que hicieron los carritos, (aunque para nosotros sean cosa de todos los días), es la novedad y la demanda la que hacen que el comprador haga un nuevo pedido.

Para esta nueva compra, el importador ya no decide embarcar los juguetes por avión, pues el costo del flete es muy elevado y así no le permite tener una mayor ganancia, pues aunque no pagará el flete de México a China, no le convendría si el exportador decidiese negociar con él, por lo que el importador chino decide que le manden la mercancía por mar, es decir, en un contenedor a través de buque portacontenedores.

Así, el comprador decide pedir un contenedor de 40 pies cúbicos estándar (40"DC al igual que nuestro ejemplo de importación marítima), la empresa de carritos mandaría 19,968 carritos de madera en 52 pallets con las mismas medidas que en el transporte aéreo, por lo que el volumen de la carga tendría un volumen 67.08m³. Una vez acordado, el valor de la factura en México sería de 59,904 USD (808,704 pesos).

México no cuenta con navieras propias como lo hemos señalado anteriormente, por lo que se utilizarían los servicios de la naviera Mediterranean Shipping Company (MSC) que es la de menor costo en el mercado y el tránsito internacional sería de 24 días. A continuación se muestra la cotización simulando la operación marítima.

CUADRO 11

COTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN DE CARRITOS DE MADERA MEDIANTE TRANSPORTE MARÍTIMO.

ORIGEN:	MEXICO		
FLETE:	SHANGAI		PESO APROX 7,488 KG
ENTREGA:	SHANGAI, CHINA		1X40" HC CONTAINER
FRACC. ARANCELARIA	9503		
VALOR FACTURA:	USD	59,904.00	INCONTERM: A NEGOCIAR
+ GASTOS INCREMENTABLES:			
GASTOS FOB (ORIGEN)	USD	1,150.00	
FLETE MARÍTIMO MANZANILLO-SHANGAI	USD	866.00	
GASTOS POR SEGURO			
TOTAL FLETES / SEGURO	USD	2,016.00	
TOTAL MERCANCÍA + INCREMENTABLES		61,920	
VALOR PARA EFECTOS DE ADUANA:		835,920.00	T.C. 13.50
			FACTOR M.E.

Cuadro de impuestos y gastos **aproximados** para la liberación de su mercancía que serán comprobados al término del despacho.

MÉXICO		
Ad Valorem:	0% EXPORTACIÓN	\$ -
D.T.A.	0.8% FIJO A LA EXPORTACIÓN \$251	\$ 251.00
PREVALIDACIÓN	FIJO A LA EXPORTACIÓN	\$ 244.00
I.V.A.	16%	\$ -
	Subtotal de Impuestos Exportación en México	\$ 495.00
DESPACHO EXPORTACIÓN MÉXICO		
		\$ 6,750.00
GASTOS FOB 1,150 USD X T.C.		
		\$ 15,525.00
MANIOBRAS, MANEJO, ALMACENAJES, MONTACARGA		
		\$ 8,500.00
FLETE INTERNACIONAL MÉXICO-SHANGAI (866 USD X T.C. APLICABLE)		
		\$ 11,691.00
	SUBTOTAL	\$ 42,961.00
CHINA		
VAT (IVA)	17% SOBRE VALOR DE LA MERCANCÍA	\$ 142,107.00
	Subtotal de Impuestos Importación China	\$ 142,107.00
CUSTOMS CLEARANCE 60 USD + (INCL. DOCUMENTOS [D/O FEE 140 USD], VACIADO CONTENEDOR [SURRENDERED 50 USD], MANIOBRAS EN DESTINO [DTHC190 USD] INSPECCIÓN [GUARDIAN INSPECTION 50 USD], CUARENTENA [QUARANTINE FIELD 50 USD], CARGO TERMINAL [LOCAL TERMINAL CHARGE 250 USD], OPERACIONES EN TERMINAL [TERMINAL OPERATION 30 USD] TOTAL 820 USD)		
		\$ 11,070.00
COMMODITY INSPECTION (INSPECCIÓN/PREVIO MERCANCÍA) 186 USD X T.C.		
		\$ 2,511.00
DELIVERY (ENTREGA) 400 USD X T.C.		
		\$ 5,400.00
	SUBTOTAL	\$ 161,088.00
SUMA TOTAL DE IMPUESTOS Y GASTOS MÉXICO-CHINA		
		\$ 204,049.00

NOTAS (RESTRICCIONES Y REGULACIONES ARANCELARIAS)

EN MÉXICO A LA EXPORTACIÓN: NINGUNA
EN CHINA A LA IMPORTACIÓN: CERTIFICADO FUMIGACIÓN.

FUENTE: Elaboración, propia con datos obtenidos con base en cotizaciones con la naviera MSC y freight forwarder en China.

Como podemos observar en los datos de la gráfica 10, arriba mencionados, la diferencia de una operación aérea, estaríamos hablando no sólo de 3 pallets de carritos, sino de 52, que llenarían un contenedor y observamos lo siguiente:

- Al igual que en una operación aérea, la exportación de productos no paga IVA, ni arancel, por lo que también se pagaría sólo 495 pesos del

Derecho de Trámite Aduanero (DTA) y la Prevalidación; un costo relativamente bajo si hablamos que la carga vale 835,920 pesos.

- El flete internacional marítimo que cobraría la naviera MSC asciende a 866 USD (11,691 pesos); también se deben considerar los gastos en el país de origen que serían; el flete nacional del D.F. a Manzanillo, la renta del contenedor y el regreso a la naviera del mismo una vez entregada la mercancía, su costo por estas operaciones sería de 1,150 USD (15,525 pesos), por lo que el servicio todo incluido de la naviera costaría 2,016 USD (27,216 pesos).
- El Agente Aduanal, en México, cobraría por sus honorarios 6,750 pesos, más los gastos por el despacho aduanal, así como de las maniobras en el almacén en México de 8,500 pesos, que daría un total de 15,250 pesos.
- Ahora, el costo de la importación de los carritos en China sería del 17% sobre el valor de la factura, es decir, 142,920 pesos.
- El Agente Aduanal, en China, cobraría 820 USD (11,070 pesos) por sus honorarios y los mismos servicios que en el caso aéreo, más la inspección de la mercancía por 186 USD (2,511 pesos), que nos daría un total de 13,581 pesos.
- La entrega en destino sería más costosa, pues requeriría que sea arrastrada por un tráiler portacontenedores, el costo de su servicio es de 400 USD (5,400 pesos).
- En cuanto a las regulaciones y restricciones no arancelarias, en nuestro territorio no se aplican. De hecho, al hacer la exportación, incluso en la Aduana de México, el exportador puede realizar la fumigación de los carritos de madera, lo cual costaría alrededor de 500 pesos para cumplir con la Aduana China y así se permita el ingreso de los mismos, una vez cumplida la cuarentena.

Esta última operación es muy engañosa si se revisan los costos, pues el hecho de que el vendedor mexicano apostara por mandar la mercancía con un término de negociación Delivery Duty Prepaid (DDP) sería un lujo que no se podría dar, pues de su cargamento no obtendría ganancias, ya que el costo por unidad se incrementaría.

Así que, optaría por mandar su mercancía con el término de negociación Cost Prepaid To (CPT), en el que sólo pagaría 42,961 pesos, costo que es menor que el aéreo, incluso la ventaja que tendría el exportador mexicano es que no pagaría impuestos y el costo del flete internacional es menor; ¿la razón? muchas navieras mandan mercancía a México proveniente de China, por lo que existen muchos contenedores, tanto en puertos como en sus almacenes los que se encuentran vacíos; sin embargo, éstos deben regresar a China y, si tomamos en cuenta que a la naviera no le conviene que los contenedores regresen vacíos, éstas abaratan los costos de flete ya que esto les permite una ganancia del 100% en lugar de no ganar nada.

Lo ideal al negociar con China es aplicar los International Commerce Terms (INCOTERMS) básicos como el Free On Board (FOB), ya que con ello el comprador chino debería cubrir todos los riesgos y responsabilidades que implica recibir la mercancía. Ahora bien, si consideramos que nuestra empresa es capaz de mandar un contenedor completo y lleno de juguetes, estamos hablando de un vínculo más estrecho entre el comprador y el vendedor.

Un punto a destacar, y como ya se abordó a lo largo de este trabajo de investigación, es el apoyo que reciben las empresas Chinas por parte su gobierno, aparte de las subvenciones; esto es que al igual que en México, ya que el IVA (VAT en inglés) se regresa al importador por medio de deducciones, entonces, si le restamos el IVA de la importación en China, en este caso, el costo de la operación sería únicamente de 61,942 pesos, un poco más que por enviar 3 pallets por avión, es decir, alrededor de 7, 000 pesos de diferencia.

Por lo que se puede comprobar que la exportación de los carritos de madera resultaría ser bastante sencilla, pues, al no tener ninguna restricción en China para estas mercancías, los costos se podrían negociar; lo que resultaría ser una operación que muchos exportadores de juguetes pudieran considerar, si las empresas, como en la de este caso, decidieran aventurarse a competir en el mercado chino, ésta sólo requerirían un comprador en China para incrementar sus ventas y, por ende, sus ganancias.

4.2 Conclusiones del ejercicio.

Ya hemos abordado con anterioridad, que el comercio de México, por diversos motivos, es sumamente deficitario, sobre todo en cuanto al intercambio de juguetes con respecto a China, sin embargo, el objetivo de presentar un caso práctico de importación y exportación es señalar en forma más clara los trámites, los costos que deberían cubrirse y algunos de los obstáculos a los que se enfrentarían los potenciales exportadores jugueteros nacionales.

México no se distingue por ser un país en el que parte de su presupuesto se destine al desarrollo e innovación en ciencia y tecnología en ningún ámbito de su industria, por lo que en el sector juguetero no podría esperar una atención diferente. Es por esta razón que abordamos este caso con los juguetes mexicanos que comúnmente encontramos en el mercado, un carrito de madera, esto para demostrar la situación real de cualquier empresa pequeña o de artesanos que puedan realizar las operaciones, a diferencia de una importación venida de china donde manejamos juguetes más “sofisticados”, aunque de mediana calidad, como lo vemos constantemente en las jugueterías.

Después de analizar estos casos de exportación es preciso indicar que muchas veces el problema de México frente a China es el miedo que se le tiene a invertir o vender en aquel país, causado por la desinformación, por lo que las

empresas prefieren vender por medios electrónicos sin considerar el costo de los envíos que, muchas veces no es proporcional al del envío de mercancías por medios más baratos y en mayores cantidades.

De antemano sabemos que, no es fácil encontrar compradores en China; sin embargo, es aún más complicado si no incentivamos a nuestros jugueteros a dar a conocer sus productos fuera del país y demostrar que, a pesar de no estar tan llenos de aditamentos tecnológicos, son divertidos y atractivos para los niños, pero sobre todo, sirven para compartir un poco de la cultura tradicional mexicana con los chinos; asimismo esto puede contribuir a que nuestras MiPyMes sean reconocidas a nivel internacional y los empresarios chinos quieran invertir en ellas para que se puedan modernizar y producir juguetes más a la vanguardia.

Por otro lado, como ya hemos visto, el proceso de importación de juguetes en México es un proceso sumamente costoso y complicado, debido a que se deben cumplir diversos trámites y pagos, tanto fiscales como de servicios, lo cual ha incentivado a que los exportadores chinos e importadores mexicanos lleven a cabo prácticas desleales como la piratería, la triangulación comercial ó la incorrecta clasificación arancelaria, es así que una de las razones por las que los juguetes chinos, con bajos costos, han acaparado el mercado nacional.

Aunado a ello, también está el hecho de que nuestro país no cuenta con una estructura lo suficientemente fuerte en su industria juguetera y, el establecimiento de relaciones comerciales se da en el sentido de los intereses de las grandes empresas y con volúmenes de carga muy elevados que ninguna MiPyME puede realizar.

Hoy en día existen muchas empresas que le han apostado a la venta de productos por internet para evitar el costo de las entregas y los intrincados procesos aduanales; sin embargo, si la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete S.C. (AMIJU) llamara a cada una de ellas a través de una serie de conferencias, foros o guías, no solamente los concentrar sino que les explicara los pasos, los trámites para exportar y los asesorara para que supieran en qué

provincias y localidades pueden tener mayores posibilidades de éxito, estaríamos hablando de un intercambio sino-mexicano juguetero más equitativo, debido a que muchas pequeñas empresas apenas subsisten para no quebrar y ni siquiera en el mercado nacional son capaces de establecer condiciones de mejoría, mucho menos se arriesgarían a invertir para exportar sus productos si no tienen una garantía de que el negocio será rentable.

En nuestro caso en particular, podemos expresar que las importaciones son un negocio tan redituable que muchas empresas lo emprenden, no sólo por lo que implica, esto es que es mejor traer que crear o desarrollar. Así los costos para crear en México son altos, aunque también es necesario decir que, aquí no tenemos la tecnología ni la producción en serie, por ello si ese carrito de plástico proveniente de China, del que hemos hablado, vale 20 USD o lo que es lo mismo 270 pesos, el importador aquí lo vendería a las comercializadoras en un mínimo de 800 pesos y nosotros como compradores o clientes finales seguramente lo encontraríamos en 1,000 a 1,500 pesos, valor que comúnmente se paga en temporadas altas como son: navidad o el día de Reyes; pero por juguetes más sofisticados.

En el caso de las exportaciones consideramos que si el precio de venta es de 3 USD en el mercado internacional, a la empresa le costaría hacer el juguete aproximadamente 2 dólares, pero la pregunta es ¿en cuánto se le podría vender en China?

Al revisar la página de Ebay¹⁶² se encontraron muchos carritos de madera que se venden a través de este medio de comunicación y el precio oscila entre los 10 y 15 USD, entonces si consideramos que el costo de producción es de 3 USD más los gastos de exportación, el carro costaría aproximadamente 6 USD al

¹⁶² Ebay es una página para comprar artículos en internet, en el cual se observaron diversos modelos de carros de madera, dirección URL: [http://www.ebay.com/sch/i.html? from=R40& sacat=0& nkw=car+toy+wooden& lncat=0& arm=1& armm=94& ruu=http%3A%2F%2Fwww.ebay.com%2Fsch%2Fchina-%2F37919%2Fi.html%3F from%3DR40%26 nkw%3Dcar%2Btoy%2Bwooden%26 arr%3D1& armi=China](http://www.ebay.com/sch/i.html?from=R40&sacat=0&nkw=car+toy+wooden&lnecat=0&arm=1&arrrmm=94&ruu=http%3A%2F%2Fwww.ebay.com%2Fsch%2Fchina-%2F37919%2Fi.html%3Ffrom%3DR40%26nkw%3Dcar%2Btoy%2Bwooden%26arr%3D1&armi=China) [consulta: 22 de junio de 2013]

importador chino y éste lo vendería al distribuidor mayorista en 9 USD, por lo que el precio al consumidor final podría ser de 12 USD. Esto quiere decir que, el exportador mexicano vendería su producción, obtendría ganancias y diversificaría su mercado, y, por otro lado, el importador también tendría su propia ganancia y completaría su línea de oferta, es decir, hablaríamos de una relación ganar-ganar. Obviamente, esto va aunado al hecho de que se promocionaría a través de las redes sociales y de otras páginas de internet.

Lo que nos ha dejado el estudio del ejemplo de la logística y las importaciones no sólo es ponernos a pensar en las diferencias que existen entre una operación y otra. Así, al principio de este capítulo nos preguntamos ¿Por qué México no exporta sus juguetes a China? Ahora bien, si consideramos todo lo anterior en costos y términos podemos mencionar que:

El principal problema de las empresas jugueteras que quieren exportar a China, es que no conocen los trámites necesarios, los costos y, no es que no les interese, sino que, muchas veces, los artesanos no tienen acceso a la información necesaria para entender el procedimiento que deben llevar a cabo, aunque no hay que olvidar que, en muchos casos “porque el trámite es largo y tediosos” se desinteresan y, justamente esto último, es lo que determina el éxito o fracaso de la internacionalización de una empresa mexicana.

Sabemos que se podrá suponer que las empresas no cuentan el capital suficiente para exportar, pero hemos demostrado que, México, a través de sus dependencias, ha hecho lo posible por impulsar a las MiPyMe a exportar a China, desafortunadamente, no todas son beneficiarias de estos programas debido a que no se les informa sobre la existencia de éstos ó los trámites son muy engorrosos.

La Asociación Mexicana de la Industria del Juguete S.C. (AMIJU), en teoría debe ser la encargada de alentar y hacerles llegar todos los procesos a las empresas mexicanas, pero se ha debido a la falta de presupuesto, de infraestructura e iniciativa, ya que Martín Toys (cuyo dueño es el presidente de la AMIJU) está más interesado en ampliar sus ofertas mediante las importaciones y

en recibir el dinero de sus agremiados que en hacer extensivas las ofertas e información para promocionar y defender a sus integrantes.

Los costos de logística son los que impactan en el valor final de las exportaciones junto con los impuestos que se pagan en el ingreso a la Aduana china; sin embargo, en cuestión de fletes se pueden negociar con las navieras o aerolíneas.

Existen muchos agentes de cargas que ofrecen servicios en ferias como Expocarga o Expologística, por lo que la amplia oferta supera a la demanda. Opciones hay, sólo basta tener empeño y ser constantes, tanto en seguir los trámites para conseguir un crédito y para exigir sus derechos ante la asociación que los representa.

Las MiPyMES también tienen gran oportunidad de venta, pero ellas necesitan promocionarse no sólo en internet, sino aventurarse a cerrar negocios, más allá de Estados Unidos e incluso dentro de México y aprovechando los flujos turísticos para que se vaya dando un efecto de voz en voz.

Por último y como abordaremos más adelante, después de la visita de México a China y la visita de Xi Jinping con su homólogo Enrique Peña Nieto en México, se tienen grandes expectativas e ilusiones en equilibrar la balanza comercial, China menciona que abrirá un poco más la puerta a productos mexicanos y es de ahí donde la industria juguetera debería arriesgarse porque la situación actual no refleja un avance, pero permite conocer una cosa; México es reconocido por su calidad en juguetes, si ahora no se hace nada, quizá mañana ya sea demasiado tarde.

CAPITULO 5

OPORTUNIDADES PARA LOGRAR UNA INDUSTRIA JUGUETERA MEXICANA COMPETITIVA

A lo largo de esta investigación hemos explicado que las condiciones por las que atraviesa la industria juguetera nacional no han sido las más óptimas para trascender como una industria fuerte y con mayor presencia en nuestro país, ya que, su desarrollo se ha estancado por factores internos y externos, públicos y privados, que han impactado en forma negativa a los productores nacionales y, en especial, a los artesanos.

Sin embargo, el éxito de China se da tras la entrada de México al modelo neoliberal y de la mera adhesión de la primera a la OMC. La realidad es que ésta con: su mano de obra barata, su tecnología de punta, las entregas a tiempo, el apoyo gubernamental y una política exterior pragmática y diversificada, guiada por su interés de continuar creciendo económicamente para obtener el desarrollo en un largo plazo, la han llevado a tener éxito en los mercados y, esto ha hecho inminente, la pérdida de nuestro sector juguetero, pues éste no puede competir frente a los juguetes chinos que entran al país; ya sea legal o ilegalmente.

Por ello, a lo largo de este capítulo nos detendremos a conocer la viabilidad de que el sector juguetero nacional pueda construir estrategias con China en materia de desarrollo de tecnologías e intercambio comercial entre ambas empresas jugueteras. Todo ello, con el fin de que las empresas jugueteras nacionales respondan no sólo a su instinto de supervivencia, sino que sean más innovadoras para continuar dentro de la competencia tanto nacional como internacional.

Resaltaremos, entonces, la importancia de llevar a cabo una alianza estratégica con China, con miras a lograr una cooperación científico-tecnológica para hacer más eficaces y eficientes los procesos de producción y darle valor

agregado a la industria de juguetes nacionales. Lo que les dará la fortaleza necesaria para recuperar el mercado nacional e internacional. Todo esto con base en el aprovechamiento de los recursos naturales y humanos con los que cuenta México.

5.1 Áreas de oportunidad de la industria del juguete mexicano

México es un país con muchas riquezas a su favor: tanto de recursos humanos como naturales; tiene 12 tratados de libre comercio y una infinidad de acuerdos de complementación económica, de promoción a las inversiones, de cultura y de cooperación científica y tecnológica con América Latina, Europa y Asia. Existen 26 productores de juguetes nacionales, universidades de prestigio mundial; asociaciones que integran a las empresas productoras y comercializadoras de juguetes. Posee además, una regulación comercial internacional, costos laborales equiparables a los de China y facilidades y preferencias para la entrada de inversionistas y mercancías extranjeras¹⁶³. Por lo tanto, se deben aprovechar todos éstos y otros factores con los que cuenta nuestro país en pro del impulso y defensa de la industria juguetera mexicana.

Ahora bien, China se ha caracterizado por ser un país en el cual la mano de obra es muy barata, especialmente en el sector manufacturero, por lo tanto, es sumamente atractiva para las empresas jugueteras transnacionales quienes mandan a fabricar, manufacturar y/o ensamblar sus productos al país asiático, con la finalidad de obtener mayor plusvalía, cuestión que éstas han estado reconsiderando, dados los incrementos salariales a los trabajadores chinos y porque los estándares de calidad de los juguetes siguen dejando mucho que desear. Por lo tanto, el regreso a la producción nacional para las jugueteras internacionales se ha convertido en una nueva opción; además de que el gobierno

¹⁶³ Aunque en el caso de las mercancías extranjeras y particularmente de los juguetes chinos, la corrupción y la laxitud en apoyar la producción nacional son lamentables.

chino ha considerado mover parte de esa fuerza de trabajo a industrias más destacadas como por ejemplo, la electrónica que tendría más peso con su aporte al Producto Interno Bruto (PIB).

Esta circunstancia puede ser provechosa para México que, desafortunadamente, se está convirtiendo en el lugar más barato para producir y manufacturar¹⁶⁴; por lo cual podría atraer a los jugueteros extranjeros a trasladar sus filiales a nuestro país. Pero, eso sí bajo condiciones más provechosas para la industria mexicana, es decir, que estos se comprometan a contratar mano de obra nacional que ocupe desde puestos directivos, hasta aquellos en los que no sean necesarios mayores niveles de estudios, pero brindándoles capacitación constante. Todo ello, con la finalidad de que puedan crecer profesionalmente dentro de la empresa y, lo más importante, que los jugueteros extranjeros compartan su know how y que cumplan con sus obligaciones fiscales, laborales y ambientales.

Esta es una estrategia adecuada para comenzar a recuperar el mercado internacional y, sobre todo, para establecer vínculos con las empresas jugueteras de las que pueden obtenerse, no sólo empleos, sino tecnología y el conocimiento necesario para incentivar nuestra industria juguetera con miras a fortalecerla y crear empleos; pero, especialmente, para que los pequeños artesanos incorporados a éstas comiencen a ver a la inversión extranjera y el acercamiento a las grandes jugueteras como una ventana para mejorar su proceso productivo y no como algo que puede absorberlos para convertirlos en simples empleados.

Ahora bien, muchos corporativos jugueteros trasnacionales han argumentado en diversas ocasiones que en nuestro país no existe una mano de obra lo suficientemente capacitada para ocupar alguna vacante dentro de sus empresas; sin embargo, parte de ello ha sido porque el mismo gobierno mexicano no tiene la confianza en apostar por los conocimientos y creatividad de los jóvenes

¹⁶⁴ David Luhnow, "El alza de salarios en China brinda una oportunidad a México", [en línea], Estados Unidos, *The Wall Street Journal*, 17 de septiembre de 2012, Dirección URL: <http://online.wsj.com/article/SB10000872396390443816804578000941832847374.html>, [consulta: 22 de junio de 2013]

mexicanos egresados de dos de las mejores instituciones de educación superior: la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y el Instituto Politécnico Nacional (IPN), por lo tanto, no podemos esperar que las empresas hagan lo mismo.

Así, entonces, consideramos pertinente mencionar que si hay mano de obra calificada en México¹⁶⁵, sobre todo en el área de diseño gráfico y/o en algunas de las ingenierías útiles para mejorar a la industria juguetera, tales como: la mecatrónica, la electrónica, por nombrar unas; pero, al no encontrar oportunidades de empleo los egresados prefieren emprender su propio negocio, trabajar en algo totalmente diferente o salir del país a buscar mejores oportunidades.

Tanto la UNAM como el IPN, a pesar de que no cuentan con una carrera que se especialice en el sector juguetero, han tenido la intención de que sus estudiantes se vinculen en las empresas jugueteras para realizar servicio social, prácticas profesionales o para desarrollar sus proyectos; sin embargo, son pocos los que “tienen suerte” de quedarse con la plaza. De manera que, año con año, realizan convocatorias para presentar un diseño de juguete y el ganador se integra a una empresa, de forma temporal, la cual le facilitará los insumos y la tecnología para desarrollarlo.

Ahora bien, desde el 2010, la Secretaría de Economía (SE) y la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete A.C (AMIJU) han puesto sobre la mesa la posible construcción del Instituto de Diseño del Juguete; sin embargo, consideramos que éste debe construirse y estar vinculado con la UNAM y el IPN, justamente, para que se desarrollen proyectos en conjunto y se incentive a los jóvenes a estudiar una carrera técnica especializada en la investigación de nuevos diseños, de maquinaria, de tecnologías y de otros métodos para elaborar juguetes

¹⁶⁵ De acuerdo con un estudio de la UNESCO del 2010 en México egresaron 75 525 estudiantes de alguna ingeniería. Cfr. Sociedad de Exalumnos de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional Autónoma de México, “México se ubica en el 6to lugar mundial con mayor número de ingenieros graduados”, [en línea], México, Dirección URL: <http://sefi.org.mx/noticias-y-actividades/2012/04/13/mexico-se-ubica-en-el-6to-lugar-mundial-con-mayor-numero-de-ingenieri>, [consulta: julio 2013]

innovadores, pero educativos. Este instituto, también debe contar con investigadores que se encarguen de realizar estudios de mercado, para mantener al sector a la vanguardia y que se logre satisfacer las necesidades del consumidor, cada vez más exigentes.

Mucho hemos insistido, a lo largo de esta investigación, en el hecho de que parte de la falta de competitividad de nuestros juguetes frente a los chinos se debe a la ausencia de diseños creativos con alto grado de tecnología, sin embargo, si la SE, la AMIJU, el Instituto del Diseño del Juguete, la UNAM y el IPN trabajaran de manera conjunta en el reconocimiento del talento de los estudiantes y de los egresados a través de programas, ferias y competencias para alentarlos a crear juguetes de vanguardia, se coadyuvaría a que la industria juguetera comience a modernizarse y que, al mismo tiempo, se establezca una estrategia gubernamental que apoye la reducción de fuga de cerebros en México. Así entonces, como afirman dos investigadores acerca de la oportunidad de aprovechar las relaciones económicas y comerciales del país con China, se debe tomar en cuenta:

La importancia de elevar el nivel de educación y fomentar la capacitación en y para el trabajo que radica en dos razones: la primera es que entre mayor sea el nivel educativo promedio de los trabajadores, más eficiente será la asignación de recursos en la economía, lo que representa alcanzar una producción mayor con los mismo recursos; la segunda es que entre mayor sea el nivel educativo, más fácil, rápida y eficiente será la introducción del cambio tecnológico¹⁶⁶.

La SE, cada año realiza la convocatoria para que personas físicas y morales participen en el Premio Nacional de Tecnología e Innovación, en el que al ganador se le da prioridad en el acceso a los programas y apoyos del gobierno;

¹⁶⁶ Enrique Castro Septién; Carlos Palencia Escalante, "México y el dragón chino frente a frente", en *Oportunidades de la relación económica y comercial entre China y México*, CEPAL, México, 2007, p. 272.

además de los del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT). Sin embargo, ninguna empresa del sector juguetero ha participado en dicho concurso, por lo que consideramos que ésta es una oportunidad para comenzar a incentivar a los jugueteros en el mejoramiento de sus procesos productivos, lo cuales también pueden ser tomados como modelos para implementarse en toda la plataforma industrial mexicana.

Por otro lado, la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) junto con el Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías (FONART), desde hace tres años, organiza el Concurso Nacional del Juguete Popular Mexicano que tiene la finalidad de estimular y promover el rescate de los juguetes mexicanos elaborados por artesanos mexicanos que trabajan “la alfarería, textil, fibras vegetales, talla en madera, maque y laca; papel y cartonería, metalistería, instrumentos musicales, nuevos diseños y otros materiales utilizados para la manufactura de los juguetes y que pueden ser hechos con: barro natural, cerámica, lana, algodón, carrizo, otate, sauce, romerillo, henequén y lechuguilla, ó también recurrir al hierro, cobre, bronce, laca, hueso, concha, coco, chicle y vidrio, así como aplicar diversas técnicas y materiales con innovación en el diseño, cuidando la funcionalidad”¹⁶⁷.

Este concurso es una gran área de oportunidad para nuestros juguetes, en la medida de que se le dé mayor difusión, se lo realice masivamente, y más artesanos puedan participar y se incentive la competencia entre ellos para que mejoren sus creaciones y formas de elaborarlos. Asimismo, éste podría ser patrocinado por las grandes empresas y que el premio a los mejores juguetes se incremente; para que con él, puedan comprar maquinaria más moderna e insumos y así reproducirlos en serie.

Como es bien sabido, actualmente los juguetes están basados en los personajes de las películas, de caricaturas infantiles y de ciencia ficción; por lo

¹⁶⁷ SEDESOL, *Convocatoria al 3er concurso Nacional de Juguete Popular Mexicano*, [en línea], 9 de julio de 2013, México, Dirección URL: <http://www.sedesol.gob.mx/en/SEDESOL/Comunicados/912/convocan-al-3er-concurso-nacional-de-juguete-popular-mexicano>, [consulta: 9 de julio de 2013]

que resulta conveniente que las empresas jugueteras mexicanas regresen a los tiempos de comprar licencias y lanzar juguetes de los personajes de moda, así como basarse en los propios, por ejemplo, un personaje que es muy atractivo para los niños es “el chavo del 8”; aunque, a pesar de que su origen se encuentra en la década de los 70, aún se mantiene vigente en los gustos de los consumidores de América y Europa.

Tal ha sido la influencia de este personaje en el mercado que cualquier accesorio referente a éste es deseado por los niños, sin importar la sencillez del juguete; sin embargo, fue una empresa estadounidense, antes que una mexicana, la que logró visualizar este nicho de mercado y pronto veremos en los supermercados el muñeco del chavo del 8 parlante¹⁶⁸.

En este sentido, es importante mencionar que los jugueteros mexicanos y, en sí, la sociedad mexicana es sumamente creativa, sin embargo, no se atreve a materializar sus ideas ya que vive continuamente desmotivada por la falta de difusión de casos de éxito de emprendedores mexicanos, que puedan inspirarla. Por ello, dedicarse al diseño de juguetes y de personajes, es visto como una profesión que no tendría mayores incentivos ni retribuciones, en especial monetarias, determinando así, que sus ideas queden en simples ilusiones; de tal manera, que el consumidor relaciona la moda con creaciones de franceses, alemanes, estadounidenses o chinos, demostrando con ello que, además, a nuestra industria le hacen falta estrategias de publicidad dentro del país más que fuera de él.

En México hay cineastas, comunicadores y diseñadores gráficos de gran prestigio internacional, al igual que dos cadenas televisivas que tienen presencia en diversos países del mundo, aunque sus programas no sean los más educativos que quisiéramos; no obstante, “hay que aprovechar lo que se tiene” e invitarlos a crear películas animadas, personajes que sean divertidos e

¹⁶⁸ S/A, “Juguetes del chavo en Estados Unidos”, [en línea], México, *Portal Latinoamericano de la Agencia ANSA*, Dirección URL: <http://www.ansa.it/ansalatina/notizie/rubriche/nafta/20130702175135580617.html>, [consulta: 02 de julio de 2013].

interesantes para los niños, rescatar a nuestros creadores para que no vendan sus ideas a las grandes empresas trasnacionales, porque, aunque parezca increíble, hay una gran cantidad de juguetes que son diseñados por mexicanos, pero al no obtener el apoyo suficiente en México lo buscan con los grandes corporativos que compran sus proyectos y de los cuales sacan gran provecho.

Los jugueteros mexicanos, junto con las televisoras nacionales, deben aprovechar la coyuntura por la cual atraviesa la industria juguetera china y transmitir caricaturas mexicanas, además de regalar juguetes elaborados en nuestro país en aquellos programas de concursos para niños; más aún, pegar los grandes anuncios llamativos en los cuales se destaque lo maravilloso que es tener un juguete mexicano para que comience a desaparecer la idea de que lo hecho en México es anticuado y corriente.

Por lo tanto, es necesario, que se haga mayor publicidad a los personajes de las películas mexicanas, pues aunque han existido varias, no han tenido tanto éxito por la poca publicidad que se les da y, porque la industria del cine mexicano también atraviesa por un gran rezago tecnológico. No obstante, también han existido personajes de series mexicanas de las cuales se han sacado a la venta muñecos, juegos y una gran variedad de juguetes y, aunque sabemos que no son los mejores ejemplos para nuestros niños, es una oportunidad para que los juguetes fabricados en nuestro país comiencen a ser reconocidos e impongan una nueva tendencia. Pero, para ello, es necesario que los medios de comunicación les brinden el mayor apoyo en sus espacios televisivos.

Un ejemplo de éxito es José Gilberto González Méndez, alumno del Centro de Investigaciones de Diseño Industrial de la Facultad de Arquitectura de la UNAM, quien es reconocido a nivel mundial por su perseverancia e innovación. Él participó en la Feria del Diseño Industrial, que se lleva a cabo en Alemania, y, en el 2012, obtuvo el primer lugar en la clasificación para América Latina, creando un juguete conformado por una serie de piezas de plástico llamado Ollin (movimiento perpetuo, en náhuatl). Estas piezas giran en torno al tema de la evolución de las especies y tiene una combinación de elementos rígidos y flexibles que pueden

configurarse de distintas formas en función del tipo de criatura que se desee obtener¹⁶⁹.

El resultado de esta idea lo hizo también ser el acreedor al Premio Braun¹⁷⁰, lo que significó no sólo ser un premio sino un aliciente para la UNAM y para la ingeniería que está basada en una nueva generación de egresados cuyos objetivos son: apuntalar a México en otros países y demostrar que de este lado del mundo, no sólo Canadá o Estados Unidos son los mejores.

Aunque hemos mencionado que las ideas de los estudiantes e innovadores no van de la mano con las pretensiones del gobierno o las empresas trasnacionales, se piensa que esta participación de las universidades es un aliciente y una excelente oportunidad para que el diseño mexicano figure en los planos internacionales. Sin embargo, esto debe ser aprovechado no sólo por el ganador, sino que éste debería trabajar con las empresas nacionales para la promoción del juguete, para que esto ayude al continuo crecimiento y al mayor flujo de nuevos modelos.

No se sabe si el diseño ganador, ya descrito, será distribuido para que la industria juguetera nacional lo produzca, pero si se conoce que la producción en México haría de este diseño un juguete muy caro si fuera elaborado en el país, por lo que se tiene grandes contrariedades, pues será fabricado en serie en China y distribuido por una empresa estadounidense, lo que nos lleva al mismo resultado, pérdida de ideas y diseñadores nuevos.

Entonces, materializar la idea de un estudiante no es únicamente hablar de producir el juguete para obtener beneficios económicos, sino incentivar a otros estudiantes y a las mismas empresas a crear y desarrollar nuevos juguetes

¹⁶⁹ S/A, "Ollín', juguete mexicano de la UNAM gana premio de diseño en Alemania", [en línea], *Diario el Observador*, 20 de Diciembre de 2012, México, Dirección URL: <http://www.elobservadormexico.com/19320/ollin-juguete-mexicano-de-la-unam-gana-premio-de-diseno-en-alemania>, [consulta: 22 de mayo de 2013]

¹⁷⁰ El premio Braun tiene como objetivo; "promote the work of young and established designers from all over the world, to value the work of design schools, design teams and individuals and to help develop a greater appreciation of the factors and criteria which make for good product design. Furthermore, it serves to make the ingenuity and creativity of designers accessible to the public and to provide a link between designers and industry or potential clients" Pará más información <http://braun.braun.com/global/world-of-braun/braun-prize/about-braun-prize.html>

dirigidos a una sociedad cada vez más vanguardista y exigente, que demanda productos con alto contenido tecnológico y que les permita desarrollar capacidades psicomotrices, al menos esa idea la comprende el diseñador de Ollin: “No podemos hablar del juego como actividad sin involucrar al juguete, y éste es un sistema que requiere del niño, el objeto y una intención lúdica”¹⁷¹.

La creación y comercialización de juguetes mexicanos está dividido en tres rubros: el primero, es el de juguetes artesanales, cuya creación se da en la medida que los insumos y las herramientas se lo permiten a los artesanos, su venta, por lo tanto, está determinada a los mercados populares y, en el mejor de los casos, al segundo rubro que son las empresas mexicanas.

Como se ha mencionado son cinco empresas netamente mexicanas las que participan en el mercado de juguetes, las cuales los producen y/o manufacturan en México y tienen como destino y venta las cadenas de suministros (Supply Chain) o las cadenas de tiendas departamentales. El tercer rubro son las empresas trasnacionales que importan y manufacturan en México y, también, ofrecen sus mercancías en las tiendas departamentales, pues, es el mercado idóneo para promocionarlas.

En México, las tiendas departamentales están representadas por la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C. (ANTAD) la cual evoca ser una organización de servicio que representa los intereses de sus asociados, promoviendo el desarrollo del comercio detallista y sus proveedores en una economía de mercado con responsabilidad social¹⁷². Es por ello que, el área de oportunidad que representa este gremio, envuelve el hecho de que no sólo se compita con las trasnacionales sino que se busque un mejor aprovechamiento de la participación y representación en esta asociación.

¹⁷¹ *Ibidem*.

¹⁷² S/A, Misión de la Asociación, [en línea], Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C. México Dirección URL: <http://www.antad.net/>, [consulta: 13 de junio de 2013]

Basta conocer que, en Navidad, el día de Reyes y el día del Niño, son las fechas más importantes para la venta de juguetes y las que absorben el mayor desplazamiento de las mismas, siendo de 8% para la primera fecha, 75% para la segunda y el 17% para el resto del año¹⁷³, por tanto, las tiendas de autoservicio y departamentales promueven sus artículos año con año, por este motivo, si las empresas de juguetes mexicanas se acercara a esta organización, la posibilidad de vender sus juguetes se incrementaría, resultando en la diversificación de su mercado hacia un entorno masivo, aprovechando la demanda y las ofertas de crédito y rebajas que, continuamente, ofrecen estas tiendas.

Además, implementar esta diversificación y el área de oportunidad sería un fuerte contrincante frente a la eventual construcción del Dragon Mart Cancún y que ello implicaría, como lo expresa el presidente de la AMIJU, un miedo no a la competencia china sino a la competencia desleal:

No estamos en contra de que vengan, de lo que si estamos en contra es de que nos llenen de productos que no reúnan los requisitos de las NOM, que a nosotros nos exigen y que si no cumplimos nos quitan los productos del mercado y a ellos no [...] solicitamos y hemos tenido buena respuesta de las autoridades. Como industria nacional; somos la tercera industria juguetera del mundo, queremos que se haga un estudio en las diferencias en los costos de fabricación entre China y México; además, para que no se afecten nuestros empleos mexicanos, es necesario que aquel producto debe ser analizado y aplicarle las mismas herramientas que nos proporciona la OMC, como serían aranceles del 35%. Hacer

¹⁷³ ANTAD Informa, Aumentará 6% la venta de juguetes por el Día del Niño, [en línea], 29 de Abril de 2013, México, Dirección URL: www.antad.net/index.php?option=com_k2&view=item&id/aumentará-6-la-venta-de-juguetes-por-el-d%C3%ADa-del-ni%C3%B1o ,[consulta: 13 de Junio de 2013]

una ley espejo, en la que lo que ellos quieran para su país es lo mismo que nosotros queremos para el nuestro¹⁷⁴.

Esto puede mostrar un avance hacia la unidad dentro de la industria juguetera, para tratar de hacerle frente a la dependencia de las importaciones. Si el presidente de la AMIJU responde como asociación, y no sólo como propietario de Martín Toys, estamos hablando de un avance en el despegue sectorial juguetero; basta recordar que muchas tiendas departamentales también exportan sus mercancías a sus filiales, principalmente en Centroamérica y Latinoamérica.

Además de la continua oferta de los artículos que en ellas se exhiben, la oportunidad de adquirirlos sería más eficiente; pues, estaríamos hablando de la compra de juguetes a crédito que es una relación de ganar-ganar, ya que el productor vende sus juguetes y, en este caso, las tiendas de la ANTAD recuperan la inversión en plazos.

Esta área ha sido de las más beneficiadas por las trasnacionales o por las empresas mexicanas más grandes; pero, también puede ser un nicho de oportunidad para las PyMES, ya que, como se ha dicho, para crecer, en un principio, cada una de ellas tuvo algo que perder.

En el capítulo 3 mencionamos, que, actualmente, la AMIJU cuenta con 39 empresas que quitando a Hasbro y a Mattel, solamente quedan 26 mexicanas, de las cuales, la mayoría son Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MiPyMEs). Sin embargo, existen muchas empresas que no conocen de la existencia de esta Asociación, por lo que no se tiene una cifra real de las empresas nacionales que fabrican juguetes, ya que muchas son sólo importadoras y distribuidoras de éstos.

Se han contado, principalmente, 150 talleres artesanales en Oaxaca, Michoacán y Guadalajara, que se dedican a la elaboración de juguetes y a la venta al menudeo como: yoyos, muñecas de trapo, carros de madera, baleros, por lo

¹⁷⁴ Brisa Muñoz, "Teme industria del juguete al Dragon Mart", [en línea], 2 de Enero de 2013, *Diario Novedades Quintana Roo*, Dirección [URL:http://sipse.com/novedades/teme-industria-del-juguete-al-dragon-mart.htm](http://sipse.com/novedades/teme-industria-del-juguete-al-dragon-mart.htm), [consulta:16 de junio de 2013]

tanto, la esperanza de este tipo de establecimientos es vender sin perder; entonces, si esto es la base de la cultura del juguete en México, ¿Por qué la AMIJU no los integra?

Uno de los factores que perjudican la integración de los jugueteros y artesanos mexicanos, es la poca información que la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete A.C. (AMIJU) brinda; basta conocer dos aspectos: primero, la página de internet (www.amiju.org.mx) es un sitio web que no expone cómo y cuánto cuesta afiliarse, además, no brinda información útil para quien la consulta como: datos estadísticos o noticias actuales. Segundo, las personas que se encargan de responder al teléfono cada vez que llaman, no te dan respuesta, ya que si te comunicas para conocer algún aspecto sobre la industria juguetera o de la misma Asociación, los encargados solicitan que se envíe un correo electrónico con tus dudas y “posiblemente” te pueden ayudar, lo que generalmente termina siendo en un correo sin respuesta.

Además, no existen oficinas regionales en los estados de la República Mexicana, lo que impide que la asociación sea incluyente; así, entonces, los favorecidos son unos cuantos, es decir, quienes tienen la posibilidad de pagar la cuota de inscripción. Según su presidente, muchos jugueteros se resisten a dar el paso hacia la integración, pero la realidad refuta su argumenta ya que, si no se integran no es porque no quieran, sino porque muchos de ellos no tienen los medios o están muy lejos de las oficinas de la Ciudad de México.

Por otro lado, también es preciso señalar que el presidente de la AMIJU indica que la competencia de China le afecta al sector; pero, el trasfondo de este argumento es que él no se preocupa por defender los intereses de la industria juguetera nacional, sino lo que le afecta a su compañía (Martín Toys), pues solicita el incremento de los aranceles del 15% al 35% a la importación de juguetes chinos; pero, no pone ninguna oposición a la entrada de juguetes provenientes de otros países, ya que su línea de productos está conformada en su mayoría por estos.

Así, entonces, el área de oportunidad de esta Asociación es llevar a cabo su reestructuración, la cual implicaría que cada uno de los miembros que pertenecen a ella tuviera más empuje como unidad y que las empresas y los artesanos que no están integradas pudieran hacerlo y, sobre todo, que, como único organismo autónomo que existe de la industria juguetera, tenga mayor presencia en los planes del crecimiento sectorial y que, junto con las dependencias gubernamentales y privadas, se trabaje con el fin de no sólo ser el tercer exportador mundial de juguetes sino que éste sea un impulso a la elaboración de juguetes 100% mexicanos.

Es conocido que alrededor de la industria del juguete mundial existen muchas ferias, eventos, foros y conferencias que buscan, por un lado, promover las nuevas tendencias en tecnología de una industria en continuo cambio y, por otro lado, hacer un mercado en donde las firmas jugueteras más importantes se reúnan con la finalidad de hacer negocios.

Dos de las ferias más importantes se llevan a cabo en Nuremberg, Alemania y Shangai, China, las cuales son conocidas en el mundo de la industria juguetera como los nichos de oportunidad más importantes para los importadores de cualquier parte del mundo y, en donde, no sólo se exponen las novedades de las empresas trasnacionales, sino que las pequeñas industrias obtienen grandes oportunidades para promocionar sus juguetes y, además, los mejores diseños son premiados con su reproducción masiva y de calidad.

Desafortunadamente, en México son pocos los innovadores que se atreven a ir a este tipo de eventos y, muchas veces, sólo van al ser patrocinados por alguna dependencia o empresa, pues el costo de exponer sus creaciones en este tipo de ferias es muy elevado; además, si su creación no es la elegida lo consideran como una pérdida más que una experiencia.

Es por ello que, el área de oportunidad que planteamos se daría en la medida que las asociaciones o agrupaciones con las que mantienen una relación entre productores, formaran una feria regional y una nacional de juguetes en las

cuales las empresas trasnacionales, las MiPyMEs y los artesanos mostraran sus diseños, con la finalidad de incentivar no sólo la competencia interna con miras a reactivar la producción nacional de juguetes, sino posibles alianzas, compromisos o asociaciones con otros productores de juguetes.

Ya hablamos que la Asociación Mexicana de la Industria del Jugete A.C (AMIJU), la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales A.C (ANTAD) y las trasnacionales como Mattel, Lego y Hasbro conformaran un foro nacional que sirviera para hacer una convocatoria de diseño de juguetes, en la que el ganador participara en las ferias más importantes del mundo. Así, estaríamos hablando de que México tendría más presencia y no sólo se competiría en los mercados internacionales, sino en los nacionales con los productores extranjeros. Por ende, nuestra industria sería más fuerte y entonces aquí podríamos hablar de una integración sectorial.

Por ello, este punto más allá de ser una falacia o una simple ilusión puede tomar cada vez mayor importancia en la medida que la AMIJU lo disponga, ya que, sí realmente ésta representa a la industria, es lo menos que debería hacer si es que se quiere una convergencia desde las cúpulas hasta los artesanos.

Actualmente, la única exposición de juguetes que se hace en todo México es la que se presenta en el World Trade Center de la Ciudad de México, denominada como la “Expo tus juguetes”, la cual cuenta con el patrocinio de las trasnacionales estadounidenses Mattel y Hasbro, la juguetería Juguetron, la trasnacional danesa Lego, el banco HSBC y la trasnacional canadiense Mega Bloks. Sin embargo, esta exposición funge más como una gran juguetería en donde la atención está dirigida hacia la temporada decembrina y del Día de Reyes.

Aunque empresas mexicanas como Mi Alegría, Fotorama de México y Prinsel participan en la exhibición, esto no refleja más que el poder adquisitivo y la importancia de estos “gigantes” nacionales; sin embargo, empresas más pequeñas no figuran allí, ya que, si tomamos en cuenta que la renta del stand es elevada, no sería proporcional a sus ganancias. Por ello, esta exposición sólo refleja el

acaparamiento del mercado, más no algo trascendente, pues únicamente funge como un lugar para vender, no para premiar a la innovación y al desarrollo: esto sale sobrando.

El área de oportunidad es muy grande en este sector, pero ni la AMIJU y, mucho menos, el gobierno, han hecho algo al respecto, si el argumento es que México es el tercer exportador mundial de juguetes, seguro que debería tener su feria nacional. Esto incrementaría las ganancias, la distribución y, sobre todo, que los extranjeros y nacionales no relacionaran a México con las marcas como Mi Alegría, sino que conocerían a empresas como Reymono (juguetes lúdicos y armables), Promeyco (empresa de triciclos), Jugaré (empresa de juguetes tipo Mi Alegría), Gummies (fábrica de pulseras), Vacor de México (la empresa/fábrica más importante de canicas de todo el mundo), Grupo Brafer (empresa de muñecos de peluche), Muñecas Elizabeth (empresa de muñecos), Muñecas Flor (empresa fabricante de muñecas de vinilo con trajes típicos), Juguetes Mira (fabricación carritos de metal a escala), Plásticos Mayalbe (fábrica caballos de juguete para montar) por mencionar algunas, realmente mexicanas.

Y, siguiendo la tónica de la formación de una feria nacional de juguetes, como los lugares para la exposición son bastos el gobierno pudiera proporcionar estos locales o ayudar a la renta de los mismos en: El palacio de los deportes, el Autódromo Hermanos Rodríguez, el Zócalo, el Paseo de la Reforma o las explanadas delegacionales y municipales, serían lugares que por su importancia permitirían acercarse a las empresas menos fuertes, que hemos mencionado con anterioridad, que sólo necesitan un lugar adecuado para promoverse.

Actualmente, hay una tendencia de llevar a cabo negocios verdes, es decir, producir mercancías y, en este caso, juguetes sustentables que les dé la tranquilidad a los padres de que éstos son seguros, dado que ha habido casos en los que los niños se intoxican porque son fabricados con materias que ponen en peligro su salud, como el plomo; por lo que éstos deberían tener un apoyo particular.

México es el tercer consumidor mundial de botellas de plástico conocidas como PET¹⁷⁵, después de Estados Unidos y China, pues genera 833 mil toneladas de este material al año, el cual es recuperado de la basura y el 65% es exportado a China, que se encarga de transformarlo y retornarlo al país en productos terminados como: textiles, zapatos, peluches o juguetes, cuyo precio es más alto¹⁷⁶. Si fuese reciclado y transformado en México, sería una gran oportunidad de negocios y así los jugueteros mexicanos podrían tener la materia prima, en este caso el plástico, a costos más accesibles. Sin embargo, tendrían que apoyarse en las 50 micro y pequeñas empresas que se dedican al reciclaje y transformación de éste¹⁷⁷. De esta manera, nuestras empresas jugueteras podrían tener una reducción en los costos de producción y, al mismo tiempo, aportarían a la disminución de los índices de contaminación que el PET genera en nuestro país.

Lo mismo sucede con el reciclaje de llantas, en nuestro país se producen aproximadamente 25 millones de toneladas anuales, las cuales en un principio se mandaban a los basureros creando grandes montañas de llantas viejas que sólo contaminaban, sin embargo, en los últimos años, China ha estado importando éstas para la elaboración de impermeabilizantes, de pavimento de carreteras, de suelas de zapatos, entre otros, pero este recurso también es sumamente funcional para la fabricación de juguetes infantiles.

Un caso que ilustra la creación de juguetes a través de una producción verde, ha sido la empresa de juguetes Manika, que es 100% mexicana, la cual diseña y produce muñecas, juegos de mesa, entre otros con materiales biodegradables, que han sido reciclados y que no tienen que atravesar ningún proceso más que ser limpiados o pintados; estos son: el cartón para hacer loterías, el algodón orgánico y el PET. Estos juguetes están empacados en bolsas de papel

¹⁷⁵Tereftalato de Polietileno.

¹⁷⁶ Secretaría de Economía, *Oportunidades de negocio para proveedores de plástico en México*, [en línea], México, dirección URL: <http://www.promexico.gob.mx/proveedores/oportunidades-de-negocio-para-proveedores-de-plastico-en-mexico.htm>, [consulta: 25 de mayo de 2013]

¹⁷⁷Centro Empresarial del Plástico, *Conoce más acerca de nosotros*, [en línea], México, 2012, Dirección URL: <http://www.plastico.com.mx/es/>, [consulta: 29 de mayo de 2013]

reciclado y cajas de metal que son durables para que mantengan en óptimas condiciones cada uno de los accesorios del juguete, los cuales son elaborados de forma artesanal en el Estado de México¹⁷⁸.

El concepto de la anterior empresa es incentivar también a los niños a socializar y desarrollar habilidades físicas y mentales dentro de un ambiente sano y el que ellos mismos pueden lograr, mediante la creación de nuevos juguetes con el uso de materiales que encontramos en casa y que utilizamos día a día, en lugar de que terminen en la basura y contaminen el medio ambiente, de esta manera se les enseña a los niños que no es necesario un juguete con alto contenido tecnológico para divertirse, sino que pueden hacerlo con juguetes más sencillos, más baratos y que al caer en desuso no generen contaminación.

Así, entonces, con el uso de materiales biodegradables, además de ayudar a reducir los índices de polución, los jugueteros mexicanos podrán ofrecer no sólo un producto seguro y de calidad, sino que reducen los peligros de que los niños se intoxiquen o ingieran alguna pieza del juguete. Esto resultaría ser una ventaja que los hiciera más competitivos frente a los juguetes elaborados, ensamblados y/o manufacturados en China, los cuales, a lo largo de su existencia, se han caracterizado por no cumplir con los estándares de calidad y seguridad sanitaria y ambiental.

Otra área de oportunidad, es el aprovechamiento de los 12 Tratados de Libre Comercio (TLC) que México ha sostenido desde su apertura comercial, a través de la adopción del modelo neoliberal; así como los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) y organismos internacionales, de los que nuestro país es parte, que todo el país debería tener y, de modo especial, la industria juguetera.

Lo anterior, envuelve el hecho de promocionar la producción nacional de juguetes en esos países, con la finalidad de establecer una relación más diversificada, que no sólo se enfoque en negociar con los productos que se han

¹⁷⁸ Manika, *Concepto*, [en línea], México, 2007, Dirección URL: <http://www.manika.com.mx/index.html>, [consulta: 29 de mayo de 2013]

pactado, sino que México pueda ofrecer los juguetes hechos en nuestro país dentro del marco que el TLC o del Acuerdo que lo permita; sin embargo, esto conllevaría a que nuestros jugueteros lleven a cabo estudios de mercado para conocer la cultura y las necesidades de los niños de los países socios para así poder ofrecer juguetes acordes a las exigencias actuales de éstos, por lo que consideramos necesario que la AMIJU y Proméxico trabajen a la par para realizar estas investigaciones.

Es interesante observar que, México cuenta con una gran red comercial, la cual no ha sido aprovechada, dado que, de entre todos los países con los que mantiene un vínculo comercial estrecho, sólo Estados Unidos consume la mayor parte de nuestra producción; por lo tanto, es importante que el gobierno y los empresarios mexicanos, en sus visitas de Estado, negocien, no sólo las mercancías que comúnmente comercializan, sino que se arriesguen a ofrecer productos de industrias pequeñas, tal como es el caso de la del juguete, aprovechándose de la mala imagen y el incremento de valor comercial de los juguetes hechos en China.

Consideramos que esta oportunidad no significaría una pérdida, ya que la demanda de productos mexicanos está determinada por la venta de materias primas, sobre todo, petróleo; no obstante, la posibilidad en un principio sería para los jugueteros mexicanos, pues aunque tendrían que ofrecer sus productos a bajos costos, la finalidad de ganar clientes y lograr diversificar sus mercados, eventualmente, equilibraría el capital invertido con la ganancia obtenida, en un mediano plazo.

Asimismo, con estos TLC's, ACE's y las medidas de protección de comercio exterior con los que cuenta México, bien podría haber un control a la entrada de mercancías y priorizar aquellas que pueden contribuir a retomar nuestro proceso de industrialización, pues si México tiene un déficit comercial, que éste fuese sólo para comprar maquinaria y sistemas de producción para la elaboración de bienes de consumo finales y no sólo para importar productos terminados y de uso secundario, que resultan negativos para economía nacional.

De ahí, y tomando en cuenta las áreas de oportunidad que tiene la industria juguetera mexicana, podemos observar que éstas pueden ser alcanzadas en la medida que los jugueteros nacionales trabajen en conjunto y que, tanto el sector empresarial, el sector gubernamental, las instituciones educativas, la sociedad mexicana pongan un especial énfasis en apoyar a esta industria que sin éste podrían desaparecer. Así, esta pequeña industria podría aprovechar las ventajas competitivas y los mercados de nuestros socios internacionales, ya que no es tarea fácil que este sector, ya muy vulnerable, se encargue de recuperar su industria sumamente dañada, ni muchos menos que, dadas las condiciones económicas y sociales del país, pueda sin, el anterior apoyo, desarrollar la tecnología necesaria para conseguir su fortalecimiento.

Teniendo en cuenta lo anterior, es pertinente que México no vea a China como un problema con el que tiene que lidiar, sino, como un aliado y como la oportunidad de empezar a trabajar en retomar su proceso de industrialización, en general, a través del establecimiento de una relación más equitativa con el anterior país, basada, no sólo en el intercambio comercial, sino en la cooperación científico-tecnológica, lo que redundaría también en el fortalecimiento de nuestra industria juguetera.

5.2 Hacia el establecimiento de una relación más equilibrada

La tendencia actual de la economía mundial y del proceso de globalización en el que se encuentran inmersos los Estados, los orilla al establecimiento de relaciones de cooperación y complementación mutua, que conlleven a un desarrollo, primero: sectorial, segundo: industrial para finalizar con el nacional. Si bien, los países altamente industrializados son quienes llevan a cabo estas alianzas, en una forma más equitativa, actualmente, los países del sur, que comparten condiciones económicas similares y que intentan desarrollarse, han visto como estrategia para lograrlo establecer este tipo de relaciones entre sí, con el fin de evitar una

dependencia con los países del norte; el caso de México y China podría ilustrar perfectamente este hecho.

Este tipo de relaciones tienen el objetivo de conseguir los instrumentos e ideas que los actores consideren más apropiados para rescatar sus sectores más vulnerables, a través de un intercambio que les permita complementarse mutuamente para obtener mayores ventajas competitivas frente a sus competidores internacionales.

China y México, comparten una historia llena de acuerdos y desacuerdos con los países más avanzados, que los relegaron a la condición de Estados subdesarrollados, sin embargo, ambos con su propio modelo de desarrollo y a su ritmo, lograron salir de ella; lamentablemente China nos ganó en la carrera, de ahí que quede en entredicho sí el esquema de la cooperación sino-mexicana es sur-sur o norte-sur.

En 1972, cuando se establecieron relaciones entre México y China, el objetivo principal era que los Estados mantuvieran relaciones de paz, progreso e intercambio comercial y, este último, se profundizó tras el ingreso de la República Popular China (RPC) a la OMC. Sin embargo, se debe considerar que en un primer plano, ambos Estados estaban en igualdad de condiciones, dado que necesitaban atraer inversionistas y dinamizar su comercio a través de la diversificación de su mercado.

Ahora bien, una vez que estos han intercambiado mercancías, en el caso de México es pertinente, por no decir urgente, concentrarse más en analizar las deficiencias de la industria y aprovechar los acuerdos estratégicos firmados con China para apoyarse en este país e incrementar el flujo comercial que; por un lado, beneficie a la producción nacional atrayendo inversionistas chinos para que dinamicen a otros sectores y, en especial, las empresas jugueteras nacionales, con miras a establecer una alianza donde ambos países ganen y, por otro lado, incentivar la competencia interna sin que las empresas mexicanas salgan perjudicadas, como lo hemos visto que sucede con el sector juguetero.

Al mismo tiempo, México debe abordar esta relación como un reto, debido a que la línea que divide a una relación equitativa de una de dependencia es muy delgada, por lo que resultaría contraproducente si esto sucediera; porque en lugar de formar un vínculo de cooperación mutua, dependeríamos ya no sólo de Estados Unidos sino ahora de la segunda potencia mundial que viene con estrategias de conquista económica y comercial más agresivas.

Así entonces, como hemos visto a lo largo de esta investigación, a la relación sino-mexicana, no se le ha dado la debida importancia, de manera que ha seguido su curso casi en automático sin que haya sido controlada, por lo tanto, esta relación se ha vuelto sumamente desequilibrada, especialmente en el aspecto comercial. Sin embargo, con la llegada de nuevos presidentes, tanto en México como en China, se ha presentado una nueva oportunidad para lograr establecer una relación más equitativa en la que ambos países satisfagan sus necesidades, ya que existe un ambiente político-diplomático estable, que fue evidente con las visitas de Estado realizadas por el presidente de México, Enrique Peña Nieto a China y su similar chino, Xi Jinping, a México, en abril y junio de 2013, respectivamente.

Ambas visitas tuvieron el objetivo de relanzar y profundizar la relación bilateral mediante la creación de la Asociación Estratégica Integral, después de que en el sexenio pasado, fueron afectadas por diversas fricciones de tipo diplomático y comercial que provocaron un alejamiento evidente.

Esta Asociación, da una nueva oportunidad a México para llevar a cabo proyectos sino-mexicanos, no sólo de corto plazo, sino para optar por los de mediano y largo plazo, ya que se firmaron acuerdos de tipo económico, comercial, cultural, académico, turístico y ambiental, en otras palabras, abordaron una agenda bilateral más diversificada que se complementa con la creación del Grupo de Alto Nivel Binacional y la Comisión Binacional sino-mexicana¹⁷⁹.

¹⁷⁹ Cfr, Capítulo 2, pp. 52-53

Estos foros de diálogo son sumamente importantes para que el vínculo sino-mexicano se desarrolle dentro de los márgenes de igualdad de condiciones y comunicación continua, para evitar malos entendidos y que situaciones que parezcan ir en detrimento de la estabilidad de la relación, sean abordadas con anticipación antes de que suceda un evento desafortunado, pero sobre todo, que se ponga énfasis y cautela en el tema del ingreso de mercancías, destacándose el caso de los juguetes que se introducen, a través del contrabando, la piratería y la triangulación, como lo hemos señalado; lo cual ha vulnerado fuertemente a este sector.

Ha llegado el momento en que México vea a China, no como problema ni como un mercado difícil de conquistar, sino como una aliado para poder terminar con la segunda revolución industrial y emprender la tercera, con lo cual pueden trabajar para combatir problemas mutuos. De ahí, que México tiene que aprender de China, de su historia, de su cultura, de sus formas de negociar, de su idioma, de sus redes de distribución geográfica y de sus regulaciones comerciales, es decir, interesarse por conocer y entender el pasado y presente de su socio para reducir las barreras que ha impuesto a ambas la diferencia de los modelos económicos, de la ideología y la distancia geográfica que los separa; pero que ahora, gracias a los adelantos tecnológicos y a la disposición mutua, puede acortarse grandemente.

No obstante, este interés debe de venir del gobierno mexicano, de los estudiantes y profesionistas, pero en gran parte, de nuestros empresarios mexicanos, destacándose los del sector juguetero, que es de nuestra especial preocupación en este trabajo. Esto no significa que se vean orillados a encontrar proveedores de accesorios de juguetes o empresas chinas que les manufacturen sus juguetes porque resultan más baratas que fabricarlas, sino encontrar distribuidores que puedan comercializar y promocionar nuestros productos en el territorio chino en condiciones de reciprocidad, tal como una vez sucedió con nuestra producción de plata; pues de acuerdo con la Confederación de Asociaciones Chinas en México: “China ofrece oportunidades para empresas

agrícolas, servicios de asesoría y de manufactura. [...] dependiendo del producto y se pueden obtener ganancias en nueve meses ó en dos años; así, el tiempo de espera es proporcional a los márgenes de ganancias que se obtienen en el plazo”¹⁸⁰.

China, es una potencia en ascenso con un mercado de aproximadamente 1,300 millones de consumidores, que se encuentra en la búsqueda de proveedores de energéticos y materias primas para sostener su crecimiento y lograr su tan añorado desarrollo económico, por lo tanto, tiene gran disposición de negociar y lograr acuerdos que le garanticen el acceso a estos insumos y México cuenta con ellos, por lo que sólo es cuestión de que haya un amplio conocimiento de China para tomar las mejores decisiones en beneficio de nuestra economía y, en particular, de nuestra industria juguetera, como lo hemos venido afirmando.

Conociendo la historia de la relación México-China, consideramos que el mejor momento de ésta es ahora que existe un ambiente político y diplomático estable y que debe estar basada en una mayor comunicación y entendimiento mutuo para facilitar las inversiones y el intercambio comercial.

El Grupo de Alto Nivel Binacional (GANB) debe formalizarse en una institución dedicada a la investigación y análisis de la relación México- China a la cual puedan recurrir los empresarios de cada sector industrial para recibir la capacitación e información necesaria sobre China y, así, poder realizar negocios con ésta teniendo en cuenta que la estructura del mercado y, en sí, de la economía china es totalmente diferente a la nuestra; esto es: muy amplia y diversificada, que no se reduce a Beijing o Shanghai, sino que, en todo el territorio chino, se puede establecer un buen negocio si se conocen las características de consumo y demanda de cada localidad.

Como ya hemos visto en el capítulo 2 de esta investigación, las exportaciones de México están enfocadas en el petróleo, minerales y alimentos, mientras que importamos productos con mayor valor agregado tecnológico, por lo

¹⁸⁰ Cfr, Miguel Ángel Pallares Gómez, “El dragón chino, atractivo, pero difícil”, *El Financiero*, México, 27 de marzo de 2013.

que es indispensable que se profundice la venta de estas materias primas estratégicas para los chinos y promocionar también productos de sectores con menor relevancia como son: los textiles y los juguetes.

Muchos exportadores mexicanos potenciales, han visto truncados sus proyectos de exportar al país asiático, dada la falta de información suficiente y las estrictas formalidades aduaneras que solicitan las autoridades chinas; esto es: desde el volumen de la mercancía, de los estándares de la calidad y de sanidad o del etiquetado; sobre todo en lo referente a productos naturales como los alimentos y las bebidas, de ahí, que el ingreso a China de carne de puerco y tequila mexicano haya sido bastante restringido; pero con la visita de Estado, que Xi Jinping realizó en junio de 2013 éste, se comprometió a alejar los obstáculos a estos productos y otros del sector alimenticio¹⁸¹. Y, a pesar de que no hablaron sobre la entrada de otras mercancías, consideramos que esto es el principio para que en adelante se abra la puerta a otras mercancías mexicanas con mayor valor agregado, como son los juguetes.

Por ello, el Grupo de Alto Nivel Binacional (GANB) debe de llevar a cabo planes de negocios y guías de exportación, basadas en experiencias de otras empresas mexicanas que han intentado enviar su producción a China y, que debido al desconocimiento de los procedimientos, no han tenido una libre circulación en ese territorio. Por ello, se les debe explicar, cuáles son los requisitos fiscales y las cualidades físicas para que su mercancía no sea retornada, embargada y, en el peor de los casos, sean acreedores a multas fiscales, tanto en aquel país, como en México¹⁸².

Como bien sabemos, las empresas chinas, ya sean públicas, privadas o de propiedad mixta, tienen un gran apoyo y, hasta cierto punto, protección por parte

¹⁸¹ S/A, "México y China logran acuerdos de Asociación Estratégica", [en línea], México, *El Economista*, 4 de junio de 2013, Dirección URL: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2013/06/04/mexico-china-logran-acuerdo-asociacion-estrategica>, [consulta: 04 de junio de 2013].

¹⁸² En México, el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) es la institución que brinda asistencia al empresariado mexicano que busca exportar sus productos, ver más en BANCOMEXT, "Información para exportar", [en línea], Mexico, Dirección URL: <http://www.bancomext.com.mx/Bancomext/secciones/perfiles/interesados-en-exportar.html>, [consulta: junio de 2013]

del Estado, mientras que las mexicanas están prácticamente a la deriva, especialmente las MiPyMes. Es por esto que, consideramos conveniente que los planes de negocio que formule el GANB vayan de acuerdo al tamaño y a las capacidades de cada empresa para que se les otorgue, según sea el caso, mayores facilidades de acceso al mercado chino, sin que ello signifique un riesgo de perder su inversión.

Este plan debe ir desde la realización de investigaciones de mercado, de transporte internacional, aprovechando que China cuenta con las navieras y aerolíneas para dinamizar el intercambio comercial; hasta la distribución y la publicidad de los productos de nuestras empresas mexicanas, ya que si se hace un plan de negocio que solamente generalice las condiciones empresariales, únicamente saldrán beneficiadas aquellas que ya cuentan con el capital y las ventajas competitivas necesarias para enfrentarse al mercado y que sólo buscan incrementar sus ganancias y, por tanto, las que más necesitan y, es el caso de la industria juguetera, no serán beneficiadas, por lo sucedido hasta ahora.

Ambos gobiernos, a través del Grupo de Alto Nivel Binacional (GANB) deben trabajar en el logro de regulaciones que protejan la propiedad intelectual de los productos de ambos países, ya que, como sabemos, en China, este tipo de regulaciones son casi inexistentes, lo cual provoca el miedo de los exportadores mexicanos de que sus productos terminen siendo plagiados por los chinos y les ganen mercado por ser más baratos, por lo tanto, si existe una regulación que proteja los diseños mexicanos esto los impulsará a exportar más al mercado asiático.

Ahora bien, nuestro país ha tomado medidas proteccionistas para mitigar el intenso ingreso de mercancías chinas; sin embargo, estas han terminado siendo un arma de doble filo, ya que han impulsado a que empresas chinas, a través de importadores mexicanos, lleven a cabo prácticas desleales; por lo que consideramos que el GANB debe trabajar con la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), el Ministerio de Comercio de China y las aduanas de ambos países para que juntos logren identificar a aquellas empresas que están

llevando a cabo prácticas de contrabando, piratería o subvaloración y atacar de raíz este problema. Sin embargo, es importante que México sea un poco más flexible con las medidas arancelarias y no arancelarias de productos chinos, así como en la simplificación de los trámites de importación a través de la digitalización del procedimiento, el uso de las tecnologías de información, en lo que se pueda llevar un control estadístico más fidedigno.

En este último aspecto, es necesario que las autoridades aduaneras, de México y China, tengan un intercambio de información constante y un método de medición homogéneo, debido a que hay una gran disparidad en las estadísticas de intercambio comercial entre ambos países, por lo que debe de ser más eficiente el procedimiento de importación y exportación a través de la digitalización de documentos y el uso de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCEM). Todo ello, para tener un control de lo que sale de territorio chino hacia México y viceversa, sobre todo, cuando no hay una correcta clasificación arancelaria; sólo así podremos conocer realmente a cuánto asciende el superávit o déficit comercial y qué tanta participación tienen los productos mexicanos en el mercado chino.

Ahora bien, es importante que haya un acercamiento cultural más estrecho a través de la atracción de turistas chinos, además de que se lleven a cabo una promoción adecuada de nuestros destinos turísticos, así como de la facilitación del trámite de la visa de turistas y de negocios, ya que para los chinos resulta complicado poder viajar a México, pues existe la sospecha de que vienen a nuestro país a realizar actividades ilegales. Por ello, es necesario que se cuente con personal bilingüe que les explique cómo llenar el formato migratorio correctamente, que en los aeropuertos se cuenten con módulos de atención para atender las dudas de los ciudadanos chinos y señalamientos en su idioma, asimismo, deben existir vuelos directos y paquetes de viaje con todo incluido, cuyo hospedaje sea de lujo y haya oportunidades de compra, visitas culturales y, sobre todo, conocer lugares con potencial de negocios.

Por otro lado, la inversión china en México, es indispensable para llevar a cabo la modernización de nuestra industria, sin embargo, es prudente mencionar

que de acuerdo a la estructura empresarial china, las negociaciones para atraer dicha inversión se deben llevar a cabo entre el gobierno federal y las empresas paraestatales, sobre todo en sectores estratégicos como el energético, tecnologías de la información, infraestructura, transporte, salud, los cuales están controlados por las paraestatales chinas que realizan las inversiones extranjeras y buscan la “adquisición de activos e infraestructura logística, industrial y productiva a fin de abrir canales de distribución para que las empresas privadas puedan crear utilidades y eficiencia operativa”¹⁸³, por ello, es que se firmó un acuerdo de entendimiento mutuo entre la Secretaría de Energía y la Comisión Nacional de Desarrollo y Reformas de las República Popular China y el gobierno chino se comprometió a realizar una inversión de 81 000 mdd en materia de comunicaciones y transportes¹⁸⁴.

Ahora, también es importante que el Grupo de Alto Nivel Binacional (GANB) impulse un vínculo directo entre las entidades federativas mexicanas y las provincias chinas para la atracción de inversión, impulsando la realización de proyectos académicos y de infraestructura, sobre todo, en el aspecto portuario, ya que es necesario que los puertos a donde arriban las mercancías chinas cuenten con las capacidades técnicas para recibir, operar y dinamizar el intenso flujo mercantil, sobre todo, cuando la posición geográfica de México es sumamente competitiva, ya que tiene acceso al principal consumidor mundial, Estados Unidos, y, además, porque es un puente de acceso hacia Latinoamérica.

Un tema que es trascendente en la actualidad es el desarrollo de economías verdes, es decir, que se lleven a cabo políticas basadas en el uso de tecnologías sustentables, por lo que es necesario profundizar las negociaciones en materia de cambio climático y emisión de dióxido de carbono, en esto, México y China coinciden; por un lado México cuenta con una gran cantidad de recursos naturales a los cuales se les debe dar un uso eficiente y China cuenta con

¹⁸³ Consejo Consultivo Agendasia, *Agenda estratégica México-China. Dirigido al C. Presidente Electo Enrique Peña Nieto*, México, Agendasia, 2012, p. 89.

¹⁸⁴ S/A. *Op. Cit.*

diversos proyectos forestales para ello. Por otro lado, China tiene las capacidades técnicas para la producción de energía eólica, de la solar y de la de biomasa, mientras que nuestro país, por su ubicación geográfica, se encuentra dentro de los seis países con mayor radiación solar y con un gran potencial eólico, principalmente, en el estado de Oaxaca¹⁸⁵. Asimismo, México puede compartir con China su experiencia en la elaboración de juguetes con materiales reciclados, como lo hemos señalado.

Un aspecto que es de suma importancia, pero que se ha dejado olvidado en las últimas décadas, es el intercambio académico. Este es importante para lograr construir un vínculo cultural más estrecho que beneficie la relación económica y política, ya que el fin de estos intercambios es que, tanto estudiantes mexicanos como chinos, aprendan el idioma y la cultura de ambos países, conozcan y analicen la factibilidad de hacer negocios y proyectos de inversión, pero sobre todo, compartan sus conocimientos científico-tecnológicos para convertirse en recursos humanos bien preparados.

En este sentido vale la pena recordar que con la visita de Xi Jinping a México, se ofrecieron 300 becas para estudiar en China, de las cuales 100 se ejercerán en el 2014; no obstante, es importante que el Grupo de Alto Nivel Binacional (GANB) trabaje en conjunto con la UNAM, la Academia China de Ciencias y la Academia China de Ciencias Sociales para que los estudiantes se comprometan a regresar y compartir sus experiencias. De esta manera el conocimiento que adquirieron durante su estancia en el territorio chino o mexicano pueda rendir frutos, sobre todo, para que nuestro país logre modernizar su industria.

Así, entonces, la idea de que tener una relación más equitativa con China es imposible, queda refutada, mientras no exista un diálogo bilateral fluido e intenso que aborde aquellos asuntos binacionales, regionales o globales que sean de interés mutuo, sobre todo en el aspecto comercial. Por ello, es imprescindible

¹⁸⁵ Consejo Consultivo Agendasia, *op.cit.* pp.75-77.

que ambos gobiernos junto con sus empresarios y sus instituciones educativas e investigadores apoyen y propongan mecanismos de solución a las controversias referentes a prácticas desleales, antes de llevar los asuntos a los foros multilaterales, como la OMC. Pero, también es importante que ambas naciones se planteen proyectos bilaterales de corto, mediano y largo plazo, a los cuales se les dé el debido seguimiento, a pesar de los cambios en los gobiernos, para que sean constantes y puedan dar los resultados esperados.

Es de vital importancia, que el gobierno mexicano conozca a su contraparte china para poder establecer acuerdos; sin embargo, es todavía más relevante que éste sepa cuáles son las fortalezas y debilidades de México, pues nuestro país tiene mucho que ofrecer a la relación sino-mexicana; pero, nos subestimamos tanto que no reconocemos nuestras riquezas y nos enfocamos en la idea de que somos únicamente proveedores de materias primas y petróleo, cuando podemos ser una gran plataforma de innovación.

En otras palabras, debe existir un conocimiento mutuo para tener una estrategia de negociación frente a los chinos y así, lograr negocios que realmente funjan como complemento de nuestra economía, sobre todo, para continuar con nuestro proceso de industrialización que se quedó estancado, sin necesidad de que exista un instrumento jurídico, como un tratado de libre comercio ó un centro comercial mayorista, como el Dragon Mart Cancún.

5.2.1 Cooperación científico-tecnológica e innovación para el desarrollo de la industria del juguete nacional

Para hacer frente a sus numerosos retos, México debe hacer un gran esfuerzo, concertado, para salir del atraso y la desigualdad en que se ha visto inmerso históricamente. Es indispensable modificar el rumbo, pues no es aceptable

mantener el estado de las cosas como hasta ahora. Se requiere acelerar el crecimiento económico del país a tasas mayores que las actuales.

Para ello se requieren incorporar, contundentemente, la conocimiento y a la innovación como los principales motores para el desarrollo nacional. El país debe contar con una Política de Estado, integral y transversal, que incluya una visión de nación, con un arreglo institucional que articule mejor la relación entre educación superior-ciencia-tecnología e innovación, orientada al bienestar social, que promueva el desarrollo regional equilibrado, con un horizonte de largo plazo y que incluya la planeación estratégica en el diseño, monitoreo y evaluación responsable de las acciones a realizar¹⁸⁶. Esto es lo que el gobierno chino viene haciendo desde hace décadas y los resultados ya se tienen a la vista.

La ciencia, la tecnología y la innovación son elementos fundamentales para lograr que un sector industrial y, aún más, la economía de un país, eleve su competitividad; sin embargo, para obtenerlos es indispensable que el gobierno destine un gran porcentaje de su PIB a la educación, sobre todo, para la creación de institutos técnicos y de investigación con docentes suficientemente preparados y experimentados capaces de incentivar a los estudiantes a llevar a cabo un desarrollo científico y tecnológico, que eventualmente, conlleve a un crecimiento y desarrollo económico y social del país.

En el caso de México, la ciencia y la tecnología ha sido relegada, no a causa de la crisis capitalista de la última década, sino desde hace más de 30 años cuando el modelo ISI dejó de funcionar, el gobierno mexicano ha preferido enriquecerse en lugar de invertir mayor cantidad del presupuesto anual en la

¹⁸⁶ S/a. *Hacia una Agenda Nacional en Ciencia, Tecnología e Innovación*, [en línea], México, septiembre 2012, Dirección URL: http://www.nucleares.unam.mx/icn2/images/stories/2012/2013/peticiones_otrasdependencias/agenda_nal_cti_extenso_2609_12-1.pdf, [consulta: 16 de junio de 2013].

investigación científico-tecnológica, lo cual ha provocado un serio atraso industrial que hace de nuestro país un lugar poco competitivo y atractivo para Inversión Extranjera Directa (IED).

Actualmente, el gobierno mexicano sólo aporta a la investigación y desarrollo (ID) el 0.47% del PIB, es decir, 10 000 mdd, de los cuales el 60% es financiado por el gobierno, mientras que el 40% restante, es por parte de la iniciativa privada, aunque para conseguir un nivel promedio de competitividad como el que tiene América Latina en su conjunto, tendrían que cuadruplicarse las inversiones para alcanzar el 1% del PIB, o por lo menos, eso es lo que prospecta la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) para 2018. En cambio, China designa a este apartado 1.54% anual, de los cuales el 70% fue aportado por el sector privado¹⁸⁷.

Esto quiere decir, que hay una falta de interés y de iniciativas, tanto del sector privado como del gobierno, en hacer que la industria mexicana sea más productiva e innovadora, por lo que se ha quedado únicamente como una maquiladora que no proporciona a sus productos mayor valor agregado, por ello, nuestro país continúa importando los componentes, en lugar de producirlos, provocando con ello un déficit comercial, ya que los productos terminados se exportan al país que los mando a manufacturar y regresan a México, con una envoltura de diferencia, como bienes de consumo final. Así entonces, esto causa que no haya una mejora en el nivel de vida de la población.

En el caso de la industria juguetera, el interés gubernamental por modernizar este sector es inexistente, mientras que el del sector privado es mínimo, ya que son pocas empresas mexicanas las que realmente buscan crear juguetes tecnológicamente más avanzados, de hecho, podemos decir que son más los microempresarios que buscan adecuarse a las tendencias actuales; lamentablemente, sus proyectos se quedan como una ilusión por la falta de apoyo

¹⁸⁷ Felipe Gazcón, "México es el que menos invierte en investigación y desarrollo: OCDE", [en línea], México, *Dinero en Imagen*, 23 de noviembre 2012, Dirección URL: <http://www.dineroenimagen.com/2012-11-32/11447>, [consulta: 16 de junio de 2013]

crediticio para poder producirlos en masa o llegan a vender sus ideas a empresas extranjeras, como el caso del juguete Ollin mencionado anteriormente. Por otro lado, las empresas trasnacionales son las que hacen una gran inversión, pero no dejan ningún beneficio al sector juguetero nacional, pues, no comparten su know how con el resto de los productores.

No obstante, una de las formas para impulsar el desarrollo e innovación, sin tener que hacer esfuerzos casi extraordinarios, es mediante la cooperación científico-tecnológica, a través de las alianzas estratégicas como los joint ventures, que actualmente fungen como una de las armas que utilizan los países y los grandes corporativos mundiales con la finalidad de establecer nexos conjuntos de innovación que permitan el desarrollo de los procesos productivos, la capacitación y las mejoras en la composición de las mercancías. Esto es lo que hemos señalado que debe hacerse entre los jugueteros chinos y mexicanos, tanto compartir riesgos como éxitos.

México ha tenido cooperación en materia tecnológica con países como Estados Unidos, Francia, Alemania, Brasil y, aunque es muy reciente, existen también marcos de apoyo bilaterales con China para apoyar a nuestra industria nacional, algunos de ellos son los siguientes:

Los acuerdos de cooperación científico-técnicos se han dado en los sectores de física, química y matemática, en la disminución de desastre y en la prevención de sismos, en la industria y en agricultura, en el transporte y en las comunicaciones, así como en el sector energético y de la construcción, etc. Se han celebrado también cinco reuniones en el marco del Comité Mixto de Cooperación Científica y Tecnológica, en las cuales se han definido más de cien proyectos de aplicación¹⁸⁸.

¹⁸⁸Embajada de la República Popular China, op. cit.

Hoy en día, México constituye uno de los principales destinos de las inversiones chinas en Latinoamérica. En total, 57 empresas chinas han invertido 400 millones de dólares. En contrapartida, México maneja 109 proyectos con 65 millones 270 mil dólares de inversión en China. Entre los proyectos de inversión y los contratados que China tiene en México, sobresalen: el de desarrollo agrícola de Xintian-México S.A. de C.V., la Fábrica de Textil de Sinatex S.A. de C.V., así como los proyectos de servicio petrolero del PetroChina y Sinopec, etcétera.

Por ello, la cooperación entre ambos países ha permitido tener un mayor acercamiento; sin embargo, en el caso de la industria del juguete, la interacción conjunta y la cooperación china apoyaría para que la producción de México se fortaleciera y ofreciera productos con la calidad que nos caracteriza, pero mejor adaptados a las necesidades de los consumidores.

En 2012, México y China a través del Ministerio de Ciencia y Tecnología de China (MOST) y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT) firmaron el Acuerdo sobre Cooperación Científica y Tecnológica en el cual se acordó un programa de cooperación en el desarrollo de proyectos tecnológicos, sin embargo, el sector industrial y, específicamente, el juguetero, no figuraron dentro de las áreas que son consideradas estratégicas, como la biotecnología y la acupuntura.

Asimismo, se han firmado acuerdos de intercambios académicos entre el Centro de Estudios Avanzados del Instituto Politécnico Nacional y la Asociación de Ciencia y Tecnología de Beijing y la UNAM con la Academia de Ciencias de China y con la Academia de Ciencias Sociales de China, sin embargo, muchos de estos acuerdos no se han ejercido en forma constante. Por ello consideramos, que en el marco de estos acuerdos la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete A.C. (AMIJU) y las empresas jugueteras mexicanas tengan un programa de intercambios entre estudiantes y entre profesores o especialistas en las diferentes ingenierías y en la carrera de diseño, justamente para que no implique sólo el aprendizaje del know how para desarrollar juguetes tecnológicamente más avanzados, basados en la demanda actual del consumidor, sino que los chinos

compartan sus conocimientos, en cuanto al desarrollo de maquinarias más sofisticadas para lograr una producción más eficaz y eficiente de los juguetes. En otras palabras, que nos compartan su experiencia en el desarrollo de la segunda y tercera revolución tecnológica, insistiendo, como ya lo señalamos, en la realización de proyectos compartidos (joint ventures).

Por la anterior razón, consideramos que la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete A.C. (AMIJU) y la China Toy & Juvenile Products Association (TJPA) realicen proyectos conjuntos de desarrollo de juguetes tecnológicos y digitales, en los cuales ambas asociaciones, sus agremiados y los ministerios de economía aporten el capital necesario para la conformación de los procesos productivos, maquinarias y productos bajo el compromiso de que ambas partes podrán hacer uso de los mismos, de esta manera, el costo del desarrollo y de la innovación de éstos serían bajo un esquema de un aporte y ganancia equivalente, que implicaría una menor inversión de tiempo y esfuerzo.

En este mismo sentido, insistimos en que es imprescindible la conformación de un mayor número de proyectos compartidos de largo plazo con las empresas chinas, ya que consideramos son los más adecuados para las empresas jugueteras mexicanas que intentan insertarse y desarrollarse en el mercado internacional, especialmente chino, y que no tienen experiencia en el mismo, porque su capital y oferta comercial, lo hemos enfatizado, son muy reducidas, y en el tipo de alianzas que sugerimos se dan bajo las condiciones de riesgo-beneficio, en el cual ambas empresas aprovecharían las ventajas competitivas de cada una para reducir costos, riesgos y compartir conocimientos y tecnología, como ya se ha señalado.

De este modo, las empresas jugueteras mexicanas conocerán las tendencias y preferencias de consumo del mercado al que quieren ingresar, los costos de la logística, las ganancias, las pérdidas y así podrán ofrecer sus juguetes y crear nuevos, basados en los personajes de moda cuya licencia será más accesible si la adquieren ambas empresas, por lo tanto, podrán ofrecer también una línea de productos más amplia, dar facilidades de pagos a los

clientes, mayor calidad e imagen y se les podría dar mayor publicidad, que la escasa o casi nula que ahora tienen.

Por otro lado, proponemos la creación de clusters o regiones dedicadas al desarrollo e innovación, ya que China tiene gran experiencia en este aspecto dado que cuenta con zonas de desarrollo de alta tecnología; de manera que las inversiones chinas sean guiadas a sectores como electrónica, construcción de maquinaria, informática, diseño, entre otras que sean de gran utilidad para el sector juguetero y, en sí, para el resto de la industria nacional.

En estas zonas las empresas jugueteras chinas podrían llevar a cabo joint ventures con empresas jugueteras mexicanas, dándoles a las primeras preferencias fiscales para poder invertir en las segundas, con el compromiso de reinvertir las ganancias obtenidas en la continuación de desarrollo científico y tecnológico, con el fin de lograr un círculo virtuoso en el que la academia, el gobierno, las asociaciones y empresa jugueteras de ambos países fortalezcan su vínculo para incentivar a estudiantes y trabajadores a seguir especializándose en el sector juguetero.

Actualmente, aún no se han llevado a cabo joint ventures entre empresas jugueteras mexicanas y chinas, sin embargo, para visualizar el éxito que tienen la conformación de éstos, encontramos el que conformaron Plásticos Iga S.A, una industria mexicana con Hasbro Inc., una norteamericana, cuyo objetivo fue distribuir los juguetes basados en los personajes de Transformers en México; ambos compraron la licencia de éstos y se encargaron de solventar los gastos de producción y cada uno los distribuyó en su país, es decir, México-Estados Unidos; las ventas de las compañías alcanzaron 15 mdd y el mercado creció aproximadamente 10% desde la conformación de la alianza¹⁸⁹.

Es necesario destacar que los acuerdos de cooperación científica y tecnológica deben ser aprovechados por completo por el sector juguetero, porque

¹⁸⁹ Tim Golden, "New Ball Game for Mexican Toys", [en línea], Estados Unidos, *The New York Times*, Dirección URL: <http://www.nytimes.com/1992/08/28/business/new-ball-game-for-mexican-toys.html?pagewanted=all&src=pm>, [consulta: 20 de junio de 2013]

es bien sabido que México es un gran firmante de éstos, los que no son tomados en cuenta debido a las carencias de seguimiento y, sobre todo, de interés por parte del gobierno mexicano y del sector empresarial. Aún más, apoya a los sectores más productivos y relega a aquellos que se encuentran en proceso de desarrollo, como lo son las Micro Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs). También no debemos olvidar que la derrama científica y técnica no implica copiar los modos de producción como tales, sino adecuarlos a las necesidades que la industria requiere y mejorarlos para hacerlos más efectivos.

Así entonces, esto nos permite insistir y reconfirmar que la firma de un TLC y el establecimiento del Dragon Mart Cancún, no van acorde a las necesidades de la industria juguetera y, mucho menos, de las industria mexicana, primero porque esto afectaría a toda la planta productora nacional, y segundo, porque para mejorar nuestro nivel de crecimiento y desarrollo económico, necesitamos aprovechar el ingenio de los mexicanos y la cooperación de China, para así dotarlos de las herramientas y conocimientos necesarios para que logren innovar y materializar sus ideas.

En esta dinámica internacional en la que la competencia cada día es más voraz, nuestro país necesita insertarse con sus propias creaciones y demostrar que lo “hecho en México, está bien hecho”, que es vanguardista y de buena calidad; tenemos que dejar el estatus de país proveedor de materias primas, de mano de obra barata y de ser un gran consumidor de productos importados, para realmente emprender el take off hacia la modernidad, reducir los desequilibrios y desigualdades económicas y sociales.

Por ello, es que necesitamos desarrollar nuestro conocimiento en ciencia y tecnología para modernizar nuestros procesos productivos y hacer más eficaz y eficiente nuestra productividad. Realmente no necesitamos que China nos inunde el mercado de partes y accesorios que sólo vamos a armar y que nosotros mismos vamos a comprar a mayor precio, necesitamos que en un mundo globalizado México, al fin logre despertar y valerse por sí mismo, porque tenemos recursos humanos y materiales que debemos saber explotarlos nosotros mismos, para

mejorar a nuestra economía y, por ende, a nuestra población, cuya mayoría tiene aún unos exiguos niveles de vida¹⁹⁰.

¹⁹⁰ Consultar último estudio realizado por la Coneval en, Miriam de Regil; Zenyazen F.; Antonio S., "Aumentó en 500 mil personas número de pobres en México", México, *El Financiero*, 30 de julio de 2013, pp. 44-45.

CONCLUSIONES

A lo largo de este estudio, hemos visto que uno de los factores predominantes que demanda el proceso globalizador a los Estados nacionales, a sus actores y a sus sectores, es la obtención y desarrollo de ventajas competitivas, que les permita fortalecerse para enfrentarse a una férrea competencia dentro del actual sistema económico mundial, lo que ha provocado la formación de vínculos políticos, diplomáticos, sociales, culturales, económicos y comerciales cada vez más complejos.

Si bien, la globalización nos ha permitido tener acceso a productos, información y comunicación con personas de diferentes países en un instante, lo que antiguamente era inimaginable o tardado, también ha ampliado la brecha entre el rezago y la modernidad dentro de un mismo continente, bloque, país, cultura, estrato social o sector industrial; además de que se han perdido identidades, pues se han implementado nuevas formas de pensar, vivir y consumir.

Ante esto, los países han tenido que llevar a cabo diferentes estrategias económicas y de desarrollo para lograr ser más competitivos, como lo mostramos a lo largo de esta investigación, ya que la presencia e influencia de las economías emergentes como los BRICS han dado pauta a la creación de un nuevo orden económico internacional más exigente, en el que éstos países tienen mayor voz y voto dentro de las instituciones financieras y comerciales internacionales; no obstante, en la búsqueda de ser más competitivos, las decisiones que se han tomado no han sido las más adecuadas, relegando a ciertos sectores industriales, provocándoles deficiencias y su eminente quiebra, al menos, así es lo que está sucediendo con la industria juguetera mexicana.

Pudimos analizar que, a lo largo de la historia contemporánea de México, su estrategia para insertarse a la dinámica internacional y a la modernidad de una manera más "fácil y rápida", ha sido a través del establecimiento de relaciones y acuerdos con países más desarrollados, especialmente con Estados Unidos; pero,

el proceso globalizador ha puesto en evidencia que el modelo neoliberal, adoptado en los años 80 y consolidado con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no fue una herramienta adecuada para nuestro país, pues sus condiciones eran más apropiadas para la consolidación de la primera revolución industrial con el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones, y no para enfrentar una apertura al exterior total que lo llevó a ser dependiente de los estadounidenses y sus empresas.

En cambio, China ha sido más cautelosa y paciente en la búsqueda de un mayor crecimiento y desarrollo económico, pues, su estrategia ha sido plantearse objetivos de corto, mediano y largo plazo para fortalecerse internamente, aunque ello haya implicado varios años de aislamiento. Por otro lado, también ha optado por construir un modelo que atienda a sus intereses y condiciones estructurales, el denominado: socialismo de mercado. Éste, rescata algunos de los principios de dos modelos que se contraponen, en teoría, y que en tiempos de la Guerra Fría parecían irreconciliables, el capitalismo y el socialismo.

A través de este modelo, China ha logrado un importante crecimiento en sus sectores industriales, incluso el juguetero, que la han llevado a posicionarse como la segunda economía mundial y como uno de los principales países que manufacturan los productos de grandes empresas transnacionales, las cuales buscan incrementar sus ganancias, gracias a que cuenta con tecnología de punta y una mano de obra china tecnificada, sin derechos laborales y barata.

Con ello, no pretendemos decir que el modelo de China sea mejor que el de México, pues ambos aún tienen problemas internos que deben enfrentar como: la pobreza, la contaminación, los derechos humanos, etcétera; sin embargo, si hay que reconocer que tiene claro hacia dónde quiere llegar y sabe cómo conseguirlo, aunque a veces sus prácticas dejen mucho que desear, sobre todo en el ámbito comercial. Mientras, México busca estrechar relaciones con las grandes potencias: como Estados Unidos, Alemania, Inglaterra, Japón, etcétera, en lugar de plantearse objetivos y estrategias basados en sus intereses nacionales y estructura económica planteado en los Planes Nacionales de Desarrollo de cada

sexenio, aprovechando todos los recursos naturales y humanos con los que cuenta para emprender el vuelo hacia la verdadera modernidad, no a la que el gobierno mexicano ha adoptado, basado en las características y logros de Estados Unidos.

Ahora bien, vimos que cuando China emprendió su apertura al exterior y su entrada a la Organización Mundial del Comercio, ésta comenzó a tener gran influencia en el sistema económico internacional, debido a que estableció relaciones con diversos países que le permitieron diversificar su mercado, sobre todo, destacamos el hecho de que volteó a ver a los países con condiciones iguales o similares a las suyas, especialmente los de América Latina, destacándose México y Brasil; sin embargo, consideramos que parte de ello es porque China logró ver que las crisis mundiales afectan, en mayor medida, a los países menos desarrollados cuando dependen de las grandes potencias.

Por esta razón, comprobamos que ha sido el contexto internacional de la última década el que ha incentivado a las economías en vías de desarrollo, a establecer relaciones de cooperación sur-sur, con la finalidad de que éstas sean más equitativas y les permitan complementarse mutuamente, así como para evitar volverse dependientes y que las crisis económicas y financieras alteren su estabilidad.

Por otro lado, también pudimos darnos cuenta que, los productos chinos, ya acaparaban en gran medida el mercado mexicano, desde antes del ingreso de China a la OMC, razón que explica por qué México fue el último país que dio su voto para aceptar la adhesión china; pero, nada cambiaba el hecho de ser el primero o el último en darlo, porque en realidad su ingreso fue una mera formalidad y el reconocimiento de que China ya era un competidor férreo que estaba adquiriendo gran influencia en el sistema económico internacional.

En este sentido y, con base en lo que hemos hablado en nuestra investigación, parte de esta inundación de productos chinos, sobre todo de juguetes, ha sido porque gran parte de las importaciones entran de forma ilegal, a

través de prácticas desleales ó no cubren sus pagos fiscales, dadas las concesiones que nuestras Autoridades Aduanales les otorgan, debido a que están sumamente corrompidas, pues ya vimos que el proceso de importación es muy costoso y complicado.

Así, entonces, la prematura apertura comercial, el intenso flujo de juguetes chinos y el interés del gobierno mexicano por ser un gran país manufacturero y continuar siendo el principal proveedor de materias primas y mano de obra barata a los Estados Unidos, ha provocado que se olvide de modernizar su propia industria juguetera, la cual experimenta un gran retraso tecnológico que la ha hecho presa fácil de las grandes empresas jugueteras trasnacionales como son: Lego, Hasbro y Mattel y de los juguetes chinos de costos imbatibles y con gran contenido tecnológico.

No obstante, tanto instituciones gubernamentales, tales como la Secretaría de Economía (SE) y la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), y asociaciones privadas, como la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete A.C (AMIJU) y la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales A.C (ANTAD), que se supone existen para representar, en este caso, los intereses de la industria juguetera, no cuentan con un personal lo suficientemente capacitado para establecer negociaciones con China ni para defender y apoyar al sector en una forma eficiente, ya que carecen del conocimiento, tanto del idioma como de la cultura y, especialmente, de la estructura económica de ésta.

Por un lado, hemos visto que la SE no permite un fácil acceso al financiamiento ni a la información, para que los jugueteros mexicanos modernicen sus procesos productivos y exporten sus juguetes a otros países, especialmente a China; mientras tanto, la UPCI, aunque elabora informes sobre la situación desfavorable que enfrenta la industria, en cuanto las prácticas desleales chinas y que busca la manera de imponer medidas de protección, no ha tenido la iniciativa de reunirse con la AMIJU ni mucho menos con los artesanos para elaborar planes que ayuden, no sólo proteger la industria sino a solucionar el problema del rezago.

Es importante destacar que los chinos son sumamente pragmáticos, pues no se sabe cuando invocaran su condición de país desarrollado o de economía emergente, por este motivo, la UPCI se ha visto orillada a eliminar diferentes medidas de protección comercial a productos chinos, debido a que China negocia la eliminación de éstas alegando ser un país en vías de desarrollo que demanda mayor acceso a los mercados o bien es la falta de preparación de nuestros funcionarios que con tal de ser “condescendientes” con nuestros socios comerciales, terminan por ceder más de lo debido.

Ahora bien, la AMIJU y la ANTAD no fungen como unas verdaderas asociaciones integradoras y promotoras de los juguetes mexicanos, debido a que congregan a pocos productores de juguetes nacionales, pues en su mayoría son jugueteras trasnacionales, comercializadoras o distribuidoras de éstas y, como es común en México, estas asociaciones no están exentas de la presencia de funcionarios corruptos, empezando por sus presidentes quienes velan por intereses propios y de las trasnacionales.

Por otro lado, vimos que exportar juguetes resulta más factible y a menor costo que importarlos; sin embargo, termina siendo difícil para nuestras empresas jugueteras, dado que su capacidad monetaria no les permite cubrir los gastos que implica dicho proceso; pero, resalta el hecho de que no hay una gran difusión de información por parte de los ejes rectores gubernamentales y privados, lo que ha determinado que México no tenga una estructura sólida que permita el flujo de exportaciones. Otro factor que ha contribuido a la pérdida de mercado internacional y que tampoco exportemos juguetes a China, ha sido que no contamos con la infraestructura adecuada, ni con aerolíneas, ni navieras mexicanas para reducir los costos que se deben cubrir para realizar una exportación o importación.

Se demostró que nuestros jugueteros no es que no quieran hacer negocios en China, es que nadie les explica cómo hacerlo; lo que provoca que parezca algo prohibido, complicado o que no generará beneficios, pues si la AMIJU, PROMEXICO ó la Secretaría de Economía, demostraran que vender es mejor que

comprar; pero aún, más, que les facilitaran el acceso a créditos y difundieran todos los programas que benefician a los potenciales exportadores, la situación, no sólo de la industria juguetera, sino de la nacional sería completamente diferente, ya que esto podría abrir la posibilidad a que diversifiquemos nuestras exportaciones y sea un incentivo para los emprendedores.

Por lo anteriormente mencionado, comprobamos en nuestra investigación que, aunque los juguetes chinos tengan una menor calidad, seguirán presentes en el mercado nacional e internacional, pues, al no haber un competidor mexicano fuerte y, mucho menos, una producción nacional que sea capaz de satisfacer las exigencias del mercado interno, la opción china seguirá siendo la elegida, sobre todo, porque mientras nuestro socio oriental sigue innovando en sus juguetes, haciéndolos más acordes a las tendencias actuales, México continúa pensando en cómo atraer mayor Inversión Extranjera Directa improductiva, en el sentido de que no le remunera, no le beneficia o no le aporta tecnología, know how y oportunidades de empleo mejor remuneradas.

Hemos podido apreciar que la industria juguetera mexicana cuenta con muchas áreas de oportunidad, una de ellas es la existencia de instituciones educativas como la UNAM y el IPN que, si bien, no tienen una carrera especializada en el desarrollo, diseño de juguetes y técnicas de modernización e investigación del sector, si cuentan diferentes ingenierías o carreras como la informática o el diseño gráfico, que pueden ser aprovechadas por la industria juguetera. En este sentido, destaca el hecho de que la AMIJU y, sobre todo, las empresas mexicanas tales como: Mi Alegría, Apache, Rey Mono, Manika o Fotorama, etcétera, deberían atraer a los estudiantes y egresados de estas universidades, con el objetivo de aprovechar el talento mexicano y así se evitaría la venta de sus ideas a empresas extranjeras o su eminente salida del país en busca de mejores oportunidades.

En pocas palabras, es indispensable que se comience a establecer un círculo virtuoso entre las empresas jugueteras nacionales, las universidades y el gobierno, no sólo para solventar los gastos y trabajo físico e intelectual que

conlleve el desarrollo de un sector industrial, sino para retomar nuestro proceso de industrialización, ya que si trabajan por separado jamás veremos un país, menos una industria del juguete, lo suficientemente competitivo ni preparado para emprender su take off.

Por otro lado, la globalización ha hecho que el juguete como elemento que sirve para jugar y socializar, pierda su principal función. En la actualidad, ya es poco común, ver niños en las calles jugando con la pelota o con sus bicicletas, o a las niñas paseando a sus muñecas o jugando a la cuerda, tal parece que eso es anticuado; sin embargo, no se puede culpar del todo al atraso de la industria juguetera sin responsabilizarnos a nosotros como sociedad, debido a que hemos preferido comprarles a nuestros niños el aparato tecnológico de moda con la finalidad de “darles lo mejor” y mantenerlos ocupados en “un lugar seguro como la casa”, olvidando que esta acción, seguramente, generará hombres o mujeres cada vez más violentos, solitarios, con problemas de confianza y autoestima, además de problemas de salud, como la obesidad y la adicción a los videojuegos que, en algunos casos, literalmente les absorbe la vida, ya que prefieren perderla antes que dejar de jugar con ellos.

Aunado a lo anterior, en este estudio vimos que México tiene personas que diseñan juguetes más lúdicos, modernos e interesantes que buscan mantener la esencia de los mismos, pues impulsan a los niños a desarrollar sus las habilidades psicomotrices y de socialización; si bien es cierto que, no cuentan con el avance tecnológico en comparación de los juguetes chinos, son novedosos en el sentido de que proponen nuevas formas de incentivar a los niños a jugar, volviendo al principio básico que es no el juguete, sino el juego lo que hace al juguete. Asimismo, muchos productores mexicanos han creado juguetes que también contribuyen a la reducción de la contaminación, mediante el uso de materiales reciclados, una nueva tendencia dentro del sector juguetero.

También, hemos entendido que los juguetes van de la mano de la tecnología y la innovación, sobre todo, en un mundo absorbido por los aparatos tecnológicos denominados gadgets y apps como videojuegos, celulares y tablets,

que deben satisfacer las exigencias de una nueva generación de niños influenciados por los medios de comunicación, ante esta situación, tanto juguetes artesanales, plásticos y didácticos tienen pocas oportunidades. Por eso, es que las empresas jugueteras trasnacionales se han visto en la necesidad de apostarle a que elementos electrónicos sean integrados en sus productos, medida que ha servido para que se mantengan en el gusto del consumidor.

Sin embargo, en el caso de México esto es una ilusión, pues, a pesar de que empresas como Fotorama de México y Mi Alegría han hecho el intento de buscar alternativas de esta índole, no han tenido gran avance, pues en lugar de innovar han optado por minimizar costos de producción a través de manufacturar sus juguetes en China; en otras palabras, mientras los chinos ya emprendieron el vuelo, nosotros apenas nos subimos al avión.

Por este motivo, no dejamos de reconocer la importancia de establecer relaciones estratégicas con los países que pueden compartir su tecnología y know how con nosotros, tal como lo es China, con la cual tenemos un vínculo político, económico y comercial antiquísimo, el que fue aprovechado por ella viendo en México a un gran maestro para emprender su industrialización, de manera que el momento de que la veamos como un aliado, en lugar de un problema, ha llegado.

La relación sino-mexicana está comenzando una nueva etapa, la cual ha tenido lugar gracias a que ambos países tienen nuevos presidentes, quienes han limado asperezas y buscan profundizar el vínculo bilateral; no obstante, esto también es una nueva oportunidad para que el gobierno mexicano impulse a que éste sea más equitativo. Todo ello, se logrará en la medida en que haya un diálogo constante con China y se le de seguimiento a cada uno de los proyectos que se emprendan a través del Grupo de Alto Nivel Binacional (GANB); porque de otra manera, en lugar de diversificar nuestras relaciones, nos podríamos hacer dependientes de Estados Unidos y de China, aún más, cuando para nosotros la relación es estratégica, mientras que nuestro socio asiático nos integra solamente al capítulo de las relaciones sino-latinoamericanas.

Así, entonces, después de analizar los datos que nos muestran el gran déficit comercial que tenemos con respecto a los chinos y, tomando en cuenta los efectos que tuvo en nuestra industria juguetera el acceso de éstos a la OMC, consideramos que la idea de un tratado de libre comercio y/o el establecimiento del Dragon Mart, no pueden ser concebidos como posibilidades que se puedan llevar a cabo en el corto plazo, pues las consecuencias podrían ser: iguales o peores a las que se tuvieron con la firma del TLCAN y eso significaría darle el tiro de gracia a nuestra industria juguetera, pues, como repetimos en diversas ocasiones, no necesitamos distribuidores de partes o juguetes terminados, sino requerimos que nuestros socios estratégicos compartan sus conocimientos con nosotros para ser más emprendedores y competitivos.

Ahora bien, es bien sabido que, China tiene gran experiencia en el desarrollo de nuevas tecnologías y de juguetes más sofisticados, por ello, consideramos imprescindible que los jugueteros mexicanos que en su mayoría son realizados por: micro, pequeñas y medianas empresas, el gobierno mexicano y éstas, aprovechen el contexto bilateral actual para establecer y ejercer acuerdos de cooperación científico- tecnológicos más equitativos. Aún más que también se arriesguen a establecer alianzas estratégicas como los joint ventures, en el que las empresas mexicanas y chinas trabajen en conjunto durante un tiempo determinado para la realización de uno o varios proyectos; conservando su independencia y ambas comparten en forma equilibrada los costos, los riesgos y las ganancias que esto implica; todo ello con el objetivo de que produzcamos juguetes más modernos beneficiándonos de la alta calidad que alcanzaríamos al trabajar conjuntamente.

Con esta cooperación sino-mexicana y la formación del círculo virtuoso nacional, que hemos propuesto con anterioridad, no sólo estaríamos hablando de que nos insertaríamos a la cadena productiva internacional de juguetes dándoles mayor valor agregado, sino que nuestras empresas producirían juguetes que tuvieran un alto contenido tecnológico y cultural mexicano, que, además, sean lúdicos, educativos, didácticos, pero, sobre todo, que conserven y promuevan, los

valores y habilidades que son innatas en los niños, así nuestros juguetes serían capaces de competir con los productos de las empresas trasnacionales y con los juguetes chinos, lo que le permitiría al sector juguetero nacional recuperar no sólo su mercado interno, sino también el internacional.

Nuestras empresas jugueteras sólo demandan herramientas modernas, que les permitan defenderse del acaparamiento chino, así como financiamiento para poder dar a conocer sus creaciones al mundo; por ello, consideramos que la formación de una relación sino-mexicana más equitativa, beneficia también en que se les puede dar mayores posibilidades a nuestros jugueteros de insertarse en el mercado chino.

Por último, podemos decir que, sexenio tras sexenio, el resultado es el mismo, la realidad actual de nuestra industria del juguete mexicano, es sumamente desfavorable y, a veces desoladora, pues resulta increíble que una industria nacional e histórica, por excelencia, caracterizada por su calidad, presencia internacional y que representa la etapa más inocente y feliz del ser humano, su infancia, hoy en día, se encuentre al borde del abismo, en donde tener el tercer, el segundo o el primer lugar mundial en exportaciones de nada serviría, pues lo obtenido de éstas quedaría totalmente en manos extranjeras y los jugueteros mexicanos se convertirían en simples importadores. Sin embargo, resalta el hecho de que no se pudimos aceptar la manera en que estamos perdiendo estas oportunidades, pues ha sido la indiferencia y el conformismo, tanto del gobierno mexicano, como de la iniciativa privada y la sociedad, los que han hecho que el sector juguetero, junto con el textil y el del calzado, sean los fuertes candidatos para ocupar las vitrinas de un museo.

En pocas palabras, si se sigue pensando que lo hecho en México es malo y no se tiene confianza en el ingenio, creatividad de los mexicanos, especialmente de los jugueteros y, aún más, si no se aprovechan todas las áreas de oportunidad que tiene nuestro país y las ventajas competitivas que nos podría brindar China, es muy probable que pronto estaremos viendo el game over, es decir, el final de la industria juguetera nacional.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Bibliografía:

- Anda Gutiérrez, Cuauhtémoc, *Estructura Socioeconómica de México (1940-2000)*, Ed. Limusa, México, 2005, 333 pp.
- Bufet Internacional, *Sistema Aduanero Mexicano*, México, Universidad en Asuntos Internacionales, 1988, 480 pp.
- Cárdenas, Lázaro, *Lázaro Cárdenas: Apuntes. Una selección*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 2003, primera edición, 1524pp.
- Castro Septién, Enrique; Palencia Escalante, Carlos, “México y el dragón chino frente a frente”, en *Oportunidades de la relación económica y comercial entre China y México*, CEPAL, México, 2007, 415 pp.
- Consejo Consultivo Agendasia, *Agenda estratégica México-China. Dirigido al C. Presidente Electo Enrique Peña Nieto*, México, Agendasia, 2012, 226 pp.
- Cooney, Paul, *Dos décadas de neoliberalismo en México, resultados y desafíos*, Centro Socioeconómico , Universidad Federal do Pará, Brasil, 2007, 21pp.
- Correa, Eugenia, *Economía financiera contemporánea IV*, Ed. Porrúa, México, 2004, 297 pp.
- Cueva, Agustín, *El desarrollo del capitalismo en América Latina*, México, Siglo XXI editores, 2007, vigésima edición, 275 pp.
- Dávila Aldás. Francisco R., *Del milagro a la crisis, la ilusión...el miedo... y la nueva esperanza: Análisis de la política económica mexicana 1954-1994*, ed. Fontamara, México, 1995, 429pp.
- Ibid, “El avance científico y tecnológico, tendencias actuales” en *Ciencia, transferencia e innovación tecnológica en Estados Unidos, la Unión Europea y Japón en la era de la globalización*, México, Fontarama, 2007, 229 pp.
- Ibid, “Globalización y cooperación científico-técnica, una falacia”, *Paradigmas*, Universidad Autónoma de Baja California, núm. 35, julio-septiembre, 2001, 48-58 pp
- Ibid, Repensar la ‘globalización’ a la luz de la economía, de la sociología y de las relaciones internacionales, en *Comunicaon et Política*, Vol. 23, Rio de Janeiro, Brasil, Abril, 2005. 63-95 pp.

-
- Dresser, Denise, “El país de uno. Reflexiones para entender y cambiar a México”, Aguilar, México, 2001, 343pp.
 - Dussel Peters, Enrique, coord. Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro. México, Facultad de Economía/UNAM-Plaza y Valdés Editores-Banco Interamericano de Desarrollo, 2003, 311 pp.
 - Elizondo Mayer-Serra, Carlos, “Por eso estamos como estamos. La economía política de un crecimiento mediocre”, Debate, México, 2011, 247pp.
 - García Davids, Gretel; Torrijos Ocádiz, Eduardo, *Juguetes tradicionales mexicanos. Constrúyelos en casa.*, México, Ed. Selector, 2004, 147pp.
 - González, Juan, “Historia económica de la República Popular China en la posguerra: una perspectiva institucional”, en *Carlos Uscanga (coord.) Asia-Pacífico en la Posguerra. Espacios de interacción económica y política*, FCPyS, UNAM, México, 2001, 162 pp.
 - Haro, Francisco Javier; León, José Luis; Ramirez, Juan José, *Historia de las relaciones internacionales de México, 1821-2010*, Asia, Volumen 6, Dirección General del Acervo Histórico Diplomático, SER, México, 2011, 545 pp.
 - Ianni, Octavio, *Teorías de la globalización*, Siglo XXI Editores, UNAM, México, 1996. 189 pp.
 - Israelewicz, Erik, *Cuando China cambia al mundo*, Ed. Grasset & Fasquelle, París, 2005, 284 pp.
 - Lao Tse, *Tao Te King*, Premia Editora de Libros, México, 1990, 267 pp.
 - Ley de Comercio Exterior, Título V, Prácticas desleales de comercio internacional. Artículos 28-44, México, Editorial Grupo ISEF, 2012.
 - Ley López, Sergio, “Algunas reflexiones sobre el futuro de la relación México-China”, en *Enrique Dussel Peters (coord.) “40 años de la relación México y China. Acuerdos, desencuentros y futuro”*. México, UNAM, Facultad de Economía, 2012, primera edición, 438 pp
 - López Paniagua, Rosalía, *Pobreza urbana y neoliberalismo en México, La transición neoliberal en México; modernización, pobreza y actores urbanos*, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, UNAM, México, 2004, 244 pp.

-
- Lugo Galera, Carlos, *México ¿un proyecto en crisis?*, Universidad Nacional de Aguascalientes, 1996, 180 pp.
 - Lustig, Nora, "México hacia la reconstrucción de una economía", Colegio de México/Fondo de Cultura Económica, México, 1992, 200pp.
 - Martínez Ruiz, Héctor, *Estructura Socioeconómica de México*, Ed. Cengage Learning, México 2007, 211pp.
 - Meza Lora, José Salvador, *El rol de las instituciones en las grandes transformaciones del sector industrial en China durante la reforma económica*. Ed. Miguel Ángel Porrúa, 2006, 303pp.
 - Miquel Peris, Salvador, *Distribución comercial*, ESIC Editorial, Madrid, España,. 434pp.
 - Navarrete, Jorge Eduardo, "La relación bilateral China-México: una reflexión personal " en *40 años de la relación entre México y China: acuerdos, desencuentros y futuro*. México, UNAM, Facultad de Economía, 2012, primera edición, p. 438.
 - Ortiz Mena, Antonio, *El desarrollo estabilizador; reflexiones sobre una época*, FCE, COLMEX, México, 1998, 408 pp.
 - Porter, Michael E., "Ventaja Competitiva", México, Compañía Editorial Continental, 2002, pp. 1-9.
 - Ríos, Xulio, *China: de la A a la Z*, Ed. Popular, 2008, Madrid, España, 236 pp.
 - Roldán, Eduardo (coord.), *Las relaciones económicas de China, OMC, México, Estados Unidos, Taiwán y la Unión Europea*, Plaza y Valdés Ed. México, 2003, 69 pp.
 - Rosarios, Ottocar, *¿China Roja Líder de América Latina?*, Buenos Aires, Argentina, Emecè ediores, 153pp.
 - Villalobos, Ángel, "La relación comercial de México y China", en *México y el dragón chino frente a frente*, CEPAL, 2007, 415 pp.

Hemerografía

- Casanova, Lourdes, "Los nuevos protagonistas del sur", *Foreign Affairs Latinoamérica*, núm. 1, vol. 10, ITAM, enero-marzo, 2010, 11-20 pp.

-
- Chi Fulin, "El segundo despegue de la reforma china", *China Hoy*, núm. 3, vol. LII, China, Editorial China Hoy Filial Latinoamericana, Marzo, 2011, 80 pp.
 - De Regil, Miriam; F. Zenyazen; S. Antonio, "Aumentó en 500 mil personas número de pobres en México", *El Financiero*, México, 30 de julio de 2013, pp. 44-45.
 - Junfeng, Yang, "Cambios en mi familia", *Op. Cit.*, núm. 3, vol. LI, China, Editorial China Hoy Filial Latinoamericana, Marzo, 2010, 80 pp.
 - Marassi, Marisa, "República Popular China: Nuevo Integrante de la OMC", en *Revista Científica de Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales*, Vol. IX, Argentina, 2005, 133pp.
 - Ma Yan; Liu Xiahui, "Una década de economía en el sigloXXI", *Op Cit.* Marzo, 2010, 80pp
 - Méndez Morales, José Silvestre, "El neoliberalismo en México: ¿éxito o fracaso?", *Contaduría y Administración*, Núm. 191, México, UNAM/FCA, octubre-diciembre, 1998, pp 65-74.
 - Li Wuzhou, "El mercado de los desechos", *Op.cit*, núm. 8, vol. LI, China, Editorial China Hoy Filial Latinoamericana, Agosto, 2010, 80 pp.
 - Pallares Gómez, Miguel Ángel, "El dragón chino, atractivo, pero difícil", *El Financiero*, México, 27 de marzo de 2013, p.30.
 - Reyes, Herrera Milton, "Fe común con los países en desarrollo", *Op. Cit.*, núm. 2, vol. LI, China, Editorial China Hoy Filial Latinoamericana, Febrero 2010, 80 pp.
 - Ibid, "Latinoamérica mirando a China", *Op. Cit.*, núm. 10, Vol. LI, China, Editorial China Hoy Filial Latinoamericana, Octubre 2010, 80 pp.
 - Sosa Fuentes, Samuel, "Modernización, dependencia y sistema-mundo: los paradigmas del desarrollo latinoamericano y los desafíos del siglo XXI", *Revista de Relaciones Internacionales*, núm. 96, FCPyS, UNAM, Nueva Época, CRI, México, 2006, 88-121pp.
 - Wang Zheng, "100 años de cambios de China. Desde la miseria hasta el 'Modelo Chino'", *Op. Cit.*, núm. 10, Vol. LII, China, Editorial China Hoy Filial Latinoamericana, Octubre 2011, 16-33 pp.
 - Zorrilla Sánchez, Alberto, *Caracterización e importancia de 10 juguetes tradicionales mexicanos, elaborados de madera*, Universidad Autónoma Chapingo, México, 115pp.

Ciberografía

- Aguilar, Martínez Silvia, *Capítulo I. La Política de Industrialización por sustitución de importaciones*. [en línea], México, UNAM, Facultad de Economía, 2001, p.11. Dirección URL: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/AguilarMS/cap1.pdf>, [consulta: 11 de diciembre 2012]
- Air China Cargo, *About us*, [en línea], China, 2013, Dirección URL: <http://www.airchinacargo.com/en/index.php?section=0-0149-0150-0159> [consulta 19 de Junio de 2013]
- Asociación Mexicana de la Industria del Juguete A.C, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.amiju.org.mx/> [consulta: 19 de noviembre de 2012].
- Asociación Mexicana de Promoción y Licenciamiento de Marcas A.C. (PROMARCA), *Cuesta dls. 100 millones la piratería de juguetes*, [en línea], Diciembre 2010, México, Dirección URL: <http://promarca.org.mx/noticias51.php>, [consulta 05 de Junio de 2013]
- Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C, *Misión de la Asociación*, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.antad.net/>, [consulta: 13 de Junio de 2013]
- Braun, “About Braun Prize 2012”, [en línea], Estados Unidos, Dirección URL: <http://braun.braun.com/global/world-of-braun/braun-prize/about-braun-prize.html> [consulta: 4 de julio de 2013]
- Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública; *Comercio México-China*, [en línea] p.6, México, Cámara de Diputados, Agosto 2004. Dirección URL: <http://www.diputados.gob.mx/cesop/doctos/china.pdf>, [consulta: 14 de enero de 2013].
- Centro Empresarial del Plástico, *Conoce más acerca de nosotros*, [en línea], México, 2012, Dirección URL: <http://www.plastico.com.mx/es/>, [consulta: 29 de mayo de 2013]
- Centro de Estudios sociales y de opinión pública, “Restricciones e incentivos a la innovación en México”, [en línea], México, H. Cámara de Diputados/LXI Legislatura, Dirección URL: <http://www.diputados.gob.mx/inicio.htm>, [consulta: 1 de octubre de 2013]

-
- China Ocean Shipping (Group) Company, *About us; introduction*, [en línea], China, 2013, Dirección URL: <http://en.cosco.com/col/col771/index.html> [consulta 19 de Junio de 2013]
 - China Shippings Container Lines Co, Ltd, *Company profile*, [en línea], China, 2013, Dirección URL: <http://www.cscl.com.cn/default.asp> [consulta 19 de Junio de 2013]
 - Comunicados de Prensa, “Concluyen con éxito en la OMC las negociaciones para la adhesión de China”, [en línea], 17 de Septiembre de 2001, *Organización Mundial de Comercio*, Dirección URL: http://www.wto.org/spanish/news_s/pres01_s/pr243_s.htm [consulta: 02 de Abril de 2013]
 - Council of Toy Industries, *What is ICTI?*, [en línea], New York, Dirección URL: <http://www.toy-icti.org/about/whatis.html> [consulta: 30 de mayo de 2013]
 - Country Report, “Toys and Games in México”, [en línea], *Euromonitor International*, Junio 2007, Dirección URL: <http://www.euromonitor.com/toys-and-games-in-mexico/report> [consulta 29 de Mayo de 2013]
 - Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM), *Tarifa de la Ley de Impuestos Generales de Importación y de la Exportación*, [en línea], México, 2012, Dirección URL: <http://www.caaarem.mx/Bases/TIGIE2007.nsf/4caa80bd19d9258006256b050078593c/b2b486ebe3b8e2478625730200736eeb?OpenDocument&Highlight=0,950300> [consulta: 20 de Mayo de 2013]
 - Cuenca Valencia, Jordi, “El decálogo del Consenso de Washington para el FMI y el BM”. [en línea] *Diario Independiente de Asturias*, 22 de Mayo de 2011, España, Dirección URL: <http://www.lne.es/economia/2011/05/22/decalogo-consenso-washington-fmi-bm/1078297.htm> [consulta: 08 de Marzo 2013]
 - Diario Oficial de la Federación, Acuerdo por el que se da a conocer el cupo para importar diversas mercancías clasificadas en el capítulo 95 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación [en línea], México, DOF en línea, México, 1 de Abril de 2008 Dirección URL: http://www.aduanas-mexico.com.mx/claa/ctar/cupos/cupos_cap95.html [consulta 1 de mayo de 2013].
 - Dillanes Cisneros, María Estela, “La empresa mexicana y el camino de la modernización económica”, [en línea], *Revista Gestión y estrategia*, UAM, México, Dirección URL: <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/gestion/num5/doc02.htm>, [consulta 10 Marzo 2013]

-
- Dussel Peters, Enrique, *China*, México, [en línea], Dirección URL: <http://dusselpeters.com/investigacion/china.html>, [consulta: 16 de diciembre de 2012]

 - Ebay es una página para comprar artículos en internet, en el cual se observaron diversos modelos de carros de madera, dirección URL: <http://www.ebay.com/sch/i.html?from=R40&sacat=0&nkw=car+toy+wooden&lnecat=0&arm=1&armm=94&ruu=http%3A%2F%2Fwww.ebay.com%2Fsch%2FChina-%2F37919%2Fi.html%3Ffrom%3DR40%26nkw%3Dcar%2Btoy%2Bwooden%26arr%3D1&armi=China> [consulta: 22 de junio de 2013]

 - Embajada de la República Popular China, *China-México*, [en línea], México, 14 de enero de 2011, Dirección URL: <http://www.embajadachina.org.mx/esp/zmgx/t44249.htm>, [consulta: 1 de diciembre de 2012].

 - Esquivel López, Rocío, “De contrabando o pirata, 60% de juguetes que venden en México”, [en línea], *Diario Crónica*, México, Dirección URL: <http://www.cronica.com.mx/notas/2007/279159.html>, [consulta 01 de Junio de 2013]

 - Ferraro, Carlo; Goldstein, Evelyn, “Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina”, [en línea], *CEPAL*, Agosto de 2011, Santiago de Chile, Dirección URL: <http://www.eclac.org/ddpe/publicaciones/xml/8/45088/LC.W.425.pdf>, [consulta: 5 de junio de 2013]

 - Gazcón, Felipe, “México es el que menos invierte en investigación y desarrollo: OCDE”, [en línea], México, *Dinero en Imagen*, 23 de noviembre 2012, Dirección URL: <http://www.dineroenimagen.com/2012-11-32/11447>, [consulta: 16 de junio de 2013]

 - Golden, Tim, “New Ball Game for Mexican Toys”, [en línea], Estados Unidos, *The New York Times*, Dirección URL: <http://www.nytimes.com/1992/08/28/business/new-ball-game-for-mexican-toys.html?pagewanted=all&src=pm>, [consulta: 20 de junio de 2013]

 - Goldman Sachs; “Building better Global Economic BRICs”, en *Global Economics Paper No.66* [en línea], New York, 2001, Dirección URL: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/archive-pdfs/build-better-brics.pdf>, [consulta: Octubre 2013]

-
- González G., Susana, "Se profundiza la desventaja de México en el intercambio comercial con China", [en línea], México, *La Jornada*, 16 de enero de 2011, Dirección URL: <http://www.jornada.unam.mx/2011/01/16/economia/024n1eco> [consulta: 16 de enero de 2011].
- Hong Kong Trade Development Council, *China custom statistics*, [en línea], HKTDC, China, 2012, Dirección URL: <http://china-trade-research.hktdc.com/business-news/article/Fast-Facts/China-Customs-Statistics/ff/en/1/1X000000/1X09N9NM.htm>, [consulta 10 de Junio de 2013]
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía, *Producto Interno Bruto Nominal*, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/pibcorr.asp>, (consulta: 6 de mayo de 2013)
- Ibid, *Exportación de mercancías por zona geográfica y países*, [en línea], México, Portal INEGI, 2013 Dirección URL: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/cuadrosestadisticos/GeneraCuadro.aspx?s=est&nc=636&c=24749> [consulta 1 de mayo de 2013].
- Ibid, *Importación de mercancías por zona geográfica y países*, [en línea], México, Portal INEGI, 2013 Dirección URL: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/cuadrosestadisticos/GeneraCuadro.aspx?s=est&nc=636&c=24749> [consulta 1 de mayo de 2013].
- Ibid, *Encuesta mensual de la industria manufacturera EMIM. SCIAN 2007*, [en línea], México, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/encuestas/establecimientos/indus_manu/emin_scian/emin.pdf, , (consulta: 6 de mayo de 2013)
- Ibid, *Encuesta de Ingreso Gasto de los Hogares*, [en línea] México, 2004 Dirección URL: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/Encuestas/Hogares/regulares/Enigh/>, [consulta 03 de Junio de 2013]
- Ibid, *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*, [en línea] México, INEGI, de 1972 a 2002, Dirección URL: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/productos/default.aspx?c=265&s=inegi&upc=702825042448&pf=prod&ef=&f=2&cl=0&tg=8&pg=0>, [consulta: 11-12 de abril de 2013]
- Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual, *Marcas Registradas*, [en línea], México, Dirección URL: <http://es.unibrander.com/mexico/2754780MX/cerveza-corona-siempre-imitada-jamas-igualada.HTML> [consulta: Octubre de 2013]

-
- International Trade Administration, *Global Patterns of U.S. Merchandise Trade* [en línea] U.S. Department of Commerce, Office of Trade and Industry Information, Estados Unidos, 2013, Dirección URL: <http://tse.export.gov/TSE/TSEOptions.aspx?ReportID=1&Referrer=TSEReports.aspx&DataSource=NTD> [consulta 01 de Junio de 2013]
 - John Williamson, *The Washington Consensus as Policy Prescription for Development*, [en línea], Institute for International Economics, 13 de Enero de 2004, Dirección URL: <http://www.iie.com/publications/papers/williamson0204.pdf>, [Consulta: 10 de Octubre de 2013]
 - Lecuona Valenzuela, Ramón, “El financiamiento de las pymes en México: la experiencia reciente”, [en línea], *Economía unam*, FE/UNAM, vol. 6, núm. 17, Mayo-Agosto 2009, Dirección URL: <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econunam/pdfs/17/04ramonlecuona.pdf> [consulta: 5 de junio de 2013]
 - Ley de Comercio Exterior, Título IV aranceles y medidas de regulación y restricción no arancelarias del comercio exterior, Capítulo II medidas de regulación y restricción no arancelarias [en línea], México, Portal Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 2005-2009 Dirección URL: <http://info4.juridicas.unam.mx/ijure/fed/33/26.htm?s=> [consulta 1 de mayo de 2013].
 - López Espinosa, Socorro, “Industria mexicana vs dragón chino”, [en línea], México, *Status Puebla*, Noviembre 2011, Dirección URL: http://www.statuspuebla.com.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=7466&Itemid=73: [consulta: 30 de abril de 2012]
 - Lucita, Eduardo, “Crecimiento de China potenciado por la crisis mundial”, [en línea], Argentina, 12 de marzo de 2010, *Rebelión*, Dirección URL: <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=102410>, [consulta: 25 de enero de 2013]
 - Lugo de Lille, Michel, “La historia del plástico; un siglo de desarrollos para la sociedad del futuro”, [en línea], *Portal de Ingeniería Plástica*, México 1997-2008, Dirección URL: http://www.ingenieriaplastica.com/novedades_ip/instituciones/cipres_historia.html [consulta: 23 de Mayo de 2013]
 - Luhnnow, David, “El alza de salarios en China brinda una oportunidad a México”, [en línea], Estados Unidos, *The Wall Street Journal*, 17 de septiembre de 2012, Dirección URL:

<http://online.wsj.com/article/SB10000872396390443816804578000941832847374.html>, [consulta: 22 de junio de 2012]

- Manika, *Concepto*, [en línea], México, 2007, Dirección URL: <http://www.manika.com.mx/index.html>, [29 de mayo de 2013]

- Mayoral Jiménez, Isabel, "México se 'blinda' por contrabando chino", [en línea], *CNN en expansión*, 8 de Diciembre de 2011, México, Dirección URL: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2011/12/06/mexico-se-blinda-vs-pirateria-de-china>, [consulta 02 de Junio de 2013]

- Monroy, Paulina, "Pierden su turno los juguetes mexicanos", [en línea], *Revista Fortuna*, 15 de Febrero de 2010, México, Dirección URL: <http://revistafortuna.com.mx/contenido/2010/02/15/pierden-su-turno-los-juguetes-mexicano/> [consulta 01 de Junio de 2013]

- Muñoz, Brisa, "Teme industria del juguete al Dragon Mart", [en línea], México, *Sipse.com*, 2 de enero de 2013, Dirección URL: <http://sipse.com/novedades/teme-industria-del-juguete-al-dragon-mart-8287.html>, [consulta: 2 de enero de 2013]

- Oropeza, Arturo, *La relación México-China. Una historia de encuentros y amistad*, Spanish.china.org.cn, [en línea], China, 13 de septiembre de 2010, Dirección URL: <http://www.embajadachina.org.mx/esp/zmgx/t44249.htm> [consulta: 25 de noviembre de 2012].

- Organización Mundial del Comercio, *Antidumping, subvenciones, salvaguardias: casos imprevistos, etc.*, [en línea], Ginebra, Suiza, 2013, Dirección URL: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm8_s.htm, [consulta: 3 de mayo de 2013].

- Procuraduría General de la República, *Acuerdo Nacional contra la Piratería*, [en línea], México, Dirección URL: <http://pirateria.pgr.gob.mx>, [consulta Abril de 2013]

- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, "Discurso de Richard Barathe, Director de País del PNUD", en *Informe global sobre el Desarrollo Humano 2013*, [en línea], 14 de marzo de 2013, Dirección URL: <http://www.pnud.org.gt/data/publicacion/Discursif%20IDH%20Director%20de%20Pa%20ais.pdf> [consulta: marzo 2013]

- PROMEXICO, *Fortalezas de México*, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/105/1/images/MexicosStrengths.pdf>, [consulta: abril 2013]

-
-
- Registro Profesional de Marcas y Derechos de Autor; *Marcas y derechos, Grupo Modelo: Corona vs Cerona*, [en línea], México, Dirección URL: <http://registrar.marcasyderechos.com/general/grupo-modelo-corona-vs-cerono/>, [consulta: Octubre de 2013]
 - Rodríguez, Ivet, “Diseño, clave para juguetes mexicanos”, [en línea], México, *Manufactura*, 15 de diciembre de 2010, Dirección URL: <http://www.manufactura.mx/industria/2010/12/15/diseo-clave-para-juguetes-mexicanos>, [consulta: 25 de mayo de 2013]
 - Rosagel, Shaila, “Celebran 40 años de relación México-China”, [en línea], México, *Manufactura.mx*, 13 de febrero de 2012, Dirección URL: <http://www.manufactura.mx/industria/2012/02/13/mexico-china-mas-unidos-que-nunca>, [consulta 1 de enero de 2013].
 - S/A, “Estiman en 600 mdd las ventas ilegales en México”, [en línea], *El porvenir*, 30 de septiembre de 2008, Dirección URL: http://www.elporvenir.com.mx/notas.asp?nota_id=253179, [consulta: 2 de junio 2013]
 - S/A “El negocio redondo de los juguetes”, [en línea], México, *El Economista*, 8 de Marzo de 2011, Dirección URL: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2011/03/08/negocio-redondo-juguetes>, [consulta: 08 de febrero de 2013]
 - S/A, “México es mercado atractivo en la industria del juguete”, [en línea], *Mexican Business Web*, 03 de octubre de 2012, México, Dirección URL: <http://www.mexicanbusinessweb.mx/sectores-productivos-de-mexico/sectorproductivoindustrial/mexico-es-mercado-atractivo-en-la-industria-del-juguete/>, [consulta 04 de Junio de 2013]
 - S/A, Plan Nacional de Desarrollo en presidencia.gob.mx [en línea] México, 2007 <http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/economia-competitiva-y-generadora-de-empleos.html>, [consulta 10 de Marzo de 2013.]
 - S/A, “Statistics and facts on the Toy Industry”, [en línea] *Statista*, Estados Unidos, 2012, Dirección URL: <http://www.statista.com/topics/1108/toy-industry/> [consulta 09 de Junio de 2013]
 - S/A, Tercer informe de gobierno [en línea] México, 1 de Septiembre de 2003: <http://tercer.informe.fox.presidencia.gob.mx/index.php?idseccion=16>, [consulta 10 Marzo 2013]

-
- S/A, “Comercio Exterior de Brasil de NCE Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios”, [en línea], *Trade Nosis*, Brasil, 2012, Dirección URL: <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Brasil/Juguetes-juegos-articulos-recreo-deporte/MX/95> [consulta 04 de Junio de 2013]
 - S/A, “En 2013, México será el tercer exportador de juguetes”, [en línea], *Diario Manzanilloxport*, 15 de Febrero de 2013, México, Dirección URL: <http://manzanillo.mexicoxport.com/noticias/6527/en-2013-mexico-sera-el-tercer-exportador-juguetes>, [consulta 04 de Junio de 2013]
 - S/A, “Artículo 49”, [en línea], *Ley Federal de Derechos*, México, Dirección URL: <http://www.cem.itesm.mx/derecho/nlegislacion/federal/115/91.htm>, [consulta: 16 de mayo de 2013]
 - S/A, “Juguetes del chavo en Estados Unidos”, [en línea], México, *Portal Latinoamericano de la Agencia ANSA*, Dirección URL: <http://www.ansa.it/ansalatina/notizie/rubriche/nafta/20130702175135580617.html>, [consulta: 2 de julio de 2013].
 - S/A, “‘Ollín’, juguete mexicano de la UNAM gana premio de diseño en Alemania”, [en línea], *Diario el Observador*, 20 de Diciembre de 2012, México, Dirección URL: <http://www.elobservadmexico.com/19320/ollin-juguete-mexicano-de-la-unam-gana-premio-de-diseno-en-alemania>, (fecha de consulta 22 de Mayo de 2013)
 - S/A, “México y China logran acuerdos de Asociación Estratégica”, [en línea], México, *El Economista*, 4 de junio de 2013, Dirección URL: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2013/06/04/mexico-china-logran-acuerdo-asociacion-estrategica>, [consulta: 4 de junio de 2013].
 - S/A. *Hacia una Agenda Nacional en Ciencia, Tecnología e Innovación*, [en línea], México, septiembre 2012, Dirección URL: http://www.nucleares.unam.mx/icn2/images/stories/2012/2013/peticiones_otrasdependencias/agenda_nal_cti_extenso_260912-1.pdf, [consulta: 16 de junio de 2013].
 - Saúl Santoyo Orozco, *Situación actual de la piratería en México*, Asociación Mexicana para la Protección de la Propiedad Intelectual A.C., [en línea], México, Dirección URL: <http://www.culturadelalegalidad.org.mx/recursos/Contenidos/Piratera/documentos/Situacion%20actual%20de%20la%20pirateria%20en%20Mexico%20Saul%20Santoyo.pdf> [consulta Octubre de 2013]
 - Secretaria de Administración Tributaria, *Requisitos para importar/exportar*, [en línea], México, Dirección URL:

http://www.aduanasnet.sat.gob.mx/aduana_Mexico/2008/importando_exportando/142_10085.html, [consulta: junio 2013]

- Secretaría de Economía, *Oportunidades de negocio para proveedores de plástico en México*, [en línea], México, dirección URL: <http://www.promexico.gob.mx/proveedores/oportunidades-de-negocio-para-proveedores-de-plastico-en-mexico.html>, [consulta: 25 de mayo de 2013]

- Secretaria de Economía, Normas Oficiales Mexicanas, [en línea] Procuraduría Federal del Consumidor, México, última modificación 14/08/2012, Dirección URL: <http://www.profeco.gob.mx/juridico/noms.asp> [consulta: 10 de Mayo de 2013],

- Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Contribuciones que pueden causarse con motivo de la Importación*, [en línea], México, Dirección URL: http://www.aduanas.gob.mx/aduana_mexico/2008/importando_exportando/142_18121.html, [consulta: 16 de mayo de 2013]

- Sociedad de Exalumnos de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional Autónoma de México, “México se ubica en el 6to lugar mundial con mayor número de ingenieros graduados”, [en línea], México, Dirección URL: <http://sefi.org.mx/noticias-y-actividades/2012/04/13/mexico-se-ubica-en-el-6to-lugar-mundial-con-mayor-numero-de-ingeni>, [consulta: julio 2013]

- Sosenski, Susana, Producción cultural para la infancia mexicana: los juguetes (1950-1960) [en línea] Revista Relaciones 132, IIH, UNAM, México, 2012, pp. 95-126, Dirección URL: <http://www.colmich.edu.mx/files/relaciones/132/pdf/SusanaSosenski.pdf>, [consulta:6 de junio de 2013]

- Saldaña, Ivette, “México eliminó cuotas a productos chinos”, [en línea], México, *Portal Manufactura, Diario CNN Expansión en línea*, 12 de Diciembre de 2011, Dirección URL: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/cuadrosestadisticos/GeneraCuadro.aspx?s=est&nc=636&c=24749> [consulta: 1 de mayo de 2013].

- The World Bank; *Gross Domestic Product (annual %)*, [en línea], The World Bank Group, 2013, Dirección URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?page=1> [consulta: Marzo 2013]

-Unidad de Inteligencia de Negocios, “Síntesis de la relación México-China”, PROMEXICO, [en línea], 11pp, México, 02 de marzo de 2010, Dirección URL: <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/102/1/images/China.pdf>, [consulta: 19 de noviembre de 2012].

-
- Unidad de Inteligencia de Negocios, *Reporte en Materia de Inversión y Comercio para el Sector de Juguetes en México*, [En línea], México, PROMEXICO, 18 de diciembre de 2011, Dirección URL: http://www.cctvradiogroups.edu.ms/archivos/Perfil_sectorial_inversion_comercio_sector_juguetes.pdf, [consulta: 25 de enero de 2013]
 - Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, "Situación actual", [en línea], México, *Estadísticas UPCI*, Dirección URL: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/upci/estadisticas>, (consulta: 30 de abril de 2103]
 - Valadéz, Roberto, "En 2013, México será el tercer exportador de juguetes: AMIJU", [en línea], *Diario Milenio*, México, 15 de Febrero de 2013, Dirección URL: <http://www.milenio.com/cdb/doc/noticias2011/d74ddae7c7887e0385e6dd01dbc4bba5> [consulta: 21 de mayo de 2013]
 - Ventanilla Digital de Comercio Exterior Mexicano, "Solicitud de permiso de exportación", [en línea], México, Portal VUCEM, 2011 Dirección URL: <http://www.ventanillaunica.gob.mx/movil/Tramites/SecretariadeEconomia/MOVPERMISOS/VUCEM008552>, [consulta: 1 de mayo de 2013].