

Entrevista a: **José A. Pastor Fernández**, presidente de la Asociación Española de Fabricantes de Juguetes (AEFJ)

«La calidad, seguridad e innovación hacen que el juguete español sea reconocido internacionalmente»

José A. Pastor Fernández es licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC (1987-1992) y máster en Comercio Exterior (1993) por la misma Escuela. Comenzó a trabajar en la AEFJ en 1992, siendo su primera responsabilidad la creación del Departamento de Promoción Exterior. Entre 1997 y 2002 ocupó el cargo de secretario técnico de la AEFJ y desde 1999 el de secretario del patronato de la Fundación Crecer Jugando. En septiembre de 2004 pasó a ocupar el puesto de director general adjunto de la AEFJ y desde febrero de 2007 preside esta Asociación, así como la Fundación Crecer Jugando. En junio de ese mismo 2007 fue elegido vicepresidente del Consejo Internacional del Juguete – ICTI, cargo que ocupó hasta 2010. Además, es miembro de la Junta Directiva de la Federación Europea de la Industria del Juguete, TIE.



José A. Pastor Fernández
presidente de la Asociación Española de Fabricantes de Juguetes

Ana M^a Domínguez

La Asociación Española de Fabricantes de Juguetes (AEFJ) aglutina a las principales empresas del sector del juguete en España, muchas de ellas pymes. Se trata de un sector que ha venido apostando fuertemente por el desarrollo de su actividad a nivel internacional, procediendo en torno al 40% de su facturación de las ventas en mercados exteriores. La AEFJ lleva a cabo distintas acciones de apoyo para impulsar la

internacionalización de los fabricantes de juguetes, algunas de ellas en colaboración con ICEX España Exportación e Inversiones.

Las exportaciones españolas de juguetes se acercaron a los 530 millones de euros en los ocho primeros meses de 2015, según datos de la Secretaría de Estado de Comercio. Se trata de una cifra récord, teniendo en cuenta los registros de

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

 1. Excepcional coste cuando quiera	 4. Defensa del tipo de cambio
 2. Pague una sola cuota y no se le olviden las expensas	 5. Todos los servicios incluidos
 3. Libere el máximo de ventajas fiscales	


Unicaja

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

las dos últimas décadas, para un periodo enero-agosto. ¿En qué factores se asienta el buen desempeño internacional del sector? ¿Qué aspectos considera claves para consolidar el proceso de internacionalización sectorial?

El juguete español es un juguete reconocido y apreciado en el mercado internacional y muestra de ello es el buen comportamiento que mantienen las exportaciones desde hace años, en los que las cifras no han dejado de crecer. El juguete español es un juguete seguro, de calidad e innovador. En este sentido hay que destacar que el sector del juguete en España es el segundo en inversión en I+D+i en Europa y, de hecho, nuestros fabricantes renuevan cada año un 65% de sus catálogos. La calidad de los juguetes españoles, junto a la gran oferta existente, hacen que los mercados internacionales muestren un gran interés por nuestros productos.

Además, el sector del juguete español, ha estado tradicionalmente enfocado a la exportación. Gran parte de la producción de las empresas españolas se vende en el extranjero y para ello es primordial contar con una nutrida red de clientes internacionales. La presencia del sector español en las principales ferias internacionales del juguete, como las de Nuremberg y Hong Kong, hace posible el establecimiento de nuevos contactos y suponen un gran escaparate para nuestros juguetes a nivel internacional.

Desde la Asociación Española de Fabricantes de Juguetes también se trabaja en la promoción internacional del juguete español y se realizan acciones conjuntas bajo la marca paraguas «Toys From Spain», para dar a conocer el juguete en otros mercados.

El número de empresas españolas exportadoras de juguetes también ha venido en aumento desde 2010, alcanzando las 3.328 empresas en 2014.

¿Qué percepción tienen las empresas del sector sobre la relevancia del negocio internacional? ¿En qué ámbitos encuentran más dificultades para salir fuera?

Como he comentado, el sector juguetero español es un sector tradicionalmente exportador. La importancia del mercado internacional es vital para nuestras empresas y muestra de ello son los buenos resultados de las exportaciones durante los años de recesión económica en nuestro país. Mientras el mercado nacional se contraía, las exportaciones aumentaban sus cifras por lo que han supuesto un balón de oxígeno para los fabricantes durante los años de crisis. Gracias al buen comportamiento de las exportaciones, el sector del juguete, afortunadamente, ha sufrido un menor impacto de la situación económica pasada en comparación con otros sectores.

Las principales trabas que encontramos al comercio internacional tienen que ver con las barreras técnicas y no arancelarias, así como los trámites administrativos y las demoras en las aduanas de los mercados a los que nos dirigimos. Y como no, el coste para nuestras pymes que supone el cumplimiento con muchísimas normativas de seguridad, por no estar armonizadas ni reconocidas entre ellas.

La AEFJ, desde su Departamento de Promoción Exterior, apoya a las empresas asociadas para el desarrollo de operaciones internacionales. ¿Cuáles son las principales ayudas que demandan los fabricantes de juguetes?

Además de información y formación sobre mercados exteriores, apoyamos a nuestras empresas en la asistencia a eventos, ferias, misiones y otro tipo de acciones conjuntas, incluida la presencia en Internet y redes sociales.

Uno de los ejes sobre los que se configura el Plan Estratégico para el sector del juguete 2015 - 2018

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Excepcional coste cuando quiera
- 2. Pague una sola cuota y no se le finiquita
- 3. Libre el máximo de ventajas fiscales
- 4. Diferencia del tipo de interés
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!



es precisamente la internacionalización. ¿Qué objetivos y acciones se contemplan en este ámbito?

Los principales objetivos se concentran en tres grandes ejes en los que ya se trabaja de forma activa:

- Consolidar los mercados estratégicos y aumentar nuestra cuota de mercado en los mismos.
- Abrir nuevos mercados y posicionarnos en mercados emergentes
- Reducir costes para los fabricantes a través de la ejecución de acciones conjuntas, como por ejemplo la presencia internacional bajo la marca país «Toys From Spain», a la que ya me he referido.

España es un importante productor de juguetes, el tercero dentro de la Unión Europea. ¿Cómo valora el actual posicionamiento y reconocimiento del juguete español en los mercados exteriores?

La calidad de los productos empleados para la fabricación de juguetes, el cumplimiento por parte de las empresas de la normativa de seguridad europea al respecto y la especialización de los departamentos de diseño, hacen que, como he comentado, el juguete español sea reconocido internacionalmente desde hace más de 50 años.

La UE es el principal destino de las exportaciones del sector, aunque otros países, como Estados Unidos, también están ganando importancia entre los clientes foráneos. ¿En qué mercados – países se ha conseguido una mayor penetración del juguete español y cuáles entrañan más dificultades? ¿Qué mercados o regiones ofrecen un mayor potencial para la exportación?

El mercado estadounidense está experimentando un gran crecimiento a lo largo de este año. El trabajo de nuestras empresas para acceder a este mercado está dando sus frutos y las exportaciones van en aumento. Cabe destacar también el aumen-

to registrado en los últimos años del mercado ruso, donde las muñecas con sello español cuentan con una gran presencia.

Otro gran mercado potencial es Brasil, pero allí las barreras técnicas y los elevados aranceles hacen que el acceso sea realmente complicado para las empresas.

¿El comercio electrónico es un canal atractivo para el acceso a nuevos mercados?

El comercio electrónico del juguete en nuestro país está en auge. Cada vez son más las empresas fabricantes que abren nuevos canales de venta directa al consumidor de forma *online*. A pesar de esto, la sociedad española no realiza la compra de juguetes *online* de forma mayoritaria, sino que utiliza este medio para acceder a información más detallada sobre el juguete.

Por otra parte, algunas empresas han relocalizado parte de su producción en España. ¿Qué alcance tiene este proceso de relocalización? ¿Cómo valora nuestra competitividad a largo plazo?

Este movimiento de relocalización de empresas es todavía minoritario, y aunque conocemos casos de regreso de toda la producción a nuestro país, existen más casos en los que se ha retornado sólo parte de la producción.

La producción en España supone una serie de ventajas para los fabricantes ya que obtienen mayor control sobre los procesos de producción y seguridad de sus juguetes. Además cuentan con un mayor margen de maniobra para realizar las producciones, por lo que pueden ejercer una mejor planificación anual.

¿Cuáles son los principales retos a los que ha de hacer frente la industria juguetera española a nivel global?

Las últimas tecnologías están cada vez más presentes en nuestro día a día y por lo tanto, en la

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Excepcional coste cuando quiera
- 2. Pague una sola cuota y no se le escape nada
- 3. Libre el máximo de ventajas fiscales
- 4. Defensa del tipo de cambio
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!



vida de los más pequeños. Por ello la incorporación de nuevas tecnologías en el diseño de nuevos juguetes y juegos es uno de los principales retos para nuestro sector. Desde hace años el juguete tradicional incorpora la tecnología para adaptarse a los actuales gustos y necesidades de los niños, creando mayores posibilidades de juego y aportando una mayor «jugabilidad» al producto.

Por otro lado, también encontramos un reto en el mercado internacional. Las empresas trabajan por seguir creciendo en mercados consolidados como el europeo, y a la vez buscan nuevos mercados en los que dar a conocer sus productos y sea posible establecer relaciones comerciales.

Finalmente, el refuerzo de las estrategias de marca es otro de los objetivos de los fabricantes. Las marcas son reconocidas internacionalmente por los consumidores y les aportan confianza y seguridad. Por tanto, también en el juguete es necesario trabajar para impulsar la marca, que muchas

veces hace posible el acceso a nuevos mercados a nivel internacional.

¿Qué aspectos considera fundamentales y podría trasladar como sugerencias a aquellas empresas que buscan iniciar un proceso de internacionalización?

Las empresas que inicien su internacionalización han de ser conscientes de que las inversiones realizadas en este ámbito son inversiones a largo plazo, ya que los resultados no resultan inmediatos. Se hace necesario elegir de forma previa los mercados a los que dirigirse en primera instancia, y una vez elegidos apostar por ellos manteniendo el esfuerzo inversor, al menos tres años para poder empezar a percibir resultados. Muchas veces, si en un año no se obtiene un resultado positivo, la empresa puede estar tentada a cambiar de mercado, y esto puede suponer un error ::

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Excepcional coche cuando quiera
- 2. Pague una sola cuota y no se le finiquite
- 3. Libere el máximo de ventajas fiscales
- 4. Dóndese del pago cuando
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

