

# *Las industrias textil y de la confección frente a la competencia asiática: retos para España*

PABLO BUSTELO

Profesor Titular de Estructura Económica.  
Escuela Universitaria de Estudios Empresariales.  
Universidad Complutense de Madrid

## 1. INTRODUCCION

La industria de productos textiles, en sentido amplio, comprende la fabricación de fibras, la de textiles propiamente dichos y la de artículos de vestuario (OCDE, 1983), aunque, por lo general, suelen distinguirse en ella dos subsectores: el textil, que engloba las dos primeras categorías, y el de confección, o de prendas de vestir, que incluye la tercera.

El sector ocupa un lugar importante en las economías desarrolladas y del Tercer Mundo (TM). Tres millones de personas trabajan en él en Europa occidental y un millón setecientas mil lo hacen en Estados Unidos (EE.UU.). En los países del TM, suele ser, por tratarse de una actividad intensiva en trabajo poco cualificado, que sólo requiere técnicas sencillas y que se considera una industria de interés prioritario, el principal sector manufacturero por su peso en la producción, el empleo y las exportaciones.

El comercio internacional textil y de confección, que alcanzó 240.000 millones de dólares en 1991, representa aproximadamente 6,8% de los intercambios mundiales de mercancías y 8,5% de los de productos manufacturados.

Se trata de una industria fundamental para el desarrollo económico del TM, como pone de manifiesto su importancia en la producción manufacturera de países muy pobres, como Bangladesh (35%) y la India (13%), y de algunas de las nuevas economías industriales, como la de Hong Kong (38%). Es también especialmente importante en las nacionales meridionales de la Comunidad Europea

(CE): supone la cuarta parte de la industria manufacturera de Grecia y Portugal y un apreciable 8% en España (Banco Mundial, 1991, cuadro 6).

El estudio de la evolución de esa industria presenta también un indudable interés, en razón de los cambios que ha registrado en los últimos decenios, entre los que destaca la creciente presencia asiática en el mercado, y de las transformaciones que experimentará en los próximos años, como son la liberalización comercial, con la probable desaparición del Acuerdo Multifibras (AMF), y el ajuste que, como consecuencia de esa apertura, deberán efectuar las empresas textiles de los países desarrollados, con el fin de hacer frente a una cada vez mayor competencia procedente del TM.

Este trabajo pretende poner de manifiesto, de manera esquemática, los principales cambios registrados en la producción y el comercio mundiales de productos textiles en los últimos años (apartado 2), las perspectivas de la industria hasta fines del decenio de los 90 (apartado 3) y la evolución reciente, así como las previsiones, del sector en España (apartado 4). Se hace especial hincapié en la estrategia de las empresas de países del Asia oriental, región que se ha convertido, en ese sector como en otros muchos, en el centro de gravedad de la industria manufacturera internacional.

## **2. CAMBIOS PRINCIPALES EN LA PRODUCCION Y EL COMERCIO MUNDIALES**

Dos han sido los cambios más importantes de la industria y de los intercambios de productos textiles a nivel mundial en los últimos decenios: la cada vez mayor presencia del TM, y en especial, de los países en desarrollo del Pacífico asiático, y las reacciones que esa irrupción ha provocado en los países desarrollados, a las que ha seguido una notable réplica por parte de los nuevos competidores de Extremo Oriente.

La participación del TM en la producción mundial de textiles y de artículos de vestuario ha pasado, respectivamente, de 18 y 8% en 1953 a 35 y 25% en 1980 (Jacomet, 1987, p. 84). Según datos del GATT, la proporción del TM en las exportaciones mundiales de productos textiles, que era de 13,4% en 1955, alcanzó el 22,8% en 1975 y el 35% en 1987 (Clairmonte, 1990, p. 22). En 1990, su peso en las exportaciones mundiales de artículos de confección llegó al 52% (10% en 1955). Para el subsector textil, las cifras disponibles sugieren que la proporción del TM habría aumentado algo menos: 14% en 1955, 18,6% en 1979 y 32% en 1984 (OCDE, 1983, p. 166 y Jacomet, 1987, p. 55).

En 1989, según datos del Banco Mundial, los principales exportadores mun-

diales de textiles y prendas de vestir fueron, por este orden, Alemania, Italia, Corea del Sur, la República Popular de China (RPCCh), Hong Kong y Taiwan. Es de destacar que los cuatro países asiáticos exportan, cada uno, más productos textiles que Francia, EE.UU. o el Japón (véase el cuadro 1).

CUADRO 1

**Principales exportadores mundiales de textiles y prendas de vestir, 1989**

	<i>Exportaciones (Millones de dólares)</i>	<i>Cuota del mercado mundial (Porcentaje)</i>
Alemania.....	17.031	9,8
Italia.....	16.883	9,7
Corea del Sur.....	14.325	8,2
R. P. de China.....	13.134	7,5
Hong Kong.....	11.206	6,4
Taiwan.....	9.971	5,7
Francia.....	8.628	4,9
Estados Unidos.....	6.938	3,9
Japón.....	5.500	3,1
Total mundial.....	174.137	100,0

*Fuente:* Banco Mundial, 1991, cuadros 14 y 16 y elaboración propia.

Las importaciones procedentes del Tercer Mundo, en proporción de las importaciones totales efectuadas por los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), han pasado de 10,2% en 1955 a 22,3% en 1986, en el caso de los textiles, y del 9,5 al 43,5%, respectivamente, en el de los artículos de confección (OCDE, 1983, p. 66 y OCDE, 1988, p. 67). Para el conjunto del sector, el peso del TM se ha triplicado en menos de 30 años, al pasar de 10,2% en 1955 a 31,3% en 1984 (Clairmonte, 1990, p. 22).

Es especialmente destacado el predominio de varios países en desarrollo del Asia oriental en la producción y las exportaciones de productos textiles del Tercer Mundo. En 1988, la producción conjunta de textiles y prendas de vestir de los cuatro nuevos países industriales asiáticos (Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur) y de la RPCCh supuso aproximadamente 40.000 millones de dólares, casi tanto como la producción de los EE.UU. (43.000 millones) (Banco Mundial, 1991). En 1963, América del Norte efectuaba el 21,7% de la producción textil mundial mientras que Asia, sin contar el Japón y los países de economía centralizada de ese continente, apenas tenía una cuota del 5,4%. Los

porcentajes respectivos en el subsector de la confección eran de 42,6 y 2,1% (OCDE, 1983, p. 14).

En 1990, el *ranking* de exportadores de artículos de confección estaba encabezado por Hong Kong, Italia, Corea del Sur, Taiwan y la RPCh. En textiles (excluidas las fibras), los principales exportadores fueron Hong Kong, la RPCh, Corea del Sur, Japón y Suiza. Es de destacar igualmente que Taiwan es el segundo productor mundial de fibras textiles sintéticas (910% del mercado), por detrás de EE.UU., pero por delante del Japón.

En 1989, de los 142.295 millones de dólares de textiles y prendas de vestir importados por los países de la OCDE, 47.404 millones, es decir, una tercera parte, provinieron de Corea del Sur, la RPCh, Hong Kong, Taiwan, Tailandia, Indonesia, Filipinas, Malasia y Singapur. Esos últimos cinco países forman parte, con Brunei, de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN). Los principales suministradores de la OCDE figuran en el cuadro 2.

#### CUADRO 2

##### Importaciones de textiles y de prendas de vestir de la OCDE, por países y áreas de origen (millones de dólares y porcentajes), 1989

	Importaciones	Cuota
Italia .....	15.208	10,7
Alemania .....	11.820	8,3
Corea del Sur .....	11.076	7,8
R. P. de China .....	10.443	7,3
Hong Kong .....	9.764	6,8
Taiwan (*) .....	9.000	6,3
ASEAN (**) .....	7.081	4,9
EE.UU. ....	3.689	2,6
Japón .....	1.741	1,2
Nueve países en desarrollo del Asia Oriental .....	47.404	33,3
Total mundial .....	142.295	100,0

(\*) Estimación, al no ser Taiwan miembro del Banco Mundial.

(\*\*) Excluido Brunei.

Fuente: Banco Mundial, 1991, cuadro 17 y elaboración propia.

Las razones que explican el creciente peso del TM y, especialmente, de los países en desarrollo del Asia oriental en la producción y el comercio de textiles y artículos de confección son básicamente las siguientes: en primer término, la industria es, especialmente en el subsector de confección, intensiva en trabajo,

de manera que los países con bajos costes laborales son muy competitivos; en segundo lugar, la tecnología utilizada en la mayor parte de su proceso de producción es relativamente sencilla, por lo que las naciones de bajo nivel de desarrollo suelen iniciar su industrialización por ese sector; en tercer lugar, durante los años sesenta y setenta, muchas empresas textiles y cadenas de distribución de los países desarrollados trasladaron parte de su actividad y de sus pedidos a países del TM, en el marco de lo que se conoce con el nombre de «redespliegue internacional de las actividades industriales» (Bustelo, 1990, pp. 41-50); en cuarto lugar, la creciente movilidad internacional de la tecnología ha permitido homogeneizar el crecimiento de la productividad en los países desarrollados y del TM; por último, la industria textil del TM está muy orientada a la exportación hacia países desarrollados, por la estrechez de sus propios mercados, debida a que el consumo per cápita de fibras para artículos de vestuario apenas alcanza, en los países pobres, una cuarta parte del que se registra en los ricos: en 1986, los países del TM, con tres cuartas partes de la población mundial, efectuaban sólo el 44% de la demanda mundial de fibras para confección (ONUDI, 1989, p. 297).

Ante la alta competitividad de las exportaciones del TM y especialmente del Asia oriental, la reacción de los países desarrollados consistió en proteger sus industrias a través del AMF (véase el apartado siguiente), en especializarse en las actividades de alta gama (diseño, alta costura, etc.) y dejar en manos del TM las de baja gama, en trasladar las fases intermedias de la fabricación a países de bajos salarios, mediante acuerdos de subcontratación o inversiones directas, y en reconvertir el sector a través de la concentración empresarial y de la modernización tecnológica.

Desde 1974, cuando nació el AMF, la regulación internacional del comercio de textiles y prendas de vestir se ha hecho cada vez más proteccionista, al ampliarse el ámbito geográfico y sectorial de aplicación del acuerdo, con lo que el margen de maniobra de los exportadores del TM se ha reducido mucho (Aggarwal, 1985). El repliegue estratégico en la industria de los países desarrollados en aquellos segmentos de más difícil acceso para los exportadores del TM supuso un respiro para el sector en países como Francia e Italia, mientras que los países de desarrollo intermedio, como los del sur de Europa, tuvieron muchas más dificultades para hacer frente a la competencia. En los años sesenta y setenta, muchas empresas occidentales y japonesa decidieron, a la vista del fuerte crecimiento de los costes que sufrieron en sus países de origen, traspasar las secuencias más intensivas en mano de obra a países del TM, especialmente del Asia oriental. En los años ochenta, cuando los salarios en esa última región empezaron a crecer mucho y las oportunidades de exportación desde allí se estrecharon, las compañías estadounidenses han tendido, por razones también de

tipo técnico, a redespigarse en zonas más próximas a su mercado, como América central y el Caribe. Las empresas de la CE han comenzado a interesarse por el norte de África y, más recientemente, por los países del Este. Los japoneses, por su parte, han subcontratado actividades o invertido directamente en varios países del Asia meridional, como Bangladesh, Sri Lanka, la India o Pakistán. Además, desde los años setenta, la industria en los países desarrollados ha registrado una notable reestructuración. La concentración empresarial ha permitido constituir compañías de gran dimensión (Milliken en EE.UU., Coats Viyella y Courtaulds en el Reino Unido, Toray en el Japón, Benetton en Italia, etc.) y capaces de resistir más eficazmente la competencia. La automatización de algunas fases de la fabricación ha reducido sustancialmente su intensidad en mano de obra. El uso de la informática en el diseño y la producción (CAD/CAM) y la aplicación de técnicas de gestión asistida por ordenador y de control electrónico de la calidad han permitido grandes avances de productividad y, sobre todo, mayor flexibilidad ante las variaciones en la demanda (Mytelka, 1987).

Esos cambios han afectado notablemente a los exportadores del TM. Los resquicios de los primeros AMF se han ido cerrando, con lo que las posibilidades de soslayar la protección mediante la diversificación de productos y componentes, que los nuevos países industriales asiáticos usaron, en los años setenta, junto con otros medios, para consolidar su hegemonía (Yoffie, 1983), son cada vez menores si es que no han desaparecido. La competencia de países con bajos salarios, moneda estable y mejor trato en los mercados occidentales ha hecho mucho daño a Corea, Taiwan y Hong Kong, que han visto crecer sus costes laborales, apreciarse sus monedas y restringirse su acceso a los mercados estadounidense y comunitario. Por añadidura, las nuevas tecnologías han permitido a muchas empresas occidentales repatriar los talleres que habían trasladado, años atrás, al Asia oriental y sudoriental. Y sobre todo, la aplicación de técnicas «just in time» por muchas cadenas de distribución, con objeto de reducir los costes de almacenamiento y de aumentar la rapidez de respuesta a los cambios en la demanda, han hecho que la proximidad entre proveedores y clientes mayoristas se convierta en un requisito importante, con lo que los países del Pacífico asiático han perdido ventajas frente al norte de África y Europa oriental, en el caso de la CE, y a América central y el Caribe, en el de EE.UU.

Ante las crecientes dificultades para acceder a los mercados occidentales, las empresas del Asia oriental no ha podido compensar esa pérdida incrementando las exportaciones a otros países de la región, ya que el mercado japonés está saturado y es especialmente impermeable a los productos del Tercer Mundo y porque el resto de los países en desarrollo de Extremo Oriente dispone de grandes excedentes. Corea del Sur y Taiwan han optado, en su lugar, por diversificar su

industria textil mediante una estrategia particularmente eficaz de «ascenso» en la hilera de producción, desde las actividades de tejido a la fabricación de fibras químicas y de maquinaria textil (CEPII, 1978). El incremento de la producción de productos intermedios y de bienes de equipo respondió a la competencia de países de menores salarios en los segmentos finales de la hilera textil-confección, al proteccionismo de los países desarrollados en esos productos y a la voluntad decidida de ampliar el tejido industrial hacia sectores de mayores valor añadido y contenido tecnológico. Ese ascenso en la hilera ha convertido a Corea en un importante productor y exportador de máquinas textiles y a Taiwan en la segunda potencia mundial en cuanto a la fabricación de fibras textiles sintéticas (poliéster, nailon y poliamidas).

Por otra parte, muchas empresas de Corea, Taiwan y Hong Kong han trasladado una parte importante de su industria, especialmente en el caso de la confección, a países de su entorno, en los que disponen de menores salarios, mejor acceso a los mercados occidentales y varios incentivos a la inversión (Lall, 1991). *Varias compañías coreanas han invertido en países de la Asean, en la RPCh, en Bangladesh y, más recientemente, hasta en Vietnam.* Taiwan lo ha hecho en algunas zonas económicas especiales de la RPCh, especialmente en la de Xiamen, en la provincia de Fujian. La mayor parte de la industria de prendas de vestir en Hong Kong, primer exportador mundial de artículos de confección, se ha trasladado a la región del delta del río de las Perlas, en la provincia china de Guangdong (Bustelo, 1991). Ese redespiegue explica en parte el fuerte crecimiento de las importaciones de prendas de vestir procedentes de la RPCh, la ASEAN, Sri Lanka, India, Pakistán, etc., que se ha producido en los años ochenta en los países de la OCDE. Por ejemplo, entre 1982 y 1985 las importaciones estadounidenses de artículos de confección procedentes de Bangladesh aumentaron un 138% anual y las originarias de Indonesia y Sri Lanka 33 y 20%, respectivamente. En ese mismo período, las importaciones desde Hong Kong, Taiwan y Corea (que en 1982 suponían el 60% de las compras totales de los EE.UU.) crecieron a una tasa anual media de sólo 10% (Rothstein, 1989, p. 35).

Algunas empresas textiles de Corea y Taiwan han invertido también en los propios países desarrollados, con el fin de soslayar la protección y acercarse a los clientes. Al igual que las grandes compañías japonesas, como Toray o Wacoal, varias empresas coreanas, como Hualon, se han instalado en la CE y los EE.UU. Más recientemente, algunas empresas de Hong Kong han instalado fábricas en México y el Caribe, con objeto de disponer de una plataforma privilegiada de exportación al mercado estadounidense.

### 3. PERSPECTIVAS EN LOS AÑOS 90: LA DESAPARICION DEL A.M.F.

En los próximos años, la industria textil va a registrar una transformación radical, que puede alterar significativamente la estructura internacional del sector: la desaparición del AMF, que conducirá a una integración paulatina del comercio de productos textiles en el GATT y que resultará probablemente en una nueva distribución internacional de las actividades de fabricación.

El AMF es un acuerdo internacional, que nació en 1974, en virtud del cual los países miembros (unos cuarenta en la actualidad) negocian bilateralmente cuotas para el intercambio de textiles y artículos de confección (Choi *et al.*, 1985 y Díaz Mier, 1986). Es un mecanismo para crear un comercio administrado, con objeto principalmente de dispensar protección a los países desarrollados ante las importaciones procedentes del TM. Con el AMF, el sector textil-confección ha obtenido una «protección más extensa y persistente que cualquier otro sector industrial» (Cline, 1990, p. 1). Hasta el momento, ha habido cuatro acuerdos: AMF I (1974-77), AMF II (1978-81), AMF III (1982-85) y AMF IV (1986-91), que se ha renovado hasta finales de 1992 ante las dificultades para concluir la Ronda Uruguay de conversaciones comerciales multilaterales del GATT. Los acuerdos han tendido a ser cada vez más restrictivos, aunque el último de ellos ha introducido algunas modificaciones, especialmente a favor de los países del TM que son exportadores incipientes.

La industria de los países desarrollados ha sido siempre partidaria del AMF ya que el acuerdo restringe las importaciones desde el TM y, por tanto, garantiza la supervivencia de los productores de los países ricos y favorece incluso la obtención por estos últimos de recursos financieros con los que modernizar instalaciones y equipo. No obstante, penaliza a los consumidores de esos países y a las fuentes de suministro más competitivas, esto es, a los países del TM.

Las conversaciones de la Ronda Uruguay acordaron, desde su inicio, y especialmente en las reuniones de medio plazo de Montreal y Ginebra, desmantelar el AMF e integrar el comercio de productos textiles en el GATT, aunque la fecha del desmantelamiento y los plazos de la integración no han sido todavía acordados. Las razones para proceder de esa manera son las siguientes: el AMF es contradictorio con las obligaciones del GATT (especialmente el artículo 1.º sobre la discriminación y el artículo 24º sobre los acuerdos comerciales bilaterales) y contrario a los principios de defensa del libre comercio que inspiran a ese organismo; su mantenimiento supondría un fuerte obstáculo para la liberalización comercial generalizada que se ha propuesto la Ronda Uruguay; y tiene un



coste importante para los consumidores, que han de pagar un sobreprecio, y los contribuyentes, que deben financiar su gestión (OCDE, 1985).

Además, el AMF perjudica en términos generales a los países del TM, cuyo desarrollo es o debería ser uno de los principales objetivos de la comunidad internacional: el Banco Mundial estima en 75.000 millones de dólares anuales el recorte en las exportaciones de productos textiles del TM ocasionado por el AMF. Por añadidura, a estas alturas puede afirmarse que el acuerdo ha fracasado relativamente en proteger la industria de los países desarrollados: aunque ha permitido mantener empresas y beneficios, no ha impedido un enorme ajuste de plantillas. Desde 1973, los efectivos laborales se han reducido en un 50% en la CE y el Japón y en un 25% en EE.UU. y Canadá.

Por último, las «mejoras» introducidas en el AMF IV han supuesto una evidente discriminación *entre* países del Tercer Mundo al otorgar preferencias a algunos pequeños productores, que no son necesariamente los más competitivos ni los más necesitados. En el artículo 13 del AMF IV se afirma que los países participantes convienen en que «normalmente no deberían imponer limitaciones a las importaciones desde los pequeños abastecedores, los nuevos exportadores y los países menos adelantados». Esa cláusula ha permitido, por ejemplo, a los EE.UU. otorgar preferencias a algunos países de América central y el Caribe, como la República Dominicana, Costa Rica, Haití, Jamaica y Honduras, en detrimento de los países asiáticos, incluido Bangladesh, que es probablemente la nación más pobre del mundo, al que las autoridades estadounidenses aplicaron restricciones en artículos de confección desde febrero de 1986 (Banco Mundial, 1987).

Uno de los argumentos esgrimidos en defensa del AMF por los partidarios de su mantenimiento es precisamente que su existencia favorece a los países productores no tradicionales frente a los grandes fabricantes ya establecidos del Asia oriental. No obstante, diversos estudios ponen de manifiesto que las ventajas del AMF IV para los nuevos exportadores son más aparentes que reales (Erzan *et al.*, 1989).

La desaparición del AMF, afirman los partidarios de la liberalización, supondría también ganancias netas en los países desarrollados, ya que el menor precio de las importaciones y el aumento de las exportaciones de bienes de equipo a las naciones exportadoras del TM compensarían con creces la pérdidas originadas por las mayores compras al exterior, que además supondrían un estímulo de competitividad. No obstante, empresarios y sindicatos de los países ricos se oponen a ese dismantelamiento, por sus efectos negativos a corto plazo en los niveles de beneficios y empleos de las compañías de productos textiles. A pesar de ello, es más que probable que se ven obligados a aceptarlo, de manra que

ya han solicitado una integración paulatina (de al menos quince años) de los intercambios mundiales en el GATT; una armonización internacional de los derechos de aduana, ya que varios de los grandes exportadores asiáticos son a la vez muy proteccionistas (Juvet, 1989); un fortalecimiento de las reglas del GATT en cuanto a falsificaciones, piratería industrial, *dumping* (la venta en el mercado internacional a precios inferiores a los vigentes en el mercado interior o incluso a los costes) y subsidios a la exportación; y la adopción de medidas contra el llamado *dumping* social, es decir, el cumplimiento escrupuloso por los países exportadores de las normas de la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) en cuanto a salarios, higiene y seguridad laborales, derechos sindicales, trabajo infantil, etcétera.

Algunos pequeños exportadores del TM, como los países citados de América central y el Caribe, solicitaron, hasta mediados de 1991, una prórroga de 29 meses del AMF IV y contaron con el apoyo de los EE.UU. En el seno de la Oficina Internacional de Textiles y Prendas de Vestir (ITCB), que agrupa a 22 países productores del Tercer Mundo, se han manifestado dos posturas contrapuestas: la de los pequeños exportadores, que piden una integración progresiva del comercio textil en el GATT (al menos diez años), y la de los grandes proveedores, encabezados por la India, Pakistán y la RPCh, partidarios de una integración inmediata (un año). Como se decidió finalmente, en julio de 1991, prorrogar en 17 meses el AMF IV, es probable, que si la Ronda Uruguay llega a buen puerto, se acuerde un proceso de integración de diez años, con una desaparición paulatina de las cuotas y una incorporación selectiva por productos a las normas del GATT. La propuesta de EE.UU. y Canadá —sustituir la protección actual por un sistema de cuotas globales y transferibles— será seguramente rechazada, porque, aunque tiene algunas ventajas (Scott y Lee, 1991), es una forma de aumentar las restricciones al comercio y mantendría la discriminación en contra de los países del Tercer Mundo, especialmente los más pobres.

En suma, todo parece indicar que, en el supuesto de que pueda culminarse la Ronda Uruguay, desaparecerá el AMF en fecha próxima. Los países desarrollados tendrán que vérselas entonces con grandes importaciones de artículos de confección y, en menor medida, de textiles, procedentes del TM. Tal situación podría suponer dificultades para la industria en los EE.UU., que están liberalizando su comercio con los antiguos países de economía centralizada, con México y con la cuenca del Caribe, y en la CE, que parece haber ya hecho la elección política de abrirse a los productos de la Europa oriental. La eliminación de cuotas y la reducción de aranceles pueden suponer un enorme crecimiento de las importaciones, aunque algunos organismos internacionales detectan ya que esas

restricciones están siendo sustituidas por medidas anti-dumping y anti-subsidio (UNCTAD, 1991, p. 59).

#### **4. LA INDUSTRIA EN ESPAÑA: IMPORTANCIA, CARACTERISTICAS, EVOLUCION RECIENTE Y PERSPECTIVAS**

En 1991, el sector textil-confección español efectuó el 6,9% de la producción industrial bruta y supuso unos 310.000 empleos directos (10,4% del empleo industrial) así como 135.000 puestos de trabajo indirectos (en la fabricación de maquinaria textil y la comercialización). Equivale al 10% de la producción y del empleo totales de la CE, lo que sitúa a España en el quinto lugar de la Comunidad, detrás de Italia, Alemania, Francia y el Reino Unido (Málaga Tello, 1991).

Se trata de una actividad caracterizada por un alto grado de atomización empresarial. En 1989, había unas 8.000 empresas con una plantilla media de 35 empleados y una facturación media de 275 millones de pesetas. No hay ninguna empresa española entre las 160 mayores empresas de confección de Europa y sólo se cuentan siete entre las 300 mayores empresas textiles del mundo. Por la tradición proteccionista y los bajos salarios, las empresas españolas suelen presentar una baja productividad laboral, ya que usan mucha mano de obra. Esta última, además, está poco adiestrada y no suele ser polivalente. La pequeña dimensión y la baja productividad perjudican la capacidad inversora, especialmente en el extranjero, así como la competitividad exterior. Sólo se exporta una décima parte de la producción (Maluquer, 1989).

Un rasgo adicional del sector es su excesiva concentración geográfica: un 70% de las empresas, que dan trabajo al 40% del empleo total, está instalado en Cataluña. En el subsector textil, 85% del empleo está en Cataluña y la Comunidad Valenciana. En el de confección, la actividad está más diseminada aunque, por lo general, se sitúa en las cercanías de Madrid y Barcelona y en regiones con abundante mano de obra (Andalucía, Galicia, Castilla-La Mancha y Aragón) (Fira de Barcelona, 1990, pp. 10-25).

El porcentaje de economía sumergida es, al parecer, bastante alto, aunque no tan importante como en las industrias del calzado y del juguete. Entre un 20 y un 40% de la producción, dependiendo de las estimaciones, se efectuaría en la economía informal, proporción que podría alcanzar el 50% en Cataluña y que es resultado del minifundismo empresarial. Es indudable que algunas empresas que han «desaparecido» en los últimos años continúan su actividad, esta vez de forma ilegal.

La industria presenta un acusado déficit comercial exterior: 275.000 millo-

nes de pesetas en 1991, de los que el 63% en el subsector de confección. Ha sufrido una creciente competencia por parte de países de la CE en la gama alta del mercado y de países terceros, con mano de obra barata, en el segmento bajo. El deterioro de la balanza comercial ha sido especialmente notable en los últimos años, ya que en 1987 el saldo negativo apenas superaba los 46.000 millones de pesetas.

En lo que afecta a su evolución reciente, puede afirmarse que la industria está claramente en crisis (*El Economista*, 1991). El número de empresas declaradas en suspensión de pagos ha pasado de 50 a 120 entre 1985 y 1990, mientras que su pasivo creció de menos de 8.500 millones de pesetas a más de 37.600 millones. El año 1991 parece haber sido algo mejor, porque las empresas en tal situación fueron 83, con un pasivo de 22.800 millones de pesetas. Por otra parte, el número de empleos del sector ha disminuido en casi 100.000 entre 1980 y 1990: en el primer año, había unos 400.000 trabajadores; la cifra de 1990 fue de 307.000. Además, el crecimiento de la producción ha sido lento, de manera que el sector ha perdido importancia relativa en el sector industrial (7,5% del PIB industrial en 1988; 6,9% en 1991).

Las razones de esa situación recesiva se encuentran en el comportamiento del comercio exterior, las condiciones del crédito, la situación deprimida de la demanda interna y las inversiones en el extranjero.

Desde 1988, el sector textil-confección registra déficit en las estadísticas comerciales, aunque hasta ese mismo año no se incluyeron los géneros de punto en las partidas arancelarias de la industria, por lo que la aparición del desequilibrio exterior se produjo seguramente antes. En todo caso, de un superávit de 65.000 millones de pesetas en 1985 se pasó a un déficit de 46.300 millones en 1987. Entre ese año y 1991, como puede verse en el cuadro 3, el desequilibrio comercial se multiplicó por seis y su peso en el déficit comercial total se incrementó del 2 al 8%.

CUADRO 3

**Saldo comercial exterior del sector textil-confección en España  
(millones de pesetas), 1988-1991**

<i>Años</i>	<i>Fibras</i>	<i>Man. textiles</i>	<i>Confección</i>	<i>Total</i>
1988 .....	- 19.155	- 15.388	- 11.831	- 46.374
1989 .....	- 28.188	- 46.286	- 60.738	-135.212
1990 .....	- 21.375	- 50.907	-102.777	-175.059
1991 .....		-101.269	-172.431	-273.700

*Fuentes:* Martínez Rico (1991) y CITYC (1992). Cálculos propios.

Desde el ingreso de España en la CE, se ha registrado una notable liberalización comercial respecto del resto de países comunitarios y de países terceros que tienen acuerdos con la Comunidad (Sáez, 1989). El desarme arancelario, la eliminación progresiva de restricciones cuantitativas y las modificaciones fiscales (la introducción del IVA y la desaparición de la desgravación fiscal a la exportación y del impuesto de compensación de gravámenes interiores) han afectado mucho al comercio exterior de productos textiles con el resto de la CE. Se han incrementado mucho las importaciones procedentes de Italia, Portugal, Alemania y Francia mientras que las exportaciones a esos países, que también han aumentado, lo han hecho a menor ritmo. En 1991, el 70% de las exportaciones españolas se dirigieron a la CE (60% en 1987). En 1990, el 65% de las importaciones procedieron de otros países comunitarios (55% en 1985).

Por otra parte, desde 1986 España ha tenido que adoptar la política comercial común, especialmente en lo referido al AMF y al Sistem de Preferencias Generalizadas. Como consecuencia de ello, las importaciones desde la RPCh, Taiwan, Corea del Sur, Hong Kong, la India, Pakistán, Egipto, Brasil, etc., se han multiplicado. En 1990 sólo un 20% de las importaciones de productos textiles de España provenía de países con acuerdos tipo AMF mientras que, como ya se ha indicado, dos terceras partes de esas compras se originaron en la CE. Cabe la posibilidad, sin embargo, de que la cuota real de los países del Tercer Mundo sea mayor, ya que una proporción importante, aunque difícil de cuantificar, de las compras a la CE puede estar constituida por las llamadas «importaciones de libre práctica», de productos que sólo transitan por países comunitarios (Martínez Rico, 1991, p. 1.358).

Por otra parte, las llamadas «importaciones de choque» han sido durante un tiempo pieza fundamental de la política antiinflacionista del gobierno, por el alto peso de las prendas de vestir en el índice de precios al consumo. Además, la apreciación de la peseta, resultante de los altos tipos de interés y de la entrada masiva de divisas, ha favorecido las compras en el exterior, especialmente las valoradas en dólares, como son las efectuadas en el Asia oriental, y desanimado las exportaciones.

La evolución de las importaciones y exportaciones de productos textiles figura en el cuadro 4, en el que se observa una aceleración de las compras a otros países y un crecimiento lento de las ventas al exterior. Especialmente notable es el incremento de las importaciones de artículos de confección (incluidos los géneros de punto), que crecieron 36,6% en 1990 y 46% en 1991.

## CUADRO 4

**Tasas de crecimiento de las exportaciones e importaciones  
de productos textiles, 1989-1991, en porcentaje**

<i>Años</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Exportaciones</i>
1989.....	35,1	0,5
1990.....	16,2	7,8
1991.....	28,3	5,1

*Fuentes:* Martínez Rico (1991) y CITYC (1992). Cálculos propios.

Además del comercio exterior, otros factores han influido en la crisis del sector: los altos tipos de interés y la política de limitación del crédito, la atonía de la demanda interna y la deslocalización industrial.

La aplicación de una política monetaria de carácter marcadamente restrictivo ha supuesto altos tipos de interés así como dificultades para acceder a los créditos. Tal situación no sólo ha dificultado la inversión sino que también ha afectado negativamente al comercio exterior, al provocar una apreciación de la peseta, especialmente en relación al dólar de EE.UU., con el que se pagan muchas importaciones procedentes del TM.

La demanda interna de productos textiles ha sido siempre en España relativamente débil: el consumo per cápita de fibras textiles apenas alcanza los 13 kg por año, mientras que la media de la CE supera los 17 kg.

Por último, la fuerte competencia de las importaciones ha impulsado a las empresas textiles y de confección españolas a buscar lugares de fabricación de menores costes. Muchas empresas catalanas y valencianas han subcontratado todo o parte del proceso productivo a regiones con mano de obra abundante, como Castilla-La Mancha y Andalucía. Más importante que ese redespiegue interno ha sido la inversión en el extranjero, especialmente el desplazamiento de la producción a países de bajos salarios, como Marruecos, y la toma de participaciones en empresas extranjeras, especialmente portuguesas.

La inversión en Marruecos empieza a ser muy notable (*El País*, 1992; *Actualidad Económica*, 1992). La empresa española Cortefiel lleva desde 1985 produciendo en Marruecos, en donde ha invertido 120 millones de pesetas en tres plantas en Casablanca. Liwe Española, que comercializa la famosa marca de vaqueros «Grin's», ha invertido 50 millones también en Casablanca. Algodonera de San Antonio, del grupo Tavex, ha creado una *joint venture* con una empresa marroquí en un proyecto de 4.800 millones de pesetas en la localidad de Settat, entre Casablanca y Marraquech. Esas empresas suelen trasladar a Marruecos

sólo una parte del proceso productivo (el tinte, el hilado, la confección...), con objeto de obtener un producto semimanufacturado cuyo acabado se efectúa en España. Esa diseminación internacional de las fases de la producción permite aprovechar los regímenes de tráfico de perfeccionamiento, que eximen de derechos de aduana a las importaciones de productos intermedios destinados a un artículo que vaya a ser exportado desde España y a los componentes españoles de un producto ensamblado en el extranjero (véase Gómez-Crespo, 1991). Las razones que explican esa deslocalización productiva son los bajos costes salariales de nuestro vecino magrebí (100 pesetas por hora trabajada frente a las 580 en España en 1990), el menor precio de terrenos y servicios de suministros de electricidad, los incentivos fiscales (las empresas están exentas de impuestos sobre los beneficios durante los cinco primeros años), las ayudas públicas a la inversión a partir de cierta cuantía y la voluntad de aprovechar las ventajas comerciales de que dispone Marruecos en el mercado de la CE.

En cuanto a Portugal, la tendencia es a subcontratar empresas de ese país para que efectúen productos que luego se venderán en tiendas españolas, como las de Amichi, Mango o Continente.

La situación, por tanto, del sector es tremendamente delicada. A pesar del Plan de Reconversión Textil (1981-86), que se dirigió sobre todo a modernizar los equipos, y del Plan de Promoción de Diseño y Moda (1985-1988), destinado a mejorar los «intangibles», como diseño, marcas e imagen en el exterior, la situación no ha mejorado sustancialmente en los últimos años. Ello ha obligado al gobierno a presentar, el pasado año, un Plan de Competitividad de la Industria Textil y de la Confección, con unas inversiones previstas de 197.800 millones de pesetas entre 1991 y 1994, de los que unos 17.000 serán subvenciones públicas a fondo perdido. El plan contempla favorecer la concentración empresarial, modernizar la gestión, potenciar I+D, promover la imagen en el exterior y mejorar la formación de trabajadores y profesionales del sector.

Muchos empresarios opinan, sin embargo, que el Plan, a pesar de la buena voluntad del gobierno, es insuficiente. Algunos de ellos, especialmente en Cataluña, piden que se mejore el trato fiscal de las herencias, que se aumenten los beneficios fiscales, que se permita temporalizar el empleo y cerrar las empresas durante unos meses al año, que se reduzcan los aranceles a la importación de bienes de equipo, que se pongan en marcha líneas preferentes de crédito, etc. El gobierno, por su parte, piensa que una posible solución a la crisis del sector podría provenir de la salida a bolsa de algunas de sus grandes empresas, lo que les permitiría captar el capital necesario para su reconversión.

Las previsiones para los próximos años no pueden desgraciadamente ser optimistas. En 1993, coincidirán probablemente la consolidación del mercado

único y el final de la prórroga del AMF IV, con lo que crecerán mucho las importaciones desde otros países de la CE y desde países terceros. Por el retraso tecnológico del sector, que será difícil remediar en pocos años, la única salida que se presenta a las empresas españolas es la de invertir cada vez más en el extranjero. Pero eso provocará sin duda una reducción adicional del empleo en el sector, cuyos efectivos laborales ya han menguado en una cuarta parte en el decenio de los ochenta.

## 5. CONCLUSIONES

La cada vez mayor presencia del TM y, en particular, de los países en desarrollo del Pacífico occidental, en la producción y el comercio mundiales de productos textiles ha obligado a las empresas de los países desarrollados a ajustarse a un nuevo entorno internacional. Las consecuencias de tal ajuste han hecho que los países del Asia oriental y sudoriental modifiquen, a su vez, su estrategia de expansión, con lo que su crecimiento es cada vez más difícil de contener.

En los próximos años, la desaparición del AMF, en el marco de la liberalización comercial global preconizada por el GATT, supondrá probablemente una todavía mayor cuota del mercado mundial para los productores de Extremo Oriente.

La industria textil y de la confección en España, cuyas características estructurales la hacen especialmente vulnerable, se verá afectada, a partir de 1993, por la consolidación del mercado único comunitario y por la desaparición del AMF, de manera que es de prever un fuerte incremento de las importaciones procedentes tanto del resto de la CE como del TM. La crisis que vive el sector desde hace unos años se verá seguramente acentuada. Con el fin de reducir su intensidad y de paliar sus efectos, las empresas textiles españolas deberían imitar la reconversión de algunas de sus homólogas comunitarias (Lopes do Rosario, 1991) y especializarse en artículos de acceso más difícil para los exportadores del TM, fomentar las actividades de diseño y la diferenciación de producto y mejorar sus canales de distribución.

Esa tarea no es fácil. Su éxito dependerá de la capacidad de las empresas para aumentar la rapidez de reacción y de decisión así como la flexibilidad de su aparato productivo. También resulta imprescindible adoptar medidas de política industrial que garanticen la supervivencia y la competitividad exterior del sector textil-confección, cuya importancia en la producción y el empleo es, como hemos visto, tan notable.



**BIBLIOGRAFIA**

- ACTUALIDAD ECONOMICA (1992): «A coser a Marruecos», *Actualidad Económica*, 23 de marzo, pp. 30-32.
- AGGARWAL, V. (1985): *Liberal Protectionism. The International Politics of Organized Textile Trade*, Berkeley, Ca. University of California Press.
- BANCO MUNDIAL (1987): «El Acuerdo Multifibras y un nuevo exportador: Bangladesh», en el *Informe sobre el desarrollo mundial 1987*, Washington DC, p. 184.
- BANCOMUNDIAL (1991): *Informe sobre el desarrollo mundial 1991*, Washington DC.
- BUSTELO, P. (1990): *Economía política de los nuevos países industriales asiáticos*, Madrid. Siglo XXI Editores.
- BUSTELO, P. (1991): «Hong Kong y el delta del río de las Perlas», *Boletín Económico de ICE*, n.º 2.293, 16-22 de septiembre, pp. 2.887-2.891.
- CEPII (1978): *Les économies industrialisées face à la concurrence du Tiers Monde: le cas de la filière textile*, París, Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, mimeografiado, 239 págs.
- CITYC (1992): «El comercio exterior del sector textil-confección en 1991», *Boletín Económico de ICE*, n.º 2.320, 6-12 de abril, p. 1.199.
- CLAIRMONTE, F. (1990): «Afrontements entre géants dans l'industrie mondiale du textile», *Le Monde Diplomatique*, septiembre, pp. 22-23.
- CLINE, W. R. (1990): *The Future of World Trade in Textiles and Apparel*, Washington DC, Institute for International Economics, 2.ª ed.
- CHOI, Y.-P.; CHUNG, H.-S., y MARIAN, N. (1985): *The Multi-Fiber Arrangement in Theory and Practice*, Londres, Frances Pinter.
- DIAZ MIER, M. A. (1986): «La regulación institucional del comercio textil: el AMF», *Información Comercial Española*, n.º 636-637, agosto-septiembre, pp. 193-212.
- EL ECONOMISTA (1991): «El textil amenaza ruina», *El Economista*, Informe, 13 de noviembre, pp. 12-14.
- EL PAIS (1992): «Tela que cortar. La crisis del sector textil en España encuentra en Marruecos una vía de escape», *El País*, Suplemento «Negocios», 2 de febrero, p. 7.
- ERZAN, R.; GOTO, J., y HOLMES, P. (1989): «Effects of the MFA on Developing Countries Trade», *Seminar Paper*, n.º 449, Institute of International Economic Studies, Estocolmo, 41 págs.
- FIRA DE BARCELONA (1990): *La industria textil y de la confección en el ámbito internacional*, Informe Económico n.º 12, Departamento de Estudios, Barcelona.
- GOMEZ-CRESPO, A. (1991): *Los regímenes de perfeccionamiento activo y pasivo como instrumentos de fomento de la competitividad*, Serie Comercio Exterior, Monografías de Información Comercial Española, Madrid.

- JACOMET, D. (1987): *Le textile-habillement. Une industrie de pointe!*, Economica, París.
- JUVET, J.-L. (1989): «L'industrie textile dans les pays d'Extrême-Orient», en J.-L. MAURER y P. REGNIER (dirs.), *La nouvelle Asie industrielle. Enjeux, stratégies et perspectives*, Presses Universitaires de France, París, pp. 153-162.
- LALL, S. (1991): «Direct Investment in South-East Asia by the NIEs: Trends and Prospects», *Banca Nazionale del Lavoro Quaterly Review*, n.º 179, diciembre, pp. 463-480.
- LOPES DOROSARIO, J. (1991): «La recomposition du secteur textile européen», *Notes et Etudes Documentaires* n.º 4.932-33, pp. 29-41.
- MALAGA TELLO, P. (1991): «El sector textil en España», *Boletín Económico de ICE*, n.º 2.295, 30 de septiembre-6 de octubre, pp. 3.039-3.046.
- MALUQUER, S. (1989): «El sector textil-confección en el umbral de los 90», *Revista de Economía*, n.º 2, 3er trimestre, pp. 69-73.
- MARTINEZ RICO, R. (1991): «La subbalanza industrial en 1990», *Boletín Económico de ICE*, n.º 2.277, 29 de abril-5 de mayo, pp. 1.347-1.365.
- MYTELKA, L. N. (1987): «Changements technologiques et nouvelles formes de la concurrence dans l'industrie textile et de l'habillement», *Economie Prospective Internationale*, n.º 31, 3er trimestre, pp. 5-27.
- OCDE (1983): *Les industries du textile et de l'habillement. Problèmes structurels et politique des pouvoirs publics dans les pays de l'OCDE*, OCDE, París.
- OCDE (1985): *Costs and Benefits of Protection*, OCDE, París.
- OCDE (1988): *Foreign Trade by Commodities. Serie C. Imports*, OCDE, París.
- ONUDI (1989): «Wearing Apparel», en *Industry and Development, Global Report 1989-90*, ONUDI, Viena, pp. 206-223.
- ROTHSTEIN, R. (1989): *Keeping Jobs in Fashion. Alternatives to the Euthanasia of the US Apparel Industry*, Economic Policy Institute, Washington DC.
- SAEZ, X. (1989): «El proceso de integración de la industria textil en la CE», *Papers de Seminari*, n.º 31, 1er trimestre, pp. 163-191.
- SCOTT, R. E., y T. M. LEE (1991): «Reconsidering the Benefits and Costs of Trade Protection. The Case of Textiles and Apparel», *Working Paper*, n.º 105, Economic Policy Institute, Washington DC, abril, 65 págs.
- UNCTAD (1991): *Trade and Development Report 1991*, Naciones Unidas, Ginebra.
- YOFFIE, D. (1983): *Power and Protectionism. Strategies of the Newly Industrializing Countries*, Columbia University Press, Nueva York.