

La empresa textil española en el contexto europeo

RAMON TREMOSA I BALCELLS*

JOAQUÍN TRIGO PORTELA**

La intensidad del ajuste productivo en el sector textil europeo ha sido también especialmente importante en el caso español, a la vista de la completa liberalización comercial del sector que a nivel mundial culminará en el año 2005. Este artículo analiza brevemente la evolución del sector textil en España en el período 2001-2002 para proceder, después de realizar unas breves consideraciones relativas al entorno económico que caracterizan el mismo, a realizar una comparación con el sector textil alemán. Para la empresa de gran dimensión española es esperanzadora la convergencia lograda con la gran empresa textil germana en términos de la posición comercial (especialmente intensa en el año 2000), mientras que las medianas y pequeñas empresas textiles españolas sobresalen especialmente por su progresión en términos de la posición económica y financiera (muy notable también en los últimos años analizados).

Palabras clave: sector textil-confección, pymes, competitividad, internacionalización, Alemania, España.

Clasificación JEL: L67.



MONOGRAFICO

1. El sector textil español ante la plena liberalización: ajuste intenso, competitividad creciente

El sector textil español se encuentra en un momento decisivo de su historia. En el año 2005 finalizará el proceso de completa liberalización comercial a nivel mundial, iniciado gradualmente en 1995. A partir de ese año las potencias mundiales del sector en el nuevo orden textil mundial (China, India e Indonesia) no sufrirán las actuales limitaciones de cantidad en EEUU y en la UE, en lo que a sus exportaciones a estos mercados se refiere.

Frente a la considerable ventaja del coste laboral de los competidores asiáticos, el sector textil

europeo intenta avanzar en la neutralización de la misma a través de la consecución de sustanciales incrementos de productividad: así, en los últimos años se han producido reestructuraciones productivas muy notables, abandonándose aquellas producciones de menor valor añadido en las cuales el sector textil europeo era menos competitivo. Este ajuste productivo ha comportado un constante aumento de las importaciones, así como reducciones notables en la producción y el empleo en toda Europa (con la única excepción de España para la ocupación textil entre 1995 y 1999 y de España y Grecia para la ocupación en la confección en el mismo período).

En el año 2002, según datos del Centro de Información Textil y de la Confección (Cityc), se estima que la producción del sector textil español alcanzó los 13.911 millones de euros, cifra que supone un descenso del 6 por 100 en relación al

* Universitat de Barcelona.

** Fomento del Trabajo Nacional.

Los autores agradecen la colaboración de Maria Mas-Bagà, del Departamento de Economía de Fomento del Trabajo Nacional.

año 2001. Por lo que respecta a la ocupación, en el año 2002 se perdieron 8.700 puestos de trabajo, lo que representa una caída del 3,1 por 100 en relación al 2001, a la vez que las inversiones en el sector experimentaron una disminución del 11 por 100 entre los dos años considerados. Y por lo que se refiere al saldo exterior, si bien las importaciones del sector textil crecieron un 4,5 por 100 (alcanzando en 2002 los 8.600 millones de euros), las exportaciones aumentaron un 4,9 por 100 (situándose en 2002 en 6.287 millones de euros), resultando de estos flujos comerciales de compras y ventas con el exterior una tasa de cobertura del 73 por 100.

Estas cifras muestran la intensidad del proceso de ajuste que está realizando el sector textil español, que se ha ido especializando cada vez más en producciones que incorporan niveles crecientes de valor añadido: las posibilidades de supervivencia de nuestro sector textil en un mercado mundial completamente liberalizado pasan por añadir un valor creciente, en las diferentes producciones, a los aspectos de diseño, moda, innovación, creatividad y calidad de producto.

La intensidad de los ajustes realizados en el sector textil español, sin embargo, está comenzando a dar sus frutos. Así, según la Comisión Europea (2001), España pasó a encabezar en el año 2000 el *ranking* de países europeos, en lo que se refiere y denomina segmento de alta calidad de sus exportaciones textiles (*high quality segment*). Si bien el sector textil español estaba en el año 1988 únicamente por delante de Portugal y Grecia por dichos segmentos de calidad en la exportación (con sólo un 35 por 100 del total de ventas al exterior clasificadas en el nivel alto, frente a un 45 por 100 de nivel medio y un 20 por 100 de nivel bajo), en el año 2000 las exportaciones correspondientes al segmento de alta calidad alcanzaban casi el 60 por 100 de las mismas: este porcentaje situó en ese año al sector textil español por delante de países como Alemania, Finlandia, Francia, Gran Bretaña e Italia.

Dicha evolución, que es calificada en el *working paper* como de «impresionante mejora», se refleja y se explica también al analizar la evolución de otras variables en el sector textil español,

como es la del valor añadido por coste laboral y hora: un inferior aunque razonable nivel de productividad, combinado con un coste por hora notablemente competitivo, situaban ya a partir del año 1996 tanto al textil como a la confección españoles a la cabeza del *ranking* europeo (1).

En el contexto europeo, en el año 2000 un 54 por 100 de las exportaciones europeas del sector estaban concentradas en lo que se denomina segmento de alta calidad, frente a sólo un 26 por 100 de importaciones europeas para el mismo segmento. En los últimos años el desarrollo del sector textil de alta tecnología con elevados niveles de Inversión y Desarrollo (la aplicación de fibras sintéticas a los procesos productivos, por ejemplo) está pasando a representar un porcentaje cada vez más importante en la industria textil europea, aportando un 27 por 100 de toda la producción textil europea en el año 1999.

2. Algunas condiciones de entorno económico

La industria textil, por el hecho de ser uno de los más antiguos sectores de la historia de la industria desarrollada, a menudo se la ha conocido como una «industria tradicional», o de la «vieja economía». Estos conceptos ignoran, sin embargo, el hecho de que la industria textil y de la confección española ha realizado una significativa labor de reestructuración y modernización durante los últimos 15 años, mejorando la productividad y reorientando la producción mediante la innovación e investigación, tal como anteriormente ha sido comentado. En este sentido, algunas de las condiciones actuales del entorno económico en las que se desarrolla el

(1) Mención expresa en el informe citado merece la experiencia de integración vertical de Zara. Los diseñadores están en contacto directo, y en tiempo real, con las informaciones sobre ventas y gustos que se reciben de los más de 450 establecimientos repartidos en 30 países. Aplicando técnicas de *just-in-time* con más de 400 empresas locales subcontratadas, Zara sólo necesita tres semanas para crear una nueva línea de productos, desde su diseño hasta su llegada a la red de tiendas, frente a una media del sector de nueve meses (Zara crea 10.000 nuevos diseños cada año, ninguno de los cuales permanece más de un mes en las tiendas). Al inicio de cada temporada, y merced a dicha flexibilidad y capacidad de adaptación, sólo un 15 por 100 de la producción de Zara está finalizada y concluida, frente a una media europea del sector del 60 por 100.



MONOGRAFICO

sector textil español se presentan en las cinco siguientes (2):

1) A pesar de operar en una economía abierta, plenamente liberalizada a partir del año 2005, en algunos países competidores y clientes del textil español y europeo *subsisten trabas comerciales de toda índole*, en tanto que las barreras no arancelarias (deliberadamente cambiantes en plazos muy cortos) son especialmente perjudiciales para la libertad del tráfico.

2) *La clientela del sector textil, desde los productos básicos hasta los intermedios y finales, es madura*. Conoce el producto y las prestaciones, valora su dinero y es consciente de los atributos que adquiere, tales como funcionalidad, moda, prestaciones específicas y otros. La lealtad al proveedor es reducida y la evolución del mercado en los últimos años no ha sido favorable, tal como demuestra el hecho de que la proporción de gasto asignada a vestuario pierde peso relativo en el total de compras de las familias. En la configuración del IPC de 1992 la ponderación del vestuario era el 11,5 por 100, mientras que en el índice de 2001 dicha ponderación quedaba situada en el 10 por 100.

3) En el ámbito de la producción del sector, *la segmentación de mercados de materia prima, producto intermedio y final pierde nitidez, por cuanto la relación de fuerzas entre productores y distribuidores es rápidamente cambiante*. Estos fenómenos fuerzan a cambiar la configuración y los servicios de las diferentes asociaciones empresariales, alterando constantemente las pautas de negociación entre los distintos eslabones de la cadena productiva.

4) *La importancia relativa de los aspectos inmateriales de la producción, tales como la marca y el diseño, es creciente* tal como se ha señalado anteriormente. Sin embargo el reconocimiento de los derechos subyacentes, su tratamiento fiscal y la protección de dichos aspectos inmateriales frente a la *falsificación* (tanto nacional como internacional) son claramente insuficientes.

5) *La competencia en la industria es muy elevada, tanto en el mercado interior como en el*

exterior. En España están censadas unas 7.500 empresas. La competencia fuerza a mejoras constantes en la competitividad, que se trasladan a la clientela. Esto se traduce en que los precios de la industria textil han crecido sensiblemente menos que los de la industria en general: así, siendo el valor 100 la base del índice de precios en 1990, el índice de precios industriales llegó a 127,6 en 2000, mientras que el índice de precios del sector textil se quedó en 117,4. Por otra parte, en lo que se refiere a los precios de consumo se da el mismo fenómeno: sobre la base 100 de 1992 la media del índice anual llega hasta 131 y la de vestido, excluidas las reparaciones, queda establecida en 121,3.

3. Comparación de posiciones en el sector textil entre España y Alemania a partir del proyecto BACH

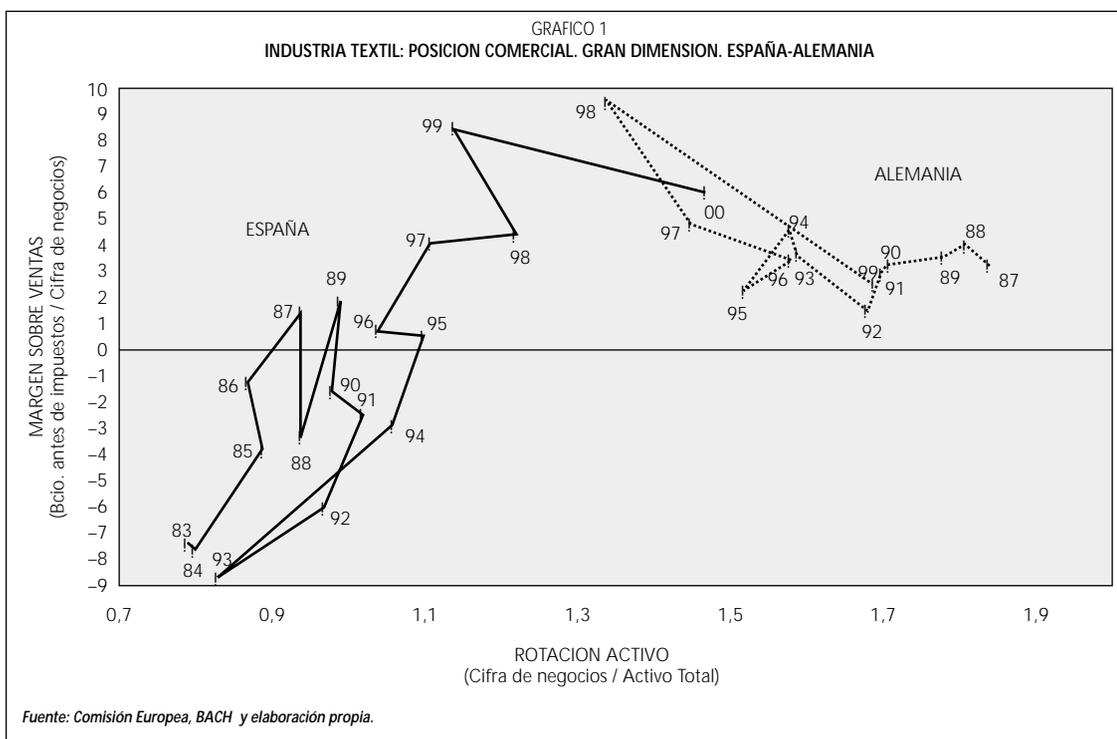
El proyecto BACH (*Bank of the Accounts of Companies Harmonised*), elaborado por la Comisión Europea, agrupa los datos de las Centrales de Balances de once países de la UE conjuntamente con las de Japón y Estados Unidos. Esa información se reprocesa en un intento de eliminar los sesgos derivados de las peculiaridades de cada sistema contable, pese a lo cual subsisten diferencias que impiden comparaciones detalladas entre algunos países. Como el propósito de este artículo es meramente comparativo, los cuadros sintéticos se refieren a partidas relevantes de las estructuras económica y financiera, con lo que se minimiza el inconveniente expuesto.

Conviene tener presente que la representatividad de cada Central de Balances se limita a las empresas informantes y que, además, tanto el número de empresas recogidas como la cuota que representan respecto al total de cada sector son desiguales. Puede aceptarse el supuesto de que, siendo registros voluntarios, las empresas que informan tienen resultados mejores que la media de cada grupo: se trata de las empresas que utilizan la información agregada (que se da a las empresas colaboradoras como una de las contrapartidas a su aportación) para analizar su posición relativa y organizar mejor con ello sus planes estratégicos. Con estas salvedades, el cotejo de la



MONOGRAFICO

(2) Para profundizar en este apartado puede consultarse TRIGO (2002), CANALS y TRIGO (2001), TRIGO *et al.* (2002), TRIGO *et al.* (2001) y TRIGO *et al.* (1999).



MONOGRAFICO

información disponible tiene valor para el analista, si bien para conclusiones más precisas debería recurrirse a la toma en consideración de las diferencias específicas, lo que escapa a la posibilidad del espacio del que aquí se dispone.

Otras limitaciones de la fuente conciernen a las actividades agrupadas en cada actividad y la representatividad por dimensión. En el BACH la industria del textil y la confección se presenta junto con el cuero. En otros registros españoles puede separarse el cuero y calzado, pero en los datos disponibles del BACH están reunidas. Las grandes empresas tienen una presencia más destacada que las medianas y pequeñas, lo que se aprecia en el sesgo de las medias hacia los valores de las mayores.

En este artículo se ha utilizado del proyecto la última información disponible, que comprende el período 1983-2000 para el sector textil español y el período 1987-1999 para el sector textil alemán.

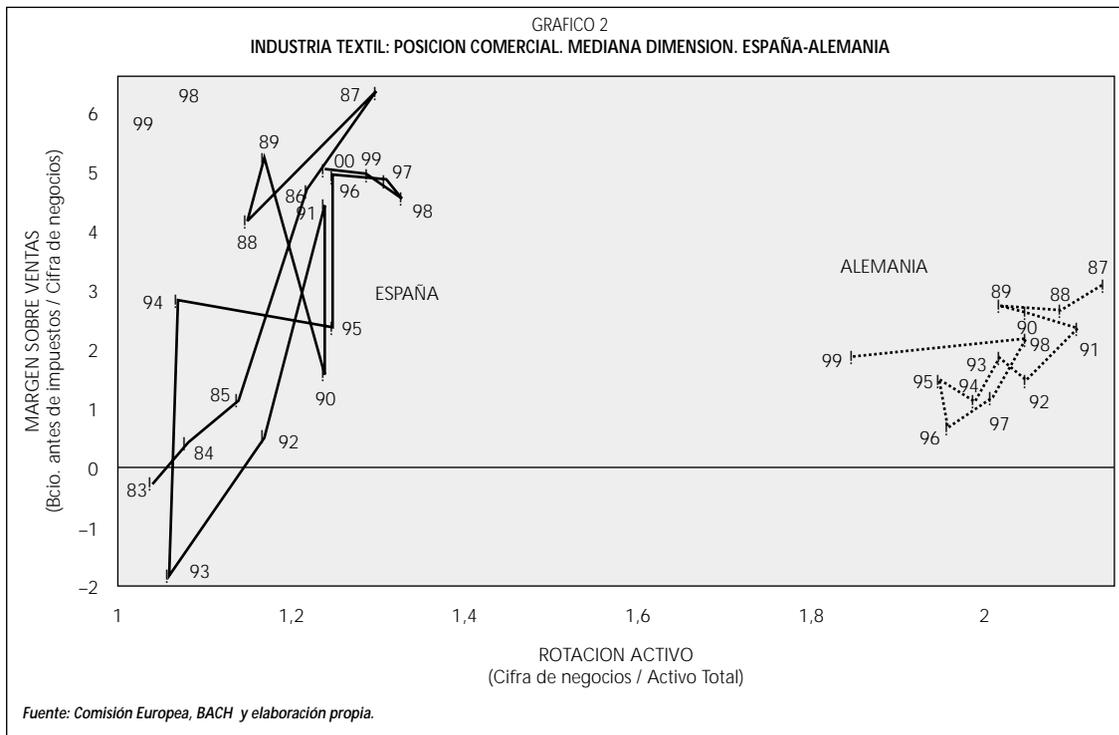
Comparación de la posición comercial

La evolución temporal del sector textil español puede apreciarse mejor si se comparan gráficamente su posición comercial con la del sector textil alemán. Dicha comparación aparece en los Gráficos 1, 2 y 3 para las empresas grandes,

medianas y pequeñas, respectivamente, de este sector de actividad.

La posición comercial considera la evolución temporal conjunta de la rotación del activo (en tanto que cociente entre la cifra de negocios y el activo total) y del margen sobre ventas (en tanto que relación entre el beneficio antes de impuestos y la cifra de negocios). En este contexto de representación, desplazamientos en el tiempo hacia arriba indican mejora del margen y hacia la derecha de las rotaciones, por lo que los movimientos en el tiempo hacia el vértice superior derecho suponen posiciones preferidas a las que se sitúan en el vértice inferior izquierdo (Trigo *et al.*, 1999).

El Gráfico 1 presenta la comparación, para la gran empresa, de la posición comercial de los sectores textiles español y alemán. Dicho gráfico muestra que la amplitud de las fluctuaciones del margen ha sido históricamente muy superior en el textil español: en los dos períodos de recesión económica, 1983-1986 y 1992-1994 el margen español es negativo (hasta 1987 y 1995, respectivamente, la gran empresa textil española no obtiene márgenes positivos), mientras que el margen alemán es para todos los años analizados positivo. En este sentido, la mayor variabilidad del margen español refleja que el poder de mercado de las



grandes empresas textiles alemanas es superior al de las grandes empresas textiles españoles: éstas últimas son, más bien, precio aceptantes, por cuanto ni siquiera la reducción de los márgenes permite atemperar la caída de la rotación del activo, que se aprecia especialmente en los momentos bajos del ciclo económico.

Es un hecho especialmente remarkable, en cambio, el salto que realiza el margen de la gran empresa textil española en los años 1996-2000, hasta el punto que el margen español de 1999 supera claramente el margen alemán (9 frente a 3): este resultado es uno de los más claros indicadores de que los intensos procesos de ajuste productivo realizados en el sector en España, especialmente en las empresas de gran dimensión, están empezando a dar sus frutos.

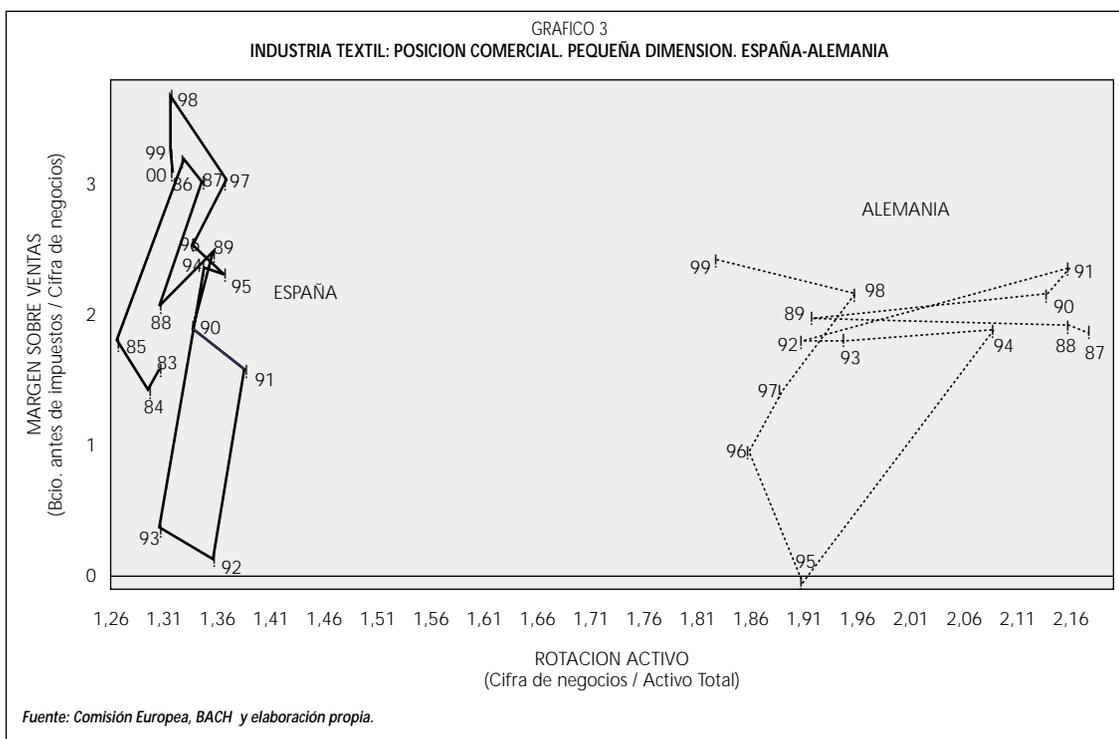
Por otra parte, y en lo que a las rotaciones se refiere, éstas habían sido tradicionalmente muy superiores en el textil alemán: hasta 1997 en la gran empresa española no se alcanza el valor 1, mientras que la rotación de la gran empresa alemana ha ido oscilando entre 1,4 y 1,8. En el año 2000, en cambio, la rotación en la gran empresa textil alcanza un máximo histórico de 1,5, acercándose a los niveles alemanes: el hecho de que el activo total esté generando un volumen cre-

ciente de ventas es también otro claro indicador de la creciente competitividad internacional de este sector de actividad. Hay que hacer constar, en este sentido, que la dimensión de la empresa está asociada a un comportamiento más estable, tamaño que permite a las empresas planificar con un grado de aleatoriedad más soportable las oscilaciones que provoca el ciclo económico; una menor dimensión, por el contrario, provoca que las empresas se vean sometidas a bruscos cambios en su nivel de ventas y márgenes.

El Gráfico 2 realiza la comparación de posiciones comerciales en la industria textil, referido ahora a la mediana empresa española y alemana. Por lo que respecta a la evolución temporal del margen, se observa también para la mediana dimensión una mayor variabilidad del mismo en el textil español, si bien en este caso los márgenes negativos se circunscriben solamente a los años 1983 y 1993 (mientras que el margen alemán es en todos los años positivo); en los períodos de expansión económica, en cambio, el margen de la empresa mediana española se sitúa por encima del alemán. En este sentido, valen también para la mediana dimensión las reflexiones realizadas en la comparación anterior, en lo que al poder de mercado de las empresas textiles españolas se



MONOGRAFICO



MONOGRAFICO

refiere: al ser menor la facultad de fijar precios, el sector textil español aprovecha mejor las expansiones económicas en términos de margen, pero dicho margen sufre especialmente en los períodos de recesión.

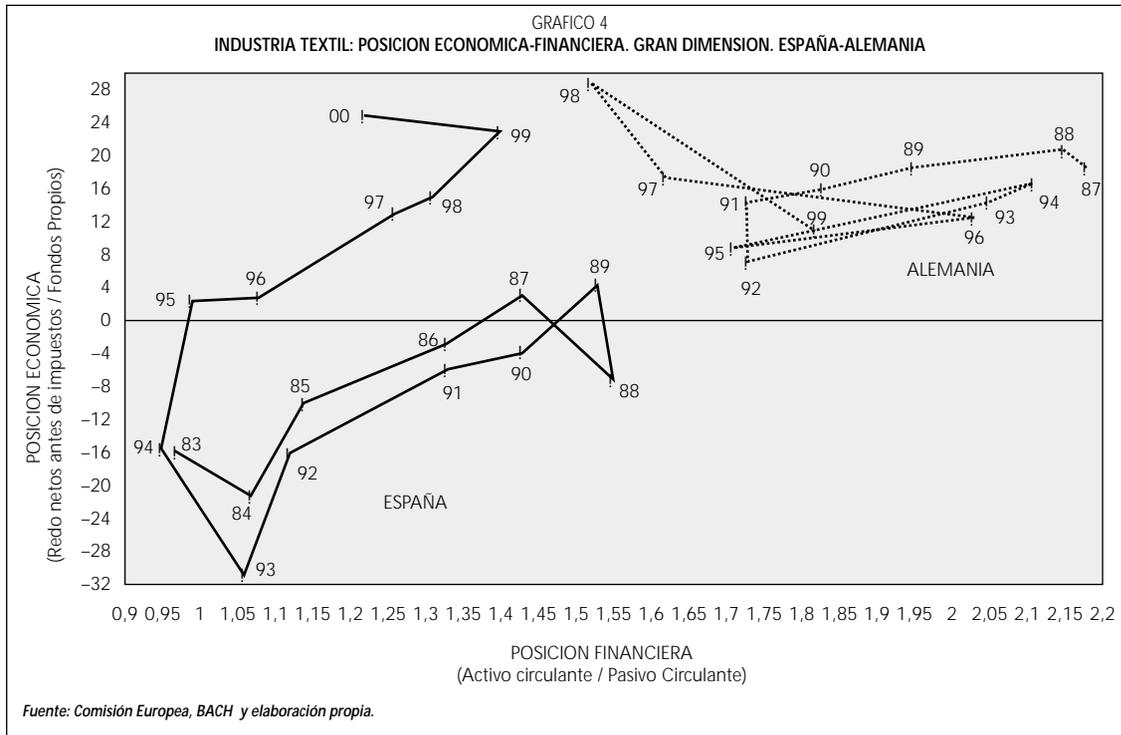
En términos de rotación del activo, en cambio, no se produce en la mediana dimensión el intenso acercamiento de posiciones que se observa en la gran empresa textil española, con respecto al textil alemán (y que fue especialmente intenso en el año 2000). Éste último alcanza rotaciones entre 1,8 y 2,2, mientras que la mediana empresa textil española no rebasa en ningún año el valor 1,4.

El Gráfico 3, finalmente, realiza la comparación de posiciones comerciales en el ámbito de la pequeña empresa. En este caso, tanto para el margen como para la rotación se observan las mismas evoluciones temporales descritas para la mediana dimensión: mayores oscilaciones en términos del margen en el textil español, en función del momento del ciclo económico; y rotaciones muy superiores en el textil alemán para todos los años, sin que se observen mejoras significativas en las mismas en la pequeña empresa del sector textil español con el paso del tiempo.

Comparación de la posición económica y financiera

Para completar el análisis comparativo entre los sectores textiles español y alemán, se propone la comparación gráfica de las evoluciones temporales de las respectivas posiciones económica y financiera. Dicha comparación aparece en los Gráficos 4, 5 y 6 para las empresas grandes, medianas y pequeñas, respectivamente, de este sector de actividad.

La posición económica, recogida en el eje de coordenadas, se refiere a la rentabilidad de los recursos propios, en tanto que cociente entre el resultado neto antes de impuestos y los fondos propios. La posición financiera, mostrada en el eje de abscisas, se asocia a la liquidez de la empresa, por cuanto viene determinada por la relación entre el activo circulante y el pasivo circulante. En este contexto de representación, desplazamientos en el tiempo hacia arriba indican mejoras de la posición económica y hacia la derecha aumentos en el *ratio* de liquidez, por lo que los movimientos en el tiempo hacia el vértice superior derecho suponen posiciones preferidas a las que se sitúan en el vértice inferior izquierdo (Trigo *et al.*, 1999).



El Gráfico 4 presenta la comparación, para la gran empresa, de las posiciones económica y financiera de los sectores textiles español y alemán. En relación con la primera posición, también en términos de la rentabilidad de los recursos propios se replican resultados mostrados por el margen sobre ventas: la amplitud de las fluctuaciones de la misma ha sido históricamente muy superior en el textil español, a la vez que dicha posición ha sido negativa en la gran empresa española entre 1983 y 1994; la posición económica alemana, en cambio, se ha mantenido en todos los años en rentabilidades positivas.

Asimismo, si se considera que las variaciones del IPC alemán en este período han sido menores que las variaciones del IPC español, la diferencia en términos de rentabilidad real es aún más importante. Y por lo que se refiere al coste de oportunidad de la inversión de capitales en este sector de actividad, hay que hacer constar que el rendimiento de la deuda pública alemana es inferior al de la rentabilidad empresarial; para España, en cambio, sólo en los tres últimos años dicha rentabilidad empresarial supera los intereses devengados por los títulos de deuda pública.

Por otra parte, otra causa de posible interrupción de fondos hacia la industria manufacturera

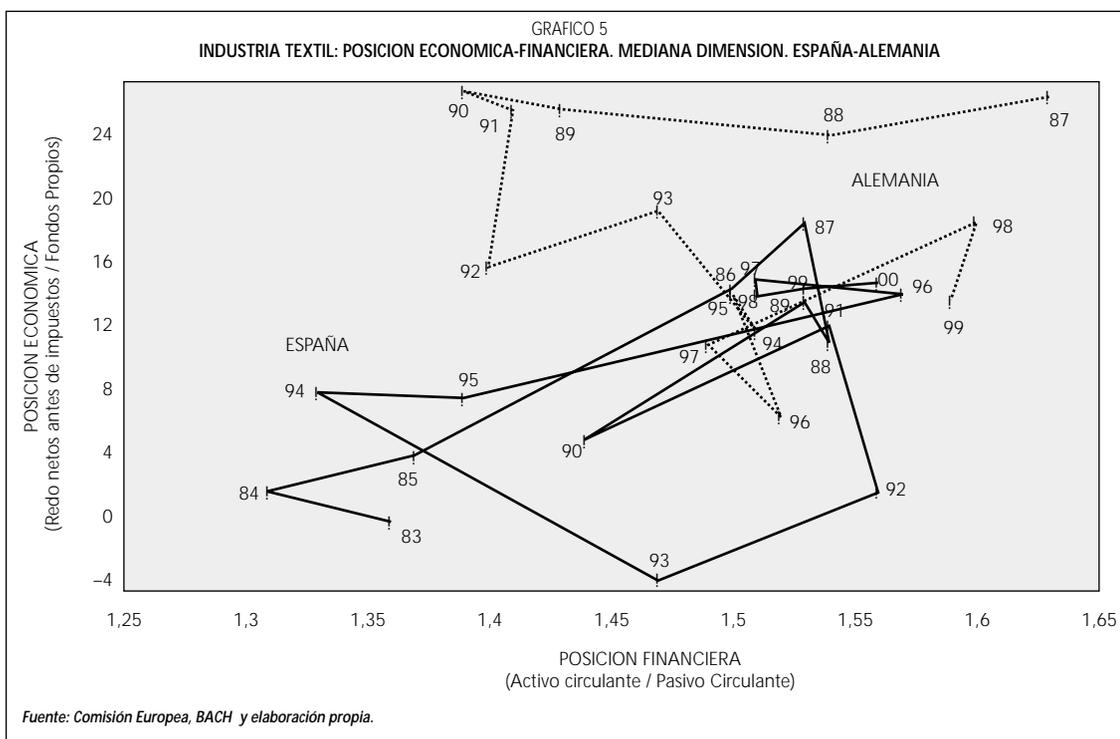
se ve frenado por otro riesgo implícito: en la gran empresa del sector textil español la liquidez es menor, con lo cual aumenta el riesgo de insolvencia en esta actividad empresarial: en el año 2000 la posición financiera de la gran empresa textil española apenas alcanza el valor 1,2, frente a un activo circulante que casi duplica al pasivo circulante en la gran empresa textil alemana (exactamente 1,8 veces en 1999).

Todo ello indica que la capacidad de la empresa textil alemana para atraer inversión es elevada: unas rentabilidades reales y nominales mayores, al tiempo que claramente superiores al rendimiento de la deuda pública, así como una mayor liquidez, que proporciona más holgura y tranquilidad a la gestión empresarial. En este sentido, las empresas de mayor dimensión relativa (como es el caso de la empresa alemana en relación a la española), tienen una mayor capacidad para servir a varios mercados simultáneamente: ello implica que su ciclo económico esté más atemperado que si únicamente se centraran en atender a su mercado local.

El Gráfico 5 realiza la comparación de posiciones económica y financiera en la industria textil, referido ahora a la mediana empresa española y alemana. Por lo que respecta a la evolución



MONOGRAFICO



MONOGRAFICO

temporal de la primera, se observa una convergencia entre los dos países, por cuanto en los últimos años las empresas textiles de mediana dimensión obtienen unos cocientes de entre el 12 por 100 y el 16 por 100 (teniendo en cuenta que la posición económica española partía de valores negativos en los años recesivos, mientras que la posición económica alemana se situaba en el período 1987-1991 en valores del 24 por 100).

También en términos de la posición financiera se produce, en la mediana dimensión del sector textil, un intenso acercamiento de valores entre ambos países: en el último año considerado la relación entre el activo circulante y el pasivo circulante es casi la misma (1,55 en el año 2000 para el textil español, 1,6 en 1999 para el textil alemán). Así pues, a diferencia de lo que se observaba en términos de la posición comercial (en donde la gran empresa textil española convergía con la alemana, mientras que la mediana estaba estancada en términos de la rotación del activo), la comparación de las posiciones económica y financiera presenta unos mejores resultados para la mediana empresa textil española que para la gran empresa.

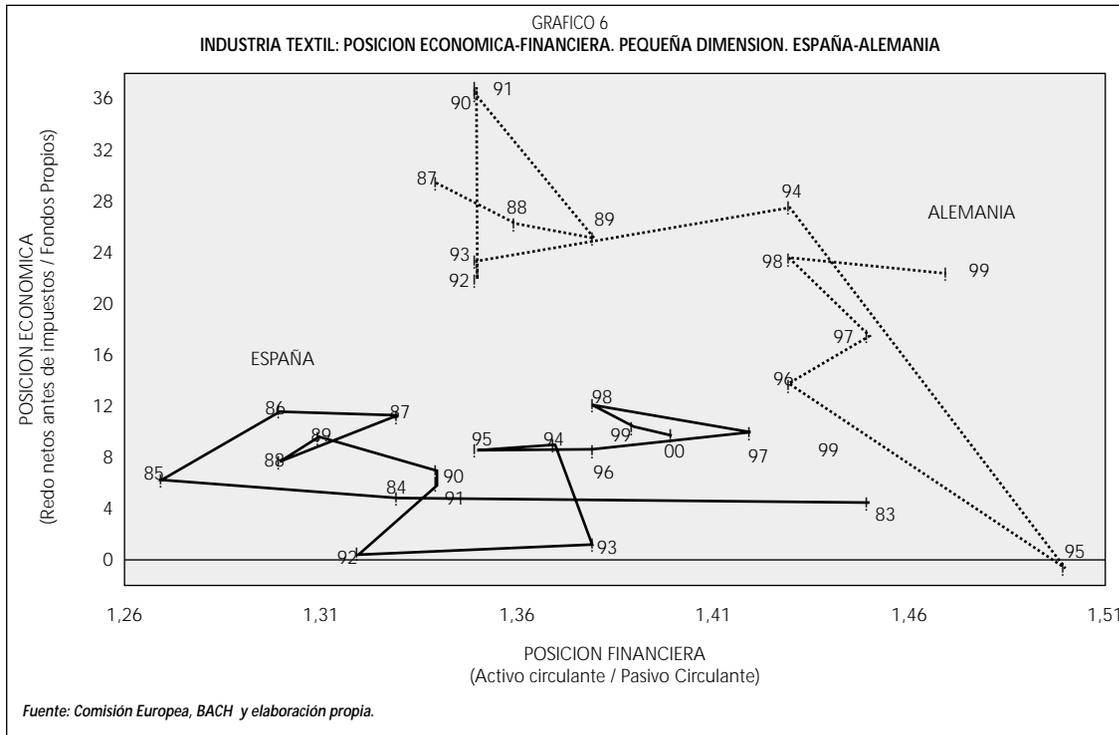
El Gráfico 6, finalmente, realiza la comparación de posiciones económica y financiera en el

ámbito de la pequeña empresa. Para este tamaño empresarial, la comparación de perfiles se asemeja más al de la mediana dimensión que al de la grande. Ahora bien, la rentabilidad de los recursos propios española reduce diferencias pero no alcanza a la alemana, mientras que tampoco la liquidez española llega a igualarse con la alemana.

4. Conclusión

Como ha sucedido en toda Europa, en los últimos años también el sector textil español ha acometido un intenso proceso de ajuste productivo, a la vista de la completa liberalización comercial del sector que a nivel mundial culminará en el año 2005. Con el objetivo de analizar la situación actual de la empresa española en el contexto europeo, se ha procedido a comparar sus resultados y posiciones con el sector textil alemán. Utilizando la base de datos comunitaria BACH, que permite realizar las comparaciones citadas atendiendo a distintos niveles de dimensión empresarial, se han detectado algunos puntos fuertes, por lo que a la competitividad actual de las empresas textiles españolas se refiere.

Para la empresa de gran dimensión española es esperanzadora la notable convergencia logra-



da con la gran empresa textil germana en términos de la posición comercial (especialmente intensa en el año 2000), mientras que las medianas y pequeñas empresas textiles españolas sobresalen especialmente por su progresión en términos de la posición económica y financiera (muy importante también en los últimos años analizados).

Bibliografía

1. CANALS, J. y TRIGO, J. (2001): «La industria textil en el contexto económico», *Horizonte Empresarial*, 2094, 6-10.
2. COMISION EUROPEA (2001): *The textile and clothing*

3. TRIGO, J. (2002): «Estabilidad y crecimiento: dos caras de la misma moneda», *Pacto de Estabilidad y Crecimiento: alternativas e implicaciones*, Círculo de Empresarios, 2002.
4. TRIGO, J., GINER, M. D., GUILLERMO, S. y TREMOSA, R. (2002): *Benchmarking Económico, Financiero y Comercial para empresas del Sector Textil/Confec-ción*, Consejo Intertextil Español y Ministerio de Ciencia y Tecnología.
5. TRIGO, J., GUILLERMO, S., HARMAT, X. y PIZARRRO, M. (2001): «La empresa textil española en el contexto europeo», *Horizonte Empresarial* 2094, 16-20.
6. TRIGO, J., GUILLERMO, S., HARMAT, X. y PIZARRRO, M. (1999): *El tamaño de la empresa en una economía global*, Círculo de Empresarios.



MONOGRAFICO

EL SECTOR EXTERIOR

- *Capítulo 1*
ANÁLISIS MACROECONÓMICO DEL SECTOR EXTERIOR ESPAÑOL
- *Capítulo 2*
EL COMERCIO DE MERCANCIAS
- *Capítulo 3*
EL COMERCIO DE SERVICIOS
- *Capítulo 4*
INVERSIONES EXTRANJERAS
- *Capítulo 5*
LA POLÍTICA COMERCIAL ESPAÑOLA
- **APÉNDICE ESTADÍSTICO**
 - Evolución histórica
 - Comercio exterior por sectores
 - Comercio exterior por secciones arancelarias
 - Comercio exterior por áreas geográficas
 - Comercio exterior por capítulos arancelarios
 - Comercio exterior por países
 - Comercio exterior por comunidades autónomas.
 - Turismo
 - Inversiones extranjeras en 2002
 - Balanza de Pagos
 - Comercio internacional
 - Competitividad



EN PREPARACIÓN

Información:
Ministerio de Economía
Paseo de la Castellana, 162-Vestíbulo
28071 Madrid
Teléf. 91 349 36 47