



OBSERVATORIO
INDUSTRIAL DEL
SECTOR TEXTIL
Y DE LA CONFECCIÓN

EL NUEVO SECTOR TEXTIL / CONFECCIÓN



CAPITULO 1. EL TEXTIL ¿UN SECTOR EN DECADENCIA?	4
1.1 La evolución del Sector	4
1.2 El Textil / Confección en el contexto de la industria española.....	7
1.3 El textil español en el contexto europeo.....	10
CAPITULO 2. LA CADENA TEXTIL / CONFECCIÓN.....	13
CAPITULO 3. CAMBIOS EN LA CADENA TEXTIL / CONFECCIÓN	16
3.1 Evolución general de la cadena textil / confección.....	16
3.1 Mayor integración de la industria en la distribución.....	16
3.2 Asunción de funciones industriales por parte de la distribución	18
3.3 Productores sin producción.....	19
3.4 Saltos en la cadena.....	19
3.5 Integración de la distribución en la industria	20
3.6 Cambios en la distribución minorista.....	21
3.7 Algunas evidencias	23
CAPITULO 4. NUEVAS ESTRATEGIAS DE PRODUCCIÓN	24
4.1 Conceptos de organización de la producción.....	24
4.2 La organización de la producción en España.....	27
4.3 Consecuencias de la deslocalización productiva	34
4.4 La deslocalización de proximidad	36
4.5 Predominio de la distribución en las relaciones exteriores.....	39
CAPITULO 5. SECTORES EMERGENTES: LA LOGÍSTICA.....	43
CAPITULO 6. LA INTERNACIONALIZACIÓN	55
6.1 La Inversión exterior (IED)	55
SALDO DE LA IED POR SECTORES	57
6.2 Las empresas exportadoras en el Sector.....	58
CAPITULO 7. LOS SECTORES CONEXOS	63
7.1 De producción	63
7.2 Los servicios industriales	65
CAPITULO 8. SECTORES EMERGENTES	70

INTRODUCCIÓN

El Sector Textil y de la Confección ha sido uno de los que más intensa y rápidamente se ha adaptado al creciente fenómeno de la globalización y a los profundos cambios en su entorno, en especial en el área de la distribución comercial.

Estos cambios y la consiguiente estrategia adaptativa del Sector han propiciado que la organización y funcionamiento del mismo sea muy diferente a los de la década de los 90. Por ello se puede hablar de un nuevo Sector Textil / Confección para adjetivar este cambio.

En los capítulos que siguen se ha intentado analizar y resumir los principales cambios acontecidos y que conforman este nuevo Sector. Al mismo tiempo, se ha focalizado el estudio en algunos subsectores o especialidades que han ganado protagonismo como vías alternativas al textil tradicional, en este caso se trata de los Textiles de Uso Técnico (TUT) y de la Logística Textil.

Las cifras básicas utilizadas han sido las de 2007, ya que hasta el momento constituyen la base más completa disponible para el análisis de numerosos aspectos, aunque en algunos casos se ha hecho uso de otros datos siempre que los mismos aportaran información más relevante.

CAPITULO 1. EL TEXTIL ¿UN SECTOR EN DECADENCIA?

1.1 La evolución del Sector

El sector textil / confección español, que había sido uno de los pilares en el proceso de industrialización, viene experimentando desde hace muchos años un profundo proceso de cambio que podría identificarse en una primera etapa por el crecimiento y la modernización y más adelante, a partir aproximadamente de los años noventa, por una rapidísima globalización. A continuación se identifican los hechos y las circunstancias que han provocado los cambios más representativos en la evolución de la industria textil-confección en nuestro país.

1940. Situación del Sector. La industria textil emerge de la guerra civil con una estructura productiva relativamente bien conservada pero con grandes problemas: escasez de materias, descapitalización, imposibilidad de importación de maquinaria, materias y restricciones energéticas. En estas circunstancias no se recuperan los volúmenes de producción anteriores a 1936 hasta los años cincuenta.

1959. Primeros pasos hacia la liberalización de las importaciones. Con el Plan de Estabilización Económica se inician los primeros pasos hacia la liberalización de las importaciones, con lo cual arranca una larga fase de desarrollo industrial de la que el textil se beneficia plenamente. En aquellos años, el Sector estaba formado básicamente por empresas de productos intermedios (hilados y tejidos)

1960 - 1970. Política de Desarrollo y nacimiento de la industria de la moda. Durante la década de los años sesenta la producción textil experimenta un gran crecimiento como consecuencia del desarrollo de la economía española. A pesar de que el textil de cabecera sigue dominando el Sector, despega la industria del vestuario. La tipología productiva era básicamente la de "empresas-fábrica" con sistemas integrados donde lo más importante era disponer de capacidad de producción.

1980. La eclosión de las grandes productoras-distribuidoras. Inditex inició sus actividades en 1964 pero su gran expansión empezó en 1980 hasta convertirse en lo que es hoy: el segundo grupo distribuidor de vestuario a nivel mundial. Integrar la producción y la distribución de vestuario fue una estrategia absolutamente innovadora

que posteriormente ha tenido muchos imitadores exitosos como Mango, Cortefiel, Induyco y muchos otros. Actualmente controlan cerca del 30 % del mercado español del vestuario y tienen un enfoque global con una activa presencia en los principales mercados internacionales.

1982 - 1986. El Plan de Reconversión Textil. A principios de los años ochenta el sector sufre la primera gran crisis de la postguerra y se pone en marcha el Plan de Reconversión Textil para facilitar, mediante ayudas económicas, la modernización de las empresas y la transformación hacia actividades más focalizadas en el producto, el marketing, la calidad y la distribución que en la producción, que hasta entonces era el aspecto dominante.

1986. Incorporación de España a la CEE. A pesar de que hasta este momento el crecimiento de la producción ha sido considerable, el textil sigue siendo una actividad muy protegida de la competencia internacional y muy centrada en los mercados interiores. El nivel de intercambios exteriores es muy bajo con una balanza positiva, pero a partir de este momento las importaciones se desarrollan mucho más rápido que las exportaciones y el déficit comercial ha ido creciendo ininterrumpidamente.

1990 - 2000. Declive de las empresas industriales convencionales. En esta década desaparecen la mayor parte de los productores de hilados y tejidos, especialmente del sector algodonero. También corren la misma suerte muchos fabricantes de vestuario que fueron pioneros de la industrialización y que han sido remisos a adoptarse al nuevo modelo.

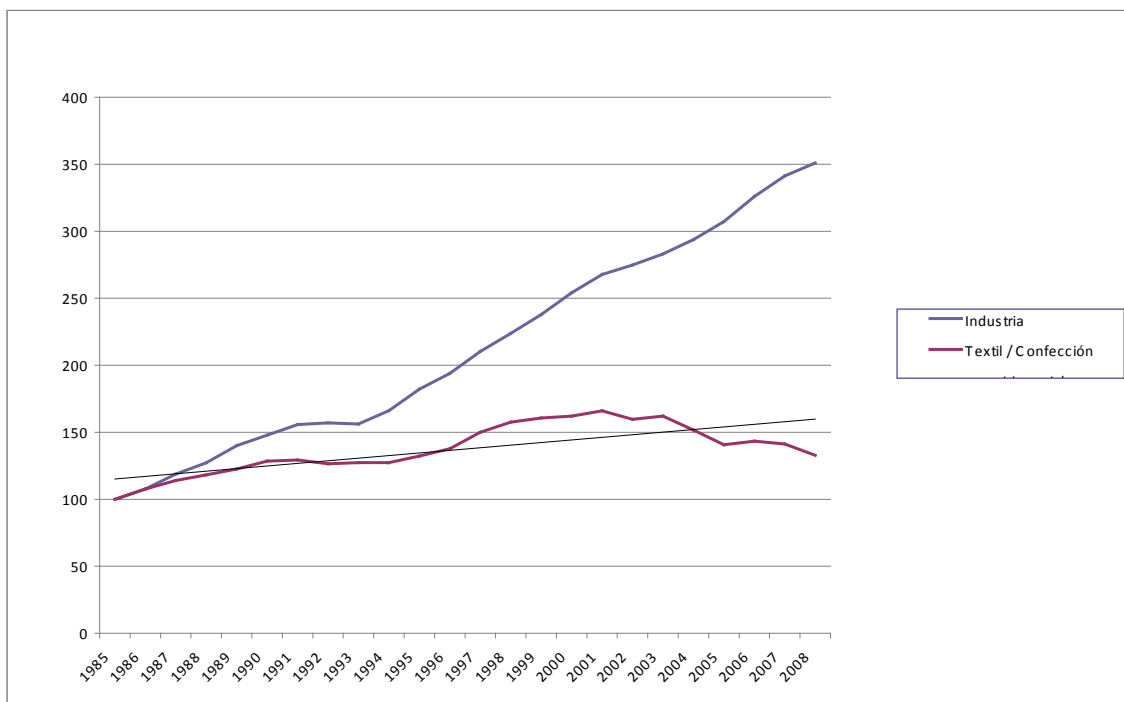
2005. Liberalización de las importaciones. La firma del "Acuerdo sobre Textiles y Confección" de Marrakech en 1994 establecía la progresiva eliminación de las cuotas de exportación de los países emergentes en el plazo de diez años. Por tanto el primero de enero del 2005 significó la liberalización del tráfico internacional de productos textiles y de vestuario. Estas nuevas condiciones han disparado las importaciones, especialmente de vestuario. En 2007, de cada diez piezas de vestir que se han comprado en España, 70 % son importadas y sólo 30 % es de producción interior.

2001 - 2007. Expansión y globalización del Sector. Esta última etapa de fuerte expansión económica ha propiciado a su vez un considerable crecimiento del consumo de productos textiles, que ha pasado de 19,9 Kg/persona/año en 2001 a 24,5 Kg/persona/año en 2007, lo que supone un aumento del 23 % en sólo seis años y el nuevo modelo productivo/distributivo se ha consolidado.

Al mismo tiempo, el Sector ha sido uno de los que más intensa y rápidamente se ha adaptado a la creciente globalización de sus actividades, impulsadas desde 2005 por la liberalización de los intercambios textiles internacionales.

1.2 El Textil / Confección en el contexto de la industria española

¿EL TEXTIL, UN SECTOR EN DECADENCIA? Crecimiento del VAB



El sector textil/confección ha ido perdiendo posiciones en el contexto industrial de España, básicamente debido a que su crecimiento ha sido inferior a la de otros sectores en la evolución reciente de nuestra economía. Así, entre 1985 y 2008, el Textil / Confección creció un 1,25 % en media anual, frente al 5,60 % de la industria.

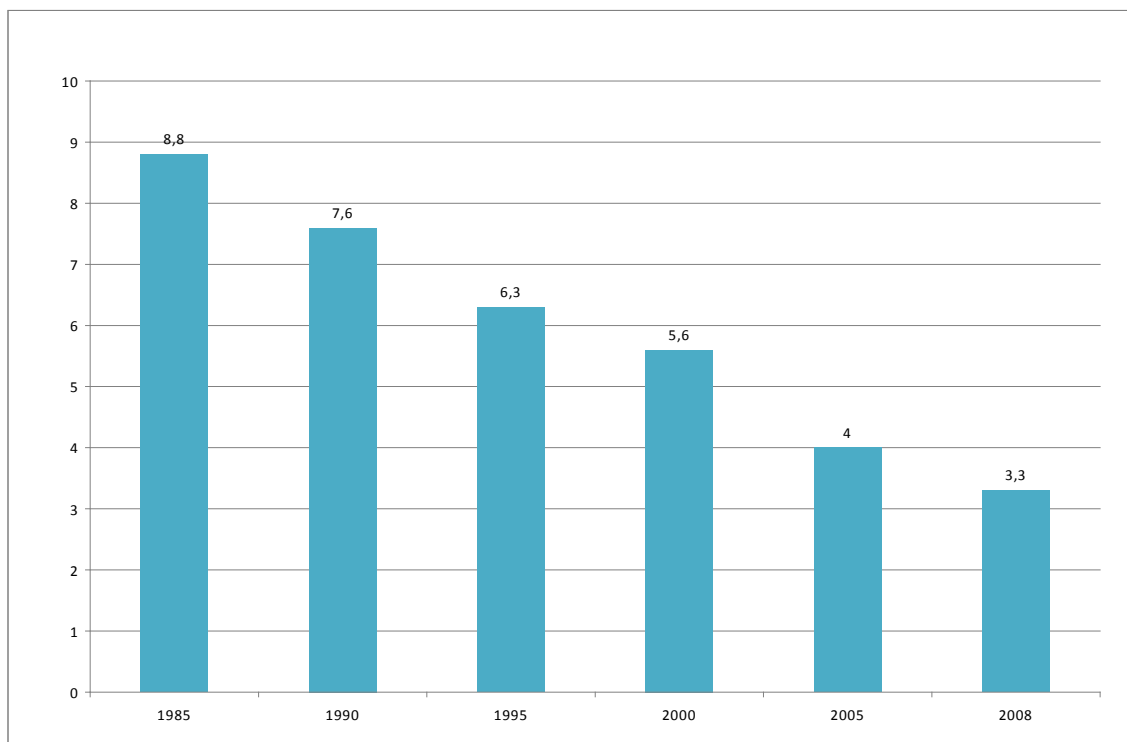
Este diferencial de crecimiento se ha acelerado negativamente a partir de 2000, coincidente con el proceso de globalización del Sector y las transformaciones que el mismo ha comportado para la estructura y funcionamiento del mismo. En este período el crecimiento del Sector ha sido negativo frente a un comportamiento positivo en el conjunto industrial.

En la evolución de la importancia relativa del Sector en relación al valor añadido del conjunto industrial, se destaca una clara tendencia de disminución, ya que se ha pasado de un 8,8 % en 1985, fecha de referencia antes de nuestra entrada en la UE,

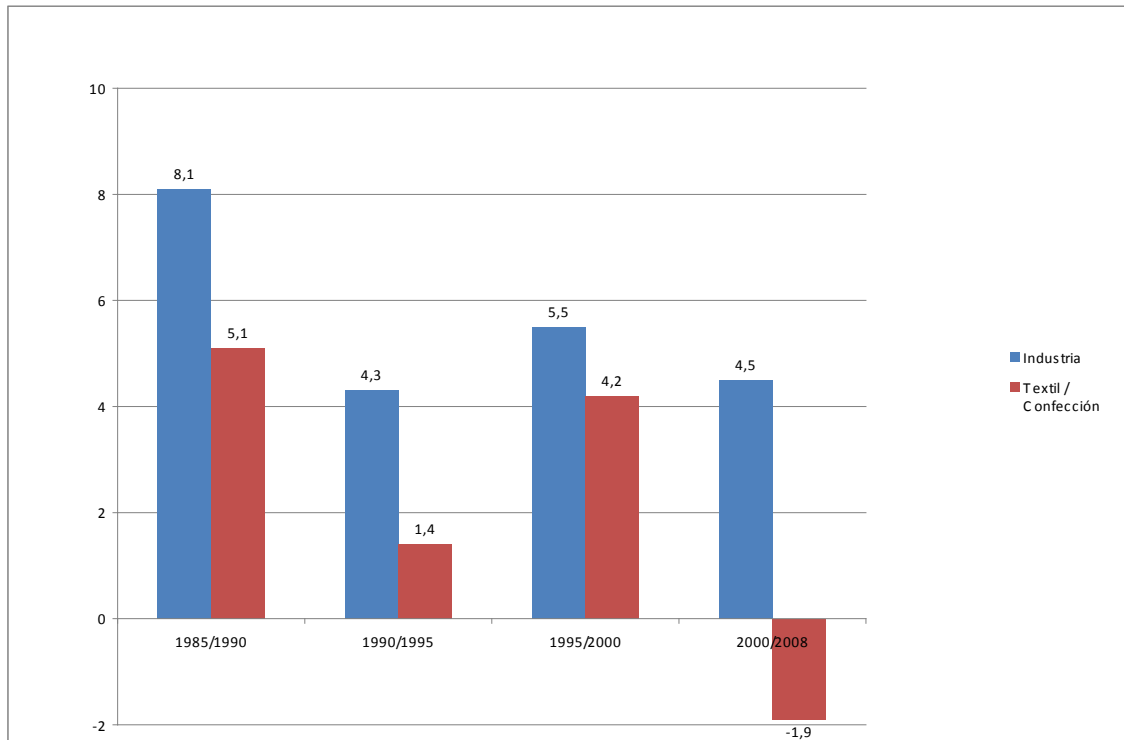
al 3,3 % actual (2008). Nuevamente, la tendencia decreciente se ha acelerado a partir de 2000.

PESO DEL VAB TEXTIL / CONFECCIÓN SOBRE EL TOTAL DE LA INDUSTRIA

%

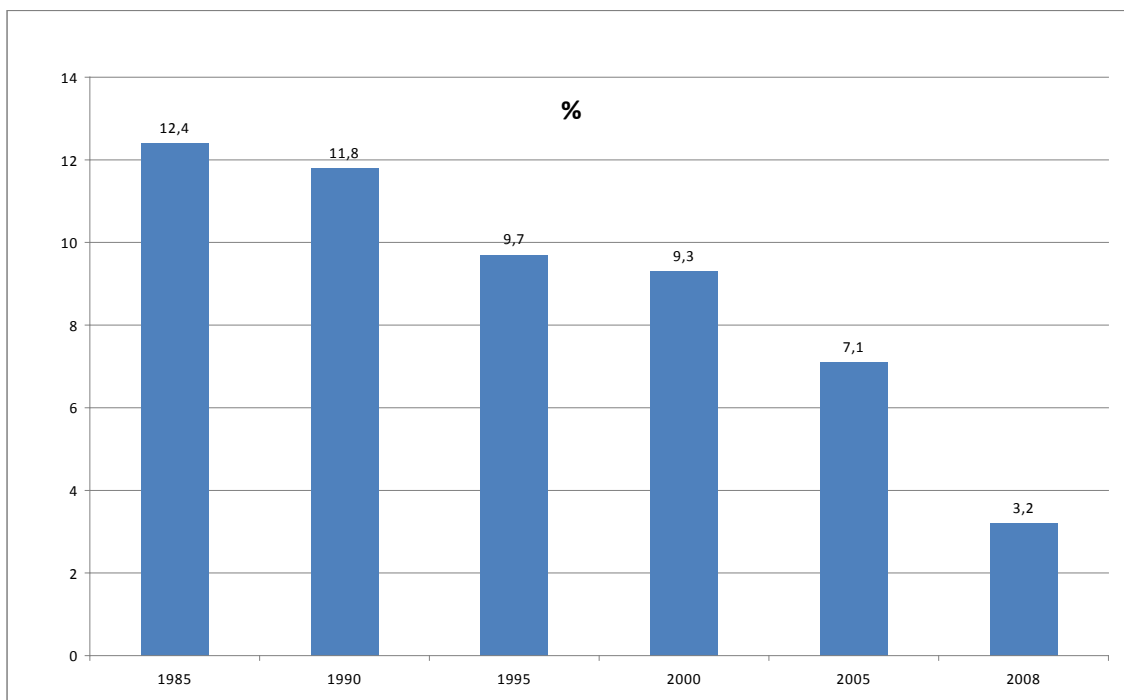


Este retroceso también se ha reflejado en el orden de importancia de los diversos sectores industriales. Así en 1985, el Sector era el 6º en importancia, posición que ha retrocedido hasta el 10º lugar en la actualidad, siendo el textil / confección el sector industrial que presenta un retroceso más importante en el período 1985 - 2007.



Si la misma comparación la hacemos respecto al empleo, se observa el mayor peso que el textil / confección tiene sobre el empleo industrial que en relación al valor añadido, lo que es lógico teniendo en cuenta que es una actividad intensiva en mano de obra, aunque los cambios tecnológicos y organizativos han reducido los requerimientos de empleo por unidad producida. En cuanto a la tendencia, sigue siendo válido el comentario realizado respecto al valor añadido, es decir, sigue la línea claramente descendente en cuanto a importancia, hecho que se acelera con la entrada en el siglo XXI.

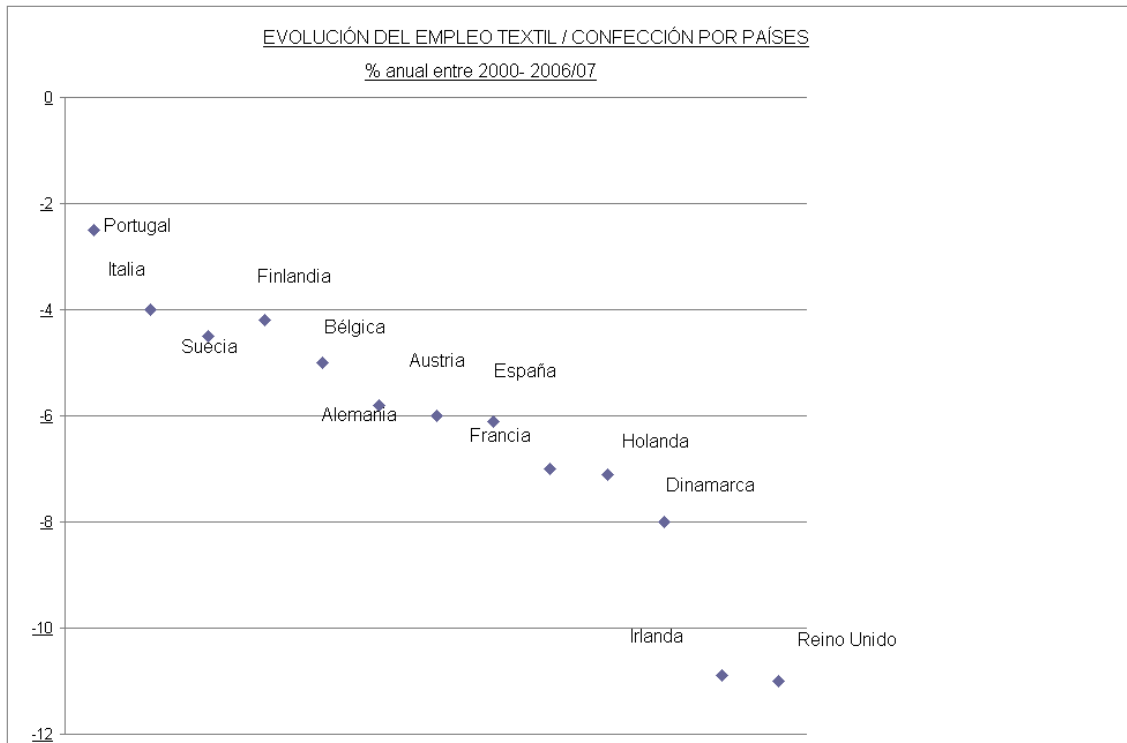
PESO DEL EMPLEO TEXTIL / CONFECCIÓN SOBRE EL TOTAL DE LA INDUSTRIA



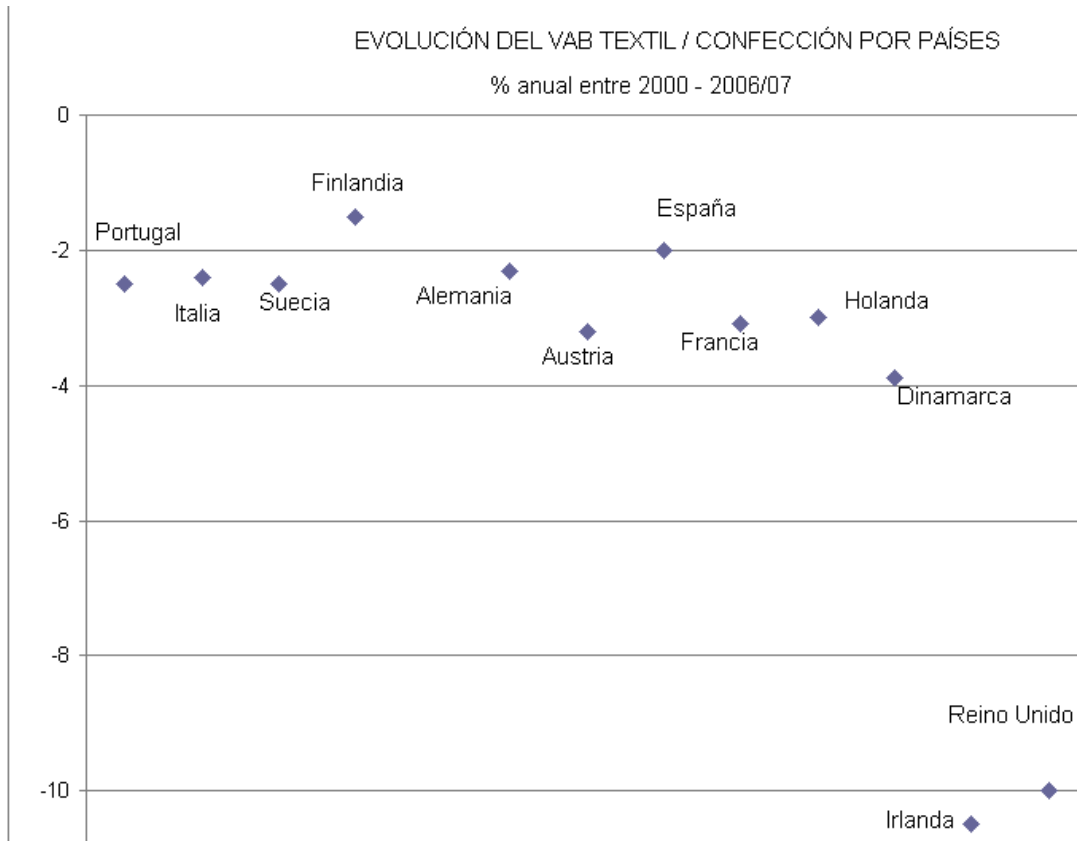
1.3 El textil español en el contexto europeo

El negativo comportamiento del Sector en España se ha de contrastar con la evolución del Sector a nivel europeo. Para ello hemos calculado la variación anual acumulativa entre 2000 y 2007 (ó 2006, en caso de no disponer de 2007) para el VAB (valor añadido bruto) y el empleo sectorial, según datos de Eurostat.

A nivel global (UE-15), el empleo ha caído un 6,1 % anual, siendo el 5,9 % en el caso de España, muy cercano a la media europea, mientras que los mejores registros se dan en Portugal e Italia, y los peores en Francia, Dinamarca, Holanda y sobre todo en el Reino Unido e Irlanda, estos dos últimos países con una caída superior al 10 % anual.



En cuanto al VAB, la media de la UE ha sido de – 4 % en el período referenciado, con un importante grupo de países situado entre el – 2% y el – 4 %. Irlanda y el Reino Unido mantienen los registros más negativos, mientras que Finlandia es el país con un mejor comportamiento (-1,4 %). España presenta una baja del 2 %, superando la media de la mayoría de países.



Por ello, debemos concluir que la mayoría del textil / confección europeo ha sufrido un retroceso de su importancia sobre el conjunto de la industria manufacturera, aunque el comportamiento del textil / confección español ha sido muy parecido a la media general de Europa, en especial en empleo y algo mejor en la evolución del VAB. Por ello, el peso de España se ha mantenido dentro del marco general europeo, en los últimos años, aunque éste pierde claramente posiciones en el contexto mundial.

CAPITULO 2. LA CADENA TEXTIL / CONFECCIÓN

El conjunto textil está formado por un grupo de procesos interrelacionados que comprenden la fabricación de fibras químicas, el textil de cabecera (hilados, tejidos y acabados), otras manufacturas textiles, el género de punto y, finalmente, la confección. El Sector produce artículos de vestuario, para el hogar (hogar / decoración) y para usos industriales.

Las fibras químicas

Según su naturaleza, se dividen en artificiales y sintéticas. Las artificiales son a base de la transformación de la celulosa y la más conocida es el rayón – viscosa.

Las principales fibras sintéticas son la acrílica, el poliéster y la poliamida (nilón). Todas las fibras sintéticas provienen originalmente del petróleo y se obtienen a través de monómeros orgánicos.

Las fibras químicas también se clasifican, de acuerdo a su presentación, en hilados continuos y fibras discontinuas.

La industria textil de cabecera

En el Sector Textil existe una división tradicional según la primera materia utilizada. Así, se habla de un subsector algodonero, lanero, sedero, etc. Así mismo, el consumo generalizado de fibras químicas y la interrelación creciente entre procesos y productos han hecho perder valor a ese criterio. De acuerdo los procesos productivos, la actividad textil de cabecera se divide en:

- Hilatura.
- Tejido.
- Acabados (Ramo del agua).

A pesar de este esquema, todavía está vigente la clasificación tradicional y así se habla del tipo de proceso (algodón, lana y seda) que de las fibras utilizada.

La hilatura

La hilatura tiene por objetivo transformar las fibras naturales y químicas en hilados. En esta actividad también hay que englobar:

- Las actividades de preparación de las fibras (cardado y peinado) y el reciclado o reprocesado de fibras textiles ya utilizadas anteriormente.
- Las fases posteriores como endoblado, el retorcido, el bobinado, etc. También se ha de incluir el texturado, que tiene por objeto dar un tratamiento en la superficie de los hilos continuos de fibras químicas con lo que se mejoran sus propiedades físicas.

El tisaje

El tisaje comprende las operaciones necesarias para la elaboración de tejidos, partiendo de los hilados o de los hilos continuos de la fase anterior. La operación del tisaje se produce en el telar, donde se cruzan los hilos perpendicularmente (trama y urdido) y se obtiene un tejido. La gama de productos es muy variada, ya que cubre todos los usos textiles (vestuario, hogar y usos técnicos).

Los acabados (ramo del agua)

Este subsector comprende las actividades de blanqueo, tintura, estampación, aprestos y acabados. El subsector no tiene producción propia, sino que efectúa operaciones sobre productos de otros subsectores (fibras, hilados, tejidos, prendas, etc.) para mejorar sus cualidades, color, presentación, etc.

Otras manufacturas textiles

Este apartado comprende diversas actividades: fabricación de alfombras y moquetas; cordelería y redes; fieltros, guatas y telas sin tejer; cintas y pasamanería; tules, blondas y bordados; gasas y compresas, etc.

El género de punto

El género de punto o tricotado es un procedimiento de obtención de superficies textiles basado en la estructura de la malla, formada por la unión de un hilo consigo mismo (género de punto por trama) o por un conjunto de hilos (género de punto por urdido).

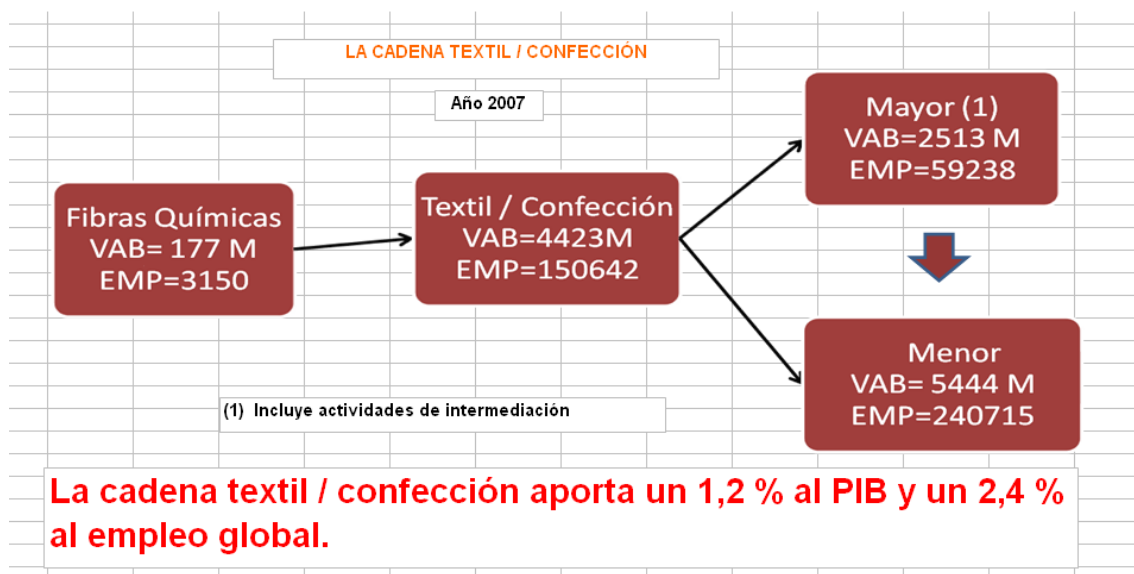
La confección

La actividad de la confección consiste en unir diversas partes de superficies textiles o de otros materiales (piel, plástico, caucho, etc.) para producir artículos, básicamente de vestuario.

El proceso productivo comprende dos fases principales: el corte de las superficies y el cosido o ensamblado.

La distribución

La descripción de la cadena textil no sería completa sino incluyéramos el canal por el cual llegan los productos al consumidor final. En el caso concreto del Sector, esta necesidad de contemplar como una sola unidad la industria y la distribución es evidente teniendo en cuenta las tendencias marcadas por su evolución reciente, que se tratará en profundidad en otros capítulos del presente estudio.



CAPITULO 3. CAMBIOS EN LA CADENA TEXTIL / CONFECCIÓN

- El esquema tradicional de la cadena Textil / Confección estaba basado en una potente base industrial y un sistema de distribución, en el que predominaba la tienda independiente multimarca.
- El papel de la distribución era básicamente de intermediación, es decir, servir de enlace entre la oferta de la industria y el consumidor. Por tanto, su eficiencia se medía según el coste de dicha intermediación.

3.1 Evolución general de la cadena textil / confección

CADENA TRADICIONAL	NUEVA CADENA
<ul style="list-style-type: none"> ■ DOMINIO DE LA PRODUCCIÓN / INDUSTRIA. ■ GESTIÓN “PUSH SUPPLY CHAIN”, ■ PREDOMINIO DE PRODUCTOS ESTANDARIZADOS CON POCA VARIACIÓN. ■ MODA ORIENTADA DESDE LA PRODUCCIÓN. <p style="text-align: center; color: red;">⇓</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ PROCESOS DE PRODUCCIÓN LARGOS Y CON EXISTENCIAS INTERMEDIAS IMPORTANTES. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ DOMINIO DE LA DISTRIBUCIÓN / CONSUMO. ■ GESTION “PULL SUPPLY CHAIN”. ■ PREDOMINIO DE PRODUCTOS DE MODA CON MUCHA VARIACIÓN. ■ MODA ORIENTADA DESDE EL CONSUMO. <p style="text-align: center; color: red;">⇓</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ PROCESOS DE PRODUCCIÓN CORTOS Y CON EXISTENCIAS INTERMEDIAS REDUCIDAS.
PREDOMINIO DE LA PRODUCCIÓN	PREDOMINIO DE LA DISTRIBUCIÓN

3.1 Mayor integración de la industria en la distribución

- Acercamiento a la distribución a través de la creación de tiendas de venta al menor, por parte de empresas industriales:

MAYOR INTEGRACIÓN INDUSTRIAL / DISTRIBUCIÓN

- ACERCAMIENTO A LA DISTRIBUCIÓN A TRAVÉS DE TIENDAS DE VENTA AL MENOR POR PARTE DE LA INDUSTRIA.



DE LA LISTA DE LOS PRINCIPALES EMPRESAS DE VESTUARIO (FOMENTO DE A PRODUCCIÓN) DE 2007, EL 24,6 % DE LAS MISMAS TIENEN DISTRIBUCIÓN DIRECTA AL CONSUMIDOR Y REPRESENTAN EL 62,5 % DE LA CIFRA DE NEGOCIOS GLOBALES DE LA MUESTRA. (EMPRESAS QUE FACTURAN MÁS DE 6 M. €).

Ventajas

- Mejor conocimiento del mercado y adaptación del producto a la demanda.
- Mejor adecuación de la oferta a la imagen que la empresa quiere transmitir al consumidor.
- Captación de los márgenes comerciales de las actividades industriales y su eficiencia.
- Contribuye a reducir las existencias no vendidas al final de temporada.

Inconvenientes

- Esfuerzo inversor importante, aunque el sistema de franquicias permite rebajar los costes de implantación.

- Necesidad de adecuar la planificación de las actividades industriales a los objetivos comerciales de las tiendas, en cuanto a presentación y renovación de los productos.
- Incompatibilidad con la clientela tradicional multimarca, que puede contemplar este canal como una competencia directa.
- Necesidad de nuevos conocimientos: telemática, marketing comercial, etc. para rentabilizar el proceso.

3.2 Asunción de funciones industriales por parte de la distribución

- La distribución tradicional minorista ha asumido funciones antes reservadas a la industria.
- Su conocimiento del mercado final y del consumidor, la necesidad de renovación acelerada de los productos en oferta y la fuerte competencia de las cadenas y franquicias han determinado que algunos minoristas se conviertan en “productores” es decir asumen la “definición” o “diseño” del producto, aunque los mismos se fabrican con medios externos, a través de la subcontratación, básicamente interior, pero también exterior.
- La apertura creciente del comercio internacional ha provocado que parte de esta subcontratación se realice en Marruecos o Portugal. La subcontratación en Asia es muy limitada al imponerse unos volúmenes de producción y unas necesidades de financiación, que muchas veces superan la capacidad de la empresa detallista.
- La distribución mayorista ha sufrido una crisis paralela a la del comercio minorista multimarca y al desarrollo del servicio directo del productor al detallista, saltándose el escalón mayorista.

- Los mayoristas han reconvertido sus actividades hacia nuevas formas de distribución y han asumido también funciones de “productores”, aunque básicamente se suministran de importaciones.

3.3 Productores sin producción

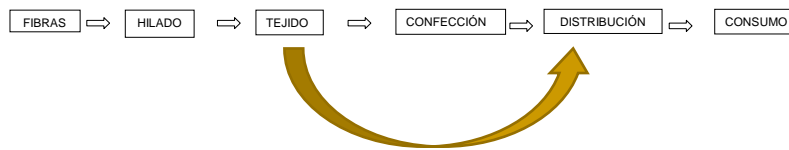
- La rápida reconversión realizada por la industria para adaptarse a los cambios del entorno, básicamente derivados de la creciente globalización del sector, ha determinado la pérdida de capacidad productiva y de los puestos de trabajo consiguientes.
- Algunas de las empresas que han reducido o eliminado su capacidad productiva han continuado en sus actividades comerciales con lo que han tenido que recurrir a subcontratar parcialmente o totalmente la fabricación de sus productos.
- Estas empresas se basan en el suministro de proximidad (España y Países Mediterráneos), aunque algunas utilizan la enorme capacidad existente en Asia para cubrir sus necesidades.
- Esta “estrategia” se da en las empresas producto final pero también en las de cabecera (hilados y tejidos). Estadísticamente, estas empresas suelen estar clasificadas como “ Mayor textil o confección” (Ver 3.8)

3.4 Saltos en la cadena

- El traslado de los centros de decisión hacia la distribución ha determinado que muchas empresas de la cabecera textil (básicamente tejidos) hayan avanzado sus actividades para acercarse más a la distribución, asumiendo la oferta, en este caso de prendas de vestuario.

SALTOS EN LA CADENA

- ADEMÁS DEL ACERCAMIENTO PRODUCCIÓN / DISTRIBUCIÓN DE VESTUARIO, ALGUNAS EMPRESAS DE CABECERA TEXTIL (BÁSICAMENTE TEJIDOS) HAN AVANZADO POSICIONES PARA ACERCARSE A LA DISTRIBUCIÓN, ASUMIENDO LA OFERTA, EN ESTE CASO, DE PRENDAS CONFECCIONADAS.
- PARA ELLO UTILIZAN LA SUBCONTRATACIÓN O BIEN LA COOPERACIÓN CON EMPRESAS DE CONFECCIÓN.



- Las empresas de tejidos han mantenido una parte de actividad gracias a la deslocalización de actividades de la confección en los países mediterráneos. Así, Marruecos es el principal destino de los tejidos españoles que se manufacturan en dicho país y vuelven al mercado europeo y español en forma de producto final (prendas de vestuario y ropa de hogar).
- Algunas empresas han aprovechado la oferta productiva de los países mediterráneos para poder ofertar a la distribución no sólo sus tejidos sino también el producto completo. Para ello, han actuado como subcontratistas o bien han llegado a acuerdos de cooperación con empresas de la confección. También se da este avance de posiciones en la cadena en Asia, ya que algunos fabricantes de tejidos se han convertido en suministradores de la distribución asegurando todo el proceso productivo, basando su oferta en unos buenos diseños de tejidos y en la competitividad de su producto final, en base a tejidos y confección realizados en la propia zona asiática.

3.5 Integración de la distribución en la industria

- La rápida expansión de las cadenas de tiendas y franquicias se ha basado generalmente en el suministro global, es decir accediendo a la oferta de las zonas y países más competitivos tanto en razón de su precio como de otras condiciones, como el servicio, la flexibilidad, etc.
- Las cadenas han utilizado la amplia oferta de producción existente y en general no han tomado posiciones de control en empresas industriales, fuera de acuerdos de estabilidad y cooperación con vistas a asegurarse su suministro.

3.6 Cambios en la distribución minorista

Uno de los cambios trascendentales para el Sector ha sido el cambio en los sistemas de distribución al menor, que tradicionalmente se sustentaba en la tienda independiente multimarca. Esta funcionaba en un esquema de temporadas (primavera/verano y otoño/invierno) con el añadido de las rebajas para reducir las existencias no vendidas y así preparar la entrada de nuevos productos. El papel de la distribución era básicamente de intermediación, es decir de enlace entre la industria y el consumidor.

A partir de mediados de los años 80 se empieza a desarrollar en gran escala el modelo de cadenas de tiendas bajo marca propia. Una variante del modelo son las franquicias, sistema que integra el detallista individual y reduce la inversión directa del franquiciador - marquista.

El éxito del sistema de cadenas y franquicias se ha basado en ofrecer artículos de moda dirigidos a segmentos concretos del mercado, adaptándolos a las necesidades de su consumidor objetivo, segmentado según sexo, edad, poder adquisitivo, sensibilidad por la moda, etc. Además, las cadenas presentan sus productos en un ambiente adecuado y atractivo para el consumidor de acuerdo con la imagen que la marca quiere transmitir. Así, muchas veces, se dice que las cadenas no venden productos sino “conceptos”, un estilo de vida determinado.

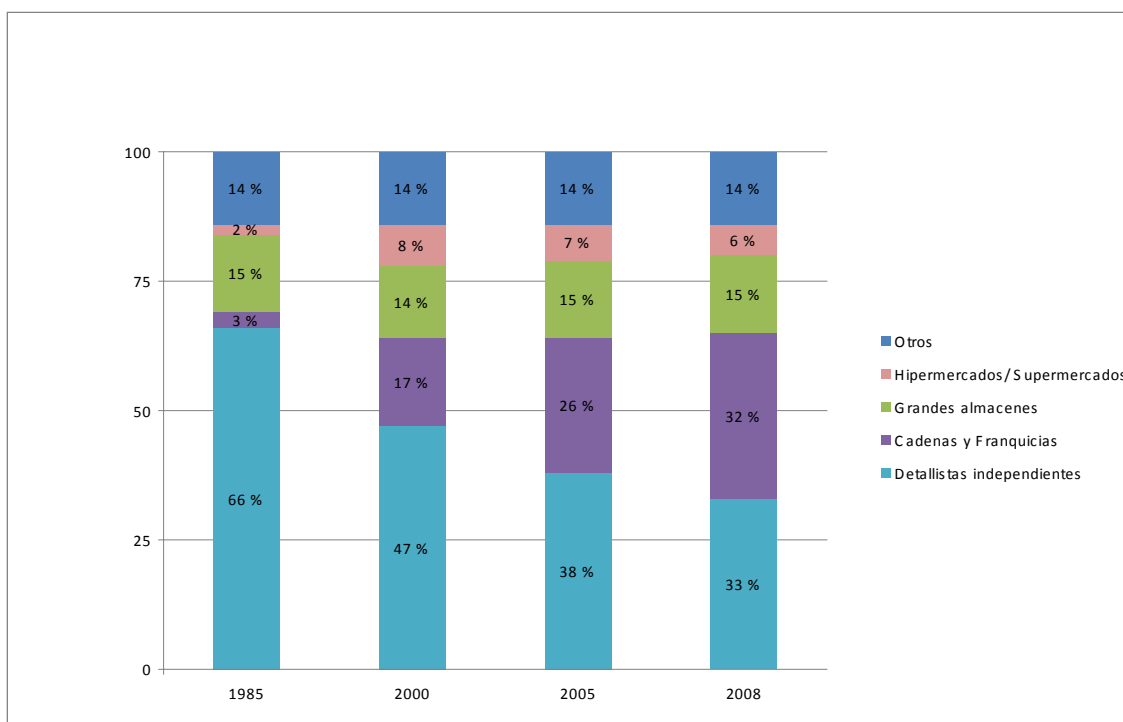
El crecimiento de las cadenas se ha hecho a costa del detallista independiente multimarca, que ha perdido progresivamente su posición predominante hasta representar sólo 1/3 de la distribución total de vestuario.

Además de su éxito comercial, el modelo de las cadenas genera muchas economías de escala derivadas de la gestión conjunta de los establecimientos y, sobre todo, por la aplicación de sistemas avanzados de logística.

El actual panorama de la distribución se complementa con las grandes superficies: hipermercados y supermercados y los grandes almacenes.

EVOLUCIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE VESTUARIO

EN % DE LAS VENTAS EN VALOR



El año 2000, Mango fue una de las primeras empresas en implantar la venta por Internet y ahora Inditex ha anunciado el lanzamiento de este servicio para el conjunto de sus marcas. Aunque la participación de este canal en el conjunto de las ventas es todavía muy bajo (menos del 1 %), parece que representa un medio interesante para reducir las existencias no vendidas.

Los “outlets” también son una forma para reducir las y adaptar la oferta a las necesidades de otros segmentos del mercado.

A pesar de la actual crisis de consumo, las cadenas han ido creciendo progresivamente y han ganado cuatro puntos de participación en el mercado entre 2007 y 2009. El hecho de ofrecer unos precios más bajos que la media del mercado y la creación de nuevos formatos comerciales a precios más baratos han estado decisivos en este avance de las cadenas, a pesar de la crisis.

3.7 Algunas evidencias

- La INE en su Encuesta Anual de Comercio distingue las actividades puramente comerciales (compra / venta de productos en el mismo estado) de las actividades de producción (compra de materias para su transformación).
- Los datos del INE referidos a las actividades de producción para la distribución textil/confección en el año 2007 eran los siguientes:

CNAE	ACTIVIDAD	% ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN S/CIFRA DE NEGOCIOS
5141	Mayor Textil	29,8 %
5142	Mayor Confección + Calzado	34,3 %
5241	Menor Textil	43,0 %
5242	Menor Confección	44,0 %

Fuente: INE “Encuesta Anual de Comercio” 2007.

- Se ha realizado un análisis de la actividad de las empresas clasificadas como “Mayor textil” y “Mayor confección”, según datos de “Fomento de la Producción”, referidos a 2007.

Según el análisis efectuado:

- Un 24,4 % de las ventas de la muestra de empresas dedicadas al “Mayor Textil” corresponden a empresas con actividad industrial o relacionada directamente con otras empresas industriales.

- Este porcentaje es muy parecido (26,9 % en el caso de “Mayor Confección”).

CAPITULO 4. NUEVAS ESTRATEGIAS DE PRODUCCIÓN

4.1 Conceptos de organización de la producción

La organización de la producción en las empresas del Sector ha sufrido un importante cambio en los últimos años, que pasamos a analizar. En primer lugar, hay que definir una serie de conceptos que muchas veces se utilizan como sinónimos o parecidos, si bien su contenido real presenta importantes diferencias.

En un primera definición podemos clasificar la producción según si se realiza con medios propios (producción integrada) o con medios ajenos (producción descentralizada o subcontratada). Una segunda variable a considerar es el país de producción, si se produce en el mismo país de la empresa (subcontratación interna) o en el extranjero (subcontratación externa o exterior).

Conjuntando ambas variables hemos establecido una matriz de producción en el Sector, aunque este se aplica básicamente a la producción de prendas de vestuario, que es la que más ha cambiado en sus fundamentos.

La citada matriz combina el grado de integración de la producción: 100 % significa que toda la producción se realiza en la propia empresa, el 0 % significa que toda la producción se realiza por medio de la subcontratación. Igualmente, en el ámbito geográfico, el 100% significa que todo se produce en el país, mientras que el 0 % representa que la totalidad de la producción se efectúa en el exterior.

En base a la posición de las empresas dentro de la matriz de producción podemos establecer una clasificación de las empresas del Sector:

- Empresas integradas, en las que la producción propia y en el país es superior al 75 %, siendo la producción subcontratada (en el país o en el exterior) complementaria de la producción propia.
- Empresas en transición, que han incrementado su porcentaje de producción ajeno o en el exterior hasta el 50 %.

III. LA NUEVA ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

LA MATRIZ DE PRODUCCIÓN

Nivel de integración

	0%	25%	50%	75%	100%
100%					100%
75%	Producción Integrada		Productores Globales		75%
50%	Intermedias				50%
25%		Empresas Eclécticas			25%
0%	Ciclo corto		Sourcing global		0%
0%	25%	50%	75%	100%	

Nivel de deslocalización

- Empresas de estrategia mixta o eclécticas, que combinan proporciones idénticas de producción doméstica y en el exterior y usan proporciones variables de producción integrada y subcontratación. Se podría decir que estas empresas son las que tienen un mix de producción más diversificado.
- Productores globales, son las empresas que han substituido la producción integrada doméstica por unidades productivas en el exterior, normalmente son unidades de capital propio o en las que se dispone de mayoría decisoria. Esta estrategia está ligada a la realización de IED (inversiones directas en el exterior).

- Sourcing global, estas empresas subcontratan la mayoría de la producción de sus artículos, básicamente en el exterior, en búsqueda de los proveedores más eficientes, ya que la mayoría operan en mercados en los que el precio es un factor básico.
- Empresas de ciclo corto, que se apoyan en la subcontratación en el propio país o en países de proximidad geográfica, ya que no disponen de medios para entrar en grandes operaciones internacionales y, por otra parte, su oferta se compone de una gran variedad de productos y de series muy cortas y cambiantes.

En la misma matriz, los movimientos posicionales nos señalan las posibles estrategias de producción.

Las estrategias básicas se fundamentan en la producción propia y en el país (producción totalmente integrada). El primer cambio representa la deslocalización de la producción interna en empresas propias en el exterior (De arriba a la izquierda a arriba a la derecha). El segundo cambio es el de sustituir la producción propia por subcontratación en el exterior (De arriba a la izquierda abajo a la derecha). Este proceso de subcontratación también se puede efectuar con proveedores locales, en este caso se trata de desintegrar la producción propia (De arriba a la izquierda abajo a la izquierda).

Otras estrategias combinan ambos factores (medios propios/ajenos o producción doméstica/extranjera). Así hay empresas que deslocalizan su contratación, es decir que sustituyen subcontratados locales por subcontratados en el exterior (De abajo a la izquierda a abajo a la derecha). Otras empresas pueden desintegrar su producción exterior al aumentar la subcontratación en el exterior (De arriba a la derecha abajo a la derecha). También existen las estrategias con movimientos opuestos a los descritos que podríamos calificar como de reintegración o de relocalización de la producción, aunque normalmente son menos frecuentes.

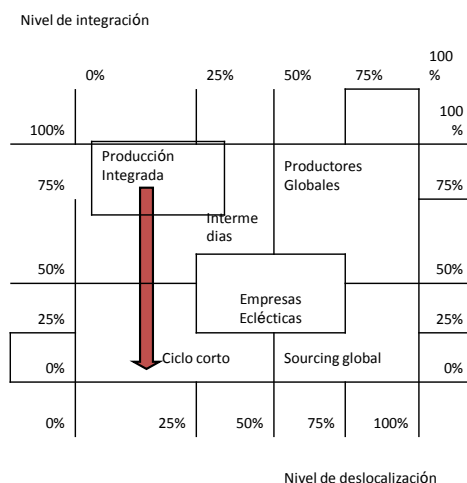
4.2 La organización de la producción en España

Una vez conocido el mecanismo de la matriz de producción pasamos a considerar la evolución de la producción en España, básicamente centrada en el sector del vestuario.

Etapa 1 - La base de la producción en los 50 y los 60 era la integrada, es decir que se realizaba básicamente con medios propios. La gran demanda, los productos poco variables en cuanto a características y las series largas hacían que los medios propios proporcionaban la oferta necesaria alcanzando altos niveles de productividad.

La fuerte expansión del mercado en dichos años generaba dificultades en las empresas para cubrir las puntas de producción y así se empezó a utilizar la capacidad de otras empresas a través de la subcontratación. Ello compatibilizaba el aumento de la producción integrada y de la subcontratada.

III. LA NUEVA ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL



DESINTEGRACIÓN HACIA LA SUBCONTRATACIÓN DOMÉSTICA

- AÑOS 60, 70 Y 80. BÚSQUEDA DE LA FLEXIBILIDAD Y DE LA TRANSFORMACIÓN DE COSTES FIJOS EN VARIABLES.

- APROPIADO PARA SERIES CORTAS.

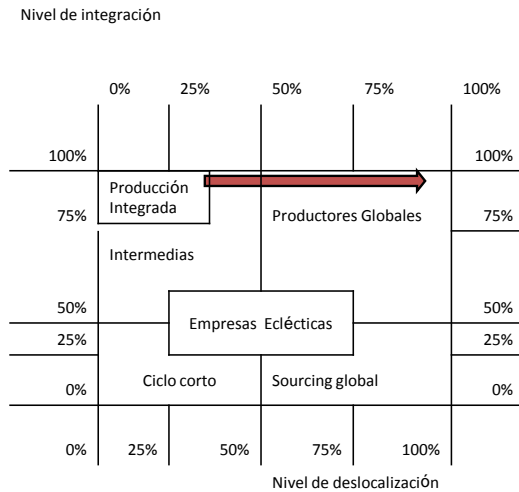
Con la crisis, entre mediados de los 70 y mediados de los 80, las empresas empezaron a descentralizar su función productiva, reduciendo la producción integrada

a favor de la subcontratada. La estrategia de las empresas era buscar costes más reducidos y cambiar costes fijos (los de la producción propia) por otros variables, con lo que la empresa se protegía ante una demanda incierta dotándose de mayor flexibilidad.

En este cambio, la mayoría de empresas mantuvieron su producción pero otras optaron por eliminar la producción propia y sustituirla por la realizada por empresas subcontratadas. En general, esta opción se centraba en el proceso de costura (cosido) que es el que incorpora más mano de obra y en el cual las ganancias de productividad vienen más por la organización que por la mejora del proceso en sí, ya que se trata de una actividad muy manual basada en un operario/a y una máquina de coser, que incorpora pocos avances tecnológicos.

Etapa 2 - La entrada en la CEE (1986) y el proceso de apertura de nuestra economía propiciaron las primeras implantaciones de empresas en el exterior. Las mismas fueron realizadas por grandes empresas y en especial en Marruecos, por su proximidad geográfica y sus menores costes operativos. Ello implicó inversiones directas de dichas empresas en los países de implantación.

III. LA NUEVA ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

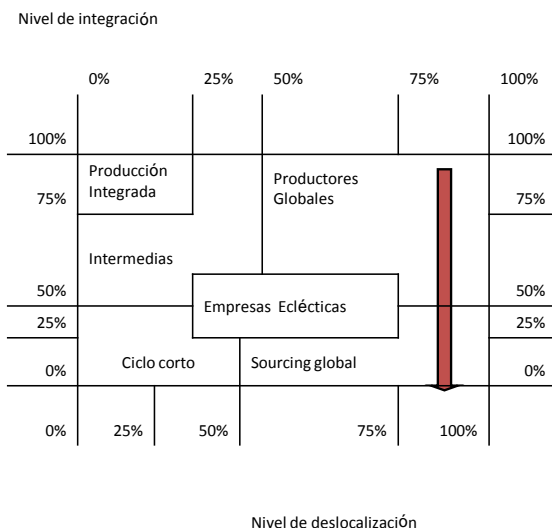


DESLOCALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN INTEGRADA

- IMPLANTACIONES PRODUCTIVAS EN MARRUECOS. AÑOS 80 Y 90.
- COMPORTA IED EN EL PAÍS DE DESTINO.

Esta estrategia se ha complementado por dichas empresas con un mayor uso de la subcontratación en los países de implantación, complementando la producción propia (Etapa 3).

III. LA NUEVA ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

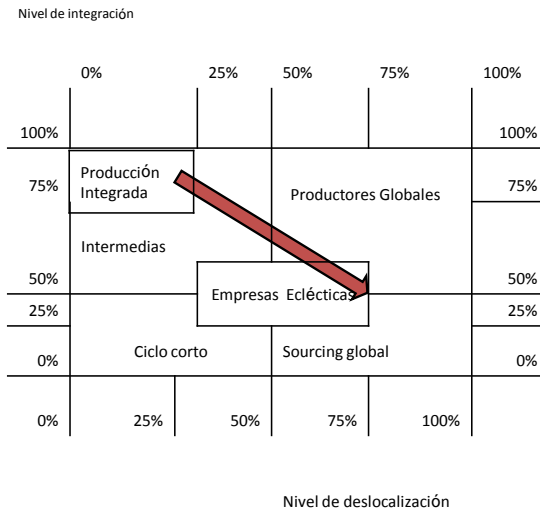


DESINTEGRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DESLOCALIZADA

- ESTRATEGIA SECUNDARIA DE APOYARSE EN LA SUBCONTRATACIÓN DEL PAÍS DONDE SE DESLOCALIZA.

Etapa 4 - El fuerte desarrollo de nuevos modelos de negocio que integran la producción y la distribución en forma de redes de cadenas de tiendas ha propiciado profundos cambios en la función de producción basada en el sourcing global, es decir en la subcontratación o compra directa del producto final a nivel internacional. El desarrollo y consolidación de este modelo se ha realizado en la segunda mitad de los 90 y a partir de 2000, siendo Asia el principal centro de suministro, con China a la cabeza, seguida de la zona mediterránea, con Marruecos, Turquía y Túnez, como principales suministradores.

III. LA NUEVA ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL



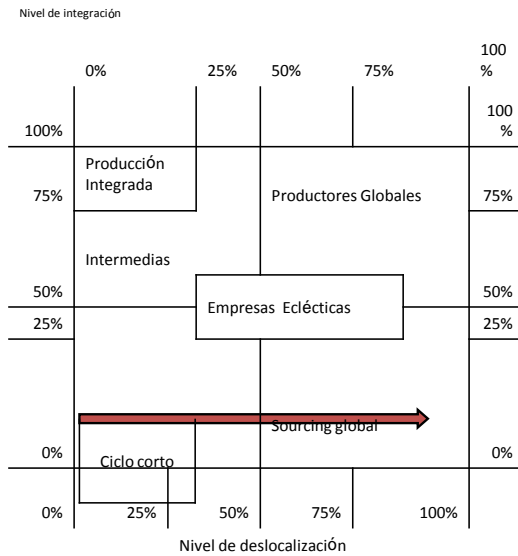
DESLOCALIZACIÓN TRAVÉS DE SUBCONTRATACIÓN INTERNACIONAL A LA

- DESARROLLO AÑOS 90 Y 2000. GRANDES ZONAS: ASIA, CON CHINA EN CABEZA, Y PAÍSES MEDITERRÁNEOS CON MARRUECOS, TURQUÍA Y TÚNEZ.
- ESTRATEGÍA DE LAS GRANDES CADENAS DE PRODUCCIÓN / DISTRIBUCIÓN.

Etapa 5 - Esta fuerte tendencia ha sido seguida por otras empresas de dimensiones medianas, e incluso pequeñas, que han considerado las ventajas competitivas que ofrecían los países mediterráneos, tanto por precio como por proximidad, y así han ido sustituyendo la producción subcontratada en España a favor de aquellos países. En este traslado también ha pesado las mejoras en la oferta de dichos países, tanto en lo que se refiere al producto textil como a los avances en las comunicaciones.

Este traslado de producción subcontratada ha comportado la crisis en numerosas empresas de confección (talleres), que trabajan por cuenta ajena, con especial afectación en ciertas CCAA, como Andalucía, Castilla-La Mancha o Aragón.

III. LA NUEVA ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL



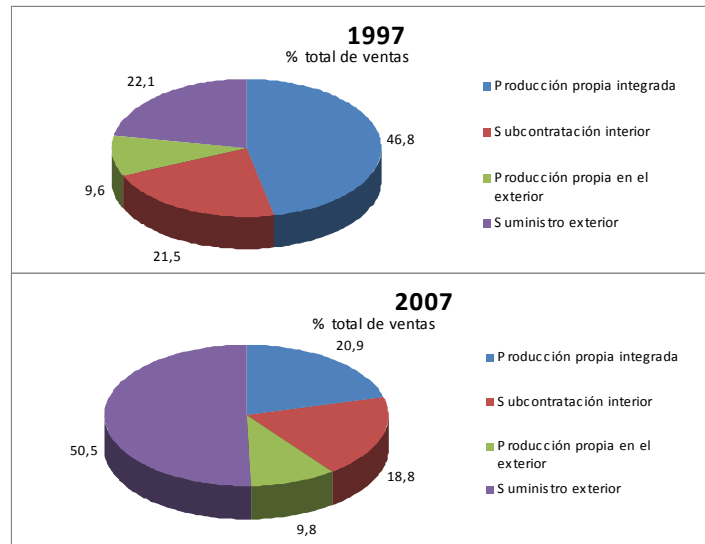
DESLOCALIZACIÓN NACIONAL VS INTERNACIONAL

- AÑOS 2000. MEJORAS COMPETITIVAS EN PAÍSES MEDITERRANEOS. CRISIS DE TALLERES AUXILIARES (ANDALUCÍA, CASTILLA – LA MANCHA, ARAGÓN, ETC.).

Esta evolución del modelo de producción se ha trasladado a nivel de empresa en base a datos e informaciones de las propias empresas, empleando como base los análisis sectoriales de “Fomento de la Producción”, en este caso referidos a las principales empresas de vestuario.

Los resultados, referidos a este colectivo, son bastante elocuentes:

CAMBIOS EN EL MODELO DE PRODUCCIÓN DE VESTUARIO



Fuente: Elaboración propia con datos de las principales empresas "Fomento de la Producción".

Es decir, la base de la producción que en 1997 era la producción integrada en la propia empresa ha pasado a ser realizada básicamente por medio de subcontratación o compra directa en el exterior, lo que llamamos política de sourcing global que es la que practican las grandes empresas de distribución textil.

La producción propia en el exterior ha aumentado ligeramente y se sitúa cerca del 10 %, estando limitada a un reducido número de empresas importantes que se han implantado en otros países, en especial en Marruecos.

El peso de la subcontratación interna sigue una tendencia claramente decreciente a medida que aumenta la subcontratación exterior, aunque todavía hay numerosas empresas de tipo mediano que utilizan la capacidad productiva de otras empresas nacionales. También las empresas basadas en el diseño utilizan este sistema, ya que la limitación del tamaño y variación de las series productivas hace difícil subcontratarlas en el exterior.

4.3 Consecuencias de la deslocalización productiva

Las consecuencias de la deslocalización productiva se han ceñido a sus efectos sobre el empleo, tanto a nivel cuantitativo como cualitativo, haciendo éste referencia a la calificación y remuneración de los empleados.

En relación al número de empleados se ha establecido un sencillo modelo basado en considerar que empleo productivo teórico hubiera sido necesario en 2007 si se hubiera mantenido el porcentaje de producción interna/externa de 1997, medido en base a la balanza comercial. En este caso se han empleado los datos globales del Sector, no los de las empresas más importantes, aunque los resultados son muy parecidos. Naturalmente, se ha considerado también la evolución de la productividad de la actividad de confección de prendas de vestir para determinar el empleo teórico.

Según el resultado del modelo teórico la pérdida de empleo se sitúa en 19.587 personas en la citada década, frente a las 51.660 que se han perdido en la realidad, según la EIE, lo que significa que el sector exterior explica un 62,1 % de la pérdida de empleo directo en el sector del vestuario.

Es indudable que la pérdida de empleo no sólo ha afectado al directamente empleado en la producción de vestuario sino que también han de tenerse en cuenta las pérdidas indirectas en los restantes eslabones de la cadena textil, en especial en el textil de cabecera (hilados, tejidos y acabados) que han visto reducir su demanda al trasladarse una gran parte de la producción al exterior.

La influencia de la deslocalización en la estructura profesional de las empresas de vestuario es muy diversa, ya que son diversas las estrategias seguidas, abundando las empresas que utilizan diversos medios productivos (empresas eclécticas). A través de un sondeo efectuado entre diversas empresas de vestuario se ha establecido un cálculo de la estructura del personal empleado en relación a su ámbito funcional. Al tratarse de un sondeo no refleja estadísticamente la realidad del Sector pero si da una idea de los cambios que se han producido y de los que los empresarios prevén en el futuro.

ESTRUCTURA DEL EMPLEO POR FUNCIONES

Industrias de vestuario (confección y punto)

ÁREA DE ACTIVIDAD	% DEL EMPLEO	TENDENCIA
DIRECCIÓN	2,2	=
ADMINISTRACIÓN	6,9	=
DISEÑO	8,4	=
MARKETING Y VENTAS	9,7	+ +
LOGÍSTICA	12,8	+
PRODUCCIÓN	48,4	-
INFORMÁTICA	1,5	=
DISTRIBUCIÓN(1)	8,4	+
OTROS	1,7	=
TOTAL	100	

Fuente: Encuesta propia.

Nota: (1) Personal en tiendas propias.

Como se ve en el cuadro, las actividades no directamente productivas han ido ganando protagonismo de manera que menos de la mitad de la plantilla se dedica a tareas productivas, muy centradas en el patronaje y corte de tejidos y en el tricotado, en el caso de las empresas de vestuario de punto. También subsisten pequeñas unidades productivas dedicadas básicamente al desarrollo de colecciones y muestrarios y pequeñas series especiales, aunque también a otras actividades de control y repaso de prendas confeccionadas externamente que se necesitan modificar.

Hay que señalar, que el área de “marketing y ventas” son las que se señalan como de mayor crecimiento y comprende las actividades de diseño y desarrollo de la estrategia marketing, relaciones con los clientes / tiendas, vendedores, personal de apoyo a las tiendas: asesores, decoradores, personal de supervisión, etc.

También destacan los aumentos previstos en “Logística” (ver apartado del presente Estudio) y “Distribución”, que se refiere al personal propio empleado en la venta al menor, generalmente, en establecimientos propios o en “córners” en otras empresas de distribución.

La estructura tipo resultante es mucho más equilibrada que anteriormente, en la que la producción ocupaba el centro de gravedad de la empresa. Con ello, el nivel medio del personal puede decirse que ha aumentado ya que los puestos de trabajo son de una mayor calificación. Esta conclusión concuerda con otros estudios sobre la deslocalización industrial, que concluyen que afecta negativamente a los puestos de trabajo menos calificados mientras crea una demanda de puestos de trabajo de mayor calificación.

Desde el punto de vista sectorial no se dispone de suficientes fuentes informativas para establecer conclusiones, aunque la opinión de expertos es coincidente con lo expuesto. Una información indirecta que apoya esta tendencia es el mayor incremento de los salarios en la industria de la confección en relación al textil de cabecera y al conjunto industrial, lo que podría explicarse por el cambio en los niveles de calificación del personal empleado.

4.4 La deslocalización de proximidad

El proceso de deslocalización ha tenido varios focos de atracción. El primero, el de los países asiáticos, con China en cabeza. Las importaciones de dicha procedencia representan casi la mitad de las importaciones españolas de vestuario, tanto de punto como de confección.

La zona mediterránea representa el segundo foco de deslocalización y su peso sobre el total importado es del 20,8 %, destacando el papel de Marruecos, Turquía y Túnez.

Otra zona donde se ha deslocalizado la producción ha sido la de los países del este europeo, muchos integrados actualmente en la UE. Su peso en el total de importaciones es mucho menor, del 1,4 %.

Finalmente, cabe destacar a Portugal como país receptor de producción deslocalizada desde España.

Las diferencias entre los suministros de las distintas zonas son las siguientes:

CARACTERÍSTICAS DE LAS PRINCIPALES ÁREAS PROVEEDORAS DE VESTUARIO

ZONA	TIPO DE PRENDA	SUMINISTRO DE HILADOS Y TEJIDOS	% S/ IMPORTACIONES DE VESTUARIO
PAÍSES ASIÁTICOS	CONFECCIÓN : 53 % PUNTO : 47 %	LOCAL	47,0 %
PAÍSES MEDITERRÁNEOS	CONFECCIÓN : 79 % PUNTO : 21 %	IMPORTADO DE ESPAÑA Y DE LA UE	11,5 %
TURQUIA	CONFECCIÓN : 47 % PUNTO : 53 %	LOCAL E IMPORTADO UE	9,3 %
PAÍSES DEL ESTE EUROPA	CONFECCIÓN : 48 % PUNTO : 52 %	IMPORTADO DE LA UE	1,4 %

Fuente: Elaboración propia.

Como se ve en el cuadro, la mayor parte de materias primas para la confección de vestuario en Asia provienen de la propia zona asiática. En los países mediterráneos, existe un importante flujo de tejidos españoles y europeos que se envían a dichos países donde se confeccionan y posteriormente se reenvían a España. Turquía es un caso aparte ya que dispone de una fabricación de tejidos importante con lo que la mayor parte de la producción de vestuario es suministrada localmente.

Los países del Este de Europa utilizan básicamente tejidos europeos.

Estos flujos implican que parte de las importaciones de vestuario españolas, en especial en el área mediterránea, están confeccionadas con tejidos españoles, lo que refleja el proceso de intercambios intra industriales entre ambas zonas. Así, si consideramos los intercambios de tejidos y de prendas confeccionadas entre España y el área mediterránea y los países del Este se comprueba que por cada 100 € importados en forma de prendas de confección se exportan 46 € en forma de tejidos,

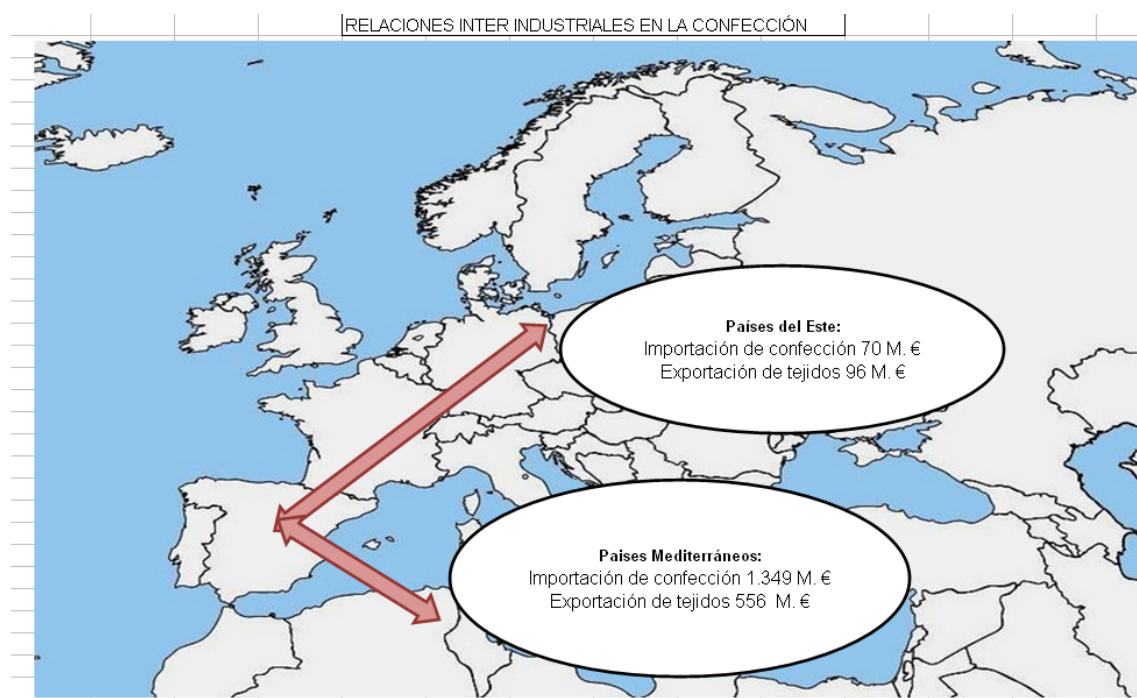
lo que convierte el desarrollo del comercio entre los países de la zona en una prioridad del Sector a nivel europeo y español en particular, dados nuestros lazos comerciales con los países de la zona, en especial con Marruecos y Turquía

RELACIONES INTRA INDUSTRIALES DE EUROPA

% relación entre tejidos exportados e importación de confección

PAÍS	a) PAÍSES DEL ESTE	b) PAÍSES MEDITERRÁNEOS	TOTAL a) + b)
ALEMANIA	66,5	34,5	66,8
FRANCIA	83,9	62,0	54,7
ITALIA	109,9	90,7	99,2
ESPAÑA	137,1	41,2	45,9
UE - 15	75,5	45,3	56,7

Fuente: Elaboración propia con datos www.comercio.es



Estas relaciones intra industriales también se dan en los grandes países textiles de Europa, que con diferente intensidad y calendario han ido tejiendo una red de clientes y proveedores de servicios industriales que configuran un potencial notable en especial en aquellas producciones de ciclo corto que son más difíciles de realizar en zonas alejadas del mercado europeo, como la asiática.

4.5 Predominio de la distribución en las relaciones exteriores

El creciente papel de las cadenas en la distribución de vestuario y su política de suministro global han determinado que en conjunto sean los principales importadores de vestuario con cerca del 54 % del total, duplicando su participación desde 1997.

Sin embargo, esta fuerte presencia se ve compensada por el hecho de que muchas importaciones no recalcan en el mercado español sino son reexpedidas a otros países dentro de la estrategia logística de máxima centralización de los movimientos para llevar un control total sobre el producto y el servicio a sus tiendas.

Es previsible que esta estrategia centralizadora pueda cambiar si se establecen bases logísticas en otras áreas mundiales que podrán atender mercados más cercanos, sin necesidad de transportar las prendas a largas distancias. La tendencia de crecimiento de los costes de transporte a largo plazo es un factor que puede influir en futuro cambios en la ubicación de los centros logísticos de las cadenas.

Después de las cadenas, las grandes superficies (hiper / supermercados y grandes almacenes) tienen una elevada propensión a importar al seguir la misma política de suministro global, en búsqueda de los proveedores más eficientes a escala mundial. Las grandes superficies representan una quinta parte del total importado.

PRINCIPALES IMPORTADORES DE VESTUARIO

En % s/valor

	1997	2007
CADENAS	26,4	53,8
GRANDES SUPERFICIES (1)	41,4	20,1
EMPRESAS INDUSTRIALES	16,1	12,5
DETALLISTAS	16,1	13,5
TOTAL	100	100

Fuente: Elaboración propia.

Nota: (1) Hiper / supermercados y grandes almacenes.

El resto de la importación (un 26 %) se divide casi en partes iguales entre detallistas independientes y empresas industriales.

En el campo exportador, el 72 % de las ventas al exterior de vestuario son realizadas por las empresas de producción / distribución (cadenas), aunque una parte de las mismas son, como se ha dicho, simples reexpediciones.

Con todo la balanza comercial generada por las cadenas de distribución se estima cercana a los 1.890 m € de déficit en 2007, lo que representa el 38 % del déficit global de vestuario en dicho año.

ANEXO DE CONCEPTOS

Outsourcing internacional

Adquisición de bienes y/o servicios intermedios (inputs) en países diferentes al propio.

Esta definición incluye dos maneras diferentes de obtener los bienes y/o servicios importados:

- Deslocalización, proceso por el cual los bienes y/o servicios provienen de una filial de la misma empresa importadora.
- Subcontratación externa, los bienes y/o servicios provienen de una empresa independiente radicada en el exterior.

	¿Dónde se efectúa la producción?	
¿Quién efectúa la producción?	Propios país	Extranjero
Proveedor externo	Outsourcing	Outsourcing
Empresa propia	-	Deslocalización

Fuente: Adaptación del cuadro 1 de “Offshoring y deslocalización: Nuevas tendencias de la economía internacional” Claudia Canals. Documentos de Economía. “La Caixa” Nº 3 de diciembre de 2006.

Subcontratación Internacional

Producción o fases de producción que se efectúan en otro país, generalmente de costes más bajos. Las materias primas (tejidos, en el caso del vestuario) son proporcionadas por la empresa principal que también determina las especificaciones técnicas con que se han de producir.

La mayoría de estas subcontrataciones internacionales se realizan a través de la fórmula “Cut, marke and trim” (CMT) por la que el subcontratista asume las funciones de coste, ensamblaje (costura) y acabados sobre tejidos de la empresa principal.

El concepto de Tráfico de Perfeccionamiento, en inglés Outward Processing Trade (OPT). Describe un régimen específico para bienes reimportados en la UE (prendas de vestuario) fabricadas a partir de tejidos exportados desde la UE. Este régimen específico para la confección, regulado en 1982, ha ido perdiendo importancia a medida que se han eliminado los aranceles y las cuotas a la importación para los países preferenciales.

La Cocontratación

La cocontratación (en francés, co-traitance) define un estadio superior a la simple subcontratación y un paso intermedio hasta la plena concepción del producto acabado.

Las modalidades de cocontratación son:

- Producto diseñado por la empresa principal y tejido suministrado por un tejedor / es que designa la misma.
- La empresa principal entrega una muestra de la prenda y deja en manos del cocontratista la búsqueda de proveedores de tejidos, accesorios, fornituras, etc.
- El cocontratador ofrece una muestra de la prendas. El cliente puede modificar el modelo, los tejidos base y/o los accesorios, etc.

CAPITULO 5. SECTORES EMERGENTES: LA LOGÍSTICA

EVOLUCIÓN DE LA LOGÍSTICA

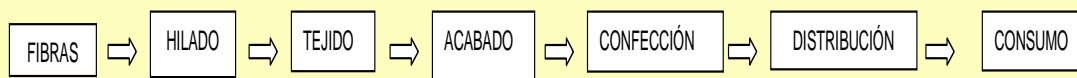
- 50'S DISTRIBUCIÓN FÍSICA.
- 70'S SISTEMA LOGÍSTICO.
- 80'S CADENA DE SUMINISTRO.



GESTIÓN COORDINADA DE LOS FLUJOS
DE MATERIALES E INFORMACIÓN TANTO
DIRECTOS COMO INVERSOS.

LA CADENA DE SUMINISTRO

FLUJO MATERIAL



FLUJO DE INFORMACIÓN

LA LOGÍSTICA, NUEVA HERRAMIENTA ESTRATÉGICA

- A CAUSA DE LOS CAMBIOS EN LA CADENA TEXTIL / CONFECCIÓN:
 - REDUCCIÓN DEL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO, ALTA VOLATILIDAD, BAJA PREDICTIBILIDAD Y AUMENTO DE LA COMPRA POR IMPULSO.
- EL CENTRO DE GRAVEDAD DEL MERCADO SE HA TRASLADO A LA DISTRIBUCIÓN.
- CRECIENTE INTEGRACIÓN DE INDUSTRIA Y DISTRIBUCIÓN PARA ACERCARSE AL CONSUMIDOR.
- EL TIEMPO SE HA CONVERTIDO EN UNA VARIABLE IMPORTANTE PARA SATISFACER LOS DESEOS DEL CONSUMIDOR.
- REDUCCIÓN DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA PROPIA Y USO CRECIENTE DE SUBCONTRATACIÓN.
- CADENA DE SUMINISTRO MÁS COMPLEJA POR EL NÚMERO DE AGENTES, MÁS LARGA POR LOS PAÍSES INVOLUCRADOS Y CON MAYORES EXIGENCIAS DE RAPIDEZ.

- EL INCREMENTO DE LA COMPLEJIDAD LOGÍSTICA EN EL SECTOR DEL VESTUARIO NO HA IDO ACOMPAÑADA DE UNA ADECUACIÓN ORDENADA DE LA FUNCIÓN LOGÍSTICA EN LA ORGANIZACIÓN.

¿LAS EMPRESAS CUENTAN CON UN DEPARTAMENTO ESPECÍFICO DE LOGÍSTICA?

EMPRESAS DE VESTUARIO

DIMENSIÓN	INDUSTRIA	MAYORISTAS	MINORISTAS
PEQUEÑA	10 %	30 %	5 %
MEDIANA	40 %	70 %	10 %
GRANDE	80 %	80 %	50 %
TOTAL	20 %	36 %	7,5 %

LAS EMPRESAS QUE NO CUENTAN CON UN DEPARTAMENTO ESPECÍFICO CENTRAN LAS ACTIVIDADES LOGÍSTICAS EN EL DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN O EN EL DE COMPRAS.

ACTIVIDADES LOGÍSTICAS EN LA EMPRESA Y SUBCONTRATADAS

EMPRESAS DE VESTUARIO

ACTIVIDADES EN LA EMPRESA		ACTIVIDADES SUBCONTRATADAS
TRANSPORTE	10	90
DISTRIBUCIÓN	25	75
65	35	ALMACENAJE Y MANIPULACIÓN
70	30	GESTIÓN
90	10	COMPRAS

RAZONES PARA SUBCONTRATAR LA LOGÍSTICA

VALORACIÓN SOBRE 10

 A FAVOR		 EN CONTRA	
o OPTIMIZACIÓN RECURSOS HUMANOS	7,8	o ES MÁS CARO	7,5
o REDUCCIÓN COSTES	7,5	o PÉRDIDA DEL CONTROL PRODUCTO / SERVICIO	6,0
o OPTIMIZACIÓN ESPACIO	5,5	o CALIDAD DEL SERVICIO	4,0

¿LA LOGÍSTICA, NUEVO FILÓN DE EMPLEO?

■ EMPRESAS GRANDES DE PRODUCCIÓN / DISTRIBUCIÓN PROPIA

- LA LOGÍSTICA BASE DEL NEGOCIO Y CENTRADA EN LA PROPIA EMPRESA. CREARÁN EMPLEO A LA MEDIDA DE SU EXPANSIÓN.
- ALGUNAS ACTIVIDADES LOGÍSTICAS SON SUBCONTRATADAS: NUEVAS LÍNEAS, LOGÍSTICA INVERSA, ETC.

¿LA LOGÍSTICA, NUEVO FILÓN DE EMPLEO?

■ EMPRESAS MEDIANAS DE PRODUCCIÓN / DISTRIBUCIÓN PROPIA

- ❑ CRECIMIENTO DE LA FUNCIÓN LOGÍSTICA PROPIA, QUE ABSORBE PARTE DEL PERSONAL SOBRANTE DE PRODUCCIÓN.
- ❑ AUMENTARÁN LA SUBCONTRATACIÓN LOGÍSTICA EN ESPECIAL EN LOS SUMINISTROS Y DISTRIBUCIÓN EXTERIORES, A MEDIDA QUE SE INTERNACIONALICEN SU EXPANSIÓN.
- ❑ TAMBIÉN PUEDEN AUMENTAR LA SUBCONTRATACIÓN DE SERVICIOS COMPLEMENTARIOS: REPASO Y ACABADOS, CONTROL DE CALIDAD, ETC.

¿LA LOGÍSTICA, NUEVO FILÓN DE EMPLEO?

■ EMPRESAS DE PRODUCCIÓN

- CRECIMIENTO DE LA FUNCIÓN LOGÍSTICA PROPIA, POR EXIGENCIA DE LOS CLIENTES. SE ABSORBE PARTE DEL PERSONAL SOBRENTE DE LA PRODUCCIÓN.

¿LA LOGÍSTICA, NUEVO FILÓN DE EMPLEO?

■ EMPRESAS ESPECIALIZADAS EN LOGÍSTICA

- ❑ CRECIMIENTO GENERAL EN BASE A LA EXPANSIÓN DE LAS CADENAS Y FRANQUICIAS.
- ❑ AUMENTO DE LA SUBCONTRATACIÓN DE LAS EMPRESAS DE PRODUCCIÓN / DISTRIBUCIÓN MEDIANAS.
- ❑ CREACIÓN DE POCO EMPLEO EN DISTRIBUCIÓN / ALMACENAJE, TENIENDO EN CUENTA LA ELEVADA TECNIFICACIÓN Y LA ESTACIONALIDAD DE LAS ACTIVIDADES.
- ❑ CREACIÓN DE EMPLEO EN ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS: CONTROL DE CALIDAD, ACABADOS, ETIQUETADO Y EMBOLSADO, ETC.
- ❑ AUMENTO DEL PERSONAL EN NUEVAS TECNOLOGÍAS: INFORMÁTICA, RFID, ETC.

EMPLEO EN EL SECTOR DEL VESTUARIO / LOGÍSTICA

- PARA PRODUCIR 1 MILLÓN DE PRENDAS SE PRECISAN 285 TRABAJADORES DE PRODUCCIÓN (COMPLECIÓN ARTÍCULO SENCILLO: PANTALÓN, CAMISA, ETC.).
- PARA MOVER / ALMACENAR / DISTRIBUIR 1 MILLÓN DE PRENDAS SE PRECISAN 34 TRABAJADORES LOGÍSTICOS EN LA EMPRESA (LOGÍSTICA INTERNA).
- SUBCONTRATACIÓN EXTERIOR: POR CADA MILLÓN DE PRENDAS SE PRECISAN 23 TRABAJADORES LOGÍSTICOS EXTERNOS.

CAPITULO 6. LA INTERNACIONALIZACIÓN

6.1 La Inversión exterior (IED)

España se ha beneficiado tradicionalmente de la entrada de capitales exteriores que han sido un apoyo importante en la mejora empresarial de la mayoría de sectores industriales. El textil / confección no ha sido ajeno a dicho modelo y ha sido un sector receptor de inversiones extranjeras, aunque a nivel inferior al de otros sectores industriales y muy concentrada en la fabricación de fibras químicas.

A mediados de los 90, los flujos de inversión exterior industrial se desmarcan de la pauta tradicional. Así cada vez se reciben menos inversiones, en tanto que crece fuertemente las emitidas al exterior, con lo que en pocos años el signo de los intercambios cambia y España se convierte en una emisora neta, es decir las inversiones (IED) realizadas en el exterior superan a las recibidas.

El cambio de signo se produce entre 1997 y 1999, según la información utilizada y se centra en sectores como la alimentación, el textil, la química, la automoción, los minerales no metálicos, etc., con una tendencia creciente, pero todavía poco importante, en sectores de mayores requerimientos tecnológicos.

El sector textil / confección sigue la misma trayectoria descrita para el conjunto de la industria y así en 1999 se produce un cambio significativo en el saldo inversor, al superar la emisión emitida a la recibida. Dado que los datos anuales pueden sufrir importantes variaciones debido a operaciones puntuales, se han resumido los datos en base quinquenal, según detalla el cuadro siguiente.

IED EN LA CADENA TEXTIL / CONFECCIÓN

M €

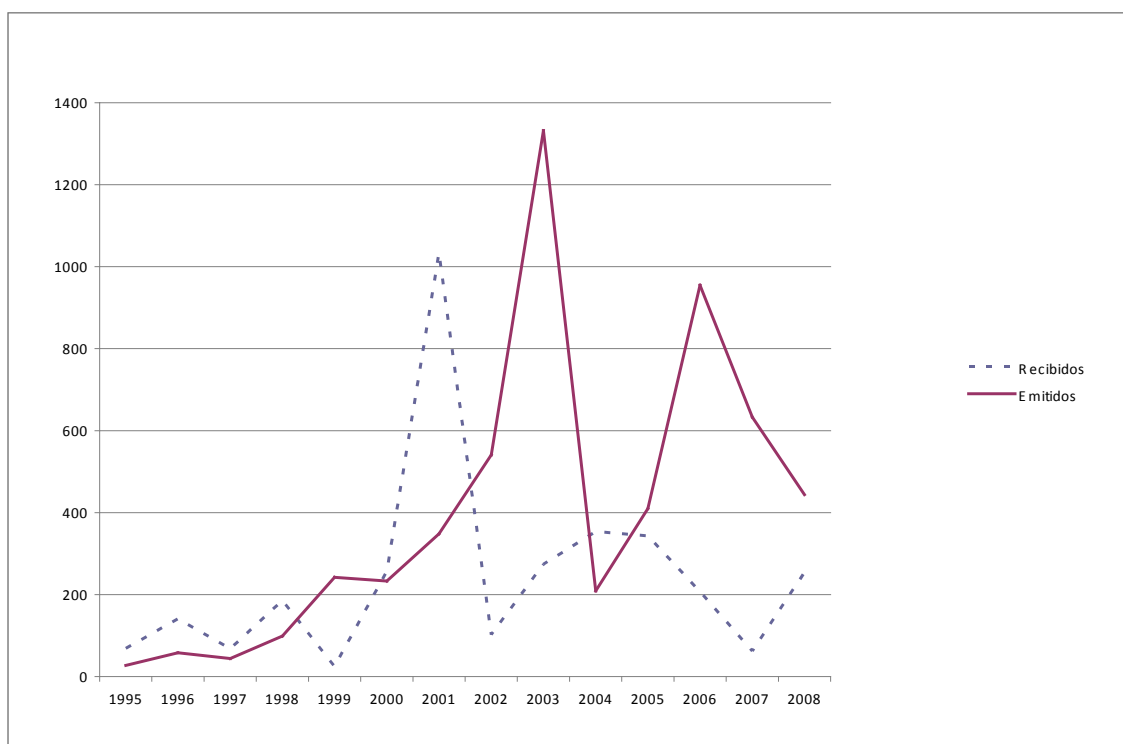
PERÍODO	RECIBIDA	EMITIDA	SALDO
1995 – 1999	491,0	470,8	+20,2
2000 – 2004	2.022,3	2.663,3	-641,0
2005 – 2008	865,5	2.443,4	-1.577,9
TOTAL	3.378,8	5.577,5	-2.198,7

Fuente: elaboración propia con datos www.comercio.es

Como se ve, a partir de 2000 el saldo quinquenal es claramente emisor, lo que significa que el sector realiza más inversiones en el exterior que las que recibe. Las zonas de destino de las inversiones emitidas son básicamente la UE y Latinoamérica, aunque hay que considerar que los datos sólo reflejan el destino inmediato de la inversión, no dónde se materializa físicamente la misma.

FLUJOS IED

Recibidos y emitidos



Fuente: Elaboración propia con datos www.comercio.es

La visión de los flujos de inversión exterior no serían completos si no incluyéramos dos sectores ligados al textil / confección, como son las fibras químicas y la distribución comercial, tanto al mayor como al menor. En fibras químicas, el sector es receptor de inversiones exteriores en todo el período estudiado, mientras que la distribución es claramente un sector emisor, ya que las efectuadas en el exterior superan en mucho a las recibidas. La importancia de estas últimas inversiones en distribución hace que el saldo global sea claramente emisor, lo que nos indica que el sector globalmente considerado está incrementando su grado de internacionalización, con implantaciones productivas, logísticas y comerciales en todo el mundo.

SALDO DE LA IED POR SECTORES

M €

PERÍODO	FIBRAS QUÍMICAS	TEXTIL / CONFECCIÓN	DISTRIBUCIÓN
1995 – 1999	+181,0	+123,9	-285,1
2000 – 2004	+1.201,0	-583,3	-1.258,3
2005 – 2008	+411,3	-167,6	-1.821,6
TOTAL	+1.793,3	-627,0	-3.365,0

Fuente: elaboración propia con datos www.comercio.es

6.2 Las empresas exportadoras en el Sector

El incremento de empresas exportadoras y de las que realizan inversiones en el exterior es un buen indicador del proceso de internacionalización que ha experimentado España en la última década. Este proceso se ha producido en un contexto de creciente globalización con lo que ha aumentado la competencia existente, no sólo en los mercados exteriores, sino también en los internos a causa del aumento de las importaciones.

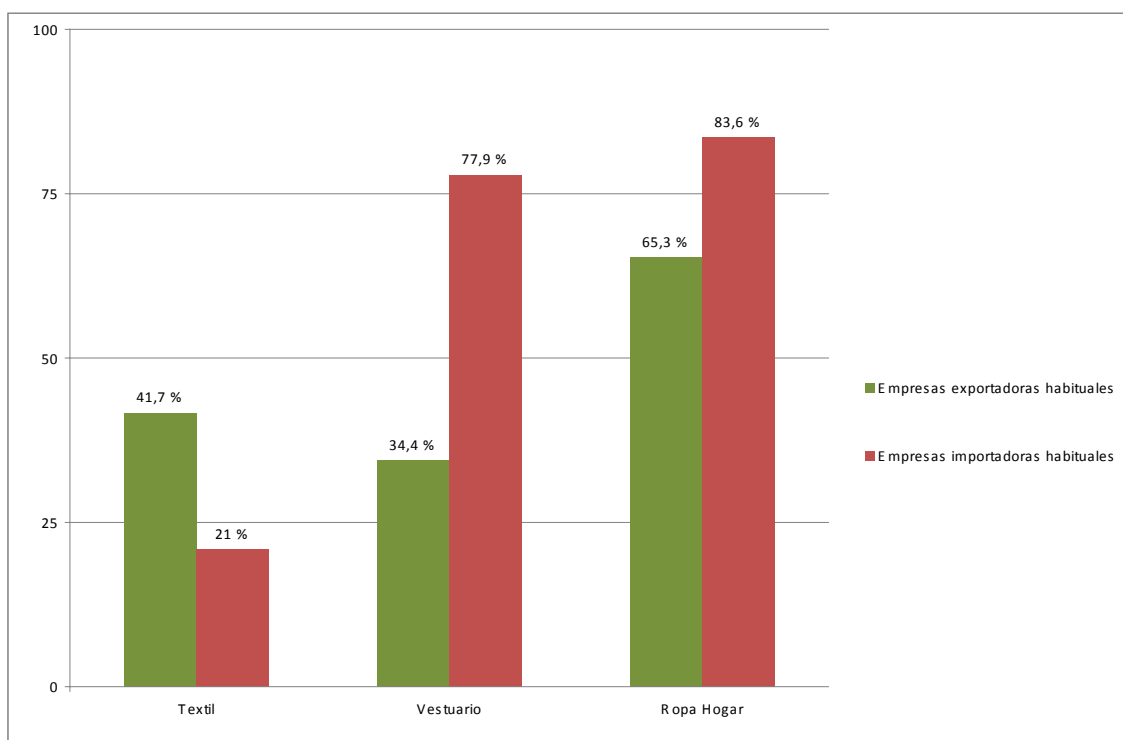
La evidencia señala que las empresas exportadoras son más eficientes y de mayor tamaño que las que no exportan, lo que nos indica que estos dos factores son necesarios para tener una presencia exterior competitiva. Por ello, las empresas menos eficientes tienen dificultades en su posicionamiento exterior.

En el caso concreto del sector textil / confección, la evolución 2001 - 2007 de las empresas exportadoras puede resumirse como sigue:

- El crecimiento de las exportaciones se ha apoyado básicamente en el aumento del número de empresas que exportan (evolución extensiva), aunque el porcentaje de éxito en la exportación es relativamente bajo, ya que muchas empresas, en especial las pequeñas, desisten al poco tiempo de iniciar esta actividad. Así ha crecido el número de empresas exportadoras habituales un 41,6 % entre 97/00 y 04/07.

EVOLUCIÓN DE EMPRESAS EXPORTADORAS / IMPORTADORAS

% Variación 2004 / 2007 sobre 1997 / 2000



Por el contrario, también ha aumentado el número de empresas importadoras habituales un 43,3 % en el mismo período, pero con notables diferencias subsectoriales:

- Ha crecido mucho el número de empresas importadoras habituales de producto final: vestuario y ropa de hogar.
 - El número de empresas exportadoras habituales del textil ha crecido con mayor intensidad que las importadoras.
- Aparte del crecimiento en los últimos años, la realidad nos muestra que el número de empresas importadoras habituales es entre 2,5 y 3 veces superior a las exportadoras.

EMPRESAS EXPORTADORAS / IMPORTADORAS HABITUALES

AÑO 2007

	EMPRESAS EXPORTADORAS	EMPRESAS IMPORTADORAS
TEXTIL ⁽¹⁾	4.292	11.306
VESTUARIO ⁽²⁾	2.242	7.345
TOTAL	6.534	18.651

Fuente: Estudio CSC.

Nota: Una empresa puede exportar / importar por varios capítulos.

⁽¹⁾ = Capítulos 50 a 60 + 63

⁽²⁾ = Capítulos 61 y 62

- Las empresas exportadoras e importadoras habituales representan el 85/90 % de los intercambios exteriores del Sector.
- La evolución intensiva (exportaciones medias por empresa) aumenta conforme trascurren más años comerciando internacionalmente, lo que indicaría que existe una curva de experiencia acumulada para lograr consolidar la presencia exterior de las empresas.
- Las exportaciones están concentradas en un número reducido de empresas.
- Las empresas exportadoras tienen un tamaño, una capitalización, una cualificación laboral y unos salarios más altos que el resto de empresas. Estas cualidades se concretan en una productividad superior a la media.
- Las diferencias anteriores se acrecientan si la empresa exportadora realiza inversiones en el exterior.

En el Sector, un 22 % de las empresas son exportadoras y un 34 % importadoras, la diferencia 12 p.p. es la mayor existente en los diferentes sectores manufactureros, en los que prácticamente existe igual proporción de empresas exportadoras e importadoras.

En cuanto a la concentración de las exportaciones, un 1 % de las empresas realizan el 43 % de las exportaciones del Sector, frente al 67 % para la industria manufacturera en general, lo que indica que la exportación se concentra en un reducido número de empresas, aunque la concentración en el Sector es mucho menor que el conjunto de la industria manufacturera.

6.3 Volumen de operaciones exteriores

Otro indicador de la actividad exterior de nuestras empresas es el número de operaciones (de importación y exportación) realizadas. Esta cifra va creciendo de manera intensa en los últimos años.

NÚMERO DE OPERACIONES EXTERIORES

Millones

	De importación	De exportación	Total
2003	1,3	1,6	2,9
2004	1,7	1,7	3,4
2005	2,1	1,8	3,9
2006	2,0	2,0	4,0
2007	2,1	2,3	4,4
2008	2,0	2,6	4,6
Est. 2009	2,1	2,6	4,7

Fuente: CSC.

Así entre 2003 y 2009, el número de operaciones ha crecido un 62 %, mientras el volumen de intercambios (importaciones + exportaciones) sólo lo ha hecho un 22 %, lo

que quiere decir que ha descendido el valor medio importado / exportado en cada operación.

Las evidencias anteriores indican que, a pesar de la creciente competencia mundial, las empresas españolas del Sector han ampliado su implantación en el exterior y a la vez han incrementado notablemente su integración en el sistema productivo global del textil.

CAPITULO 7. LOS SECTORES CONEXOS

7.1 De producción

- La producción de productos textiles y de confección también se realiza en otros sectores (no CNAE 17 y 18) como productos médico - farmacéuticos, vestuario no textil, automoción, otros artículos confeccionados, accesorios de vestir, etc.
- Estos productos tienen un valor de 1.525,8 M. € y emplean casi a 9.100 personas, según estimación con datos de la EIE de 2007. Estas cifras representan un 10 % sobre la producción textil/confección (CNAE 17 y 18) y un 6 % sobre su empleo.

PRODUCCIÓN TEXTIL / CONFECCIÓN EN OTROS SECTORES

CNAE / PRODCOM	SECTOR	PRODUCTO	VALOR PRODUCCIÓN 000 €	EMPLEO TEÓRICO	CRITERIO DE INCLUSIÓN
24422410/430 21221210/30 24422450	Médico – farmacéutico	Apósitos y vendas Compresas y pañales Material suturas	127.301 708.049 71.584	493 3.684 277	Tecnología y materias textiles y celulósicas
25241000 21221250 25136070	Vestuario no textil	Vestuario en plástico Vestuario en papel Vestuario en caucho	19.791 460 1.556	123 2 11	Tecnología
25133057 25135050/70	Caucho	Tubos textiles / caucho Tejidos cauchutados	71.277 33.958	491 234	Materiales textiles
25221528	Plástico	Redes extrusionadas	13.444	834	Tecnología
34302080 34303030	Automoción	Airbags y cinturones	379.419	1.680	Materiales textiles
36633130 36633200	Accesorios vestir y hogar	Paraguas, sombrrillas, parasoles, etc.	52.217	580	Materiales textiles y tecnología
36633330 A 39 Y 50	Accesorios vestir	Cremalleras y botones	45.489	506	Materiales textiles
36637650/90	Otra confección	Flores artificiales	1.277	142	Materiales textiles y tecnología
TOTAL			1.525.822	9.057	

Fuente: Elaboración propia con datos EIE de 2007.

7.2 Los servicios industriales

7.2.1 **Visión general**

Una de las características del actual proceso de transformación estructural de las economías desarrolladas reside en la creciente presencia del sector de los servicios. Dentro de este grupo merece una especial atención los servicios a las empresas, sin duda, el sector más dinámico en las últimas décadas. Este nuevo sector desempeña una función de apoyo de muchas actividades económicas (industriales y de servicios) especialmente en los procesos de innovación y de difusión de nuevos conocimientos tecnológicos y organizativos.

Los servicios a las empresas son un conjunto de actividades que prestan servicios “reales” (no financieros) a otras empresas u organizaciones que los utilizan como inputs intermedios en sus respectivas cadenas de valor. Entre las firmas de servicios y sus clientes suelen establecerse interacciones de distinta naturaleza que repercuten de manera destacada en la competitividad de las empresas usuarias de dichos servicios.

El sector de servicios a las empresas incluye un conjunto de actividades muy diversas, en algunos casos difíciles de clasificar, pero que se incluyen en la sección K de la NACE. rev. 1 (CNAE 93) y cubre básicamente los siguientes apartados:

72 – Actividades informáticas.

73 – Investigación y Desarrollo.

74 – Otras actividades empresariales:

- Actividades jurídicas, asesorías, estudios de mercado, consultoría de gestión, etc
- Servicios técnicos: arquitectura, ingeniería, asesoría técnica.
- Ensayos y análisis técnicos.
- Publicidad.
- Selección y colocación de personal.
- Servicios de seguridad.
- Limpieza industrial.
- Otras actividades empresariales.

Sin embargo, la clasificación puede variar en relación a las finalidades del análisis que quiera efectuarse en cada caso. Existen, por tanto, diversas propuestas de agrupaciones de estas actividades. En particular, una de las clasificaciones más utilizada es la referida a los servicios a las empresas intensivos en conocimiento (KIBS - Knowledge intensive business services) y el resto de actividades (No KIBS). Fundamentalmente, los servicios KIBS son: informática, I + D, servicios jurídicos, asesorías externas, estudios de mercados, consultoría de gestión, servicios técnicos a las empresas, publicidad y marketing.

Los servicios a las empresas han tenido un crecimiento muy por encima de la media en los últimos años, siendo su tasa de aumento en la UE - 15 el doble con relación a la industria manufacturera y superan el 11 % de aportación al PIB de la zona. La mayoría de expertos atribuyen este hecho a cambios estructurales en el modelo de crecimiento de las economías más avanzadas, en concreto:

- Mayor uso por parte de estos servicios como input intermedio en la producción de la mayoría de sectores económicos, como consecuencia de los cambios tecnológicos ocurridos en la mayor parte de las empresas. Considérese el caso de la informática.
- Aumento de los procesos de outsourcing de estas actividades por parte de las empresas que fomenta la aparición y desarrollo de nuevos segmentos de demanda, como pueden ser los servicios técnicos que antes radicaban en la propia empresa y ahora se han externalizado.
- Finalmente, los cambios institucionales o de regulación de actividades que han contribuido a incrementar la demanda de ciertos servicios a las empresas.

La incorporación de estos servicios a las empresas sirve de herramienta para la mejora de la productividad y competitividad de sus clientes.

La oferta de servicios a las empresas en España está en una fase creciente, si bien el peso de los servicios avanzados (KIBS) todavía se encuentra por debajo del promedio europeo y la productividad de las empresas de este sector también lo están, por lo que es necesario que se lleven a cabo iniciativas estructurales que contribuyan a solventar dichas deficiencias, favoreciendo así la competitividad de las empresas manufactureras y de servicios.

7.2.3 El consumo de servicios a las empresas en el Sector Textil / Confección

En base a los datos de la Encuesta de Servicios y la Encuesta Industrial de Empresas del INE referidos a 2007, último publicado, se ha establecido el consumo de servicios por parte de la industria en general y posteriormente se ha estimado el mismo de estos servicios en el sector textil / confección. La estimación se ha realizado en base al peso del Sector sobre el VAB industrial en el caso de los KIBS y del peso en el empleo industrial para los no KIBS.

Los resultados nos indican que la aportación de los servicios a las empresas en el conjunto industrial representan el 4,4 % de la cifra de producción industrial, el 16,4 % sobre el valor añadido y el 18,9 % sobre el empleo (Datos estimados para 2007 en base a la EIE).

Los mismos datos estimados para el Sector Textil / Confección nos indican unos porcentajes parecidos a la media industrial, ya que se sitúan en el 5 %, el 17,3 % y el 13,1 %, respectivamente, aunque la principal diferencia es la mayor intensidad de servicios KIBS para el sector industrial (70 % KIBS / 30 %, no KIBS) frente al 45 % / 55 % en el textil /confección. Es indudable que la demanda por parte del textil / confección tenderá a crecer en intensidad a medida que el sector continúe transformando sus estructuras y pautas de funcionamiento, basadas en los cambios tecnológicos (mayor introducción de las TIC), organizativos (logística) y productivos (internacionalización del suministro), además de una tendencia de hacer más flexibles a las empresas por medio de la externalización de actividades intensas en conocimiento pero muy especializadas, que pueden recibirse del exterior de manera más eficiente al alcanzarse beneficios de escala, y en las de poca aportación al valor añadido de las empresas, como la limpieza o la seguridad.

EL CONSUMO DE SERVICIOS A LAS EMPRESAS EN LA INDUSTRIA

	PARA LA INDUSTRIA	PARA EL TEXTIL / CONFECCIÓN
Servicios a las empresas		
• Volumen de negocio M. €	24.860	757
• Empleo	489.717	19.781
Servicios a las empresas		
• s/ Cifra de negocios %	4,4	5,0
• s/ VAB %	16,4	17,3
• s/ Empleo %	18,9	13,1
Calidad de los servicios		
• KIBS %	71	44
• No KIBS %	29	56

Fuente: Elaboración propia en base a datos INE.

CAPITULO 8. SECTORES EMERGENTES

LOS TEXTILES DE USO TÉCNICO (TUT)

- ¿UNA NUEVA OPORTUNIDAD PARA EL TEXTIL?
- LOS TUT TIENEN UNAS CARACTERÍSTICAS QUE LAS HAN DIFERENCIADO DE LOS DEDICADOS AL VESTUARIO Y AL TEXTIL / HOGAR.
 - MAYOR DINAMISMO DEL MERCADO, BASADO EN LA PROPIA DEMANDA FINAL DE SU CLIENTELA Y EN SU CAPACIDAD DE INCIDIR EN NUEVOS CAMPOS DE APLICACIÓN.
 - MENOR COMPETENCIA DE LOS PAÍSES EMERGENTES.

ANÁLISIS DEL SECTOR DE LOS TUT

- A NIVEL MUNDIAL, LOS TUT TIENEN UN CRECIMIENTO MAYOR QUE LA MEDIA TEXTIL, CONCRETAMENTE EN LOS ÚLTIMOS AÑOS HA SIDO DEL 3,5 %.
- ESTE DINAMISMO SE DEBE, BÁSICAMENTE, A SU CAPACIDAD DE DESARROLLAR PRODUCTOS INNOVADORES DESTINADOS A CUBRIR NUEVAS NECESIDADES Y EN LA CAPACIDAD DE DOTAR A LOS PRODUCTOS EXISTENTES DE UNA MAYOR VERSATILIDAD DE FUNCIONES DIFERENTES A LOS NORMALMENTE USADOS Y SE SUSTITUYEN LAS MATERIAS PRIMAS CONVENCIONALES POR NUEVOS TIPOS DE MATERIALES.
- SIN EMBARGO, NO PUEDE HABLARSE DE UN MERCADO HOMOGÉNEO SINO DE DIFERENTES SUBSECTORES INDEPENDIENTES Y ASOCIADOS A MERCADOS ESPECÍFICOS. ASÍ LAS CLASIFICACIONES HABITUALES DEL TUT INCLUYEN VARIOS SUBSECTORES DIFERENTES, AUNQUE LA AGRUPACIÓN REALIZADA POR TECHTEXTIL EN BASE A LOS USOS FINALES SE HA CONSTITUIDO EN UNA REFERENCIA GENERAL.

CLASIFICACIÓN DE LOS TUT







DESCRIPCIÓN	MERCADOS / APLICACIONES
AGROTECH	Agricultura, pesca, horticultura, bosques.
BUILDTECH	Construcción.
CLOTHTECH	Componentes técnicos de vestuario y calzado.
GEOTECH	Geotextiles para obra civil y jardinería.
HOMETECH	Componentes técnicos para tapicería, textiles para el hogar y revestimientos de suelos.
INDUTECH	Filtración, transmisiones, artículos limpieza y otros usos industriales.
MEDTECH	Higiene y medicina.
MOBILTECH	Automoción, trenes, aviones y embarcaciones.
OEKOTECH	Protección medioambiental.
PACKTECH	Embalaje.
PROTECH	Protección de personal y propiedades.
SPORTECH	Esport y ocio.


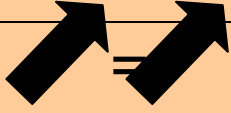
Fuente: Techtexil.

ANÁLISIS DEL SECTOR DE LOS TUT

- DENTRO DE CADA SUBSECTOR, LAS POTENCIALIDADES DE SU MERCADO SON MUY DIFERENCIADAS, ATENDIENDO A LA DEMANDA FINAL QUE SATISFACEN Y A LA EXISTENCIA DE NUEVOS NICHOS DE MERCADO A LOS QUE ATENDER.
- EN EL CUADRO SIGUIENTE SE RESUMEN LA EVOLUCIÓN DE LOS DISTINTOS SUBSECTORES DE LOS TUT.

EVOLUCIÓN DEL CONSUMO DE LOS TUT POR SUBSECTORES

SECTOR	EVOLUCIÓN	COMENTARIO
EMBALAJE		MERCADO MADURO CON POCO DESARROLLO
TRANSPORTE	 / =	CRECIMIENTO MODERADO, MUY LIGADO A LA AUTOMOCIÓN. PERSPECTIVAS DE UN MAYOR USO DE TEXTILES CON FINES MEDIOAMBIENTALES: RECICLAJE, MENOR PESO / CONSUMO, ETC.
APLICACIONES INDUSTRIALES		CRECIMIENTO EN LA APLICACIÓN EN LOS PROCESOS INDUSTRIALES, EN ESPECIAL EN LOS PAÍSES EMERGENTES.
CONSTRUCCIÓN		AUMENTO DE LA DEMANDA DE VIVIENDAS ECO-SOSTENIBLES. CON LA UTILIZACIÓN DE COMPONENTES QUE SUSTITUYEN A LOS MATERIALES TRADICIONALES / DINAMISMO DE LAS CONSTRUCCIONES TEMPORALES.
GEOTEXTILES		FUERTE CRECIMIENTO EN OBRAS PÚBLICAS, AUNQUE PARTIENDO DE UNA BASE TODAVÍA MUY REDUCIDA / VOLUMEN ELEVADO AUNQUE A PRECIOS UNITARIOS MUY BAJOS.
MEDICINA SALUD	 / =	LOS GRANDES PRODUCTOS DEL SECTOR ESTÁN EN UNA FASE DE MADUREZ / CRECIMIENTO POR

		MAYOR NÚMERO DE USUARIOS: ENVEJECIMIENTO DE LA POBLACIÓN, MAYORES CUIDADOS, ETC. / CRECIMIENTO MUY IMPORTANTE EN NICHOS ESPECIALIZADOS.
AGRICULTURA	=	MERCADO ESTANCADO CON PRODUCTO DE BAJO VALOR AÑADIDO / CRECIMIENTO POR SUSTITUCIÓN (PLÁSTICOS) Y EN MERCADOS EMERGENTES.
VESTUARIO	=	APLICACIONES MUY LIMITADAS EN ESTE CAMPO.
SPORT / OCIO	=	CRECIMIENTO MODESTO CON APLICACIONES ESTABLES EN VOLUMEN / PRECIOS POR ENCIMA DE LA MEDIA.
PROTECCIÓN INDUSTRIAL	/ =	MERCADO ESTABLE EN LOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS. OPORTUNIDADES EN LOS PAÍSES EMERGENTES.
MEDIO AMBIENTE		PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO POR ENCIMA DE LA MEDIA EN RAZÓN DE LA MAYOR INVERSIÓN MEDIOAMBIENTAL.
DECORACIÓN HOGAR		DEMANDA FINAL ESTABLE POR LA COMPETENCIA DE OTROS MATERIALES DE DECORACIÓN. SUSTITUCIÓN DE LOS TEJIDOS POR NO – TEJIDOS.

ANÁLISIS DEL SECTOR DE LOS TUT

- A NIVEL ESPAÑOL, EL MERCADO DE TUT NO MUESTRA UN CRECIMIENTO POR ENCIMA DEL DE VESTUARIO O DE LOS TEXTILES PARA EL HOGAR EN LOS ÚLTIMOS DIEZ AÑOS.

EVOLUCIÓN DEL TEXTIL / CONFECCIÓN

1997 / 2007

SECTOR	CNAES	PRODUCCIÓN % ANUAL	CONSUMO % ANUAL
HILADOS Y TEJIDOS	171-172-173-176	-4,8	-5,0
TEXTILES USO TÉCNICO	175	3,4	3,4
TEXTILES DE HOGAR	174	4,3	7,0
TOTAL TEXTIL		-0,7	0,2
VESTUARIO	177-181-182	1,9	4,6
TOTAL GENERAL		0,6	2,6

Fuente: Elaboración propia con datos Encuesta Industrial de Empresas. Datos a precios corrientes.

ANÁLISIS DEL SECTOR DE LOS TUT

- POR SU PARTE, LA PENETRACIÓN DE LAS IMPORTACIONES ES MUCHO MENOR QUE EN VESTUARIO O EN TEXTILES PARA EL HOGAR.
- AUNQUE SU BALANZA COMERCIAL ES NEGATIVA HA MEJORADO RELATIVAMENTE ENTRE 1997 Y 2007, SIENDO LOS PAÍSES EUROPEOS NUESTROS PRINCIPALES PROVEEDORES Y A LA VEZ CLIENTES.

EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL

1997 / 2007

SECTOR	CNAES	BALANZA COMERCIAL M. €	
		1997	2007
HILADOS	171	-38,5	-80,5
TEJIDOS	172-176	+162,6	+200,9
TEXTILES USO TÉCNICO	175	-143,3	-162,1
TEXTILES DE HOGAR	174	-27,8	-511,3
VESTUARIO	173-181-182	-1.317,0	-4.915,6

Fuente: Elaboración propia con datos del Dpto. de Aduanas.

ANÁLISIS DEL SECTOR DE LOS TUT

- LAS CAUSAS DE ESTE MENOR DESARROLLO DE LOS TUT EN ESPAÑA PUEDE DEBERSE A UNA SERIE DE FACTORES, QUE PASAMOS A ENSEÑAR:

- LA MAYORÍA DE EMPRESAS ESPAÑOLAS DE TUT TIENEN TAMBIÉN UNA PARTE DE SU ACTIVIDAD EN LOS SUBSECTORES CLÁSICOS, COMO EL VESTUARIO O EL HOGAR, DERIVADO DE SU ORIGEN Y POSTERIOR RECONVERSIÓN HACIA LOS TEXTILES TÉCNICOS.

- LA INDUSTRIA ESPAÑOLA TIENE UNA BAJA PRESENCIA INTERNACIONAL, COMO CONSECUENCIA DE UN NIVEL DE EXPORTACIONES POR DEBAJO DE LA MEDIA EUROPEA. EL 70 % DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS DE TUT EXPORTAN MENOS DE LA MITAD DE SU PRODUCCIÓN. ASÍ, LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA DE TUT ES EL 3,6 % DEL TOTAL DE LA UE EN 2008, OCUPANDO EL 6º PUESTO DENTRO DEL CONJUNTO DE PAÍSES, AUNQUE A MUCHA DISTANCIA DE ALEMANIA, LÍDER INDISCUTIBLE CON CASI UNA CUARTA PARTE DEL TOTAL EXPORTADO.

UE: EXPORTACIONES DE TUT¹

	EXPORTACIONES 2008 M. €	% s/UE – 27
ALEMANIA	4.567	22,2
BÉLGICA	2.975	14,5
ITALIA	2.479	12,1
HOLANDA	1.991	9,7
REINO UNIDO	1.252	6,1
ESPAÑA	733	3,6
OTROS PAÍSES	6.543	31,8
TOTAL UE	20.540	100

¹ Capítulos 56 a 59.

Fuente: Elaboración propia con datos www.comercio.es

- LA DIMENSIÓN REDUCIDA DE LAS EMPRESAS Y SUS POSIBILIDADES FINANCIERAS SON UNA LIMITACIÓN A LA HORA DE HACER FRENTE A LAS INVERSIONES NECESARIAS PARA DAR RESPUESTA A LAS DEMANDAS DEL MERCADO.
- EL DÉFICIT DE INVERSORES EN INNOVACIÓN Y LAS REDUCIDAS SINERGIAS CREADAS CON EL ENTORNO (UNIVERSIDADES, CENTROS TECNOLÓGICOS, ORGANISMOS DE APOYO, ETC.) LASTRAN EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS.
- LA ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS SE CENTRA EN LOS SEGMENTOS MÁS TRADICIONALES DENTRO DE LOS TUT, CON LO QUE SUS POSIBILIDADES DE DESARROLLO SON MÁS LIMITADAS SI NO SE REALIZA UN ESFUERZO IMPORTANTE EN INNOVACIÓN.