

Competitividad articulada y posición en las cadenas de producción internacional: Evidencias del crecimiento del sector textil español (2000-2017)

Miguel Ángel Casau Guirao¹

Fecha envío 5/12/2022 fecha aceptación 14/02/2023

Resumen. Los fenómenos de la fragmentación productiva internacional y las cadenas globales de valor implican la redefinición de la noción de competitividad desde un punto de vista articulado. Las ventajas competitivas están determinadas por la posición ocupada en relación con la estructura interindustrial y la articulación geográfica específica. En este trabajo se analiza el crecimiento del sector textil desagregándolo en dos subsectores que se sitúan de forma distinta en el conjunto de la industria, la fabricación de tejido y la confección. Los resultados muestran que su diferente comportamiento deriva de la distinta posición ocupada en la cadena y que el marco institucional específico ha condicionado sus desempeños comerciales.

Palabras clave: competitividad; cadenas globales de producción; textil; confección; articulación productiva

[en] Articulated competitiveness and position in international production chains: Evidence of the growth of the Spanish textile sector (2000-2017)

Abstract. The phenomena of international productive fragmentation and global value chains imply the redefinition of the notion of competitiveness from an articulated point of view. Competitive advantages are determined by the position occupied in relation to the inter-industrial structure and the specific geographical articulation. This paper analyses the growth of the textile sector, disaggregating it into two subsectors that are positioned differently in the industry as a whole: fabric manufacturing and clothing. The results show that their different behaviour derives from the different position occupied in the chain and that the specific institutional framework has conditioned their business performance.

Keywords: competitiveness; global production chains; textile; clothing; productive articulation

Sumario. 1. Introducción. 2. Fragmentación productiva y competitividad. 3. Consideraciones sobre el sector textil. 4. Estructura de gobernanza del sector textil. 5. Caracterización productiva y comercial del sector textil. 5.1. Comportamiento general del textil y sus subsectores. 5.2. Articulación interna del sector textil. 5.3. Articulación geográfica exterior. 6. Discusión y conclusiones. 7. Referencias bibliográficas. 8. Anexo.

Cómo citar: Casau Guirao, M. A. (2023). Competitividad articulada y posición en las cadenas de producción internacional: Evidencias del crecimiento del sector textil español (2000-2017), en *Papeles de Europa* 36(2023), e85014

JEL: O14, L16, L67, O33

1. Introducción

La industria del sector textil se ha convertido en uno de los sectores protagonistas de la internacionalización de la economía española (Tamames y Rueda, 2022). Tras la crisis económica de 2007, presentó uno de los mejores comportamientos en la cuota exportadora y una corrección considerable de su saldo presupuestario.²

Dicha crisis generó una retórica muy particular sobre las políticas macroeconómicas que debían aplicar los países. La imposibilidad de una devaluación externa, y la falta de una política fiscal común, determinó que los ajustes se realizaran a través de la devaluación interna. En este sentido, las recomendaciones sobre políticas de ajuste se centraron en la contención de los salarios (European Commission, 2010). El objetivo de esas políticas era resolver los desequilibrios en la cuenta corriente, por lo que el impacto sobre la dimensión productivo-comercial podía tomar forma de distintas maneras.

¹ Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo, UAM.

E-mail: miguel.casau@uam.es

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-7310-4415>

² Véanse tabla A1 y gráfico A1 en el anexo.

El buen comportamiento del sector textil tras la crisis podría suponer que las políticas de devaluación interna han supuesto un incremento de la competitividad del sector. Sin embargo, en un contexto de fragmentación productiva internacional resulta pertinente desagregar el análisis en los dos subsectores que lo componen, el tejido textil y la confección, y la posición que ocupan cada uno en la cadena de valor textil

Estos subsectores, presentaron un comportamiento tanto en términos de peso sectorial como de evolución del saldo comercial muy distintos. Mientras que ha aumentado la presencia en términos de valor añadido bruto (VAB) del tejido, la confección ha ido desapareciendo. Y en términos comerciales, el saldo de la confección ha sido negativo, frente al de tejido que ha sido positivo. Por consiguiente, es relevante la redefinición del concepto de competitividad al entender las modalidades de inserción productiva de manera articulada.

A partir del estudio de caso del sector textil español, en este trabajo se plantean dos objetivos. Por un lado, cuestionar la noción de competitividad basada en costes sobre la que se han justificado las políticas de ajuste proponiendo un análisis desde una perspectiva de cadenas. Y, por otro lado, analizar las consecuencias de las distintas posiciones en las estructuras productivo-comerciales en un contexto de articulación y dispersión geográfica de la producción examinando de manera diferenciada los subsectores del tejido y la confección.

Para ello, llevamos un análisis en tres partes. En primer lugar, realizamos a través de datos cualitativos el estudio de la gobernanza y los determinantes de la competitividad donde investigamos las relaciones de poder que condicionan la posición de los distintos subsectores. La información es tratada a través de la revisión de literatura sobre el sector y de varias entrevistas en profundidad a varios directivos de empresas del sector textil y a miembros de la Secretaría de Comisiones Obreras de Industria realizadas en junio de 2019. Las entrevistas se han realizado sobre una base de preguntas con respuesta abierta que fue grabada, transcrita y objeto de un exhaustivo análisis. En segundo lugar, para medir el comportamiento general del sector textil, así como de los subsectores que lo componen, y de su interrelación intersectorial, hacemos uso de las tablas ICIO de la base de datos de la OCDE. Sin embargo, no existe una desagregación del sector textil en los subsectores que lo conforman (tejido, confección y calzado), por lo que aplicamos la metodología de desagregación de dichos subsectores expuesta en Lindner et al (2013). Posteriormente, aplicando a esta desagregación el enfoque de subsistemas que transforma la unidad de análisis industria a una de sectores verticalmente integrados que incluyen el conjunto de inputs directos e indirectos necesarios para satisfacer la demanda final (Pasinetti, 1973). Con esta unidad de análisis medimos los inputs que proveen al sector textil y los que provee dicho sector a otros sectores. Por último, a través de datos de la UNCTAD, realizamos un análisis de los saldos y la cuota exportadora considerando la articulación geográfica concreta de cada subsector. Diferenciamos entre las tres principales áreas comerciales vinculadas al marco institucional específico, la asiática, la mediterránea y la europea.

El período de análisis será de 2000 a 2017 puesto que nos permite identificar dos etapas distintas, la etapa precrisis y la postcrisis. En ese período se ha producido el proceso de articulación e inserción de España en las cadenas del textil y nos permite analizar los cambios de las tendencias de las distintas variables.³

Las hipótesis que planteamos en este trabajo son las siguientes:

- *Hipótesis I.* El desigual desempeño comercial de cada subsector (tejido y confección) tras la crisis económica se debe a la diferente participación en las distintas cadenas, global y regional, en las que se articula el textil y su posición en las mismas.

El subsector del tejido, al fabricar bienes intermedios, no solo dependerá del comportamiento de la confección, sino también del de otros sectores a los que provee y, por tanto, a la articulación intersectorial específica. Por otro lado, la confección, que produce bienes finales, dependerá en buena medida del comportamiento del consumo, tanto doméstico como externo.

- *Hipótesis II.* Las diferencias en el desempeño comercial están también relacionadas con el marco institucional concreto, derivados del acuerdo PANEUROMED y del Acuerdo para Textiles y Vestidos (ATV).

Este marco condiciona los resultados comerciales y acelera el proceso de deslocalización productiva respecto a una dimensión geográfica concreta. El acuerdo PANEUROMED ha fortalecido la cadena regional euro-mediterránea mientras que el ATV la de carácter global con los países asiáticos.

2. Fragmentación productiva y competitividad

El impacto de la crisis desembocó en un debate acerca de la manera en que las economías debían solucionar los problemas de desequilibrios de las balanzas de pagos, poniendo el foco en los países con déficit de cuenta corriente, especialmente en las economías del sur de Europa.

³ Ante la ausencia de datos para la totalidad del período en algunas variables, se escogerán, respectivamente, las fechas más antiguas y actuales disponibles.

Las posturas más ortodoxas se basaban en que dichos desequilibrios venían explicados por el aumento de los costes laborales derivados de la dinámica salarial, que limitó la competitividad de las economías del sur de Europa. Se atribuía entonces la pérdida de competitividad al aumento de los costes laborales, de ahí que se utilizara como medida de ajuste la reducción de los Costes Laborales Unitarios (CLU) (Álvarez et al, 2013).

Por ello, en los países más deficitarios como España, se impusieron políticas de austeridad y transformaciones estructurales dirigidas a la eliminación de las “rigideces institucionales” de los mercados de trabajo y la flexibilización y reducción de los CLUs para llevar a cabo una devaluación interna (Piton y Bara, 2012). Aplicando esta devaluación, siendo el salario la variable fundamental de ajuste, se reestablecería la competitividad, se corregirían los desequilibrios externos y se sentarían las bases para la recuperación económica a través de un crecimiento guiado por las exportaciones (Álvarez et al, 2013).

La visión de la competitividad de esta argumentación se fundamenta en una concepción muy determinada por el coste de producción, concretándose el precio como el foco principal de atención. Esta competitividad-precio no significa que haya otros elementos a considerar, sino que todos los factores que pueden condicionar la competitividad acaban reflejándose en los costes y en los precios (Chudnovsky y Porta, 1990).

El resultado de este tipo de competitividad se determina en variables como la cuota de mercado, el saldo comercial o la tasa de penetración y, por tanto, a través del comportamiento exportador. Pero, de acuerdo con autores como Bianco (2007), al tomar como unidad de análisis la industria, estos factores son insuficientes para determinar el comportamiento del sector en términos de especialización intraindustrial puesto que pueden ser distorsionadores de lo que está sucediendo en el comercio.

Los cambios ocurridos en la dimensión productiva desde los años 70 del pasado siglo, que generaron una expansión de los flujos comerciales intra-sectoriales, suponen que la competitividad-precio no pueda ser la variable determinante para medir el comportamiento de las estructuras productivo-comerciales de una economía (Rísquez, 2022).

El cambio en el comercio se produce debido a que los procesos de fragmentación productiva se articulan en cadenas o redes de producción de carácter global asociadas a una Nueva División Internacional del Trabajo y, por tanto, a unas posibilidades distintas de inserción externa de las economías nacionales (Bair et al., 2013).

Los procesos productivos se disgregan a nivel vertical y se dispersan en términos geográficos, principalmente, mediante las modalidades de deslocalización y subcontratación. De esta forma, un conjunto de empresas se integra a lo largo de esas cadenas conformando un proceso productivo en el que existen jerarquías y donde las empresas transnacionales cobran un papel predominante dominando al resto de actores. Las posiciones más altas de la cadena están asociadas a la especialización en actividades de mayor valor añadido y a relaciones comerciales en las que hay gran capacidad de negociación, por lo que hay una mayor capacidad de controlar el proceso productivo y de decidir y presionar sobre el resto de los actores que conforman la cadena. Por tanto, el segmento productivo que se ocupe en la cadena condiciona la forma en la que se traducirían las ventajas competitivas y cuáles serían sus determinantes y sus consecuencias.

Que los espacios estén jerarquizados implica que existan asimetrías en las relaciones de poder y debemos tenerlas en cuenta para analizar la competitividad a nivel sector. Por esa razón nos resulta muy apropiada la literatura de cadenas puesto que uno de los ejes en los que ha girado su estudio es el de la gobernanza. Ésta se refiere al control de los procesos de producción a través de la capacidad de dominar la cadena decidiendo quién, cómo y qué producen, y articulando la cadena a su propio beneficio (Gereffi et al., 2005; Sturgeon, 2008). Los actores principales son las empresas líderes por lo que la noción de poder considerada sería una relación de arriba abajo.⁴ El enfoque que desarrolla la concepción de gobernanza es el de Cadenas Globales de Mercancías (CGM) que estudia cómo se organiza la industria a nivel mundial, identificando cuáles son los actores y cartografiando las distintas relaciones que hay entre ellos. En definitiva, se centra en las cuestiones de cómo se crea y distribuye el valor a lo largo de la cadena (Bair, 2005). Lo que otorga poder en las cadenas, no es solo la especialización productiva sino también (y vinculado a esa especialización) las barreras de entrada que dificultan que entren otras empresas a esas actividades, actuando en posiciones de monopolio.

Estos autores distinguen dos tipos de gobernanza en las cadenas, las guiadas por el productor (*producer-driven*), en el caso de que las empresas productoras jueguen el papel clave en la gobernanza de la cadena, y las guiadas por el comprador (*buyer-driven*) si son las firmas comercializadoras las que ocupan el lugar central en organizar las redes de producción (Sturgeon, 2008). Las guiadas por el productor suelen estar vinculadas a sectores intensivos en capital con un fuerte contenido tecnológico y con niveles de producción a gran escala. En las guiadas por el comprador predominan las industrias intensivas en mano de obra, donde la producción se subcontrata y las empresas líderes concentran actividades de mayor valor añadido como el marketing o el diseño (Gereffi, 1994).

Sin embargo, coincidiendo con los teóricos del enfoque de Redes Globales de Producción (RGP), entendemos que hay otros actores ajenos a las empresas, así como estructuras regulatorias, que tienen su relevancia en la

⁴ Para estos autores hay otra concepción del poder de abajo a arriba, el ascenso (*upgrading*), que vendría determinado por la capacidad de desarrollar actividades cada vez más complejas tecnológicamente, que presentan un mayor valor añadido, traducándose en un incremento de beneficios (Bair, 2005).

estructuración de la producción internacional y, por tanto, condicionan las relaciones de poder. Se amplía entonces la noción de poder. Por un lado, el poder corporativo, que es el ya tratado en los enfoques de cadenas anteriores. También encontramos el poder institucional, al entender que las instituciones ejercen un rol en las relaciones de los actores que conforman la cadena y el territorio en donde se ubica. Por último, el poder colectivo, que se refiere al ejercido por otros agentes sociales como los sindicatos o las ONGs, que pueden condicionar las decisiones relacionadas con el proceso productivo (Henderson et al, 2002; Coe et al, 2008).

El análisis sobre las relaciones de poder de los enfoques de CGM nos resulta muy útil puesto que permite prestar atención a la cuestión del control, es decir, las relaciones de poder van más allá que las relaciones de propiedad, existiendo un control no accionario, a través del cual se genera, captura y distribuye el valor a lo largo de las cadenas. Pero necesitamos completar esta noción de poder con la de RGP puesto que, siguiendo a Bair (2005) este enfoque, complementariamente, incluye a los actores no empresariales que también determinan parte del comportamiento de las firmas a lo largo de la cadena.

El análisis de cadenas, entonces, nos permite estudiar y entender cómo se articulan los procesos productivos que se encuentran geográficamente fragmentados y cómo son las relaciones de poder que hay en ellos. Esto es fundamental para poder realizar un análisis sobre lo que ha ocurrido con la competitividad en tanto que “el entendimiento de la inserción externa desde la articulación específica anula los análisis individualizados de competitividad, obligando a su entendimiento desde la función concreta y articulación geográfica específica, afectando tanto al diagnóstico de la crisis en la UE como a las medidas propuestas.” (Gracia, 2017, p. 307).

Por consiguiente, para analizar la competitividad en el sector textil español más allá de la relación coste-precio agregados a nivel nacional o sectorial (Chudnovsky y Porta, 1990), debemos poner el foco en la posición concreta que ocupa una industria en la red de producción que, en relación con la gobernanza, condiciona la capacidad de control. Ésta viene determinada por el patrón de especialización productivo y geográfico de ese sector en la cadena.

Por ello, es necesario ampliar la noción de competitividad-precio, en primer lugar, a una de tipo estructural. El enfoque estructural de la competitividad tiene en cuenta, además del coste, los cambios organizacionales o los técnicos. Se extiende el concepto de competitividad al asumir que hay elementos estructurales que condicionan las ventajas competitivas como la diferenciación del producto, la calidad, la modalidad de inserción o la calidad de las relaciones entre proveedores o clientes, que pueden traducirse, o no, en el precio. Además, también influyen la estructura productiva nacional, el nivel de demanda, las políticas macroeconómicas y el entramado institucional (Rísquez, 2016; Bianco, 2007). Así, la competitividad de una industria se determinará en función del segmento productivo en el que esté especializada (tanto en términos intraindustriales como interindustriales) dentro de una estructura productiva particular. Por ejemplo, en el caso de una empresa líder de un sector, la diferenciación del producto es fundamental para obtener ventajas competitivas, mientras que para un segmento productivo que le abasteciera, entonces podrían entrar en juego factores como el coste.

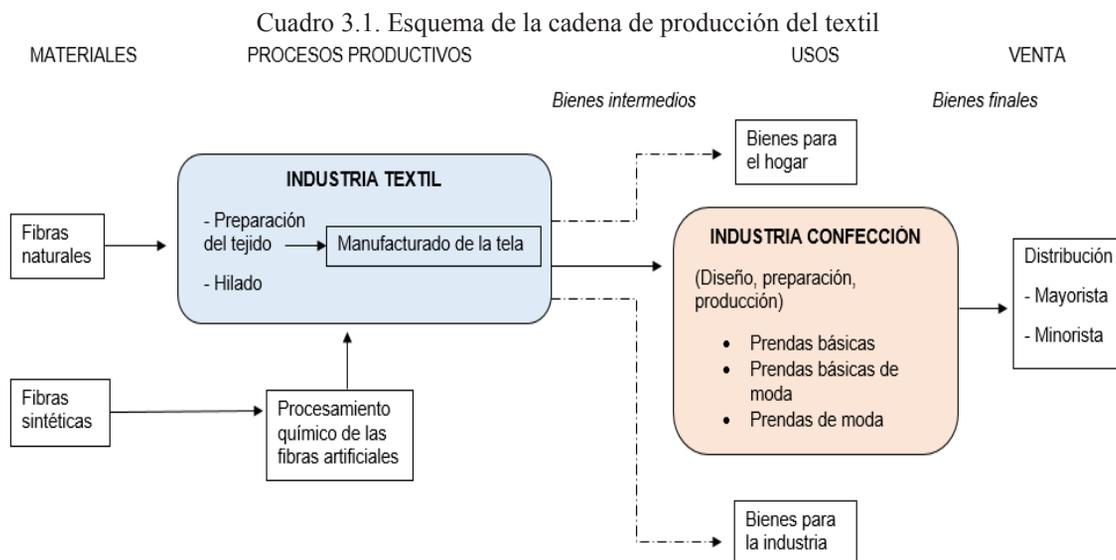
En segundo lugar, debemos considerar, además del patrón productivo, el geográfico, puesto que la industria está integrada en una cadena o red internacional de producción. De ahí que hablemos de competitividad encadenada o articulada. La competitividad articulada sería la competitividad asociada al segmento productivo insertado en la cadena, teniendo en cuenta las distintas relaciones comerciales. Al ser articulada, se debe atender el destino o el origen específico del comercio y, por ello, diferenciar la competitividad según el patrón comercial respecto a distintos mercados.

En definitiva, aludiendo al debate sobre la incorporamos el concepto de competitividad estructural (Fajnzylber, 1988) a una perspectiva de articulación productiva (Bair, 2005). Tomamos como unidad de análisis el sector, pero incluyendo, por un lado, el tipo de inserción externa al incorporar las relaciones comerciales, el marco institucional y el tipo de demanda como determinantes de las ventajas competitivas. Y, por otro lado, la dimensión interna (doméstica), referida a la articulación concreta del sector con los actores que forman parte en el territorio como los consumidores, los trabajadores u otras industrias, que pueden condicionar su competitividad.

3. Consideraciones sobre el sector textil

El sector textil es uno de los sectores más estudiados en la literatura de cadenas puesto que es una industria altamente fragmentada e impulsada por empresas transnacionales de los países industrializados. El sector textil suele ser considerado como una industria manufacturera intensiva en mano de obra y de baja intensidad tecnológica (Dicken, 2015). Sin embargo, eso no es del todo cierto puesto que está formada por dos subsectores distintos, el textil o tejido y la confección.⁵

⁵ Aunque pueda resultar confuso que se hable del sector textil como la totalidad del sector cuando representa sólo una parte, para aclarar, emplearemos el concepto textil para hablar del sector en general y concretaremos, en caso necesario, si nos referimos al subsector del tejido o de la confección.



Fuente: Elaboración propia a partir de Mirandona et al, 2007

El sector del tejido textil es un sector intensivo en capital cuya producción es la manufactura de la tela. Esto quiere decir que provee de inputs intermedios al sector de la confección, pero también a otros sectores como la de muebles y hogar u otras industrias (como la automotriz), de manera que este subsector se integra parcialmente en la estructura de otros sectores ajenos al textil (Mirandona et al, 2007; Agulló, 2011).

Mientras que el sector de la confección es intensivo en mano de obra y se encuentra muy poco mecanizado, siendo el coste del factor trabajo de gran relevancia. Este subsector transforma los outputs del sector textil en bienes finales dirigidos al consumidor final. Estos bienes se clasifican, según Abernathy et al. (1999), en el “triángulo de moda” compuesto por prendas básicas, básicas de moda y de moda. Las prendas básicas son aquellas que se mantienen en una colección durante varias temporadas como las camisas básicas. Las prendas básicas de moda presentan ciertas variaciones con elementos de moda y presentan cambios en las líneas más rápidos. Por último, los productos de moda serían los de mayor valor añadido, compuestos por las prendas de más alta gama como los trajes italianos o los vestidos franceses. Estos productos son vendidos a través de las distribuidoras, mayoristas o minoristas, que se encargan de hacerlos llegar al cliente (Dicken, 2015; Puig y Marques, 2011).

En el caso del sector textil europeo y español, tras los cambios acontecidos en los modelos de organización productiva y los procesos de integración regional, los grandes minoristas han dominado estas cadenas, en muchos casos conservando parte de la propiedad de los canales de distribución. Pero, siguiendo a Dunford (2004), es necesario realizar una diferenciación en la articulación del sector ya que existen distintos planos, al articularse en dos tipos de redes o cadenas de producción.

Por un lado, la producción de prendas que no son de *pronto moda*, como las básicas, el factor más importante es el costo de fabricación. En este caso, el desplazamiento o la deslocalización de la producción se producen en los países con menores costes salariales, que en la mayor parte de los casos se encuentran en el continente asiático,⁶ por tanto, esa articulación de la red de producción tiene un carácter más global. Esta red de producción se configura con el fin del Acuerdo Multi-Fibras (MFA) que establecía unas cuotas determinadas que protegiesen los sectores de las economías centrales, a través de la política comercial del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV). Se firma en el año 1995 y concluye en el año 2005 con la libre integración de todos los productos textiles y de confección a nivel mundial al eliminar todas las restricciones de las importaciones de productos textiles por parte de los países desarrollados (Alam et al, 2019).

Por otro lado, la red de carácter regional, basada en el modelo del *fast fashion*, que requiere de una proximidad que facilite los flujos comerciales rápidos, articulando una red productiva más cercana. Esta se plantea a partir de los acuerdos comerciales firmados en el año 1995 denominado Pacto de Barcelona, se adhieren un conjunto de países colindantes al mar Mediterráneo como Turquía, Egipto, Túnez o Marruecos, junto a las economías centrales europeas productoras de textil (Italia, Francia, Alemania, Reino Unido o España) en el llamado PANEUROMED. Configuran así una zona de libre comercio, que culminaría en el año 2010, creando las condiciones favorables para la subcontratación y la deslocalización. A pesar de que exista un coste de trabajo algo más elevado respecto a otras posibilidades de deslocalización, a través de las cadenas regionales y la proximidad geográfica, se ve compensado por los ahorros en el coste de los inventarios, la mayor brevedad en los plazos y en la obsolescencia del producto (Ferdows et al, 2004).

⁶ Sin embargo, estos países están desplazándose hacia fases de producción de segmentos de prendas básicas de moda (Dicken, 2015).

4. Estructura de gobernanza del sector textil

Las relaciones entre las distintas empresas del sector textil presentan una gran jerarquización. Para el enfoque de CGM, el sector presenta una estructura de gobernanza dirigida por el comprador, donde la empresa comercializadora dirige el conjunto de la cadena. Esa empresa, asociada a una gran marca, establece las redes de producción, frecuentemente dirigidas hacia países con menor coste de la fuerza de trabajo.⁷ La producción suele llevarse a cabo por una red de contratistas a través de las especificaciones concretas que aportan las grandes comercializadoras (Gereffi, 1994). Estas relaciones de poder se establecen sin necesidad de que hubiera relaciones de propiedad entre las comercializadoras y las productoras, sino a través de un control comercial de lo que se producía (por eso a veces se les denomina *fabricantes sin fábrica*). Además de las comercializadoras, hay dos actores más característicos de este tipo de cadenas: los grandes minoristas y las grandes productoras de marcas de moda (Gereffi, 1999). En este tipo de cadenas las relaciones de dominio no derivan tanto de la innovación tecnológica del producto (como en las dirigidas por el productor) sino que se sustenta en otros factores como el diseño, el mercadeo o la logística.

En España, las empresas líderes de las cadenas de producción textil son los grandes minoristas como Inditex o Mango. La mejora del posicionamiento de estas empresas a lo largo de la cadena viene determinada por innovaciones como la distribución de ciclo corto, y el control sobre las redes de distribución y en concreto de los mejores puntos de venta (Golf-Laville y Ortega-Colomer, 2012). Estas empresas deslocalizan parte de su producción, sobre todo de prendas básicas, a otros países en los que haya una ventaja competitiva vía costes a economías asiáticas como India, Bangladesh o China, dominando este tipo de cadena global de producción. Y, en lo vinculado a la producción de la pronto moda, como la proximidad es un determinante fundamental de ventaja competitiva, se situaban las plantas en países de la periferia mediterránea para garantizar ese cortoplacismo y esa velocidad que requería la cadena regional de la zona euro-mediterránea (Begg, 2015).

El proceso de deslocalización, acelerado en 2005 con la firma del ATV, se vio facilitado por el hecho de que las redes de cooperativas y pymes ubicadas en territorio nacional, y que proveían a las grandes transnacionales, estaban subcontratadas. Por ello, se realizó con relativa sencillez el paso de la subcontratación de éstas a la subcontratación de empresas nacionales proveedoras de otros países con menor coste de producción (Dicken, 2015).⁸

En la estructura empresarial del sector, en su dimensión local, cobran importancia los distritos industriales que suelen actuar como proveedores, mayoritariamente del subsector del tejido (y en menor medida de la confección), a través de la fabricación y comercialización de tejido en un entorno territorial muy concentrado. Como producen bienes intermedios, no solo proveen a los minoristas de moda, también a otras industrias como la de muebles o el automotriz. Sin embargo, desde 2003 estos distritos están perdiendo peso por la fuerte competencia entre proveedores nacionales y extranjeros. Las empresas que sobreviven cambian de estrategia especializándose en bienes de mayor valor añadido, como los textiles técnicos, destinados a otras industrias como el automotriz o la construcción, para poder continuar abasteciendo al mercado doméstico. Aunque estos distritos hayan conseguido ser actores importantes en la producción nacional integrada en cadenas, también ha habido una relocalización hacia las economías del norte de África (Morales, 2008).

En relación con la distribución, ha pasado de estar compuesta por pymes independientes que compraban a los fabricantes de marcas y vendían al consumidor, a estar muy controlado por un número pequeño de grandes actores que, en muchos casos son propietarios de las tiendas, y que además suelen ser líderes de las grandes cadenas distribuidoras (Dunford, 2004). La aseguración de venta del producto supone un incremento en la posición de poder de estas compañías puesto que no tienen que negociar con empresas externas que vendan sus productos. De hecho, una de las causas por las que hay una subordinación de los distritos industriales es la falta de control sobre los canales de distribución, que se encuentran dirigidos por los grandes minoristas (Morales, 2008). Por ello, los entrevistados han destacado la gran importancia de la propiedad de los centros logísticos y de las tiendas propias por parte de los grandes minoristas. Los centros logísticos centralizan el proceso de colocación del producto y se retroalimenta del total de la información que le proporciona cada una de sus tiendas para el suministro adecuado. Sin embargo, esto hace que el comportamiento del consumidor condicione el comportamiento de estas compañías ya que las pautas de consumo inciden directamente en las decisiones de venta de las empresas.

A pesar de ejercer una dominación sobre los flujos comerciales y productivos por parte de las transnacionales españolas, hay elementos que siguen determinando cierta dependencia respecto de los países del centro de Europa que tienen que ver con otras fases vinculadas a la innovación, que se producen fuera, como la producción de fibras (sobre todo sintéticas), la industria química textil y el desarrollo de la maquinaria textil. En este caso, la mayor parte de la maquinaria con la que se llevan a cabo los procesos de producción del subsector del textil, intensivos en capital, se desarrollan en países como Alemania o Italia (Golf-Laville y Ortega-Colomer, 2012).

⁷ Esta estructura de gobernanza no solo es característica del sector textil, sino también de otros sectores como el agroalimentario o la electrónica.

⁸ En el caso de grandes empresas como Inditex, debido al gran volumen de producto que manejan y las necesidades de rápido suministro, en ocasiones se mantiene la propiedad de ciertas plantas que puedan garantizarlo, principalmente del subsector textil (Aguiló, 2011).

Desde las fuentes del sector se interpreta como la existencia de cierta dependencia, puesto que la estructura productiva de la economía española no es capaz de desarrollar la tecnología necesaria para el sector textil y tiene que importarla de otros países.

Por último, hay que tener en cuenta el poder no corporativo que se ejerce desde otros actores, el institucional y el colectivo. El poder institucional, como hemos visto en el apartado tercero, condiciona las relaciones productivo-comerciales a través de la política comercial concreta que toma forma en el ATV y el acuerdo de Barcelona. Esta política segmenta la cadena de producción en una global y otra regional condicionando la especialización productiva de los proveedores. Hay entonces una consideración de la articulación productiva regional como fuente de competitividad al permitirle afrontar la creciente ganancia de mercado de las economías asiáticas, estableciendo la proximidad geográfica como una ventaja competitiva fundamental.

El poder colectivo es ejercido principalmente por dos grupos de actores, los consumidores y los sindicatos. La creciente preocupación por parte del consumidor sobre las condiciones de trabajo de los productos que adquiere, especialmente en el sector textil, presiona a las empresas para que se esfuercen en llevar a cabo una asunción de códigos éticos como las políticas de Responsabilidad Social Corporativa (RSC). También los sindicatos comienzan a tomar parte, aún muy moderadamente, en comités o federaciones de carácter internacional que negocian las condiciones laborales o a través de Acuerdos Marco Globales, entre otros instrumentos (Gordo, 2016). Estos actores no solo condicionan el comportamiento de las empresas en materia laboral sino también la propia geografía específica de las relaciones de inversión y comercio.

5. Caracterización productiva y comercial del sector textil

En este apartado, realizamos un análisis de la caracterización productiva y comercial de los subsectores que conforman el sector textil haciendo uso de las tablas ICIO de la OCDE. Sin embargo, el nivel de desagregación de estas tablas no muestra lo que ocurre en cada subsector que conforma el textil (tejido, confección y calzado).

Para solventar esta limitación, hacemos uso de la metodología expuesta en Lindner et al (2013), que permite la descomposición de cualquier sector en los subsectores que lo conforman, siempre y cuando existan los datos de producción bruta. En este caso, la base de datos STAN de la OCDE nos ofrece esta información que es compatible con la de las ICIO.

En las tablas input-output, se consideran n sectores en la economía y cuya producción total (o producción bruta) en el sector i denotado por x_i y una demanda final f_i , y z representa los flujos interindustriales del sector i .

$$x_i = \sum_{j=1}^n z_{ij} + f_i$$

Donde la producción bruta de un sector j es x_j y cada la cantidad de bien i que consume el sector j se registra como z_{ij} .

Considerando el *coeficiente técnico* $a_{ij} = x_{ij}/x_j$, definido como el valor de las transacciones intermedias del sector i por unidad de producción del sector j (Miller y Blair, 2009), \mathbf{A} la matriz de coeficientes técnicos de dimensión $(N+1)$, e \mathbf{I} la matriz identidad, podemos exponer el modelo básico de Leontief:

$$x = (\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1} f$$

Para transformar la matriz original en otra en la que se incorpore la desagregación de un sector aplicamos la ponderación de producción bruta con el sector de interés (en este caso el textil), desagregado en los subsectores que lo componen. Dado w_k la ratio de peso de la producción bruta total del k -avo nuevo sector de la producción bruta total del sector desagregado, en este caso el textil

$$w_k = x_{N+k}^* / x_{N+1} \quad k = 1, \dots, N$$

Asumiendo que los nuevos sectores presentan coeficientes técnicos idénticos y proveen a otros sectores proporcionalmente igual que sus respectivos pesos en la producción, podemos calcular una nueva matriz de coeficientes técnicos \mathbf{A}^* con una dimensión de $(N+n) \times (N+n)$.

Como los sectores comunes de \mathbf{A}^* no han cambiado, los primeros n sectores de \mathbf{A} son idénticos:

$$a_{ij}^* = a_{ij} \quad i, j = 1, \dots, N$$

Los coeficientes técnicos de los nuevos sectores (tejido, confección y calzado) son iguales al coeficiente técnico del sector a desagregar (textil), asumiendo proporciones idénticas:

$$a_{i,N+k}^* = a_{i,N+1} \quad i = 1, \dots, N \quad k = 1, \dots, n$$

Y la proporción de provisión a otros sectores, asumiendo que es igual al peso de su producción bruta en el total del sector será:

$$a_{N+k,i}^* = w_k a_{N+1,i} \quad i = 1, \dots, N \quad k = 1, \dots, n$$

Los nuevos coeficientes técnicos de la intra matriz calculada será:

$$a_{N+k,N+k}^* = w_k a_{N+1,N+1} \quad k = 1, \dots, n$$

Una vez tenemos esto, calculamos tres matrices nuevas:

- La matriz de inputs desagregados que representa todos los inputs de los sectores comunes hacia los nuevos sectores.

$$z_{i,N+k}^* = w_{i,k} z_{i,N+1}$$

- La matriz de producción desagregada, que muestra el peso de la producción de los nuevos sectores en los sectores comunes.

$$z_{N+k,i}^* = w_{k,i} z_{N+1,i}$$

- La matriz de ventas intraindustriales desagregada, que traza la relocalización de las ventas intraindustriales en los nuevos sectores

$$z_{N+k,N+k}^* = w_k z_{N+1,N+1} w_k'$$

A partir de estas tres matrices, podemos reconstruir los datos de la tabla input-output original, incorporando los datos de interés de cada uno de los subsectores.⁹

5.1. Comportamiento general del textil y sus subsectores

En primer lugar, presentamos la evolución del valor añadido bruto (VAB) y comercio para mostrar el desarrollo del comportamiento del sector en términos generales en la tabla 1. Los datos, exceptuando el saldo comercial, están en valor relativo respecto a los datos nacionales agregados. Además, calculamos la orientación exportadora relativizando las exportaciones sobre el VAB (X/VAB).

Tabla 1. Peso del textil en VAB, mercado externo (% sobre el total) y saldo comercial del sector textil (millones euros)

	2000	2008	2012	2017
VAB	1,3%	0,9%	0,8%	0,9%
Exportaciones	3,5%	2,9%	2,6%	2,6%
Importaciones	3,2%	3,8%	3,7%	4,1%
Saldo	4,6	-6.608,2	-3.648,5	-4.681,4
X/VAB	83,9%	89,7%	101,4%	108,8%

Fuente: Tablas ICIO de la OCDE. Elaboración propia.

Los datos de VAB muestran una tendencia de caída en el peso relativo en todo el período. También cae el peso de las exportaciones hasta 9 puntos porcentuales. Sin embargo, las importaciones crecen a lo largo de todo el período, lo que indica que el sector presenta una tendencia a la deslocalización. Esta tendencia también se ve reflejada en la orientación exportadora (X/P) que crece en más de 20 puntos porcentuales.

Como consecuencia, el saldo comercial ha ido empeorando en la etapa pre-crisis por el mayor crecimiento de las importaciones sobre las exportaciones. Tras esto hay una corrección del saldo derivado de la desaceleración en el crecimiento de las importaciones (en relación con las exportaciones), hasta que, a partir de 2012, recuperan la senda de crecimiento y vuelven otra vez a hacer crecer el déficit.

Ya hemos visto que el sector textil está compuesto de dos subsectores que ocupan posiciones distintas en la cadena de valor textil. Por lo que es necesario desagregar las mismas variables en dichos subsectores. A

⁹ Para un mayor detalle en el desarrollo algebraico del cálculo véase Lindner et al (2013).

través del cálculo realizado con la metodología de Lindner et al (2013), la tabla 2 muestra los datos de VAB y comercio de ambos subsectores.

Tabla 2. Peso del tejido y la confección en VAB, mercado externo (% sobre el total) y saldo comercial del sector textil (millones euros).

	Subsector	2000	2008	2012	2017
VAB	Tejido	0,5%	0,3%	0,3%	0,4%
	Confección	0,5%	0,4%	0,3%	0,3%
Exportaciones	Tejido	1,3%	0,7%	0,7%	0,7%
	Confección	1,0%	1,4%	1,3%	1,3%
Importaciones	Tejido	0,3%	0,3%	0,2%	0,3%
	Confección	2,3%	2,7%	2,7%	3,1%
Saldo	Tejido	1.673,3	1.688,9	1.824,8	1.855,3
	Confección	-2.576,9	-7.513,4	-5.254,9	-6.569,1
X/VAB	Tejido	80,5%	66,4%	72,9%	66,2%
	Confección	57,0%	99,0%	126,6%	182,7%

Fuente: Tablas ICIO de la OCDE. Elaboración propia

Siguiendo los datos de VAB, antes de la crisis siguen tendencias similares en ambos sectores. Sin embargo, en el segundo subperiodo se produce un cambio estructural en la evolución de las variables. Mientras que el subsector de la confección pierde o apenas crece en términos de VAB, el tejido recupera y crece en los últimos años.

Sin embargo, en el comercio, ambos subsectores presentan comportamientos distintos. Si bien el tejido pierde peso en las exportaciones hasta 2008, luego mantiene su peso durante el resto del período. La confección, crece en términos de peso en las exportaciones, y luego mantiene en buena medida ese peso a lo largo del resto del período.

Dado que el peso de las importaciones del tejido se mantiene constante mientras que el de la confección crece en el conjunto del período, podemos ver cómo lo reflejado en la tabla 1 sobre la deslocalización de la industria textil, se produce fundamentalmente por la deslocalización del subsector de la confección.

De ahí que la orientación exportadora también crezca. No obstante, hay una diferencia importante entre ambos subsectores. Mientras que en la confección el crecimiento de las exportaciones sobre el VAB es cada año mayor, en el tejido a partir de los últimos años se mantiene e incluso decrece. Entonces, la mayor orientación exportadora del sector textil está determinada por el subsector de la confección que es el que más crece en exportaciones sobre producción. Mientras que el tejido parece recuperar los niveles de participación en la economía española.

La deslocalización se refleja en el saldo de las distintas partidas ya que al deslocalizarse en mayor medida la confección, su saldo es mucho más deficitario que el del tejido (que en este caso es positivo). En cambio, la corrección del saldo de la confección en 2012 viene determinada por la desaceleración en el crecimiento de las importaciones (siendo menor que el de las exportaciones), mientras que en el tejido hay un mayor crecimiento exportador y un saldo positivo en el conjunto del período.

5.2. Articulación interna del sector textil

La articulación interna se lleva a cabo a través del enfoque de subsistemas. La noción de subsistema, en términos de Sraffa (1960), o de *sector verticalmente integrado*, en términos de Pasinetti (1973), representa todas las actividades domésticas, directa e indirectamente, necesarias para satisfacer la demanda final de una mercancía o servicio particular.

Un subsistema, entonces, representa la producción bruta para proveer a la demanda final de una industria. Para su construcción analítica partimos de la ecuación del modelo básico de Leontief. Una vez tenemos esta ecuación, se pueden reformular las tablas input-output a través de un operador, que es independiente a los cambios en los precios relativos, y que puede descomponer los vectores de las industrias en sectores verticalmente integrados. Para ello, es necesario diagonalizar el vector columna de la demanda final y sobre esta base construimos:

$$\mathbf{B} = \hat{\mathbf{x}}^{-1} (\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1} \hat{\mathbf{f}}$$

$\begin{matrix} nxn & nxn & nxn & nxn \end{matrix}$

$$\mathbf{C} = \hat{h}\mathbf{B}$$

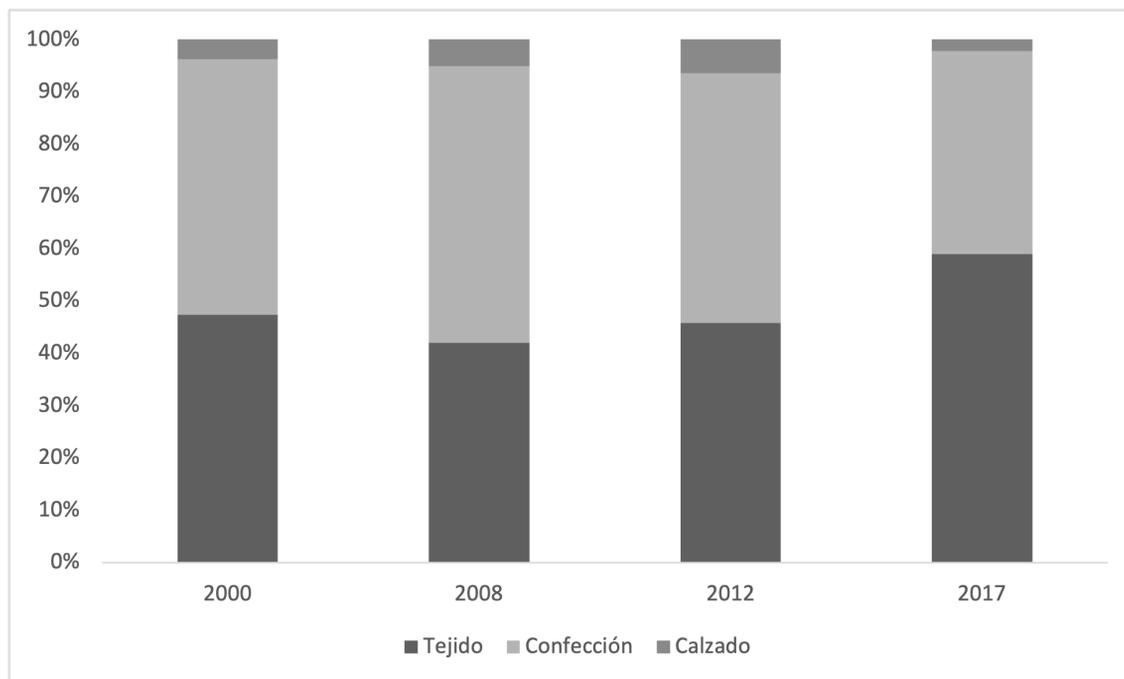
La ecuación (1) reclasifica cualquier variable en términos de subsistema, donde se representan todas las actividades productivas necesarias para satisfacer la demanda final de cada una de las mercancías finales. El operador \mathbf{B} es una matriz que representa las proporciones de cada industria para la producción de un bien final. Se calcula pre-multiplicando la inversa de Leontief, $(\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1}$ por la inversa del vector diagonalizado de producción bruta $\hat{\mathbf{x}}$ y posteriormente multiplicándola por el vector diagonalizado de demanda final \hat{f} . $\hat{\mathbf{x}}$ es el vector diagonalizado de producción bruta¹⁰. Y x_i representaría la producción total a precios corrientes de cada rama i . Por último, \hat{f} es el vector diagonalizado de demanda final, cuyos f_i representan la producción de la rama i dirigido al consumo final.

Sobre la base de \mathbf{B} , se deriva la matriz \mathbf{C} . Si premultiplicamos la matriz \mathbf{B} por el vector diagonalizado de valor añadido bruto de la producción h , transformamos el valor añadido bruto de cada una de las ramas en subsistemas. Cada fila de i de la matriz \mathbf{C} representa la cantidad de la rama i de valor añadido necesario directa e indirectamente para satisfacer la demanda final de cada subsistema j . Cada columna j representa la cantidad de valor añadido bruto de cada rama que es usada (o que tiene que ser producida), directa e indirectamente, por la demanda final del subsistema específico. Mientras que la suma de todas las filas de cada columna indicaría el valor añadido bruto estudiado en términos verticalmente integrados o de subsistema.

Una vez tenemos la matriz de valor añadido *verticalmente integrado* podemos medir tanto los inputs que proveen al subsistema textil como los inputs que provee el sector textil a otros subsistemas. Para ello, solamente es necesario coger el vector vertical del subsistema textil en términos desagregados, reflejando el peso del valor añadido de cada sector en el subsistema total textil. Y el vector horizontal del sector textil en conjunto de inputs del resto de subsistemas.

En el gráfico 1 podemos observar el peso de cada industria que conforma el sector textil (tejido, confección y calzado) en el valor añadido del subsistema textil total.

Gráfico 1. Peso de inputs de las industrias que conforman el sector textil en el total del subsistema textil (%)



Fuente: Tablas ICIO de la OCDE. Elaboración propia

Si analizamos el peso de los inputs domésticos que proveen al subsistema del sector textil, se aprecia una tendencia clara. En general, el peso de la industria de la confección cae mucho a costa de la industria del tejido. Además, el calzado apenas tiene peso.

En términos de fragmentación productiva internacional, nos permite ampliar la interpretación llevada a cabo en el apartado anterior en el que veíamos una tendencia de fuerte deslocalización del sector textil. Sin embargo, ahora podemos aclarar que esa deslocalización se ha producido en la industria de la confección, manteniendo en territorio doméstico la industria del tejido.

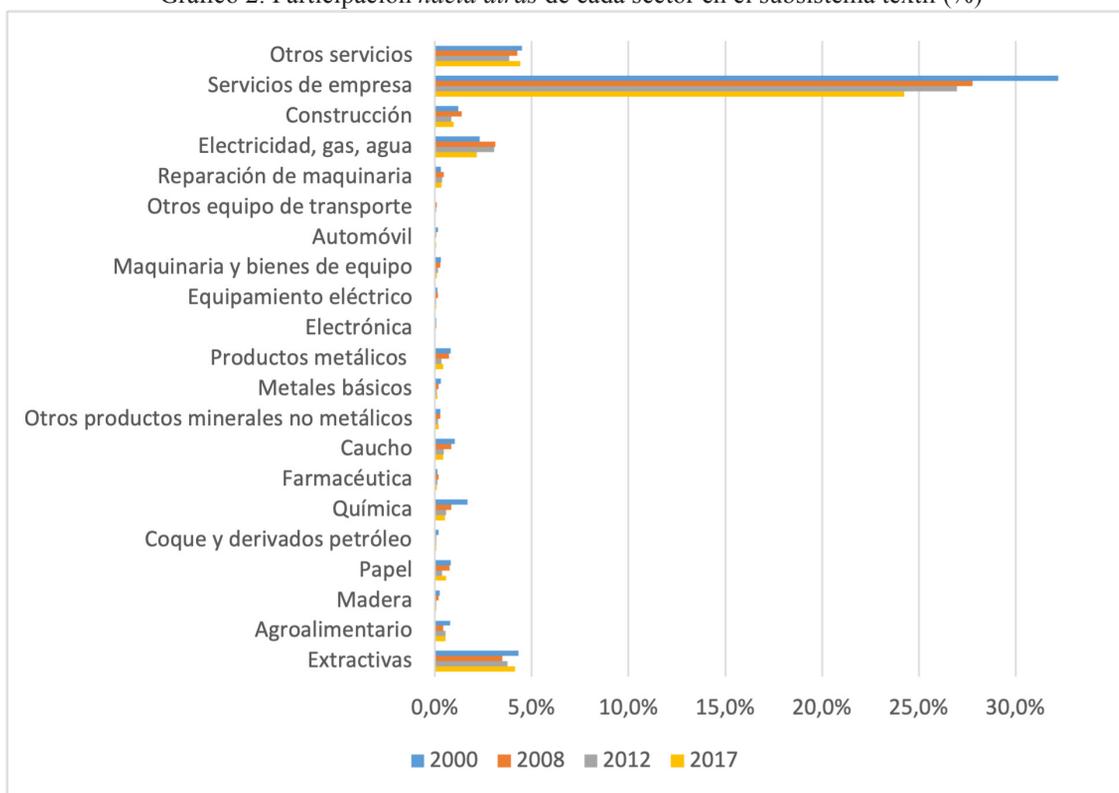
¹⁰ El $\hat{\mathbf{x}}$ significa que el vector correspondiente se transforma en una matriz diagonal.

Esto nos da un indicio de que las fuentes de competitividad de cada industria, con distintas intensidades factoriales, han modificado el peso en el tejido productivo doméstico de cada una de las industrias. La industria de la confección, más intensiva en mano de obra, ha llevado a las empresas transnacionales del sector a deslocalizar buena parte de la industria de la confección a países en los que la mano de obra es más barata. Mientras que la industria del tejido, más intensiva en capital, se ha mantenido en mayor medida en el territorio.

Es necesario llevar a cabo a continuación un análisis de la participación *hacia atrás* y la participación *hacia adelante* del sector textil. La participación *hacia atrás* se refiere a la parte de los inputs domésticos que proveen al sector textil, mientras que la participación *hacia adelante* mide el peso de los inputs del sector textil que proveen a otros sectores.

El gráfico 2 ilustra la participación *hacia atrás* de cada sector en el subsistema textil en términos relativos.

Gráfico 2. Participación *hacia atrás* de cada sector en el subsistema textil (%)

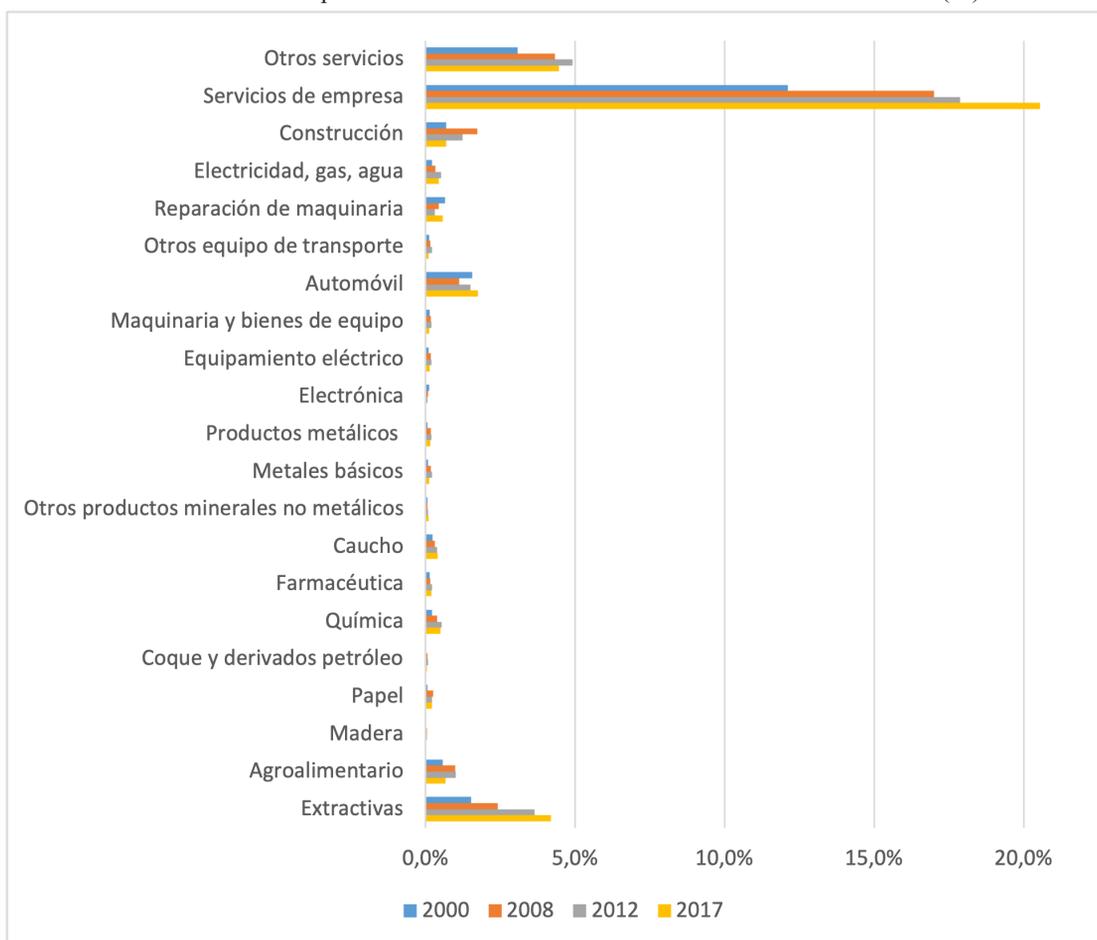


Fuente: Tablas ICIO de la OCDE. Elaboración propia

El gráfico 2 muestra en general porcentajes bajos de inputs de otros sectores, lo que significa que el principal proveedor del sector textil es el propio sector textil. Sin embargo, siguiendo la evolución de cada partida, es posible afirmar que los sectores de servicios son los principales proveedores del subsistema textil, mientras que los sectores manufactureros apenas tienen relevancia.

Además, en términos de tendencia, observamos cómo en el conjunto de sectores que proveen al subsistema textil se produce una fuerte caída, consecuencia del fuerte proceso de deslocalización que deriva en una desarticulación interna de los sectores proveedores domésticos, a favor de una articulación externa de inputs importados.

En tercer lugar, el gráfico 3 muestra la participación *hacia adelante* del sector textil en el conjunto de subsistemas del territorio, medido como porcentaje de inputs totales del sector textil. Es decir, que se muestra qué peso de los inputs del sector textil provee a otros sectores.

Gráfico 3. Participación *hacia adelante* del sector textil en cada subsistema (%)

Fuente: Tablas ICIO de la OCDE. Elaboración propia

La participación del sector textil nacional en el resto de los subsistemas es un proxy de la parte del subsector del tejido que provee al resto de sectores, y, por tanto, se especializa en la producción de inputs que no van dirigidos a la confección, que en general tienen un mayor contenido tecnológico y más valor añadido.

El gráfico 3 ilustra que la mayor parte de inputs textil se están dirigiendo a los sectores de servicios, principalmente a hostelería y turismo.¹¹ Aunque también es posible destacar los inputs a manufacturas como el sector del automóvil, el agroalimentario, el químico y los sectores extractivos.

Esto es un síntoma de que la competitividad-precio que condiciona a los proveedores de bienes intermedios sobre los que ejercen presión las grandes compañías de la confección, redirijan el textil a otras economías para la elaboración de sus prendas sobre las que hay una alta presión de precio. La consecuencia sobre el subsector de tejido español se traduce en una orientación hacia el abastecimiento de otros sectores en donde el precio es un factor de menor relevancia y la competitividad más de tipo estructural explica ese buen comportamiento en la producción y el empleo.

5.3. Articulación geográfica exterior

La articulación exterior del sector debe desagregarse en sus principales socios. Para ello, se han diferenciado las tres regiones que se pueden distinguir en los distintos tipos de cadenas, atendiendo a la posición de cada subsector con cada una de las regiones. En primer lugar, los proveedores del mercado asiático, principalmente de prendas básicas, representado fundamentalmente por China, India y Bangladesh. El mercado mediterráneo sobre la que se articula la cadena regional de producción, donde destacan las prendas básicas de moda, formado por Turquía, Marruecos y Portugal. Y finalmente, como el mayor destino exportador, las economías europeas, concretamente Francia, Italia, Alemania y Reino Unido.¹²

¹¹ Véase Anexo A.2.

¹² Según los datos de la UNCTAD.

Tabla 3. Saldo (millones dólares), cuota exportadora del subsector del tejido de España (% total región) y crecimiento acumulado de la cuota (puntos porcentuales)

		1999	2003	2007	2012	2017	99-17
Asia	Saldo	-272,6	-457,3	-1084	-893	-1401	7,5
	Cuota	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%	
Mediterráneo	Saldo	348,5	438,8	553,8	521,1	691,2	0,1
	Cuota	11,2%	11,7%	10,6%	9,6%	11,3%	
Europa	Saldo	-315	-480,3	-376,7	122,3	252,3	-0,8
	Cuota	4,2%	4,5%	4,1%	3,4%	3,6%	
Mundo	Saldo	-579,4	-580,9	-1011	-67,3	-408	-1,5
	Cuota	1,8%	1,9%	1,7%	1,2%	1,4%	

Fuente: UnctadStat. Elaboración propia

Tabla 4. Saldo (millones dólares), cuota exportadora del subsector de la confección de España (% total región) y crecimiento acumulado de la cuota (puntos porcentuales)

		1999	2003	2007	2012	2017	99-17
Asia	Saldo	-747,4	-1591	-4437	-5456,8	-7047	25,4
	Cuota	0,1%	0,1%	0,7%	3,8%	5,9%	
Mediterráneo	Saldo	-133,7	-926,2	-2194	-2257,8	-3190	0,8
	Cuota	29,8%	31,2%	22,5%	26,3%	34,1%	
Europa	Saldo	-438,4	-339,6	-738,9	1643,1	2848	6,4
	Cuota	1,5%	2,0%	2,1%	3,5%	4,4%	
Mundo	Saldo	-1628	-3053	-7384	-4282	-4449	6,0
	Cuota	1,0%	1,5%	1,7%	2,2%	3,0%	

Fuente: UnctadStat. Elaboración propia

Los cambios en las políticas comerciales dirigidas tanto al mercado asiático con la firma del ATV y al euro-mediterráneo con el pacto de Barcelona tienen su reflejo en los flujos comerciales con los principales socios que se incrementan considerablemente y condicionan la evolución de la cuota y los saldos.

Ambos subsectores presentan una evolución de la cuota distinta. El tejido textil en general pierde cuota mientras que la confección la gana. Sin embargo, en los últimos años hay por primera vez una recuperación de la cuota del tejido que podría relacionarse con el cambio de especialización del sector que veíamos en el punto anterior.

Al desagregarlas geográficamente encontramos que la mayor ganancia de cuota, para ambos, se produce en la región asiática. No obstante, España presenta un mayor peso de las exportaciones sobre los países euro-mediterráneos, principalmente en confección, lo que refleja la importancia del comercio de prendas básicas de moda (en las que están especializadas estas economías) y la relevancia de España en la región.

La mejora del saldo del tejido de los países del Mediterráneo respecto de los de Asia desvela la mayor calidad de las telas (trabajadas en España) que luego se exportan a los proveedores para que los confeccionen en prendas de pronto moda, lo que no sucede con las prendas básicas asiáticas.

En relación al comercio con los países europeos, pierden peso como proveedores principales de España, al deslocalizarse a Asia o al mediterráneo, lo que repercute positivamente en su saldo que se corrige tanto en el tejido textil como en confección en el período post-crisis. Esto puede estar relacionado, además, con la reorientación de las prendas de la confección hacia el mercado europeo. El tejido textil, por otra parte, que era muy dependiente de las importaciones de economías como la italiana al dirigirse hacia productos que proveen a sectores distintos, reduce las importaciones europeas, simultáneamente con un mayor incremento de las exportaciones, mejorando así su saldo.

Resumiendo, la corrección del saldo de los subsectores se produce principalmente por los países europeos que pasan a comportarse más como clientes que como proveedores al deslocalizarse la producción a los países del Mediterráneo y Asia, propiciado por las distintas políticas comerciales firmadas. Esto hace que en muchos casos las importaciones de estos países se re-exporten directamente a los países europeos, sobre todo las provenientes de China.

6. Discusión y conclusiones

A lo largo de este trabajo hemos visto como, si llevamos un análisis desagregado del sector textil en los dos principales subsectores, tejido y confección, podemos profundizar en el entendimiento de su comportamiento y del desenvolvimiento de su competitividad. El hecho de que presenten características y ocupen posiciones distintas en la cadena parece influir en las posibles ventajas competitivas de cada uno. Además, hay que destacar la articulación de dos cadenas de producción diferenciadas, la regional en el espacio euro-mediterráneo donde priman las prendas de pronto moda, y la global, con las economías asiáticas como principales socios, muy especializadas en prendas básicas.

En general se ha producido un creciente vínculo entre el sector textil y los sectores de servicios y un fuerte proceso de deslocalización productiva, como veíamos en los análisis de los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás y de los flujos comerciales. Esto es el reflejo de que el sector va dejando de comportarse como un productor para ser un comercializador. En términos de gobernanza, dicho proceso ha propiciado que las comercializadoras (minoristas) sean las empresas que ejerzan el control sobre el resto de los subsectores encargados de la producción. En este sentido, tanto el subsector del tejido como el de la confección ocupan una posición de subordinación en las cadenas respecto a las empresas minoristas dominantes. Con esto podemos llegar a una serie de conclusiones que nos sirvan para responder a las hipótesis planteadas.

El subsector del tejido se encuentra al principio de la cadena proveyendo de bienes intermedios a la confección. La relación de poder corporativo modular que genera fuertes presiones competitivas sobre el coste y la pérdida de cuota hace que el sector cambie de estrategia y realice esfuerzos en abastecer a otros sectores en donde el contenido técnico es mayor y por tanto direcciona su especialización productiva hacia los textiles de uso técnico. Con ello, mantiene sus niveles de VAB, recupera cuota y mejora su competitividad de tipo estructural en la cadena.

Por otro lado, respecto al subsector de la confección, debido a su dependencia sobre la demanda final, los cambios en el consumo han condicionado su comportamiento. La caída de los salarios y de la demanda interna han dirigido las ventas hacia los establecimientos de bajos precios haciéndole perder cuota de mercado nacional. Mientras que los precios de exportación seguían creciendo, con lo que el sector se reorienta hacia el exterior al haber una demanda externa más dinámica que la interna.

Estos dos elementos nos confirman la primera hipótesis sobre la que los distintos comportamientos comerciales se deben a la posición concreta ocupada por cada uno en la estructura productiva dentro de la cadena de valor textil y, por tanto, a sus distintos determinantes competitivos. El hecho de que cada uno de los subsectores se posicione y produzcan un tipo de mercancía distinta en el sentido de que el tejido provee de inputs intermedios a la confección y otros sectores y que la confección produzca una mercancía final dependiente de los consumidores finales ha condicionado sus distintas estrategias competitivas.

Finalmente, el poder institucional, sobre el que se sustenta la política comercial también condiciona el comportamiento comercial de los subsectores tal y como hemos visto verificando nuestra segunda hipótesis planteada sobre la determinación del desempeño comercial por el marco institucional. Tanto el ATV como el Pacto de Barcelona desplazan a los proveedores domésticos y europeos y aceleran el proceso de deslocalización en las distintas cadenas al configurar espacios de libre comercio. Esto supone una situación crecientemente deficitaria ya que se importa la mayor parte de la producción para el consumo o la reexportación a otras regiones, principalmente a Europa. Sin embargo, en el caso de la situación del tejido textil con los países mediterráneos, la balanza comercial es positiva debido la especialización productiva concreta, que requiere de tejido de mayor calidad que se producen en España para exportarlos y transformarlos en esos países.

7. Referencias bibliográficas

- Abernathy, F. H., Dunlop, J. T., Hammond, J. H., & Weil, D. (1999). *A stitch in time: Lean retailing and the transformation of manufacturing--lessons from the apparel and textile industries*. Oxford University Press.
- Agulló, I. (2011). *La precariedad en los mercados de trabajo y consumo de los jóvenes: el caso Zara* (Doctoral dissertation, Universidad Complutense de Madrid, Servicio de Publicaciones).
- Alam, M. S., Selvanathan, E. A., Selvanathan, S., & Hossain, M. (2019). The apparel industry in the post-Multifiber Arrangement environment: A review. *Review of Development Economics*, 23(1), 454-474.
- Álvarez, I., Luengo, F., & Uxó, J. (2013). *Fracturas y crisis en Europa*. Madrid, Clave Intelectual.
- Bair, J. (2005). Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward. *Competition & Change*, 9(2), 153-180.
- Bair, J., Berndt, C., Boeckler, M., & Werner, M. (2013). Dis/articulating producers, markets, and regions: new directions in critical studies of commodity chains. *Environment and Planning A*, 45(11), 2544-2552.
- Begg, R. (2015). "Managing Europe's Golden Bands: Trade Policy and the Regulation of Production Networks". En Pickles et al. *Articulations of Capital: Global Production Networks and Regional Transformations*, 86-103.
- Bianco, C. (2007). ¿De qué hablamos cuando hablamos de competitividad? *Documento de trabajo*, 31.

- Coe, N. M., Dicken, P., & Hess, M. (2007). Global production networks: realizing the potential. *Journal of economic geography*, 8(3), 271-295.
- Chudnovsky, D., & Porta, F. (1990). Competitividad internacional: principales cuestiones conceptuales y metodológicas. *Documentos de trabajo/Centro de Investigaciones para la Transformación; DT 3*.
- Dicken, P. (2015). *Global shift: Reshaping the global economic map in the 21st century*. The Guilford Press
- Dunford, M. (2004). “The changing profile and map of the EU textile and clothing industry”. En Faust, M. et al. *European Industrial Restructuring in a Global Economy: Fragmentation and Relocation of Value Chains*. SOFI Berichte: Göttingen.
- European Commission. (2010). Quarterly Report on the Euro Area. Quarterly Report on the Euro Area (Vol. 9).
- Fajnzylber, F. (1988). International competitiveness: agreed goal, hard task. *Cepal Review*, 36, pp. 7-24.
- Ferdows, K., Lewis, M. A., & Machuca, J. A. (2004). Rapid-fire fulfillment. *Harvard business review*, 82(11), 104-117.
- Gereffi, G. (1994). “The organization of buyer-driven commodity chains: How US retailers shape overseas production networks”. En Gereffi, G., & Korzeniewicz, M. (Eds.). *Commodity chains and global capitalism*, 95-122.
- Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of international economics*, 48(1), 37-70.
- Golf-Laville, E., & Ortega-Colomer, F. J. (2012). Las fuentes de la innovación y el papel de las instituciones en el sistema de innovación de un distrito industrial. *Arbor*, 188(753), 75-96.
- Gordo, L. (2016). *La representación de los trabajadores en las empresas transnacionales* (Doctoral dissertation, Universidad Autónoma de Madrid).
- Gracia, M. (2017). *Articulación productiva en un espacio regional jerarquizado: el sector automotriz europeo (1995-2015)* (Doctoral dissertation, Universidad Complutense de Madrid).
- Lindner, S., Legault, J., & Guan, D. (2013). Disaggregating the electricity sector of China’s input–output table for improved environmental life-cycle assessment. *Economic Systems Research*, 25(3), 300-320.
- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N., & Yeung, H. W. C. (2002). Global production networks and the analysis of economic development. *Review of international political economy*, 9(3), 436-464.
- Miller, R. E., & Blair, P. D. (2009). *Input-output analysis: foundations and extensions*. Cambridge University Press.
- Mirandona, E. A., Etxebarria, X. B., & Tola, E. M. (2007). Regionalización y estrategias de localización en el sector textil y de la confección: el caso de la Unión Europea ampliada. *Revista de economía mundial*, (16), 143-167.
- Morales, F. X. (2008). Los distritos industriales en la Europa Mediterránea. La diferencia entre Italia y España. *Mediterráneo económico*, 13.
- Pasinetti, L.L. (1973). “The notion of vertical integration in economic analysis”, *Metroeconomica*, vol.25, no.1, pp.1-29.
- Piton, S., & Bara, Y. E. (2012). Internal vs external devaluation. *La lettre du CEPII*, (324).
- Puig, F., & Marques, H. (2011). *Territory, specialization and globalization in European manufacturing*. Routledge.
- Rísquez, M. (2016). Estrategia de devaluación interna y su impacto en la competitividad: España, 2008-2013. *Investigación económica*, 75(297), 125-154.
- Rísquez, M. (2022). *Competitividad en las cadenas globales de producción de la industria automotriz: un estudio de caso del Grupo PSA y su planta ensambladora en Vigo (2005-2019)*, (Doctoral dissertation, Universidad Complutense de Madrid).
- Sraffa, P. (1960). *Production of commodities by means of commodities* (Vol. 1). Cambridge: Cambridge University Press
- Sturgeon, T. J. (2008). “From commodity chains to value chains: interdisciplinary theory building in an age of globalization”. En Bair, J. (ed.) *Frontiers of Commodity Chain Research*, Stanford, CA: Stanford University Press, 110–35.
- Tamames, R., & Rueda, A. (2022). *Estructura Económica de España-2022*. JdeJ Editores.

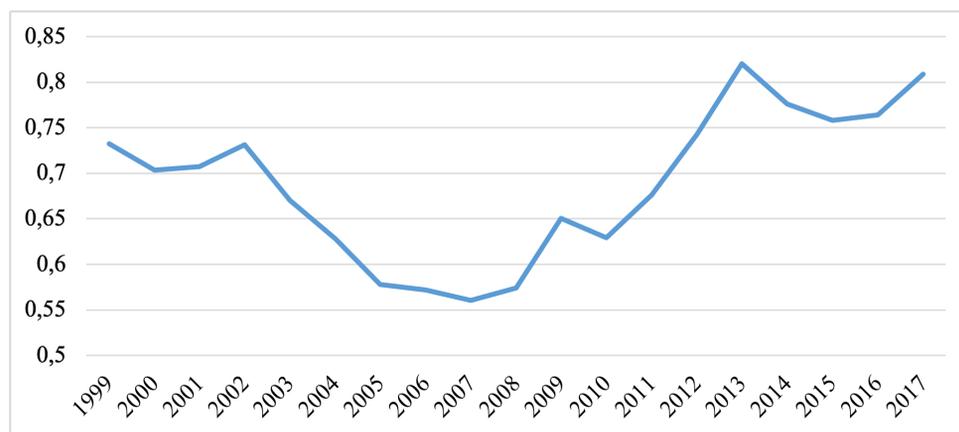
8. Anexo

Tabla A1. Evolución anual acumulada de la cuota exportadora del sector textil (% total mundial)

1999-2007	2007-2012	2012-2017
2,15	1,07	5,34

Fuente: UNCTAD. Elaboración propia

Gráfico A1. Tasa de cobertura del sector textil



Fuente: UNCTAD. Elaboración propia

Tabla A2. Comercio intersectorial del sector textil (%)

	Hacia adelante				Hacia atrás			
	2000	2008	2012	2017	2000	2008	2012	2017
Agriculture, hunting, forestry	1,4	2,3	3,5	3,9	2,8	1,9	2,6	3,1
Fishing and aquaculture	0,2	0,1	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Mining and quarrying, energy producing products	0,0	0,0	0,0	0,0	1,3	1,3	0,8	0,9
Mining and quarrying, non-energy producing products	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3	0,3	0,1
Food products, beverages and tobacco	6,5	10,2	13,7	15,1	0,7	0,4	0,6	0,6
Textile products	33,2	24,8	24,6	27,9	21,8	22,1	26,4	35,2
Apparel	34,1	32,1	25,4	18,5	22,4	27,5	27,2	23,1
Footwear	3,2	0,9	0,9	1,1	2,3	3,4	4,8	2,3
Wood and products of wood and cork	0,0	0,1	0,1	0,1	0,4	0,3	0,2	0,1
Paper products and printing	0,1	0,3	0,3	0,3	1,2	1,0	0,5	0,8
Coke and refined petroleum products	0,2	0,4	0,8	0,3	0,3	0,1	0,1	0,1
Chemical and chemical products	0,4	0,7	1,1	1,2	3,0	1,6	1,2	1,3
Pharmaceuticals, medicinal chemical and botanical products	0,2	0,3	0,5	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2
Rubber and plastics products	0,3	0,3	0,4	0,4	1,5	1,3	0,8	0,8
Other non-metallic mineral products	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4	0,3	0,2	0,3
Basic metals	0,1	0,3	0,4	0,3	0,7	0,4	0,2	0,3
Fabricated metal products	0,1	0,3	0,3	0,3	1,1	1,0	0,5	0,6
Computer, electronic and optical equipment	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,2	0,1
Electrical equipment	0,1	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,1	0,1
Machinery and equipment, nec	0,2	0,3	0,3	0,3	0,9	0,6	0,3	0,3
Motor vehicles, trailers and semi-trailers	2,0	1,4	1,7	2,0	0,4	0,2	0,1	0,2
Other transport equipment	0,2	0,2	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1
Manufacturing nec; repair and installation of machinery and equipment	0,6	0,4	0,3	0,5	0,4	0,6	0,5	0,6
Electricity, gas, steam and air conditioning supply	0,1	0,2	0,3	0,3	1,8	2,5	2,4	1,6
Water supply; sewerage, waste management and remediation activities	0,1	0,2	0,2	0,2	0,5	0,6	0,6	0,6
Construction	1,2	2,4	1,6	1,3	1,3	1,5	0,9	1,1

Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles	1,1	1,8	2,2	2,8	16,0	13,6	15,2	13,3
Land transport and transport via pipelines	0,2	0,3	0,3	0,4	2,8	2,2	1,9	1,7
Water transport	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	0,1	0,1
Air transport	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
Warehousing and support activities for transportation	0,1	0,2	0,2	0,3	1,6	1,7	1,2	1,3
Postal and courier activities	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,2	0,1	0,1
Accommodation and food service activities	9,5	12,9	13,1	15,0	0,5	0,3	0,3	0,4
Publishing, audiovisual and broadcasting activities	0,2	0,4	0,3	0,2	0,8	0,4	0,3	0,3
Telecommunications	0,1	0,2	0,3	0,2	1,7	1,2	0,7	0,5
IT and other information services	0,1	0,2	0,2	0,5	0,6	0,5	0,2	0,2
Financial and insurance activities	0,1	0,2	0,2	0,3	3,2	3,2	2,2	1,9
Real estate activities	0,2	0,2	0,3	0,3	1,1	1,4	2,4	1,8
Professional, scientific and technical activities	0,4	0,5	0,5	0,6	3,4	2,9	2,4	2,5
Administrative and support services	0,2	0,3	0,4	0,4	3,0	2,8	2,3	2,8
Public administration and defence; compulsory social security	0,6	0,8	0,9	1,0	0,4	0,3	0,4	0,5
Education	0,3	0,4	0,5	0,6	0,4	0,4	0,3	0,2
Human health and social work activities	1,3	1,6	2,1	1,8	0,3	0,3	0,3	0,3
Arts, entertainment and recreation	0,4	0,9	0,6	0,3	0,2	0,1	0,2	0,3
Other service activities	0,3	0,4	0,4	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3

Fuente: Tablas ICIO de la OCDE. Elaboración propia

