

análisis

RÉQUIEM POR EL TEXTIL

La liberalización del comercio mundial amenaza a los productos españoles

JOSÉ LUIS
NUENO
PROFESOR
DEL IESE



China producirá casi el 50% del sector tras el desarme arancelario

A lo largo de mi vida, he dedicado muchas horas, vivas o muertas, a pensar en el textil. Cuando era apenas un adolescente, pasaba las tardes de los sábados y las vacaciones del colegio trabajando en el negocio textil al por mayor o en una sastrería de mi padre. No lo hacía por gusto, sino porque mi padre creía en el valor pedagógico del trabajo y probablemente porque había que arrimar el hombro para salir adelante, estuviera donde estuviera ese sitio.

En aquellas tardes y aquellos veranos, atendiendo a vendedores ambulantes en una Barcelona refrigerada, debí desear tanto que el sector desapareciera que creo que finalmente lo he conseguido.

Hace medio siglo, cuando el hockey sobre patines no interesaba ni a los que íbamos a colegios con equipos laureados en ese deporte, como el Santa Isabel, de Sarrià, las familias trabajadoras de aquí hablábamos del negocio a todas horas (lo hacían los empresarios, los empleados y los obreros, desde perspectivas muy distintas).

Así fui prematuramente expuesto a conceptos textiles, como cuota (cupó, contingente), arancel, amortización tecnológica, reconversión, remesa, moroso, cabrón, pelota, suspensión de pagos o quiebra, a la



► Una empleada de una fábrica textil de Pekín, el jueves.

La competencia del gigante asiático afectará en especial a México, Bangladesh y Turquía

vez que aprendía a coger los cubiertos. El textil que yo viví (y que dio para vivir razonablemente bien a muchas familias), estaba ya enfermo y jugaba con un léxico agríndulce, porque las cosas iban muy bien hoy y mal mañana.

Mientras yo me lamentaba de mi mala suerte de hijo de amo, en 1974 se establecía el Acuerdo Multifibras, que regulaba las exportaciones de textiles y ropa desde los productores

emergentes hacia los países industrializados fijando aranceles, pero sobre todo, cuotas o máximos importables desde países terceros, y por tanto, pobres. El ATC, o Acuerdo sobre Textiles y Ropa, regulaba desde esa fecha hasta el 1 de enero de 2005 el desarme arancelario completo del Acuerdo Multifibras.

El sector textil supone alrededor de 198.000 millones de euros de intercambios internacionales al año, y la mitad de esa cantidad ya estaba libre de aranceles a mediados de los años 90. A la conclusión del ATC, debería quedar exenta de arancel y cuota la totalidad.

Pues bien, ya hemos llegado a pocas semanas del 1 de enero del 2005. En principio, el tema ya no debería

ser tan grave. El consenso entre los expertos es que el recorrido hacia abajo que le quedaba a los precios hace un par de años, tras la eliminación de las últimas barreras proteccionistas, era de entre un 12% y un 15%. En ese plazo, el tío Sam, dueño de los telares de estampar dólares, los ha devaluado frente al euro un 35%. Casi todo el comercio internacional textil se paga en esa divisa. De modo que por ahí no deberían agravarse las cosas.

El verdadero problema es que desaparece también el contingente. Un artículo recientemente aparecido en *Der Spiegel* presentaba un ejemplo esclarecedor. En el 2001, último año en que tuvo contingentes la clase 21, que comprende chaquetas, anoraks, parkas, cazadoras de lana, algodón y fibras artificiales, China exportó a la Unión Europea (UE) 18 millones de prendas. En el 2004, 198,7 millones. Sin contingente, la participación mundial de China ha pasado del 14,7% al 72%.

Si pasa eso en las restantes categorías la cuota de China llegará a casi el 50% de todo el textil del planeta. India no le irá muy a la zaga. No debe sorprendernos que entre los dos acaben representando dos tercios de todo el textil mundial. A mí no me extrañaría, ya que algún fabricante asiático de zapatillas deportivas -uno sólo- tiene ya un 15% de todo el segmento mundial.

¿Quiénes serán los más afectados? Los de Sabadell dirán ustedes. En mi opinión, los principales perjudicados estarán en Bangladesh, donde penden de un hilo entre millón y millón y medio de puestos de trabajo del textil; en México, se está reestructurando el sector, mientras ve a su principal cliente, Estados Unidos, el prepararse para pasar el pedido a los

chinos. O en Turquía, que es a Unión Europea lo que México es a EEUU. Y muchos otros, como Mauricio, Camboya, Marruecos y, por supuesto, España. En los últimos 20 años hemos perdido las hilaturas y los tejedores, ahora estamos perdiendo a los acabadores y a muchos confeccionistas.

Ahora sólo nos queda la distribución. Si uno analiza los datos entre 1997 y el 2003 de TNS saca algunas conclusiones interesantes. En primer lugar, el peso del tradicional sigue siendo enorme y su resistencia parece ser numantina. Su cuota ha bajado nueve puntos en seis años y retiene aún un 41%.

Las cadenas, por su parte, han conseguido en ese plazo duplicar su participación de mercado del 11% al 21%. Creo que estarán de acuerdo conmigo en que aunque los *Zaras, Mangos, Cortefieles* y *Adolfos Domínguez* parezcan estar por todas partes, su ubicación no se corresponde con la métrica de su talla. El gran almacén se queda igual, en el 16%.

Lo más chocante es el vendedor ambulante. Después de perder cuota durante un decenio, ha empezado a recuperarla. ¿Por qué? Pues porque en el mismo mostrador en el que yo deseé haber estado en otra parte hace 30 años hay algún niño chino gordo planchando camisas por orden de su madre, reneando en cantoneses y deseando que este sector desaparezca algún día. Y que en la mesa del restaurante de su tío, donde dueños, empleados y facinerosos comen juntos, no se hable de negocio, sino de hockey o, quizá, de petanca.

Hoy, la calle Trafalgar y la ronda de San Pere de Barcelona son una especie de *Chinatown* que ha sustituido a golpe de dinamismo y dinero negro al anoréxico mayoreo indígena. Y el vendedor ambulante se ha encontrado de golpe con producto de una calidad que parece pensada a su medida, a precios a los que se vende. A lo mejor, es el futuro del sector. ■

consultorio

Esta sección responde a cuestiones laborales, de Seguridad Social, fiscalidad, consumo e inversión. Pueden enviar sus preguntas a este diario, al fax 93 484 65 14; o a la dirección de internet consultorio@elperiodico.com.



En estas fechas navideñas se incrementan notablemente las compras, tanto de alimentos como de productos de regalo. Es recomendable no adquirir artículos de forma compulsiva y tomar una serie de precauciones.

Recomendaciones para las compras navideñas

Para poder controlar los gastos extraordinarios propios del periodo navideño, el Institut Català del Consum (IVV) de la Generalitat exponen a continuación un conjunto de recomendaciones que pueden ayudar a realizar las compras de la manera más adecuada.

UNA LISTA

Las adquisiciones precipitadas suelen repercutir negativamente en los bolsillos del consumidor. Es una buena idea tomarse un momento para hacer una lista de las compras que consideran necesarias: alimentos, regalos, etcétera. Un presupuesto

aproximado siempre será útil y se evitan sorpresas desagradables.

AVANZAR LAS COMPRAS

Procurar avanzar las compras. En determinados casos, los precios se incrementan de manera considerable de una semana a otra.

BUSCAR Y COMPARAR

En ocasiones, creemos que somos muy afortunados porque se ha localizado de forma rápida aquello que pensábamos que resultaría difícil de encontrar. Casi siempre -y especialmente en los productos de un coste elevado- es aconsejable que el consumidor se entretenga un poco en la puesta en práctica del viejo arte de «buscar, comparar... y comprar si conviene». Comparar precios y calidades ha de ser una prioridad.

PACIENCIA

Puede ser que exista la tentación de adquirir un producto que no figura en la lista previa que se ha confeccionado. Se ha recordar, entonces, que después de la campaña de Navidad y de Reyes llegan las rebajas.

Consejos para las compras de Navidad

- **Hacer una lista de las cosas necesarias para comer y regalar**
- **Comparar precios y calidad**
- **Facilitar la documentación para comprobar la titularidad de la tarjeta de crédito**
- **Todos los comercios disponen de hojas de reclamaciones**

TARJETAS DE CRÉDITO

Las tarjetas de crédito aportan comodidad, pero se ha de ir en cuenta con el consumo descontrolado. Se deben vigilar los gastos que no se pagan en efectivo. El riesgo del sobreendeudamiento aumenta cuando se utiliza de forma excesiva el denominado dinero de plástico.

PRECAUCIONES

Leer las etiquetas de los productos que se desean comprar. En el capítulo de los juguetes, nos debemos fijar que lleven las garantías de calidad y

seguridad que exige la ley (es obligatorio que incorpore la marca CE). Atención con las grandes oportunidades: la calidad suele tener un precio. Comprobar las fechas de caducidad y, si es el caso, asegurarse que las instrucciones de uso son comprensibles. Preguntar si el establecimiento acepta el cambio de los productos adquiridos. Recordar que es una garantía comprar en un comercio adherido a una junta arbitral de consumo.

COMPROBANTES

Exigir el ticket y las facturas de compra. Son imprescindibles para presentar cualquier reclamación y son vuestra garantía. Todos los comercios disponen de hojas oficiales de reclamación/denuncia.

RECICLAJE

¿Qué hemos de hacer con los envoltorios o embalajes que acompañan a los artículos comprados? Ponerlos en el contenedor adecuado para su reciclaje. Lo agradecerá la naturaleza y mañana aún conservaremos el medio ambiente. ■