

Trabajo Fin de Grado

La internacionalización del sector textil español
dentro de la UE-27

Autor/es

Juan Francisco Cruz Hernández

Director/es

Marisa Ramírez Alesón

Facultad de Economía y Empresa
2014

INFORMACIÓN DEL TRABAJO

Autor: Juan Francisco Cruz Hernández

Director: Marisa Ramírez Alesón

Título: La internacionalización del sector textil español dentro de la UE-27

Titulación: Grado en Administración y Dirección de Empresas

RESUMEN EJECUTIVO

En el siguiente trabajo se analiza el grado de internacionalización que ha presentado el sector textil español dentro de la UE-27 durante el periodo 2002-2012. En dicho análisis se han tenido en cuenta distintos aspectos relevantes en cuanto a comercio exterior, como son la actividad importadora, exportadora y balanza comercial.

Como este trabajo muestra, el sector textil español presenta una tendencia exportadora ascendente, centrada en los países cuyas fronteras se encuentran más próximas. No obstante, en los últimos años de este periodo están apareciendo nuevos países en escena hacia los que España exporta cada vez más. La tendencia descendente de los niveles importadores del sector textil español, junto a la ascendente de las exportaciones, han propiciado que el saldo de la balanza comercial de dicho sector haya pasado de ser negativo a positivo a partir de la mitad del periodo estudiado.

Se analizará también la actividad de inversión, tanto del extranjero en España como de España en el extranjero. A pesar de que los niveles de inversión son bajos en este sector, se podría decir que continúa siendo un sector atractivo para empresas de nueva entrada, respecto a exportaciones, ya que casi la totalidad de empresas que lo constituyen son PYMES y la mitad no exportan.

Para concluir, se abordará también la cuestión de los regímenes de suspensión de aranceles, que son herramientas legales que las empresas pueden utilizar para ahorrar en costes de producción a la hora de importar materias primas. Junto a estas herramientas, se presentarán también algunas de las barreras al comercio existentes actualmente, cuyo conocimiento podría ser de interés para empresas textiles exportadoras.

EXECUTIVE SUMMARY

In this paper, the degree of internationalization presented by the Spanish textile sector within the EU-27 during the period 2002-2012 is analysed. In this analysis, several relevant aspects regarding foreign trade have been taken into account, such as import and export activity and trade balance.

As this paper shows, the Spanish textile sector presents an increasing export trend, focused on countries whose borders are closer. However, in the last years of this period, there have been new countries emerging towards which Spain is increasingly exporting. From the second half of the aforementioned period, the decreasing trend that the Spanish textile sector shows in import levels, along with its increasing trend on exports, have contributed to a change from negative to positive in the trade balance of this sector.

Investment activity, both from abroad towards Spain (inward) and from Spain towards foreign countries (outward) will also be analysed. In spite of investment levels being low in this sector, it remains attractive for new entrants, especially regarding exports, since the sector is composed of SMEs almost in its entirety and half of these don't carry out export activities.

To conclude, the issue of customs tariff suspension regimes, which are legal tools that companies can use to save on production costs when importing raw materials, will also be discussed. Along with these legal tools, some of the barriers to trade that currently exist will also be presented. The knowledge of these could be of great interest to exporting textile companies.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	Pág. 6
1. BREVE INTRODUCCIÓN Y PERSPECTIVA HISTÓRICA DEL SECTOR TEXTIL	Pág. 7
2. ANÁLISIS DEL GRADO DE APERTURA DEL SECTOR TEXTIL ESPAÑOL	Pág. 9
2.1 CARACTERÍSTICAS Y COMPOSICIÓN DEL SECTOR TEXTIL ESPAÑOL	Pág. 9
2.2 EXPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL ESPAÑOL EN LA UE-27	Pág. 13
2.3 IMPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL ESPAÑOL EN LA UE-27	Pág. 23
2.4 BALANZA COMERCIAL DEL SECTOR TEXTIL ESPAÑOL	Pág. 30
2.5 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)	Pág. 35
2.5.1 Inflows (Entradas de IED)	Pág. 37
2.5.2 Outflows (Salidas de IED)	Pág. 39
3. HERRAMIENTAS LEGALES: REGÍMENES DE SUSPENSIÓN DE ARANCELES	Pág. 41
3.1 CONCEPTO DE RÉGIMEN DE PERFECCIONAMIENTO ACTIVO	Pág. 42

3.2 CONCEPTO DE RÉGIMEN DE PERFECCIONAMIENTO PASIVO	Pág. 43
3.3 SISTEMAS DEL RÉGIMEN DE PERFECCIONAMIENTO ACTIVO	Pág. 44
3.4 LEGISLACIÓN Y REGULACIÓN SOBRE EL RÉGIMEN DE PERFECCIONAMIENTO ACTIVO	Pág. 45
3.4.1 Régimen de Perfeccionamiento Activo	Pág. 45
3.5 TIPOS DE MERCANCIAS A INCLUIR EN EL RÉGIMEN DE PERFECCIONAMIENTO ACTIVO	Pág. 46
3.6 BENEFICIOS E IMPLICACIONES DEL RÉGIMEN DE PERFECCIONAMIENTO ACTIVO	Pág. 47
3.7 IMPACTO DEL RÉGIMEN DE PERFECCIONAMIENTO ACTIVO EN LA ECONOMIA	Pág. 48
4. BARRERAS COMERCIALES	Pág. 48
4.1 BARRERAS NO ARANCELARIAS	Pág. 48
4.2 BARRERAS ARANCELARIAS	Pág. 49
CONCLUSIONES	Pág. 50
BIBLIOGRAFÍA	Pág. 52

INTRODUCCIÓN

El tema de estudio del presente trabajo se centra en el análisis del grado de internacionalización del sector textil español dentro del contexto de la UE-27. Es decir, se analiza la composición del mismo y a continuación, se profundiza cómo se comportan las empresas en el plano internacional (a través de los flujos de Inversión Directa en el Exterior – IED) y cuáles son los niveles respecto a comercio exterior que presenta el sector textil español, todo ello dentro del ya mencionado contexto de la UE-27. El sector textil es uno de los sectores principales en gran cantidad de países y que además tiene una función clave en la economía. Es por eso que se considera de gran relevancia estudiar la actividad internacional de las empresas textiles españolas dentro de este sector. Especialmente, limitando dicho análisis al conjunto de países que forman la UE-27, ya que constituye el mercado más inmediato para las empresas españolas y que además es de libre comercio.

El objetivo de este trabajo es averiguar cómo se están comportando las empresas españolas en el contexto de la UE-27 y hacia dónde se dirige el sector respecto al mismo. Además, se busca señalar las razones por las que es importante que una empresa exporte, especialmente, si todavía no lo hace, como ocurre con la mitad de las empresas españolas que conforman el sector “Textil y confección”.

Por lo tanto, de este trabajo se desprenden averiguaciones sobre el desempeño de las empresas españolas textiles en el plano de la UE-27, así como sobre la situación en la que se encuentra el sector textil respecto a comercio exterior con la UE-27, que podrían ser de utilidad tanto para empresas ya involucradas en este sector, como para las de nueva entrada o también puede tener aplicaciones de utilidad pública, como por ejemplo, a la hora de realizar análisis económicos. Al hilo del fomento de las exportaciones, se exponen aportaciones respecto a herramientas legales ventajosas que pueden aprovechar las empresas a la hora de importar/exportar.

Para averiguar dicha situación concreta de España, se analizará el sector textil español. Inicialmente, respecto a su grado de internacionalización, teniendo en cuenta los niveles de comercio exterior, los cuales incluyen importaciones, exportaciones y balanza comercial. Posteriormente, la actividad de IDE del sector respecto al extranjero y finalmente, qué actividad inversora del extranjero existe en España en el mismo sector. Por último, de forma general, se presentarán las anteriormente mencionadas

herramientas legales, de suspensión de aranceles respecto a materias primas, así como algunas de las barreras al comercio existentes actualmente.

1. BREVE INTRODUCCIÓN Y PERSPECTIVA HISTÓRICA DEL SECTOR TEXTIL

La industria textil y de la confección es una industria diversa y heterogénea que abarca un importante número de actividades, desde la transformación de fibras en hilo y tejido hasta la producción de una amplia gama de productos como hilo sintético de alta tecnología, artículos de lana, ropa de cama, filtros industriales, geotextiles, ropa y confección, entre otros (Comisión Europea, 2013).

Según el Ministerio de Industria, Energía y Turismo (2014) el sector “Textil y confección” (Divisiones 13 y 14 de la CNAE-2009 y Rama 16 de la clasificación RAMI) comprende los siguientes subsectores:

- Preparación e hilado de fibras textiles (Grupo 13.1, CNAE-2009)
- Fabricación de tejidos textiles (Grupo 13.2, CNAE-2009)
- Acabado de textiles (Grupo 13.3, CNAE-2009)
- Fabricación de otros productos de textiles (Grupo 13.9, CNAE-2009)
- Confección de prendas de vestir (Grupo 14.1, CNAE-2009)
- Fabricación de artículos de peletería (Grupo 14.2, CNAE-2009)
- Confección de prendas de vestir de punto (Grupo 14.3, CNAE-2009)

El sector se divide en dos ramas industriales. Por una parte, la principal, la industria textil, que incluye actividades como preparación e hilado de fibras, fabricación y acabado de tejidos y elaboración de otros productos textiles. Y por otra parte, la confección, que incluye la fabricación de prendas de vestir, la de artículos de peletería y la confección de prendas de vestir de punto (CESCE, 2014).

La industria textil constituye el primer sector económico en muchos países que todavía se encuentran en vías de desarrollo. Su importancia y evolución en estos países vienen

determinadas por una autonomía en la cual no precisan inversiones o tecnología foránea, materias primas costosas, ni tampoco una mano de obra demasiado especializada (Pereira, 2009).

Este sector constituye también una parte importante de la industria manufacturera europea, y juega un papel crucial en la economía y el bienestar social de numerosas regiones de la UE-27. Según los últimos datos estructurales disponibles, en el año 2006 había alrededor de 220.000 empresas en el sector, que daban empleo a 2,5 millones de personas y generaban una facturación de 190.000 millones de euros.

El sector “Textil y confección” representa el 3% del valor añadido total de la industria manufacturera de la UE (Comisión Europea, página web, 2013; CESCE, 2014).

Dicho sector se ha convertido en uno de los sectores clave en la economía, que siempre mueve grandes cantidades de dinero y mercancías. Además, es un sector que siempre va a perdurar, ya que los productos que se generan en esta industria, sean prendas de vestir, materiales u otros productos, siempre van a ser necesitados por las personas y las empresas.

El sector textil ha experimentado un importante progreso a lo largo de la historia, en concreto, a partir de la Revolución Industrial. Dicho progreso comprende diversos hitos del sector, como llegar a convertirse en uno de los sectores fundamentales a medida que se desarrollaba la industria. Esta evolución continúa hoy en el tiempo presente, ya que aparte de mantener esa importante presencia que ha ido generando dentro de la industria, también ha ido creciendo a nivel global como sector. Por eso, se puede afirmar que es un sector que está cada vez más globalizado, fruto de su rápido crecimiento. Es por esta razón que ha tenido y tiene una fuerte repercusión en el desarrollo de la economía.

En los años 60 se asistió al crecimiento de la actividad textil en los países desarrollados. Sin embargo, el auge del sector industrial textil y de confección se produjo más adelante y vino precisamente marcado por la globalización. En muchos casos, el proceso de industrialización se ha basado en ventajas competitivas como los bajos costes laborales. Como consecuencia de esto, surgió un conflicto bilateral entre China y la Unión Europea, y con la nueva política que entró en vigencia el 1 de enero de 2005, se liberalizó el comercio y empezó a comercializarse sin limitación en cantidades a importar. Todo esto revolucionó el panorama textil mundial y afectó a los formatos

comerciales, debido a los cambios de costes de aprovisionamiento, transporte y comercialización al punto de venta. Por tanto, desde el 1 de enero de 2005 se presenta un nuevo escenario en el comercio mundial textil al desaparecer todo tipo de barreras a la importación. Esta eliminación de los contingentes o cuotas a la importación supuso un aumento de la entrada de artículos textiles chinos debido a los bajos costes que estos tienen, provocando el inicio de la incontestable superioridad China a nivel mundial (Comisiones Obreras, 2011).

Es por esta razón que las empresas europeas, incluidas las españolas, buscan mantener su competitividad basándose en otros aspectos que no sean las grandes diferencias respecto a costes, principalmente salarios, que se dan entre los países asiáticos y los europeos. Esto lo consiguen a través de mantener productividades más altas y fuerzas competitivas como innovación, calidad, creatividad, diseño o moda. Los operadores europeos se encuentran con intensa y creciente competencia desde todas las partes del mundo, mientras varios mercados de exportación permanecen virtualmente cerrados debido a una variedad de barreras tanto arancelarias como no-arancelarias (Comisión Europea, página web, 2013).

De todas maneras, en 1999, la Unión Europea consiguió exportar en productos textiles, el 17.4% de su facturación a mercados de terceros países, lo que la convirtió en el segundo mayor exportador de textil y productos de vestir después de China. Teniendo en cuenta operaciones intracomunitarias, los quince Estados miembros superaron a China, respecto de dicha facturación (Comisión Europea, página web, 2013).

2. ANÁLISIS DEL GRADO DE APERTURA DEL SECTOR TEXTIL ESPAÑOL

Antes de analizar el grado de apertura del sector textil, cabe destacar primero algunos aspectos sobre las características del mismo.

2.1 CARACTERÍSTICAS Y COMPOSICIÓN DEL SECTOR TEXTIL ESPAÑOL

Según el último informe de Abril de 2014 elaborado por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo (Minetur, 2014), el sector “Textil y confección” representa el 1,8%

del total de la producción y el 2,2% del valor añadido de la industria manufacturera española.

En 2013, el sector textil es responsable del 5,5% de las exportaciones de manufacturas y del 5,9% de las importaciones respecto al total de la industria. Dicho sector genera el 4,3% del empleo industrial manufacturero.

Según el informe de CESCE (2014) el 7,4% de las empresas industriales manufactureras corresponden a este sector. Se destaca que de entre estas empresas predominan las PYMES, que son mayoritarias por su flexibilidad para adaptarse a las evoluciones de la moda.

El sector textil español es el 5º de la UE, por detrás de Alemania, Italia, Reino Unido y Francia. A nivel nacional está concentrado en Cataluña, Galicia, Madrid y la Comunidad Valenciana.

El sector textil presenta un elevado nivel de autoabastecimiento, ya que el 49% de sus consumos intermedios procede del propio sector. Los consumos intermedios de origen importado suponen sólo el 20% de su producción.

Según los últimos datos, recogidos en Minetur (2014), el sector “Textiles y confección” estaba constituido en 2012 por 8.238 empresas, que suponían un 6,78% del total de la industria. El sector presenta, también en valor de 2012, una actividad exportadora de 10.568,8 millones de euros. Sin embargo, la cifra de la actividad importadora en el mismo año es de 14.229,6 millones de euros. Por lo tanto, el sector presenta un saldo de balanza comercial negativo de 3.660,8 millones de euros. Actualmente, el sector textil ocupa el 7º puesto en las exportaciones respecto al resto de sectores manufactureros, el cual contrasta con el 5º puesto que ocupa en cuanto a importaciones, también respecto al resto de sectores (Minetur, 2014).

Como se ha señalado anteriormente, casi la totalidad de las empresas que componen el sector son PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas). Es importante señalar que una empresa se considera PYME por tamaño si su número de empleados es menor a 250. En concreto, el sector está compuesto por 8.218 PYMES y 20 Grandes empresas. Es decir, el 99,75% de las empresas del sector son PYMES. De esas 8.218 PYMES, solo 4.120 son exportadoras. Esto significa que el 49,88%, prácticamente la mitad de estas empresas, no realizan actividades exportadoras (Minetur, 2014).

Tabla 2.1: Análisis de las PYMES dentro del sector textil español

Variables básicas	Unidad	Valor en 2012. PYMES ⁽⁴⁾	
		Exportadoras	No Exportadoras
Número de empresas	Unidades	4.120	4.099
Cifra de negocios	Miles €	5.959.442	2.295.964
Producción	Miles €	5.777.281	2.274.790
Valor Añadido (VA)	Miles €	1.461.768	735.526
Ocupados	Unidades	40.137	30.287
Tamaño medio ⁽¹⁾	Unidades	9,7	7,4
Remuneración por asalariado	Miles €	27,5	20,8
Productividad (VA/ocupados)	Miles €	36,4	24,3
Coste Laboral Unitario ⁽²⁾	Porcentaje %	75,5	85,5
Intensidad Inversora ⁽³⁾	Porcentaje %	3,77	3,58

⁽¹⁾ Cociente entre número de ocupados y el número de empresas

⁽²⁾ Cociente entre la remuneración por asalariado y la productividad

⁽³⁾ Inversión en maquinaria y equipo respecto al valor añadido

⁽⁴⁾ Empresas con menos de 250 trabajadores

Fuente: SG Estudios, Análisis y Planes de Actuación (MINETUR), a partir de datos de la Encuesta Industrial de Empresas (INE)

Fuente: Minetur (2014): Informe sobre el sector “Textil y confección”, 2014. Ministerio de Industria, Energía y Turismo

La tabla 2.1 muestra algunas diferencias entre empresas PYMES exportadoras y no exportadoras respecto de algunas variables. De entre estas variables, destacan la cifra de negocios, producción y valor añadido.

En cuanto a cifra de negocios, las empresas exportadoras generaron un total de 5.959.442 miles de euros, mientras que las no exportadoras generaron 2.295.964 miles de euros. Esto significa que las exportadoras generaron casi el triple que las no exportadoras.

Lo mismo sucede en cuanto a producción. Las exportadoras generaron 5.777.281 miles de euros, mientras que las no exportadoras generaron 2.274.790 miles de euros. En este caso, las cifras de las exportadoras también llegan a ser casi el triple de las cifras de las no exportadoras.

Respecto a generación de valor añadido, la cifra de las exportadoras hace un total de 1.461.768 miles de euros, mientras que la cifra de las no exportadoras llega a 735.526

miles de euros. En este caso, el valor añadido generado por las exportadoras es prácticamente el doble que el que generaron las no exportadoras.

A tenor de estas comparaciones, se antoja primordial potenciar la actividad exportadora de las empresas que aún no la realizan, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- El primero y más importante es que el saldo de la balanza comercial es negativo.
- El número de ocupados que hay en las exportadoras, 40.137, no es mucho mayor al que hay en las no exportadoras, 30.287.
- En cuanto a tamaño medio, es de 9,7 empleados en las exportadoras y de 7,4 en las no exportadoras.
- La productividad, en términos de valor añadido entre nº de ocupados, es de 36,4 miles de euros en las exportadoras, mayor que la de las no exportadoras, que es de 24,3 miles de euros.
- El coste laboral unitario es ligeramente menor en las exportadoras, con un 75,5% frente al 85,5% de las no exportadoras y
- La intensidad inversora es similar, siendo de un 3,77% en las exportadoras frente al 3,58% de las no exportadoras.

Lo anterior nos muestra que a priori, tanto exportadoras como no exportadoras presentan similares características e incluso algunas resultan más ventajosas por parte de las exportadoras, por lo que según estos indicadores se reforzaría la idea de que las no exportadoras deberían comenzar a hacerlo.

Respecto al tamaño de las empresas, el dato sobre tamaño medio de la PYME exportadora refleja que hay 9,7 empleados por empresa.

Cabe la posibilidad de que exista un número reducido de estas empresas exportadoras que tenga mucho mayor número de empleados respecto de la media, pero dentro del límite de 250. Por tanto, serían estas empresas las responsables de generar la mayor parte de las cantidades que se ven reflejadas en el informe.

Esto supondría también que los niveles de las empresas exportadoras con tamaño acorde a la media, serían similares a los de las no exportadoras, respecto a las variables analizadas.

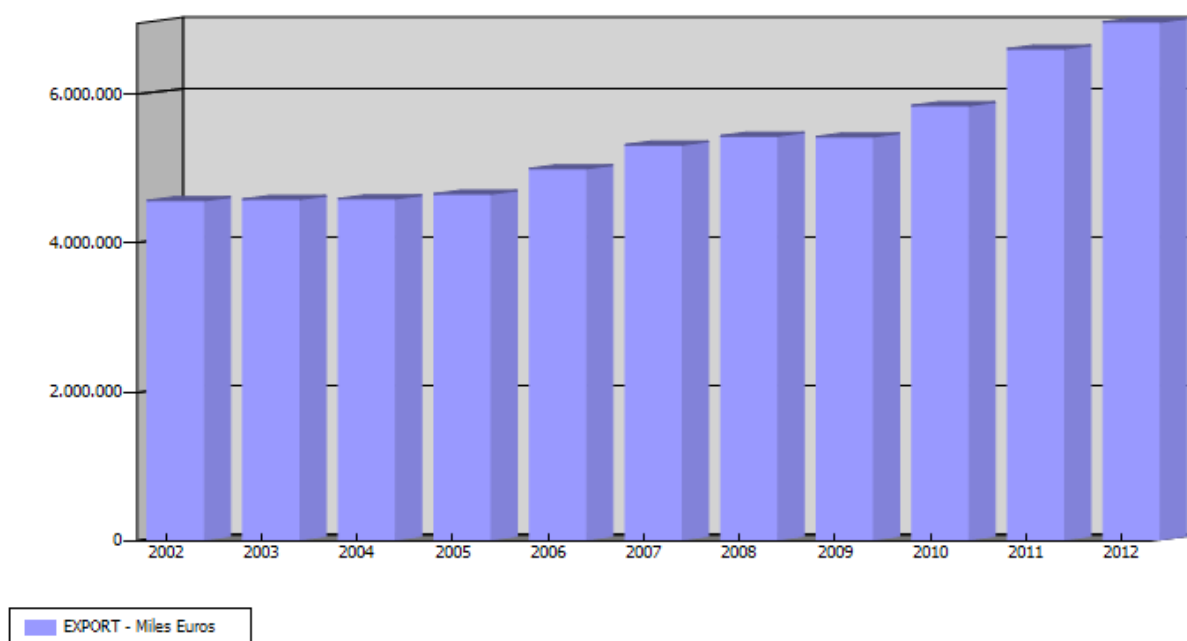
Según los datos de la tabla 2.1, no es posible verificar esta conjetura planteada. De todas formas, aun si no fuese cierta, seguiría siendo importante que las empresas exportasen, ya que son prácticamente el 50% las que no lo hacen, lo cual es un porcentaje muy elevado. El hecho de que comenzasen a exportar contribuiría también a aumentar el saldo exportador de la balanza comercial, y por lo tanto, a que dicho saldo tendiese a convertirse en positivo.

A continuación, se ampliará el análisis anterior a un contexto general, no necesariamente reducido al sector de las PYMES. Se analizará el sector textil español en su conjunto respecto a los países que conforman la UE-27, en un horizonte temporal comprendido entre el 2002, que es el último año del que se pueden encontrar datos definitivos, y 11 años atrás, es decir, el año 2002. Se considera que un horizonte temporal de 11 años es suficiente para poder contemplar las evoluciones de los diferentes indicadores y datos.

2.2 EXPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL ESPAÑOL EN LA UE-27

Primeramente, se puede afirmar que el sector textil español es un sector de alta tendencia exportadora dentro de la UE-27, como muestra el siguiente gráfico:

Gráfico 2.2: Evolución de la actividad exportadora del Sector Textil hacia la UE-27



Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014

Tabla 2.3: Evolución de la actividad exportadora del Sector Textil hacia la UE-27

Año	EXPORT
	(Miles de Euros)
2002	4.603.373,96
2003	4.642.523,18
2004	4.644.950,35
2005	4.698.790,26
2006	5.044.967,03
2007	5.325.079,48
2008	5.448.955,10
2009	5.433.973,62
2010	5.860.030,97
2011	6.622.433,33
2012	6.984.195,02

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014

En el gráfico 2.2, al que corresponde la tabla 2.3, se puede apreciar la tendencia ascendente de la actividad exportadora del sector textil español al mercado de la UE-27 durante el periodo considerado. El gráfico corresponde a las exportaciones del sector “Textiles y confección”, el cual incluye los subsectores “Fibras textiles”, “Hilados”, “Tejidos”, “Vestuario” y “Resto de textiles”. Las barras representan el total exportado, en miles de euros, del sector “Textiles y confección” hacia los países de la UE-27.

Durante los cuatro primeros años de este periodo, es decir, del 2002 al 2005, la actividad exportadora se mantiene prácticamente constante, con leves incrementos cada año. Sin embargo, del 2005 al 2006, se produce un pequeño salto que permite que la cifra sobrepase los 5 millones de miles de euros. A partir de este punto hay una tendencia de crecimiento no muy elevado hasta el año 2008. Es precisamente, en el paso del 2008 al 2009 donde se aprecia la única bajada en todo el periodo, siendo ésta realmente leve. De 2009 a 2010 vuelve a haber un remonte significativo, y de 2010 a 2011 se produce el salto más grande de crecimiento. De 2011 a 2012, la actividad exportadora continuó creciendo hasta situarse en los 6.984.195,02 miles de euros.

Cabe destacar que estas exportaciones españolas, según los últimos datos, suponen el 6,2% del total del sector en la UE (CESCE, 2014).

Tabla 2.4: Desglose de las exportaciones textiles españolas a la UE-27 por subsectores

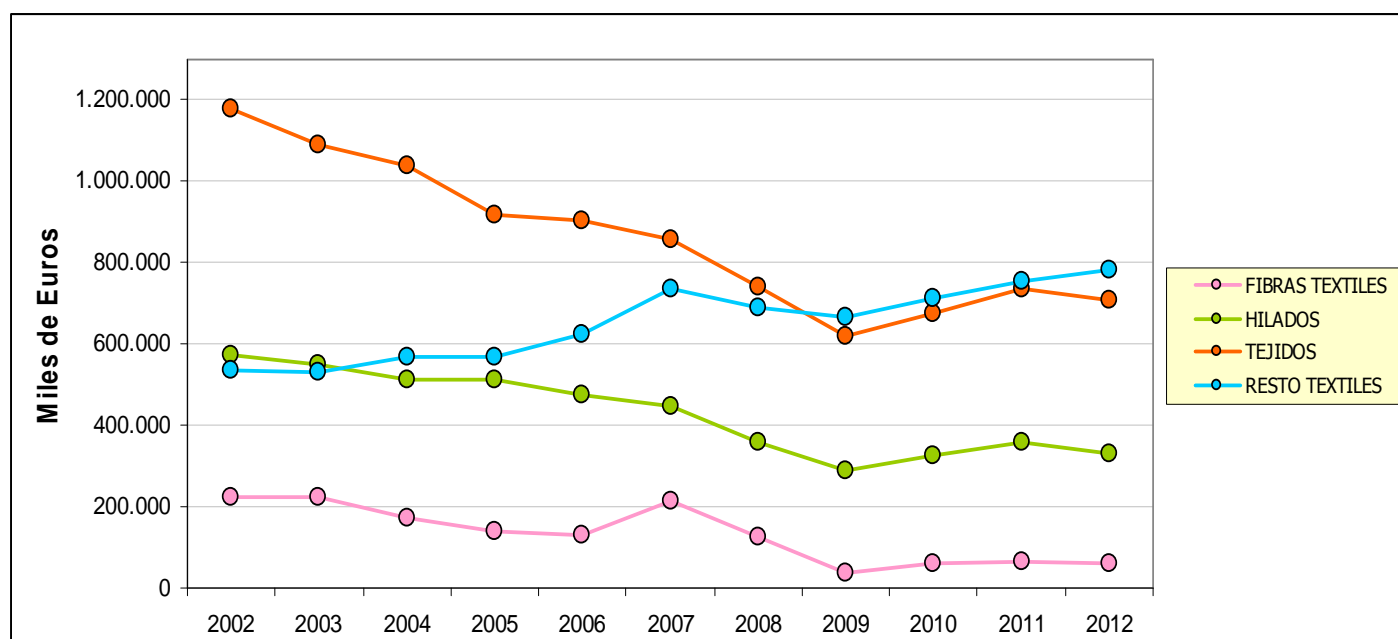
Sector/Subsector	Total 2002-2012 EXPORT (Miles de Euros)
TEXTILES Y CONFECCION	59.309.272,31
a) FIBRAS TEXTILES	1.451.560,13
b) HILADOS	4.737.071,51
c) TEJIDOS	9.464.916,24
d) VESTUARIO	36.483.186,39
e) RESTO TEXTILES	7.172.538,04

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014

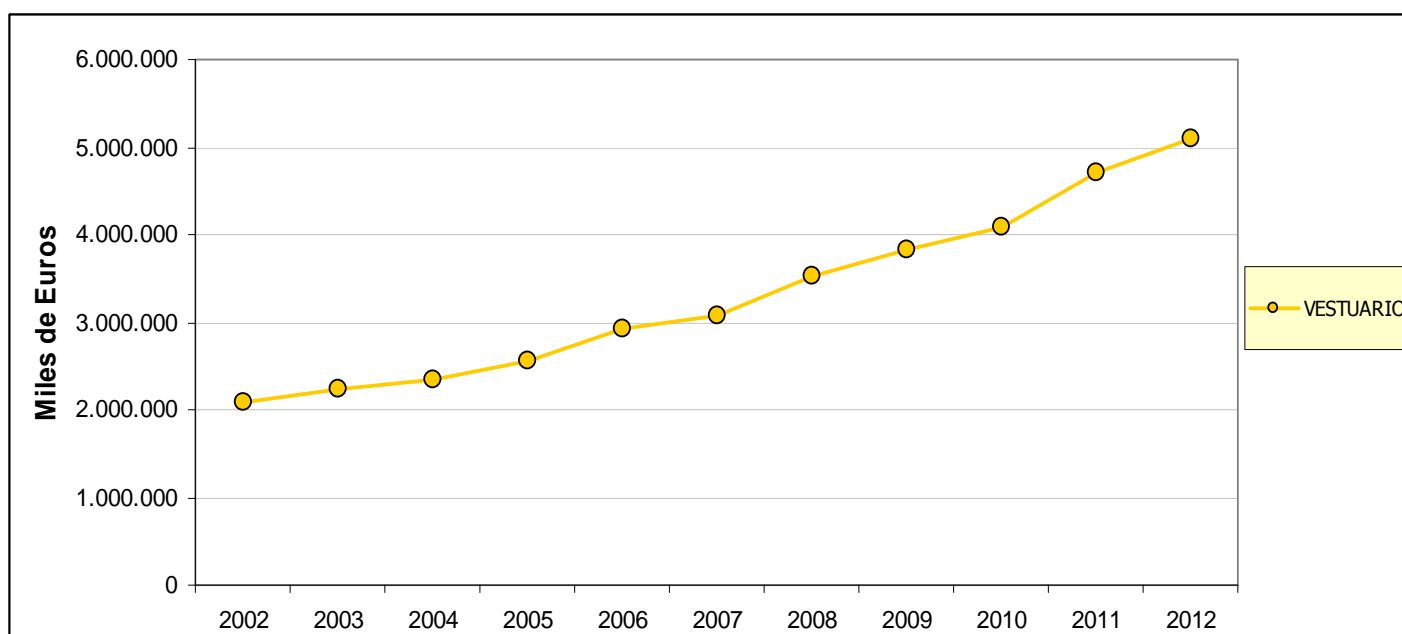
Tal y como se puede ver en la tabla 1.2, la suma total de exportaciones del sector “Textil y confección” en su conjunto durante este periodo, ha representado 59.309.272,31 miles de euros. Dentro de esta suma total, se aprecia que el subsector “Vestuario” es el que ha predominado sobre los demás. De hecho, sólo este subsector ha aportado 36.483.186,39 miles de euros, que ha representado aproximadamente el 61,5% del total del sector. El subsector que menos ha aportado es el de “Fibras textiles”, con 1.451.560,13 miles de euros, que ha representado tan solo el 2,44% del total.

Gráficos 2.5 y 2.6: Evolución de los subsectores en cuanto a exportaciones textiles españolas hacia la UE-27



Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014



Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014

Como se puede apreciar según los gráficos 2.5 y 2.6, el crecimiento del subsector “Vestuario” en cuanto a exportaciones ha sido mucho mayor durante este periodo que el del resto de subsectores. Tanto es así, que este es el motivo por el que se ha considerado separar dicho subsector del resto en gráficos con diferentes escalas.

Observando el gráfico 2.5 se puede apreciar que el subsector “Tejidos” ha sufrido una caída continuada a lo largo del periodo, con tan sólo un pequeño remonte del año 2009 al 2011, volviendo a caer en 2012. La suma de exportaciones de este subsector era de 1.180.640,36 miles de euros en 2002, mientras que en 2012 se sitúa en 706.729,47 miles de euros.

Muy similar tendencia ha sido la mostrada por el subsector “Hilados”, solo que en cantidades menores de euros por producto exportado. Este subsector también ha registrado una caída continuada hasta 2009, mostrando un pequeño remonte hasta 2011, para volver a caer al año siguiente. En 2002, las cifras del subsector eran de 572.848,51 miles de euros, mientras que en 2012 son de 331.411,28 miles de euros.

El subsector “Resto de textiles” presenta una tendencia diferente a las anteriores, ya que este crece hasta 2007, cae ligeramente hasta 2009 y vuelve a remontar hasta el 2012. El subsector ha pasado de representar 536.761,22 miles de euros en 2002 a llegar a la cantidad de 784.787,78 miles de euros en 2012.

El sector “Fibras textiles” registra una tendencia decreciente hasta 2006, en donde remonta hasta 2007, pero vuelve a caer hasta 2009. Desde 2009 hasta 2012, presenta una tendencia ligeramente creciente. Este subsector ha pasado de representar 223.371,49 miles de euros en 2002, a 62.711,36 miles de euros en 2012.

Según el gráfico 2.6, el subsector “Vestuario” ha tenido una progresión de crecimiento continuada. En 2002 la cifra de exportaciones del mismo era de 2.089.752,38 miles de euros, mientras que en 2012 llega a la suma de 5.098.555,13 miles de euros, es decir, ha crecido de forma permanente en aproximadamente un 144% en 11 años.

Este gran crecimiento que se observa en el subsector “Vestuario” indica que se ha venido potenciando durante estos 11 años. Tanto es así, que ha acabado por predominar sobre los demás. Del hecho de que este subsector tenga una actividad exportadora tan alta, se puede deducir que es un subsector exitoso en cuanto a comercio exterior, con alta demanda en el extranjero, en concreto, en la Unión Europea y que por lo tanto es importante continuar impulsándolo, con especial énfasis en que las empresas de este subsector que todavía no exportan comiencen a hacerlo. De la misma manera, este hecho ayudaría a remontar la situación exportadora del resto de subsectores si las empresas que se encuentran en ellos siguiesen el mismo ejemplo. A su vez, esto obligaría a las empresas a volverse más competitivas y al mismo tiempo, les permitiría abrirse paso en nuevos mercados y expandir su negocio. Por lo tanto, contribuirían a la expansión de las exportaciones textiles y últimamente, a aumentar el saldo exportador de la balanza comercial.

Uno de los aspectos a tener en cuenta respecto a mejoras competitivas y a la hora de exportar, se centra hoy en día en la logística. Según el informe del Observatorio Industrial del Sector Textil y de la Confección de 2009 (Minetur, 2009), la logística se ha venido convirtiendo en una nueva herramienta estratégica clave. Esto es a causa de los cambios surgidos en la cadena textil-confección, que han propiciado que se reduzca el ciclo de vida del producto, tenga mayor volatilidad, baja predictibilidad y además se ha aumentado la compra por impulso. El centro de gravedad del mercado se ha trasladado a la distribución y el tiempo se ha convertido en una variable importante para satisfacer los deseos del consumidor.

Las empresas que no cuentan con un departamento específico de logística centran las actividades logísticas en el departamento de producción o en el de compras. Cuando se crea un departamento específico de logística, cambia la estructura del empleo, ya que este absorbe parte del personal sobrante de producción. Por otra parte, implantar un departamento de logística hace que aumente la complejidad del proceso productivo, por lo que muchas empresas reducen su estructura productiva propia y recurren a la subcontratación, que ayuda a optimizar recursos humanos y a reducir costes.

A continuación, se analizará la anteriormente mencionada demanda europea. Es decir, cuáles son los principales destinos de las exportaciones del sector textil español dentro de la UE-27, cuál ha sido su evolución y cuáles son los mercados potencialmente más atractivos.

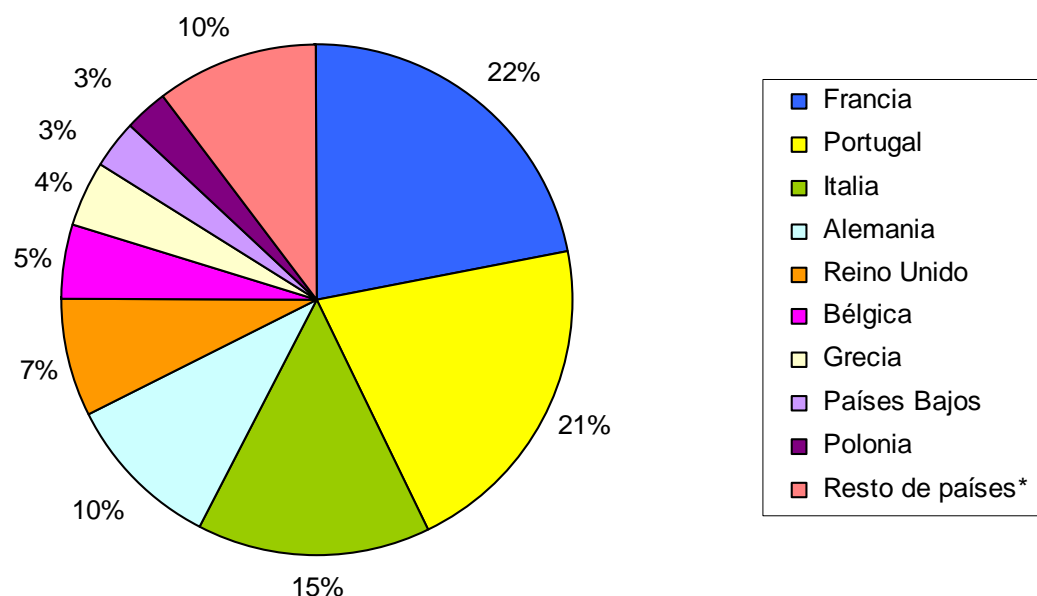
Tabla 2.7: Ranking de destinos de exportaciones textiles españolas dentro de la UE-27

País	Total 2002-2012 EXPORT (Miles de Euros)
TOTAL	59.309.272,31
001 Francia	12.976.906,95
010 Portugal	12.400.915,17
005 Italia	8.685.590,94
004 Alemania	5.930.297,41
006 Reino Unido	4.436.560,63
017 Bélgica	2.840.043,80
009 Grecia	2.540.230,02
003 Países Bajos	1.690.496,84
060 Polonia	1.664.863,65
038 Austria	936.687,14
066 Rumanía	733.792,71
030 Suecia	538.268,59
061 República Checa	528.104,52
007 Irlanda	521.430,12
064 Hungría	452.866,14
008 Dinamarca	418.442,39
068 Bulgaria	386.668,68
600 Chipre	319.186,25
032 Finlandia	288.787,91
091 Eslovenia	211.296,12
055 Lituania	205.588,97
063 Eslovaquia	145.091,77
046 Malta	135.159,96
018 Luxemburgo	122.020,42
054 Letonia	103.678,67
053 Estonia	96.296,54

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014

Gráfico 2.8: Destinos de exportaciones textiles españolas dentro de la UE-27



* “Resto de países” se constituye de la suma de los países comprendidos entre Austria y Estonia en la tabla 2.1, cuyos volúmenes individuales no superan el millón de miles de euros.

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014

Analizando la tabla 2.7, se puede concluir que durante el periodo 2002-2012 el principal destino de las exportaciones textiles españolas respecto a volumen de euros generado ha sido Francia, seguido muy de cerca por Portugal. Como se puede apreciar en el gráfico 2.8, Francia ha representado el 22% del total de volumen generado, y Portugal el 21%. El volumen generado por ambos países ha representado el 43%, es decir, casi la mitad del total fue generado en los países vecinos. No deja de ser significativo este hecho, del que se deduce que, al estar constituido el sector casi en su totalidad por PYMES, éstas han tenido mayor facilidad para colocar sus productos en los países fronterizos que en el resto.

Esta deducción se ve reforzada al comprobar que los siguientes dos países en la lista son Italia y Alemania, ambos fronterizos con Francia y que han representado un 25% juntos, seguidos de Reino Unido y Bélgica, este último también país fronterizo con Francia.

Como se puede comprobar, las exportaciones españolas han estado durante este periodo, en mayor parte, concentradas en los países con fronteras inmediatas a medida que se

avanza hacia el norte. Este hecho podría venir dado por ventajas competitivas de proximidad, como mayores facilidades en el transporte del producto o llegar a conocer mejor los mercados, pero también refleja que el sector todavía no presentaba un nivel de apertura muy alto respecto a la Unión Europea.

Tabla 2.9: Crecimiento de volumen de exportaciones de 2011 a 2012

País	Crecimiento
	EXPORT (Tantos por ciento)
030 Suecia	28,56
017 Bélgica	23,92
055 Lituania	19,91
060 Polonia	18,54
053 Estonia	18,29
003 Países Bajos	17,06
046 Malta	16,65
054 Letonia	15,80
004 Alemania	15,73
006 Reino Unido	15,63
001 Francia	14,80
061 República Checa	14,17
066 Rumanía	13,56
068 Bulgaria	12,90
005 Italia	9,69
007 Irlanda	8,18
032 Finlandia	8,18
064 Hungría	7,09
600 Chipre	6,75
091 Eslovenia	5,49
063 Eslovaquia	3,95
018 Luxemburgo	-7,80
009 Grecia	-7,94
038 Austria	-13,33
010 Portugal	-19,48
008 Dinamarca	-43,97

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014

Sin embargo, esta tendencia puede estar cambiando. Según se puede apreciar en la tabla 2.9, el país en el que mayor crecimiento de exportaciones ha existido del 2011 al 2012 ha sido en Suecia, con un crecimiento del 28,56%, seguido de Bélgica, con un 23,92% y de Lituania, con un 19,91%. Esto ha sucedido a la vez que se ha mantenido una tendencia de crecimiento en los países anteriormente mencionados, como es el caso de Alemania, en donde dicho crecimiento ha sido del 15,73%, Reino Unido, en donde ha

sido del 15,63%, Francia, en donde ha sido del 14,80% o Italia, en donde ha sido del 9,69%.

Esto, acompañado de las cifras en Portugal, en donde el crecimiento ha sido negativo en un 19,48%, reafirma que la tendencia está cambiando, buscando expandirse ya no sólo hacia las fronteras inmediatas sino también hacia el resto de la Unión Europea, especialmente hacia el norte y noreste del continente.

En la siguiente tabla se puede apreciar la evolución de dicha tendencia, del año 2012 al 2013, aunque los valores de 2013 son todavía provisionales.

Tabla 2.10: Crecimiento de volumen de exportaciones de 2012 a 2013

País	Crecimiento
	EXPORT (Tantos por ciento)
007 Irlanda	94,74
064 Hungría	39,70
068 Bulgaria	35,46
063 Eslovaquia	26,35
046 Malta	23,13
061 República Checa	23,04
018 Luxemburgo	22,54
008 Dinamarca	21,39
055 Lituania	19,75
003 Países Bajos	19,53
004 Alemania	16,05
006 Reino Unido	14,59
001 Francia	14,11
600 Chipre	13,99
066 Rumanía	13,92
010 Portugal	11,78
038 Austria	7,50
005 Italia	7,41
091 Eslovenia	7,15
054 Letonia	6,06
009 Grecia	5,77
060 Polonia	0,81
030 Suecia	-1,43
017 Bélgica	-1,98
032 Finlandia	-6,98
053 Estonia	-8,11

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014

En lo que se refiere a la continuación de esta tendencia, se sigue manteniendo constante el crecimiento respecto a los países próximos. Como se puede observar, el crecimiento en Francia se mantiene razonablemente estable, con un 14,11%, así como en Alemania, con un 16,05%, en Reino Unido, con un 14,59% o en Italia, con un 7,41%.

Sin embargo, a pesar de que se mantiene este cambio de tendencia, no está siendo continuado respecto a todos los países de destino. Del 2012 al 2013 han vuelto a surgir nuevos países de destino, como es el caso de Irlanda, con un alto crecimiento del 94,74%, casi el doble de un año para otro. También en países como Hungría, Bulgaria o Eslovaquia se ha dado un salto importante de crecimiento respecto al año anterior. Por otra parte, en países como Suecia, Bélgica o Estonia ha sucedido lo contrario, donde la tasa de crecimiento ha sufrido un gran descenso e incluso dicho crecimiento se ha convertido en decrecimiento.

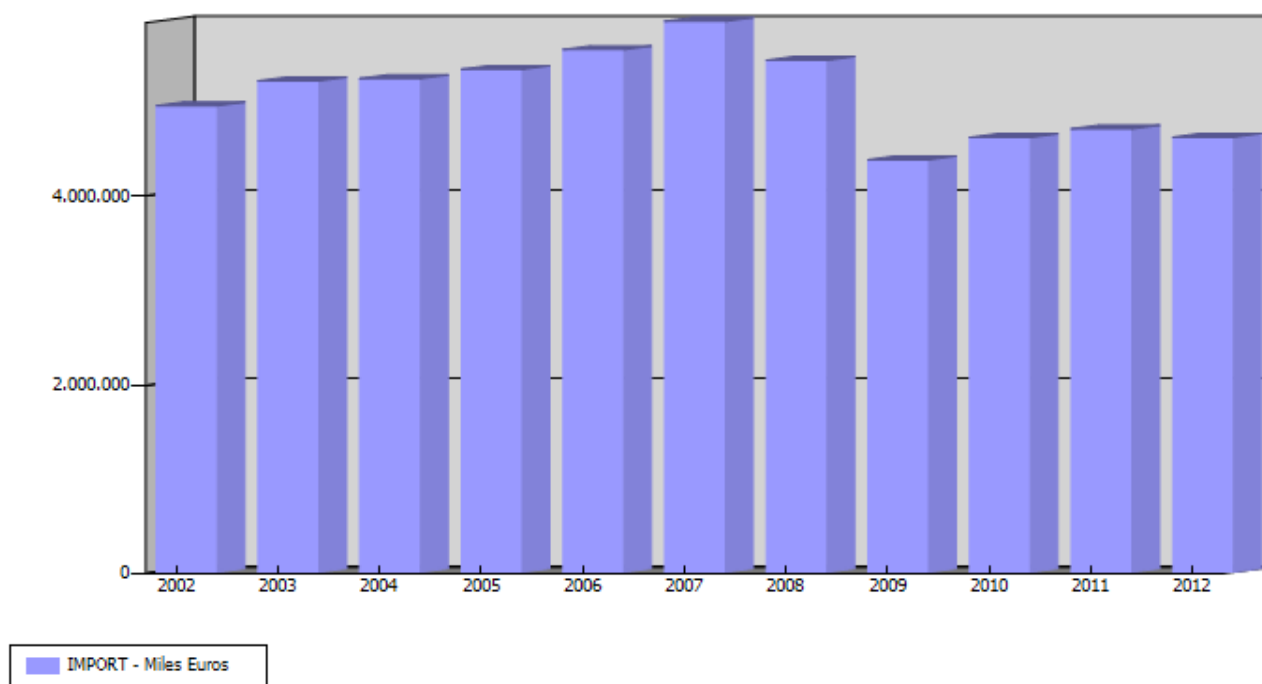
Por lo tanto, se puede dilucidar que, a priori, los países más atractivos dentro de la UE-27 para seguir exportando, o para comenzar a hacerlo son, por un lado, los tradicionales, que son los países más próximos como Francia, Alemania, Italia o Reino Unido y cuyo crecimiento en exportaciones se ha venido manteniendo continuado, y por otro lado, se podrían encontrar nuevas oportunidades en los nuevos mercados que surgen como consecuencia de una mayor diversidad de destinos en la creciente apertura del sector al exterior. Ejemplo de estos países son la República Checa, Eslovaquia, Hungría o Irlanda, en donde se ha venido dando un crecimiento permanente durante el periodo 2002-2012, que han continuado creciendo de 2012 a 2013, y que previsiblemente lo van a seguir haciendo en los próximos años.

Como nota final sobre las exportaciones textiles españolas, destacar que según el informe de CESCE (2014), Europa concentra el 65% de dichas exportaciones. Sin embargo, a pesar de que los países europeos continúan siendo los principales destinos españoles, también están apareciendo en escena nuevos países fuera de la UE-27. Entre los nuevos destinos principales hay que destacar Rusia, en donde se ha producido un importante incremento en las ventas. EE.UU. también ha evolucionado favorablemente, ya que las exportaciones hacia ese país han aumentado un 30,5% y los mayores incrementos se han producido en las exportaciones hacia Venezuela (+52,4%), Panamá (+71,9%), Ecuador y Perú.

2.3 IMPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL ESPAÑOL EN LA UE-27

Respecto a su actividad importadora, el sector textil español ocupa el 5º puesto en las importaciones respecto al resto de sectores manufactureros españoles.

Gráfico 2.11: Evolución de la actividad importadora



Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014

Tabla 2.12: Evolución de la actividad importadora

Año	IMPORT
	Miles de Euros
2002	4.949.523,76
2003	5.212.307,17
2004	5.237.730,61
2005	5.335.267,76
2006	5.544.702,20
2007	5.844.644,52
2008	5.431.543,77
2009	4.376.054,31
2010	4.612.516,78
2011	4.703.610,33
2012	4.615.495,30

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014

Tanto en el gráfico 2.11 como en la tabla 2.12 se puede observar que la actividad importadora del sector textil español durante el periodo 2002-2012 ha sido irregular.

El gráfico debe interpretarse de igual forma que el anterior referente a exportaciones.

Del 2002 al 2007 ha tenido una tendencia creciente, a partir de la cual cayó hasta 2009, con un pronunciado descenso de 2008 a 2009. Después, la tendencia volvió a ser creciente hasta 2011, decreciendo ligeramente de 2011 a 2012.

De igual forma que con las exportaciones, se analizará a continuación cuál es el desglose por subsectores y cómo han ido evolucionando a lo largo del periodo objeto de estudio.

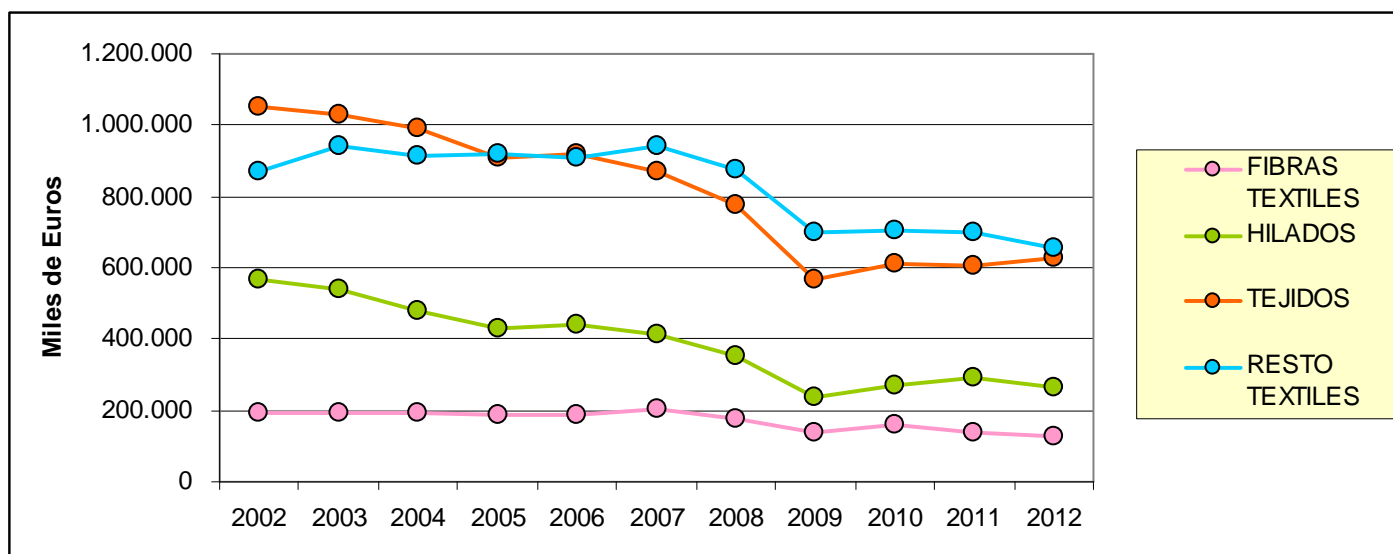
Tabla 2.13: Desglose de las importaciones por subsectores

Sector/Subsector	Total 2002-2012
	IMPORT
TEXTILES Y CONFECCION	55.863.396,53
a) FIBRAS TEXTILES	1.891.804,96
b) HILADOS	4.289.068,23
c) TEJIDOS	8.950.959,32
d) VESTUARIO	31.614.236,18
e) RESTO TEXTILES	9.117.327,85

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

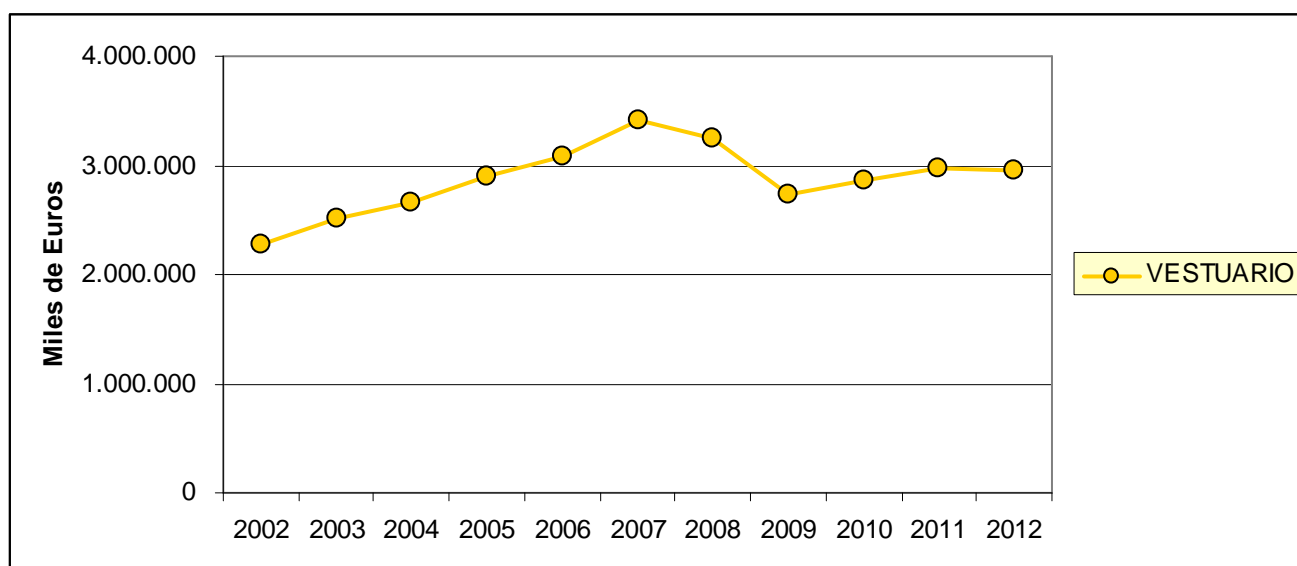
Como se puede ver en la tabla 2.13, la suma total de importaciones del sector “Textil y confección” en su conjunto durante este periodo, ha representado 55.863.396,53 miles de euros. Al igual que ocurre en las exportaciones, en las importaciones es también el subsector “Vestuario” el que ha predominado, el cual ha representado aproximadamente el 56,6% del total del sector. También es “Fibras textiles” el subsector que menos ha aportado, representando tan solo el 3,38% del total.

Gráficos 2.14 y 2.15: Evolución de los subsectores en cuanto a importaciones



Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014



Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014

Al analizar la evolución de los subsectores en cuanto a importaciones, se ha considerado también separar el subsector “Vestuario” del resto en gráficos con diferentes escalas.

Como se aprecia en el gráfico 2.14, el subsector “Tejidos” presenta una tendencia descendente hasta 2009, punto a partir del cual vuelve a crecer ligeramente hasta 2012. Este hecho es positivo, en el sentido de que se han ido disminuyendo las importaciones y con lo cual la dependencia de productos del exterior. Sin embargo, el nivel de

exportación de este subsector presenta una tendencia y cantidad similares, lo que hace que la balanza comercial esté prácticamente compensada.

El subsector “Resto de textiles” presenta una tendencia más o menos continuada hasta el año 2007, a partir de donde cayó notable hasta 2009 para continuar cayendo progresivamente hasta 2012. Si se compara con la tendencia de exportaciones, se puede ver que al comienzo del periodo las importaciones eran mayores que las exportaciones, pero que la tendencia se está revirtiendo desde 2009.

El subsector “Hilados” presenta una tendencia progresivamente descendente, con un ligero aumento a partir de 2009 en adelante. Al igual que ocurre con el subsector “Tejidos”, el subsector “Hilados” presenta tendencias muy similares tanto en exportaciones como en importaciones, equilibrando también la balanza.

Por último, el subsector “Fibras textiles” presenta también una tendencia continuada hasta 2007 y a partir de ahí cae muy ligeramente hasta 2012. En este caso, resulta negativo que la tendencia exportadora se encuentre por debajo de la importadora desde 2007 en adelante.

En el gráfico 2.15 se puede observar cómo el subsector “Vestuario” presenta una tendencia de crecimiento hasta 2007, descendiendo hasta 2009 y luego vuelve a ascender ligeramente. Aunque el volumen de importaciones que representa es mayor en 2012 y se ha mantenido por encima del volumen inicial, si se compara con las exportaciones se puede comprobar que, a pesar de seguir una tendencia similar hasta 2007 estando las exportaciones ligeramente por debajo, es en ese año cuando se produce un punto de inflexión a partir del cual las exportaciones continúan creciendo, pero las importaciones decrecen. Esto es algo muy positivo, ya que se trata del subsector que más peso tiene dentro del sector “Textiles y confección”. No obstante, sería preciso propiciar cambios de tendencia similares en el resto de subsectores.

Tabla 2.16: Ranking de países desde los que importa España dentro de la UE-27

País	Total 2002-2012
	IMPORT (Miles de Euros)
TOTAL	55.863.396,53
005 Italia	16.723.305,24
010 Portugal	10.162.774,70
001 Francia	8.874.232,01
004 Alemania	5.737.485,28
003 Países Bajos	2.939.956,17
017 Bélgica	2.893.528,83
006 Reino Unido	2.582.912,13
008 Dinamarca	864.377,86
068 Bulgaria	788.024,62
066 Rumanía	761.876,97
038 Austria	738.123,48
007 Irlanda	569.599,98
061 República Checa	438.445,58
060 Polonia	317.194,32
009 Grecia	291.522,84
032 Finlandia	249.574,98
030 Suecia	207.517,31
064 Hungría	199.679,50
018 Luxemburgo	160.300,76
055 Lituania	146.285,02
063 Eslovaquia	139.075,02
091 Eslovenia	28.137,69
046 Malta	24.280,81
054 Letonia	11.428,02
600 Chipre	8.477,17
053 Estonia	5.280,26

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014

En la tabla 2.16 se puede apreciar cuáles son los países desde los que el sector textil español más importa. Como se puede ver, comparando la tabla 2.16 con la tabla 2.7, los países desde los que España importa que ocupan los primeros puestos de ambas tablas son prácticamente los mismos. Se puede decir que España mantiene una intensa actividad de comercio exterior con sus países más cercanos, hecho que seguramente también tiene que ver con razones de mejora de competitividad.

**Tabla 2.17: Crecimiento de volumen de importaciones textiles españolas
de 2011 a 2012**

País	Crecimiento IMPORT (Tantos por ciento)
046 Malta	88,56
066 Rumanía	23,74
055 Lituania	19,16
091 Eslovenia	16,56
061 República Checa	10,21
010 Portugal	7,47
018 Luxemburgo	7,19
060 Polonia	7,07
005 Italia	4,94
038 Austria	-0,13
068 Bulgaria	-2,40
054 Letonia	-5,25
001 Francia	-5,45
003 Países Bajos	-8,31
006 Reino Unido	-13,26
004 Alemania	-13,83
030 Suecia	-13,83
009 Grecia	-15,28
008 Dinamarca	-16,59
063 Eslovaquia	-17,05
064 Hungría	-20,08
007 Irlanda	-22,32
600 Chipre	-22,35
032 Finlandia	-23,92
017 Bélgica	-24,02
053 Estonia	-43,36

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad
http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014

En la tabla 2.17 se aprecia el crecimiento de las importaciones en el último año del periodo. Predomina Malta, desde donde las importaciones han crecido en un 88,56%. Le siguen Rumanía, con un 23,74%, Lituania, con un 19,16% y Eslovenia, con un 16,56%. A partir de este punto, solo hay aumento de importaciones en cinco países más, que no es muy elevado. En el resto de los países se ha dado una disminución de las importaciones, bastante alto en la mayoría de casos.

**Tabla 2.18: Crecimiento de volumen de importaciones textiles españolas
de 2012 a 2013**

País	Crecimiento IMPORT (Tantos por ciento)
053 Estonia	458,56
046 Malta	100,10
054 Letonia	89,35
064 Hungría	88,07
038 Austria	64,23
009 Grecia	46,80
066 Rumanía	26,35
017 Bélgica	22,06
063 Eslovaquia	21,23
008 Dinamarca	18,91
032 Finlandia	10,61
018 Luxemburgo	10,26
068 Bulgaria	10,06
055 Lituania	7,46
030 Suecia	6,58
010 Portugal	6,19
004 Alemania	5,97
600 Chipre	5,23
006 Reino Unido	4,78
060 Polonia	3,71
091 Eslovenia	0,62
001 Francia	-1,99
003 Países Bajos	-2,48
007 Irlanda	-6,06
061 República Checa	-8,56
005 Italia	-10,08

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014

Al analizar la evolución de esta tendencia al pasar del año 2012 al 2013, en comparación con la tabla 2.17, la tabla 2.18 muestra, aunque todavía con datos provisionales de 2013, que dicha tendencia de decrecimiento de las importaciones no se ha mantenido de un año para otro. No hay que dejarse engañar por las cifras, como por ejemplo, en el caso de Estonia, que registra un crecimiento del 458,56%. Es preciso remarcar que en 2012, la cifra de importaciones era de 196,03 miles de euros que aumentó a 1094,93 miles de euros. No obstante, se puede comprobar que la actividad importadora ha aumentado considerablemente generando también una tendencia irregular. Es únicamente en Malta, donde se aprecia una tasa elevada de crecimiento de las importaciones con tendencia continuada en esos dos últimos años, que ha experimentado un gran salto con respecto al resto de años del periodo.

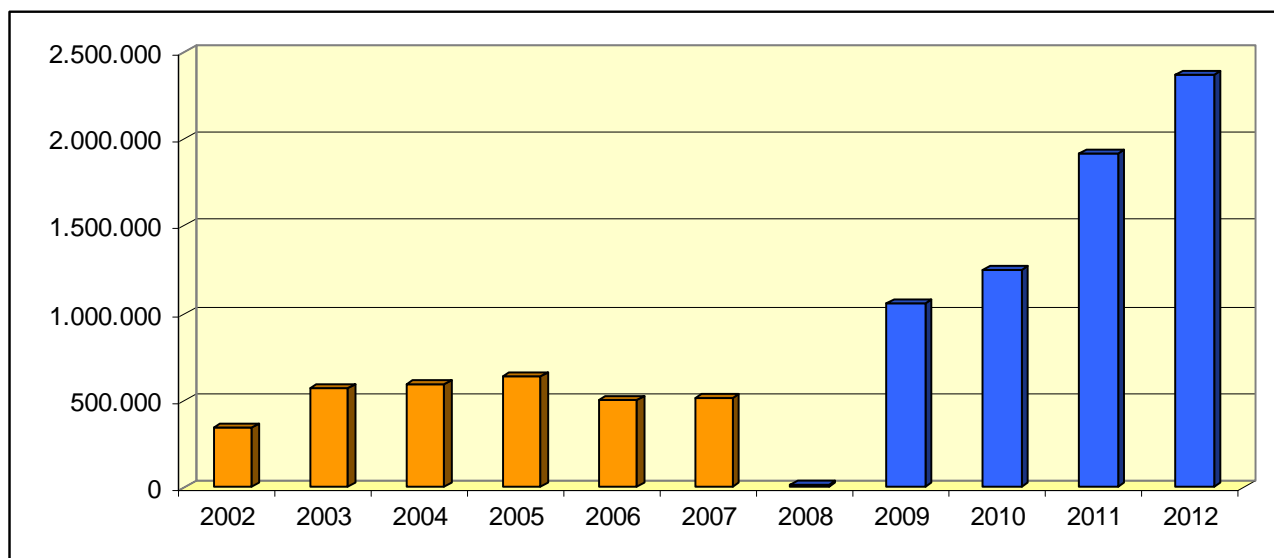
A diferencia de lo que sucede con las exportaciones, no se mantiene la actividad importadora respecto a los países cercanos y surgen diferentes países cada año que satisfacen las demandas de importaciones españolas. Este hecho puede responder a la obtención de ventajas respecto a costes, ya que es probable que las empresas, en su búsqueda por reducir costes respecto a los productos que importan, estén siempre intentando encontrar dónde pueden obtener dichos productos a menor precio.

Esto sería positivo para las empresas si, a la par que reducen su actividad importadora y se mantienen a la búsqueda de menores costes, mantienen la actividad exportadora hacia los anteriormente llamados países cercanos, así como expandiéndola hacia los nuevos mercados que surgen.

2.4 BALANZA COMERCIAL DEL SECTOR TEXTIL ESPAÑOL

Respecto a este hecho, es interesante ver cómo ha evolucionado la balanza comercial durante este periodo.

Gráfico 2.19: Evolución de la balanza comercial del Sector Textil



Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014

El gráfico 2.19 muestra la evolución de la balanza comercial durante el periodo considerado. Las barras de color naranja representan saldo negativo, es decir, cuando las

importaciones han superado a las exportaciones. Las barras de color azul muestran lo contrario.

La evolución de la balanza comercial textil española dentro del escenario europeo ha sido muy positiva en general. El saldo fue decreciente hasta 2005 y se mantuvo negativo hasta 2007. A pesar de mantenerse los niveles de importaciones por encima de los de exportaciones, la descompensación no era muy prominente. Sin embargo, en 2008 la balanza quedó prácticamente equilibrada y a partir de este mismo año, se produce un cambio radical en la tendencia, mostrando un fuerte crecimiento en la balanza, favorable a las exportaciones.

Esto refuerza el hecho que se mencionaba anteriormente. En cuanto a exportaciones, el sector está adquiriendo peso en el conjunto global respecto a los demás países. Como se mostraba en el análisis de exportaciones, el país está manteniendo constantes los volúmenes a los destinos habituales mientras que a su vez está encontrando nuevos destinos. Al mismo tiempo, ha reducido los volúmenes importados en los últimos años y está dejando de depender del exterior dentro de Europa, y cada año surgen países de origen distintos en los que se centra la demanda española. Ya prácticamente no tiene dependencia concreta de ningún país a excepción de Italia. Esto se ve reflejado en las siguientes tablas:

Tabla 2.20: Balanza comercial según países (saldos negativos)

País	Total 2002-2012 Saldo (Miles de Euros)
005 Italia	-8.037.714,30
003 Países Bajos	-1.249.459,32
008 Dinamarca	-445.935,47
068 Bulgaria	-401.355,94
017 Bélgica	-53.485,03
007 Irlanda	-48.169,86
018 Luxemburgo	-38.280,34
066 Rumanía	-28.084,26

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014

En la tabla 2.20 aparecen los países con los que el sector textil español tiene saldos negativos, es decir, importa más de lo que exporta respecto a los mismos. Se puede

comprobar que Italia es el único país del que España realmente tiene dependencia. Aunque el crecimiento importador ha sido negativo de 2011 a 2013 respecto a este país, también lo ha sido el crecimiento exportador.

Países Bajos es el otro país del que se podría decir que depende España, ya que la balanza ha sido negativa durante todo el periodo. Sin embargo, los volúmenes importados no son tan altos, a la vez que ocurre lo mismo con los exportados, razón por la que se da dicha descompensación. Sucede lo mismo con el resto de países de la tabla, y en concreto, en países como Bélgica o Dinamarca, en donde el saldo ya es positivo en los últimos años del periodo.

Tabla 2.21: Crecimiento balanza comercial 2011-2012 (Países con saldo global negativo)

País	2011	2012	Crecimiento
	Saldo (Miles de Euros)	Saldo (Miles de Euros)	Saldo (Miles de Euros)
005 Italia	-303.846,76	-271.257,47	10,73
003 Países Bajos	-125.593,63	-60.020,80	52,21
008 Dinamarca	25.685,59	5.426,63	-78,87
068 Bulgaria	-29.153,19	-25.214,03	13,51
017 Bélgica	41.179,00	172.686,54	319,36
007 Irlanda	-31.151,03	-9.916,05	68,17
018 Luxemburgo	5.531,06	3.963,07	-28,35
066 Rumanía	34.017,79	30.725,35	-9,68

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014

En la tabla 2.21 se aprecia que el crecimiento es positivo en la mayoría de estos países y que en los que se presenta crecimiento negativo, todavía los saldos son positivos.

Tabla 2.22: Crecimiento balanza comercial 2012-2013 (Países con saldo global negativo)

País	2012	2013	Crecimiento
	Saldo (Miles de Euros)	Saldo (Miles de Euros)	Saldo (Miles de Euros)
005 Italia	-271.257,47	-51.433,92	81,04
003 Países Bajos	-60.020,80	-2.547,96	95,75
008 Dinamarca	5.426,63	7.266,19	33,90
068 Bulgaria	-25.214,03	-21.683,31	14,00
017 Bélgica	172.686,54	122.910,65	-28,82
007 Irlanda	-9.916,05	41.748,04	521,01
018 Luxemburgo	3.963,07	5.855,12	47,74
066 Rumanía	30.725,35	23.043,44	-25,00

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

Al observar la continuación de la tendencia del año 2012 al 2013, aunque este último con valores provisionales, se puede ver cómo los saldos continúan creciendo hacia valores positivos, dándose un crecimiento negativo tan sólo en dos países, que además mantienen saldos positivos.

Tabla 2.23: Balanza comercial según países (saldos positivos)

País	Total 2002-2012
	Saldo (Miles de Euros)
001 Francia	4.102.674,93
009 Grecia	2.248.707,18
010 Portugal	2.238.140,47
006 Reino Unido	1.853.648,50
060 Polonia	1.347.669,33
030 Suecia	330.751,28
600 Chipre	310.709,08
064 Hungría	253.186,65
038 Austria	198.563,67
004 Alemania	192.812,13
091 Eslovenia	183.158,43
046 Malta	110.879,15
054 Letonia	92.250,65
053 Estonia	91.016,28
061 República Checa	89.658,95
055 Lituania	59.303,95
032 Finlandia	39.212,93
063 Eslovaquia	6.016,75

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

Sin embargo, como se puede ver en la tabla 2.23, el sector textil español mantiene un saldo positivo con la mayoría de los países de la UE-27 con los que comercia. En concreto, destaca Francia por encima de los demás como principal mercado objetivo, seguido por Grecia, Portugal, Reino Unido y Polonia.

Tabla 2.24: Crecimiento balanza comercial 2011-2012 (Países con saldo global positivo)

País	2011	2012	Crecimiento
	Saldo (Miles de Euros)	Saldo (Miles de Euros)	Saldo (Miles de Euros)
001 Francia	744.079,43	990.805,47	33,16
004 Alemania	155.104,11	322.649,31	108,02
006 Reino Unido	236.403,99	329.491,60	39,38
009 Grecia	241.587,97	223.819,73	-7,35
010 Portugal	420.349,18	78.855,22	-81,24
030 Suecia	37.986,24	56.017,91	47,47
032 Finlandia	21.219,22	24.912,24	17,40
038 Austria	82.792,16	65.098,94	-21,37
046 Malta	10.388,10	11.212,08	7,93
053 Estonia	11.457,19	13.765,55	20,15
054 Letonia	13.852,37	16.304,11	17,70
055 Lituania	14.734,74	17.716,73	20,24
060 Polonia	215.484,17	259.062,96	20,22
061 República Checa	-4.301,37	-2.169,18	49,57
063 Eslovaquia	8.255,09	11.088,63	34,32
064 Hungría	33.067,83	40.307,28	21,89
600 Chipre	37.357,62	40.130,58	7,42
091 Eslovenia	22.336,16	23.237,34	4,03

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014

Tabla 2.25: Crecimiento balanza comercial 2012-2013 (Países con saldo global positivo)

País	2012	2013	Crecimiento
	Saldo (Miles de Euros)	Saldo (Miles de Euros)	Saldo (Miles de Euros)
001 Francia	990.805,47	1.233.275,82	24,47
004 Alemania	322.649,31	416.489,76	29,08
006 Reino Unido	329.491,60	394.108,60	19,61
009 Grecia	223.819,73	230.009,56	2,77
010 Portugal	78.855,22	146.022,03	85,18
030 Suecia	56.017,91	54.045,01	-3,52
032 Finlandia	24.912,24	22.356,22	-10,26
038 Austria	65.098,94	41.418,92	-36,38
046 Malta	11.212,08	11.977,08	6,82
053 Estonia	13.765,55	11.734,37	-14,76
054 Letonia	16.304,11	16.307,29	0,02
055 Lituania	17.716,73	22.158,44	25,07
060 Polonia	259.062,96	260.173,85	0,43
061 República Checa	-2.169,18	21.460,29	1.089,33
063 Eslovaquia	11.088,63	14.516,85	30,92
064 Hungría	40.307,28	49.343,80	22,42
600 Chipre	40.130,58	45.803,48	14,14
091 Eslovenia	23.237,34	25.121,58	8,11

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014

Los países con saldo global negativo presentan una tendencia muy positiva, que se complementa con la que siguen los países que tienen saldo global positivo. Ambos grupos de países presentan tasas de crecimiento similares, como se puede comprobar en las tablas 2.24 y 2.25. Esto se ve reflejado en la excelente evolución que presenta el saldo de la balanza comercial, que ha cambiado de negativo a positivo y sigue creciendo.

Se podría reafirmar entonces que el sector textil español ha venido desarrollando un buen papel sobre todo desde la segunda mitad del periodo, abriéndose hacia un mayor número de países, consiguiendo reducir su dependencia del exterior a la par que ganando peso mediante el aumento de sus exportaciones y por ello ganando una mayor presencia dentro del continente, todo lo cual le está reportando un mayor crecimiento al sector en Europa.

2.5 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)

Una vez analizadas las exportaciones e importaciones y la balanza comercial, cabe analizar otro aspecto importante referente a comercio exterior y relaciones internacionales, como es la Inversión Extranjera Directa (IED).

Primero, es preciso aclarar el concepto de IED. Según la OCDE (2011), la inversión extranjera directa refleja el objetivo de establecer un interés duradero por parte de una empresa residente en una economía (inversor directo), en una empresa domiciliada en una economía diferente de la del inversor directo (la empresa de inversión directa). El interés duradero implica la existencia de una relación de largo plazo entre el inversor directo y la empresa de inversión directa y un grado significativo de influencia en la gestión de la empresa. La propiedad directa o indirecta del 10% o más del poder de voto de una empresa residente en una economía por parte de un inversor residente en otra economía se considera evidencia suficiente de este tipo de relación.

La inversión directa incluye la transacción de capital inicial que cumple con el umbral del 10% y todas las transacciones y posiciones financieras posteriores entre el inversor directo y la empresa de inversión directa, al igual que las transacciones y posiciones de IED que tengan lugar entre otras empresas afiliadas o empresas hermanas, constituidas en sociedad o no, definidas de acuerdo con el MRID (Marco de Referencia de Inversión Directa). La inversión directa no se limita a la inversión en acciones y otras

participaciones de capital, también incluye los beneficios reinvertidos y la deuda entre compañías.

La inversión directa incluye transacciones/posiciones financieras en la economía declarante, y de la economía declarante en el exterior, entre empresas directa o indirectamente participadas y constituidas en sociedad o no.

Tras conocer la definición y el alcance de la IED, se analizará a continuación qué niveles de inversión del extranjero existen en España (Inflows), en el sector textil en concreto. Para ello, se considerará de igual forma que en los anteriores análisis, un periodo temporal de 11 años, comprendiendo el periodo 2002-2012, y se acotará también a los países integrantes de la UE-27. Se considerará también la inversión en flujos brutos y no se tendrá en cuenta el país último de la inversión, esto es, el país que se puede considerar como verdadero origen de la inversión, aunque sus fondos se canalicen a través de un país inmediato mediante sociedades interpuestas. Tampoco se tendrán en cuenta las operaciones ETVE (Empresas de Tenencias de Valores Extranjeros). Estas son sociedades establecidas en España cuyo “principal” objeto es la tenencia de participaciones de sociedades situadas en el exterior. Las ETVEs son sociedades instrumentales cuya existencia obedece a estrategias de optimización fiscal dentro un mismo grupo empresarial y en muchos casos sus inversiones carecen de efectos económicos directos (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2011).

2.5.1 Inflows (Entradas de IED)

Tabla 2.26: IED acumulada procedente de la UE-27 en el Sector Textil Español
(Inflows)

País	Total 2002-2012
	Flujos Inversión Bruta (Miles de Euros)
TOTAL	336.723,79
Alemania	32.664,06
Austria	10,24
Bélgica	5.729,29
Dinamarca	27,00
Finlandia	1,80
Francia	56.110,52
Irlanda	3,50
Italia	1.334,96
Luxemburgo	170.158,11
Países Bajos	30.882,39
Portugal	18.040,59
Reino Unido	21.158,33
Malta	599,99
Rumania	3,01

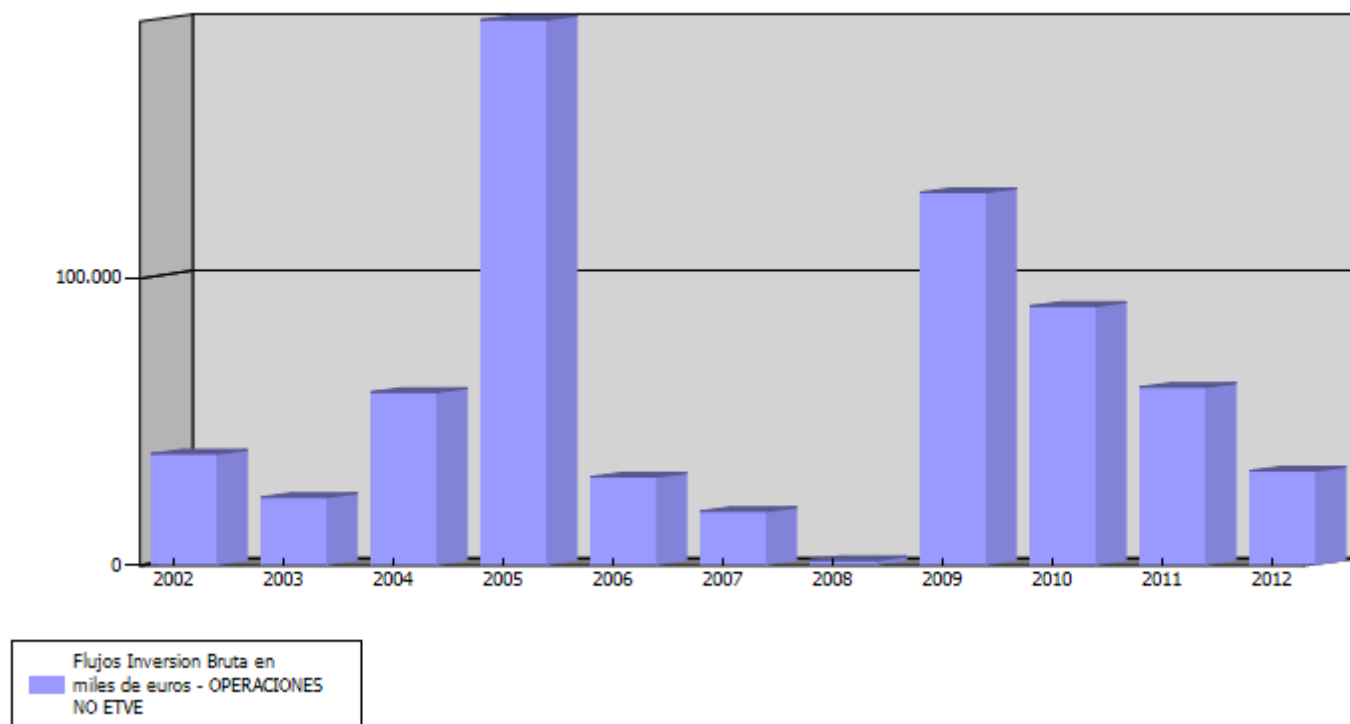
Fuente: Elaboración propia a partir de DataInvex. Ministerio de Economía y Competitividad

<http://datainvex.comercio.es/> Consultada en Agosto de 2014

Los países que se mencionan a continuación, no aparecen en la tabla ya que nunca han realizado IED en el sector textil español: Grecia, Suecia, Bulgaria, Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, República Checa, Eslovaquia.

Se concluye entonces, que dentro del conjunto de la UE-27, no todos los países realizan IED en el sector textil español. También cabe resaltar que entre los países que se encuentran en la lista de inversores, hay varios que sólo lo han hecho un año durante todo el periodo, como es el caso de Irlanda, Finlandia, Rumanía o Dinamarca.

Gráfico 2.27: Evolución de la IED en el sector textil español (Inflows)



Fuente: Elaboración propia a partir de DataInvex. Ministerio de Economía y Competitividad

<http://datainvex.comercio.es/> Consultada en Agosto de 2014

Este hecho puede estar relacionado con lo que muestra el gráfico 2.27, en donde se ve que a excepción de 2005 y 2009, no han existido altos niveles de inversión extranjera. Se observa también el declive de inversión en el sector a partir de 2009.

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 sector “Textiles y 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. La inversión en este sector está muy concentrada en la fabricación de fibras químicas (Minetur, 2009).

Los bajos niveles de inversión por parte de países europeos pueden deberse entre otros aspectos, a situaciones coyunturales, como la crisis de la zona euro. No obstante, según el Banco Santander (2014), el sector textil, respecto a inversión extranjera, es un sector que se encuentra en declive que además se ha visto opacado sobre todo por los sectores en auge en España como son el sector energético, cuyo plan de gobierno de energías renovables representa una oportunidad para inversiones de innovación tecnológica, o el

sector de biotecnología, que se ha desarrollado cuatro veces más rápido en España que en otros países de la UE.

Según la Secretaría de Economía de México (2014), la IED es un importante catalizador para el desarrollo, ya que tiene el potencial de generar empleo, incrementar el ahorro y la captación de divisas, estimular la competencia, incentivar la transferencia de nuevas tecnologías e impulsar las exportaciones. Todo ello incidiendo positivamente en el ambiente productivo y competitivo del país.

En el caso de España y Europa, no es aplicable la captación de divisas, pero sí el resto de aspectos. Existen ya en España una serie de medidas como ayudas al empleo, subvenciones especiales del gobierno o créditos. En paralelo a las ayudas del gobierno, cada una de las 17 comunidades autónomas tiene su propio sistema de incentivo. Los inversionistas pueden acercarse a las autoridades regionales del lugar donde van a establecerse para aprovechar tanto estas ayudas como las ayudas comunitarias, en especial, las ayudas para las zonas deprimidas (Banco Santander, 2014).

Sería importante continuar potenciando esta serie de medidas, con especial énfasis en la captación de inversión, ya que algunos de los puntos débiles de la producción española son la baja productividad de su mano de obra o su baja competitividad (Banco Santander, 2014). Todo ello sin olvidar que sería muy importante para el país generar empleo e impulsar las exportaciones.

2.5.2 Outflows (Salidas de IED)

Tabla 2.28: Inversión Española en el Sector Textil en la UE-27

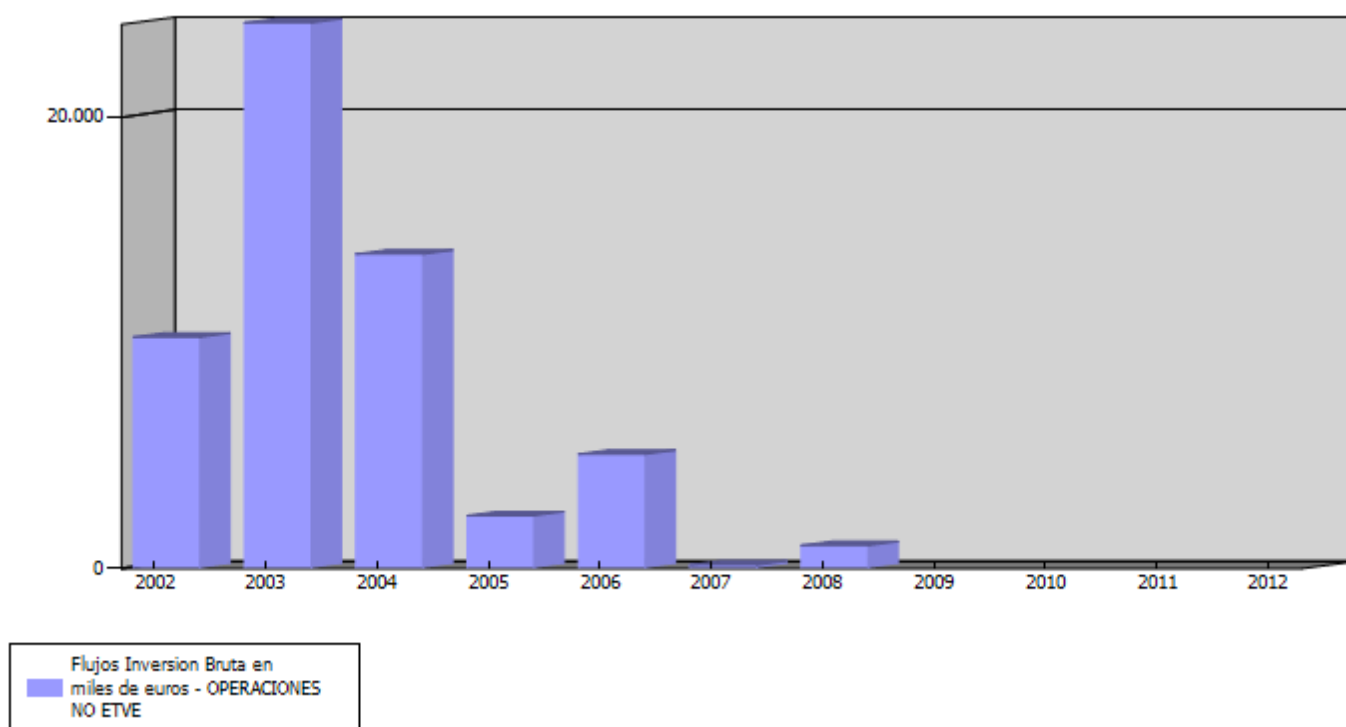
País	Total 2002-2012
	Flujos Inversión Bruta (Miles de Euros)
TOTAL	28.203,72
Francia	23.941,60
Italia	2.580,00
Rumanía	862,06
Suecia	474,00
Bulgaria	210,00
República Checa	67,37
Portugal	55,00
Polonia	13,69

Fuente: Elaboración propia a partir de DataInvox. Ministerio de Economía y Competitividad

<http://datainvox.comercio.es/> Consultada en Agosto de 2014

Al igual que sucede con la inversión extranjera en España, el país tampoco presenta altos niveles de inversión en el extranjero. Los países que más invierten en España son los mismos con los que tiene mayores relaciones de exportaciones e importaciones. Sin embargo, no ocurre así al contrario, ya que las inversiones realizadas por España no son continuadas y son esporádicas, ocurriendo en la mayoría de países solamente durante un año a lo largo del periodo.

Gráfico 2.29: Evolución de la Inversión española en el Sector Textil en la UE-27



Fuente: Elaboración propia a partir de DataInvex. Ministerio de Economía y Competitividad

<http://datainvex.comercio.es/> Consultada en Agosto de 2014

En el gráfico 2.29 se ve reflejada la evolución de la inversión española en el extranjero, que comenzó siendo muy baja al principio del periodo, aumentó en 2003 aunque no llegó hasta unos niveles muy elevados, para después decrecer y volverse prácticamente nula a partir de 2006, con la excepción de 2008, donde se presenta un ligero incremento.

El sector textil es un sector que se define como de demanda débil y contenido tecnológico bajo. Aunque en muchos subsectores se utilizan intensivamente tecnologías avanzadas y materiales altamente sofisticados, se caracteriza sobre todo por procesos

productivos intensivos en mano de obra, especialmente en la confección (Costa y Duch, 2005).

Es por esta razón que el sector textil no presenta una actividad inversora fuerte, ya que además a lo largo de las dos últimas décadas, ha sufrido sucesivos procesos de reconversión y reestructuración con el fin de adoptar nuevas tecnologías productivas para hacer frente a la cada vez mayor competencia internacional, derivada de la creciente liberalización del comercio mundial de productos textiles (Costa y Duch, 2005). Por lo tanto, la inversión se ha dirigido hacia estos procesos que han tenido y tienen lugar dentro del país, en lugar de canalizar dicha inversión hacia el exterior.

Cabe destacar el contraste que existe tanto entre la inversión que recibe y realiza el sector textil, con la inversión realizada y recibida por España, no solo respecto de Europa, sino también respecto al resto del mundo. España es el décimo primer inversor en el mundo, con una cifra de 627.212 millones de dólares, un 2,7% de la inversión mundial y el 42,5% del PIB español. Respecto a la Inversión Extranjera Directa (IED) en términos de stock para 2012 y según datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), España es el décimo segundo país del mundo por IED recibida (634.539 millones de dólares) que representa el 2,8% de la inversión mundial y el undécimo inversor en el mundo (627.212 millones de dólares) y segundo inversor en Latinoamérica, sólo por detrás de Estados Unidos, siempre según datos de la UNCTAD (Marca España, 2014).

3. HERRAMIENTAS LEGALES: REGÍMENES DE SUSPENSIÓN DE ARANCELES

Como se ha argumentado anteriormente, sería bueno fomentar las exportaciones de las empresas textiles españolas, especialmente de aquellas que todavía no lo hacen. A este respecto, se expondrán a continuación herramientas legales como son los regímenes de suspensión de aranceles. El uso de estas herramientas por parte de las empresas podría ayudar a la mejora de competitividad de las mismas respecto a comercio exterior.

Estos regímenes se pueden aplicar a materias primas importadas con la condición de que dichas materias primas sean transformadas en un producto final y posteriormente exportadas. Estos regímenes los pueden aplicar empresas de cualquier sector, sin embargo, son de especial utilidad para las empresas del sector textil.

El régimen concreto en el que se centrará el siguiente análisis será el Régimen de Perfeccionamiento Activo, aunque también, pero en menor medida, se tratará sobre un régimen especial que existe para el sector textil, llamado Régimen de Perfeccionamiento Pasivo Económico Textil.

3.1 CONCEPTO DE RÉGIMEN DE PERFECCIONAMIENTO ACTIVO

Lo primero de todo, es importante conocer qué es el régimen de perfeccionamiento activo. De qué se trata, para qué sirve o cómo se puede aplicar, son algunas de las cuestiones que surgen a priori. Por tanto, en primer lugar, cabe dar una definición del concepto.

De acuerdo con la definición del Ministerio de Economía y Competitividad, el régimen de perfeccionamiento activo es un instrumento de fomento a la exportación que permite la importación de inputs libres de derechos arancelarios cuando el producto final se destina a la exportación (Mineco, 2011).

Según la definición de la Agencia Tributaria, se puede definir el Régimen de perfeccionamiento activo como el régimen que permite introducir, en el territorio aduanero comunitario, mercancías no comunitarias, libre de derechos de aduanas, para que sufran una o varias operaciones de perfeccionamiento y destinarlas a su exportación, fuera del territorio aduanero de la Comunidad, en forma de productos compensadores (Agencia Tributaria, 2008).

Según Lafuente (2010), se trata de un régimen aduanero económico a la importación temporal de mercancías provenientes de otros países, destinadas a ser objeto de un perfeccionamiento sin que sean gravadas con derechos aduaneros ni sujetas a cualquier medida restrictiva. Concluido el perfeccionamiento, se condiciona la devolución de dichas mercancías en forma de productos compensadores. Efectuada la salida del territorio aduanero, los productos compensadores han de ser dados de baja.

En definitiva, permite a la empresa importar las materias primas o inputs que necesita para producir, eximiéndola del pago de impuestos y gravámenes respecto a las mismas debido a la suspensión temporal de éstos, con la condición de que dichas materias primas se sometan a una transformación en productos finales que posteriormente deberán ser exportados.

Su finalidad es ayudar a fomentar el aumento de las exportaciones y sirven para mejorar la competitividad de la empresa, al ahorrar en costes que se derivan de aranceles, de lo cual se deduce que esto repercute en la posibilidad de producir con costes más bajos.

3.2 CONCEPTO DE RÉGIMEN DE PERFECCIONAMIENTO PASIVO

De la misma manera que sucede con el Régimen de Perfeccionamiento Activo, conviene conocer primero el concepto de Régimen de Perfeccionamiento Pasivo. De acuerdo con la definición del Ministerio de Economía, este permite exportar temporalmente mercancías comunitarias fuera del territorio aduanero de la UE para someterlas a operaciones de perfeccionamiento y posteriormente despachar a libre práctica los productos que resulten de esas operaciones con exención total o parcial de los derechos de importación. Este régimen está supeditado a la concesión de una autorización que expiden los Estados miembros (Mineco, 2011).

Una modalidad específica del perfeccionamiento pasivo es el **Régimen de Perfeccionamiento Pasivo Económico Textil**. Se aplica a aquellos productos textiles y de la confección que resulten de las operaciones de perfeccionamiento en un tercer país cuando existe un régimen de limitación o de control de la importación para estos mismos productos y de dicho tercer país. Esto se realiza bien mediante acuerdos bilaterales en productos textiles recogidos en el Reglamento (CE) 3030/93 del Consejo (DOCE L275 de 8.11.93), relativo al régimen comercial de importación aplicable a las importaciones de algunos productos textiles originarios de países terceros, bien mediante contingentes autónomos especificados en el Reglamento (CE) 517/94 del Consejo de 7-3-94 (L67 del 10-3-94) relativo al régimen comercial de importación aplicable a las importaciones de algunos productos textiles originarios de terceros países que no estén cubiertos por acuerdos bilaterales, protocolos, otros acuerdos o por regímenes específicos comunitarios de importación.

Este régimen está supeditado a la concesión de una autorización que expiden los Estados miembros previa confirmación, por parte de la Comisión, de la disponibilidad de cuotas (Mineco, 2011).

3.3 SISTEMAS DEL RÉGIMEN DE PERFECCIONAMIENTO ACTIVO

El Régimen de Perfeccionamiento Activo funciona según dos tipos de sistemas: el de suspensión y el de reintegro.

El de suspensión permite la importación de mercancías no comunitarias sin pago de los derechos de importación y sin que estén sujetas a medidas de política comercial.

Dentro de este sistema se encuentran tres modalidades: compensación por equivalencia, exportación anticipada y suspensión estricta (Afi, 2012; Mineco, 2011).

- **Compensación por equivalencia:** se permite la obtención de productos compensadores a partir de mercancías equivalentes utilizadas en lugar de las mercancías de importación.
- **Exportación anticipada:** Permite que los productos compensadores obtenidos a partir de mercancías equivalentes se exporten fuera de la comunidad antes de la importación de mercancías.
- **Suspensión estricta:** el proceso se inicia con la importación de mercancías con suspensión del pago de derechos arancelarios, continúa con el perfeccionamiento de éstas y se ultima con la exportación fuera del territorio aduanero de la UE.

El sistema de suspensión con la utilización de la compensación por equivalencia permite igualmente la importación de materia prima para ser sometido a transformación u operaciones de perfeccionamiento, para su posterior reexportación con destino a tercer país. Esto es factible aunque el régimen se pueda cancelar, mediante una cesión de derechos y obligaciones a un segundo operador comunitario o con una introducción en régimen de depósito franco, para su posterior cancelación únicamente para la exportación. El producto transformado, puede ser obtenido a partir de mercancía equivalente a la de importación (Plan Cameral, 2013).

En cuanto al sistema de reintegro, este permite la importación de mercancías y su despacho a libre práctica y la posterior devolución o condonación de los derechos de importación por ellas satisfechos, cuando sean exportadas en forma de productos compensadores. Este régimen está supeditado a la concesión de una autorización que expiden los Estados miembros. (Afi, 2012; Mineco, 2011).

Cabe destacar que para la concesión de la autorización para el uso de éste régimen existen una serie de requisitos, siendo entre ellos el más importante el que constata las

condiciones económicas, las cuales se deben cumplir para no perjudicar los intereses de los productores comunitarios (Plan Cameral, 2013).

3.4 LEGISLACIÓN Y REGULACIÓN SOBRE EL RÉGIMEN DE PERFECCIONAMIENTO ACTIVO

A continuación se exponen algunos extractos de la legislación y regulación vigentes sobre el Régimen de Perfeccionamiento Activo. En estos extractos se resumen las directrices más importantes que deberían seguir las empresas en caso de aplicar dicho régimen. No obstante, sería recomendable acudir al texto completo de las leyes señaladas en caso de requerir mayor información.

3.4.1 Régimen de Perfeccionamiento Activo

La Orden de 28 de diciembre de 1994 (B.O.E. del 2 de Enero de 1995) sobre perfeccionamiento activo establece las líneas generales a las que deberá ajustarse el procedimiento de tramitación de este régimen.

Este régimen se rige por lo establecido en el Reglamento (CEE) número 2913/92 del Consejo, de 12 de octubre de 1992, por el que se aprueba el Código Aduanero Comunitario ("Diario Oficial" número L 302 de 19 de octubre) y en el Reglamento de Aplicación (CEE) número 2454/1993 de la Comisión de 2 de julio 1993 ("Diario Oficial de las Comunidades Europeas" L253 de 11 de octubre) cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) número 2193/94 de la Comisión, de 8 de septiembre de 1994 ("Diario Oficial de las Comunidades Europeas" L-235, de 9 de septiembre de 1994).

Hasta entonces, el procedimiento administrativo para la aplicación del régimen venía dado por la Orden de 24 de julio de 1987, (B.O.E. número 190, de 10 de agosto) modificada por la Orden de 15 de febrero de 1988 (B.O.E. número 58, de 8 de marzo). que venía regulando la concesión de autorizaciones del régimen de perfeccionamiento activo y que había sido desarrollada por la Resolución de 23 de diciembre de 1987 de la Dirección General de Comercio Exterior y por la Circular numero 978, de 3 de marzo de 1988, de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

La final adhesión de España a la Comunidad Económica Europea tuvo como consecuencia la adaptación de estas normas.

Por un lado, el final del período transitorio de nuestra adhesión a la Comunidad Económica Europea ha traído como consecuencia que este Régimen sólo sea aplicable a mercancías no comunitarias. Por otro lado, la aparición del Mercado Único ha tenido como consecuencia la desaparición de fronteras aduaneras entre los Estados Miembros de la Comunidad Europea, y la posibilidad de que existan autorizaciones de perfeccionamiento activo que tienen incidencia en más de un Estado Miembro. Por último, la entrada en vigor del Código Aduanero y de sus Reglamentos de aplicación constituyen los elementos básicos de la nueva regulación (B.O.E., 1995).

Estas modificaciones supusieron, por un lado, la obsolescencia de la normativa y, por otra, cambios en la regulación del Régimen de Perfeccionamiento Activo, que hubo que trasladar a las normas internas de procedimiento.

A estos efectos, a propuesta conjunta de los Ministros de Economía y Hacienda y de Comercio y Turismo se disponen varios artículos, de los cuales ha sido resaltado el siguiente punto importante (B.O.E., 1995):

Artículo 1.

De conformidad con lo establecido en el artículo 85 del Código Aduanero, la utilización del régimen de Perfeccionamiento Activo está condicionada a la concesión de una autorización.

La citada autorización se otorgará cuando se cumplan las circunstancias establecidas en los artículos 86, 116 y 117 del Código Aduanero (B.O.E., 1995).

3.5 TIPOS DE MERCANCIAS A INCLUIR EN EL RÉGIMEN DE PERFECCIONAMIENTO ACTIVO

Respecto al tipo de mercancías que se pueden incluir en el régimen, éstas serán aquellas que estén directamente relacionadas con la consecución del producto final. Generalmente se incluyen bajo esta consideración materias primas, productos intermedios o semi-elaborados, mercancías que son absorbidas o que se consumen durante la producción, suministros de oficina y maquinaria o similares que intervenga en el proceso productivo.

Asimismo, quedarán excluidas de éste las que considere el Gobierno por razones de orden, moralidad y seguridad públicas, protección de la salud y vida de personas, animales y vegetales, protección del patrimonio artístico, histórico o arqueológico o tutela de la propiedad industrial y comercial, fuentes de energía y lubricantes salvo para pruebas (Afi, 2011).

3.6 BENEFICIOS E IMPLICACIONES DEL RÉGIMEN DE PERFECCIONAMIENTO ACTIVO

El régimen de perfeccionamiento activo atrae cada vez a más empresas, lo cual, al mismo tiempo, tiene su impacto en la economía. Las empresas desarrollan la oportunidad de generar ganancias en términos de competitividad; aquellas que utilicen esta herramienta de forma adecuada, se verán beneficiadas en consecuencia. Esta ganancia en competitividad quedará reflejada en la posibilidad de igualarse a la competencia, sobre todo a la extranjera, e incluso de llegar a superarla. Esto permite además potenciar su estrategia de internacionalización y a su vez, ayuda a impulsar a las empresas que todavía no han decidido expandirse internacionalmente.

Sobre todo resulta interesante para aquellas que desarrollan una fuerte actividad exportadora, ya que todas las operaciones relacionadas con este tipo de actividades se encuentran exentas de IVA, además de la ya mencionada suspensión temporal de aranceles. Puede también resultar de gran utilidad respecto a generar un valor añadido en los productos, lo cual más adelante se antoja clave a la hora de innovar y diferenciarse respecto de la competencia.

De acuerdo con lo que afirma Lafuente (2010), no cabe duda de que las operaciones de perfeccionamiento se evidenciarán ventajosas para las empresas. Especialmente, si se tienen en consideración algunos aspectos de rentabilidad, entre ellos, el aprovechamiento de la división del trabajo cuando las empresas están aunadas entre sí, la posibilidad de recurrir a las capacidades ajenas dadas y especializadas, sacar provecho de las diferencias salariales existentes u otros factores económicos en los distintos puntos geográficos y tener la mayor garantía de un proceso de perfeccionamiento sin obstáculos y dificultades en el exterior.

3.7 IMPACTO DEL RÉGIMEN DE PERFECCIONAMIENTO ACTIVO EN LA ECONOMÍA

Como ya ha sido mencionado previamente, este impacto en las empresas tiene también su repercusión en la economía. Uno de los sectores en el que más empresas utilizan este régimen es en el textil. Esto es debido a que los bienes que se elaboran en este sector requieren de materias primas que son consideradas básicas, por lo que en términos de su importación y transformación, el proceso no solo resulta sencillo, sino que además existe un amplio abanico de opciones.

El régimen de perfeccionamiento activo podría ser de ayuda para que las empresas busquen potenciar su actividad exportadora con el fin de equilibrar la balanza comercial.

4. BARRERAS COMERCIALES

Por último, se expondrá a continuación el tema de los problemas que pueden surgir a la hora de importar o exportar, dicho de otra forma, cuáles son las barreras comerciales con las que se pueden encontrar las empresas. Normalmente estas barreras suelen ser de tipo arancelario, pero también se dan muchos casos de barreras no arancelarias. Se realizará un primer análisis que se extenderá hacia los países fuera de Europa en los que actualmente existen problemas respecto a barreras al comercio. Es importante tener dichos problemas en cuenta por las empresas a la hora de plantearse hacia qué países o desde cuales sería más conveniente exportar o importar. Todas las barreras que se exponen a continuación han sido extraídas de la base de datos del Ministerio de Economía y Competitividad (www.barrerascomerciales.es). Por cuestión de orden, se expondrán primero algunas de las no arancelarias y a continuación las arancelarias.

4.1 BARRERAS NO ARANCELARIAS

La primera barrera al comercio se encuentra en Argelia. Afecta a las prendas textiles de vestir, materias textiles y prendas confeccionadas en piel. Esta barrera afecta a la protección de los derechos de propiedad intelectual e industrial. Se reportó que la falsificación de marcas es habitual en este país y su comercialización se realiza con total impunidad, lo cual afecta a empresas españolas de sectores diversos, entre ellos el “Textiles y confección”.

Se puede encontrar otra barrera en Tailandia que presenta características similares a la anterior. Afecta a las prendas textiles de vestir. En este país son abundantes la piratería y las falsificaciones. A pesar de que el marco jurídico para la protección de la propiedad intelectual es apropiado, el incumplimiento de la legislación es manifiesto y los procedimientos judiciales raramente dan resultado. La existencia de bienes falsificados de todo tipo es notoria en conocidos establecimientos en las mayores ciudades del país.

Otra barrera que afecta a “Hilados”, es la que se presenta en la India, donde existen cuatro regímenes de importación: Productos de libre importación, de importación restringida, de importación canalizada por Empresas Comerciales del Estado y de importación prohibida.

En Indonesia, se aprobaron en 2008 una serie de restricciones, las cuales son de tres tipos: licencias de importación no automáticas, limitación de los puertos de entrada e inspecciones previas al embarque. A lo anterior se suma un complejo y restrictivo sistema de licencias para operar como importador en Indonesia. En lo que se refiere específicamente a esta medida, las empresas que quieran importar alguno de los productos afectados deberán estar registradas como importadores de los mismos en el Ministerio de Comercio.

4.2 BARRERAS ARANCELARIAS

En cuanto a las medidas arancelarias, algunas de las que existen actualmente son las siguientes:

En Ecuador, el Decreto Ejecutivo N° 372 de 31-5-2010, en vigor desde el 1-6-2010, estableció un arancel mixto a los textiles y prendas de vestir incluidos en los capítulos 61, 62 y 63 del Arancel Nacional de Ecuador. Dicho arancel está compuesto de una parte ad-valorem del 10% y una específica de 5,5 USD/kg neto.

En Estados Unidos existe un perfil arancelario con aranceles promedio reducidos. Sin embargo, algunos productos concretos están sujetos a tipos arancelarios elevados, fundamentalmente en la industria textil, productos de calzado, algunos productos de cerámica y cristal, y determinados productos agroalimentarios. La aplicación de estos elevados aranceles, en ocasiones es consecuencia de la existencia de contingentes arancelarios o aplicación de sanciones. En otros casos, estos aranceles responden al tipo general de arancel que EEUU aplica normalmente.

En Uruguay, a los bienes de consumo, en su mayoría, se les aplica el arancel más elevado, que es del 20% (para algunas partidas es del 18 % y del 16%). Justamente ahí

es donde estarían los productos más perjudicados para España y que, por tanto, no se reflejan en las principales partidas de exportación, porque serían las exportaciones potencialmente "disuadidas", entre las que se encuentran los productos del sector "Textiles y confección".

Dentro de la Unión Europea, existen políticas anti-dumping y anti-subsidios. El número de procesos iniciados en los últimos años muestra que muchos socios comerciales infringen las normas mediante la participación en el dumping y en subvenciones ilegales que distorsionan la competencia. Esto afecta sobre todo a productos que son fácilmente individualizados, tales como ropa de cama, telas, retales de fibras de poliéster e hilos y ropa de vestir. Sin embargo, la aplicación de procedimientos simplificados y más cortos obtenidos durante la Ronda Uruguay ha permitido concluir asuntos anti-dumping rápidamente, relativos a estos productos (Comisión Europea, página web, 2013).

Se encuentran también dificultades respecto a acceso al mercado. Las tarifas de la mayoría de los socios comerciales europeos siguen siendo prohibitivamente altas, incluidas las crestas arancelarias entre los países de la OCDE. Además, ha continuado la prevalencia de diferentes barreras no arancelarias en el área de los textiles y de la confección que constituye un importante efecto disuasorio para las PYMES a participar y beneficiarse del comercio internacional (Comisión Europea, página web, 2013).

CONCLUSIONES

El sector textil español es hoy en día un sector de peso relativo en la industria española respecto a ocupados, producción y valor añadido bruto, pero destaca peso en lo que a comercio exterior se refiere. Especialmente, en el contexto de los países de la UE-27, la evolución del sector durante el periodo considerado ha sido muy favorable. Se ha conseguido aumentar el volumen de exportaciones de manera progresiva, a la vez que se ha conseguido disminuir el de importaciones. Esto implica que existe una apertura del sector respecto de la UE-27, que ha ido ganando una mayor presencia y perdiendo dependencia respecto a dichos países. Esto se ve reforzado por el hecho de que en los últimos años se han entablado relaciones comerciales con países con los que no se comerciaba hasta ahora. Respecto a inversiones, se desprende del análisis que existen

unos niveles muy bajos tanto de inversión de la UE-27 en el sector textil español, como del mismo en la UE-27. Esto es debido a que la inversión se está focalizando en otros sectores que se encuentran ahora en auge y que están propiciando el declive del sector textil respecto a dichas inversiones. Sin embargo, se puede concluir que el sector se mantiene atractivo respecto a oportunidades de comercio exterior.

En este estudio se ha trabajado con una serie de limitaciones. Algunas de ellas son la propia acotación del estudio a los países de la UE-27, por lo que los hallazgos resultantes solo son válidos dentro del escenario de este conjunto de países. Otra limitación es la que constituye el impedimento de que los datos de 2013 existentes tanto en la base de datos de comercio exterior (DataComex), como en la de inversión (DataInvex) sean todavía provisionales. Es por esto que, a pesar de que este año ya ha transcurrido, la evolución de las tendencias para dicho año tenga que basarse en predicciones. Por ello, sería recomendable volver a revisar la evolución de dichas tendencias, una vez se encuentren disponibles los valores definitivos.

Otra de las limitaciones enlaza con una posible futura línea de estudio. Esta se basa en que al trabajar con datos promedio de PYMES, se hace difícil ver con precisión si los volúmenes de exportación de las PYMES exportadoras son aportados de forma ecuánime por parte de la mayoría de empresas o si, por el contrario, estos volúmenes son aportados por un grupo reducido de las mismas. Con lo cual, sería interesante analizar en profundidad la composición del sector respecto a PYMES y su aportación. Siguiendo esta línea de estudio, también se podrían averiguar las razones por las cuales la mitad de las PYMES del sector no son exportadoras, ver si existen problemas al respecto y aportar alguna posible solución. Además sería interesante extender el análisis exportador e importador añadiendo la aportación de las Grandes empresas.

Por otro lado, sería de interés analizar las razones por las que 4 de los 5 subsectores “sacrifican” su rendimiento a favor del subsector “Vestuario”.

Por último, se podría realizar una extensión del análisis de comercio exterior a un escenario global y no sólo acotado a los países de la UE-27. Especialmente interesante sería estudiar el análisis de las inversiones a nivel global, ya que los niveles de inversión dentro de la UE-27 resultan un tanto preocupantes, como se ha mencionado anteriormente. Incluso, una vez realizado un análisis global, cabría realizar comparaciones del mercado de la UE-27 con los mercados asiáticos, que cada vez están adquiriendo más peso en la economía, y en concreto, en el sector textil.

BIBLIOGRAFÍA

Afi (2011) *Régimen de perfeccionamiento activo*. Disponible en:

http://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasBankia/regimen/perfeccionamiento/activo/contenido_sidN_980625_sid2N_980363_cidIL_954933_ctylL_139_scidN_954933_utN_3.aspx?axisU=informe.pdf (Acceso: Junio 2014)

Afi (2012) *Fiscalidad de comercio exterior*. Disponible en:

http://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/fiscalidad/comercio/exterior/contenido_sidN_1104025_sid2N_1052384_cidIL_1152584_ctylL_139_scidN_1152584_utN_3.aspx (Acceso: Junio 2014)

Agencia Tributaria (2008) *Regímenes aduaneros; concepto de perfeccionamiento activo*. Disponible en:

<https://www2.agenciatributaria.gob.es/ES13/S/IAFRIAFC11F?REFERENCIA=0128982> (Acceso: Junio 2014)

Banco Santander (2014) *España: Inversión Extranjera*. Disponible en:

https://es.santandertrade.com/establecerse-extranjero/espana/inversion-extranjera?convertir_en_pdf=ok (Acceso: Agosto 2014)

Barreras Comerciales. Ministerio de Economía y Competitividad

<http://www.barrerascomerciales.es/> Consultada en Agosto de 2014

Boletín Oficial del Estado (1995) *Orden de 28 de diciembre de 1994 sobre autorización del régimen de perfeccionamiento activo*. Publicado en: «BOE» núm. 1, de 2 de enero de 1995, páginas 5 a 7 (3 págs.). Disponible en:

https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1995-2 (Acceso: Junio 2014)

CESCE (2014) El sector textil se está adaptando a la evolución del mercado y la internacionalización es su gran reto Disponible en:

<http://www.saladeprensacesce.com/wp-content/uploads/sites/2/2014/01/Sector-Textil.pdf> (Acceso: Julio 2014)

Comisiones Obreras CCOO (2011) *Orígenes y evolución del Sector de la industria Textil y Confección de Prendas de Vestir*. Disponible en:

<http://www.sarga.ccoo.es/sector/nacimiento.php> (Acceso: Julio 2014)

Costa, M. T., Duch, N. (2005) “La renovación del sector Textil-confección en España. Proceso de ajuste y contenido tecnológico” *Revista de Economía Industrial*, pp. 263-272. Disponible en:

<http://www.minetur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/355/1PAG%20263-272.pdf> (Acceso: Agosto 2014)

DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx. Consultada en Julio de 2014

DataInvex. Ministerio de Economía y Competitividad

<http://datainvex.comercio.es/> Consultada en Agosto de 2014

Dirección General de Empresa e Industria de la Comisión Europea (2013) *Industria textil y de la confección*. Disponible en: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/textiles/index_es.htm (Acceso: Julio 2014)

European Commission's Directorate General for Enterprise (2013) *Textiles and Clothing Industry*. Disponible en: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/textiles/index_en.htm (Acceso: Julio 2014)

Lafuente, F. (2010) *Aspectos del comercio exterior*. Eumed [Online] Disponible en: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010f/866/operaciones%20de%20perfeccionamiento.htm> (Acceso: Junio 2014)

Marca España (2014) *La inversión exterior directa*. Disponible en: <http://marcaespana.es/es/economia-empresa/internacionalizacion/destacados/96/la-inversion-exterior-directa> (Acceso: Agosto 2014)

Ministerio de Economía y Competitividad (2011) *Regímenes aduaneros económicos*. Disponible en: <http://www.comercio.gob.es/es-es/comercio-exterior/politica-comercial/medidas-arancelarias/paginas/regimenes-aduaneros-economicos.aspx> (Acceso: Junio 2014)

Ministerio de Industria, Energía y Turismo (2014) *Presentaciones Sectoriales Sector Textil y Confección*. Disponible en: <http://www.minetur.gob.es/es-ES/IndicadoresyEstadisticas/Presentaciones%20sectoriales/Textil%20y%20confecci%C3%B3n.pdf> (Acceso: Julio 2014)

Observatorio Industrial del Sector Textil y de la Confección (2009) *El nuevo sector Textil/Confección*. Disponible en: http://www.minetur.gob.es/industria/observatorios/SectorTextil/Actividades/2009/Consejo%20Intertextil%20Espa%C3%B1ol,%20FITEQA-CC.OO%20y%20FIA-UGT/nuevo_sector.pdf (Acceso: Julio 2014)

OCDE (2011) *OCDE Definición Marco de Inversión Extranjera Directa*: Cuarta Edición, Éditions OCDE. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264094475-es> (Acceso: Julio 2014)

Pereira Sánchez, V. (2009) “Nociones de Procesos Industriales”. Procesos Industriales [Online]. Disponible en: http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102502/Modulo-PROCESOS_INDUSTRIALES-2011.pdf (Acceso: Julio 2014)

Plan Cameral (2013) *¿Qué nos permite el sistema de suspensión dentro del perfeccionamiento activo?* Disponible en: <http://www.plancameral.org/web/portal-internacional/preguntas-comercio-exterior/-/preguntas-comercio-exterior/5ef5898d-f066-4b25-b2df-1581b1ca8547> (Acceso: Junio 2014)

Secretaría de Economía de México (2014) *Inversión Extranjera Directa*. Disponible en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa> (Acceso: Agosto 2014)