

---

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y JURÍDICAS DE ORIHUELA  
GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS



**TRABAJO FIN DE GRADO**

**Análisis de la deslocalización industrial en  
el sector textil español**

**José Manuel Bru Andreu**

Tutor: José Antonio García Martínez

Curso 2019-2020

# ÍNDICE GENERAL

Página

---

1. .INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS.....	1
2. .DEFINICIÓN DE DESLOCALIZACIÓN.....	3
2.1 PRIMEROS CASOS DE DESLOCALIZACIÓN A NIVEL GLOBAL.....	4
3. .LA DESLOCALIZACIÓN EN ESPAÑA, CAUSAS Y POTENCIADORES.....	10
4. .EL CASO DEL SECTOR TEXTIL ESPAÑOL , CONTEXTO Y EJEMPLOS.....	16
5. .CAMBIOS EN LA TENDENCIA DE LA DESLOCALIZACIÓN DEL SECTOR TEXTIL EN LOS ÚLTIMOS AÑOS.....	24
6. .MEDIDAS SOCIOECONÓMICAS QUE FAVORECEN EL RETORNO.....	34
7. .CONCLUSIONES GENERALES.....	38
BIBLIOGRAFÍA.....	40



# ÍNDICE DE TABLAS

Página

---

<b>Tabla 1</b>	Criterios de puntuación propuestos por Kearny Inc. ....	8
<b>Tabla 2</b>	Eventos de deslocalización en el periodo 1990-1998 (España).....	12
<b>Tabla 3</b>	Eventos de deslocalización en el periodo 1999-2004 (España).....	14
<b>Tabla 4</b>	Eventos de deslocalización en el periodo 2000-2007 con detalle sectorial.....	15
<b>Tabla 5</b>	Distribución de los casos de deslocalización por comunidad autónoma.....	16
<b>Tabla 6</b>	Valor total de la Inversión Directa Extranjera neta en el exterior en determinados países por sectores entre 1993 y 2006 (millones de euros de 2000).....	23
<b>Tabla 7</b>	Evolución del precio de fletes de contenedores (TEU) en la vía Asia-Europa a lo largo de los años.....	28
<b>Tabla 8</b>	Evolución del número de empresas del sector textil en España.....	30

# ÍNDICE DE FIGURAS

Página

---

<b>Figura 1</b>	Producción global llevada a cabo por empresas filiales fuera de su país de origen .....	6
<b>Figura 2</b>	Origen y destino de filiales deslocalizadas en el año 2014.....	7
<b>Figura 3</b>	Puntuaciones de los 25 países más atractivos para realizar operaciones de deslocalización en el año 2004.....	10
<b>Figura 4</b>	Número de casos de deslocalización durante los primeros 7 años del siglo XXI en España.....	13
<b>Figura 5</b>	Evolución del número de ocupados en el sector textil (1976-2008).....	18
<b>Figura 6</b>	Evolución del empleo en la industria de la moda (2005-2015).....	19
<b>Figura 7</b>	Evolución del PIB textil en la economía española .....	20
<b>Figura 8</b>	Costes laborales en la industria textil .....	22
<b>Figura 9</b>	Comparación del salario mínimo de los trabajadores en China y España.....	25
<b>Figura 10</b>	Comparación de la evolución de la tasa arancelaria general entre España, la Unión Europea y la media global .....	26
<b>Figura 11</b>	Comparativa de la tasa arancelaria sectorial en España entre los años 1995 y 2017.....	27
<b>Figura 12</b>	Innovación en los diferentes sectores industriales de España en 2017.....	34
<b>Figura 13</b>	Gasto en I+D en la industria española .....	35

## 1. Introducción

La globalización de la economía y la creación de un nuevo mercado mundial han provocado cambios en las estructuras productivas de las naciones, como un reflejo de la libre circulación de capitales a escala global, trascendiendo a las fronteras, tanto fiscales como terrenales, de los países estado. La disponibilidad de nuevos entornos industriales ha permitido llevar a cabo las actividades productivas en condiciones especialmente favorables, sin las cuales, la ejecución de las primeras no habría sido posible.

El traslado de la actividad industrial a otros países con un entorno más favorable puede conllevar cambios en la estructura laboral del sector afectado y cambios globales los pesos relativos de los sectores industriales en la economía nacional en el país de origen. Entre los sectores que más recientemente han sufrido los efectos de la globalización en su producción ha sido el sector textil. La fabricación de prendas baratas en países extranjeros ha supuesto un antes y un después en el sector, que ha enfocado su modelo productivo en la capacidad productiva por encima de la calidad del producto final. En el presente trabajo se tratará el fenómeno de la deslocalización industrial, entendido como el traslado de la producción fuera de las fronteras nacionales, en un contexto global y multisectorial, que permita poner en contexto los presuntos beneficios que conlleva la deslocalización de la producción. Se pretende identificar cuáles serían los principales factores que contribuyen en la elección de los principales países destino y que beneficios presentarían sobre la viabilidad de los proyectos.

El aumento de la competitividad en el sector textil, a consecuencia de su reciente globalización, ha favorecido la deslocalización de la producción textil. Aunque los eventos de deslocalización han sido comunes dentro del sector, no existe un conocimiento general en la sociedad que refleje su magnitud, en muchas ocasiones debido a la discreción con la que se llevan a cabo. El objetivo principal del trabajo que se presenta es describir el proceso de deslocalización del sector textil en España y analizar qué factores han contribuido positivamente al mismo. También se pretende identificar las regiones más afectadas y los principales países que actúan como receptores de la producción. Adicionalmente se discutirá el posible retorno de la producción dentro de las fronteras nacionales en los últimos años, que factores lo desencadenan y que medidas podrían favorecerlo.

El trabajo que se presenta seguirá la estructura que se describe a continuación. En primer lugar, se definirá el concepto de deslocalización empresarial y se describirá el marco histórico de las operaciones de deslocalización a nivel global. En apartados posteriores, el trabajo se enfocará en el contexto nacional español desde una perspectiva multisectorial para finalmente “diseccionar” el sector textil español en profundidad. Se describirán los factores que contribuyeron al establecimiento de la deslocalización de la producción textil como una actividad común dentro del sector y se aportarán datos que podrían arrojar luz sobre las causas y consecuencias de esta práctica empresarial. En último lugar, se expondrán una serie de medidas que podrían favorecer el retorno de la producción del sector textil dentro de las fronteras españolas, con el consecuente aumento de puestos de trabajo en un contexto nacional lacrado por altas tasas de desempleo.



## 2. Definición de deslocalización

Se define como deslocalización a la práctica empresarial que consiste en el traslado de funciones industriales con alta exigencia de mano de obra a localizaciones lejanas al núcleo del negocio (McKinsey Global Institute, 2003). Otros autores dan definiciones más concisas, como Thondavadi y Albert (2004), que afirman que la deslocalización “no es más que el traslado transfronterizo de la producción”. Algunas definiciones hacen más hincapié en el componente laboral, como la dada por Bhagwati y Blinder (2009), que define deslocalización como el traslado de puestos de trabajo “fuera del país”, mientras que otros autores destacan el componente económico característico de esta práctica empresarial, con la siguiente definición: “la deslocalización consiste en la delegación de procesos (...) en localizaciones con menores costes” (Robinson y Kalakota, 2004) o “la deslocalización es una consecuencia de la coexistencia de naciones en un mundo económicamente globalizado, donde las empresas trasladan sus actividades productivas a países o regiones donde las inversiones proporcionan mayores rendimientos” (Jahns et al., 2006). En la literatura se ha observado una diferenciación en la deslocalización en base a la cualificación de los puestos de trabajo desarrollados fuera de las fronteras, pudiendo ser puestos de trabajo de poca exigencia formativa, llamados *blue-collars*, o trabajos que requieren una mayor formación o valor añadido, llamados *white-collars*, mucho más recientes (Levine, 2012).

No obstante, la deslocalización es un término muy amplio y podría ser confundido con otros similares como el *outsourcing*. Se define como *outsourcing* a la práctica de transferir actividades tradicionalmente hechas por una empresa a proveedores externos, bien sea a nivel nacional o internacional (Sen y Shiel, 2006). Una de las variantes del *outsourcing* sería el denominado *offshore outsourcing* que especifica que dicho proveedor externo se localiza fuera de las fronteras nacionales en las que se situaría la firma protagonista (Iqbal y Dad, 2013). La proximidad de los términos deslocalización y *offshore outsourcing* ha inducido a su uso indiferenciado en una gran cantidad de estudios, aunque sería más correcto utilizar deslocalización cuando la propia firma opera en un país extranjero mientras que se

debería usar *offshore outsourcing* cuando la actividad laboral la genera una firma desvinculada de la firma protagonista.

Para ejercer la actividad productiva en el país elegido la compañía hace uso, por lo general, de una empresa filial, que se define como una partición de la firma original con autonomía y especialización variable cuya actividad principal se desarrolla fuera de los límites nacionales de la compañía madre (Birkinshaw y Morrison, 1995).

### 2.1. Primeros casos de deslocalización a nivel global.

Los primeros eventos de deslocalización se dieron en Estados Unidos entre las décadas de los 60 y 70 del siglo pasado como consecuencia de una disminución en los costes de transporte y comunicación característicos de este siglo. En este contexto y dada la diferencia existente entre países en cuanto al valor de su mano de obra, se produjo una transferencia de factorías desde países ricos a otros más pobres.

Concretamente, el sector de la electrónica fue uno de los primeros en acogerse a esta práctica en los Estados Unidos. Ya en 1960 algunas empresas trasladaron los estadios de la producción de semiconductores con alta demanda de mano de obra a otros países donde podían contratar la misma a menores precios, además de acceder a nuevos mercados. En el país de origen se mantuvieron los trabajos que requerían de mano de obra altamente cualificada como la producción de las placas de microcircuitos o el diseño de los productos. En las décadas siguientes, la tendencia a la deslocalización en este sector fue creciendo con el tiempo, de manera que en la década de los 80, se empezaron a producir las primeras placas de microcircuitos en Asia y en Taiwán (United States Government Accountability Office, 2006). Otro de los sectores más precoces fue el de los “servicios de conocimiento” (*knowledge services*). Durante los años 60 algunas compañías enviaban mediante transporte marítimo grandes tandas de trabajo burocrático al Caribe, donde operadores externos eran encargados de resolverlo. No fue hasta 1983 que la empresa American Airlines creó la filial Caribbean Data Services en Barbados. En esta década se mejoró el tiempo de respuesta con el siguiente esquema: los documentos para su resolución se enviaban en formato físico a través de los aviones de American Airlines mientras que la recepción de los

resultados se daba de manera telemática vía satélite. En 1985 ya eran alrededor de 12 empresas estadounidenses las que operaban en el Caribe, con alrededor de 2300 empleados. En esta misma década otras empresas estadounidenses, como McGraw-Hill, New York Life o Metropolitan Life, deslocalizaban este tipo de servicios en países como Irlanda o países del continente asiático (Metters y Verma, 2008).

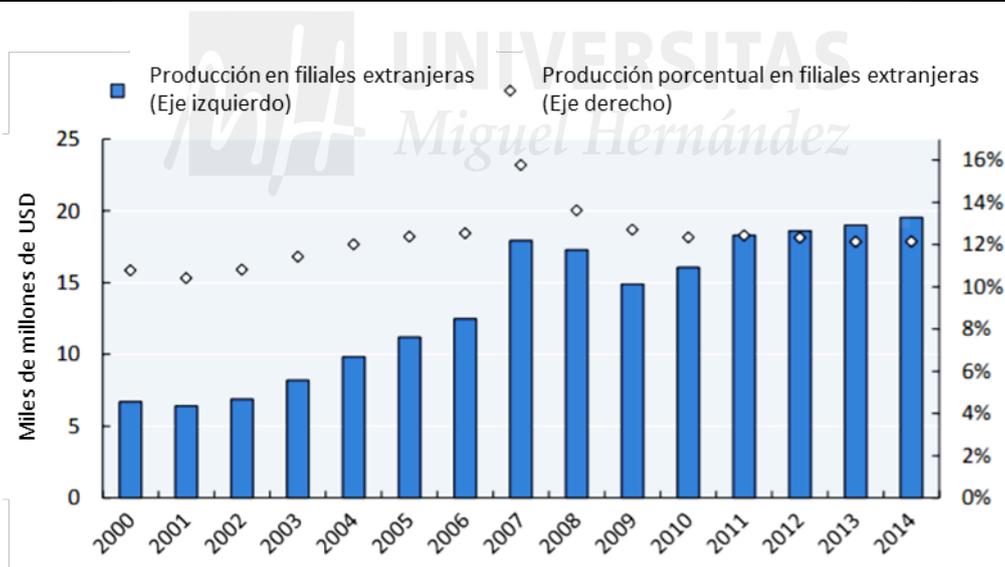
Sin duda fueron las décadas de los 80 y los 90 las que permitieron un aumento significativo de la cantidad de compañías deslocalizadas debido a la expansión de internet y la evolución de los softwares. En dicho contexto histórico pronto se empezaron a generalizar eventos de deslocalización en servicios más allá de los conocidos como "*labour-intensive*", como gestión burocrática, contabilidad, investigación legal y financiera e incluso procesos con una regulación muy compleja, como podría ser la producción de fármacos, tanto en países desarrollados del continente europeo como en Estados Unidos (Massini y Miozzo, 2010). Por supuesto, otros trabajos que requerían de mano de obra con menor cualificación también sufrieron un aumento espectacular de la deslocalización, siendo los más comunes los sectores de manufactura de empresas de diversos sectores, como automovilístico o el de la electrónica (Levine, 2012).

En Europa también se hizo patente la deslocalización en las dos últimas décadas del siglo XX. Esta deslocalización se centraba sobre todo en la reducción de los costes de mano de obra dado que la mayoría de casos se dan desde países con mano de obra más cara a países con mano de obra barata. En el caso de Europa, los países receptores incluían países del norte de África además de India y China, entre otros países asiáticos. A pesar de que, en números absolutos, los países más potentes (Francia, Alemania y UK) son los que más puestos de trabajo han relocalizado, otros países más pequeños, como Austria, Dinamarca, Irlanda o Portugal presentan un número relativo de puestos de trabajo deslocalizados mucho mayor que los primeros (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2016). En Europa solo tres subsectores son responsables del 60% de los puestos de trabajo deslocalizados: la producción de vehículos de motor, aparatos eléctricos y componentes electrónicos.

La creación del mercado común y una política arancelaria muy laxa entre los países de la CEE también propició algunos casos de deslocalización dentro de la

propia Europa en el siglo XX, siendo España uno de los países destino debido a su mano de obra barata en comparación con economías norteadas (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2016). No obstante, desde principios de la década de los 2000, los principales países europeos receptores de filiales extranjeras fueron los países EU13 (Bulgaria, Croacia, Chipre, República checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y Rumanía) por los motivos ya expuestos en el presente párrafo (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2016).

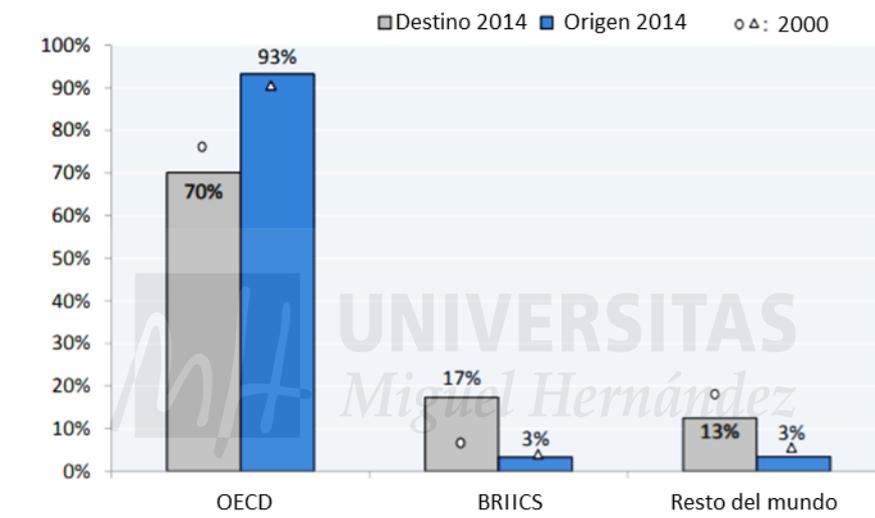
A nivel global, la producción llevada a cabo por empresas filiales en el extranjero fue aumentando de manera gradual desde el año 2000 hasta el año 2014, último punto temporal con datos disponibles (**Figura 1**). Concretamente, la producción de filiales extranjeras pasó de un total de 7 mil millones de USD (cerca de un 5% del total global) a casi 20 miles de millones de USD (cerca del 13% del total global) en 14 años (**Figura 1**)



**Figura 1.- Producción global llevada a cabo por empresas filiales fuera de su país de origen.** Fuente: Organisation for Economic Co-operation and Development (2018) con ligeras modificaciones.

En cuanto al origen de las compañías que han realizado eventos de deslocalización, su distribución es muy desigual. El 93% de las empresas filiales localizadas en el extranjero tienen origen en países de la OECD (**Figura 2**), aunque la mayor parte de este porcentaje (un 60% del total) está controlada por un grupo reducido de países miembro: Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania,

Japón, Países Bajos y Suiza (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2018). En cuanto a los países receptores, se observa que la mayoría de ellos se sitúan también dentro de la OECD (**Figura 2**), siendo la Unión Europea el mayor receptáculo de filiales extranjeras, que llegan a generar 7,5 miles de millones de USD, casi un 20% de su producción global (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2018). No obstante, y de manera global, se puede observar que mientras la OECD cuenta con una diferencia positiva origen-receptor, el resto de países, incluyendo los países BRIICS, presentan una diferencia negativa (**Figura 2**)



**Figura 2.- Origen y destino de filiales deslocalizadas en el año 2014.** Porcentaje a nivel global. Los triángulos y círculos blancos indican los valores porcentuales correspondientes al año 2000. Fuente: Organisation for Economic Co-operation and Development (2018) con ligeras modificaciones.

En el año 2004, la consultoría estadounidense Kearney Inc. publicó un análisis en el que valora el potencial de ciertos países como receptores de empresas filiales de origen extranjero y los ordena en función de su idoneidad de acuerdo a unos marcadores cuantificables (Kearney Inc., 2004). En la **Tabla 1** se pueden observar los factores cuantificados (marcadores métricos), clasificados en 3 categorías principales: (I) Estructura fiscal, (II) Disponibilidad y formación de la mano de obra y (III) Entorno empresarial, que constituyen el 40%, 30% y 30% respectivamente de la puntuación total, siendo la máxima de 10 puntos.

**Tabla 1.- Criterios de puntuación propuestos por Kearny Inc. (2004)**

Categoría	Subcategoría	Marcadores métricos
Estructura fiscal (40%)	Costes de mano de obra	Precio medio de la mano de obra
		Precio medio de mano de obra en tareas complejas o de responsabilidad
	Costes de infraestructura	Precio de la infraestructura, gastos de electricidad, telecomunicación etc.
		Desplazamientos al país receptor
Impuestos	Tasa de impuestos, costes asociados a la corrupción o tipos de cambio variables	
Disponibilidad y formación de la mano de obra (30%)	Experiencia y habilidades en procesos de negocios	Existencia y calidad de un mercado establecido
		Rankings internacionales de calidad en el sector
	Disponibilidad de mano de obra	Cantidad de mano de obra total
		Cantidad de mano de obra con estudios superiores
Educación e idiomas	Calificaciones en pruebas estandarizadas, incluyendo idiomas	
Desgaste	Crecimiento relativo del sector y de las tasas de desempleo	
Entorno empresarial (30%)	Estado del país (incluye aspectos económicos y políticos)	Índices externos publicados por inversores y analistas
		A.T. Kearney's Foreign Direct Investment Confidence Index TM (Índice interno)
		Complejidad de trámites burocráticos
		Apoyo gubernamental al sector
	Calidad de la infraestructura	Índices de calidad de las infraestructuras
	Adaptabilidad cultural	Puntuaciones de interacción personal internas
Seguridad sobre la propiedad intelectual	Índices de inversores en cuanto a la protección de la propiedad intelectual	
	Tasas de uso ilícito de software	

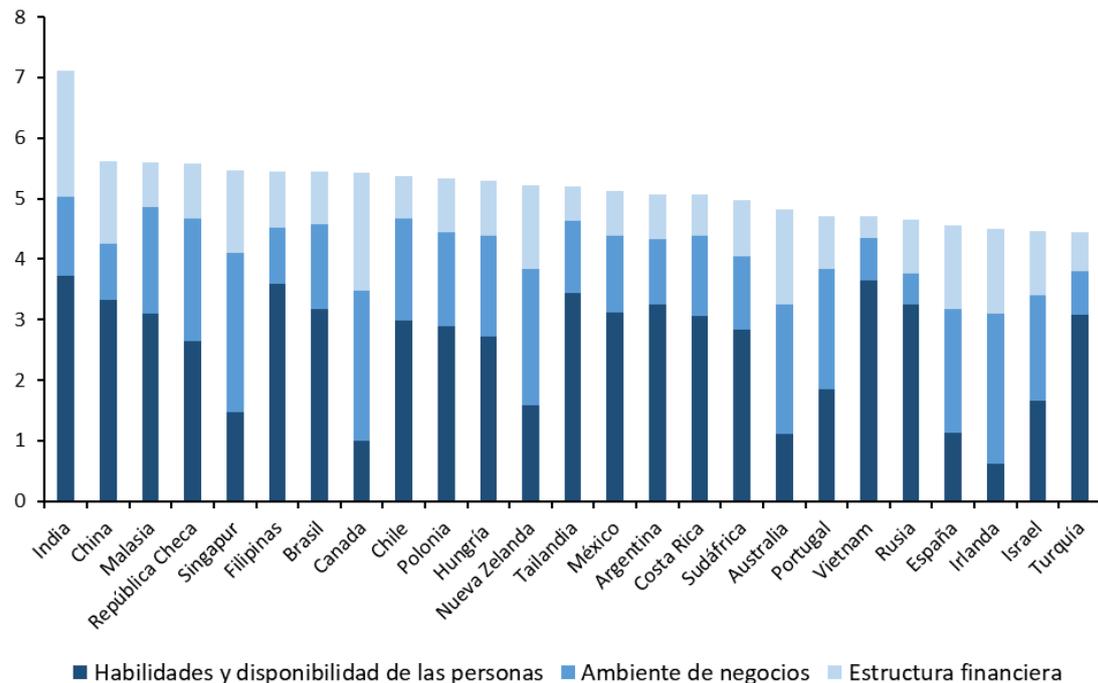
Atendiendo al sistema de puntuación de la **Tabla 1** los autores son capaces de ordenar de manera decreciente los países más atractivos para realizar eventos de deslocalización. En primer lugar, se sitúa India, debido a una combinación de bajos costes de producción y una gran cantidad de mano de obra. En cuanto a esta última, destaca el alto nivel de formación que posee: cada año se producen alrededor de dos millones de egresados con buenas capacidades técnicas y un alto nivel de inglés. Por otra parte, India cuenta con una gran experiencia como destino de empresas filiales extranjeras ya que fue uno de los países más favorecidos por

la deslocalización durante las décadas anteriores. La evolución de los servicios deslocalizados en India ha evolucionado a lo largo del tiempo, adquiriendo empleos más complejos en los últimos años. A pesar de ser el destino con mayor atractivo general, cuenta con factores negativos como deficiencias en infraestructuras o una estabilidad económica cuestionable. En los últimos datos de 2019 India se mantiene como líder en esta clasificación, dejando claro que sus puntos positivos superan con creces las posibles inconveniencias que se han descrito en este párrafo (Kearney Inc., 2004; 2019).

En segunda posición encontramos a China. Las puntuaciones son similares a las obtenidas por India, aunque destacan 3 componentes negativos que la relegan a la segunda posición: la alta tasa de pirateo, las trabas burocráticas y el bajo nivel de inglés, incluso en la población con estudios superiores. En contraste, destaca positivamente la alta cualificación de su mano de obra. Ya en el año 2004 existían más de 130 filiales de empresas occidentales realizando tareas de investigación y desarrollo. Los análisis más recientes confirman estas capacidades. En abril de 2019 Microsoft anunció que abriría en Shanghái el laboratorio más grande del mundo dedicado a la inteligencia artificial. No obstante, los últimos conflictos comerciales del gigante asiático y Estados Unidos han supuesto un incremento en los riesgos asociados a la categoría de Entorno empresarial (Kearney Inc., 2004; 2019).

En el tercer lugar de la clasificación encontramos a Malasia. El principal punto fuerte que presenta Malasia son sus bajos costes, especialmente en infraestructuras, además de una puntuación alta en Entorno empresarial. No obstante, Malasia se encuentra limitado por su tamaño de población relativamente bajo (22.000.000 en 2004). Este factor hace muy difícil una competencia real respecto a China o a India. Los datos de 2019 mantienen a Malasia en tercera posición, perdiendo puntuación en Disponibilidad y formación de la mano de obra mientras que se ha producido una potenciación en las categorías en las que ya destacaba, Estructura fiscal y Entorno empresarial (Kearney Inc., 2004; 2019).

Las puntuaciones desglosadas, así como la clasificación de otros países atractivos como destino para filiales extranjeras se puede observar en la **Figura 3**.



**Figura 3.- Puntuaciones de los 25 países más atractivos para realizar operaciones de deslocalización en el año 2004.** Fuente: Kearney Inc, (2004). Elaboración propia.

La comparación de los informes de 2004 y los últimos de 2017 y 2019 revelan un nuevo contexto, patente durante los últimos 3 años, en el que la automatización de procesos está provocando una pérdida de puestos de trabajo en países con mano obra barata y un aumento de la demanda en mano de obra cualificada para desarrollar dicha automatización.

### 3. La deslocalización en España, causas y potenciadores.

La deslocalización en España empezó a ser patente a principios de la última década del siglo XXI. Algunos de los casos más sonados en esta época fueron el cierre de las fábricas de Colgate-Palmolive (1991) y Gillette (1994), que trasladaban su producción fuera del territorio español.

El caso español estaba en línea con una oleada de eventos de deslocalización que estaba teniendo lugar en toda Europa como consecuencia de la creación de un mercado común europeo, que favoreció el traslado de filiales, sobre todo entre los países miembro. Uno de los primeros documentos que analizaron el proceso de deslocalización en Europa fue publicado por Fernandez-Oteo y Myro en 1995. En este estudio se obtuvo información de diferentes firmas

con establecimientos en España con un total de 88 muestras, aunque también incluía algunos casos de establecimientos en otros países europeos, que hubiesen trasladado parte o la totalidad de sus actividades hasta un total de 132 establecimientos. En este estudio se reveló que las particularidades fiscales de los distintos países miembros no suponían un factor importante a la hora de tomar decisiones en cuanto al traslado de establecimientos, una cuestión que empezaba a preocupar al Comité de Regiones de la UE. Sí que se mostró como factor positivo la creación del Mercado Único Europeo, que permitía optimizar los procesos de producción en el país destino contando con marco impositivo mucho más laxo en el marco de las operaciones comerciales internacionales. Mientras que las actividades pertenecientes a los sectores con más requerimiento de mano de obra no cualificada se trasladaron a países con salarios más bajos, como Portugal, Marruecos o China (y en algunos casos, Latinoamérica), las actividades más sofisticadas, o con requerimientos intelectuales más elevados, se asentaron en el centro económico de Europa: Alemania, Francia y Reino Unido. Parece ser que esta ola de eventos de deslocalización del primer lustro de los 90 remitió en los años posteriores hasta el inicio del siglo XXI, con una estabilización anual de los casos a partir del año 1996 (Fernández-Otheo et al., 2004).

En la **Tabla 2** se muestran los datos absolutos relativos a la deslocalización de empresas en España entre los años 1990 y 1998. Esta tabla solo recoge información de las manufacturas, ya que, en este periodo, solo se tuvo constancia de 3 empresas de servicios (todas ellas empresas de telefonía) con traslados totales o parciales a países extranjeros. En línea con lo expuesto en este párrafo, se puede observar que el gran grueso de operaciones de deslocalización en este periodo tenía como destino países pertenecientes a la UE (**Tabla 2**).

En cuanto a los sectores más afectados, se podría decir que destaca principalmente el sector Textil y Confección con cerca del 25% del total de casos de deslocalización en este periodo, seguido por el sector Alimentación, con casi un 15% del total de casos.

**Tabla 2.- Eventos de deslocalización en el periodo 1990-1998 (España).**

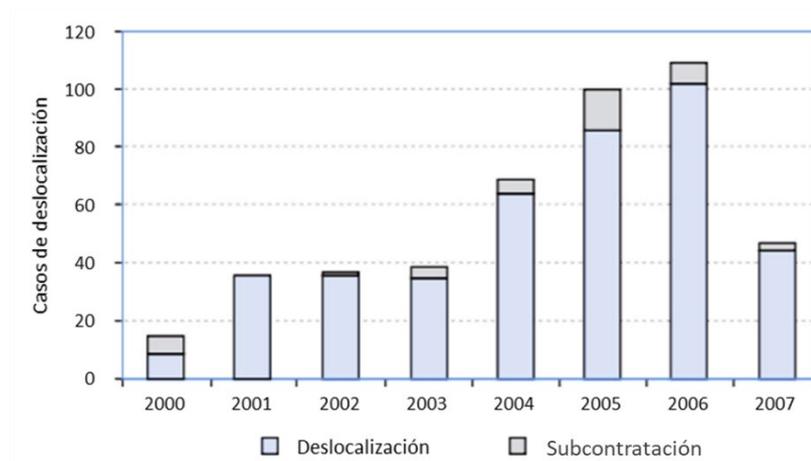
Intensidad Tecnológica	Total	DESTINOS							ESTRATEGIA				PROPIEDAD		
		UE	Otros OCDE	Este Europa	África	Asia	América Latina	Sin datos	Cierre total	Cierre parcial	Sin datos	% Cierre total	No residente	Residente	% No residente
<b>ALTA</b>	<b>21</b>	<b>12</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>12</b>	<b>5</b>	<b>19,0</b>	<b>19</b>	<b>2</b>	<b>90,5</b>
Material Electrónico	10	5	0	0	0	1	1	3	1	7	2	10,0	9	1	90,0
Maquinaria y material electrónico	11	7	0	1	0	1	0	2	3	5	3	27,3	10	1	90,9
<b>MEDIA</b>	<b>15</b>	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>1</b>	<b>40,0</b>	<b>12</b>	<b>3</b>	<b>80,0</b>
Equipo mecánico	2	1	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0,0	1	1	50,0
Material de transporte	7	3	0	0	1	1	0	2	3	4		42,9	6	1	85,7
Química	6	3	1	0	1	0	0	1	3	3		50,0	5	1	83,3
<b>BAJA</b>	<b>52</b>	<b>15</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>17</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>8</b>	<b>26</b>	<b>7</b>	<b>19</b>	<b>50,0</b>	<b>17</b>	<b>35</b>	<b>32,7</b>
Metálicas básicas	4	3	0	0	1	0	0	0	3	1		75,0	1	3	25,0
Textil y confección	21	3	0	0	12	3	1	2	15	2	4	71,4	3	18	14,3
Cuero y calzado	3	0	0	0	1	2	0	0	1	0	2	33,3	0	3	0,0
Juguetes	8	0	0	0	0	3	0	5	1	0	7	12,5	3	5	37,5
Papel y artes gráficas	3	2	0	0	0	0	0	1	2	0	1	66,7	3	0	100,0
Alimentación	13	7	0	0	3	0	3	0	4	4	5	30,8	7	6	53,8
<b>TOTAL MANUFACTURAS</b>	<b>88</b>	<b>34</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>20</b>	<b>11</b>	<b>5</b>	<b>16</b>	<b>36</b>	<b>27</b>	<b>25</b>	<b>40,9</b>	<b>48</b>	<b>40</b>	<b>54,5</b>

\*Fuente: Myro y Fernández-Otheo (2004) con ligeras modificaciones.

De acuerdo a la **Tabla 2** y a los autores del estudio, la mayoría de las operaciones totales de deslocalización en este periodo suponen actividades de baja exigencia tecnológica, mientras que las actividades de exigencia media y alta mostraban porcentajes menores. Por otra parte, los bajos porcentajes de cierre total estarían mostrando que la deslocalización de esta década se caracterizó por el traslado de líneas de producción y no tanto por el traslado de establecimientos completos, especialmente en los sectores con una demanda tecnológica alta, que pertenecían principalmente a capital extranjero (Myro y Fernández-Otheo, 2004).

En cuanto al papel de España como país receptor en esta década, un total de 10 firmas (de las 132 analizadas) procedentes de Alemania, Francia e Italia trasladaron actividades al territorio español (Myro y Fernández-Otheo, 2004).

Con el inicio del siglo XXI dio comienzo la “segunda ola” de operaciones de deslocalización en España. A partir del año 2000 se observó un incremento notable en el número de eventos de deslocalización. Como se puede observar en la **Figura 4**, las operaciones de deslocalización fueron hasta 10 veces mayores en el año 2006 respecto al año 2000. No obstante, el número de estas operaciones sufrió un fuerte descenso en el año 2007 que podría estar ligado con el inicio de la Gran Recesión en 2008 (**Figura 4**).



**Figura 4.- Número de casos de deslocalización durante los primeros 7 años del siglo XXI en España.** Fuente: Myro-Sánchez et al. (2007) con ligeras modificaciones.

Durante este periodo los eventos de deslocalización muestran un origen sectorial y estrategias bien distintos de los analizados en párrafos anteriores. Del total de 42 casos analizados en el intervalo 2000-2004, 17 y 19 correspondían a firmas de sectores de alta y media intensidad tecnológica, respectivamente (**Tabla 3**), mientras que solo 9 de ellos pertenecían a actividades de baja intensidad tecnológica, en contraste con los resultados de la primera ola (**Tabla 2**).

En la **Tabla 3** se puede observar que, en este periodo, un amplio porcentaje de establecimientos deslocalizados pertenecía a capitales no residentes en España. En cuanto al destino de las actividades deslocalizadas, se observó una gran atracción por parte de los países del este de Europa, especialmente en las de intensidad tecnológica media y alta (**Tabla 3**). Según los autores, estos resultados reflejan una estrategia común en la que firmas extranjeras de sectores con demanda tecnológica media y alta habrían trasladado gran parte de su actividad desde España a los países del este de Europa, donde los costes de mano de obra eran menores en comparación con los salarios españoles (Myro y Fernández-Otheo, 2004). Este hecho estaría directamente vinculado con la maduración del tejido industrial y el aumento de los salarios durante esta década en España, que produjo una pérdida de interés por parte de capitales extranjeros (Fernández-Otheo et al., 2004).

**Tabla 3.- Eventos de deslocalización en el periodo 1999-2004 (España).**

Intensidad Tecnológica	Total	DESTINOS						ESTRATEGIA				PROPIEDAD		
		UE	Otros OCDE	Este Europa	África	Asia	América Latina	Cierre total	Cierre parcial	Sin datos	% Cierre total	No residente	Residente	% No residente
<b>ALTA</b>	<b>17</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>10</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>12</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>70.6</b>	<b>13</b>	<b>4</b>	<b>82.4</b>
Material Electrónico	9	1	0	7	0	1	0	5	2	2	55.6	9	0	91.7
Maquinaria y material electrónico	8	2	0	3	1	2	0	7	0	1	87.5	4	4	60.0
<b>MEDIA</b>	<b>16</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>10</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>12</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>75.0</b>	<b>16</b>	<b>0</b>	<b>100.0</b>
Material de transporte	14	0	0	10	4	0	0	10	2	2	71.4	14	0	100.0
Química	2	2	0	0	0	0	0	2	0	0	100.0	2	0	100.0
<b>BAJA</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>9</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>100.0</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>33.3</b>
Textil y confección	3	1	0	1	1	0	0	3	0	0	100.0	1	2	33.3
Juguetes	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	100.0	1	0	100.0
Alimentación	4	2	0	1	0	0	1	4	0	0	100.0	1	3	25.0
Otros	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	100.0	0	1	0.0
<b>TOTAL MANUFACTURAS</b>	<b>42</b>	<b>9</b>	<b>0</b>	<b>22</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>33</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>78.6</b>	<b>32</b>	<b>10</b>	<b>76.2</b>

\*Fuente: Myro y Fernández-Otheo (2004).

No obstante, análisis posteriores (Myro-Sánchez et al., 2007) han aportado datos que dan un mayor peso a los sectores de baja intensidad tecnológica, con un número de muestra superior al analizado en 2005 que le permite equipararse en porcentaje con los sectores de media y alta intensidad tecnológica. En la **Tabla 4** se exponen los datos detallados de cada sector donde se puede observar el papel más relevante que adquieren el sector de Alimentación y Bebidas y de Textil y Confección, donde destacan las firmas con actividades relacionadas con la confección de prendas de vestir, textiles y accesorios (**Tabla 4**).

Tabla 4.- Eventos de deslocalización en el periodo 2000-2007 con detalle sectorial.

INTENSIDAD TECNOLÓGICA	OPERACIONES									OPERACIONES EN %							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Total	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>TRADICIONALES</b>																	
<b>Alimentación y bebidas</b>	1	2	2	2	3	5	14	4	33	11.1	5.6	5.6	5.7	4.7	5.8	13.7	9.1
Otros productos alimenticios	1	-	-	1	-	2	4	3	11	11.1	-	-	2.9	-	2.3	3.9	6.8
<b>Textil y confección</b>	1	2	3	4	16	13	23	6	68	11.1	5.6	8.3	11.4	25.0	15.1	22.5	13.6
Preparación e hilado de fibras textiles	1	-	-	-	-	6	8	3	18	11.1	-	-	-	-	7.0	7.8	6.8
Tejidos textiles	-	1	-	-	4	3	2	-	10	-	2.8	-	-	6.3	3.5	2.0	-
Confección de prendas de vestir, textiles y accesorios	-	1	3	4	12	2	8	1	31	-	2.8	8.3	11.4	18.8	2.3	7.8	2.3
<b>Muebles y otras manufacturas</b>	-	1	-	3	2	2	3	-	11	-	2.8	-	8.6	3.1	2.3	2.9	-
Juegos y juguetes	-	-	-	1	1	2	2	-	6	-	-	-	2.9	1.6	2.3	2.0	-
<b>INTERMEDIAS</b>																	
<b>Industria química</b>	1	1	2	3	2	5	14	8	36	11.1	2.8	5.6	8.6	3.1	5.8	13.7	18.2
Productos químicos básicos	-	-	1	1	1	2	3	1	9	-	-	2.8	2.9	1.6	2.3	2.9	2.3
Productos farmacéuticos	-	1	1	-	-	2	4	3	11	-	2.8	2.8	-	-	2.3	3.9	6.8
Jabones, detergentes y perfumes	1	-	-	1	-	-	4	2	8	11.1	-	-	2.9	-	-	3.9	4.5
<b>Vehículos de motor y remolques</b>	1	2	5	7	11	21	16	12	75	11.1	5.6	13.9	20.0	17.2	24.4	15.7	27.3
Fabricación vehículos motor	-	-	1	2	2	3	3	2	13	-	-	2.8	5.7	3.1	3.5	2.9	4.5
Fabricación de partes, piezas y accesorios no eléctricos para vehículos de motor y sus motores	1	2	4	3	9	18	12	7	56	11.1	5.6	11.1	8.6	14.1	20.9	11.8	15.9
<b>AVANZADAS</b>																	
<b>Magisteria y aparatos eléctricos</b>	2	7	4	4	8	7	10	6	48	22.2	19.4	11.1	11.4	12.5	8.1	9.8	13.6
Fabricación de motores eléctricos transformadores y generadores	-	-	-	1	-	-	6	3	10	-	-	-	2.9	-	-	5.9	6.8
Fabricación de otro equipo eléctrico	2	6	3	2	7	4	3	3	30	22.2	16.7	8.3	5.7	10.9	4.7	2.9	6.8
<b>Material electrónico y equipo de comunicaciones</b>	2	8	14	4	5	10	3	4	50	22.2	22.2	38.9	11.4	7.8	11.6	2.9	9.1
Fabricación de válvulas, tubos y otros componentes electrónicos	2	3	4	4	2	5	-	2	22	22.2	8.3	11.1	11.4	3.1	5.8	-	4.5
Fabricación de transmisores de radio difusión y televisión y de aparatos para la radiotelefonía y radiotelegrafía	-	4	6	-	-	2	1	1	14	-	11.1	16.7	-	-	2.3	1.0	2.3
Fabricación de aparatos de recepción, grabación y reproducción de sonido e imagen	-	1	4	-	3	3	2	1	14	-	2.8	11.1	-	4.7	3.5	2.0	2.3
<b>TOTAL MANUFACTURAS</b>	<b>8</b>	<b>19</b>	<b>27</b>	<b>35</b>	<b>64</b>	<b>86</b>	<b>102</b>	<b>44</b>	<b>263</b>	<b>88.9</b>	<b>52.8</b>	<b>75.0</b>	<b>57.1</b>	<b>64.1</b>	<b>62.8</b>	<b>60.8</b>	<b>72.7</b>

En cuanto a la distribución de las operaciones de deslocalización, se puede decir que no fue homogénea en todas las comunidades autónomas (Myro-Sánchez et al., 2007). Tal y como se puede apreciar en la **Tabla 5**, Cataluña concentra más del 40% de los eventos de deslocalización analizados mientras que Madrid (en segunda posición) y otras comunidades con un tejido industrial denso siguen a la primera con un margen bastante grande. Además, en dicha tabla también se puede observar lo que a lo largo de este apartado hemos llamado como “primera ola” de deslocalizaciones, que comprende el primer lustro de los años 90 del siglo pasado, un periodo de estancamiento correspondiente al segundo lustro de la misma década y un incremento exponencial de los eventos de deslocalización a partir del año 2000, correspondiente a la “segunda ola”, que acabaría presumiblemente en 2007.

**Tabla 5.- Distribución de los casos de deslocalización por comunidad autónoma.**

Comunidad autónoma	1990-1994	1995-1999	2000-2007	Total
Andalucía	12	1	23	36
Aragón	4	1	7	22
Asturias	1	-	2	3
Baleares	-	-	5	5
Comunidad Valenciana	11	-	36	47
Canarias	1	-	-	1
Cantabria	1	-	7	8
Castilla y León	1	-	17	18
Castilla-La Mancha	1	2	15	18
Cataluña	17	8	181	206
Extremadura	1	-	3	4
Galicia	4	2	5	11
Madrid	15	5	43	63
Murcia	1	-	-	1
Navarra	2	-	19	21
País Vasco	8	1	22	31
La Rioja	-	-	6	6
Total casos	80	20	401	501

\*Fuente: Myro-Sánchez et al. (2007).

#### **4. El caso del sector textil español, contexto y ejemplos.**

Para entender el proceso de deslocalización dentro de la industria textil española es necesario entender el contexto en el que se sitúa. Tras dos décadas de crecimiento continuo (1960-1980), donde la capacidad para generar volúmenes altos de producción fue un factor clave, se produce un cambio de paradigma a

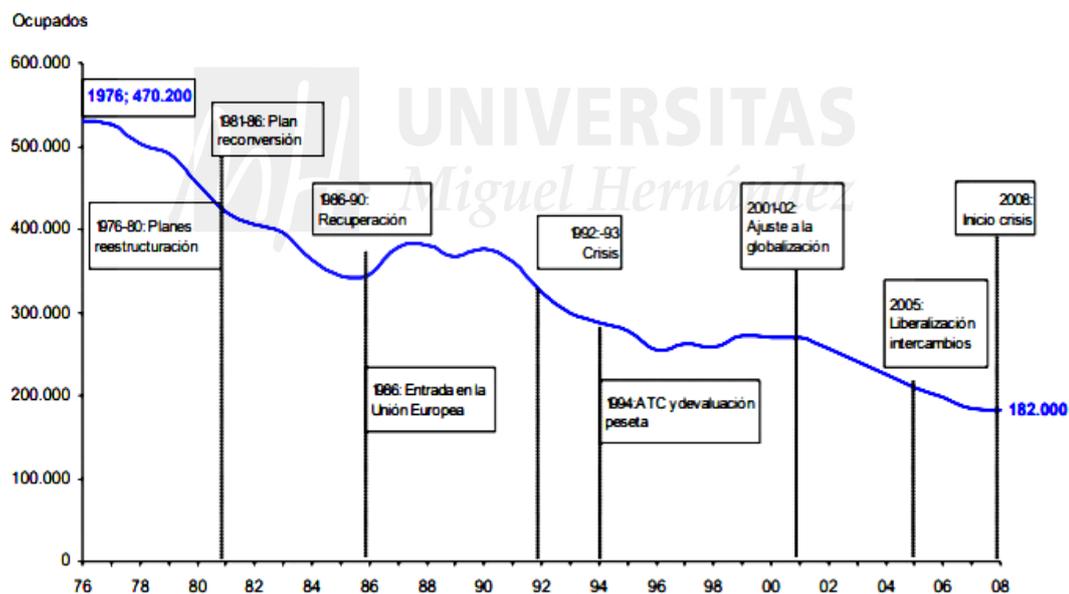
principios de la década de los 80 del siglo pasado. La llegada de las consecuencias económicas de la crisis del petróleo propició importantes inversiones por parte del gobierno español en diversos sectores, entre ellos el textil, con el llamado Plan de Reconversión textil. Se fomentó una modernización del sector, incidiendo especialmente en la promoción del valor añadido asociado a conceptos como la moda o el diseño. En esta época surgen y toman protagonismo firmas que comprenden tanto el sector productor como la distribución de los productos, una técnica que contribuyó a la puesta en valor de la moda y diseño y que fue copiada por firmas que ya llevaban a cabo las tareas de producción previamente (Capó-Vicedo y Masiá-Buades, 2004; Centro Europeo para el Desarrollo de la Formación Profesional, 1987).

El Acuerdo Multifibras reguló desde 1974 hasta 1995 el comercio global de productos textiles y de confecciones, caracterizado por la imposición de límites de importación desde grandes productores, mayoritariamente países asiáticos, a Canadá, Estados Unidos y la Unión Europea. El Acuerdo Multifibras dio paso al Acuerdo Sobre los Textiles y el Vestido, al que se acogieron los países integrados en la Organización Mundial del Comercio (164 en la actualidad, que representan el 98% del comercio mundial). Este acuerdo supuso la eliminación de los límites de importación de manera progresiva, hasta su derogación total el 31 de diciembre de 2004 (Levy-Dabbah, 2003).

De acuerdo al cambio del marco legal, el estudio realizado por Myro y Fernández-Otheo en 2004 identificó un total de 3 firmas del sector textil y confección que llevaron a cabo eventos de deslocalización entre el 1999 y el 2004 (**Tabla 3**) mientras que el análisis del intervalo 2000-2007 reveló un aumento espectacular de la cantidad de eventos de deslocalización de las firmas pertenecientes a este sector a partir del año 2004, en línea con la eliminación total de los límites de importación promovidos por el Acuerdo Sobre los Textiles y el Vestido (Myro-Sánchez et al., 2007). Concretamente, se contabilizaron 1, 2, 3 y 4 eventos de deslocalización en los años 2000, 2001, 2002 y 2003, respectivamente, seguido de un aumento del 300%, con un total de 16 eventos de deslocalización en 2004, 13 en 2005, y 23 en 2006 (**Tabla 4**). Finalmente, en el año 2007 se observa el cambio de tendencia que

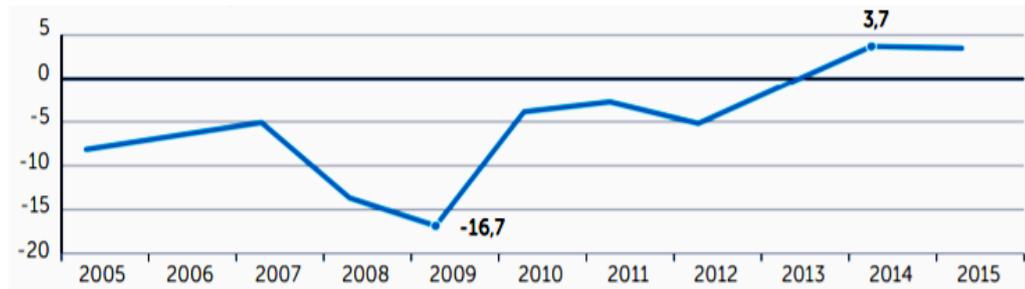
estaría presumiblemente relacionado con la entrada de la Gran Recesión en 2008 (**Tabla 4**).

Por la naturaleza de la deslocalización, el traslado de una planta productiva a otros países implica el traslado de los puestos de trabajo asociados a dicha producción. De acuerdo a Ruesga y Bichara (2008), uno de los sectores que más contribuyeron a la destrucción de empleo fue el sector textil. En el periodo 1999-2005 se produjeron una gran cantidad de inversiones directas al exterior por parte de empresas españolas junto a una gran cantidad de Expedientes de Regulación de Empleo, que afectaron a alrededor de 31.400 trabajadores. Datos más recientes exponen que la cantidad de puestos de trabajo perdidos en la industria textil española entre los años 2004 y 2008 ascendía a cerca de 61.000 (Observatorio Industrial del Sector Textil/Confección, 2008. **Figura 5**).



**Figura 5.- Evolución del número de ocupados en el sector textil (1976-2008).** Evolución del número de ocupados y principales eventos que afectaron al sector textil. Fuente: Observatorio Industrial del Sector Textil/Confección (2008).

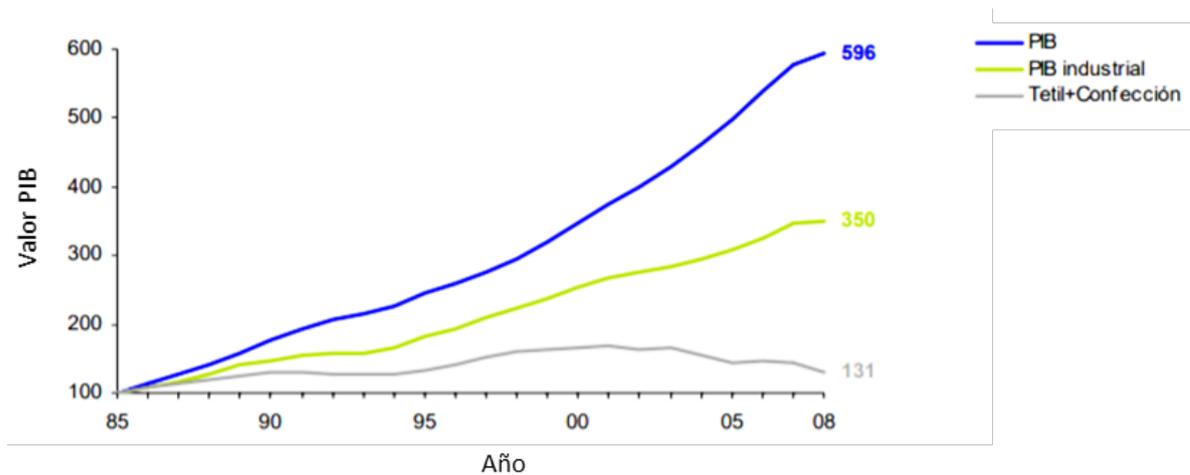
Los datos publicados por CESCE para los años posteriores muestran la misma tendencia de destrucción de empleo hasta bien entrada la segunda década del siglo XXI. En el año 2013 se registra el punto de inflexión y en el año 2014 se produce un aumento del número de ocupados del 3,7% (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, 2016. **Figura 6**).



**Figura 6.- Evolución del empleo en la industria de la moda (2005-2015).** Variación anual, en porcentaje, del número de ocupados en el sector textil. Fuente: Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (2016), con ligeras modificaciones

Los análisis realizados en 2019 por la misma entidad muestran un aumento constante del número de empleos en el sector textil (incluyendo calzado y confección) hasta el año 2018. En 2019 se observa una reducción en el número de ocupados de este sector, afectando especialmente a la confección (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, 2019).

Dado que la tendencia de destrucción de empleo ha sido constante desde finales de los años 80 del siglo pasado y que el gran grueso de eventos de deslocalización se produjo entre los años 2004 y 2006 de acuerdo a Myro-Sánchez et al., 2007 es poco probable que dicha deslocalización contribuyera significativamente a la destrucción de empleo en esos años. Esto, sumado al hecho de que el PIB asociado a la industria textil muestra una tendencia decreciente desde el año 2001 hasta el año 2008 (**Figura 7**) parece indicar que la deslocalización no tiene un efecto particularmente negativo en la productividad nacional. Por el contrario, el contexto económico negativo en el que se enmarca el sector textil desde finales del siglo XX podría haber sido determinante para favorecer la deslocalización de unidades de producción cuando se dieron las condiciones legales adecuadas, con la eliminación de las cuotas prevista en el Acuerdo Sobre los Textiles y el Vestido.



**Figura 7.- Evolución del PIB textil en la economía española.** Comparación de la evolución del PIB industrial y el PIB textil respecto al PIB total español. Fuente: Observatorio Industrial del Sector Textil/Confección (2008), con ligeras modificaciones.

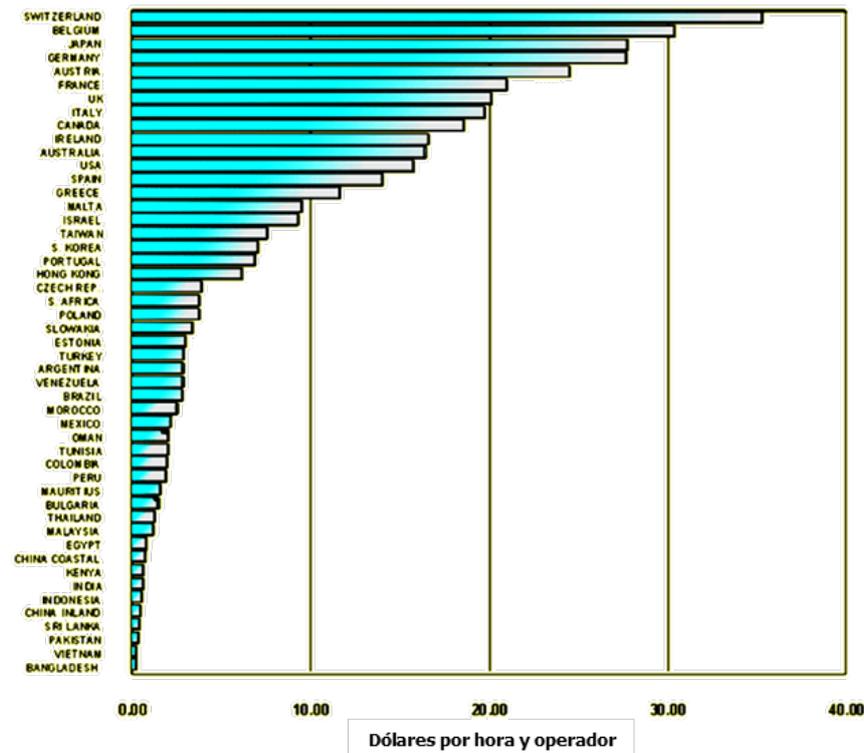
Aunque de los datos expuestos en párrafos anteriores no se pueden extraer conclusiones claras sobre el efecto de la deslocalización en el número de ocupados en el sector estudiado, sí que existen referencias bibliográficas que describen la transformación de dichos puestos de trabajo, o cómo surgen nuevas funciones vinculadas al desarrollo de la actividad del sector textil en este nuevo contexto internacional. El traslado de la producción a países extranjeros propició la transformación de antiguas fábricas en almacenes y centros logísticos, que requerían de personal especializado para su gestión. Se desarrollaron perfiles laborales centrados en el dominio de idiomas, capacidad de negociación y control de la producción. La gestión de la calidad se volvió determinante y eran frecuentes los desplazamientos a pie de fábrica para garantizarla. Además de estos cambios enmarcados en el aspecto productivo del sector, se promovió el desarrollo de posiciones relacionadas con la investigación y el marketing, dándole peso al proceso de venta e interacción con el cliente. En contraste, los puestos de trabajo que apenas sufrieron alteraciones fueron los relacionados con el diseño, el establecimiento de los estándares de calidad, el tallaje y demás aspectos técnicos, que eran posteriormente ejecutados en las fábricas extranjeras (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2007).

Adicionalmente, el informe sobre el Comercio Textil en España, publicado en 2007 subraya que el aumento de la competitividad y las importaciones procedentes

del extranjero, especialmente de China, propiciaron el cierre de una gran cantidad de pequeñas empresas del sector textil y confección, aunque no se aportan datos discretos que así lo avalen. En el mismo informe se expone que el 75,7% de las empresas del sector textil y confección en 2007 tiene de 1 a 5 trabajadores, siendo la media de 7,76 trabajadores por empresa. Datos publicados en 2017 muestran que la media de trabajadores por establecimiento disminuyó a 5,94 en un intervalo de 10 años (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2017). Esta información sugiere que los establecimientos del sector textil cuentan con una media relativamente baja de empleados de manera estructural, y estaría en línea con el impacto negativo que sufrieron tras la incursión mercantil de las voluminosas importaciones procedentes de los grandes productores asiáticos.

En un contexto global, la liberalización del comercio textil fomentó que muchas firmas trasladasen su producción principalmente a países con mano de obra mucho más barata en relación a los salarios españoles (**Figura 8**). No obstante, el abaratamiento de la mano de obra no fue el único factor que promovió la deslocalización. El coste de la materia prima, los gastos en infraestructuras y el coste energético fueron grandes atractivos para el sector textil y confección. Aunque los países destino de estas firmas fueron principalmente países asiáticos, también se establecieron filiales en la India, Méjico y África del Norte (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2007).

Tal y como se puede observar en la **Figura 8**, los países expuestos en el párrafo anterior se encuentran en la parte inferior de la gráfica, donde se agrupan los países con menores costes en mano de obra. Resulta llamativo el caso de Méjico, donde su posición indica un coste de mano de obra mayor en relación a los países asiáticos y africanos a pesar de ser uno de los destinos destacados de las empresas textiles españolas que llevaron a cabo procesos de deslocalización (Werner International, 2006; **Figura 8**). Este hecho podría estar vinculado a una mayor capacidad de comunicación con los cargos responsables en la filial extranjera y comodidad lingüística en los trámites burocráticos, así como a una mayor similitud cultural entre españoles e hispanos latinos, que favorecería la adaptabilidad al mercado extranjero.



**Figura 8.- Costes laborales en la industria textil.** Costes laborales en el invierno de 2004/2005 en diferentes países del mundo. Fuente: Werner International (2006), con ligeras modificaciones.

Aunque la reducción de costes asociados a la mano de obra fue el principal factor que impulsó los eventos de deslocalización del sector textil, también jugó un papel fundamental la gran capacidad productora de algunos de los países destino, especialmente los pertenecientes al continente asiático mientras que volúmenes de producción reducidos son más adecuados para países mediterráneos como Portugal y Marruecos, o del este europeo, como Rumanía. Otro de los factores decisivos para la elección del país destino es la especialización del país fabricante en cada sector o subsectores. Por ejemplo, destaca Portugal como destino preferente en labores de confección y sastrería para hombres, mientras que en Tailandia es característica la producción de pantalones (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2007). Adicionalmente, la posibilidad de trasladar plantas de producción a países con un marco legal medioambiental más laxo en comparación con la normativa española también fomentó la deslocalización, especialmente hacia países del continente asiático en este aspecto (Aragón-Medina y De La Fuente-Sanz, 2007).

A pesar de la importancia de China como gran productor, el principal destino de la inversión directa neta extranjera del sector textil, confección, cuero y calzado español fue Filipinas en el intervalo 1993-2006, con un total de 20,6 millones de euros (Myro-Sánchez et al., 2007; **Tabla 6**). Aunque los datos disponibles no engloban hasta el 2008 (punto de inflexión de la tendencia de eventos de deslocalización en el sector textil) sí que comprenden los años con mayor cantidad de eventos de deslocalización (**Tabla 4**). En segundo lugar, se encuentra Tailandia con 12,2 millones de euros de inversión directa, seguido por China, en tercera posición, con una inversión directa neta extranjera de 10,9 millones de euros (**Tabla 6**).

**Tabla 6.- Valor total de la Inversión Directa Extranjera neta en el exterior en determinados países por sectores entre 1993 y 2006 (millones de euros de 2000)**

	Marruecos	Egipto	Túnez	Mauricio	Argelia	China	H. Kong	India	Filipinas	Thailandia	Indonesia
Alimentos, bebidas y tabaco	1.560,9	19,7	1,1	0,6	14,7	50,5	0,0	1,7	10,1	7,4	0,0
Textil, confecc. cuero y calzado	7,8	1,1	1,4	0,0	0,0	10,9	0,6	0,1	20,6	12,2	0,0
Papel y artes gráficas	50,9	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Metalurgia	16,6	0,0	0,0	0,0	0,0	19,1	0,0	0,0	0,0	-0,9	0,0
Productos metálicos	38,4	0,0	0,0	0,0	0,0	29,4	1,3	3,4	0,0	0,0	0,0
Productos minerales no metál.	96,4	0,0	261,6	0,0	0,0	50,5	37,1	40,0	0,0	0,0	11,9
Otras manufacturas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total Tradicionales	1.770,9	20,8	264,1	0,6	15,1	163,3	39,1	45,1	30,8	18,7	11,9

\*Fuente: Myro-Sánchez et al. (2007) con ligeras modificaciones.

Grandes firmas españolas han trasladado su producción a países extranjeros con el establecimiento de filiales, aunque muchos otros optaron por la importación directa de materias primas o productos intermedios y la subcontratación de fabricantes extranjeros. A continuación, se exponen algunas de las empresas más conocidas y potentes que cuentan con parte de su producción deslocalizada en países extranjeros. La firma Dogi International Fabrics posee filiales presentes en Alemania, Italia, Filipinas China y Tailandia, donde realizan parte de la producción. Inglés Textil por su parte lleva a cabo su producción entre España y Brasil. Mayoral Moda Infantil recibe parte de sus productos de Portugal y Marruecos, aunque la fuente bibliográfica no especifica si se trata de una subcontratación o si posee las plantas de producción de dichos países. La última de las firmas que destaca es Textil Santanderina, que cuenta con filiales en China y Estados Unidos (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2007).

Atendiendo a la información expuesta en párrafos anteriores podríamos decir que los incentivos que estarían promoviendo la deslocalización existen desde mucho antes de que ésta tomara importancia en el sector textil, y que fue la inclusión de este sector en un contexto global la que permitió finalmente que se llevaran a cabo eventos de deslocalización. El fin del acuerdo multifibras y la eliminación de los límites de importación con el Acuerdo Sobre los Textiles y el Vestido supuso la eliminación de las trabajas legales que impedían que la deslocalización en el sector textil fuera un hecho y supuso el pistoletazo de salida para muchas empresas que se encontraban en un contexto económico negativo a nivel nacional. Aunque la eliminación de los límites de importación fue progresiva desde 1995 hasta finales de 2004, en la **Tabla 4** se puede observar como el número de eventos de deslocalización del sector textil aumenta sustancialmente a partir del año 2004, sugiriendo que la progresividad planeada en el Acuerdo Sobre los Textiles y el Vestido no fue del todo efectiva. Esta gradualidad en la deslocalización de la producción podría haber sido muy positiva en el mantenimiento de la estructura productora del sector textil, que, como se verá en el siguiente apartado, ha supuesto un *handicap* para el retorno de la producción textil en los últimos años de la historia de España.

## **5. Cambios en la tendencia de la deslocalización del sector textil en los últimos años**

A pesar de las ventajas que otorgaba el traslado de la producción a países con mayores incentivos económicos, el gran éxodo de la producción textil española solo duró cuatro años.

La llegada de la Gran Depresión en 2008 marcó un punto de inflexión en el ritmo de efectuación de procesos de deslocalización del sector textil. La recesión económica de los primeros años de la segunda década del siglo XXI tuvo como consecuencia el descenso de los salarios de una manera generalizada, es decir, una reducción de los costes de mano de obra. Aparentemente, este abaratamiento de fue mayor en España y Portugal respecto a otros países de la Unión Europea y supuso un aliciente importante a la hora de relocalizar procesos productivos de vuelta en la Península Ibérica. En 2012 se dan por primera vez los primeros indicios de regreso de la producción textil al territorio español. Una noticia publicada en el

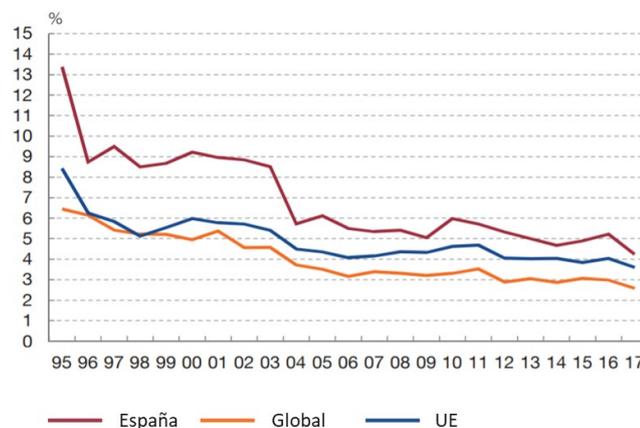
diario elEconomista.es en el año 2012 (Romera, 2012) hace referencia a un comunicado de la Federación Española de Empresas de la Confección (FEDECON) donde afirma que más de un 60% de la producción textil española fue trasladada a China, aunque no se especifica qué porcentaje se debe a la deslocalización conforme a la definición expuesta en este trabajo y qué porcentaje se debería al *offshore outsourcing* ya explicado en apartados anteriores (Romera, 2012). En la misma noticia, se cita a Ángel Asensio, el presidente de la FEDECON, quien afirma que la producción textil deslocalizada en China ha comenzado su regreso a España. Aparentemente la FEDECON atribuye este cambio de tendencia a la pérdida de competitividad del gigante asiático, ligada a un incremento de los salarios con el consecuente aumento de los costes de mano de obra, que ya no podría compensar los gastos asociados a la producción extraterritorial: aranceles y transporte, cuyo coste también se ha visto incrementado con el paso de los años. El presidente de la patronal comenta en su discurso que también hay que tener en cuenta que los salarios en España han decrecido considerablemente, aunque no hace especial hincapié en este aspecto (Romera, 2012).

Como se puede observar en la **Figura 9**, el salario mínimo en China ascendió de 67,2 euros al mes en 2006 a 154,4 euros al mes en 2012, es decir un aumento de, prácticamente, un 130% mientras que el salario mínimo español se incrementó únicamente un 18,6% en el mismo intervalo de tiempo. Concretamente, pasó de 631 euros al mes en 2006 a 748,3 euros al mes en 2012. La relación entre los salarios español-chino paso de ser casi diez veces superior en 2006 a casi 5X en 2012, lo que denota un rápido crecimiento económico relativo de China respecto a España.



**Figura 9.- Comparación del salario mínimo de los trabajadores en China y España.**  
Fuente: Instituto Nacional de Estadística de España. Imagen obtenida con la herramienta web [datosmacro.expansion.com](http://datosmacro.expansion.com)

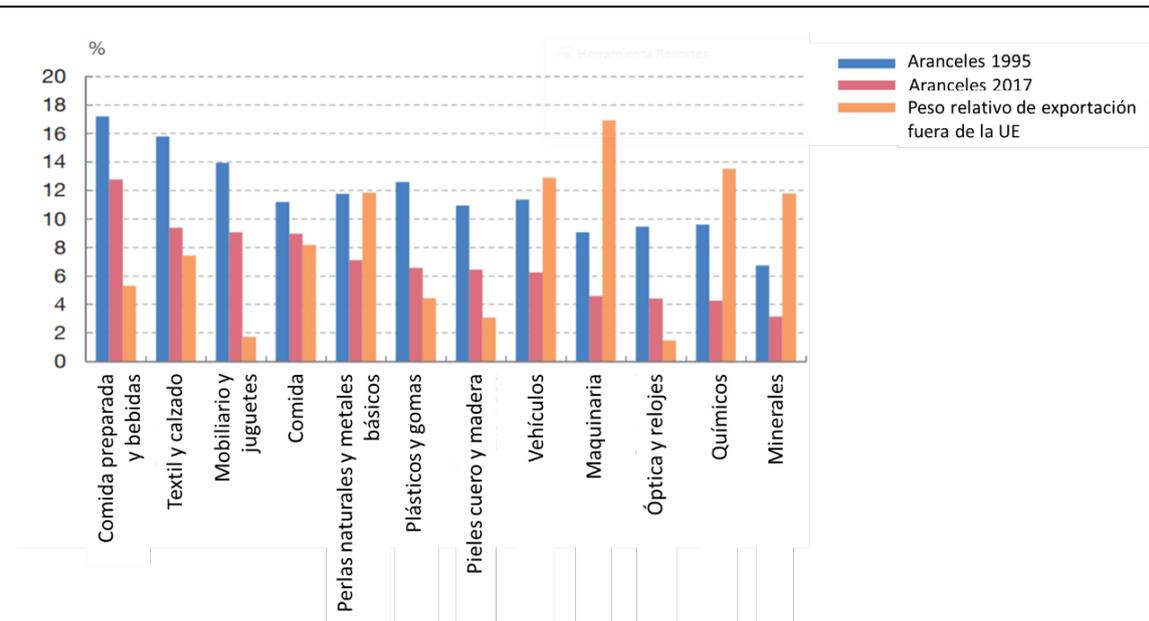
En cuanto a los aranceles, la información más reciente pone de manifiesto que la imposición de tasas a productos importados ha mostrado una tendencia decreciente a lo largo de las últimas dos décadas en España, en concordancia con el marco internacional (Gutiérrez-Chacón y Martín-Machuca, 2019; **Figura 10**).



**Figura 10.- Comparación de la evolución de la tasa arancelaria general entre España, la Unión Europea y la media global.** Fuente: Gutiérrez-Chacón y Martín-Machuca (2019) con ligeras modificaciones.

En este sentido, las declaraciones de la FEDECON parecen hacer referencia al coste añadido que supone la importación de la producción en el extranjero respecto a la producción en territorio nacional, más que al aumento de las progresivo de los aranceles en los últimos años. No obstante, sería lógico plantearse la posibilidad de que se diera una situación especial en el sector textil, cuya tendencia podría ser opuesta a la que se observa a nivel global.

El análisis sectorial de los aranceles en España entre los años 1995 y 2017 muestra que el sector textil es uno de los sectores con mayor tasa arancelaria y que ya gozaba de su segunda posición en el año 1995 (Gutiérrez-Chacón y Martín-Machuca, 2019; **Figura 11**). Aunque se trate de datos posteriores al inicio de la relocalización, la tendencia global (**Figura 10**), sumada al descenso general de la tasa arancelaria del sector textil en el intervalo 1995-2017 en casi 7 puntos, hace poco probable que en el año 2012 la variación porcentual de estos aranceles fuera positiva.



**Figura 11.- Comparativa de la tasa arancelaria sectorial en España entre los años 1995 y 2017.** Se marca en naranja el peso relativo del sector en las exportaciones de España a países fuera de la UE en el año 2017. Fuente: Gutiérrez-Chacón y Martín-Machuca (2019) con ligeras modificaciones.

Por último, el análisis del precio del transporte en la ruta Asia-Europa desvela una variación intensa de un año a otro e incluso de un trimestre a otro, dentro del mismo año (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 2004; 2008; 2018; **Tabla 7**).

No obstante, sí que se puede discernir una variación porcentual positiva a lo largo del tiempo, especialmente en el intervalo 2002-2008, donde el precio medio de los fletes pasó de 1.073 dólares/TEU en 2002 a 1.739 dólares/TEU en el segundo trimestre del 2004 (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 2004). Aunque no se han obtenido datos para el año 2005, los de 2006 comienzan con un precio de 1.454 dólares/TEU en el primer trimestre, que asciende paulatinamente hasta llegar a 1.899 dólares/TEU en el segundo trimestre de 2008, después de presentar un máximo en el cuarto trimestre del año anterior, con un valor de 2.054 dólares/TEU (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 2008; **Tabla 7**).

**Tabla 7.- Evolución del precio de fletes de contenedores (TEU) en la vía Asia-Europa a lo largo de los años.**

Año	Periodo	Dólares por TEU
2002	1er trimestre	1.073
	2º trimestre	1.105
	3er trimestre	1.208
	4º trimestre	1.304
2003	1er trimestre	1.432
	2º trimestre	1.570
	3er trimestre	1.629
2004	4º trimestre	1.662
	1er trimestre	1.686
	2º trimestre	1.739
2006	1er trimestre	1.454
	2º trimestre	1.408
	3er trimestre	1.494
	4º trimestre	1.545
2007	1er trimestre	1.549
	2º trimestre	1.658
	3er trimestre	1.952
	4º trimestre	2.054
2008	1er trimestre	2.021
	2º trimestre	1.899
2009	Media anual	1.739
2010	Media anual	973
2011	Media anual	1.336
2012	Media anual	1.151
2013	Media anual	1.253
2014	Media anual	739
2015	Media anual	684
2016	Media anual	817

\*Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2004, 2008 y 2018).

En este contexto, podríamos decir que las declaraciones de la FEDECON estarían en línea con los datos expuestos por la Organización de las Naciones Unidas para este intervalo temporal. No obstante, el análisis de los datos referentes al periodo 2010-2017 muestran una predominancia de variaciones porcentuales negativas que hundieron el precio medio de fletes de contenedores desde los 1.739 dólares/TEU en 2010 a 817 dólares/TEU en 2017 (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 2018; **Tabla 7**).

En 2013 se publica una noticia en el diario Economía Digital cuyo titular reza “España, incapaz de aprovechar el regreso del textil deslocalizado” (Díaz-Pardo,

2013). En este artículo se hace referencia a las nuevas declaraciones de Ángel Asensio, presidente de la FEDECON. Parece que España podría tener problemas para reacomodar la producción que fue previamente deslocalizada, bien por procesos de deslocalización propiamente dicho, o bien por subcontratación o importación directa desde países extranjeros. Esta problemática estaría relacionada con el desmantelamiento que sufrieron una gran cantidad de talleres a partir del 2005 y que habría dejado a España en una situación incapacitante para la reabsorción de dicha producción. El presidente de la FEDECON afirma en sus declaraciones que es necesaria una reindustrialización del país para poder aprovechar esta nueva tesitura internacional (Díaz-Pardo, 2013).

A pesar de esta oportunidad, la situación interna en España no es esperanzadora. El responsable de la Federación de Textil de CC.OO. de Galicia, Manuel Lores explica que la mayoría de talleres de confección españoles trabajan para empresas de tamaño pequeño que operarían únicamente en España. Siendo estas últimas las más afectadas por la Gran Recesión, el cierre de talleres textiles se volvió un evento común (Díaz-Pardo, 2013).

Si observamos los datos del Instituto Nacional de Estadística relativos al número de empresas del sector textil en España (**Tabla 8**) podemos ver que las declaraciones hechas por Manuel Lores respecto al cierre de talleres textiles se correlacionarían con el periodo 2008-2012, con una clara tendencia decreciente en el número de empresas del sector textil (**Tabla 8**). Atendiendo a los mismos datos es posible observar un periodo de estabilidad relativa en el periodo 2013-2015, intervalo que parece actuar como punto de inflexión, para mostrar una tendencia creciente a partir del año 2016 (**Tabla 8**). Estos datos insuflaron aires de esperanza para una posible recuperación del sector, que podría traer consigo la relocalización de su producción dentro de las fronteras nacionales.

Durante estos años se producen una serie de cambios en la legislación medioambiental china. La consultora en sostenibilidad y economía circular en la industria de la moda, Ester Xicota, hace un breve resumen en su blog profesional (Xicota, 2019). Desde 1989 China mantuvo un marco legal medioambiental que quedó rápidamente desfasado cuando su actividad industrial creció exponencialmente, en parte debido a las producciones de países extranjeros que

fueron localizadas en su territorio. En 2014 se publican las revisiones a la ley ambiental, que entrarían en vigor a partir del 1 de enero del año siguiente. Estas revisiones facilitaban y clarificaban los procedimientos para la denuncia de violaciones a la ley de medioambiente. Además, se modificaron aspectos relacionados con la cuantía de las sanciones, que durante mucho tiempo fueron tan bajas que la rentabilidad del pago de las sanciones era mayor que la inversión en métodos para el control de los residuos. Otra serie de cambios relativos a las acciones de control y contingencia fueron introducidos en la ley china de medioambiente. Se rebajaron los umbrales del impacto ambiental aceptable y aumentaron las exigencias para los planes de control de emergencia (Xicota, 2019).

**Tabla 8.- Evolución del número de empresas del sector textil en España.**

Año	Total de empresas
2000	34.237
2001	34.679
2002	34.013
2003	33.301
2004	31.941
2005	29.652
2006	28.141
2007	26.792
2008	25.133
2009	22.881
2010	21.545
2011	20.854
2012	19.763
2013	19.302
2014	19.494
2015	19.441
2016	19.726
2017	20.269
2018	20.485

\*Fuente: Masía-Buades, E. y Capó-Vicedo, J. (2004).

En 2016 se introducen nuevos cambios en el marco legal medioambiental chino que promovían una mayor participación de los entes regionales en la vigilancia y denuncia de actividades fuera de la legalidad medioambiental. Además, el aumento de las denuncias propició la creación de jurisprudencia, que permitió a los tribunales chinos aceptar y resolver casos a un ritmo 2,5 veces superior al de años

anteriores. En 2016 también se produce el acuerdo de París, relativo al uso de combustibles, en el que China accede al cumplimiento de sus condiciones (Xicota, 2019).

Las últimas reformas en 2018 endurecieron las restricciones, entre las que figura la Ley de Prevención y Control de la Contaminación del Agua, que afectaría de lleno al sector textil (Xicota, 2019).

En este contexto, la consultora McKinsey publica en el 2018 un informe relativo a la relocalización del sector textil a nivel global. Los autores del artículo afirman que, debido al encarecimiento de los costes de producción y transporte en Asia, en general, la convergencia de costes de producción entre países orientales y occidentales las empresas empiezan a darle más importancia a otros factores como la cercanía y la velocidad de reacción además de a las nuevas tecnologías en la automatización. Respecto a esta última, el artículo expone que la automatización será crucial para permitir la viabilidad financiera de proyectos que se lleven a cabo en localizaciones con mayores costes de mano de obra, es decir, la automatización será indispensable para el retorno de la producción en los países de origen y debe ser un factor a estudio en los proyectos de relocalización (McKinsey Apparel, Fashion & Luxury Group, 2018).

En base a la información expuesta hasta ahora, podríamos decir que se produjeron una serie de cambios, por una parte, en los países donde la producción se encontraba deslocalizada y, por otra parte, en los países de origen, que configuraban un nuevo panorama internacional en el que la deslocalización de la producción dejó de considerarse una estrategia importante para ganar competitividad. Los cambios asociados en el país de origen serían principalmente la disminución de los salarios españoles mientras que los cambios vinculados al país destino serían el incremento relativo de sus salarios respecto al salario español, el incremento de los gastos de transporte, y el incremento de los gastos de producción asociados a una legislación medioambiental más estricta.

Por otra parte, se identifican dos factores importantes para favorecer una relocalización satisfactoria. El primero de ellos sería contar con las infraestructuras necesarias para reanudar la producción en el país de origen y el segundo factor

sería una automatización fuerte que permitiera salvar la diferencia entre los costes de mano de obra de los países involucrados ya que, aunque los salarios presenten una tendencia convergente, todavía existen diferencias considerables en su magnitud. Queda patente que ambos factores están relacionados con el aspecto técnico y tecnológico y que, aunque la automatización sea un componente innovador y de necesaria nueva implantación, el mantenimiento de la infraestructura industrial preexistente es crucial para facilitar el regreso de la producción. En este contexto, cuanto más tiempo transcurra desde la deslocalización hasta la iniciativa de relocalización, más dificultosa será dicha operación, dado que la probabilidad de perder la infraestructura es mayor.

Por último, cabe destacar un aspecto relacionado con la deslocalización, que, si bien no tiene un impacto económico directo sobre los costes de producción a nivel general, sí tiene un efecto negativo en la percepción social de las empresas que llevan a cabo la deslocalización de su producción. En 2013 se produjo el colapso y derrumbe de un edificio conocido como el Rana Plaza, en Bangladesh, que albergaba cuatro talleres textiles, produciendo alrededor de 110 muertes, mayoritariamente obreros. Estos talleres pertenecían a las firmas Phantom Apparels Ltd, New Wave Style Ltd, New Wave Bottoms Ltd y New Wave Brothers Ltd, que se dedican a la fabricación de prendas de vestir para otras marcas occidentales como Benetton, Wal-mart, y Disney, entre otras firmas occidentales (Agencia EFE, 2013).

En 2016 se producía otra catástrofe en otra fábrica textil de Bangladesh, en este caso se trató de un incendio que causó más de una treintena de muertos. En la noticia que hacía referencia al suceso, se exponían algunos aspectos de las condiciones laborales asociadas a las fábricas textiles de este país y otros equivalentes, como India o Camboya (Público, 2016). Al parecer, un informe del Centre for Research on Multinational Corporations describía cómo niñas y adolescentes trabajaban más de 72 horas a la semana con un salario que no llegaba a 1 euro al día. Según este informe, un gran número de empresas, entre ellas las españolas Inditex, El Corte Inglés y Cortefiel, se estarían beneficiando de este *modus operandi*. En este artículo también se hace referencia a irregularidades detectadas en Argentina y Brasil y que afectarían principalmente a Inditex, relacionadas con la existencia de talleres clandestinos (Público, 2016).

Aunque en muchos de los casos más reportados y llamativos los talleres no pertenecen directamente a la firma española y, por tanto, no podrían ser considerados como eventos de deslocalización propiamente dichos, la percepción social en cuanto a la deslocalización y al *offshore outsourcing* es generalmente común. Estos hechos influyen negativamente en la opinión del cliente, en un contexto en el que los valores intangibles son cada vez más importantes.

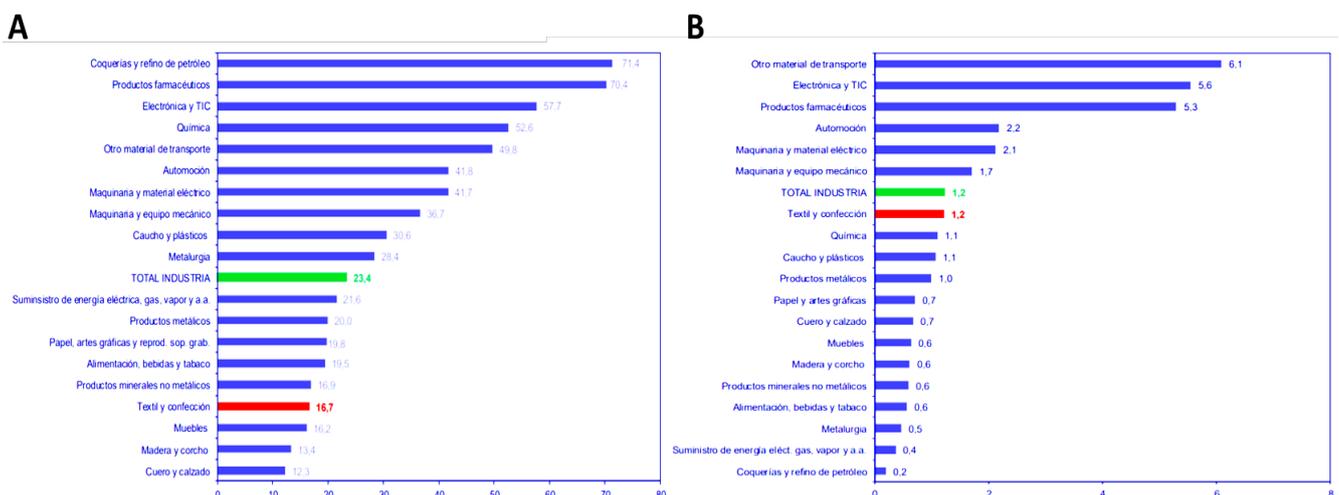
Aunque todos los factores expuestos hasta ahora parecen indicar la existencia de un nuevo paisaje internacional que favorecería el retorno de la producción a los países de origen o, por lo menos, la salida de ésta de los países en los que se encuentra actualmente, el sector textil español estaría atravesando un nuevo periodo negativo, después de varios años al alza. El último informe del sector textil publicado por la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación en 2019 se observa que el número de empresas parece ir al alza hasta el 2018, mientras que en este mismo año se puede observar un descenso en el número de ocupados en la industria de la moda (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, 2019). El Índice de Producción Industrial cayó un 1,1% en 2017 y la facturación se desplomó en el mismo año, con un retroceso del 3,2% en las ventas totales respecto al año anterior (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, 2019). Esta situación de inestabilidad parece que influyó negativamente en la relocalización de la producción, entendida como un proceso costoso en un contexto industrial no favorable.

En términos generales, parece que el retorno de la producción textil se vio frustrado principalmente por la ausencia de una infraestructura adecuada para la producción dentro de las fronteras. La crisis que arrastra este sector desde finales de la década de los 70 del siglo pasado, sumado a la transformación de las estructuras existentes como centros logísticos dejó al país sin capacidades técnicas para reabsorber la producción, en un contexto internacional en el que la producción en países asiáticos o norteafricanos no presentaban las ventajas que tuvieron años atrás. Tal y como se comentaba en apartados anteriores del presente trabajo, queda como incógnita si una deslocalización más gradual podría haber evitado la pérdida tan severa de la infraestructura productora española y si, de haberse mantenido para de la misma, la relocalización pudiera haber sido más exitosa.

## 6. Medidas socioeconómicas que favorecen el retorno

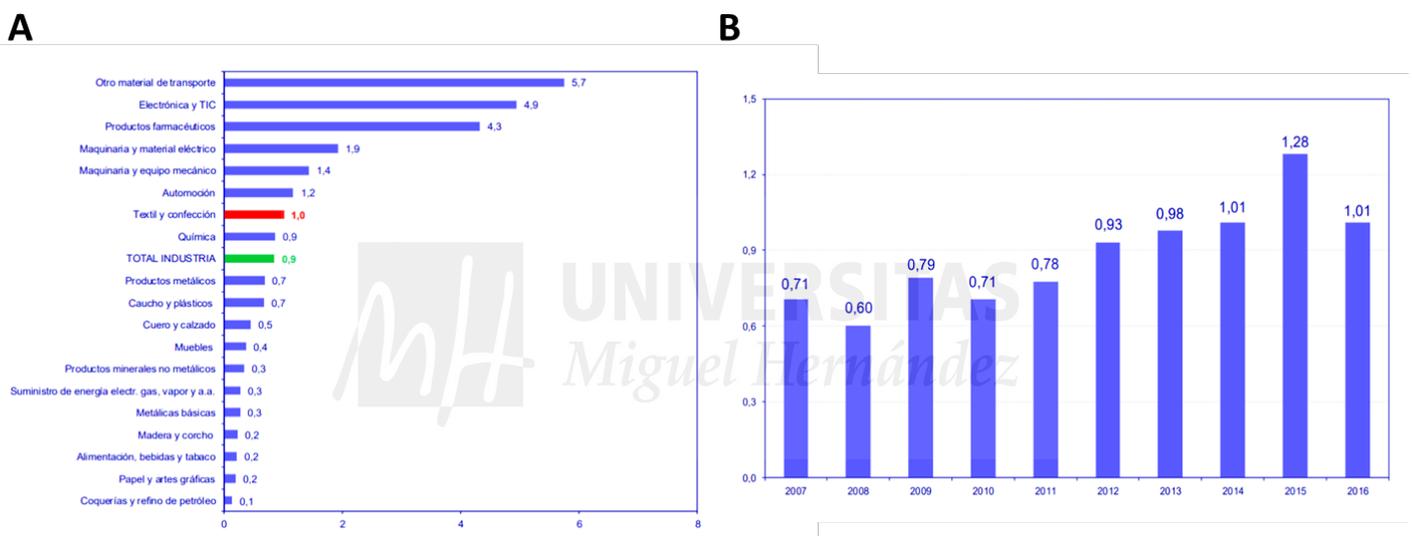
En un paisaje poco favorecedor para el retorno de la producción textil parece necesaria la adopción de una postura activa que incentive la relocalización de las firmas dentro del territorio nacional. Tal y como se ha expuesto en apartados anteriores del presente trabajo, la pérdida de la infraestructura productora, así como el bajo desarrollo de las tecnologías de automatización en las empresas españolas ha sido uno de los factores más influyentes en el fracaso de la relocalización del sector textil. Según Lluís Baixeras Borrell, en su tesis doctoral de 2004, para que una industria formada principalmente por pymes pueda llevar a cabo la actualización y adecuación de la estructura productora es necesario el apoyo tanto de las Administraciones e Instituciones como del sector financiero. En este contexto se contemplan planes de apoyo a la inversión en tecnología, que podrían plantearse basados en beneficios fiscales en la inversión o en la cofinanciación en la compra directa (Baixeras-Borrell, 2004).

Otro factor determinante para aumentar la competitividad de la producción española es el componente innovador de sus productos. En la Figura 12A se muestra el porcentaje de empresas con actividad innovadora respecto al total de empresas de los diferentes sectores industriales. Como se puede observar, el sector textil y confección se encuentra en el último cuartil de las industrias españolas con un 16,7% (12,3% para cuero y calzado) de empresas con actividad innovadora, mostrando un gran margen de mejora (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2019).



**Figura 12.- Innovación en los diferentes sectores industriales de España en 2017.** (A) Porcentaje de empresas con actividad innovadora respecto al total de empresas del sector. (B) Intensidad de innovación. Destacan en rojo el sector textil y confección y en verde la media nacional. Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2019.

No obstante, la intensidad de innovación del sector textil, definida como el porcentaje que suponen los gastos en innovación respecto al volumen de negocios de las empresas con actividad innovadora, muestra una posición alineada con la media española, aunque cuero y calzado queda ligeramente por debajo (Figura 12B). En cuanto al gasto en I+D, el sector textil y confección se sitúa ligeramente por encima de la media española en el año 2016 (Figura 13A) y el análisis del intervalo 2007-2016 muestra un porcentaje de variación positivo (Figura 13B).



**Figura 13.- Gasto en I+D en la industria española.** (A) Gasto en I+D de los diferentes sectores industriales de España en 2016, entendido como el porcentaje que representan los gastos en I+D sobre la cifra de negocios de las empresas del sector que tienen actividades innovadoras (B) Evolución del gasto en I+D del sector textil entre los años 2007 y 2016. Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2019.

La administración pública, como infraestructura de apoyo que permita un desarrollo del sector y una relocalización plausible, actúa a través de la financiación de proyectos de I+D y fomentando la vinculación entre empresas y universidades. Además, también se han creado laboratorios y centros tecnológicos públicos que contribuyen directamente a la innovación en el sector. Por ejemplo, el Instituto de Investigación Textil y de Cooperación Industrial de Terrassa lleva a cabo importantes tareas de investigación en el sector textil, nutriéndose de fuentes de financiación tanto públicas (local, estatal y europeo) como privadas. Iniciativas de

carácter privado también han surgido recientemente, la Asociación de investigación de la Industria Textil (AITEX) es una asociación privada que lleva a cabo tareas de investigación, caracterización y certificación. Su objetivo principal es generar el conocimiento necesario para aumentar la competitividad de las empresas textiles tras su transferencia. Entre las líneas de investigación que se llevan a cabo en este instituto figuran “MEDICA@TEX- I+D de soluciones tecnológicas textiles innovadoras en el ámbito de la salud”, “INTECDI- Investigación en tecnologías avanzadas y diseño para productos de moda sostenible”, “AUTOVIMOTION - Investigación para el desarrollo de sistemas de detección de defectos en tejidos de tapicería para automoción mediante visión artificial” y “E-BRODER III- Investigación y desarrollo de textiles inteligentes empleando tecnología de bordado”, entre otros.

En este contexto, la potenciación de la inversión pública en el sector textil, así como una mayor participación de las empresas privadas en las tareas de innovación, serían positivas para la atracción de la producción que todavía se desarrolla fuera de nuestras fronteras.

Por otra parte, la percepción del consumidor podría jugar un papel determinante para favorecer la producción nacional. Iniciativas ecológicas basadas en el consumo de productos de proximidad hacen especial hincapié en la huella de carbono, entendida como la cantidad de gases de efecto invernadero que se generan desde la recolección de la materia prima hasta la adquisición por parte del comprador final. El consumo de productos de proximidad elimina la huella de carbono asociada al transporte y asegura que la producción se ha llevado a cabo de acuerdo a las normas medioambientales españolas. La Coordinadora Estatal de Comercio Justo (CECJ) publicó en marzo de 2019 una encuesta sobre la actitud de los consumidores europeos en cuanto a la sostenibilidad en la cadena de producción del sector textil (Coordinadora Estatal de Comercio Justo, 2019). Los resultados de esta encuesta mostraron que hasta el 37% de los encuestados tenían en cuenta las repercusiones medioambientales a la hora de comprar ropa. El 39% de los encuestados afirmó que las condiciones laborales de los trabajadores encargados de la confección es el factor que más influye en la decisión de compra. Además, el 67% de la población encuestada muestra interés por el origen de los materiales utilizados en los productos textiles mientras que el 80% de la misma

opina que las marcas de ropa deberían hacer pública la identidad de sus fabricantes (Coordinadora Estatal de Comercio Justo, 2019).

En general se puede observar que un porcentaje importante de la población de la Unión Europea tiene un gran interés en el componente medioambiental de la producción de la prenda, en el origen de las mismas y en las condiciones laborales de los fabricantes. En este sentido, y teniendo en cuenta que la producción dentro de las fronteras de la UE está sujeta a estándares medioambientales y laborales más estrictos que los países asiáticos o norteafricanos, se entenderían como positivas las medidas destinadas a fomentar la compra de productos más solidarios con el medio ambiente y los derechos de los trabajadores.

Entre las medidas que podrían tener un efecto positivo en la compra del producto de origen nacional podrían plantearse actualizaciones del sistema de etiquetado. Actualmente, algunos fabricantes incluyen sellos como el eco-*INSTITUT* o el *GOTS*, que garantizan cierta responsabilidad ecológica y social en su producción. No obstante, los productores que no llevan a cabo su actividad de manera tan sostenible no están obligados a manifestarlo de forma activa en su etiquetado. En este contexto, un sistema sencillo de clasificación de productos textiles en función de su huella ecológica y su etiquetado obligatorio permitiría a los compradores comparar entre prendas y favorecería, de acuerdo a la encuesta de la *CECJ*, la compra de productos más cercanos.

Otras medidas más estrictas contemplarían la prohibición, o regulación, de la entrada de productos extranjeros que no superasen los umbrales de sostenibilidad ambiental, aunque este tipo de medidas suelen tener una repercusión cuestionable, sobre todo en la política exterior para con los principales países exportadores.

Por supuesto, los resultados de la encuesta deberían ser un toque de atención para favorecer una producción más ecológica dentro de las fronteras nacionales, que podría suponer un factor diferencial respecto a otros países productores y favorecería el retorno de la producción en un paisaje industrial con mayor valor añadido.

A modo de conclusión general, podríamos decir que la liberalización y globalización del sector textil hace necesario un aumento de la competitividad de la

producción, en un contexto internacional en el que ya no se obtienen grandes ahorros en costes deslocalizando la producción en países asiáticos y norteafricanos. En un panorama global donde los precios de la mano de obra y la normativa medioambiental tienden a la convergencia, es necesario apostar por la modernización y la potenciación de las capacidades técnicas de producción, ya sea mediante la automatización y optimización de la misma o bien mediante el uso de tecnologías exclusivas que han de ser desarrolladas dentro del territorio nacional y que supongan un factor diferenciador respecto al resto de productores.

## 7. Conclusiones generales

El presente apartado pretende dar las conclusiones del trabajo que se presenta siguiendo una estructura de *bullets*, que aportará mayor claridad.

- La deslocalización afecta principalmente a actividades productivas con alta exigencia de mano de obra y busca una reducción en los costes de producción que permitan mayores márgenes de beneficio.
- La elección de los países destino contempla factores relacionados con la estructura de su sistema fiscal, su entorno empresarial y la disponibilidad y formación de su mano de obra, siendo el costo de la última uno de los factores más determinantes.
- El principal evento que permitió la deslocalización de la producción textil en países extranjeros fue la implantación total del Acuerdo Sobre los Textiles y el Vestido a finales del año 2004.
- La liberalización del mercado textil aumentó la competencia dentro del sector, y favoreció estrategias empresariales para reducir los costes de producción.
- Las regiones españolas más afectadas por la deslocalización de la producción textil fueron Cataluña, Madrid y la Comunidad Valenciana cuya producción fue a parar principalmente a países asiáticos como Filipinas, Tailandia y Asia, o norteafricanos como Marruecos y, en menor medida, Túnez y Egipto.
- A pesar de que la deslocalización de la producción textil no presenta tantas ventajas en el contexto internacional actual respecto a la primera década de este siglo, España no es capaz de reabsorber la misma debido principalmente a la rápida pérdida de su infraestructura industrial.

- El apoyo de las Administraciones e Instituciones públicas así como de entidades privadas del sector financiero es necesario para favorecer la reindustrialización del país y poder acomodar la producción deslocalizada dentro de las fronteras nacionales.



## BIBLIOGRAFÍA

Agencia EFE (2013). El derrumbe de un edificio de fábricas textiles deja 110 muertos en Bangladesh. EIPaís. Rescatado de [https://elpais.com/internacional/2013/04/24/actualidad/1366821528\\_917934.html](https://elpais.com/internacional/2013/04/24/actualidad/1366821528_917934.html).

Aragón-Medina, J. y De La Fuente-Sanz, L. (2007). La relocalización empresarial y las relaciones laborales en España. Papeles del Este, **14**:1-18.

Baixeras-Borrell, L. (2004). Propuestas para la consolidación de la industria de los textiles de uso técnico en Cataluña. Tesis doctoral. Departamento de Ingeniería Textil y Papelera de la Universidad Politécnica de Cataluña. Disponible en: <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/6492/02Lbb02de19.pdf?sequence=2&isAllowed=y>.

Bhagwati, N.J., y Blinder, A.S. (2009) Offshoring of American Jobs: What Response from U.S. Economic Policy?. MIT Press Books, The MIT Press. Edición 1, Volumen 1, Número 0262013320.

Centro Europeo para el Desarrollo de la Formación Profesional (1987). El textil y la confección en España: una base documental para la formación profesional. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (2016). Informe sectorial de la economía española. Disponible en [http://www.spainglobal.com/files/2016/informe\\_sectorial\\_2016.pdf](http://www.spainglobal.com/files/2016/informe_sectorial_2016.pdf)

Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (2019). Textil. Informe sectorial de la economía española. Disponible en <http://www.saladeprensacesce.com/informe-sectorial-2019/>.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2004). El transporte marítimo en 2004. Publicación de las Naciones Unidas UNCTAD/RMT/2004. ISBN 92-1-312314-0.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2008). El transporte marítimo en 2008. Publicación de las Naciones Unidas UNCTAD/RMT/2008. ISBN 978-92-1-312352-2.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2018). Informe sobre el transporte marítimo 2018. Publicación de las Naciones Unidas UNCTAD/RMT/2018. eISBN 978-92-1-047243-2.

Coordinadora Estatal de Comercio Justo (2019). Encuesta europea sobre moda y consumo responsable. Disponible en: <https://comerciojusto.org/wp-content/uploads/2019/03/INFORME-CONSUMO-2017-FINAL.pdf>

Díaz-Pardo, C. (2013). España, incapaz de aprovechar el regreso del textil deslocalizado. EconomíaDigital. Recuperado de [https://www.economiadigital.es/directivos-y-empresas/espana-incapaz-de-aprovechar-el-regreso-del-textil-deslocalizado\\_137248\\_102.html](https://www.economiadigital.es/directivos-y-empresas/espana-incapaz-de-aprovechar-el-regreso-del-textil-deslocalizado_137248_102.html)

European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (2016), ERM annual report 2016: Globalisation slowdown? Recent evidence of offshoring and reshoring in Europe. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Fernández-Otheo, C.M., Martín-Barroso, D. y Myro-Sánchez, R. (2004). Desinversión y deslocalización de capital extranjero en España. Ekonomiaz 55:106-129.

Gutiérrez-Chacón, E. y Martín-Machuca, C. (2019). Tariff protectionist measures and Spanish goods exports. Banco de España, Analytical Articles. Economic Bulletin 4/2019..

Iqbal, Z. y Dad, M.A. (2013). Outsourcing: A review of trends, winners and losers and future directions. International Journal of Business and Social Science. 4(8):91-107.

Kearney Inc. (2004). Making offshore decisions. A. T. Kearney's 2004 offshore location attractiveness index. Disponible en: [https://www.kearney.com/documents/20152/912800/2004\\_GSLI\\_Making-](https://www.kearney.com/documents/20152/912800/2004_GSLI_Making-)

[Offshore-Decisions.pdf/9c74ebdf-e2dd-2b8f-8ee7-4f71068263e0?utm\\_source=PRNewswire&utm\\_medium=pr&utm\\_term=DT&utm\\_campaign=2019GSLI&utm\\_content=](https://www. Kearney.com/digital-transformation/gсли?utm_source=PRNewswire&utm_medium=pr&utm_term=DT&utm_campaign=2019GSLI&utm_content=)

Kearney Inc. (2019). Digital resonance: the new factor impacting location attractiveness 2019 Global Services Location Index (GSLI). Disponible en: [https://www.kearney.com/digital-transformation/gсли?utm\\_source=PRNewswire&utm\\_medium=pr&utm\\_term=DT&utm\\_campaign=2019GSLI&utm\\_content=](https://www.kearney.com/digital-transformation/gсли?utm_source=PRNewswire&utm_medium=pr&utm_term=DT&utm_campaign=2019GSLI&utm_content=)

Levine, L. (2012). Offshoring (or offshore outsourcing) and job loss among U.S. workers. Washington, DC: Congressional Research Service.

Masía-Buades, E. y Capó-Vicedo, J. (2004). Evolución del sector textil en España. El caso del textil hogar. *Economía industrial* 355-356:283-304.

Levy-Dabbah, S. (2003). Globalización económica. Ediciones Fiscales ISEF. Primera edición. ISBN-970-676-4535-4.

Massini, S. y Miozzo, M. (2010). Outsourcing and offshoring of business services: challenges to theory, management and geography of innovation. *Regional Studies*, 46(9):1219-1242.

McKinsey Global Institute (2003). Offshoring—is it a win-win game?. Disponible en: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/employment-and-growth/offshoring-is-it-a-win-win-game>

McKinsey Apparel, Fashion & Luxury Group (2018). Is apparel manufacturing coming home?. Disponible en [https://www.mckinsey.com/~/\\_media/mckinsey/industries/retail/our%20insights/is%20apparel%20manufacturing%20coming%20home/is-apparel-manufacturing-coming-home\\_vf.ashx](https://www.mckinsey.com/~/_media/mckinsey/industries/retail/our%20insights/is%20apparel%20manufacturing%20coming%20home/is-apparel-manufacturing-coming-home_vf.ashx).

Metters, R. y Verma, R. (2008). History of offshoring knowledge services. *Journal of Operations Management*, 26(2):141-147.

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2007). El comercio textil en España. Disponible en [http://www.comercio.es/es-ES/comercio-interior/Distribucion-Comercial-Estadisticas-y-Estudios/Pdf/InformeComercioTextil\\_2007.pdf](http://www.comercio.es/es-ES/comercio-interior/Distribucion-Comercial-Estadisticas-y-Estudios/Pdf/InformeComercioTextil_2007.pdf).

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2017). Presentaciones Sectoriales. Sector Textil y Confección. Disponible en <https://www.mincotur.gob.es/es-es/IndicadoresyEstadisticas/Presentaciones%20sectoriales/02.%20Textil%20y%20confeccion.pdf>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2019). Presentaciones sectoriales. Sector Textil y Confección. Disponible en: <https://www.mincotur.gob.es/es-es/IndicadoresyEstadisticas/Presentaciones%20sectoriales/02.%20Textil%20y%20confeccion.pdf>.

Myro, R.; Fernández-Otheo, C. M. y Mora, A. (1996): “Las Migraciones de la Actividad Industrial y los Flujos de Inversión Directa en la Unión Europea”. Junta de Andalucía, Sevilla.

Myro, R. y Fernández-Otheo, C.M. (2004). La deslocalización de empresas en España. La atracción de la Europa central y del este. *Papeles del Este: Transiciones poscomunistas*, 10:8-27.

Myro-Sánchez, R., Fernández-Otheo, C.M., Labrador-Salas, L., Baidés-Tudela, A.B., Álvarez-López, M.E. y Vega-Crespo, J. (2007). Globalización y deslocalización Importancia y efectos para la industria española. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Observatorio Industrial del Sector Textil/Confección (2008). Previsiones sobre la evolución del sector textil/confección en el horizonte de 2015. Disponible en [http://www.aipclop.com/fotos/1267175343\\_TIS4.pdf](http://www.aipclop.com/fotos/1267175343_TIS4.pdf).

Organisation for Economic Co-operation and Development (2018). Multinational enterprises in the global economy. Heavily debated but hardly measured. Disponible en: <https://www.oecd.org/industry/ind/MNEs-in-the-global-economy-policy-note.pdf>

Público (2016). La industria textil se sirve de la semiesclavitud para hacer negocio. Público. Rescatada de <https://www.publico.es/internacional/bangladesh-industria-textil-ropa-esclavitud.html>.

Robinson, M. y Kalakota, R. (2004). Offshore Outsourcing—Business Models, ROI and Best Practices. Mivar Press, Alpharetta. Edición 2.

Romera, J. (2012). La industria textil que se fue a China inicia su regreso a España y Portugal. elEconomista. Recuperado de <https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/3795286/03/12/9/La-industria-textil-que-se-fue-a-China-inicia-su-regreso-a-Espana-y-Portugal.html>

Ruesga, S. y Bichara, J. (2007). Desinversión y empleo en España: evolución reciente. Boletín económico de ICE, Información Comercial Española, **2925**:41-60.

Sen, F. y Shiel, M. (2006). From business process outsourcing (BPO) to knowledge process outsourcing (KPO): Some issues. Human Systems Management, 25:145–155.

Thondavadi, N. y Albert, G. (2004). Offshore Outsourcing—Path to New Efficiencies in IT and Business Process. 1st books library, USA.

United States Government Accountability Office (2006). OFFSHORING U.S. Semiconductor and software industries increasingly produce in China and India. United states government accountability office. Report to Congressional Committees.

Werner International (2006). International comparison of the hourly labor cost in the primary textile industry winter 2004/2005. New Twist, Newsletter Volume 1, 08 March.

Xicota, E. (2019). La nueva Política Ambiental de China y cómo afecta a la industria textil global. Recuperado de <https://www.esterxicota.com/politica-ambiental-china-efectos-sostenibilidad/>.