

## O COMERCIO EXTERIOR DO SECTOR TÉXTIL-CONFECCIÓN GALEGO<sup>1</sup>

TONY CRESPO FRANCO

Departamento de Organización de Empresas  
Universidade de Vigo

ENCARNACIÓN GONZÁLEZ VÁZQUEZ

Departamento de Organización de Empresas  
Universidade de Vigo

JOSÉ MANUEL GARCÍA VÁZQUEZ

Departamento de Organización de Empresas  
Universidade de Vigo

Palabras clave: Sector téxtil-confección, Galicia, Comercio exterior, Evolución, Competitividade, Consumidor, Mercado, Moda, Calidade, Prezo.

Key words: Textile sector, Galicia, Foreign trade, Evolution, Competitiveness, Consumer, Market, Fashion, Quality, Price.

### Resumo

*A industria téxtil-confección ha de enfrontarse a un proceso acelerado de evolución nun ámbito moito máis competitivo, caracterizado por unha tendencia decrecente no nivel de gasto destinado ó vestido, unido a cambios significativos nas preferencias e esixencias do consumidor, cunha maior diversificación nos produtos demandados, sen que o factor moda sexa substitutivo do elemento calidade, e cunha crecente sensibilidade nos prezos como parámetro para a selección do produto que se vai mercar. Ademais, estase producindo unha ampliación do espazo competitivo das empresas, dado o crecente nivel de internacionalización no que se atopa o sector, máis urxente no caso dos países membros da CEE coa entrada en vigor do mercado único europeo.*

*O descoñecemento ou a falta de análise en profundidade da evolución destas variables deu lugar, en múltiples ocasións, a unha falta de orientación cara á demanda, freándose así a expansión das empresas galegas —especialmente no ámbito internacional— ó non detectarse correctamente as peculiaridades do mercado obxectivo e o posicionamento dos*

*proprios productos. Esta problemática é a que se aborda a continuación, en especial estudiámo-la situación das empresas galegas do sector téxtil-confección no comercio internacional.*

### Abstract

*The textile industry has to face an accelerated process of evolution in a much more competitive scene, characterized by a decreasing tendency of the amount of money spent in dressing, joined to significant changes in the preferences and stocks of the consumer, with a greater diversification of the requested goods and having in mind that fashion is not a substitute for quality, and with an increasing feeling to consider price as a parameter for selecting the product we want to buy. Besides, it is taking place an expansion of the competitive sphere of the companies, due to the increasing level of internationalization in which the sector is situated, more problematic when speaking about the member countries of the European Economic Community with the beginning of the European Free Market.*

*The ignorance or the lack of deep analysis of these variables has originated in many times, a lack*

*of orientation towards the demand and in this way it has restrained the expansion of Galician enterprises —especially at an international level— not having correctly detected the peculiarities of the objective market and the position of the very same products. It is with this set of problems that we deal later on we study especially the situation of Galician textile enterprises in the international trade.*

## **1. A INDUSTRIA TÉXTIL E DA CONFECCIÓN NA COMUNIDADE EUROPEA**

Desde principios dos anos sesenta o comercio internacional de produtos téxtiles estivo suxeito a acordos comerciais tendentes a limitar as exportacións cara ós países industrializados desde os países onde a industria téxtil se desenvolvera de maneira significativa a partir da II Guerra Mundial, fundamentalmente países en desenvolvemento ou de nova industrialización.

A primeira etapa deste proceso regulador constituíu o Acordo a Curto Prazo (1961-62), substituído despois polo Acordo a Longo Prazo, que regulaba as importacións de produtos algodóns. Co auxe das fibras químicas estes acordos quedan desvirtuados, polo que se desenvolve un proxecto máis global para a regulación dos intercambios téxtiles, que se plasma en 1973 no primeiro Acordo Multifibras (AMF). Desde esa data ata a actualidade, as sucesivas negociacións do AMF marcaron o comercio internacional de produtos téxtiles. O último AMF asinado, que remataba en 1991, prorrogouse recentemente ata o 31 de decembro de 1993, á espera das negociacións da Ronda Uruguai do Acordo Xeral sobre Aranceis e Comercio (GATT). As dificultades para alcanzar este acordo son moitas, xa que a aceptación dunha maior liberalización no comercio téxtil está condicionada a un reforzamento das regras do GATT en materia de defensa da competencia (aplicación de políticas "anti-dumping"), protección da propiedade intelectual, maior reciprocidade comercial e garantía de cumprimento das convencións da Organización Internacional do Traballo (OIT) en materia de condicións de traballo.

O balance do AMF non pode considerarse especialmente positivo para os países industrializados. Desde 1973 e ata 1990, o saldo

comercial téxtil-confección da CE pasou dun superávit de 1.038 millóns de ecus a un déficit superior ós 8.000 millóns, provocado fundamentalmente polo comercio de produtos da confección cos países en vías de desenvolvemento<sup>2</sup>. É máis, en 1990 só o 42% das importacións téxtiles e un 10% das de confección procedían de países industrializados.

Doutro lado, como consecuencia da baixa taxa de crecemento económico, prodúcese unha diminución do ritmo de consumo que, dependendo do tipo de produto que elabore, afecta de distinta forma ás empresas do sector téxtil-confección; pódese apreciar un efecto directo sobre determinados produtos empregados polos consumidores finais, como o caso de artigos de vestir, e un efecto indirecto a través da diminución na demanda doutros bens, como pode se-lo retroceso no consumo de alfombras e artigos téxtiles para o fogar, como consecuencia da diminución da demanda no sector inmobiliario.

Ademais, no transcurso dos últimos anos, a industria comunitaria do téxtil-confección viuse enfrontada cunha forte competencia e alzas elevadas nas importacións, por unha serie de razóns que a continuación citamos:

— Existe un aumento da competencia e das importacións de países onde a produción é máis barata, debido á existencia de abundosa man de obra pouco cualificada, nos que tamén se manifestou unha notable mellora da produtividade (pola automatización e o deseño asistido por computador), apoiada pola debilidade da monea norteamericana.

— A forte alza da produción nos países asiáticos, como China, Corea do Sur e Taiwán ou outros, como Turquía e Brasil, que se beneficiaron coa debilidade do dólar debido a que as súas moedas —sobre todo as moedas dos países asiáticos— están fortemente ligadas ó dólar norteamericano. Esta situación unida ás características da súa produción e custos de man de obra fai que estes países se convertan en potentes competidores en prezos.

— Problemas de automatización de determinadas operacións, en particular no control da

calidade dos produtos intermedios, así como na automatización da montaxe e a costura, provocando unha lentitude no progreso da automatización de determinadas operacións, que continúan necesitando unha man de obra abundante. Isto impide considera-lo paso a métodos de grande intensidade en capital, como a forma de restablece-la competitividade dos produtos ameazados pola competencia de países con salarios inferiores.

Este cúmulo de factores permítelles producir dun modo rendible artigos en grandes series e de escaso valor engadido. Consecuentemente os produtos intensivos en man de obra —confección, confección de xéneros de punto e fabricación de artigos téxtiles acabados simples— sufriron unha dura competencia debido á entrada de produtos que compiten nos prezos.

Aínda que a competencia se produce fundamentalmente en produtos intensivos en man de obra, os produtos intensivos en capital —fiados e tecidos e o seu acabado— tamén se ven afectados, aínda que indirectamente, pola competencia exterior, xa que esta implica unha diminución do seu mercado dentro da produción comunitaria de artigos de confección e dentro da fabricación de artigos téxtiles acabados simples.

Por tanto, fundamentalmente como consecuencia das relacións comerciais existentes cos países de baixos custos laborais, a Comunidade Europea convertiuse en importador neto de artigos do sector téxtil-confección, o que orixina a existencia dunha balanza comercial negativa, na que o seu valor se incrementa ano a ano (Figura 1).

Como consecuencia, os principais centros de produción comunitarios de artigos téxtil-confección están sufrindo unha diminución nos pedidos e, por tanto, na súa produción; debido, por unha parte, a unha demanda interior estancada e, pola outra, a un descenso na demanda exterior e perda de cotas de mercado, motivada fundamentalmente pola competencia de empresas pertencentes a países que posúen como característica principal a existencia de baixos custos laborais. Esta situación provoca unha diminución da produción total comunitaria de artigos do sector téxtil e confección, levando a unha redución do ritmo da produción; aínda

que segue manténdose unha taxa de crecemento positiva.

A industria europea enfróntase na actualidade á necesidade de realizar cambios importantes, tanto no que se refire á súa estrutura como á natureza e intensidade dos intercambios comerciais. A vantaxe competitiva obtida polos produtores da CE como consecuencia das estratexias de reestructuración e internacionalización, levadas a cabo durante a primeira metade dos anos oitenta, parece estar reducíndose e este reforzamento da competencia obrigará a toda a industria a manter ritmos de axuste —en prazos relativamente curtos— máis intensos cós dos últimos anos, facendo necesaria a actuación dos poderes públicos para crear un ambiente que facilite ó máximo o esforzo de adaptación das empresas.

## **2. O COMERCIO EXTERIOR DA INDUSTRIA TÉXTIL ESPAÑOLA**

A situación que se acaba de describir para o conxunto da CE coincide coa que está vivindo o sector en España. Hai que destacar, non obstante, unha diferenza substancial: o crecemento do déficit comercial español non se debe tanto ás importacións procedentes de países terceiros como á propia penetración das importacións procedentes da CE.

Ademais de polos parámetros que definen o marco xeral do comercio internacional, a posición competitiva do sector téxtil-confección español está condicionada pola especial incidencia da adhesión á CE e, posteriormente, pola entrada en vigor do mercado interior europeo.

A incorporación de España á CEE, en 1986, supuxo un cambio na tendencia da balanza comercial téxtil que pasou de ter un superávit en 1985 de 100.000 millóns de pesetas a un déficit en 1991 de 273.700 millóns de pesetas. (Figura 2).

Ata 1986 o mercado español estaba fortemente protexido tanto por continxentes cuantitativos como por barreiras arancelarias. A integración na CE a partir de 1986 supón a supresión dos continxentes a finais de 1988 e o desmantelamento arancelario progresivo ata decembro de 1992 nun período, ademais, de desvaloriza-

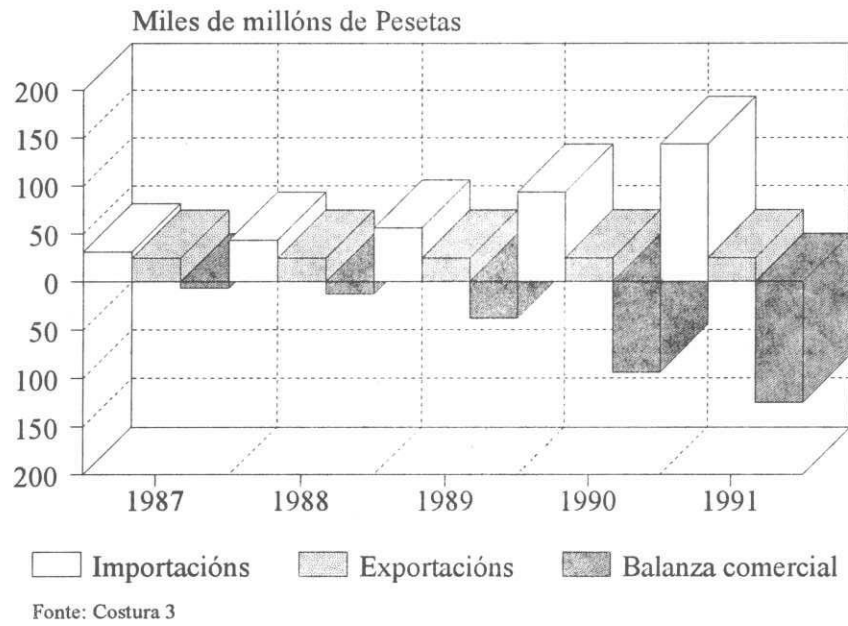


Figura 1  
EVOLUCIÓN DA BALANZA COMERCIAL DO SECTOR TEXTIL-CONFECCIÓN NA CEE

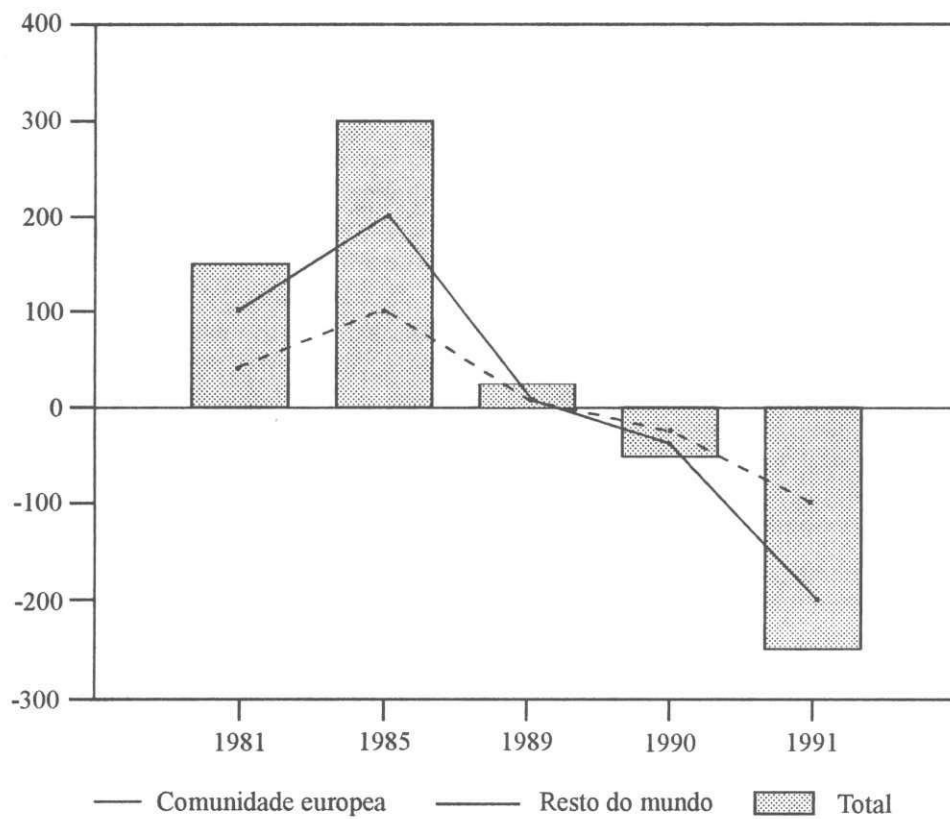


Figura 2  
EVOLUCIÓN DA BALANZA COMERCIAL TÉXTEL-CONFECCIÓN-CALZADO EN ESPAÑA

ción da peseta. Todo iso supuxo un crecemento intenso do fluxo de produtos téxtiles procedentes da CE. Paralelamente, a adopción do Arancel Exterior Común facilitou a entrada de bens textís procedentes dos países en vías de desenvolvemento.

O comercio exterior dos capítulos arancelarios, que integran o grupo de produtos téxtiles e de confección (capítulos 50 ó 63), rexistrou en 1991 un déficit comercial de 273.769 millóns de pesetas, o que supón un incremento do mesmo dun 59% respecto ó ano 1990, mantendo as pautas de anos precedentes cun crecemento das importacións (513.849 millóns de pesetas) —incremento dun 28,3% respecto ó ano anterior— superior ó das exportacións (240.080 millóns de pesetas) —aumentando un 5,1% respecto a 1990—.

Para o estudo do comercio exterior do sector téxtil-confección español, consideramos interesante realizar unha división do sector, posto que o efecto sobre a balanza comercial é distinto. Así, pódese observar que as manufacturas de punto e confección contribúen nun 63% ó déficit total.

Centrarémonos nos dos principais subsectores: téxtil e punto-confección.

— O sector téxtil: A evolución do comercio exterior é desfavorable. Mentres as exportacións só creceron a un ritmo do 2,7% anual acumulativo, as importacións fixérono a un ritmo do 32,3%, producindo un descenso da taxa de cobertura do 22,4% anual e un elevado déficit na balanza comercial nun sector que, ata 1985, presentaba superávit.

— O sector confección: A balanza comercial foi empeorando progresivamente, chegando a presentar un déficit de case 175.000 millóns de pesetas no ano 1991, fronte ó superávit de 21.000 millóns do ano 1985. A cobertura baixou a un ritmo do 28,9% anual acumulativo.

A taxa de penetración das importacións no mercado interior pasou de ser o 7,5% en 1986 ó 21,6% en 1992, no caso do téxtil, e dun 2,9% ó 22,8% no caso da confección (Táboa I). No mesmo período, a participación das importacións da CE sobre o total non sufriu un descen-

so significativo, o que pon de manifesto a forza da penetración dos produtos comunitarios.

En 1991, o 64% das importacións téxtiles e o 62% das de confección proveñen da CE, porcentaxes significativamente elevadas se se teñen en conta as cotas de penetración das importacións téxtiles de países terceiros no conxunto do mercado CE. De tódalas formas, hai que destacar que a penetración no mercado nacional de produtos téxtiles importados é aínda baixa se se repara nas cifras para o conxunto da CE, sobre todo no caso da confección, 29% para a CE, fronte ó 13,8% para España (Táboa II).

Polo lado das exportacións, o novo marco ó que se enfronta o sector téxtil non supuxo un cambio radical respecto á tradicional falta de vocación exportadora dunha industria que cubrís as súas necesidades fundamentais coas súas vendas no mercado nacional. Non obstante, pódese constatar un aumento das exportacións nos últimos anos, tanto no téxtil como na confección. Sen embargo, se se compara a orientación exportadora da industria española coa comunitaria, apréciase un notable atraso da industria nacional, en especial no sector da confección, no que só se exporta o 7,1% da produción nacional fronte ó 16,6% para o conxunto da CE, con datos de 1990.

As exportacións diríxense, fundamentalmente, ós países comunitarios —case 3/4 do total—. Os nosos principais clientes son Francia, Italia e Portugal<sup>3</sup>. Isto fai que España teña un pequeno peso nas importacións do resto de países da Comunidade.

Pode concluírse, xa que logo, que a industria téxtil-confección en España é un sector maduro, caracterizado pola existencia dun débil crecemento cuberto, en gran medida, polas importacións que creceron cunha taxa anual do 56,5%, ritmo moi superior ó incremento das exportacións (11,2%) e cunha clara tendencia cara ó estancamento.

## 2.1. SITUACIÓN ACTUAL

En 1992 continuou o proceso de axuste no sector téxtil-confección. Continúa descendendo o nivel de actividade, prodúcese unha forte caída no emprego e tamén diminúen significati-

O comercio exterior do sector téxtil-confección galego

	Millóns de ecus			
	1973	1980	1985	1990
<b>Por sectores</b>				
Téxtil	1.540	326	2.082	1.373
Confección	-502	-3.629	-4.105	-9776
<b>Por áreas xeográficas</b>				
Países industriais	1860	411	4.542	5.457
Países comercio de Estado	24	-430	-1.442	-3.981
Países en desenvolvemento	-846	-3.284	-5.123	-9.879
<b>Total saldo comercial</b>	<b>1.038</b>	<b>-3.303</b>	<b>-2.023</b>	<b>-8.403</b>

FONTE: COMITEXTIL e elaboración propia.

Táboa I  
BALANZA COMERCIAL DO SECTOR TÉXTIL DA COMUNIDADE EUROPEA.

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992(*)
<b>Sector Téxtil</b>							
Propensión a exportar							
CE	15,3	15,5	15,7	17,2	17,7	—	—
España	12,0	12,2	10,4	10,8	12,4	14,0	15,0
<b>Confección</b>							
Propensión a exportar							
CE	14,9	13,8	13,5	16,1	16,6	—	—
España	3,8	4,0	6,7	5,9	5,8	6,2	7,1
Penetración importacións							
CE	21,2	23,1	24,1	26,9	29,0	—	—
España	2,9	4,0	7,8	11,0	13,8	18,6	22,8

(En porcentaxe)

NOTA: (\*) = Estimación.

FONTE: COMITEXTIL e elaboración propia.

Táboa II  
PROPENSIÓN A EXPORTAR E PENETRACIÓN DAS IMPORTACIÓN

vamente o número de empresas. A demanda interior segue mostrándose moi pouco dinámica e continúa crescendo a importancia relativa das importacións.

A produción interior retrocedeu un 4%, en termos reais, nos nove primeiros meses de 1992, tanto en téxtil como en confección. Consecuentemente, esa redución do nivel de actividade traducíuse nunha caída do emprego —preto do 20% menos nos nove primeiros meses de 1992 respecto ó mesmo período do ano anterior no téxtil e un 10% na confección (Táboa III).

A depresión da demanda interna<sup>4</sup>, unida á crecente presión da competencia exterior tradúcese nunha contención dos prezos no último ano —entre un 0,5 e 1%—. Polo contrario, os custos salariais creceron nunha maior proporción —un 7%, como media—. Todo iso se reflicte nunha redución dos beneficios empresariais, o que provoca un notable aumento das suspensións de pagos e quebras no sector —123 casos en 1992, un 48% máis có ano anterior—.

A crecente penetración das importacións —seguindo a tónica de anos precedentes— xunto coa evolución relativamente débil das exportacións, constitúe outro factor explicativo do comportamento tan negativo do sector en 1992.

É salientable, sen embargo, que a evolución das importacións, a pesar do seu importante crecemento, mostra unha notable desaceleración. En total as importacións téxtiles medraron un 16,9%, case doce puntos por baixo do crecemento experimentado no ano anterior. Non obstante, as causas desa desaceleración atópanse na propia recesión do sector productivo interior e tamén na debilidade do consumo privado.

No subsector da confección, as importacións medraron un 30,8%, en 1992. Este espectacular incremento explícase tanto pola competitividade en prezo de países terceiros, como polas compras á propia CE cun maior valor engadido a través da moda e o deseño.

As exportacións de produtos téxtiles, creceron de modo importante en 1992 —por riba dun 10%—, despois da lixeira diminución do ano anterior. É de salienta-lo comportamento do subsector da confección, cun crecemento por riba do 19%, e dentro del, o relanzamento máis significativo corresponde ás prendas non de punto, cun crecemento dun 24%, 18 puntos máis có ano anterior (Táboa IV).

## 2.2. PERSPECTIVAS DO SECTOR

A situación xeral do sector téxtil en 1992 e as tendencias globais descritas do comercio

	TÉXTIL				CONFECCIÓN			
	Produc.	Import.	Export.	Cons. aparent	Produc.	Import.	Export.	Cons. aparen
1985	908,0	39,9	117,2	830,7	843,1	16,7	37,7	822,1
1986	911,4	65,4	109,8	867,0	926,0	26,4	35,6	916,8
1987	961,5	96,8	117,0	941,3	986,0	39,2	39,5	985,7
1988	920,2	98,5	95,9	922,8	1.009,0	79,3	67,7	1.020,6
1989	947,8	127,1	102,7	972,2	1.059,0	123,0	62,3	1.120,2
1990	955,3	151,4	118,8	987,9	1.117,2	168,2	65,3	1.220,1
1991	987,2	214,4	137,8	1.063,9	1.147,4	245,6	71,4	1.321,6

(En miles de millóns de pesetas correntes)

FONTE: Dirección Xeral de Industria.

Táboa III  
EVOLUCIÓN DO SECTOR TÉXTIL-CONFECCIÓN

	MILLÓNS DE PESETAS			% VARIACIÓN ANUAL		TAXA COBERTURA	
	Import.	Export.	Saldo	Import.	Export.	1991	1992
<b>Mat. Primas</b>							
Naturais	28.898	10.629	-18.269	-12,5	-1,9	32,8	36,8
Químicas	21.190	10.918	-10.272	6,8	25,4	43,9	51,5
<b>Total</b>	<b>50.088</b>	<b>21.547</b>	<b>-28.541</b>	<b>-5,3</b>	<b>10,3</b>	<b>36,9</b>	<b>43,0</b>
<b>Manuf. téxtís</b>							
Fíos/fiados	59.244	46.731	-12513	13,4	4,9	85,3	78,9
Tecidos	97.182	57.113	-40.069	3,7	5,3	57,9	58,8
M. diversas	60.843	30.391	-30.452	4,0	12,3	46,3	49,9
Teas punto	9.593	11.325	1.732	5,2	0,2	123,9	118,1
<b>Total</b>	<b>226.862</b>	<b>145.560</b>	<b>-81.302</b>	<b>6,2</b>	<b>6,1</b>	<b>64,2</b>	<b>64,2</b>
<b>Confección</b>							
Prend. punto	104.932	28.544	-76.388	30,1	18,4	29,9	27,2
Prend. conf.	192.011	36.337	-155.674	35,1	24,2	20,6	18,9
Outros	26.329	19.352	-6.977	8,2	12,4	70,8	73,5
<b>Total</b>	<b>323.272</b>	<b>84.233</b>	<b>-239.039</b>	<b>30,8</b>	<b>19,3</b>	<b>28,6</b>	<b>26,1</b>
<b>TOTAL</b>	<b>600.222</b>	<b>251.340</b>	<b>-348.882</b>	<b>16,9</b>	<b>10,6</b>	<b>44,3</b>	<b>41,9</b>

Táboa IV

FONTE: CITYC e elaboración propia.

COMERCIO EXTERIOR DO TÉXTEL-CONFECCIÓN 1992

exterior, tanto no ámbito español como no comunitario, non constitúen unha base excesivamente alentadora para presaxiar expectativas favorables para o futuro da industria téxtil e da confección en España. Sen embargo, esta apreciación de conxunto debe matizarse para cada subsector, e incluso, para cada empresa en particular.

Os factores que van determinar para cada subsector, ou para cada empresa, o potencial de competitividade da industria española serán distintos en cada caso. En xeral, faise necesario recuperar un atraso considerable con respecto a outros países da comunidade, en relación a aspectos concernentes a procedementos de maior intensidade en capital<sup>5</sup> e a tipos de produtos menos expostos á competencia directa de terceiros países. As vías de solución que se

poden propoñer ás empresas españolas destes sectores, enuméranse a continuación:

- Mellora-la competitividade na gamma alta de produtos<sup>6</sup>.
- Forte investimento en tecnoloxía: innovando en produtos e en procesos.
- Innovación na xestión.
- Capacitación de recursos humanos.
- Políticas de penetración nos mercados comunitarios e internacionais.
- Especialización das empresas por marcas ou características dos produtos.

A situación do sector motiva a preocupación dos poderes públicos pola situación actual e futura. Para remediar estas circunstancias ponse en marcha, a mediados de xullo de 1992



por parte do Ministerio de Industria, Comercio e Turismo, o Plan de Competitividade da Industria Téxtil e da Confección 1992-1996<sup>7</sup>, como instrumento básico de política industrial do sector nos próximos anos, á procura dunha mellor competitividade que lle permita afrontar con éxito os obstáculos cos que se vai atopar e aproveita-las oportunidades do mercado europeo e mundial<sup>8</sup>. Este plan representa unha continuación da política industrial téxtil, sendo os seus antecedentes máis próximos o Plan de Reconversión Téxtil 1981-1986, o Plan de Promoción de Deseño e Moda 1985-1988, e o Plan de Promoción de Calidade, Deseño e Moda 1988-1991, arbitrado de modo horizontal para a pequena e mediana industria manufactureira (non especificamente téxtil). Doutro lado, o Plan de Competitividade español solábase coas iniciativas comunitarias contidas no Plan RETEX, concibido como un plan de axuda rexional para zonas territoriais cunha dependencia excesiva do sector téxtil.

### **3. O SECTOR TÉXTIL-CONFECCIÓN EN GALICIA**

En Galicia as empresas do sector representan o 3,72% do total, atopándose censadas no Rexistro Industrial do Ministerio de Industria un total de 618 empresas a súa distribución xeográfica clasificada por número de traballadores e por volume de produción, descríbese na Táboa A.5.

A provincia con maior número de empregados é A Coruña (50,49% do emprego), seguida da de Pontevedra (31,55%), Ourense (10,03%) e, por último, Lugo (7,93%). A dimensión media das empresas do sector téxtil no total de Galicia é de 17,25 traballadores por empresa, sendo maior nas provincias da Coruña e Pontevedra (18,46 e 18,03 traballadores por empresa, respectivamente) e menor en Ourense e Lugo (15,65 e 8,83 traballadores por empresa, respectivamente). A dimensión das empresas que empregan a maior porcentaxe de traballadores atópase entre 21 e 100 traballadores que ocupan o 41,79% dos traballadores do sector.

O nivel do emprego global é absorbido na súa maior parte, e a niveis moi similares, polos subsectores de manufactura e confección, mentres que os xéneros de punto absorben un volume moi reducido da man de obra contratada. O

volume de facturación alcanza a súa cota máxima na confección, seguida a unha gran distancia polos xéneros de punto que a pesar de ter unha incidencia relativa, medida en porcentaxes, bastante baixa, o nivel que alcanza chega a ser semellante ó que se obtén de aglutina-lo total das vendas do conxunto de empresas manufactureiras.

Resulta chamativo comprobar como, observando inicialmente participacións similares na man de obra utilizada polos subsectores de confección e manufactura, contrariamente ó que era previsible supoñer, é a confección a que acapara claramente o máximo volume de vendas fronte ó grupo de empresas manufactureiras que, captando niveis parellos de emprego, só conseguen facturar globalmente unha cantidade próxima á atinxida polos xéneros de punto. Este dato revélase como particularmente notorio se lembramos que o punto ocupaba un espacio marxinal na distribución do factor traballo dentro do sector téxtil-confección.

Desta análise podemos, pois, extraer como conclusión que o volume de facturación por empregado se sitúa en niveis altos en confección e xéneros de punto, mentres a proporción obtida para a manufactura é realmente baixa. Isto débese, se cadra, non só ás características derivadas do propio tipo de proceso productivo, que incorpora diferentes porcentaxes de marxe comercial, senón tamén ás condicións particulares do sector vestido en Galicia que se traducen na existencia dun conxunto de deficiencias estruturais que padece o devandito sector.

Un dos fenómenos máis interesantes que se produciu na década dos oitenta na industria galega foi o auxe que adquiriron as empresas do sector da confección de prendas de vestir e a fabricación de xéneros de punto. O pulo adquirido pola "moda galega" outorga unha relevante contribución cualitativa a este sector que experimentou unha importante expansión nos últimos anos, chegando a alcanzar unha dimensión relevante dentro do conxunto da economía de Galicia.

Podemos dicir que o sector téxtil-confección está representado, na súa maior parte, por empresas que centran a súa actividade na confección en serie de prendas de vestir e complementos de vestido. A súa aportación, en termos de valor engadido, é sensiblemente inferior á

súa participación no volume de emprego dentro do mercado de traballo galego, considerado na súa globalidade. A explicación deste fenómeno atopa a súa orixe na utilización intensiva do factor man de obra dentro do sector, co que se reduce o valor engadido por posto de traballo.

A industria da confección caracterízase por un sistema de produción en masa, cun ciclo de vida do produto moi curto, un proceso productivo altamente fragmentado e un mercado segmentado con escasas barreiras de entrada. Isto provoca que o sector estea formado principalmente por pequenas e medianas empresas, aínda que existen algunhas excepcións importantes como o grupo ZARA que, baixo a denominación INDITEX S.A., agrupa un holding de empresas que teñen como obxectivo a fabricación e comercialización de prendas de vestir e que facturou en 1991 75.000 millóns de pesetas. É sendo considerada a empresa líder, cunha substancial vantaxe, posto que a súa facturación é seis veces superior á segunda empresa do sector nacional.

Atopámonos perante un núcleo de empresas que están introducindo continuas innovacións na súa estrutura organizativa para logra-la eficiencia productiva e, á súa vez, capturalas maiores cotas de mercado. A combinación da eficiencia organizativa coa productiva e a estratexia de mercado definen unha estrutura complexa con gran dinamismo.

As economías de escala xéranse sobre todo na fase inicial do proceso productivo, é dicir, no deseño e no corte, que xeralmente se realizan por ordenador. A ensamblaxe das prendas require un compoñente moi elevado de traballo directo, polo que habitualmente se recorre á subcontratación, establecéndose relacións a longo prazo.

### **3.1. ORGANIZACIÓN DO SECTOR EN GALICIA**

Un estudio da estrutura do sector do vestido en Galicia levaríanos a unha primeira análise na que distinguiríamos, fundamentalmente, entre aquelas empresas que se dedican á comercialización do produto e aquelas que se dedican a labores de manufactura.

— Dentro das empresas comercializadoras pódese facer unha segunda división que anali-

zaría, por unha parte, aquelas dedicadas á confección, separándoas claramente do subsector encadrado nos xéneros de punto.

— Respecto ás empresas manufactureiras, estas desenvolven a súa actividade productiva a través de cooperativas, de talleres non cooperativos, ou a través de contratación de traballos domésticos, é dicir, contratando determinados niveis de produción a particulares.

O maior número de empresas sitúase arredor do traballo de manufactura a considerable distancia do detectado no grupo de comercialización. Se incluímos unha análise conxunta coa variable facturación concluiremos que non hai unha relación paralela entre ámbalas dúas, de modo que o índice derivado de establece-lo cociente entre facturación e número de empresas é ostensiblemente superior para a confección, seguida con proporcións máis baixas para os xéneros de punto pero, aínda así, afastadas das que resultan nas empresas manufacturadoras, nas que tanto cooperativas como talleres non cooperativos mostran relacións moi inferiores de facturación por empresa.

• **EMPRESAS COMERCIALIZADORAS:** A confección é a tendencia pola que, de forma amplamente maioritaria, decantaron a súa actividade económica as empresas dedicadas á venda dos seus artigos, independentemente de se estes foron fabricados de forma total ou parcial por elas mesmas ou se subcontrataronno exterior tal produción.

O subsector do xénero de punto ocupa un espacio importante no ámbito global das comercializadoras pero, comparando os seus datos cos da confección, a súa dimensión é moito máis reducida tanto respecto ás variables de emprego como ás de facturación. Estas empresas, en liñas xerais, adoitan ser tamén de menor tamaño aínda que cunha facturación por empregado superior.

Falando en termos xerais, podemos dicir que as empresas comercializadoras adoitan contar para a produción cun único centro de traballo propio, no que realizan totalmente as tarefas de corte e prancha<sup>9</sup>. Raramente se subcontrata ó exterior estas tarefas pero outras, como a costura, aplicación de adornos, remata-

do de prendas, etc. si son habitualmente encargadas a outras empresas manufactureiras ou a traballadores en domicilios particulares. A porcentaxe subcontratada variará de forma importante segundo cal sexa a empresa e a tarefa concreta á que fagamos referencia. En calquera caso, sexa cal sexa a devandita porcentaxe, o normal é que o emprazamento do centro de traballo, propio ou alleo, sexa en Galicia.

Non obstante, co obxecto de ser máis competitivos e rebaixa-los custos de produción, algunhas empresas decidiron investir en Portugal para a realización de determinadas fases productivas. O volume de compra de produtos acabados para a súa posterior comercialización é moi reducida na actualidade, podendo provir tanto de Galicia coma de Portugal ou de países do remoto oriente.

Verbo do control da produción os investimentos teñen como obxecto básico conseguir un crecente grao de informatización, de modo especial nas empresas de maior dimensión, aínda que na maioría dos centros de traballo aínda se realiza de forma manual.

Respecto ás actividades comerciais levadas a cabo polas empresas, podemos destacar que as empresas galegas mostraron moito interese no desenvolvemento do produto ofertado, sobre todo no campo do deseño, conseguindo algunhas delas ser punteiras neste aspecto no ámbito internacional. En canto ás actividades de promoción e publicidade salienta que adoitan ser escasas no ámbito individual, concentrándose os diversos esforzos investidores na promoción global do sector que cristalizou na creación dunha imaxe de moda galega no ámbito nacional, pero que só deu grupos no ámbito internacional co prestixio dunhas marcas moi concretas. E, por último, en canto á distribución do produto, a vía predominantemente utilizada é a venda directa ós detallistas. Significativa é a cota absorbida polos grandes almacéns e tamén importante, aínda que decrecendo, a destinada a comerciantes por xunto. Non obstante, as cifras de ámbolas dúas canles de distribución distan moito das acaparadas polas vendas directas a detallistas independentes que supoñen máis da metade do total. Reseña-la porcentaxe distribuída mediante o establecemento de canles propias ou baixo

dominio, especialmente porque a devandita porcentaxe se atopa en vía de crecemento ó existiren empresas líderes do sector unha tendencia cara ó establecemento deste tipo de canles que permiten un maior control da distribución e unha mellor xestión da imaxe da marca.

• **EMPRESAS MANUFACTUREIRAS:** O segundo gran subsector do téxtil-confección está constituído polas manufactureiras. Tanto en facturación e emprego como en número de empresas os maiores volumes son acaparados polos talleres, ocupando as cooperativas a segunda posición e, por último, están as vendas e man de obra alcanzada coa contratación de traballo a particulares<sup>10</sup>.

Debemos sinalar como característica común dentro das manufactureiras que, en xeral, non existe especialización respecto ó tipo de produto fabricado aínda que maioritariamente se dedican á confección, tanto de exteriores masculinos como femininos. Poucas son as empresas que se dedican ós xéneros de punto, agás en tarefas específicas do tipo remallado ou rematado de prendas, contratadas tamén de forma habitual a domicilios particulares.

— **Cooperativas:** Estas organizacións industriais, polo xeral de recente creación, acostuman ser en realidade talleres de costura. As cooperativas de maior tamaño efectúan tamén actividades de prancha e, incluso, de corte pero seguen sendo casos excepcionais. Caracterízanse por ter unha escasa dotación tecnolóxica xa que o investimento inicial por socio é pequena (arredor de 500.000 pesetas) e, por tanto, teñen unha limitada capacidade para asumir-lo custo de equipos productivos automáticos e altos niveis de informatización na xestión do proceso empresarial.

As cooperativas creáronse na súa maior parte pola iniciativa e o impulso das empresas comercializadoras líderes no mercado, co fin de facer externas algunhas fases do proceso productivo, transformando en custos variables aqueles que tradicionalmente eran fixos. Un traballo fácil e con mercado levou á aparición deste tipo de organizacións que conseguían facilita-lo produto a uns custos reducidos ó situarse en zonas con abundante man de obra, onde apare-

cían como solución ó alto nivel de paro, especialmente para as mulleres do rural galego. Estamos falando, por tanto, de man de obra sen cualificar e con baixo nivel de formación. Maioritariamente o traballo é realizado polos socios, contratándose pouca cantidade doutro tipo de persoal, que son empregados de forma eventual ou por temporada para facer fronte a excedentes concretos na cantidade demandada polos clientes.

Segundo os datos do censo industrial, a maior especialización en canto á súa estrutura industrial e no que se refire ó emprego apréciase en Ourense, Verín, comarcas setentrional e occidental da provincia da Coruña, sur de Lugo, e interior da provincia de Pontevedra.

O normal é traballar para un único cliente e cando se factura a máis sempre é un número limitado, existindo entre eles un cliente importante que concentra máis da metade da produción da cooperativa. Iso implica non poder incidir sobre a decisión do binomio produto-mercado que interesa, cuestións que veñen determinadas polas condicións impostas polas empresas ás que se realizan as vendas, cada vez máis esixentes respecto á calidade do produto e o seu prezo<sup>11</sup>.

Ademais, caracterízanse pola súa baixa rendibilidade, dependen doutras empresas do sector téxtil que normalmente entregan as prendas xa cortadas, realizando a cooperativa o labor de montaxe das mesmas sen finalizar, na maioría dos casos, o proceso de acabado<sup>12</sup>. De modo paralelo vai xurdindo a dependencia da cooperativa, que cristaliza ó comprobar que son as empresas demandantes as que poñen as condicións e marcan as pautas respecto ó tempo de entrega, prezo e nivel de continuidade laboral, pagando pola produción acabada e non pola calidade da mesma. O feito é que, como consecuencia de manter ó longo do tempo esta situación, os prezos son marcados polo cliente, prodúcense series curtas e sen continuidade existindo períodos prolongados sen traballo e non facendo o suficiente fincapé na consecución dun produto final de alta calidade. A todo iso temos que engadí-la formación insuficiente dos traballadores, con escaso coñecemento e dominio das habilidades propias dos profesionais da confección, a falta de mandos intermedios xunto

con graves problemas de xestión, e equipos bastante modernos pero pouco especializados. Todo iso pode facilitárno-las claves que expliquen a baixa produtividade e, consecuentemente, a baixa rendibilidade das cooperativas.

O financiamento obténse, fundamentalmente, a partir da aportación dos socios. Ademais, para afrontar-los investimentos necesarios, de forma total ou parcial, pódese acceder ás pertinentes axudas e subvencións de diversas administracións. O volume destas axudas é importante, pero adoitan estar suxeitas a períodos fixos de solicitude e dependen dos presupostos de cada exercicio<sup>13</sup>.

Existen unha serie de deficiencias crónicas que arrastran as cooperativas, e que condicionan tamén a súa viabilidade no futuro, ó xerar baixa produtividade, mala xestión da produción, falta de flexibilidade para adaptarse ó mercado, escasa variedade e calidade do produto final. Superar estes atrancos implica a necesidade de afrontar melloras tanto respecto ás cuestións humanas (xestión, organización e formación) como á introducción de novos equipos, novos procedementos de fabricación e incorporación da informática. De aí que na lista de investimentos, as seguintes prioridades detectadas se sitúen en torno á formación de mandos intermedios, a mellora de métodos, a automatización da produción, a renovación de equipos e os sistemas de control/planificación.

— *Talleres non Cooperativos*: O auxe do desenvolvemento dos talleres non cooperativos detéctase en períodos anteriores á expansión observada para o movemento cooperativista, sendo aquel o primeiro eixe que sostivo o impulso do sector do vestuario galego nos primeiros momentos.

Dentro do sector de talleres non cooperativos pódese observar que existen centros de traballo de moi dispaes dimensións, oscilando desde aqueles formados tan só por un ou dous individuos ata os máis importantes respecto ó volume de persoal que poden supera-las cen persoas. Estes últimos basicamente son talleres do grupo Zara que realizan actividades de costura para a devandita empresa.

Para termos unha correcta visión destes centros de traballo manufactureiros é imprescind-

dible facer referencia ó importante volume de emprego somerxido que se aglutina arredor destes talleres. A porcentaxe derivada deste tipo de economía é difícil de cuantificar polas súas propias características, non obstante pode sinalarse sen lugar a dúbidas que é moi superior ó xurdido en torno ás cooperativas. De aí que, aínda que A Coruña seguida de Ourense sexan as provincias que concentren maior número deste tipo de talleres —obviando aqueles no que o persoal estea formado por unha ou dúas persoas exclusivamente— sen embargo este dato móstrase como ficticio ó estar condicionada á relevancia deste sector en Pontevedra pola elevada economía somerxida existente.

Unida á característica comentada con anterioridade, tamén é destacable a forte presenza, respecto á man de obra, do persoal contratado de forma eventual para facer fronte a determinados volume concretos de produción que se concentran nalgúns períodos. Outra posibilidade viable é a utilizada por talleres de certa dimensión ó subcontratarse algunhas tarefas, especialmente de costura, a talleres de menor tamaño.

Máis difícil é especificar unha tendencia común en canto ó proceso de produción realizado. Neste apartado a maior porcentaxe sitúase arredor daqueles talleres que realizan exclusivamente labores de costura, sendo unha porcentaxe similar en importancia o número deste tipo de centros de traballo non cooperativos que realizan o proceso de corte, costura e prancha. Outro número importante de empresas, pero inferior ás xa comentadas, son as que se encargan de procesos de corte e costura conxuntamente, sendo similar a proporción das que abranguen no seu proceso productivo costura e prancha. En último lugar e a maior distancia, situaríanse, en proporcións análogas, as que aglutinan corte e prancha, e aqueles outros talleres que absorberían o total da elaboración da prenda final —patronaxe, corte, costura e prancha—.

A pesar desta diversidade respecto ás partes do proceso productivo que se realizan en cada un dos talleres existentes, é posible establecer unha relación coa dimensión do centro de traballo de modo que, mentres os talleres de menor tamaño, de modo xeral, só realizan

labores de costura, a medida que esta dimensión aumenta, adoita abranguer máis partes do proceso de produción podendo chega-los talleres de superior capacidade de fabricación a realiza-lo proceso completo.

A típica dependencia das cooperativas respecto a un ou moi poucos clientes é moito menos acusada neste caso. De todos modos, o traballo exclusivo para un só cliente atópase bastante estendido neste sector, pero en promedio, os datos que se poden obter demóstranos que existe unha maior diversificación na carteira de clientes destas empresas. Os talleres de maior dimensión adoitan manter relacións especialmente intensas cun ou máis dos seus clientes, o que deriva na obtención duns niveis de rendibilidade superiores á media do sector que aínda, tendo unha rendibilidade moi variable, esta en promedio nunca chega a ser demasiado elevada. Gracias a estas fructíferas relacións cos seus clientes, os talleres de elevadas dimensións conseguen alcanzar unha maior especialización por tipo de prenda, unha demanda máis continua que orixina menos paóns por falta de traballo, unha mellor organización e xestión, así como unha superior produtividade e calidade, bases que permiten asenta-las orixes desa maior rendibilidade. As causas que explican que nos pequenos talleres se alcanzan niveis similares desta variable empresarial fundamental, remítennos a razóns de índole moi similar ás analizadas extensamente para o caso das cooperativas, polo que obviaremos referirnos unha vez máis ás mesmas.

Independentemente do seu tamaño, trátase de empresas relativamente novas. De aí que os equipos utilizados no proceso productivo sexan comparativamente máis antigos no caso dos talleres que no das manufactureiras de tipo cooperativo. A pesar de iso, adoita existir nos primeiros unha maior especialización da produción e do equipo, así como unha maior xestión do proceso de fabricación, derivándose de todo este conxunto de factores uns rendementos superiores a favor dos talleres non cooperativos.

Dado que o marco en que se desenvolven os talleres cooperativos e non cooperativos é similar, ámbolos dous enfrontaríanse a unha parecida problemática no futuro. Iso mostrarase

de modo especialmente claro polo que se refire ós pequenos talleres non cooperativos, incluso nalgúns aspectos máis graves, como por exemplo, a inseguridade no traballo. Sen embargo, para os talleres non cooperativos de maior dimensión a falta de formación é a primeira inquietude ó ter maiores probabilidades de contar con traballo asegurado, unido a uns niveis de calidade e produtividade superiores á media. Esta problemática xeral queda reflectida en que as necesidades prioritarias se centren principalmente na renovación e automatización da produción, cunha menor relevancia da aplicación do gasto investidor en aumentala capacidade. En definitiva, a prioridade céntrase en melloralos equipos de produción, ata certo punto antigos, antes que en engadir capacidade que logo poida ser infrautilizada.

### **3.2. O COMERCIO EXTERIOR**

O sector téxtil-confección (capítulos arancelarios 50 a 63) representa o 4,22 % do total de importacións de Galicia, e o 2,01 % das exportacións (Táboa V). É de destacalo importante incremento relativo experimentado nos últimos anos.

A Táboa VI permite observa-la evolución que, no ámbito global, se experimentou nas variables de importación e exportación no sector téxtil-confección durante os anos 1990, 1991 e 1992. A análise destes datos permítenos sinala-la existencia dunha tendencia crecente no nivel de ámbalas dúas variables, malia se-lo volume de importacións moito máis elevado có de exportacións.

Ademais, o incremento relativo das exportacións é menor que o correspondente ás importacións, o que se traduce nun paulatino descenso da taxa de cobertura. Así, para o exercicio de 1992, as exportacións aumentan un 26,36%, mentres que as importacións fanon nun 36,10%, o que se reflicte nun descenso do índice de cobertura de 7,15%; isto pon de manifesto unha crecente penetración da competencia exterior para cubri-lo crecemento da demanda interna que non se ve compensada polo ritmo exportador das empresas autóctonas.

#### **3.2.1. Análise das exportacións**

O valor das exportacións de produtos téxtiles (6.739 millóns de pesetas), representa o 2,6% do total de exportacións da economía galega. Trátase, por tanto, dun subsector de escasa importancia no conxunto das exportacións galegas como o é, igualmente, no resto do estado español.

Por produtos, no ano 1992, o 61,80% das exportacións corresponden á confección (capítulo 62, roupa e complementos de vestir agás os de punto), o que supuxo un incremento respecto ó ano anterior do 29,55%. A continuación sitúase roupas e complementos de vestir de punto (capítulo 61), cunhas exportacións que supoñen o 24,32% do total, cun incremento respecto a 1991 do 71,26%.

En canto á distribución xeográfica, por provincias, A Coruña concentra a práctica totalidade das exportacións galegas co 81,28%, incrementando a súa participación respecto ó ano 1991 nun 7,95%; Pontevedra xera o 12,64% do total de exportacións, o que representa unha perda, en termos relativos en relación a 1991, de 7,94%. Lugo e Ourense teñen unha participación marxinal no total das exportacións, con 0,12% e 5,96%, respectivamente.

Por zonas xeográficas, a CE absorbe o 93% das exportacións galegas en 1992, o que supón un incremento de 13% respecto a 1991. Portugal, co 79%, é o país de destino maioritario das nosas exportacións; cabe significa-la paulatina concentración das nosas exportacións cara ó país veciño, xa que en 1990, Portugal acollía só o 53,5% do total de exportacións galegas á CE. Francia é o destino do 14% das exportacións comunitarias; aquí a tendencia é contraria xa que en 1990 a cuarta parte das nosas exportacións á CE tiñan como destino o mercado francés. As nosas exportacións á CE complétanse coas vendas en Italia (2%), Alemaña (2%) e Reino Unido (2%), sendo os restantes países comunitarios mercados simplemente residuais. As exportacións a outros países europeos non comunitarios representan só o 1% do total, porcentaxe similar ó de anos anteriores. América do Norte (Canadá, México e USA) recibe, en 1992, o 4% do total de exportacións (266

SECTOR	IMPORTACIÓN		EXPORTACIÓN		SALDO	COB.
	1991	Variación 91/90	1991	Variación 91/90		
SECTOR PRIMARIO	136.715	17,14	69.232	8,85	- 67.483	50,64
SEMIMANUFACTURAS	42.745	6,03	54.958	- 4,80	12.213	128,57
ENERXÉTICOS	89.192	- 4,09	15.381	- 38,77	- 73.811	17,24
MANUFACTURAS	151.931	- 7,91	126.018	- 4,49	- 25.913	82,94
<b>TÉXTIL-CONFECCIÓN</b>	<b>17.736</b>	<b>51,89</b>	<b>5.333</b>	<b>43,40</b>	<b>- 12.403</b>	<b>30,07</b>
TOTAL	420.583	1,35	265.589	- 4,60	- 154.994	63,15

(En millóns de pesetas)

FONTE: Dirección Xeral de Aduanas e Secretaría de Estado de Comercio.

**Táboa V**  
O COMERCIO EXTERIOR DE GALICIA

Anos	1990	1991	1992	% INCR. 91/90	% INCR. 92/91
IMPORTACIÓN	11.682	17.736	24.139	51,89	36,10
EXPORTACIÓN	3.719	5.333	6.739	43,37	26,36
SALDO	-7.963	-12.403	-17.400	55,80	40,29
COBERTURA (%)	31,83	30,06	27,91	- 5,56	- 7,15

(En millóns de pesetas)

FONTE: Dirección Xeral de Aduanas e Secretaría de Estado de Comercio.

ELABORACIÓN: Adaptación do realizado pola Dirección Territorial de Comercio en Galicia.

**Táboa VI**  
COMERCIO EXTERIOR DE GALICIA NO SECTOR TÉXTIL-CONFECCIÓN

millóns de pesetas), mantendo en termos relativos a mesma participación có ano anterior. É significativo o grande incremento que teñen as exportacións dirixidas ós países da CE respecto a anos anteriores, en detrimento da participación relativa dos países agrupados baixo a denominación "resto do mundo" (Figuras 3 e 4).

### 3.2.2. Análise das importacións

As importacións do sector téxtil-confección ascenderon en 1992 a 24.139 millóns de pesetas, o que representa un incremento do 36,10% respecto ó ano anterior.

Por produtos, ó igual cás exportacións, as dúas partidas máis importantes son as que se refiren á confección (capítulo 62), con 7.896 millóns de pesetas, que supoñen o 32,71% do total das importacións do sector téxtil-confección rexistrando un incremento respecto ó ano anterior do 67,36%; e o punto (capítulo 61), con 5.926 millóns de pesetas, que representa o 24,55% e supón un aumento do 54,93%. Outra partida que ten un peso significativo no total é a correspondente ó capítulo 51 (la e peluxe fino) cun 11,98% do total das importacións.

En canto á distribución xeográfica, por provincias, A Coruña importa o 70,70% do total das compras galegas no exterior, rexistrando

un incremento dun 12,2% respecto a 1991. A participación de Pontevedra é sensiblemente inferior, importando un 21,26% do total, que supón unha diminución dun 8,34% respecto ó exercicio anterior. As outras dúas provincias galegas realizan un menor número de compras ó exterior, rexistrando en termos relativos para Ourense un 6,68% e para Lugo o 1,36%.

Por zonas xeográficas, a orixe da gran maioría das importacións é, tamén neste caso, a CEE co 76% do total. É de destacar, sen embargo, o descenso desta participación respecto a 1991 no que representaba o 85% do total. As vendas de Portugal representan máis da metade (54%) das compras galegas ós países comunitarios, mantendo a súa porcentaxe de participación estable respecto ó ano anterior. As compras realizadas en Italia tamén resultan importantes (28%), superando os niveis de anos anteriores. Francia é a orixe do 9% das importacións realizadas ós países da CE, Alemaña cun 5% tamén é un proveedor importante, perdendo este último tres puntos porcentuais respecto a 1991.

O 19% do total das importacións do sector galego realízanse ós países asiáticos, recollendo estes cota de mercado perdida polos países da Comunidade, respecto ó ano 1991 (Figuras 5 e 6).

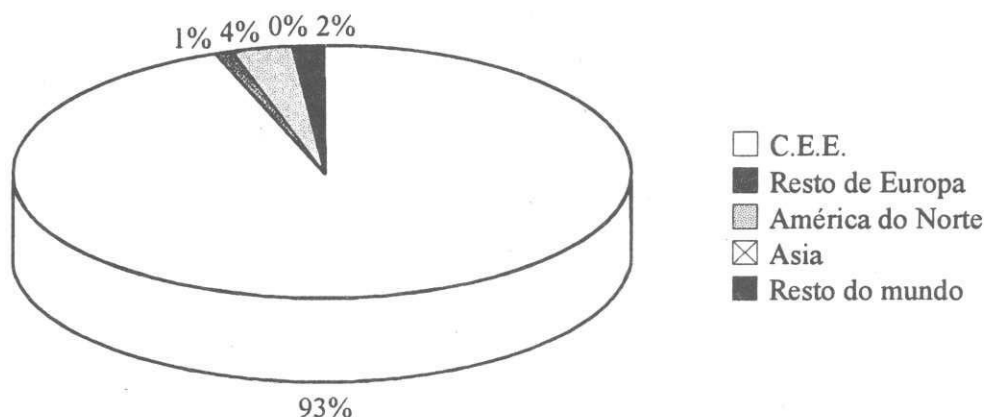


Figura 3  
EXPORTACIÓNS GALEGAS EN 1992



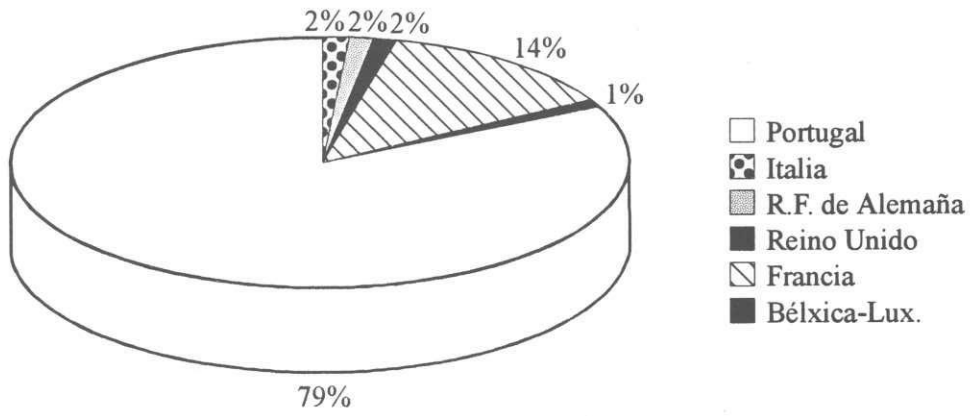


Figura 4  
EXPORTACIÓNS ÓS PAÍSES DA COMUNIDADE EN 1992

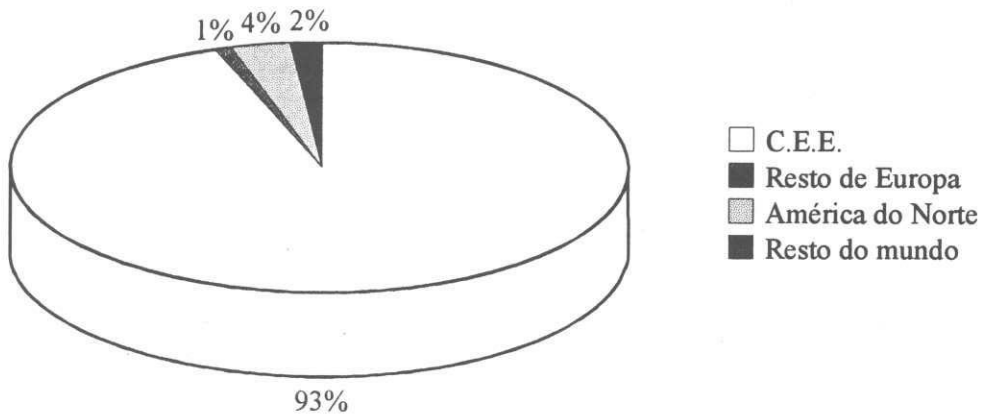


Figura 5  
IMPORTACIÓNS GALEGAS EN 1992

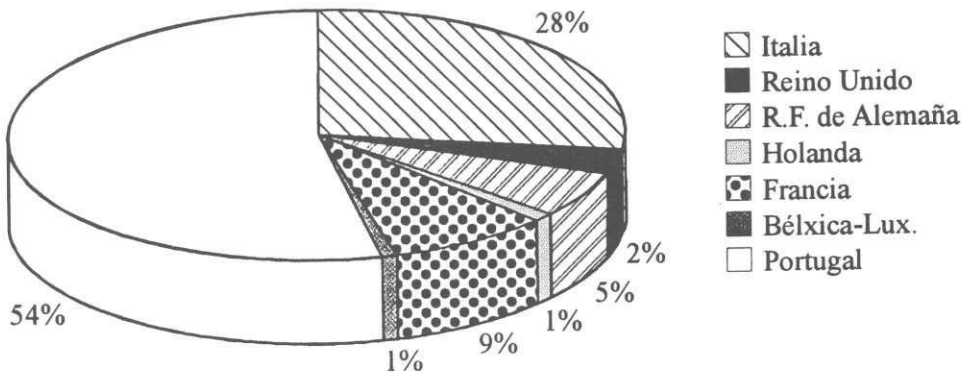


Figura 6  
IMPORTACIÓNS PROCEDENTES DOS PAÍSES COMUNITARIOS EN 1992

#### 4. CONCLUSIONES

A produción da industria téxtil-confección coñeceu, no pasado, unha forte expansión no ámbito da OCDE, principalmente ata 1973, e desde entón inicia unha fase de recesión, rexistrándose unha diminución constante da participación da produción dos sectores téxtil-confección no total dos bens elaborados polo sector secundario.

As causas desta situación poden resumirse nun débil crecemento da demanda interna, na perda de mercados exteriores e no importante crecemento das importacións procedentes dos países en desenvolvemento.

No transcurso dos últimos anos, estes sectores deben afrontar unha forte competencia e alzas elevadas nas importacións. A competencia prodúcese fundamentalmente en produtos intensivos en man de obra, aínda que os produtos intensivos en capital tamén se ven afectados pola competencia exterior de forma indirecta. As razóns que motivan esta situación pódense resumir en: a debilidade da moeda norteamericana, que favorece ós países asiáticos fortemente ligados á mesma; un aumento da competencia e das importacións de países onde a produción é máis barata, debido á existencia de abundante man de obra pouco cualificada; e os problemas de automatización de determinadas operacións, que impiden considera-lo paso a métodos de grande intensidade en capital. As circunstancias mencionadas conducen a que as importacións de produtos téxtiles aumenten espectacularmente respecto á produción interior da CE.

En consecuencia, como resposta ó estancamento da demanda e á crecente presión da competencia, os sectores do téxtil e da confección da CE sufriron unha importante reestructuración consistente, basicamente, nun aumento dos investimentos en tecnoloxías aforradoras de man de obra e nun cambio de orientación da produción cara a artigos con alto valor engadido e que requiren alta tecnoloxía.

A posición competitiva do sector téxtil-confección, para o conxunto do Estado Español, está condicionada, ademais de polos parámetros que definen o marco xeral do comercio internacional, pola especial incidencia da

adhesión á CEE e, posteriormente, pola entrada en vigor do mercado interior europeo.

Como tendencia xeral dentro do sector en Galicia, obsérvase unha utilización intensiva do factor man de obra, polo que a aportación en termos de valor engadido resulta inferior á aportación en volume de emprego. Ademais, no noso país existe unha dedicación tradicional polo mercado interior, polo que o esforzo exportador é baixo e a presenza nos mercados internacionais non é importante.

A análise dos datos de importacións e exportacións das empresas galegas permite sinala-la existencia dunha tendencia crecente no ámbito das exportacións, sen embargo, apréciase un déficit comercial crecente nos últimos anos. Isto demostra que o crecemento da demanda interna está sendo absorbido en gran medida polas importacións. Hai que destacar, non obstante, que o crecemento do déficit comercial non se debe tanto ás importacións procedentes de países terceiros como á propia penetración das importacións procedentes da CE.

A situación xeral do sector téxtil en 1992 e as tendencias globais do comercio exterior non constitúen unha base excesivamente alentadora para presaxiar expectativas favorables para o futuro da industria téxtil e da confección.

#### NOTAS

1. Este traballo está extraído do Proxecto de Investigación (CICYT SEC92-0371) "La incidencia tecnológica en el Sector de la Confección. Especial consideración en la Región Noroeste Española", Universidade de Vigo, Maio 1993.
2. Por países de orixe, os crecementos máis destacables das importacións son os de Corea do Sur, India, Pakistán e, sobre todo, China e Turquía.
3. Véxanse os datos do esforzo exportador en *COSTURA 3*, "Informe sobre la Industria de la Confección en España", *Costura 3*, N<sup>o</sup> 159, Abril, 1992, pp. 61-65.
4. No consumo final (vestido e téxtil-fogar) e, especialmente, na demanda intermedia.
5. Os problemas ós que se van afrontar para levar a cabo o necesario incremento do investimento son o efecto dos altos tipos de interese interno, a diminución do fluxo de capitais procedentes doutros países e a limitación na capacidade de

autofinanciamento debido á mala conxuntura económica.

6. Véxanse os datos da distribución das empresas en función do seu nivel de calidade-imaxe-marca: *COSTURA 3*, "Informe sobre la Industria de la Confección en España", *Costura 3*, N° 159, Abril, 1992, pp. 61-65.
7. O Plan de Competitividade da Industria Textil e da Confección 1992-1996 ten como ámbito de aplicación todo o sector téxtil, pero en especial os subsectores finais —confección e xéneros de punto— e o subsector de tinturas e acabados. Isto é así porque se considera que a acción sobre estes subsectores pode exercer efectos de arrastre sobre toda a cadea industrial, e tamén porque estes son os subsectores máis débiles e expostos á competencia internacional.  
Este Plan prevé unha subvención de 33.000 millóns de pesetas para o período considerado, facendo unha consideración especial da comercialización exterior, se destina para a promoción do comercio exterior 2.000 millóns que permitirán a compensación da perda de cota de mercado interno causada polas maiores importacións. Véxase: PLAN DE COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECIÓN, Ministerio de Industria, Comercio e Turismo, Madrid, 1992.
8. Os obxectivos cuantitativos do Plan son: un aumento da produtividade por empregado dun 30%; un crecemento do equipo fixo por empregado do 50%; situa-lo índice de exportación nun 20% da facturación total das empresas.
9. Existe unha penetración relativamente importante dos sistemas automáticos para a súa realización, aínda que hai algúns grupos de tarefas onde aínda é importante o uso de sistemas manuais.
10. Cooperativas e talleres teñen unha facturación por empresa similar pero, sen embargo, por empregado, a súa facturación é moito menor no primeiro caso, o que indica que as cooperativas son intensivas no uso de man de obra que, ademais, e por causas de diversa índole, teñen un nivel máis baixo de produtividade.
11. Mellorar esta situación, vertebrando un modelo que facilite o acceso directo ó mercado, implica modifica-la dimensión media destas empresas, en xeral de pequeno tamaño. Só cunha capacidade de produción forte se poderán afrontar os riscos de situarse directamente no mercado con produc-

tos e canles propios. Este cambio de dimensión e do tecido de apoio correspondente require unha técnica específica de cooperativismo. A cooperación entre cooperativas trata precisamente de constituír grupos empresariais que concentren nun único punto a suma das pequenas potencialidades e recursos de cada cooperativa, sen renunciaren ás existenciais individuais, alcanzando así a dimensión óptima para o acceso real á adquisición de determinados servicios e informacións e para consecución de obxectivos comúns de acción comercial e xestión empresarial. Actualmente, o que existe son empresas cooperativas asociadas arredor de dúas grandes agrupacións distintas entre si: UGACOTA (Unión Galega de Cooperativas de Traballo Asociado) e PRO-CEIN, S.A.

12. Estas empresas, ó trasladaren unha parte do proceso de produción, están trasladando implicitamente tamén a parte correspondente de custos e de risco.
13. O prazo de cobro destas subvencións é moi longo, de modo que tales atrasos obrigan a recorrer a préstamos bancarios, en xeral persoais, para poder iniciar as operacións. A partir desta frouxa estrutura financeira xorden os problemas económico-financeiros xa que a baixa rendibilidade, antes mencionada, non permite efectuar reinvestimentos e, a miúdo, nin sequera amortiza-los préstamos persoais dos cooperativistas. Isto, ademais de provocar desánimo nos socios, permite albiscar unha posible perda de competitividade se temos en conta que as instalacións productivas, se cadra, non poderán ser actualizadas ó ritmo necesario.

## BIBLIOGRAFÍA

- ACKERMANN, C.; LINDGUISTE, J. (1992): "Implications for the EC Textile and Clothing Industry", *Textile Outlook International*.  
*Annuaire 1991 des Accords Textiles da C.E.E.*, Bruselas: Promethée.
- ANSON, R.; SIMPSON, P. (1990): "World Textile Trade and Production Trends", *Textile Outlook International*.
- BARNES, P. (1991). "The Future of Clothing Retailing in Europe", *Textile Outlook International*.
- BARNES, P. (1992). "Clothing Manufacturer Retailers in Europe", *Textile Outlook International*.

- BOURNE, J.: "Prospects for Spain's Textile Industry", *Textile Outlook International*.
- CENTRO DE INFORMACION TÉXTIL E DA CONFECIÓN (1988): *La Hilatura Española*. Barcelona.
- CENTRO DE INFORMACION TÉXTIL E DA CONFECIÓN (1988): *La Industria del Género de Punto (España)*. Barcelona.
- CENTRO DE INFORMACION TÉXTIL E DA CONFECIÓN (1989): *El Comercio Exterior de Tejidos en España*. Barcelona.
- CENTRO DE INFORMACION TÉXTIL E DA CONFECIÓN (1989): *El Sector Textil Confección (España)*. Barcelona.
- COKER, J. (1990): "World Textile Trade and Consumption: Forecasts to 2000", *Textile Outlook International*.
- DBK (1991): *Industria Textil (España)*. Madrid.
- DBK (1991): *Confección (España)*. Madrid.
- FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE EMPRESAS DE CONFECIÓN (1989): *Apuntes sobre la Industria Confeccionista en España*.
- FINNIE, T. A. (1992): "Outlook for the US Textile and Apparel Industries", *Textile Outlook International*.
- FIRA (1990): *La Industria Textil y de la Confección en el ámbito Internacional*. Barcelona.
- FITZPATRICK, J.; MONTAGUE, M. (1990): "Textiles and Clothing in Spain: Facing the EC Challenge", *Textile Outlook International*.
- FOLCH I GIL, J. M. (1990): *EE.UU. (Los Angeles): Bicentenario de la Industria Textil*. Barcelona: Generalitat de Catalunya.
- GIMFERRER BAGUE, J. (1991): *Anuario Informtex. Directorio General da Industria y del Comercio Textil (España)*. Barcelona: S. G. Miralles.
- "Informe sobre la Industria da Confección en España", *Costura 3*, N° 159, (Abril), pp. 61-65.
- JETRO (1992): *A Wealth of Opportunity: Japan's Textile Market*. Tokio: Japan External Trade Organization.
- KURT SALMON ASSOCIATES (1990): *Estrategia Global para los sectores Textil y de la Confección, y Propuestas de Medidas de Ayuda*. Departamento de Industria da Generalitat de Catalunya.
- KURT SALMON ASSOCIATES (1991): *I Costi dola Produzione di Abrigliamento in 31 paesi do mondo*.
- KURT SALMON ASSOCIATES (1992): *Detailed Market study covering Mexico in favor of promoting European Textiles and Clothing*. Barcelona: Consejo Intertextil Español.
- "Los Maiores do Sector (Textil y Confección en España)", *Textil Express*, (Monografías), 1991.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO E TURISMO (1991): *Análisis del Sector de Confección y sus Proyecciones*. Madrid.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO E TURISMO (1991): *Comercio exterior. La Industria Textil y de la Confección (España)*. Centro de Publicacións
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO E TURISMO (1992): *Plan de Competitividad de la Industria Textil y de la Confección*. Madrid.
- NEWBERY, M. (1990): "Liberalising the MFA: Implications for the European Textile and Clothing Industry", *Textile Outlook International*.
- PAREDES BAULIDA, M. (1992): *Sector Textil en Japón. Análisis da Distribución*. Barcelona: Generalitat de Catalunya.
- ROTONDO, M. (1988): *EE.UU. (Nueva York): El Mercado de Diseño y Alta Confección*. Madrid: Cámara de Comercio e Industria.
- SILBERSTON, A. (1991): "The Consequences of Abolishing the MFA", *Textile Outlook International*.
- SOTO, S. (1989): *Japón: El Mercado da Moda*. Madrid: Cámara de Comercio e Industria.
- SUGHAN, M. (1991): "The EC's Strategy in Textiles and Clothing for 1992 and beyond", *Textile Outlook International*.
- "Tercer Plan de Diseño; La Empresa como Objetivo", *Textil Express*, 1992.
- TOMÉ, A. (1987): *El Mercado de la Confección en Estados Unidos*. Madrid: Instituto Nacional de Fomento da Exportación (INFE).
- UK'S APPAREL, KNITTING AND TEXTILES ALLIANCE (1990): "Fair Trade in Textiles and Clothing: A Battle still to be won", *Textile Outlook International*.
- WARFIELD, C.; BARRY, M.; CAVENDER, D. (1989): "Apparel Retailing in the USA", *Textile Outlook International*.
- WATSON, J. (1991): *Textiles and the Environment*. Londres: The Economist Intelligence Unit.
- XUNTA DE GALICIA (1992): *Plan Económico e Social de Galicia 1992-95*. Santiago de Compostela.

## ANEXO I

### DATOS DO COMERCIO EXTERIOR DO SECTOR TÉXTIL-CONFECCIÓN DE GALICIA

CP	IMPORTACIÓNS				EXPORTACIÓNS			
	1990	1991	1992	% INCR 92/91	1990	1991	1992	% INCR 92/91
50	206	149	68	-54,4	0	0	0	0
51	1005	1930	2892	49,84	3	29	111	382,8
52	687	1147	1234	7,79	55	195	207	6,15
53	230	148	122	-17,6	5	1	0	-100
54	1088	1151	900	-21,8	88	106	95	-10,4
55	863	1342	1511	12,59	27	123	119	-3,25
56	891	977	1001	2,46	459	509	179	-64,8
57	246	209	122	-41,63	5	14	40	285,7
58	332	385	499	29,61	14	13	12	-7,69
59	519	707	603	-14,7	17	41	85	207,3
60	115	166	298	79,52	2	14	32	228,6
61	2324	3825	5926	54,93	638	957	1639	71,26
62	2220	4718	7896	67,36	2324	3215	4165	29,55
63	951	884	1067	20,70	83	114	55	-51,7

Táboa A.1  
COMERCIO EXTERIOR DE GALICIA NO SECTOR TÉXTIL  
(por capítulos de arancel)

PROV.	A CORUÑA		LUGO		OURENSE		PONTEVEDRA	
	91	92	91	92	91	92	91	92
IMPORT.	10392	17066	221	328	1867	1614	5257	5131
EXPORT.	3911	5478	2	8	321	401	1098	852
SALDO	-6481	-11588	-219	-320	-1546	-1213	-4159	-4279

(Millóns de pts.)

FONTE: Dirección Xeral de Aduanas e Secretaría de Estado de Comercio.  
ELABORACIÓN: Adaptación do realizado pola Dirección Territorial de Comercio de Galicia.

Táboa A.2  
COMERCIO EXTERIOR DE GALICIA SECTOR TÉXTIL 1991/1992

CAPÍTULO	A CORUÑA			LUGO			OURENSE			PONTEVEDRA		
	90	91	92	90	91	92	90	91	92	90	91	92
50	—	0	—	0	0	—	0	0	—	0	0	0
51	—	29	108	0	0	—	0	0	0	0	0	3
52	—	125	162	0	0	—	11	0	2	0	70	43
53	—	1	0	0	0	—	3	0	—	0	0	0
54	—	73	62	2	1	5	0	0	3	0	31	25
55	1	47	80	0	0	—	0	1	10	0	76	29
56	11	49	15	0	1	—	0	0	—	313	460	164
57	—	1	0	0	0	—	0	0	0	4	14	40
58	9	6	6	0	0	—	0	0	0	4	6	6
59	6	20	13	0	0	—	0	0	0	10	21	72
60	1	4	26	0	0	—	0	0	—	0	10	6
61	497	867	1405	0	0	0	35	19	120	71	71	114
62	1487	2683	3598	0	0	3	421	298	266	414	234	298
63	6	7	3	4	0	0	0	2	0	72	105	52

(En millóns de pesetas)

Táboa A.3

O COMERCIO EXTERIOR DO SECTOR TÉXTIL EN GALICIA POR CAPÍTULOS DE ARANCEL: EXPORTACIÓNS

CAPÍTULO	A CORUÑA			LUGO			OURENSE			PONTEVEDRA		
	90	91	92	90	91	92	90	91	92	90	91	92
50	—	48	11	—	0	—	—	66	38	—	35	19
51	—	1336	2263	—	0	—	—	204	184	—	390	445
52	—	669	918	—	0	0	—	224	130	—	252	186
53	—	86	98	—	0	—	—	53	18	—	9	6
54	—	583	465	2	1	4	—	164	140	—	403	291
55	—	747	832	0	0	6	—	242	249	—	352	424
56	154	90	124	43	62	57	39	33	32	638	792	788
57	58	58	43	0	2	1	2	3	4	186	144	74
58	19	252	362	0	0	0	4	5	5	145	128	132
59	115	128	171	9	8	9	29	84	77	366	487	346
60	13	59	96	0	0	—	14	18	16	88	88	186
61	1490	2856	4669	83	109	219	156	162	184	598	698	854
62	1265	3425	6970	12	17	16	229	384	258	713	891	652
63	70	52	44	28	21	16	190	224	279	662	587	728

(En millóns de pesetas)

Táboa A.4

O COMERCIO EXTERIOR DO SECTOR TÉXTIL EN GALICIA POR CAPÍTULOS DE ARANCEL: IMPORTACIÓNS

**ANEXO II**  
**DISTRIBUCIÓN XEOGRÁFICA DAS EMPRESAS DO SECTOR TÉXTIL-CONFECCIÓN GALEGO**

PROVINCIA	SECTOR TÉXTIL-CONFECCIÓN																	
	0-5			6-20			21-100			101-200			> 200			TOTAL		
	E	T	P	E	T	P	E	T	P	E	T	P	E	T	P	E	T	P
A CORUÑA	117	345	623	122	1455	1777	67	2681	2978	4	667	515	2	613	1051	312	5761	6944
LUGO	26	61	117	18	220	292	5	137	118							49	418	527
OURENSE	16	46	82	33	345	359	12	471	445	1	108	92				62	970	978
PONTEVEDRA	84	205	736	71	767	1347	33	1168	1453	6	837	1110	1	539	142	195	3516	4788
SUBTOTAL	243	657	1558	244	2787	3775	117	4457	4994	11	1612	1717	3	1152	1193	618	10655	13237

Táboa A.5  
DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO E ZONA XEOGRÁFICA