

La competitividad de la industria española de género de punto en el siglo XX: factores y obstáculos de su proyección exterior

Montserrat Llonch (UAB)

El fabricante de géneros de punto es emprendedor y lleno de iniciativas; entre los fabricantes españoles es el primero que penetra con el fabricante de tapones y el cosechero de Jerez en los nuevos mercados; siente la preocupación constante de dar salida a sus productos.¹

A principios del siglo XX, la proyección exterior de la malla suponía una de las raras excepciones del panorama industrial español. En perspectiva secular, la apertura del sector se ha mantenido, pese a importantes discontinuidades. El objetivo central de la comunicación es estudiar la trayectoria competitiva del género de punto español desde una perspectiva a largo plazo.

El análisis se centrará en dos escenarios temporales 1891-1935 y 1970-2004, que se caracterizan por representar dos periodos de adaptación de esta industria manufacturera a dinámicas de mayor apertura comercial. La pérdida de Cuba, Puerto Rico y Filipinas en el año 1898 supuso un serio revés para la industria española del género de punto, dado que los mercados coloniales habían sido estratégicos durante el proceso de modernización. La pérdida de los mencionados mercados reservados obligó a los empresarios de la malla a adaptarse a una relativa apertura comercial, pese al carácter proteccionista de la política comercial imperante entre 1891 y 1935. El segundo episodio analítico empieza con el Acuerdo Preferencial de 1970 y discurre con la entrada de España en la CEE. El creciente proceso de globalización económica tiene para esta industria textil una fecha emblemática, el 1 de enero de 2005, momento a partir del cual culmina la liberalización total del sector.

En términos analíticos, los momentos de mayor competencia y liberalización comercial ofrecen un marco idóneo para analizar los principales elementos explicativos y los obstáculos de la competitividad exterior del sector, ya que en ambos escenarios se presentan, con combinatorias distintas, algunos elementos coincidentes de gran interés. Se explorarán como elementos clave de su competitividad: la evolución de los costes laborales, la evolución de la eficiencia tecnológica, la diversificación de la oferta productiva, la flexibilidad productiva, los cambios en el sistema de comercialización y distribución, entre otros. Por otro lado, entre los obstáculos más relevantes de su proyección exterior se incidirá especialmente en los aspectos estructurales del desarrollo industrial español y en el inadecuado apoyo institucional del que ha sido objeto.

Primer escenario: la pérdida de las últimas colonias americanas y asiáticas, 1891-1935.

Situación de partida.

La industria del género de punto es un sector industrial manufacturero de incómoda clasificación. Al ser una industria de bienes de consumo se tiende a clasificar como una actividad representativa de la Primera Revolución Industrial. No obstante, un análisis atento de su caracterización y dinámica plantea serias dudas al respecto. Algunas de las razones explicativas del atraso de su proceso de mecanización, las sinergias que presenta con las tecnologías propias de la Segunda Revolución Industrial, su propia dinámica productiva expansiva y las características de mercado son indicios que identifican mejor este sector con el segundo ciclo tecnológico.

La mecanización de la industria del género de punto en España tuvo lugar durante el último cuarto del siglo XIX, y coincidió con la experiencia de los principales países occidentales.² A pesar de ello, la modernización de este sector fue tardía en el contexto de la industria textil. La dificultad de encontrar soluciones tecnológicas a la mecanización de los procesos de trabajo no fue el principal motivo del atraso, sino que la aplicación sistemática de la nueva tecnología requirió previamente de la disponibilidad de acero abundante y barato (sistema Bessemer), ya que el buen funcionamiento mecánico de los telares movidos por agujas necesitaba la precisión que aportaba el metal del acero.³ En algunos países pioneros, como Gran Bretaña, el sistema de fábrica encontró una fuerte resistencia por parte de los trabajadores especializados, por los cambios en la organización productiva y la descualificación del trabajo que conllevaba.⁴ Posteriormente, la adopción de las tecnologías propias de la Segunda Revolución Industrial (la electrificación, el uso de fibras artificiales, y la innovación tecnológica asociada) potenciaron los factores característicos de la industria de la malla: la versatilidad tecnológica, la flexibilidad productiva y una mayor cercanía de la producción al mercado consumidor.

Como nueva industria moderna, su dinámica expansiva durante el siglo XX ha sido netamente superior al del tejido de calada (la industria textil algodonera o lanera). Por ello, las tasas de incremento productivo de la industria de la malla se asemejan a los sectores líderes de la Segunda Revolución Industrial.⁵ De las características del sector del punto destacan su uso

¹Federico Rahola (1911), *op. cit.*, pág. 283.

² Acerca de los cambios de localización en Cataluña y la configuración del distrito del Maresme, véase M. Llonch (1997), "El proceso de industrialización del género de punto en Cataluña" en E. Morral; S. Carbonell (coord) (1997), *Mil anys de disseny en punt*. Centre de Documentació i Museu Tèxtil de Terrassa, págs. 67-97.

³ L. Wherple (1995), *Fingers of Steel. Technological Innovation in the United States knitting Industry, 1850-1914*. Garland Publishing, Inc., p. 146.

⁴ M. Palmer, "The East Midlands Framework Knitters", *Knitting International* (feb. 1990), p. 56-61; S. D. Chapman, "Enterprise and Innovation in the British Hosiery Industry, 1750-1850", *Textile History*, (1974), vol. 3, p. 14-37.

⁵ Para el caso norteamericano durante el periodo temporal de 1880-1914, véase A. D. Chandler (1996), *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*. Prensas universitarias de Zaragoza, vol. I, cuadro 18, p. 361; para el británico, S.C. Wallwork (1991), "A Review of the Statistics of the Growth of the British Hosiery Industry, 1844-1984", *Textile History*, 22 (1), 83-104; para el caso de España durante los años 1904-1931, véase una

definido (al incorporar la confección en el proceso de acabado), la superior elasticidad, la comodidad y un precio inferior. Dos factores clave de su crecimiento secular han sido la creciente cuota del consumo textil de tejidos de punto y la capacidad de diversificar la producción, en el ámbito de la indumentaria y en otros usos industriales. La versatilidad tecnológica del tejido de punto ha posibilitado variar la oferta productiva con tiempos cortos de preparación y tiradas de producción limitadas. A su vez, los tejidos de punto confeccionados presentan al salir de fábrica una definición prefijada de su uso y el tipo de cliente (sexo, edad, etc.). Este factor ha requerido una estrecha y ágil relación entre producción y consumidor, en una industria textil en la que el tiempo de producción es más breve, en relación con otras industrias textiles tradicionales. El ascenso de la sociedad de consumo de masas ha permitido a este sector explorar su capacidad de conexión entre la producción y el mercado.

Clara vocación exportadora

En los albores del siglo XX, la industria de la malla era uno de los sectores más exportadores de la industria textil española. El valor de las exportaciones de género de punto de algodón entre 1904-1929 representó una cuarta parte de las exportaciones totales de tejido de algodón. La aptitud para penetrar en el mercado internacional también destacaba con relación a las principales potencias del sector a escala internacional. El cuadro 1 presenta el porcentaje del valor de las exportaciones de género de punto con relación al valor de la producción de estos manufacturados en Estados Unidos, Gran Bretaña y Cataluña (que concentraba más del 75% de la producción española de esta especialidad). Esta información constata que la propensión a exportar de esta industria catalana era superior que en otros países en los cuales este sector tenía un mayor desarrollo.

Cuadro 1. *Exportación de la industria del punto por países*

Países:	(A) Valor de la producción (\$)	(B) Valor de las exportaciones (\$)	(B / A) *100
Estados Unidos, 1905	136.500.000	1.482.751	1,09
Gran Bretaña, 1907	40.776.000	8.190.208	20,09
Cataluña, 1908	6.291.000	2.110.583	33,55

Fuente: Elaboración propia a partir de las fuentes siguientes: el valor de la producción de género de punto en EUA y GB procede de T. Copeland (1912), pág. 346; la información referente a Cataluña, de F. Carreras Candi, pág. 461. Los datos del valor de las exportaciones de estos manufacturados han sido obtenidos a partir de las estadísticas del comercio exterior de cada país.

La competencia de la industria española del género de punto era visible entre sus principales países competidores a finales del siglo XIX. El cónsul norteamericano en Nottingham en 1899 –

estimación en M. Llonch, [La indústria del gènere de punt a Catalunya, 1891-1936. Canvi tècnic, Ocupació i

s.c.McFarland-, después de examinar la disminución de las exportaciones de punto inglesas a los países latinoamericanos, indicaba que:

*“ this trade had almost vanished [...] chiefly to the persistent competition of Spanish manufacturers located at Barcelona, Spain, who paid wages with which British competition was impossible, who possessed as a rule favoured trade relations with the Spanish-speaking countries of Central and South America, and who were favoured by better knowledge of local demands and the intricacies of commercial usage”.*⁶

Así pues, la excelente competitividad de las exportaciones catalanas en los países latinoamericanos se basaba, en primer lugar, en unos costes laborales inferiores a los de los otros países rivales. En segundo lugar, porque los productores catalanes se adaptaron antes y más convencidamente a los gustos de una población, la de Latinoamérica, que conocían bien por sus muchos vínculos históricos. Indiscutiblemente, la proximidad lingüística y cultural también ejerció influencia en que se estableciesen relaciones comerciales con mayor fluidez.

El cónsul norteamericano en la Habana en el año 1903 añadía, a su vez, otros elementos de interés. Pese a su mayor proximidad a la isla, las diferencias de precio, por calidades similares, de productos norteamericanos y españoles eran insignificantes (inferiores al 5%), mientras que los comerciantes catalanes mostraban un mejor conocimiento del mercado y ofrecían condiciones de pago más favorables.⁷

Los elementos de competitividad de la industria catalana de la malla se corresponden con su mayor adversario comercial. Antes de la Primera Guerra Mundial, el país más exportador de artículos de punto a escala mundial era Alemania, la segunda industria mundial de esta especialidad manufacturera. Su elevada competitividad radicaba en los bajos precios de sus artículos, la adecuación de la producción a los gustos diversos de la clientela extranjera y a unas prácticas comerciales más eficientes.⁸

En el caso español, el bajo coste de la mano de obra y las economías externas que generó su localización industrial fueron los principales factores que explican su capacidad de proyección exterior en los albores del siglo XX. Como aconteció en otros países occidentales, la industria de la malla en España se articuló entorno al distrito industrial. El predominio de una estructura empresarial caracterizada por la pequeña y mediana empresa, que presentaban un elevado grado de movilidad, se vio aventajada por la localización concentrada en un área de la provincia de Barcelona, el distrito del Maresme. Entorno a las empresas de géneros de punto se ubicaron las hilaturas, las empresas de acabados (de tinte, blanqueo y apresto), de cajas de cartón, de construcción y reparación de maquinaria, de fundición de hierro, empresas dedicadas a la fabricación de correas, platinas y poleas de transmisión, agencias de transportes y carruajes de

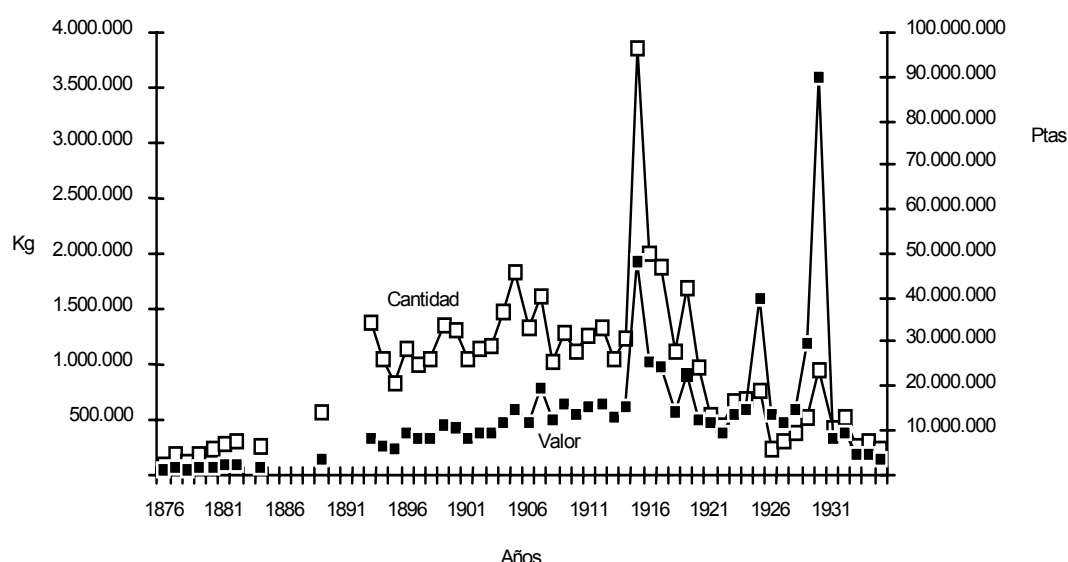
Mercat], tesis doctoral UAB, 1998, pág. 23.

⁶ S.C. McFarland, “Hosiery and Knit Underwear in Europe” en *Consular Reports*, vol. LXI, núm. 230,(1899) pág.355.

⁷ “American vs. European Manufactures in Cuba”, *Consular Reports*, vol LXXII, núm. 274, julio de 1903, p. 353-356.

alquiler, etc. Estas industrias auxiliares “creadas a la sombra de nuestra típica producción local, han recibido de la misma considerable impulso no sólo en su desarrollo sino también en su perfeccionamiento dando origen al establecimiento de importantísimas fábricas y talleres que han acrecentado nuestra capacidad industrial y al par que se han constituido intensa solidaridad entre la producción de géneros de punto y las indicadas industrias complementarias”.⁹ La concentración del mercado de mano de obra especializada, los servicios de transporte y comerciales y los canales de información especializada eran factores básicos del funcionamiento del distrito, a los que hay que añadir la mayor posibilidad de cooperación entre las organizaciones socioeconómicas que favorecía la localización productiva.

Gráfico 1. Evolución de las exportaciones españolas de género de punto de algodón (1876-1935) (datos oficiales)



Fuente: Elaboración propia a partir de la *Estadística del Comercio Exterior de España* (diversos años).

A principios del siglo XX, el Maresme ya era conocido por su especialización en el género de punto, no sólo en Cataluña sino en toda España. Este nuevo distrito industrial vino a añadirse a otros ya existentes en la industria textil catalana, como el de la hilatura de algodón- ubicado en los márgenes de las cuencas fluviales del Ter y del Llobregat-, el distrito vallesano de la industria lanera y la concentración, aunque menor, de la fabricación del tejido de seda en Barcelona.¹⁰ Visto todo lo anterior, podemos decir que los diferentes subsectores de la industria

⁸ Ana Carreras (2005), “ El comercio textil europeo en 1913: redes comerciales de tipo intraindustrial”, *Actas del X Simposio de Historia Económica*. Bellaterra, enero 2005.

⁹ I.Renter (1923), *Primer Congreso Nacional del Comercio Español en Ultramar. Recuerdo de la visita realizada a Mataró por los señores asistentes al indicado Congreso el 22 de Marzo de 1923*. Mataró, pág. 45.

¹⁰ J.M.Benaul (1996), “Realidades empresariales y estructura productiva en la industria textil lanera catalana, 1815-1870”, a F.Comín; P.Martín Aceña, *La empresa en la historia de España*. Madrid: Civitas, pags 171-186.

textil quedaron organizados a partir de distintos distritos, entre los que la ciudad de Barcelona se erigió como eje vertebrador de casi toda la comercialización y distribución. La operatividad de este macrodistrito era posible porque tendía a reagrupar la circulación de los diferentes inputs económicos (capital, trabajo) y los recursos tecnológicos, a menudo complementarios, entre los diferentes distritos.

El gráfico 1 muestra la evolución de la exportación de géneros de punto de algodón entre los años 1876 y 1935. Se aprecia una tendencia creciente de las ventas en el exterior hasta la finalización de la Primera Guerra Mundial, momento en el que se inicia una fuerte y prolongada recesión. En una primera etapa, de los años 80 hasta las postrimerías del siglo XIX, se podría hablar de un crecimiento rápido y exponencial del volumen de artículos de punto exportados, aunque se partiese de unos niveles bajos. A partir de entonces, la balanza comercial en este ámbito fue favorable para España, ya que las exportaciones superaron ampliamente a las importaciones. La necesidad de ampliar el reducido mercado interior dictaminó que la moderna industria española de géneros de punto naciera con una creciente vocación exportadora.

Desde finales del siglo XIX hasta la Primera Guerra Mundial la estabilidad en el ritmo de crecimiento de las exportaciones fue la tónica dominante. No hubo un cambio significativo del destino de estas exportaciones: Filipinas, Cuba y otros países latinoamericanos se mantuvieron como los mercados preferentes. La independencia de las últimas colonias españolas en 1898 no significó, a corto plazo, la pérdida de estos mercados para la industria de géneros de punto; al contrario, los antiguos mercados coloniales incrementaron su importancia hasta 1910.¹¹ Durante la primera década del siglo XX, Filipinas se mantuvo como el principal cliente de la industria española de géneros de punto. Entre 1899 y 1907 el volumen de tejidos de punto de algodón exportados a Filipinas y Cuba prácticamente se dobló (de 460.572 kilos a 797.904 kilos entre ambas fechas). Al margen de estos destinos, destacan otros países latinoamericanos (Colombia, Panamá y Argentina) y algunos países europeos (Francia e Italia), pese a que estos últimos con frecuencia escondían un comercio de reexportación.¹²

Lógicamente, igual que aconteció en la industria textil española, los años de la Gran Guerra, marcan niveles máximos de exportación para la industria de la malla. Cabe anotar no obstante, que la excepcional coyuntura fue significativamente menos expansiva para la industria del género de punto que en otras especialidades textiles. Finalizada la guerra mundial, la década de los años veinte muestra las dificultades del sector del género de punto español para resituarse en el mercado exterior y marcan el declive cíclico de su proyección exterior, pese a los cambios en

¹¹ El impacto de la pérdida del mercado colonial fue importante para la fabricación del tejido correinte de algodón. Véase C. Sudrià (1983), "La exportación en el desarrollo de la industria algodonera, 1875-1920", *Revista de Historia Económica*, núm. 2, pág. 369-386.

¹² En el año 1911 F. Rahola era muy expresivo en este sentido. "y en muchas ocasiones [el empresario] se ve obligado, por la falta de casas de exportación españolas, a abandonar su artículo al intermediario europeo que suprime el signo de origen, y vende aquel producto de la fabricación catalana con marca alemana o francesa. ¡Cuántas veces he visto asombrarse a amigos de América, al descubrir en alguna de nuestras tiendas, que lo que á

su composición (con la mejora del valor añadido unitario de las exportaciones de tejidos de punto). Dadas sus características, el periodo 1914-1930 permiten ahondar en los factores (estructurales y coyunturales) que limitaron la competitividad de la industria catalana de géneros de punto.

Factores que limitaron su competitividad

Los elementos estructurales que contribuyeron a frenar la presencia del género de punto español en los mercados internacionales son presentes desde la modernización de esta industria. Con todo, su incidencia es creciente, y se ponen de relieve especialmente a partir de la renovación tecnológica que experimenta el sector durante la década de los años veinte. Es entonces, cuando el diferencial entre el marco de actuación de la industria de la malla en España y en los países occidentales es más elocuente. Nos referimos a la fuerte dependencia externa de inputs y maquinaria, la falta de apoyo institucional y las limitaciones del sistema de comercialización exterior.

a) La dependencia externa de inputs y maquinaria

Desde su modernización, la industria española del género de punto se vio obligada a adquirir en el extranjero la maquinaria que hiciese la producción más competitiva. En terceros países se proveyó de las máquinas de tejido y de confección, del material técnico auxiliar –las agujas- y, también, de la mayor parte de las materias primas y productos intermedios: carbón para alimentar los vapores, hilados finos de algodón, colorantes, y otra serie de productos complementarios como fueron los botones de nácar, los envases y los papeles de fantasía que solían presentar los productos comercializados. A excepción de la mano de obra y el capital, que era autóctonos, la mayoría de las materias primas y de la maquinaria empleada debía importarse. Toda esta dependencia extranjera incidía, como no podía ser de otro modo, en el encarecimiento del coste final de producción de la industria catalana del género de punto respecto al de otros países, en especial por las características de la política proteccionista imperante.

En algunas coyunturas, además, esta situación alteró la propia dinámica productiva. Así sucedió cuando, a raíz de la Primera Guerra Mundial, las dificultades de importar algunos materiales de Alemania (y en especial, los problemas para comprar las agujas para accionar los telares y la escasez de colorantes) afectaron gravemente el ritmo de producción de las empresas españolas de esta especialidad.¹³

A la escasez de *inputs* autóctonos se añadía la necesidad de importar la maquinaria. La mecanización, en las postrimerías del siglo XIX, se hizo, mayoritariamente, recurriendo a la importación de maquinaria inglesa y, en menor medida, de Francia y Alemania. A continuación,

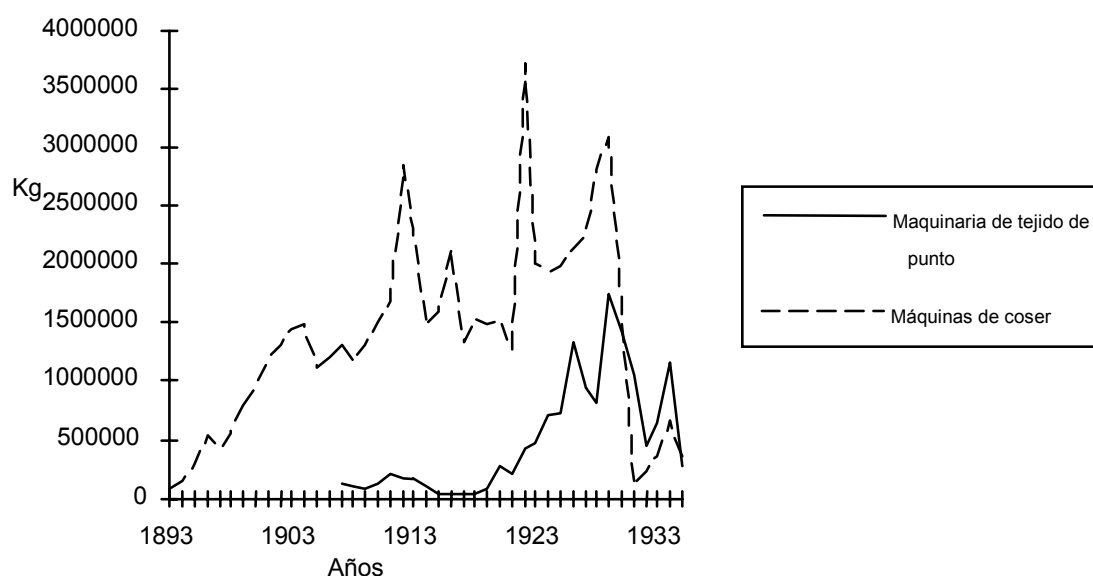
ellos habían comprado como alemán o francés era producto genuino de Mataró! en F. Rahola, “La industria de Mataró” en *Mercurio. Revista Comercial Ibero-Americana*, año XI, núm. 131, 1911, 283.

¹³ M. Llonch (1998), “La capacitat exportadora de la indústria catalana del gènere de punt, 1876-1935”, *Recerques*, núm. 37, págs. 165-192.

en las primeras décadas del siglo XX, Alemania fue el país que, debido al espectacular florecimiento de su siderurgia y a la pericia de sus ingenieros, se convirtió en el mayor proveedor, a considerable distancia de los EEUU y de Inglaterra. Los avances tecnológicos del sector del género de punto español no se frenaron con su modernización. Durante la década de los años veinte la industria de la malla experimentó un incremento espectacular de la introducción de innovaciones tecnológicas, en la dinámica de la experiencia de la mayoría de los países pioneros. La renovación tecnológica del género de punto aportaba mejoras en la productividad y la diversificación productiva. El liderazgo tecnológico del género de punto evidentemente aportaba ventajas en la mejora de la eficiencia productiva y en los niveles de productividad, pero a su vez, la apuesta tecnológica iba asociada a la capacidad de experimentar y diversificar la oferta productiva. Así pues, la interacción entre el nivel tecnológico y las características de la producción era muy estrecha, y aportaba múltiples variantes: cantidad, calidad, precio, diversidad (novedad y/o uso), etc. De tal modo que se puso de manifiesto una nítida correspondencia entre hegemonía tecnológica, productiva y comercial en determinadas calidades (media y alta) de los artículos de punto.

La dependencia de las importaciones de maquinaria de género de punto se mantuvo hasta la Guerra Civil. A pesar de ello, se destacan algunos avances en la metalurgia autóctona. Dichas iniciativas fueron notables, ya que operaban desde la iniciativa individual y con un nivel de competencia técnica no despreciable, en el marco de la ausencia total de enseñanza técnica de dicha especialidad textil.

Gráfico 2. Evolución de la importación de máquinas para la industria del punto y máquinas de coser en España (1893-1935)



Fuente: Elaboración propia a partir de *Estadística de Comercio Exterior de España*, diversos años.

La Gran Guerra puso de manifiesto el alto grado de dependencia tecnológica de la industria del tejido de punto en Cataluña y evidenció las limitaciones de carácter técnico-tecnológico para la instauración de una metalurgia textil autóctona de vanguardia o, cuanto menos, del nivel de las de otros países de su entorno. Esta situación se hizo aún más patente cuando no llegó ni a equipararse a ellas en el momento que estaban debilitadas por el conflicto bélico.

Las voces que se alzaron durante la guerra en defensa de la instauración de unas enseñanzas técnicas especializadas en la fabricación de tejido de malla¹⁴ nos desvelan la preocupación y el interés por subsanar un déficit y, de paso, nos muestra una realidad digna de análisis: la de la función y significación de los técnicos extranjeros dentro de las empresas de género de punto. En el contexto bélico, algunos de esos técnicos extranjeros habían regresado a sus respectivos países, circunstancia que provocó a los fabricantes catalanes ciertos perjuicios. La necesidad, ya antigua, de disponer de una formación profesional de técnicos en el sector se hizo imperiosa. El planteamiento de esa nueva escuela técnica había de ser doble. Por un lado, había de fomentar el estudio teórico-práctico de los géneros de punto. Por otro, conseguir implicar muy directamente a los propios industriales porque *“sería en provecho de ellos mismos si tuviesen técnicos enseñados a su gusto, ateniéndose a las costumbres y necesidades de la industria de nuestro país”*¹⁵.

En los países pioneros y de vanguardia de esta industria, los técnicos del punto recibían una formación teórica y práctica.

“[...] para conseguirlo ha asistido durante algún tiempo a la escuela, donde ha adquirido los conocimientos teóricos precisos para poder comprender perfectamente el estudio de la industria en cuestión haciendo, además, un estudio práctico de las máquinas, desde las más antiguas hasta las más modernas. Para acabar de completar sus ideas y conocimientos, ha trabajado también en talleres de construcción de máquinas y fábricas, donde ha acabado de prepararse y, en consecuencia, entrar en condiciones de desempeñar un cargo sin ninguna dificultad, pudiendo verse así compensados sus trabajos merecidamente”.¹⁶

De esta forma, los técnicos extranjeros podían dedicarse tanto al montaje de las máquinas como a dirigir las, o ambas tareas a la vez. En cambio, a los técnicos catalanes de la época no les era posible recibir formación específica dentro de Cataluña. Las escuelas industriales de entonces no incluían la enseñanza del género de punto, sus peculiaridades y sus posibilidades en el mercado. Sí recibían formación sobre los diferentes procesos productivos del tejido corriente de calada (hilatura, tisaje, tintes, estampados, aprestos y acabados), pero obedecía a una lógica tecnológica distinta al tejido de punto. La ausencia de la enseñanza teórico-técnica de las posibilidades y características del punto en las escuelas industriales de la época se explica

¹⁴ A.S., “L’ensenyança tècnica en la indústria del gènere de punt”, *Indústria Textil* (octubre de 1917), año 1, núm.10, pág. 159.

¹⁵ *Op. cit.*, pág 159 [trad. propia]

¹⁶ *Ibidem.*

fácilmente por la aún poca relevancia de este subsector textil cuando se reglamentaron los programas académicos de la formación profesional durante el último tercio del siglo XIX.¹⁷

Una vía habitual de formación de técnicos para la industria del punto en Cataluña fue recurrir al estudio en el extranjero. Alemania fue el espejo tecnológico en el que se miraban los fabricantes de punto catalanes, y algunos de ellos apostaron por enviarlos allí, preferentemente a Chemnitz, con el objeto de estudiar la maquinaria más actual aplicada al sector y, si resultaba oportuno, comprarla y adaptarla a las necesidades de nuestra industria.¹⁸ No era menor –cabe decir– el afán de copia de esos nuevos modelos. Esta tendencia a la formación en el extranjero se alargó hasta la definitiva normalización de los estudios técnicos en Cataluña, que aconteció durante la Segunda República.

b) La falta de apoyo institucional: la formación técnica y la política comercial.

A finales de 1917 -el 13 de diciembre, concretamente- la Mancomunidad de Cataluña encabezó el proyecto de creación de una escuela técnica del género de punto, convocando un concurso público entre las corporaciones locales y los particulares para establecer su ubicación, con el compromiso de que el mantenimiento de la misma iría a cargo de la Mancomunidad. Canet de Mar fue el único municipio que se hizo eco de esta llamada. La falta de iniciativa y de interés de otras ciudades mucho más relevantes como productoras de esta industria, fue evidente. Esta actitud obedece a que estas poblaciones (Barcelona, Mataró y Terrassa) ya contaban con estudios reglados de enseñanza técnica superior y elemental, a pesar de que sus programas de estudio no se adecuaban a las necesidades formativas de la industria del género de punto.¹⁹

El 30 de marzo de 1920 el Ayuntamiento de Canet cedió un edificio a la Mancomunidad como sede de la nueva escuela y se emprendieron las obras para la necesaria adaptación a su nueva función, sufragadas gracias a la financiación del consistorio. El 21 de septiembre de 1922, la Mancomunidad formuló y aprobó el plan de estudios y las bases de funcionamiento de la escuela, y el 19 de noviembre fue inaugurada oficialmente la Escuela de Tejidos de Punto de Canet de Mar por el presidente de la Mancomunidad, Josep Puig Cadafalch. Los acontecimientos políticos que se sucedieron en 1923 la condenaron a una vida corta. Bajo la dictadura de Primo de Rivera el proyecto quedó paralizado. Pero después de una interrupción de nueve años, el 31 de enero de 1932 se inauguraba de nuevo la Escuela.²⁰ La oportunidad de estos estudios técnicos, dirigidos a la formación de cuadros intermedios, se debía al crecimiento de esta industria, que estaba experimentando acelerados cambios tecnológicos. Un ejemplo de la

¹⁷ J. Fors; F. Ferrer, “Conveniencia inmediata de la implantación de la enseñanza técnica especializada del tisaje del género de punto”, *Cataluña Textil*, (abril de 1931), núm. 295, tomo XXV, pág. 122.

¹⁸ B. Falkenstein, “Los géneros de punto en el extranjero”, *Mercurio* (1916), *op.cit.*, pág. 109.

¹⁹ Barcelona contaba desde mediados del siglo XIX con estudios superiores de ingeniería industrial y el desarrollo de distintos centros de carácter profesional elemental. Mataró y Terrassa fundaron en 1886 escuelas de artes y oficios, centro al que Terrassa incorporaría la Escuela Industrial en 1902. Sobre esta cuestión, véase C. Lozano, *La educación técnica (1857-1936): España ante los países industrializados*. UB, 2002 [Trabajo de investigación de doctorado].

²⁰ O.López y O. Figuerola (1997), *Història de l'Escola de Teixits*. Canet de Mar: Ayuntamiento de Canet de Mar.

novedad de este tipo de estudios fue que, según uno de los principales promotores, Josep Fors, tuvieron grandes dificultades para encontrar técnicos y especialistas nacionales que pudiesen impartir la docencia y proponer un plan de estudios. Debido a esta dificultad se recurrió a técnicos extranjeros para que encabezaran la dirección de la escuela. El máximo representante sería entonces P. E. Müller. Esta fase, que se inició en 1932, comportó un proyecto de futuro y a medio plazo, debido a su viabilidad política y al esfuerzo que el patronato hizo por conseguir el apoyo de los industriales del sector²¹.

Así pues, exceptuando este período de 1932 a 1936, la industria del punto funcionó con la total ausencia de una institución formativa para el personal técnico. Buena parte de él se formó en el extranjero o alcanzó un nivel digno de conocimientos gracias a la práctica cotidiana. El Estado, durante muchos años, fue absolutamente negligente y lento en la respuesta aunque, lo que resulta aun más chocante, es que actuó, a veces, reaccionariamente. La ausencia de iniciativas estatales en este terreno y la anulación de muchos de los proyectos de la Mancomunidad de Cataluña –también el de la escuela- por parte de la dictadura de Primo de Rivera así lo ponen de manifiesto. La inexistencia de una formación reglada para técnicos de tejido y artículos de punto no tenía parangón en ningún otro país productor próximo (Alemania, Francia, Inglaterra, los EEUU...). Al contrario, la hegemonía tecnológica alemana de la metalurgia del punto se había fundamentado, en gran medida, en su superior nivel de formación técnica.

Y en este contexto, los avances de la metalurgia textil autóctona tuvieron una significación especial y mayor mérito. Dos indicaciones al respecto. Por un lado, la creación de talleres de construcción de maquinaria de géneros de punto y calcetería en Cataluña, que ascendían a veinte en el año 1934.²² Otro dato significativo, el ritmo de incremento de las patentes concedidas en España en la industria del género de punto (considerando únicamente las patentes solicitadas por residentes en España) duplicó con creces la media de todo el sector textil. No fue un mal balance, habida cuenta que entre 1882-1935 los inventores españoles presentaron ventaja tecnológica revelada en el sector textil y en la construcción de maquinaria.²³ Pero los esfuerzos individuales no fueron suficientes para generar una corriente continua de iniciativa tecnológica, hecho que significó no poder optar a los puestos de cabeza en innovación ni poder abrir mercado con nuevos productos de vanguardia. Y no fue por falta de competencia ni de ingenio sino por deficiencias en la cadena capacidad-formación-producción.

El inadecuado apoyo institucional del sector también se ratifica en la política proteccionista introducida a partir de 1891, que se caracterizaba por su rigidez, con carácter nominal y general, y por no responder a un proteccionismo efectivo y selectivo. La fuerte dependencia importadora de esta especialidad textil explica que la política arancelaria española repercutiese muy

²¹ J.Fors y F.Ferrer Callbetó, *op.cit.*, pág 122-126.

²² *Anuario Industrial de Cataluña*, 1934, p. 369.

directamente en ella. Los efectos de la política comercial española en el sector del punto se manifestaron en las compras de materias primeras y maquinaria; y, a su vez, en la importación de artículos de punto manufacturados.

El arancel que entró en vigor el 1 de enero de 1892 se promulgó en un momento en el que la industria del género de punto estaba en plena etapa de transformación. Fue por ese motivo y no otro que principalmente se gravaban entonces los géneros más toscos y los más ordinarios. A menudo, sin embargo, la protección arancelaria se veía reducida considerablemente por posteriores tratados internacionales.²⁴ Con el tiempo, la normativa arancelaria, establecida durante la época de la modernización, fue respondiendo menos a las necesidades de un sector que siguió presentando cambios. En 1904 resultaba evidente que el arancel de 1891, si bien era operativo para la protección de la producción de artículos primarios y ordinarios, se mostraba insuficiente en relación con la fabricación y el comercio de artículos acabados. La progresiva preferencia de los consumidores por productos mejor acabados dejaba a muchos fabricantes catalanes en franca desventaja con los que procedían del exterior, de precios y calidades muy competitivos. Ante este hecho, la *Agrupación de Géneros de Punto* reclamaba algunas modificaciones del susodicho arancel del 91, encaminadas a rebajar los beneficios de los géneros primarios y ordinarios y aumentar el gravamen a las importaciones de artículos finos, de mayor elaboración²⁵. El tema no se resolvió y se mantuvo latente. En 1911, los fabricantes propusieron a la Junta de Valoraciones y de Revisión Arancelaria que “*en el nuevo Arancel se añadan dos clasificaciones más, y que determinen la manera de afora en las Aduanas del Reino de las clases extrafinas, como también estudiar la baja que se crea necesaria para la entrada de primeras materias, especialmente en números finos, y de una manera concreta del recargo sobre hilados torcidos á dos o más cabos y sobre los teñidos, blanqueados y mercerizados*”.²⁶ Esta vez, juntamente con un aumento de la protección a las importaciones de artículos de punto de calidad, emerge la preocupación por conseguir una rebaja del gravamen correspondiente a los hilados de elevada numeración. El conflicto de intereses entre los fabricantes de género de punto y los de hilados en los despachos de Fomento del Trabajo Nacional era evidente. Entre las propuestas que se barajaban en este organismo estaba la de rebajar más la protección de los artículos finos de género de punto que la de los hilados, posibilidad a la que se oponían lógicamente y abiertamente los empresarios del sector de malla. La comisión de fabricantes de Mataró, Arenys de Mar, Canet, Calella, Barcelona y Terrassa, representantes por la Cámara de Producción de

²³ J. M. Ortiz-Villajos (2000), “Patents i innovació tecnològica a Catalunya (1882-1935) a J. Maluquer de Motas (dir.), *Tècnics i Tecnologia en el desenvolupament de la Catalunya contemporània*. Barcelona: Enciclopèdia Catalana. págs. 36-41.

²⁴ Este fue el caso del tratado que firmaron España y el Imperio alemán el 8 de agosto de 1893, según el cual disminuían los derechos arancelarios de entrada en los productos de la industria de punto. *Exposición que dirigen a las Cortes del Reino los fabricantes de géneros de punto de Cataluña en contra del Tratado de Comercio y Navegación concertado con el Imperio alemán*. Mataró: Establ. Tipográfico de F. Horta, 1893.

²⁵ Agrupación de géneros de Punto, *Memoria* (1904), pág.8

²⁶ *Memoria de los trabajos realizados por la Comisión de Fabricantes de Géneros de Punto durante el periodo de Revisión Arancelaria y en su viaje a Madrid* Madrid.(1911)

Mataró y Comarca, que se desplazó a Madrid para presentar una instancia sobre el tema a los poderes públicos, fue infructuosa. El director general de aduanas consideró que la solicitud de establecer dos valoraciones distintas de hilados ya no era posible asumirla; aunque el ministro J. de Canalejas muy diplomáticamente les prometió entonces incluir un representante del sector del género de punto en la Junta de Valoraciones y Revisión Arancelaria²⁷.

Se evidenciaba así la contraposición de fuerzas e intereses de los diferentes representantes de la industria textil catalana. La mejora en la fabricación del punto requería importar hilado fino y maquinaria de confección y, por otro lado, implicaba necesariamente un aumento de los costes debido a que exigía una mayor inversión en horas de trabajo, especialmente en los apartados de confección y acabados. Y es que el arancel proteccionista de 1891, al mismo tiempo que aumentó la protección de los artículos de punto, supuso, también, un incremento mayor de los aranceles referidos a los hilados finos o de elevada numeración. Como en aquel momento la producción catalana de hilados de algodón no era capaz de abastecer suficientemente la industria del género de punto, ésta se vio obligada a importarlos. Y tratándose de una producción muy protegida, los empresarios del sector del punto debieron repercutir los gravámenes en el precio final de sus artículos, restándoles competitividad exterior.

Frente a esta situación, los fabricantes del género de punto reclamaron con insistencia²⁸ algunas modificaciones del arancel de 1891, especialmente una rebaja de los derechos arancelarios de los hilados finos. Como quedó apuntado anteriormente, los intereses y el peso económico y político de los empresarios de hilatura de algodón imposibilitaron que prosperase la demanda. Pero la protesta no fue inútil. El pulso entre los representantes de los diferentes subsectores textiles en el organismo Fomento del Trabajo Nacional condujo a los representantes del sector del género de punto a la convicción de que era ya necesaria la creación de una organización sectorial que velase por sus intereses. Un primer paso fue la constitución, el 28 de octubre de 1911, de la Cámara de Producción de Mataró y Comarca, cuyo objetivo prioritario fue, desde un principio, la revisión arancelaria. Las reuniones que se llevaron a cabo entre la Cámara de la Producción de Mataró y Fomento del Trabajo Nacional con la finalidad de conseguir el apoyo de este último organismo fracasaron porque FTN representaba los intereses de los fabricantes de hilados de algodón, que no estaban dispuestos a admitir, y menos a fomentar, una rebaja de los derechos arancelarios en la introducción de hilados finos de algodón. En 1918 se constituyó un nuevo organismo del sector del punto integrado en FTN: la Agrupación de Fabricantes de Géneros de Punto, que le otorgaría voz en la Junta de Aranceles y Valoraciones.²⁹ A medio

²⁷ *Op.cit.*; págs 26-32

²⁸ Véase Agrupación de Géneros de Punto, *Memoria* (1904) op.cit / *Memoria de los trabajos realizados por...* (1911) op.cit.

²⁹ Reglamento de la Agrupación de fabricantes de géneros de punto de Fomento del Trabajo Nacional, aprobado en la Asamblea celebrada el día 6 de diciembre de 1918. Barcelona: Imprenta Hijo de D. Casanovas, 1918, pág 5. Los objetivos que se planteaba este organismo era “*la defensa de los agrupados, tanto en lo que afecta a la reforma Arancelaria, Tratados y Convenios Comerciales, cuestiones tributarias, así como procurar su representación directa en la junta de Aranceles y Valoraciones y en los demás organismos en que se juzgue pertinente su intervención*”

plazo, sin embargo, la respuesta más firme a la situación fue la creación, con sede propia y al margen de Fomento, de una nueva agrupación: la Agrupación Española de Fabricantes de Género de Punto.

Las quejas de los empresarios de la malla (en especial, de los calceteros) por la sobreprotección arancelaria de sus materias primas se reprodujo más tarde con el rayón. La creciente utilización del rayón en la calcetería y algunos artículos de punto de fantasía durante la década de los años veinte obligó a los empresarios de medias a importar esta materia primera. La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Terrassa, al elaborar la memoria correspondiente a 1930, explicaba que “ *la fabricación de medias de seda y seda artificial, ha sufrido un rudo golpe con la elevación de las tarifas arancelarias, viéndose como se ve obligada a importar la mayor parte de sus primeras materias, pues en España aún no se produce de las mismas la cuarta parte de las indispensables para el consumo de su industria*”.³⁰

En definitiva, la política comercial proteccionista que se articuló a partir de 1891 repercutía en las mercancías como productos finales, y no resolvió adecuadamente el efecto perverso que inducía a las industrias en las cuales éstos eran inputs básicos para su funcionamiento.

Buena parte de los elementos apuntados hacen referencia a un aspecto central del comportamiento del sector. En la comparativa con otros países, la moderna industria del género de punto en Cataluña se anticipó al grado de desarrollo de la fabricación española de inputs y de una base tecnológica imprescindible. La asincronía del desarrollo del punto en relación con la fabricación de sus componentes, era un obstáculo subsanable puntualmente a corto plazo, pero amplificaba su efecto negativo si se convertía en estructural o permanente, tal y sucedió durante todo periodo de estudio. Es en estas coordenadas que es preciso destacar su notable capacidad adaptativa. Sin formación técnica, con una embrionaria metalurgia autóctona el sector fue capaz de presentar niveles de invención y innovación destacables en el contexto industrial español. La materia primera básica, los hilados finos de algodón y, posteriormente también algunas fibras artificiales, se introdujeron en periodos en que la fabricación interna era insuficiente y a pesar de que eran objeto de elevados niveles de protección arancelaria (en buena medida por la presión política y económica de los productores empresariales implicados).

c) Las limitaciones del sistema de comercialización exterior

Si a principios de siglo las tácticas comerciales de los empresarios de género de punto catalán en los antiguos mercados coloniales de América y Asia presentaban ciertas ventajas (gracias al conocimiento histórico de su funcionamiento), la situación se erosionó notablemente después de la Primera Guerra Mundial. La reestructuración del mercado internacional de productos textiles que conllevó la contienda alteró, una vez esta finalizada, el nivel de competencia entre países y las reglas de juego.

Las expectativas depositadas en la conquista definitiva de los mercados en coyuntura bélica se desvanecen, en especial por las dificultades de mantener las posiciones en el mercado latinoamericano, que queda absorbido por Estados Unidos y las principales potencias europeas. El tema fue objeto de una viva discusión y son relevantes los estudios realizados por E. Boix entre 1918 y 1921 sobre las posibilidades del sector para situarse en estos mercados (Argentina, Uruguay, Paraguay y Brasil).³¹ Las conclusiones fueron claras: a) el acceso a estos mercados requería la apuesta por las calidades medias y altas de géneros, ya que las ordinarias ya eran fabricadas de forma autóctona, b) era preciso mejorar la organización comercial y financiera de la exportación textil española, ya que los fabricantes de terceros países ofrecían condiciones de pago más ventajosas. F. Kirchner proponía en este sentido la organización del crédito comercial y de las líneas de navegación con los países consumidores, facilitar a los productores sus operaciones con la extensión de almacenes de depósito, la constitución de un Banco Nacional de Exportación, la propaganda de las manufacturas mediante ferias y exposiciones, un mayor esfuerzo en la conquista de nuevos mercados explorado y analizado mediante misiones comerciales.³² No cabe duda que la mayor parte de estas proposiciones escapaban del marco de actuación del propio sector del género de punto.

El análisis de la pérdida de competencia de la industria de la malla después de la Gran Guerra sería incompleto sin contemplar dos factores coyunturales de gran relevancia y que asestaron el golpe de gracia definitivo: el aumento de los costes laborales y la evolución del tipo de cambio de la peseta.³³

Como es conocido, la industria del género de punto fue(y es) un sector intensivo en trabajo. De los diversos costes productivos (materias primas, salarios, combustible, etc.) de las empresas, dado el sistema de comercialización de las materias primeras, el salario pasó a ser la principal partida que controlaban los empresarios a raíz de la Primera Guerra Mundial. En otros términos, el coste del trabajo era el principal elemento regulador de los costes productivos de las empresas. A diferencia de otras especialidades textiles, en la industria de la malla el coste del

³⁰ “Memoria Comercial correspondiente al año 1930”, *Boletín de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Tarrasa*, (enero de 1932), año XXI, núm. 222, pág. 1.

³¹ E. Boix, *Los tejidos en la Argentina*. Madrid: Imprenta del Ministerio del Estado, 1918; E. Boix, *Estudio Comercial sobre la República Oriental del Uruguay*. Madrid: Imprenta del Ministerio del Estado, 1919; E. Boix, *Estudio comercial sobre la República del Paraguay*. Madrid: Imprenta del Ministerio del Estado, 1920; E. Boix, *Estudio comercial sobre los Estados Unidos del Brasil*. Madrid: Imprenta del Ministerio del Estado, 1921.

³² F. Kirchner (1919) “La influencia de la guerra en las industrias catalanas”, *Publicaciones de la Sociedad de Geografía Comercial*, núm. 14. Barcelona, núm. 14, pág. 27.

³³La incidencia del tipo de cambio en la evolución de las exportaciones de género de punto se ha analizado en M. Llonch (1998), *op. cit.* . El papel del encarecimiento del coste laboral en la competitividad del sector en M. Llonch, “Jornada, salarios y costes laborales en el sector textil catalán (1891-1936)”, *Revista de Historia Industrial* (2004) núm. 26, p. 101-140.

trabajo tenía una mayor repercusión en el coste total de producción, y era una producción de mayor valor añadido.³⁴

La mejora del salario real de los trabajadores textiles al finalizar la Primera Guerra Mundial coincidió con la introducción de la jornada de ocho horas, lo que conllevó un incremento rápido y abrupto de los costes laborales. De 1913 a 1935, el salario real diario por trabajador pasó de un nivel 100 a 125, mientras que el salario real por hora trabajada registró un aumento espectacular, de 100 a 256. En sólo tres años, de 1918 a 1921, el salario real por hora trabajada creció en un 52%. El encarecimiento del factor trabajo fue superior y más rápido al experimentado por otros países rivales, lo que incidió negativamente en su competitividad, en un momento especialmente crítico de reajuste del mercado internacional de productos textiles.

Un segundo elemento a considerar es la evolución del tipo de cambio de la moneda. En el escenario de la primera posguerra mundial, se ha podido comprobar que los países que devaluaron más intensamente sus monedas recuperaron más rápidamente las cuotas de mercado perdidas a raíz del conflicto (Francia, Alemania, etc.). Al contrario, los países que mantuvieron monedas apreciadas experimentaron una evolución negativa de sus exportaciones de manufacturados, como Gran Bretaña y España. En referencia al género de punto español, los dos indicadores (exportaciones de punto y tipo de cambio efectivo real) mantienen tendencias muy similares entre 1921-1935.³⁵

Estrategias desarrolladas y resultado

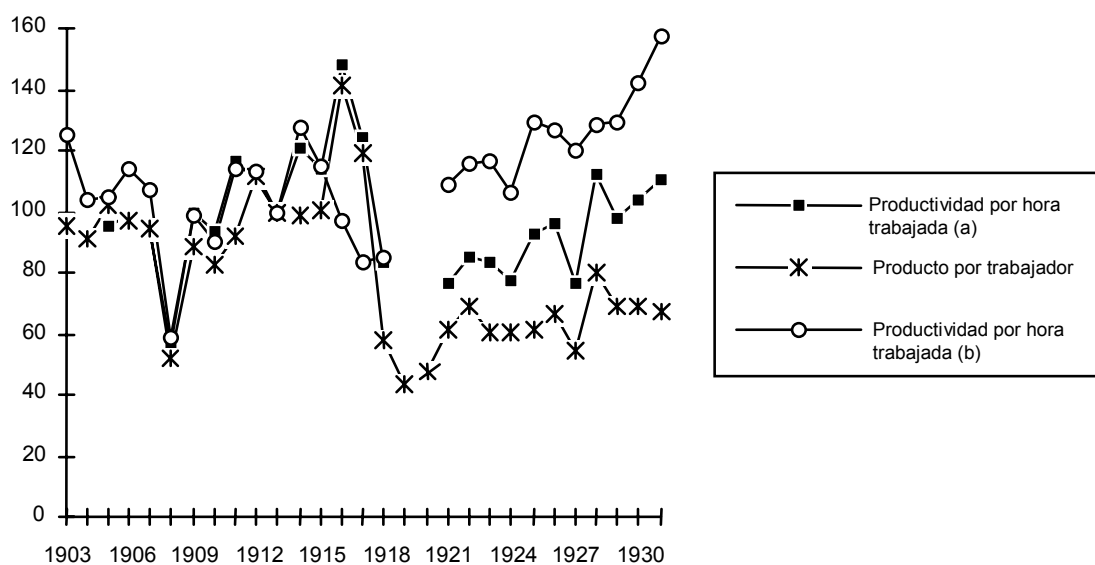
La erosión de la competitividad de la industria de la malla después de 1918 y la orientación de la producción al mercado interior español merecen algunos matices. En especial, dilucidar si hay una clara correspondencia entre la evolución de su competitividad exterior y su eficiencia.

La estimación de productividad del sector durante el primer tercio del siglo XX, realizada a partir de la principal empresa, Viuda de Cayetano Marfá de Mataró, nos remite a este aspecto. La tendencia hacia un aumento de esa productividad es clara entre los años 1903 y 1916 y, sobre todo, entre 1921 y 1933. En este último período, la productividad mejoró a un ritmo intenso y constante, con un porcentaje de variación positivo del 44% en la fase del tisaje. Una vez más, la excepción se produjo durante la Gran Guerra, cuando la producción disminuyó y los costes se dispararon al alza.

³⁴ Algunas estimaciones realizadas por ingenieros a cargo del Ministerio de Hacienda en 1900 cifraban los costes del trabajo en la industria del género de punto en 22,9% de los costes totales (frente a un 17,8% del tisaje corriente de algodón), porcentaje que en 1918 era superior atendiendo a las mejoras introducidas en la calidad de los artículos.

³⁵ M. Llonch (1998) "La capacidad exportadora...", op.cit., p. 189, gr. 5.

Gráfico 3. *Estimación de la evolución de la productividad de la empresa Marfá (1903-1933) (1913= base 100)*



a) valor de la producción en ptas. constantes / núm. de trabajadores * horas trabajadas

b) kilos de algodón procesados / núm. de trabajadores * horas trabajadas

Fuente: Elaboración propia a partir de ASMM, *Fondo Marfá*, «Libros semanales de producción (1903-1933)» y los «Libros de nóminas».

Los límites de la exportación española de géneros de punto al finalizar la Gran Guerra no deben interpretarse únicamente en clave de pérdida de eficiencia. El volumen de las exportaciones se redujo, pese a que fue compensado parcialmente con un incremento del valor añadido de éstas. Más interesante aún es observar las diferencias entre las tres estimaciones de productividad de 1921 a 1933 que previenen, en primer lugar, de la necesidad de precisar las horas de trabajo reales en los cálculos de este indicador durante el periodo de entreguerras. Por otro lado, el contraste entre los indicadores de productividad -en términos de valor y de cantidad- obedece al abaratamiento de la producción. Esta evolución se explica, en primer lugar, por la introducción de cambios tecnológicos, que permitió que cada vez fuese más barato tejer una determinada cantidad de hilados y, en segundo lugar, por la variación a la baja del precio del algodón hilado,³⁶ y no a una reducción de la calidad de la materia prima. El incremento de la renta del mercado español durante la década de los años veinte permitió al sector crecer renovando su equipo productivo.³⁷ Con todo, es preciso explorar nuevas estimaciones comparativas de

³⁶ En Inglaterra la disminución de los costes de la materia prima afectó a una disminución del 20 % del precio de los artículos entre 1924 y 1937. W.E. Salter, *Productividad y Cambio Técnico*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1986, p. 257, cuadro A (4).

³⁷ Véase Comité Regulador de la Industria Textil Algodonera, *Memoria*, año III, núm. 19-20, enero-febrero de 1930.

mejoras en la eficiencia productiva, dado que el análisis de la competitividad atañe a valores relativos (y no sólo absolutos) de productividad.³⁸

El dinamismo del género de punto en estos años se insertó en una estrategia clara por explorar algunos de sus rasgos característicos: a) la flexibilidad productiva y, por tanto, la capacidad de adecuar la producción a las necesidades de la demanda; b) la versatilidad tecnológica, que posibilitaba diversificar la oferta productiva, introduciendo mejoras en su eficiencia; y, c) un sistema de comercialización más próximo al consumidor, que permitía conocer mejor las preferencias del mercado y adaptar la fabricación a esas preferencias con mayor dinamismo. Estos factores actuaban conjuntamente. La flexibilidad productiva se adecuaba a la dinámica de diversificación de la producción de artículos de punto. Las estrategias para conseguir esta flexibilidad productiva iban desde su estructuración basada en la mediana y pequeña empresa que subcontrataba trabajo doméstico en determinadas fases del proceso de fabricación, pasando por un sistema de comercialización que intentaba adaptarse a los avatares y procesos del mercado, hasta la introducción de nuevas técnicas de fabricación que permitieran introducir nuevos artículos y mejorar los ya existentes, reduciendo el precio.

Un contrapunto comparativo: el proceso de adaptación a una economía abierta, 1970-2004

Durante el desarrollismo, la rápida expansión de la producción española de géneros de punto (que mantuvo tasas de incremento del orden del 8.1% entre los años 1962 y 1974) no se correspondió con su proyección internacional. Las claves de esta dinámica se encuentran en el crecimiento de la demanda interna y la ampliación de los artículos de malla en la oferta textil (así como su aplicación a otros usos industriales). Fruto de este proceso, a mediados de la década de los años setenta el género de punto español pasó de ser una especialidad secundaria a encabezar, de la mano de la confección y la industria algodonera, la industria textil española. Con una década de atraso, las pautas consumo textil en España se asemejaban a las de los países occidentales.

La convergencia europea con los parámetros de eficiencia quedaba más lejana. En el año 1965, la productividad del sector del punto en España suponía un 35% respecto al país líder de referencia, Italia.³⁹ Según la Cámara Oficial de la Industria de Barcelona, las causas imputables a este pobre balance eran la antigüedad de la maquinaria y la reducida dimensión de la mayoría de las empresas, razones a las que habría de agregar la falta de liberalización del sector. La estructura empresarial dificultaba la renovación de maquinaria, la ampliación de las inversiones y la especialización productiva. El escaso rendimiento de la maquinaria existente favorecía el mantenimiento de plantillas sobredimensionadas en algunas empresas y, por otro lado, la

³⁸ Sobre el análisis de la competitividad sectorial, véase M. E. Porter, *La ventaja competitiva de las naciones*. Plaza & Janes Editores SA, 1991; Boston Consulting Group, *Los mecanismos fundamentales de la competitividad*. EADA, 1988.

proliferación de empresas unifamiliares clandestinas.⁴⁰ *La razón es obvia. La autosuficiencia técnica e industrial de la mayoría de las máquinas con que se trabaja en nuestra industria, permite su explotación hasta el máximo en plan de trabajo familiar e incluso individual, haciéndolo remunerador, en contraste con otros sectores industriales, tales como la hilatura o la tejeduría, que exigen no sólo un capital más elevado para su instalación y funcionamiento, sino una organización más eficiente, completa y costosa.*⁴¹ En esta tesitura, las recetas que se proponían eran claras: era urgente modernizar la maquinaria (mejorar los rendimientos y abarar costes), con lo que se conseguiría marginalizar las empresas submergidas.⁴²

La vitalidad de la industria de la malla en Italia se basaba en la intensa renovación y modernización del parque de maquinaria e instalaciones, al espíritu creador en el diseño y a la organización productiva. El despunte de la industria de la malla en Italia había llegado de la mano de la metalurgia del punto, en la cual los inventores italianos realizaron innovaciones muy destacadas.⁴³ Una vez más, la competitividad de la industria del género de punto iba asociada al predominio de la metalurgia del punto a nivel internacional. En el año 1960, la industria del género de punto en Italia ocupaba una meritoria cuarta posición, pero era la industria europea del sector que más exportaba en términos absolutos y relativos (concretamente más del 30% de su producción).⁴⁴ En la actualidad el liderato italiano en Europa es indiscutible (véase cuadro 2).

Cuadro 2. *Situación de la industria española de género de punto en la Unión Europea, 1992*

País	Empresas	Ocupación (miles)	Ventas (millones de Ecus)	Importaciones (millones de Ecus)	Exportaciones (millones de Ecus)
Italia	17.000	143,0	10.679	1.118	4.783
Grecia	1.800	30,0	850	163	991
Reino Unido	1.640	60,0	2.436	2.724	1.293
España	935	30,8	1.689	869	407
Portugal	546	36,9	2.325	359	1.593
Alemania	487	49,5	4.628	8.282	2.466
Francia	402	42,0	3.074	3.509	1.488
Benelux	259	8,4	461	2.739	1.320
Dinamarca	125	5,1	560	283	546
Irlanda	104	3,5	165	185	245
Total UE-12	23.298	409,2	26.867	20.231	15.132

Fuente: P. Lleonart y V. Fabregat (1994), págs. 22 y 24.

³⁹ Cámara Oficial de la Industria de Barcelona, *Memoria sobre la evolución de la industria catalana en 1965*, pág. 120.

⁴⁰ *Ibidem*, pág. 113. Anexo núm. 7 del *Plan de reorganización de la industria textil algodonera...*

⁴¹ *Plan de reorganización...*, pág. 5.

⁴² *Ibidem*.

⁴³ En la especialidad de calcetería, en los años sesenta Georgio Billi desarrolló unos telares circulares de pequeño diámetro que aumentaron espectacularmente la rapidez de ejecución. S. Chapman, *Hosiery and Knitwear. Four Centuries of Small-Scale Industry in Britain c. 1589-2000*. Oxford University Press, 2002, p. 221.

⁴⁴ A. Martí Michelena, *Informe sobre la industria del género de punto en Italia* (Fundación para el Fomento de la Industria del Género de Punto, 1966), pág. 19. Véase además E. Pontarollo; R. La Rocca (1992), *Le trame della maglia. Le strategie della moda*. Milano: Franco Angeli.

Durante la década de los años sesenta, el comercio mundial productos textiles presentó otros cambios destacados. La ampliación de los países competidores se consolidó a partir de la irrupción de algunos países asiáticos, como Hong Kong, que basaban su competitividad en los costes (bajos salarios, maquinaria moderna, buen sistema de financiación, trabajo intensivo de las máquinas y concentración e integración vertical de las empresas). Por otro lado, la industria textil-confección de algunos países occidentales estaba apostando por un proceso de fusiones y concentraciones empresariales, tal como fue el caso de Gran Bretaña.⁴⁵ Mientras estos cambios tenían lugar, los empresarios españoles demostraron una tímida capacidad de adaptación, ya que seguían apostando por la reserva del mercado interior español como principal táctica de supervivencia.⁴⁶

A pesar de la desventaja inicial, la industria española de la malla participó desde la década de los años sesenta en la adopción de cambios tecnológicos de tipo radical. En el campo del tejido, las mejoras se orientaron a la aplicación de telares de superior velocidad y fiabilidad, así como la decidida introducción de las fibras sintéticas. Los avances mencionados supusieron un considerable ahorro de mano de obra y un precio más económico de los artículos finales. Posteriormente, desde la década de los años ochenta, la introducción de los comandos electrónicos en las máquinas dotó de mayor flexibilidad al proceso productivo, al facilitar los cambios rápidos de artículos o dibujos en el sistema de fabricación). A su vez, la introducción del diseño por ordenador aceleró la realización del proceso creativo y en el desarrollo de los patrones, mientras que la fase de costura se benefició de la utilización de máquinas más flexibles y versátiles, pese a que su trabajo continuó siendo manual.⁴⁷

Fruto de este proceso, el nivel tecnológico del género de punto en España ha registrado una mejora notable que llega hasta la actualidad. Los datos del cuadro 2 abundan en esta dirección, con una excepción destacable. De la maquinaria utilizada en la confección en España en el año 2003 casi la mitad (el 47%) se considera claramente obsoleta.

⁴⁵ S. Chapman (2002), *op.cit.*

⁴⁶ Con algunas excepciones, como la creación en julio de 1964 de la Fundación para el Fomento de la Industria de Géneros de Punto, que contaba entre sus principales iniciativas, el fomento de su presencia exterior, incidiendo en su competitividad vía costes laborales. El atraso en el cobro de las primas a la exportación fue un tema recurrente durante la década de los años sesenta.

⁴⁷ En una primera generación, los sistemas CAD (diseño por ordenador) y CAM (manufactura asistida por ordenador) empezaron a aplicarse a las grandes empresas textiles durante la década de los años setenta. Desde la última década

Cuadro 3. *Clasificación de la maquinaria de género de punto en España según su nivel competitivo (% maquinaria obsoleta sobre el total de cada año)*

Año	Tipo de telar			
	Rectilíneas	Circulares	Circulares pequeño diámetro	Ketten-Raschel
1991	54	48	33	43
2003	27	32	25	20

Fuente: Consejo Intertextil Español, *Estudio de Valoración Tecnológica del Sector Textil/Confección Español (1991 y 2003)*.

Las mejoras tecnológicas han supuesto profundos cambios en los métodos de trabajo, con la introducción de nuevos sistemas de producción, basados en la mayor flexibilidad, la mejora del servicio, el aumento de la productividad, la reducción de existencias y la mejora calidad de la producción.⁴⁸ Una muestra de este proceso es que el tamaño medio de la empresa se ha visto reducido desde los años sesenta hasta la actualidad.⁴⁹

En aquellas tareas intensivas en trabajo, en que el impacto de la renovación tecnológico ha sido más limitado, se ha recurrido a otras estrategias para minimizar los costes laborales, recurriendo a cambios en la localización industrial y a la economía submergida. El aumento de los salarios industriales durante la década de los años sesenta fomentó el desplazamiento de ciertas actividades relacionadas con la confección hacia zonas rurales de Cataluña, País valenciano, Aragón y Andalucía.⁵⁰ Debido a este motivo, el grado de concentración de esta actividad en Cataluña empezó a debilitarse (en términos de empleo, el Principado pasó de aglutinar el 75,2% del género de punto español en el año 1944 al 65.5% en 1975). Con todo, la deslocalización productiva afectó en mayor medida a las áreas productoras catalanas marginales, ya que se reforzó el liderato del distrito del Maresme,⁵¹ al que se añadió el gran desarrollo del distrito de la Anoia, especializado en tejidos de punto exterior. Desde la década de los años noventa, el proceso de deslocalización en la fase de confección, se ha extendido hacia el norte de Portugal y Marruecos.

Durante las crisis del petróleo, la desaceleración del ritmo de producción del género de punto coincidió con una fuerte reestructuración del sector, asociada a modificaciones en el modelo empresarial. El resultado fue la presencia de una clara dualidad dentro del propio sector. Por un lado, en la economía formal, la reducción del empleo y la modernización de la capacidad productiva significó un aumento notable de la productividad por activo, lo que conjuntamente con la depreciación de la materia prima, posibilitó el abaratamiento de la producción de artículos de punto entre 1978 y 1986. Por otro lado, en determinadas fases del proceso

del siglo XX esta tecnología presenta un coste asumible para la pequeña empresa. S. Chapman (2002), *op.cit.*, p. 269, fig.8.1.

⁴⁸ P. Lleonart, V. Fabregat (1994), *El gènere de punt. El motor industrial del Maresme*, págs. 100-103.

⁴⁹ M. Llonch (1997), *El gènere de punt a Catalunya i Mataró*, pág. 179.

⁵⁰ P. Lleonart, V. Fabregat, *op. cit.*, pág.100.

⁵¹ *Ibidem*, p. 57.

productivo se experimentó el resurgimiento del fenómeno de la economía sumergida, al igual que aconteció en la mayor parte de las economías del sur de Europa.

Cuadro 4: *Situación de la industria del género de punto en España (1977-2004)*

	Empresas	Producción (TM)	Empleo
1977	1.620	65.713	59.855
1980	1.350	76.418	51.200
1984	1.210	82.446	41.800
1989	996	89.127	32.947
1994	942	122.745	31.415
1999	890	134.051	30.198
2004	795	122.000	27.400

Fuente: *Market Vision*, núm. 36, marzo de 1991, págs. 32-33, y de la información facilitada por el Centro de la Información Textil y de la Confección.

La evolución del sector del punto desde el año 1977 al 2004 muestra las siguientes tendencias: entre 1977 y 1999 el número de empresas y el empleo se redujo a la mitad mientras que la producción casi se dobló. A raíz de las crisis del petróleo, entre 1975 y 1985, el sector de la malla perdió un tercio de sus efectivos laborales y más de una cuarta parte de las empresas cerraron. Desde la década de los años noventa, la producción (en términos de peso) se ha mantenido constante, pese a algunos a algunas oscilaciones puntuales. Su evolución ha estado afectada lógicamente por la coyuntura económica internacional y por la dinámica del comercio interior y exterior.

La dinámica del comercio exterior

Desde la posguerra española la dinámica de la industria del género de punto se fundamentó en el mercado interno español, y no se aplicó una estrategia activa a la exportación, que derivó en el recurso utilizado en determinadas coyunturas de sobreproducción. La situación presentó síntomas de cambio a partir de 1970, con firma del Acuerdo Preferencial de España con la CEE, ya que suponía el acceso al mercado europeo con unas condiciones ventajosas (la desgravación fiscal a la exportación, la ventajosa paridad de la moneda española, etc.). La excelente oportunidad fue aprovechada con escasa intensidad, ya que las exportaciones aumentaron más en términos de volumen que de valor.⁵² Con todo, la favorable evolución de las exportaciones se combinó con un leve incremento de las importaciones, gracias al sistema impositivo y porque se mantuvieron elevadas barreras arancelarias a este tipo de artículos, del orden del 20% para los

⁵²Ibidem, pág. 103.

artículos procedentes de la CEE y del 27% para el resto de los países.⁵³ El resultado de esta situación fue que la balanza comercial de estos artículos fue positiva hasta el año 1987.

La integración de España en la CEE implicó el fin del aislamiento exterior de la economía española, y la liberalización de los intercambios. En primer lugar, este proceso significó la eliminación mutua de los aranceles y las cuotas entre los productos españoles y los países comunitarios, y la igualación de los derechos españoles a los aplicados por la CEE, en relación con terceros países. En siete años, el arancel español de artículos de punto pasó a eliminarse en el comercio comunitario y a reducirse al 12% en relación con otros países. En segundo lugar, se asumieron las normas comunitarias en relación con terceros países, lo que significó para España, participar de una parte de las cuotas establecidas por la CEE a terceros países en el marco del Acuerdo Multifibras.⁵⁴ En tercer lugar, la adopción del IVA comportó la desaparición de la protección añadida que disfrutaban hasta entonces los productores españoles. Se suprimieron el impuesto de compensación de gravámenes interiores – por el que se gravaba a los productos importados- y sobre todo, la desaparición de la desgravación fiscal a la exportación, que actuaba como prima a la exportación. La caída de la protección interior y la eliminación de estímulos a la exportación coincidió, a partir de 1987, con la alta cotización de la peseta, lo que vino a agravar la situación comercial para estas mercancías.

La mayor competencia en el mercado textil mundial, que emanó de los Acuerdos Multifibras (1974-92), no era desconocida por los empresarios españoles, pero su impacto estuvo frenado durante muchos años por las medidas proteccionistas, lo que retardó la adopción de medidas de adecuación al proceso de internacionalización. Respecto a otros países europeos, el proceso de adaptación español fue necesariamente muy rápido. De esta manera, la adecuación de la política comercial española a las reglas comunitarias, que inicialmente se pretendía gradual, representó un cambio fundamental en las relaciones exteriores. Las nuevas condiciones del comercio exterior tuvieron un impacto muy superior en el sector del punto en comparación con la tónica dominante de la industria española de textil-confección.

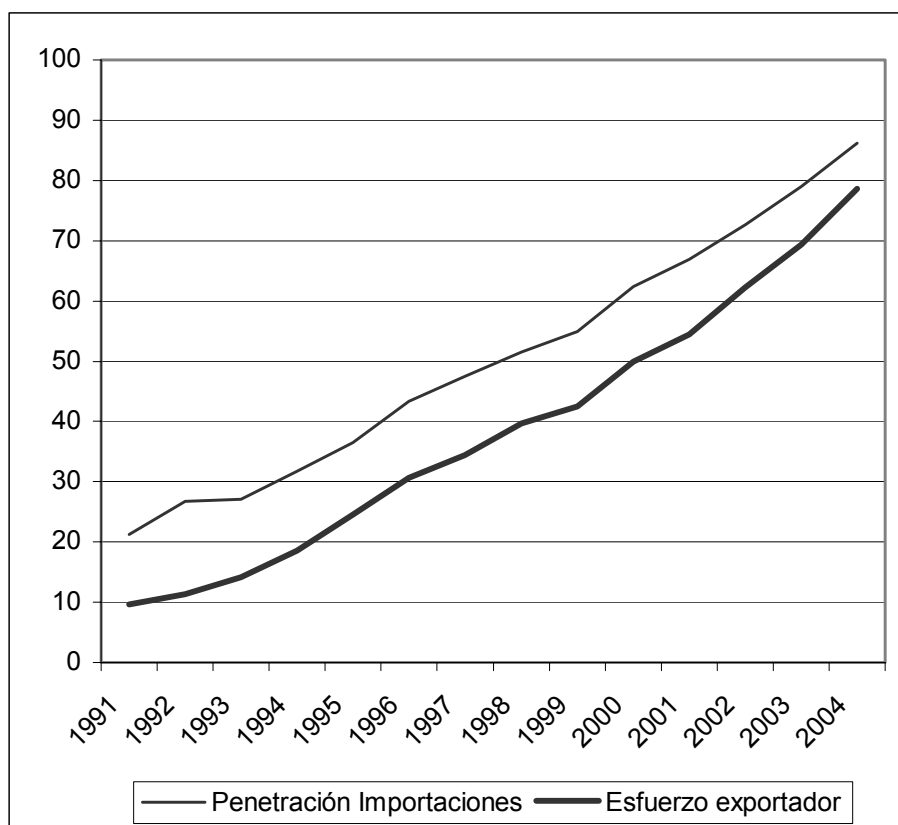
La inserción de España a los parámetros de la política comercial comunitaria y mundial ha venido significando un crecimiento espectacular de las importaciones, tanto de los artículos de alta calidad procedentes de Europa (de Italia, en especial) y de productos competitivos vía precios, procedentes de terceros países. El rápido crecimiento de las importaciones y la evolución decreciente de los precios fueron las consecuencias más evidentes. La penetración de

⁵³P.Lleonart; V. Fabregat (1994), *El gènere de punt. El motor industrial del Maresme*. Barcelona: Caixa Laietana, pág. 37.

⁵⁴ Desde 1974 hasta 1992 fueron vigentes los Acuerdos Multifibras, que nacieron con el objetivo de potenciar un desarrollo ordenado del comercio mundial de productos textiles. Se pretendía conseguir un equilibrio entre ofrecer mayores oportunidades de exportación de los países en desarrollo y, al mismo tiempo, evitar los perjuicios que ello significaba a los países textiles occidentales. La realidad fue que estos acuerdos actuaron más como un mecanismo proteccionista que como instrumento de ordenación del mercado internacional de estos artículos.⁵⁴ Se fijaron cuotas a la importación por parte de los países importadores, como la CEE, mientras que se realizó un esfuerzo para reestructurar la industria textil comunitaria.

las importaciones -el cociente entre las importaciones y el consumo aparente- creció aceleradamente, de niveles inferiores al 5% antes de 1986, se pasó en tres años al 18.6%, y ha seguido ascendiendo hasta suponer el 86.2% en el año 2004. Si las importaciones capturaban el consumo interior, los productores españoles tenían que responder necesariamente con el acceso al mercado exterior. La visión estratégica de la exportación cambió de forma radical: de táctica subsidiaria pasó a convertirse en sinónimo de supervivencia del sector. No fue un proceso automático, ya que al mismo tiempo que se producía una alud de importaciones, las exportaciones presentaron un mal comportamiento, encarecidas por la creciente cotización de la peseta entre los años 1989 y 1992. El resultado final fue que desde 1989 hasta el año 2004, la balanza comercial del sector del género de punto (y de la industria textil) española ha pasado a ser deficitaria, con un deterioro muy evidente desde el año 1998 hasta el 2004.

Gráfico 4: *Impacto del comercio exterior en el sector del género de punto. España, 1991-2004*



Fuente: Centro de Información Textil y de la Confección

A partir de la devaluación de la peseta en el año 1993, el comportamiento de las exportaciones españolas de géneros de punto registró un cambio extraordinario. El elevado progreso de las ventas exteriores de artículos de punto no presenta antecedentes. De 1992 al año 2004 el valor de las exportaciones españolas de géneros de punto se multiplicó por siete (de 241, 5 a 1.740

millones de euros). En otros términos, el esfuerzo exportador –la ratio de las exportaciones en relación con la producción- pasó de significar el 9.6% a principios de la década de los años noventa y ascendió ininterrumpidamente hasta el 78.6% en el año 2004. Lógicamente estos datos no hacen únicamente referencia a las ventas exteriores de estas mercancías, sino que también atienden al creciente proceso de internacionalización de las empresas (deslocalización industrial en otros países, acuerdos de cooperación entre empresas extranjeras, o apertura de sucursales al exterior...)⁵⁵

La reestructuración del sector durante la década de los años ochenta y la crisis de 1992-93 supuso un duro proceso de selección de las empresas a un nuevo entorno económico más competitivo. La apreciable mejora de la proyección exterior de la industria del género de punto desde 1992 ha ido acompañada por una clara apuesta por la mejora de la eficiencia del sector. El incremento de la inversión desde la década de los años noventa se ha destinado a la mejora de la maquinaria y de sus instalaciones, hasta el punto que a finales del siglo XX resistían el contraste de la mayor parte de los países de la UE. Pero la inversión ha afectado a su vez a otros parámetros, como los intangibles, que hacen referencia a aquellos factores que permiten la diferenciación del producto. El esfuerzo realizado en la introducción de marcas, del diseño, de la introducción de nuevos tipos de artículos, la aplicación de nuevos materiales y cambios en las presentaciones de los artículos han sido algunas de las estrategias utilizadas en este sentido.⁵⁶ En términos globales se destaca una mejora de la calidad de la producción (del valor añadido) y del servicio.

Los sistemas de distribución han experimentado modificaciones de entidad desde la década de los años ochenta. La concentración de los canales de distribución, en perjuicio de los minoristas, ha reducido el poder negociador del productor frente al distribuidor. La aplicación de las nuevas tecnologías de la información aplicadas a las grandes cadenas de distribución desde los años noventa ha revolucionado el sector textil, ya que permiten no sólo conocer el mercado, sino adaptar oferta y demanda de manera inmediata. *Las empresas textiles de confección han comprobado que es mucho más rentable producir lo que se vende que acumular en inventario lo que se ha producido.*⁵⁷ Los cambios en las demandas del mercado, mediatizadas por las grandes cadenas de distribución, han primado la variabilidad de la oferta

⁵⁵ Sobre la situación véase V. Fabregat (2003) “La internacionalización del sector textil-confección”, *Boletín Económico del ICE*, núm. 2768, p. 41-46 y V. Fabregat (2004): “Un sector en procés de canvi”, *Treball tèxtil a la Catalunya contemporània*, Pagès, 2004, pág. 185-194.

⁵⁶ Las estrategias de futuro resaltan el carácter estratégico de innovar en productos de uso técnico (de aplicación al campo de la automoción, sanidad y otros materiales no convencionales, etc.). La justificación es clara: es el tipo de consumo textil más crece en los países desarrollados. CITYC, *Informa*, núm. 4, nov. 2004, pág. 1. Para un análisis exhaustivo véase G. Graell, “Nuevas oportunidades: los textiles técnicos”, *Boletín Económico del ICE*, núm.2768, págs. 85-90.

En relación con la introducción de marcas, además de los esfuerzos españoles en la materia, no se puede negligir que la disponibilidad de la marca europea para los productores españoles (made in UE) ha facilitado su aceptación en terceros países.

productiva bajo el impulso de la moda, en series cortas de producción.⁵⁸ El esquema de producción taylorista (grandes series de producción con modelos estandarizados que operaba a la búsqueda de economías de escala) ha visto superado por el sistema de producción flexible que se ajusta con mayor rapidez a los cambios de la demanda, y permite producir series cortas de producción con mayor variabilidad y calidad. Estas modificaciones se han visto favorecidas por las orientaciones del cambio tecnológico, como ya se ha mencionado.

Los factores de competitividad que ha presentado la industria española de género de punto se han centrado en las economías externas y de localización. El modelo de estructura industrial articulado a partir del distrito industrial (en Cataluña: el Maresme y la Anoia) han mostrado una mayor flexibilidad para adecuarse a los cambios experimentados.⁵⁹ Se ha asistido a una profunda renovación de la estructura empresarial entorno a unidades productivas especializadas, de menor tamaño, que han tendido a deslocalizar la fase de la confección. El proceso de deslocalización productiva también ha presentado sus límites: la respuesta rápida al mercado.⁶⁰ La industria del género de punto, que por sus características tecnológicas se ajusta mejor a series de producción cortas y un elevado grado de variabilidad de la oferta, restringe sus posibilidades de servir sus pedidos en un breve periodo de tiempo si se opta por deslocalizar la producción hacia otros países, a la búsqueda de menores costes laborales. La cercanía de la producción al mercado ha presentado ventajas de competitividad evidentes para satisfacer las nuevas características de la demanda. A imitación del caso italiano de Carpi (el principal distrito del género de punto), en los últimos años se han realizado esfuerzos para externalizar la innovación tecnológica en centros especializados dentro del distrito industrial del Maresme y de la Anoia.

La contradicción latente de dos tipos de estrategias ha estado presente en las últimas décadas. El debate subyacente se ha establecido entre apostar por la reducción de costes laborales o bien apostar por la calidad y la respuesta rápida del mercado. Ambas estrategias suponen modelos empresariales diferenciados (taylorista o producción flexible), distinta tipología de trabajador (el trabajo en cadena o el trabajador cualificado polivalente) y una diferente oferta productiva

⁵⁷ J. L. Nueno; C. Mora; J. Montserrat (2003), “El sector de la distribución textil en España”, *Cuadernos Económicos del ICE*, núm. 2768, p. 25.

⁵⁸ L. A. Álvarez, “La ventaja competitiva del grupo Inditex-Zara”, *RHI*, 2000, núm. 18, p. 157-181.

⁵⁹ La aplicación de la metodología de M. Porter desde un enfoque de sector económico a segmento estratégico ha generado algunas aplicaciones interesantes para el caso del género de punto del Maresme, entre los que destaca J. Conejos; E. Duch y otros, *Cambio estratégico y clusters en Cataluña*. Gestión, 2000 (versión catalana de 1997 editada por la Generalitat de Catalunya).

⁶⁰ El tiempo de transporte favorece la localización de la industria y su cercanía al mercado. Se calcula que si nuestros productos están a un día de transporte del detallista, un producto asiático vía marítima tarda más de un mes en llegar al comercio detallista. (ver J. Canals, “La indústria tèxtil i confecció”, Revista Online del CTESC (<http://www.ctescat.net>).

El tiempo de respuesta no obstante cubre el tiempo existe entre la realización del pedido hasta que éste se ha servido. Según datos del año 1992, el tiempo de respuesta de una empresa alemana produciendo al exterior varía en función de la distancia: en la Europa del este era de entre 3 y 6 semanas, desde el Magreb de 8 a 12 semanas, pero si la producción se deslocalizaba al Lejano Oriente, el tiempo ascendía de 18 a 22 semanas. Datos de J.A. Sanfeliu citado en V. Fabregat; P. Leonart (1994), pág. 107.

(estandarizada o diversificada y de calidad). La inmediatez del proceso de globalización de la producción textil ha condenado esta dicotomía a la esterilidad.

El nuevo escenario abierto en el año 2005 supone un cambio radical de la competencia internacional en el sector textil y de la confección.⁶¹ La Ronda Uruguay impulsada por la Organización Mundial del Comercio para la liberalización del comercio supuso la firma del Acuerdo sobre Textiles y Confección de Marrakech en 1994 estableció la progresiva eliminación de las restricciones no tarifarias (cuotas) en un plazo de 10 años, de manera que el primero de enero del 2005 se ha alcanzado la liberalización absoluta del sector, al desaparecer totalmente las cuotas de importación. La medida perseguía que el proceso de liberalización comercial permitiera el acceso de los países en desarrollo a nuevos mercados, como base para fomentar su desarrollo económico. Este proceso, no obstante ha pasado a estar monopolizado en la práctica por un solo país, la China. La entrada de China en la OMC en el año 2001 ha significado el acceso a los grandes consumidores europeos y norteamericanos por parte del mayor fabricante textil del mundo. La invasión de artículos procedentes de la China a precios muy bajos durante los cuatro primeros meses del año 2005 ha superado con creces las previsiones más pesimistas. Los bajos costes laborales de los trabajadores chinos explican, sólo parcialmente, el precio de las importaciones textiles procedentes de este país. El tipo de cambio de la moneda (que se mantiene artificialmente bajo)⁶², el sistema de financiación externo de las empresas textiles chinas por parte del estado, permiten entender una situación de *dumping* en que los precios de los productos textiles chinos que llegan a Europa se mantengan en precios inferiores a los costes de producción de este país asiático.

Si el proceso de globalización comercial de productos textiles parece a todas luces ineludible, actualmente buena parte de los esfuerzos de los agentes sociales y económicos del sector textil de los países europeos mediterráneos reclaman a las autoridades de la UE que se evite las situaciones de competencia desleal, que supone que se exija una normativa a los productores europeos que no contemplan los productores de países terceros. La reciprocidad internacional en las reglas de actuación atañe a los derechos laborales, a la normativa de seguridad medioambiental y al respeto a la propiedad intelectual, entre otros. El debate entre los que reclaman una mayor reciprocidad y aquellos que postulan que dicha denuncia esconde una protección encubierta al proceso de liberalización está servido. El tema no es nuevo pero la urgencia de la situación lo sitúa en un nuevo prisma.

Durante el primer trimestre del año 2005 el principal proveedor del sector textil-confección en España ha sido China (16.3%), desbancando el liderazgo tradicional de Italia.⁶³ El reciente

⁶¹ P. Lleonart; A. Garola, J.M^a Arús, “El impacto de la liberalización de los intercambios mundiales en el sector textil-confección español”, El *Boletín Económico del ICE*, núm. 2768, p. 47-54.

⁶² La revalorización del yuan (un 2,1%), decretada por el gobierno chino el 21 de julio del 2005, inicia un cambio muy significativo en este sentido.

⁶³ Los últimos datos al respecto proceden de : <http://www.cityc.es>

acuerdo alcanzado entre la Unión Europea y el gobierno de la China es de carácter temporal.⁶⁴ La estrategia de futuro recomendada va orientada a la mejora de la producción textil de elevado valor añadido, que supone potenciar la estructura productiva basada en la innovación productiva –especialmente en el producto-, mejorar el grado de flexibilidad productiva y organizativa, una gran orientación a la demanda, la cooperación entre empresas y poner un énfasis especial en mejorar la formación del personal.⁶⁵ Algunas de estas estrategias no son nuevas para el sector del género de punto, de hecho, han sido sus señas de identidad a lo largo de su proceso de modernización.

⁶⁴ El acuerdo alcanzado el 14 de junio de 2005 entre la Unión Europea y el gobierno de la China para limitar el incremento de las importaciones de 10 categorías de productos textiles (del 8 a 12.5% según producto) para el periodo 2005-2007, es ampliable también al año 2008. Entre los productos regulados se encuentran algunos artículos de géneros de punto, como los *t-shirts* (capítulo en que las importaciones procedentes de China han registrado un espectacular aumento del 373% de enero a abril del año 2005 en relación con los mismos meses del año anterior), los jerseys de punto (con un incremento de las importaciones del 74%). Es de destacar asimismo el caso de la calcetería de punto que cuenta con una variación negativa (-58.5%) durante el mismo periodo.

⁶⁵ V. Fabregat (2004), *op.cit.* Véase además, los informes elaborados por el Institut Français de la Mode.