

MEMORANDO OPEX N° 14/ 2006

DE: LEILA FERNÁNDEZ-STEMBRIDGE, Profesora de Economía de China en la Universidad Autónoma de Madrid. Miembro del Panel de Expertos Opex.

PARA: OPEX

ASUNTO: EL CONFLICTO DEL CALZADO CON CHINA: OPCIONES PARA ESPAÑA

www.falternativas.org



Director: Nicolás Sartorius

Subdirector: Vicente Palacio

Coordinadores de Área: Ángeles Sánchez (América Latina); Mario Esteban (Asia-Pacífico); Rafael Bustos (Magreb-Oriente Medio); Alfonso Egea de Haro (Unión Europea); Manuel de la Rocha Vázquez (África Subsahariana); Vicente Palacio (Relaciones Transatlánticas); Borja Lasheras (Seguridad y Defensa); Katty Cascante (Cooperación al desarrollo)

CONTEXTO

En los últimos meses, el sector del calzado ha sido noticia por el conflicto bilateral surgido entre la Comisión Europea (CE) y China, principal exportador mundial de calzado con 12.200 millones de euros en el periodo 1998-2004. Según datos de la Federación de Industrias del Calzado Español (FICE), España importó en 2005 unos 169 millones de pares de calzado procedentes de China, un 74% más que en 2004. Desde el pasado abril la CE ha decidido imponer un arancel sobre el calzado de piel procedente de China, aludiendo a una excesiva intervención estatal en la producción (vacaciones impositivas, incentivos a la exportación, precios ficticios del suelo arrendado, etc.) y la consecuente distorsión en el comercio (dumping). Estas medidas anti-dumping se empezaron a aplicar el 7 de abril de 2006 con un impuesto del 4,8% y aumentarán de forma gradual durante un periodo de 6 meses hasta alcanzar el 19,4%. El calzado infantil y el calzado de deporte de alta tecnología están exentos de dichas sanciones. Al tratarse de medidas provisionales, a finales del verano de 2006 la CE propondrá al Consejo de Ministros que sean confirmadas de forma definitiva en los próximos 5 años. El Consejo decidirá entonces sobre la propuesta de la CE y será adoptada, a no ser que haya una mayoría simple en contra.

A escala europea las medidas anti-dumping no fueron en su momento apoyadas por unanimidad. De entre los 25 países miembros, durante la votación del pasado 15 de marzo en Bruselas, tan sólo 3 apoyaron explícitamente la iniciativa (Bélgica, Eslovaquia y Malta), 10 votaron en contra y 12 se abstuvieron, entre ellos España, por considerar la propuesta de la CE insuficiente. Tanto los países europeos que votaron en contra (liderados por los países escandinavos e Irlanda), como los distribuidores e importadores europeos en general, son de la opinión de que estas medidas no garantizarán ninguna ayuda a los productores europeos (por encontrarse su calzado en un segmento de precios diferente al calzado chino) ni contribuirán a un aumento en el empleo en Europa, además dañarán a los consumidores europeos en términos de precios y selección de productos y afectarán negativamente a la economía europea a largo plazo. Por parte china, los exportadores y autoridades chinos culpan a la CE de aplicar medidas injustificadas. Además, los productores chinos prevén que esta decisión dañará las relaciones bilaterales entre los dos bloques económicos.

OPCIONES PARA ESPAÑA

De cara a la votación del Consejo después de este verano, por parte española no se trata de boicotear la entrada de productos chinos ni de retirarse del mercado chino. Se trata de encontrar alternativas que contribuyan a la acomodación del sector del calzado español a las exigencias derivadas del libre comercio, así como a un buen entendimiento con China como socio comercial. En principio, aunque España está interesada en la adopción de medidas que protejan su industria nacional, ha de tener en cuenta a su vez la posición de los Estados Miembros.

Las opciones a considerar son las siguientes:

OPCIÓN A) VOTAR A FAVOR

La justificación de esta postura es la defensa, por encima de otros intereses, de la política industrial nacional. El gobierno contaría con el apoyo de los productores y le otorgaría credibilidad ante el resto de los estados miembros, conscientes de la situación de la industria española. Existe el riesgo de que las relaciones bilaterales con China empeoren (si se adoptan las medidas) pero siempre cabría la posibilidad de ofrecer medidas compensatorias como presionar a favor del reconocimiento de China como economía de mercado.

OPCIÓN B) VOTAR EN CONTRA

Las autoridades españolas tendrían a los productores españoles en su contra, lo que podría crear tensiones a escala nacional.

OPCIÓN C) ABSTENERSE

Adoptar esta postura equivale a votar en contra, con el consiguiente descontento de los productores españoles. A cambio cabría esperar de China contrapartidas políticas y económicas dentro del marco de la Alianza Estratégica entre ambos países. Adoptar este tipo de estrategia equivaldría a "venderse" a China, lo que a largo plazo supondría una pérdida de legitimidad en nuestra política comercial, incluso a ojos de China.

RECOMENDACIONES

Claramente, los intereses divergen, se trate de un sector social-económico u otro. Mientras el gobierno aboga por un diálogo político de mutuo entendimiento con China, los productores del calzado exigen un creciente control en la entrada de productos procedentes de China y en la producción de los mismos en territorio español; los distribuidores y proveedores de materias primas simpatizan más con las empresas chinas y están en contra de la subida en los aranceles de los productos importados; y los consumidores obviamente prefieren pagar menos por el producto final.

Resulta complejo satisfacer todas las demandas, pero tampoco es imposible hallar una respuesta a esta discordia. Para ello, se propone realizar los pasos siguientes **a corto plazo**:

1) Votar a favor en la próxima votación convocada por Bruselas, después de sondear a los otros Estados Miembros, para así evitar un enfrentamiento directo dentro de la propia CE. Después de todo, las autoridades chinas no se desquitarán tanto contra el gobierno español como contra las empresas implicadas.

2) El actual diálogo político favorable entre España y China no debe deteriorarse, ya que de otro modo las autoridades chinas podrían reaccionar con el cierre de sus fronteras a la inversión española. Por ello, es recomendable que España negocie al más alto nivel concesiones bilaterales recíprocas: abrir el mercado español al calzado chino tan solo en los segmentos de bajo poder adquisitivo (manteniendo su cuota nacional en el segmento social con mayor capacidad de compra) y a cambio negociar la libre entrada de productores españoles de calzado en las provincias costeras chinas, con posibilidad de distribución (sin estar sujetos a barreras no arancelarias) en el interior del país.

3) Durante el período de negociaciones, es preciso preparar un plan de adaptación a la entrada creciente de calzado chino a partir de octubre (es más probable que se mantengan las medidas anti-dumping)

4) Iniciar un diálogo inmediato entre los empresarios chinos y españoles afectados

5) Crear programas de formación profesional para los trabajadores del sector, adaptando su capacidad productiva hacia una sofisticación del producto.

6) Comprometerse a establecer un sistema de coordinación entre la Administración de ambos países y las fuerzas policiales, junto a Aduanas (tanto en el país receptor como en el país de origen) para evitar actividades abusivas en la producción y en la venta de productos falsificados.

7) Hacer converger en la medida de lo posible los intereses de los productores españoles por un lado (ofrecerles la oportunidad de reubicar las prioridades en su sector) y de los distribuidores españoles por otro lado (rebaja impositiva equivalente al aumento de los aranceles aplicados en el calzado importado de China).

A medio y largo plazo, es conveniente que España enfoque su industria del calzado siguiendo los parámetros siguientes:

1) Crear un sistema de cooperación y negociación bilateral gubernamental que garantice un respaldo institucional a los fabricantes chinos y españoles, para facilitar el diálogo entre FICE y los fabricantes implicados (como ya sucede entre fabricantes españoles y fabricantes de Wenzhou, especializados en la producción de bienes de piel). Este diálogo debería permitir la instalación de empresas españolas en ciudades como Wenzhou, pudiendo así producir para la exportación a España y para la venta en territorio chino, donde el consumo se hace progresivamente más sofisticado y exigente en términos de calidad.

2) Aprovechar el rápido aumento de la demanda interna china.

3) Apostar por una creciente competitividad a través del apoyo al I+D, al diseño y a la imagen, así como a la marca, y por tanto dedicar el presupuesto necesario que garantice un aumento en la calidad del producto en territorio español.

4) El empresario español tiene la opción de cambiar su base de producción bien hacia mercados cercanos al chino (ya existen iniciativas al respecto en Hong Kong, con visos a fomentar la producción y distribución de calzado de lujo, con un precio mínimo de 37 Euros), bien hacia países alternativos con similares ventajas comparativas en el textil y el calzado (India; Bangladesh; Vietnam; Tailandia; Indonesia).

5) Responder a las exigencias del consumidor dispuesto a pagar más por un calzado cuya producción esté emparejada con el respecto del medioambiente ("productos verdes"), tanto en territorio español como chino.

6) Iniciar un reajuste estructural en la industria del calzado español, dirigiéndola o bien hacia una producción de alto valor añadido (o bien hacia sectores alternativos en los que España cuenta con una ventaja comparativa con respecto a China (servicios, fundamentalmente). Evidentemente, aquí se sugieren opciones a corto plazo ligadas a las medidas anti-dumping, junto con opciones de política industrial a largo plazo, algo que en términos reales no tienen por que estar estrechamente relacionadas.

Con el tiempo, es importante que España adopte una posición coherente en su política comercial e industrial. Para ello, resulta necesario que nuestro país ejerza un ejercicio de presión dentro de la propia Comisión Europea. Si efectivamente no le interesa crearse enemigos, tanto dentro como fuera, es fundamental que siga una estrategia coherente: replantear el uso de medidas anti-dumping en el marco de la CE, vis-à-vis China, y proponer la negociación sobre el estatuto de economía de mercado (Market Economy Status, MES) para China, algo que hoy por hoy no interesa a nuestro país mientras no se haya realizado el necesario reajuste industrial en la industria ligera, pero que a la larga podría entreverse como una cesión mucho más lógica con respecto a China. Después de todo, el problema fundamental del Ministerio de Comercio chino no son tanto las medidas anti-dumping, sino el reconocimiento del MES.

Conviene no olvidar que las medidas anti-dumping en el conflicto del calzado no constituyen más que un mecanismo de la OMC, que incluso China utiliza contra otros socios comerciales. No olvidemos que desde 2005 China es el primer país, incluso por delante de la UE, que más medidas anti-dumping aplica contra otros socios comerciales.