

El Trading del Textil y Confección en China

El presente artículo trata de analizar la importante presencia de Traders e Intermediarios en la gestión de aprovisionamientos del Textil y Confección en China.



Para profundizar en la situación actual se ha hecho necesario analizar la estructura del sector, así como remontarnos a los orígenes del sector tal como se le conoce en la actualidad. Todo ello ayudará a comprender la dinámica actual y prácticas habituales del sector.

En cuanto nos referimos a China es muy importante reconocer las enormes dimensiones del país. Por lo tanto, China no sólo hay que considerarla como un mercado de suministro básico para el Textil y Confección, sino más bien como un conjunto de mercados con diferentes, agrupaciones, Centros de Desarrollo y Producción, opciones, accesorios y complementos de productos y formatos disponibles.

Las principales áreas de producción hay que localizarlas en el Delta del Río Perla (PRD) en el sur de China, Delta del Río Yangtze (YRD) en el este de China, y Bohai en el norte de China.



Estas tres regiones representan alrededor del 70% del PIB de la y 87% de las exportaciones totales de China. Para el sector de Textil y Confección se pueden extrapolar similares porcentajes.

El Delta del Río Perla representa alrededor del 20% del total de las exportaciones de Textil y Confección del país china, el Delta del Yangtze alrededor del 46% y el Golfo de Bohai área por cerca de 19%. La parte restante de aproximadamente el 15% se reparte entre todas las demás regiones de China.

Además de estas tres regiones, Hong Kong también juega un papel importante en la industria del textil y confección.

Artículo escrito por D. Joaquín Amat Royo para Citta (Centro Tecnológico del Textil de Andalucía). No está permitida la reproducción total o parcial de este documento, ni su tratamiento informático, ni la transmisión o difusión a terceros destinatarios de ninguna otra forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro o por otros medios, sin la específica autorización escrita del autor.

Las regiones occidentales y centrales todavía no parecen ser por el momento una opción especialmente significativa, a pesar de los esfuerzos del gobierno central en desarrollar dichas áreas.

ORIGEN DEL TEXTIL ACTUAL Y EL DESARROLLO DE ÁREAS ESPECIALIZADAS EN EL TEXTIL Y CONFECCIÓN EN CHINA

El origen del actual sector del Textil y Confección en China hay que buscarlo en la creación espontánea unas veces y provocada gubernamentalmente en otros de centros de desarrollo focalizados y especializados.

Sus inicios se remontan a finales de los años 70, e inicio de los 80 cuando China se abrió por primera vez al comercio internacional.

Tomando como ventajas la proximidad y bajos costes de mano de obra, muchas empresas textiles y de confección de Hong Kong invirtieron en el Delta del Río Perla y aparecieron las primeras empresas y conglomerados industriales del sector. Estos conglomerados crecieron rápido, y fueron origen de la atracción de inversores taiwaneses del sector, así como de otras zonas de China, así como así como nuevos empresarios independientes. Los Centros se crearon en Shenzhen (actualmente una de las principales ciudades de China), Dongguan (similar a Shenzhen, pero de menor tamaño), Humen, Shaxi, y otros.

Este incipiente desarrollo sectorial fue seguido de un dinámico e importante desarrollo económico en el Delta del Yangtse. Muchas empresas de propiedad colectiva y privada se establecieron en la zona con crecimientos espectaculares, y con iniciativas de agrupamiento geográfico y complementario el cual fue el origen de distintos clusters del sector.

Hay que considerar varias razones en este crecimiento tan espectacular:

Primero: Las barreras de entrada al sector del Textil y Confección eran muy bajas en términos de capital y tecnología. A modo de ejemplo, cobra especial importancia que muchos de los inicios de actuales grandes empresas, se pusieron en marcha con una pequeña tejedora manual para calcetines, o unas pocas máquinas de coser, a la vez que se conseguía una mano de obra barata procedente del mundo rural.

Como las empresas se expandían rápidamente, algunos técnicos con iniciativa, así como trabajadores cualificados, fueron abandonado las empresas estatales para establecerse por cuenta propia.

Estas empresas se iban localizando en ciudades de tamaño medio y pequeño, dónde los gobiernos locales aplicaban políticas flexibles que permitían el crecimiento de estas empresas, además de ser mucho menos restrictivas en la aplicación legislativa que con las empresas estatales. Por otro lado, estas empresas fueron muy flexibles en dar respuestas a los cambios del mercado. De esta forma se convirtieron en empresas muy competitivas.

Segundo: En aquel momento China estaba abandonando la Economía Planificada y existía escasez de casi todo. De esta forma nunca existió falta de demanda en el consumo de Textil y Confección. En este proceso no hicieron falta habilidades en



aplicación de técnicas de marketing para vender la producción.

Tercero: Como estas empresas se crearon en pequeñas ciudades y pueblos por emprendedores procedentes del mundo rural, establecieron ejemplos y modelos de negocio seguidos inmediatamente por otros. Muchas veces el último en establecerse seguía exactamente los pasos del anterior, empezando con los mismos métodos, fabricando los mismos productos, y vendiendo en el mismo mercado. Como conciudadanos que eran, pertenecían a menudo a una misma familia, no se consideraban competencia y se apoyaban en términos de capital, técnicos, y hasta compartiendo clientes, con un alto sentido de la amabilidad.

Estas empresas fueron las semillas de los mayores conglomerados del Sector Textil y Confección en China. En la actualidad estas empresas y conglomerados, todavía se encuentran focalizados en El Delta del Río Perla y el Delta del Yangtse. La primera en la provincia de Guangdong y la segunda y posterior, en la provincia de Zhejiang y el Sur de la provincia de Jiangsu. Este es el motivo por el que sean las regiones más avanzadas de China en zonas costeras, con las mejores infraestructuras en

Artículo escrito por D. Joaquín Amat Royo para Citta (Centro Tecnológico del Textil de Andalucía). No está permitida la reproducción total o parcial de este documento, ni su tratamiento informático, ni la transmisión o difusión a terceros destinatarios de ninguna otra forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro o por otros medios, sin la específica autorización escrita del autor.

información, comunicaciones, y transportes. De hecho la mayoría de áreas y polígonos industriales especializados del Textil y Confección en China se localizan al lado de autopistas o cerca de los puertos, así como también muy cerca de las principales ciudades como Hong Kong, Guangzhou y Shanghai.

Productos característicos que marcaron el origen de determinadas pequeñas ciudades.

Ciudades	Producciones características
Pinghu(Zhejiang)	Confección para exportación
Shengzhou(Zhejiang)	Corbatas
Tiantai(Zhejiang)	Filtros de Tejido
Yuhuan (Zhejiang)	Telas
Changshu (Jiangsu)	Ropa de Sport
Jintan (Jiangsu)	Confección para exportación
Changyi (Shandong)	Estampados
Jimo (Shandong)	Tejedurías
Qinghe (Hebei)	Lana Cashmere
Shishi (Fujian)	Ropa de Sport

También existen ciudades que están caracterizadas actualmente con una categoría del textil/confección. Estas son las estrellas de los centros industriales del Textil/Confección en China y están localizadas en tres provincias costeras en el Delta del Yangtse y El Delta del Río Perla.

Ejemplo ilustrativo de economías locales basadas en especialidades del Textil/Confección en China.

Guangdong	Dalang	Jerseys de lana
	Humen	Confección de mujer
	Shaxi	Ropa de sport
	Xijiao	Tejido
	Xintang	Confección denim
	Yanbu	Ropa Interior
	Zhangcha	Tejeduría
	Datang	Calcetines
Zhejiang	Fengqiao	Camisas
	Shaoxing	Chenillas y Microfibras
	Maqiao	Tejeduría
	Puyuan	Jerseys
	Xucun	Tejidos interiores
	Youchegang	Floca
	Yaqian	Fibras
	Yangxunqiao	Urdimbre
	Zhili	Ropa de niño
Jiangsu	Hutang	Tejidos
	Wuxi	Chenillas y Microfibras
	Sanxing	Textil del hogar/Bordados
	Shengze	Sedas/tejidos ligero

LA INTERMEDIACIÓN DEL SECTOR EN CHINA

La incorporación del sector a la actividad exportadora fue también paulatino y lento, debido fundamentalmente a la escasez de práctica y habilidades que se requieren en el comercio internacional. El desconocimiento de los mercados internacionales requería de un aprendizaje del que las empresas chinas carecían, es decir:

- Desconocimiento de idiomas extranjeros.
- Falta de acceso a los canales comerciales de Occidente, dónde China como productor era prácticamente desconocido, sin presencia en ferias y eventos internacionales del sector.

- Prácticas en el comercio internacional, es decir logística, barreras arancelarias, cuotas y medios de pago.

- Bajo nivel (o nulo) de sistemas de garantía de calidad, control de calidad, presentación y acabado de producto, embalajes, etc.

Y sobre todo cambio en las dinámicas de ambas partes en cuanto a preparación de temporada, plazos del proceso de presentación, muestras, producción, etc.

Las limitaciones de las empresas chinas ofrecían únicamente un aliciente para las empresas occidentales, EL PRECIO, con el consiguiente margen importante para la empresa occidental que le permitía multiplicar substancialmente sus beneficios a cambio de ofrecer apoyo en formación a las potenciales empresas proveedoras.

Las empresas occidentales fueron interesándose por desarrollar fuentes de aprovisionamiento en el sector en China, incorporando técnicos occidentales de apoyo en los procesos de las empresas chinas, con objeto de mejorar las deficiencias técnicas y de producción, y alcanzar los estándares requeridos por los mercados occidentales.

La inquietud permanente por aprender de la incipiente cultura profesional de las empresas chinas y la innata agresividad comercial dio lugar a que empresas chinas accedieran de una forma rápida a los mercados internacionales y que determinados profesionales de la administración de estas empresas fueran focalizando sus actividades en el área comercial, y que identificaran oportunidades profesionales para las personas que hablaran inglés y que tuvieran acceso y alguna experiencia con importadores, ferias y canales de comercialización occidentales.

A la vista del creciente interés occidental y los éxitos de las empresas chinas del sector, no se tardó en que los colectivos de profesionales ambiciosos se cambiaran de empresas para obtener cada vez mejores remuneraciones.

Con un mercado de fabricación con crecimientos exponenciales no hay duda que estos profesionales explotaran al máximo su know-how y al final crearan sus propias empresas de "Trading de Exportación", especializadas.

Algunas veces con recursos propios, y otras con apoyos decididos de importadores occidentales que deseaban tener presencia propia en China a través de las personas que ya conocían y que a cambio de comisiones sobre las compras, gestionarían el desarrollo de nuevos proveedores, procesos de producción y calidad.



Debido a los elevados márgenes comerciales del momento en que se vivió, los importadores no repararon en la falta de control de la gestión de sus proveedores en China, y obtuvieron el máximo provecho económico que era el objetivo inmediato perseguido.

Se fueron creando colectivos de traders e intermediarios apreciados por los importadores, ya que estos no sufrían los inconvenientes de las diferencias culturales y lingüísticas que tendrían si hubieran operado directamente con los fabricantes chinos, y el intermediario se convirtió en un seguidor imprescindible para operar y gestionar una red de aprovisionamientos en China.

Muchos importadores han tratado de relajar su dependencia de los intermediarios, pero se enfrentan a dificultades tradicionales, tales como:

- 1) Necesidad de traductores chinos, que como práctica habitual intentarán conseguir comisiones adicionales a su tarea de traducción.
- 2) Empresas productoras sin organización comercial que no disponen de esquemas organizativos a nivel comercial, ni licencia de exportación directa.
- 3) Los fabricantes locales mantienen una importante dependencia de Traders que les han apoyado en sus inicios y aportan la mayor parte de sus pedidos.
- 4) Costes implícitos iniciales en el proceso de establecimiento de la empresa occidental en China.
- 5) Dificultades y riesgos de toda Organización occidental en China en la puesta en marcha los procesos completos de compras de temporada, con garantía de cumplimientos de calidades, y plazos.

Estos inconvenientes han favorecido la prosperidad de los intermediarios del Textil/Confección en China y la complacencia más absoluta de los importadores occidentales que simplemente mantienen relaciones comerciales con un solo interlocutor que les facilita absolutamente toda la gestión de Aprovisionamientos en China.

Estas facilidades vienen lastradas, por supuesto, por inconvenientes que el importador occidental no siempre valora en profundidad

Los inconvenientes se incrementan en el momento que al colectivo de importadores, se han ido sumando fabricantes que han externalizado la fabricación en China, y que su valor de empresa se basa en el diseño, la calidad, la confianza de clientes tradicionales, la red de ventas y la necesidad de mantenimiento de imagen de marca como atributo diferenciador en el mercado.

TABLA COMPARATIVA DE VENTAS E INCONVENIENTES OPERACIONES CON TRADERS DEL TEXTIL/CONFECCIÓN EN CHINA

Ventajas:

- Puesta en marcha ágil y rápida
- Control y conocimiento de los proveedores locales
- Preparación de temporadas
- Gestión completa de seguimiento, control y envíos.

Inconvenientes:

- Elevado grado de dependencia de un empresa externa en China que gestiona totalmente áreas completas del “core business” de la empresa occidental, a la vez que lo hace con empresas que pueden ser competencia directa de la empresa española.
- Intereses entre empresa y trader distintos y divergentes.
- Copias inmediatas de las propuestas de diseño de las nuevas temporadas, y ofertas a otras empresas de la competencia, en España o cualquier otro mercado occidental y oriental.
- Cambio de proveedores por interés propio del trader, sin conocimiento de la empresa española, con falta de uniformidad en la continuidad de niveles de calidad.
- Cobro de fee fijo, más comisiones (y márgenes desconocidos o irreales) sobre compras.
- Poco o ningún control sobre proveedores.
- Poca gestión de selección y desarrollo de nuevos suministradores.
- Interlocución indirecta(o nula) y poco realista con el proveedor.
- El sistema no permite desarrollos de mayor compromiso y control, como instalación o implantación con personal propio.
- Alejamiento del mercado proveedor que no permite detectar nuevas opciones de negocio, como nuevos productos, formatos, presentaciones, complemento y accesorios, etc.
- Falta de profesionalización y experiencia del personal propio para recaccionar y acceder a los proveedores de forma independiente, ante dificultades con el trader local.

(Fuente: Propia)

CONCLUSIONES:

A la vista de la información vertida en el presente artículo, la pregunta pertinente sería: ¿Cuál es la decisión correcta que debe adoptar un importador o confeccionista español sobre la vía idónea de Aprovisionamientos del Textil/Confección en China?

Es indudable que no existe una respuesta ni una vía única y correcta que desplace o inhabilite otras opciones.



El análisis más arriba realizado permite evaluar, en primera instancia, opciones y alternativas con sus ventajas e inconvenientes, y tal como he comentado en otros artículos refiriéndome a China, los negocios que generan beneficios y ofrecen futuro, no son blancos ni negros, ya que se trata de un país en el que existe una escala de grises amplia que es la que permitirá valorar opciones distintas y abrir permanente nuevas vías operativas.

El coste de la escala de grises con sus vías alternativas, por supuesto, representa esfuerzo e inconvenientes en la gestión, a cambio de ventajas substanciales como:

- Conocimiento directo del mercado de aprovisionamientos en China
- Detección de nuevas oportunidades
- Mantener ciertos márgenes de independencia
- Consolidar la solidez del negocio en España, al mantener alternativas abiertas.

Que duda cabe, que iniciar un proceso paralelo de valoración de opciones de nuevas alternativas y pruebas, sobre resultados conseguidos y a lo largo de temporadas, no es del gusto de los traders con los que se

opera. Que duda cabe que intentar entrar en la escala de grises requiere pericia, discreción, y trabajo.

Una cuestión altamente debatida en el ámbito de la intermediación de la compras en China es el seguimiento de los Grandes Almacenes y marcas internacionales.

Estas Organizaciones mantienen abiertas todas las opciones, con una gestión de Aprovisionamientos en China especialmente proactiva, con Unidades propias, provincias distintas y una gestión a la vez directa e intermediada.

Septiembre, 2010

Joaquín Amat Royo

jamat@joaquinamat.com



TopTenSMKS
Strategic Marketing
Spain

Artículo escrito por D. Joaquín Amat Royo para Citta (Centro Tecnológico del Textil de Andalucía). No está permitida la reproducción total o parcial de este documento, ni su tratamiento informático, ni la transmisión o difusión a terceros destinatarios de ninguna otra forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro o por otros medios, sin la específica autorización escrita del autor.