

UN TOMB PEL MÓN DEL TÈXTEL: passat, present i futur del sector

Alba Fernàndez Mollet

Dirigit per Josep Margarit i Duran

Escola Pia de Terrassa

Terrassa, 9 de gener del 2006



ÍNDEX

	PÀG.
0. INTRODUCCIÓ	1
1. PERSPECTIVA HISTÒRICA	
1.1 De l'any 1970 al 1979	4
1.2 De l'any 1980 fins al 2000	7
2. ANÀLISI DE LA SITUACIÓ ACTUAL DEL SECTOR (2000-2005)	
2.1 La liberalització del tèxtil del 2005	11
2.2 Les grans companyies	
2.2.1 Els orígens	16
2.2.2 El camí cap a l'èxit	16
2.2.3 Impacte social i ambiental	20
2.2.4 El poder econòmic	21
2.2.5 El poder polític: el neoliberalisme	22
2.2.6 El poder social: el màrqueting	25
2.2.7 Algunes dades	26
2.2.8 Alternatives: un consum responsable	27
3. ARA QUÈ? EL FUTUR DEL SECTOR, POSSIBLES SOLUCIONS	
3.1 I+R+D	29
3.2 Fugida de l'empresa	33
3.3 Ajuts de l'administració	38

4. UN EXEMPLE REAL	
4.1 Fitxa tècnica	41
4.2 El passat de l'empresa	41
4.3 La situació actual de l'empresa	42
5. CONCLUSIONS	48
6. FONTS D'INFORMACIÓ	53
7. ANNEX	I

AGRAÏMENTS

Al llarg de tot el meu estudi he pogut comptar amb l'ajuda clau de diferents persones. M'agradaria doncs dedicar-los un apartat del meu treball, resultat de la seva col·laboració.

En primer lloc voldria agrair a Joan Ascón per tota la informació proporcionada, ja fos amb revistes, entrevistes personals o de companys seus.

També agrair a la casa Fello i a la Cecot per les entrevistes que em van concedir.

0. INTRODUCCIÓ

BSK, STR, TRF, XDYE... Possiblement aquestes inicials no tenen cap significat per a moltes persones. Ara bé, hi ha una part de la nostra societat a qui si que són molt familiars. Personalment, com a noia jove, fa temps que m'adono d'un fet, que per una banda m'indigna i sóc conscient que està a les meves mans que pugui canviar, però que a la vegada no deixo de fomentar. M'explico:

En el moment en que se'm planteja que haig de dur a terme un estudi sobre algun tema que m'interessi, que em sigui proper i del qual pugui obtenir-ne força informació, (i sabent que m'agradaria tractar algun àmbit relacionat amb l'economia), decideixo reflexionar sobre com jo influeixo dins d'aquest món. És a dir, em situo a la posició de consumidora i em pregunto en quin tipus de mercat em moc, consumeixo, m'inquieten més els seus productes... i arribo a l'observació que les botigues que més freqüentment són les de roba.

A més a més, miro el meu entorn i veig que no sóc un cas exclusiu, si no que la majoria de noies de la meua edat som grans consumidores d'aquest tipus de productes.

A partir d'aquí sorgeix una inquietud dins meu: partint d'una situació inicial en la qual és obvi que n'estem duent a terme un consum excessiu i descontrolat, amb conflictes amb els pares o entre els mateixos joves que això, moltes vegades, pot comportar, m'interesso sobre com ha evolucionat tot aquest consum, i per tant el seu comerç i la seva producció.

Si pregunto a la meua mare si a la seva època els hi passava el mateix, m'explica que això no era pas així. Si llavors li pregunto a la meua àvia, encara em diu que era més diferent. I segurament si pogués preguntar als meus futurs néts, em dirien que també ha canviat. Així doncs, està clar que és un sector que canvia constantment. I és aquesta evolució la que m'he plantejat estudiar.

Ara bé, de seguida que vaig endinsar-me dins d'aquest món, em vaig topar amb un concepte: la crisi del sector. Això encara em va inquietar més. No entenia com podia ser que havia observat que hi havia un gran consum i per

tant molta demanda de productes tèxtils, i a la vegada el sector estigués en crisi.

No em va ser difícil arribar a la solució, el problema era la competència exterior. I llavors se'm va obrir tot un nou camp de conceptes relacionats amb el tema. Conceptes tan coneguts i actuals com la deslocalització, la subcontractació, nous països emergents com la Xina i l'Índia, tot sota el marc de la globalització.

Així doncs, si volia entendre l'actual crisi, m'era totalment necessari conèixer com havia estat anteriorment, i el meu estudi es basa en això; en un tomb pel passat, el present i el futur del sector.

Un cop vaig haver definit amb què centraria el treball, cosa que com heu vist va ser resultat d'un llarg desenvolupament d'idees i d'observacions, vaig començar la meva recerca. Cal dir, que com que es tracte d'un tema força actual, que preocupa a molta gent de la nostra societat, vaig trobar molta informació, cosa que a vegades m'ha provocat alguna confusió. Però bé, aquesta informació variava segons el que buscava; si em preguntava sobre la situació anterior del sector, trobava informació molt concreta i detallada. Ara bé, quan estudiava la situació actual, em trobava amb el xoc entre diferents visions oposades. Per una banda, opinions molt optimistes, que creuen que no ens hem de preocupar, que tenim solucions eficaces al nostre abast, i plantegen situacions en que "tot es veu de color rosa". En canvi, d'altres eren visions totalment negres, pessimistes, que exposaven tots els problemes i dificultats que presenta la indústria, sense tenir en compte cap sortida.

Això va provocar que al moment de plantejar-me un possible futur per la situació actual, tingués molts dubtes de cap on decantar-me. Llavors vaig decidir situar-me en una posició inicialment imparcial, plantejar diferents solucions i estudiar-les, dient quins avantatges i quins inconvenients trobava.

Primerament vaig començar buscant per internet documents i articles que parlessin del tema, però davant l'allau d'informació que vaig trobar vaig decidir buscar també en altres fonts per tal de contrastar la informació trobada. De

seguida vaig decidir recórrer a persones que estiguessin involucrades dins d'aquest sector, i com que Terrassa és una ciutat tradicionalment dedicada a la indústria tèxtil, no em va ser difícil posar-me en contacte amb empresaris tèxtils i fins i tot amb la patronal (CECOT). Cal dir però, que pel fet de que actualment estan en situació de crisi, se m'ha fet més difícil d'obtenir certes informacions. És a dir, es troben en situacions inestables, on moltes empreses han fet fallida, i les que aguanten han hagut d'optar per solucions alternatives que potser no estan del tot ben vistes, per tant se m'ha fet difícil de conèixer amb certesa els seus mètodes (subcontractar, deslocalitzar-se...).

Pel que fa a la part més pràctica del treball, vaig decidir prendre dues empreses terrassenques com exemple i estudiar-les. És a dir, analitzar breument la seva història i els seus orígens i sobretot veure com han afrontat l'actual situació de crisi. El perquè de triar aquestes dos va ser pel fet que tenien unes característiques inicials comunes, però que finalment cada una havia pres una solució diferent.

El mètode que vaig utilitzar va ser l'entrevista, parlant amb els gerents d'ambdues. Aquestes no es van basar en llargs qüestionaris amb preguntes concretes, sinó que en els dos casos vaig exposar les meves inquietuds de manera general i ells m'explicaren més detalladament la informació que necessitava. Van ser, entrevistes bastant subjectives, on variaven molt les respostes segons la situació de l'empresa, i l'entrevistat opinava sobre l'actualitat i especulava amb el futur.

Doncs bé, ha arribat el moment de començar l'estudi i de donar resposta a tots aquests interrogants.

1. PERSPECTIVA HISTÒRICA

El sector del tèxtil i de la confecció és encara avui la segona indústria en volum d'ocupació a Espanya (*). Encara que aquest ha anat evolucionant contínuament, es tracta d'un sector que té i ha tingut molt pes dins la societat al llarg del temps.

A continuació analitzarem com ha estat aquesta evolució i quins han estat els canvis més rellevants que ha viscut aquesta indústria en les tres últimes dècades. Cal dir que les diferents situacions amb que s'ha trobat el sector s'han vist influenciades tan per la situació econòmica general del país i del món, com per la situació política. És per això que inicialment faré una breu introducció donant aquests detalls.

1.1 De l'any 1970 al 1979

- Situació política

El franquisme es mantenia com a dictadura, ancorada rígidament en l'immobilisme polític. La seva incapacitat reformista va frenar els intents de modernització, per tal d'igualar la seva situació amb la que es vivia a la resta de països, això sí, democràtics d'Europa.

La repressió era la única resposta a les noves demandes socials i a l'activitat de l'oposició política. Tot plegat precipità la crisi del règim i va fer impossible la seva continuïtat a la mort de Franco (1975). Significativament, les darreres dictadures a l'Europa occidental (Portugal i Grècia) havien caigut poc abans (1974).

(*)article extret de l'organització Intertextil (www.consejointertextil.com)

- Situació social i econòmica

L'extraordinari creixement econòmic que s'havia produït durant part dels darrers 10 anys, havia comportat un profund canvi social i la difusió de noves actituds i pautes de comportament socioculturals.

L'apropament de la societat espanyola a una Europa en ple desenvolupament fou l'element bàsic que permeté superar l'endarreriment dels trenta anys anteriors i participar en l'onada de prosperitat. Ara bé, els greus dèficits en els serveis col·lectius i la manca de democràcia, discriminava un país on, en comparació a les societats occidentals, no s'avançà ni en l'edificació d'un Estat de benestar, ni en la democratització social, ni en l'exercici de les llibertats públiques, ni en el respecte pels drets humans.

Aquests darrers factors van determinar la seva marginació en el procés emprès per les democràcies occidentals cap a la unitat d'Europa, que va materialitzar-se amb els inicis de la Comunitat Econòmica Europea (1966).

Aquesta situació de creixement va durar fins l'any 1973, quan tot el món va veure's influenciat per la crisi del petroli.

- Anàlisi del sector

Fins a principis dels anys 60, era una indústria altament protegida, orientada prioritàriament al sector interior. És a dir, des de l'Estat s'intentava controlar en tot moment el sector i afavorir-lo mitjançant el proteccionisme, és a dir creant obstacles als productes estrangers a l'hora d'entrar al país, establint alts aranzels.

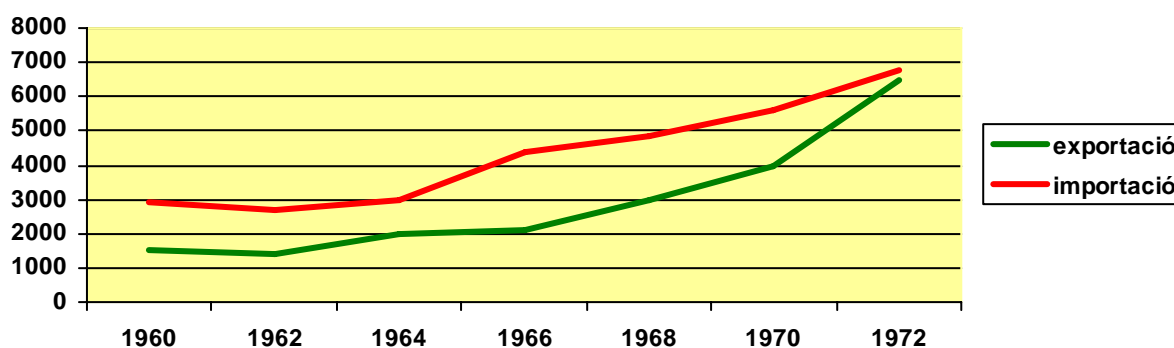
Això, juntament amb els baixos salaris que els patrons pagaven als seus assalariats, provocà un gran creixement del sector però que es va traduir en un

descens de la productivitat i un elevat excés de la capacitat productiva instal·lada.

Ara bé, la posada amb funcionament del Pla d'Estabilització l'any 1959, va significar l'abandonament definitiu de la política econòmica d'intervenció i de regulació seguida pels governs franquistes durant els anys posteriors a la guerra civil.

El pla va ser imposat pels organismes internacionals com a condició per concedir a Espanya els crèdits imprescindibles per poder finançar les importacions. A canvi de rebre aquests crèdits, el govern espanyol es comprometé a reduir l'intervencionisme de l'Estat, a disminuir el dèficit públic i a abolir els obstacles a l'entrada de mercaderies de l'exterior.

Es pot dir doncs que fins la crisi de 1973, el sector visqué una situació de creixement, influenciat per l'augment del comerç exterior.



Gràfic 1. Comerç exterior d'Espanya, 1959-1973 (en milions de pessetes del 1913). Font: TENA, A. a *Estadísticas Históricas de España. Siglos XIX y XX*, 1989

Degut al fort pes que tenia la indústria tèxtil en l'economia del país, la crisi de finals dels 70 el va influenciar notablement, introduint una nova situació de canvis en el sector, que es duran a terme els següents anys.

1.2 De l'any 1980 fins al 2000

- Situació política

A la mort de Franco (1975) va precipitar-se un procés de transició política, les bases del qual les havia posat l'antifranquisme temps enrere. Va consistir en el desmantellament de la dictadura, arribant a un pacte entre les forces antifranquistes i els sectors reformistes de la dictadura per tal de desenvolupar un sistema democràtic.

Va concentrar-se en la Constitució del 1978, va acompanyar-se del desplegament de les autonomies i va suposar la consolidació d'Espanya com una democràcia que s'integrà plenament a l'Europa occidental mentre es produïa una important modernització política i social.

- Situació econòmica

Aquesta etapa es veu clarament influenciada per una data clau, 1-1-1986, moment en que Espanya s'incorpora a l'actual Unió Europea, coneguda aleshores com a Comunitat Econòmica Europea (CEE).

Amb el canvi de govern, i la política de reestructuració que es va fer, s'aconseguí una millor situació econòmica general del país, però l'entrada a la UE provoca al país una nova situació de crisi econòmica, degut a l'augment de la competència exterior. És a dir, es passa de tenir un mercat on predominen tradicionalment els productes nacionals, a un nou mercat on arriben productes estrangers molt més innovadors i molts cops amb més valors afegits. Són països on s'inverteix en I+D+R, més avantguardistes i més desenvolupats que l'Espanya del moment.

- Anàlisi del sector

Com ja he dit anteriorment ens trobem en una època de crisi, on el futur del sector ens és força insegur.

Per una banda aquesta crisi es deguda al *shock* exterior derivat de l'ingrés a la UE. És a dir, el descens dels aranzels provoca una entrada massiva tant de productes barats provinents de països amb costos salarials inferiors, com de productes luxosos de marca dels països europeus més desenvolupats. Per tant es pot dir que a Espanya li sorgeix competència internacional amb qui compartir la demanda interna.

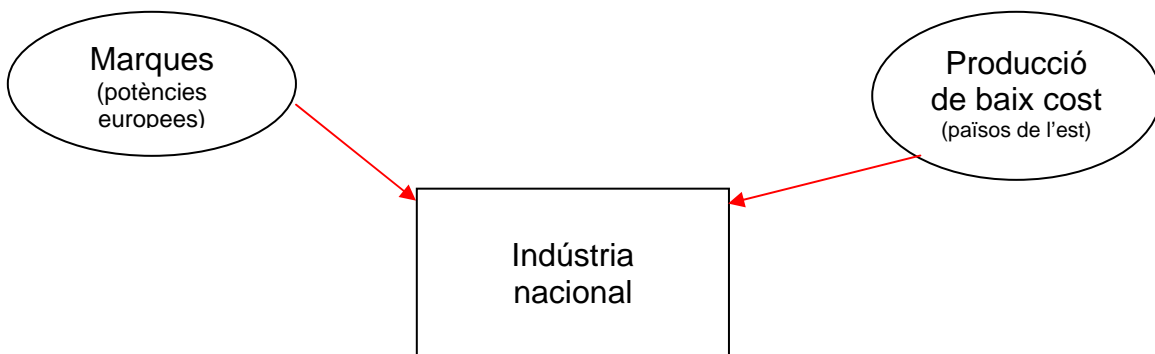


Figura 1. Competència Internacional del sector tèxtil 1880-2000.

A més a més, es troba amb greus dificultats per competir a l'exterior a causa de la seva mala situació dins el context mundial, influenciada per diversos factors;

1. Per ser una indústria tradicionalment orientada al mercat interior; són empreses petites o mitjanes, moltes vegades familiars, que s'han dedicat a la indústria lleugera.
2. Pels costos salarials, més baixos que la majoria d'Europa, però més alts que països llavors extracomunitaris, com ara Grècia i Portugal.
3. Per l'alt cost financer.
4. Per la poca existència d'economies d'escala en segments on el cost mitjà del producte és realment important per tal que el bé sigui competitiu.

Tot això porta a una transformació final del sector, a partir de canvis produïts en l'estructura de producció, que es poden resumir en els següents punts:

1. Diversificació dels productes, és a dir, s'augmenten els dissenys i els materials utilitzats.
2. Es segmenta la clientela per tal de captar més demanda
3. S'escurcen els cicles de producció i comercialització, per tal de no acumular *stocks*, que en el cas de la roba, amb el canvi de moda es tornen obsolets. Això significa, per una banda més coordinació entre les fases del procés productiu (a partir de dos models que estudiarem a continuació), i més pressió a les empreses individuals pel que fa a la velocitat de producció i que es tradueix a que aquestes busquin especialitzar-se en un segment en concret i així ser més eficients.

Aquesta situació afavoreix que les multinacionals que triomfaven mundialment vegin el territori espanyol com un bon lloc per produir. Des de l'estat es duu a terme una política de crida a les empreses estrangeres, oferint sòl barat i tota mena d'avantatges fiscals, urbanístiques, etc.

Podem analitzar dues onades d'implantació de multinacionals, concretament a Catalunya:

- La primera als anys setanta, quan arriben empreses per accedir al mercat espanyol protegit.
- La segona, en els anys vuitanta, per accedir al mercat europeu, d'automoció i electrònica de consum.

En total el 40% de la producció industrial i la meitat de les exportacions a Catalunya les realitzaven aquestes empreses.

Com succeeix actualment en els països emergents la implantació d'aquest tipus d'empresa va significar també en el territori espanyol, una gran explotació

de la mà d'obra. Per una banda veiem que disminueix l'atur, les ciutats creixen gràcies a la immigració que ve cridada per aquesta oferta de treball, però contrasta amb les llargues jornades, els sous baixos, el treball infantil, entre d'altres.

Tenir aquesta perspectiva històrica ens ajudarà a entendre l'actual procés de deslocalització industrial a Catalunya.

2. ANÀLISI DE LA SITUACIÓ ACTUAL DEL SECTOR

Tal com hem pogut observar en la visió històrica del desenvolupament tèxtil del país, partim d'una situació en què moltes de les empreses que havien assolit el seu èxit dins el mercat interior s'han vist obligades a tancar o si més no, involucrades en una situació de crisis.

Ara bé, no és difícil observar que tot i que la producció de productes tèxtils hagi disminuït en el nostre entorn, la demanda d'aquests no només podem dir que no s'ha reduït, si no que ha augmentat. Per tant, és ara el moment d'observar *com i qui* satisfà aquesta demanda.

2.1 La liberalització tèxtil del 2005

El *com* no es pot explicar si no és situant-nos dins el marc de lliure comerç, en què actualment es troben la majoria de països. És a dir, abans cal explicar quin ha estat aquest procés.

El sector tèxtil dels països desenvolupats, com ja hem comprovat, ha patit durant aquestes últimes dècades els efectes de la creixent competència de nous productors emergents: els nous països industrialitzats de l'Àsia durant els anys seixanta i setanta, Xina a finals dels vuitanta i més recentment el Sud-est asiàtic i l'Índia. Aquests països han impulsat activitats tèxtils basades en favorables estructures de costos, com veurem, essencialment laborals.

En primer moment, davant aquesta nova competència, es va establir un marc comercial amb l'objectiu d'evitar un xoc massa brusc que influís negativament a la indústria tradicional tèxtil dels països desenvolupats, i que a la vegada permetés una liberalització progressiva i controlada dels intercanvis mundials d'aquests productes.

El primer pas va ser l'anomenat **Acord Multifibres**, firmat l'any 1973, que permetia establir limitacions (mitjançant quotes) sobre les quantitats exportades pels països desenvolupats. Aquest acord va ser prorrogat en tres ocasions i va anar canviant progressivament les condicions de competència, no només entre els desenvolupats i no desenvolupats, si no també entre els membres de cada un dels dos grups.

Ara bé, paral·lelament a aquest fet, la deslocalització de les fàbriques de capital occidental i per tant l'increment del comerç internacional, va provocar que interessés reduir aquestes quotes i afavorir el lliure mercat.

Així doncs fa uns 10 anys, es va arribar a un nou acord, **la Ronda d'Uruguay**, on els països més desenvolupats que protegien les seves indústries nacionals, haurien d'anar reduint progressivament els contingents per tal que els països subdesenvolupats poguessin importar-hi els seus productes. A partir d'aquí es creia que aquests països haurien pogut augmentar la seva producció en reduir-se les quotes, i podrien augmentar els salaris, el nivell de vida milloraria, i els costos de producció s'igualarien als dels països desenvolupats.

Ara bé, a mesura que baixaven els contingents, la crisi creixia. Es va produir un efecte contrari a la situació d'igualtat a la que es pretenia arribar. La balança comercial es decantava cada cop més cap als països desenvolupats, però aquests no milloraven les seves situacions laborals. És a dir, la situació d'allà no millorava, i la d'aquí empitjorava, portant la fallida de moltes empreses, sobretot de confecció i calçat, influenciades per aquesta nova competència.

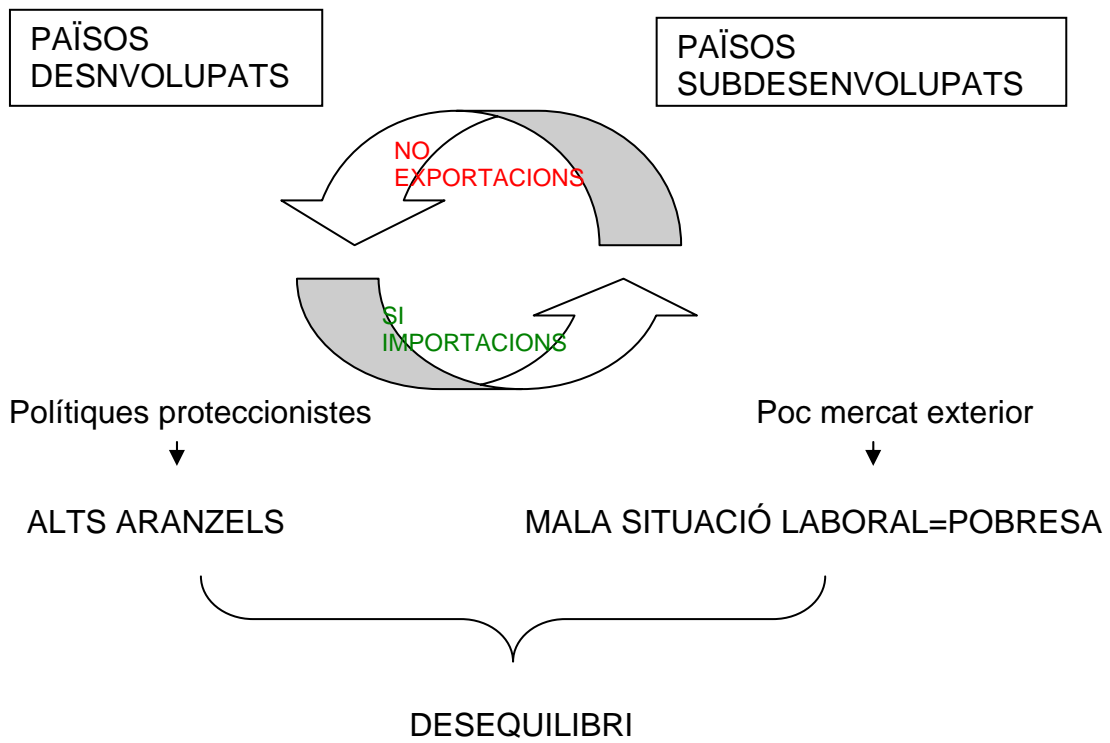


Figura 2. Mercat internacional abans de la Ronda d'Uruguay.

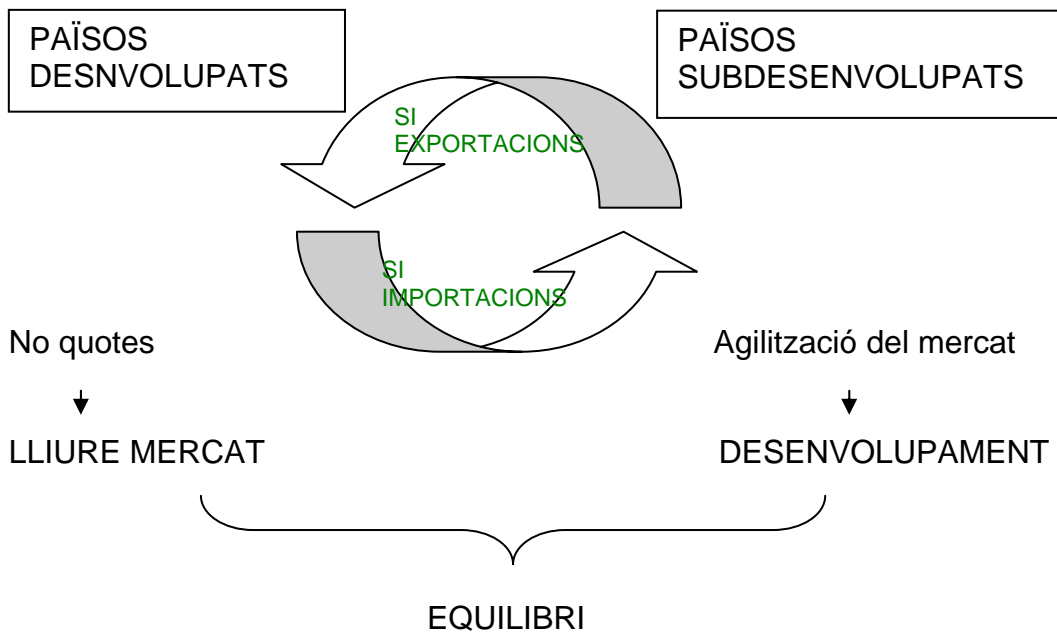


Figura 3. Mercat internacional al que es pretén arribar després de l'acord

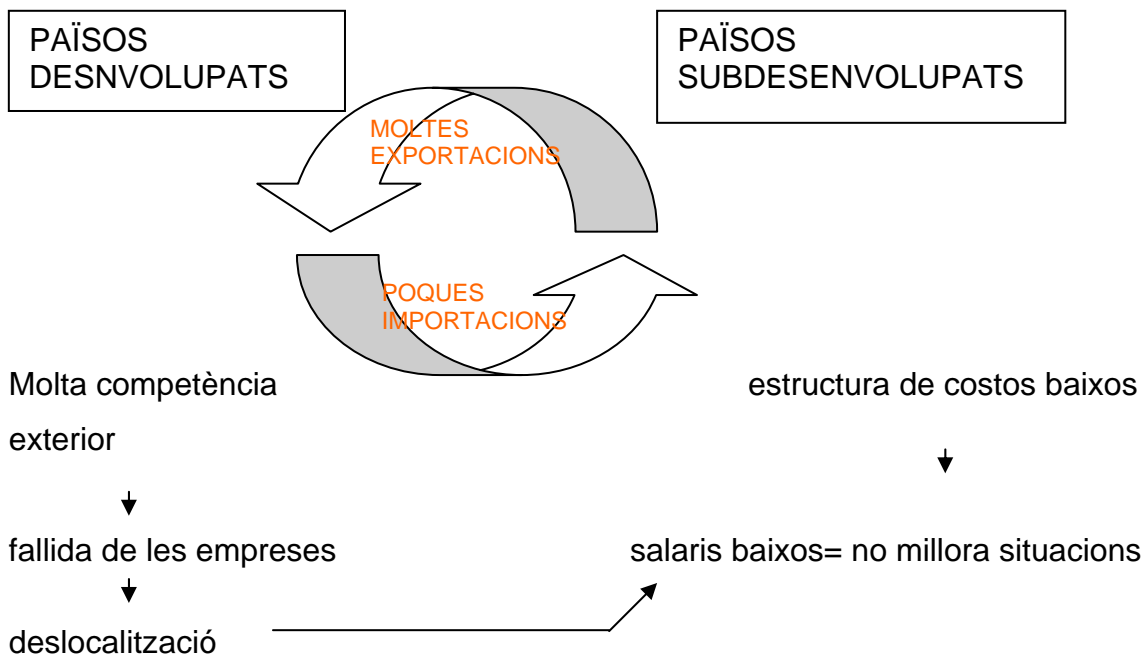
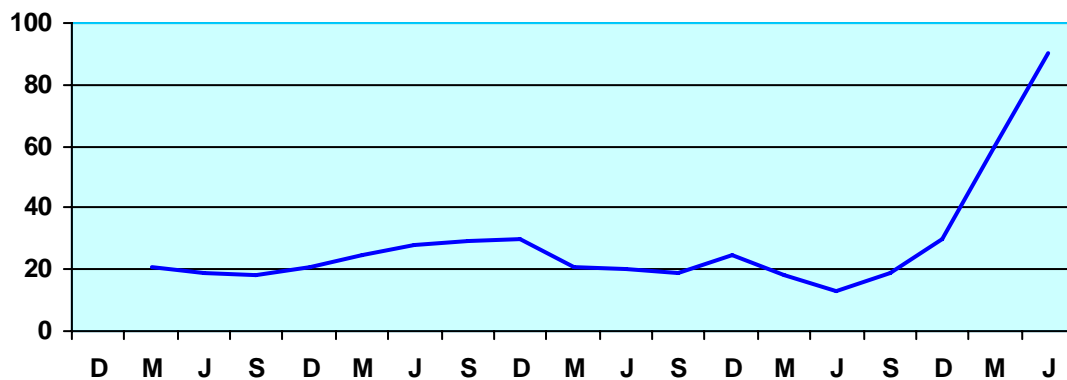


Figura 4. Mercat internacional real després de l'1 de gener de 2005

A partir d'aquí, després que l'1 de gener de 2005 s'eliminassin completament les quotes i que augmentessin desmesuradament les importacions, la UE duu a terme al llarg de l'estiu i fins al moment, **mesures de salvaguarda**. És dir, han imposat taxes addicionals per alguns d'aquests productes. Un exemple molt recent és el que hem viscut aquest últim estiu, quan per tal d'aturar l'entrada massiva de productes Xinesos van quedar aturats al port de Barcelona un gran nombre de contenidors. (veure l'annex)



Gràfic 2. Exportacions de Xina del 2001 fins al 2005. Font: Le Monde Diplomatique.

Dins d'aquest procés de liberalització i globalització del comerç cal que coneixem un organisme que hi ha intervingut significadament. Es tracta de la Organització Mundial del Comerç (OMC), un organisme internacional que s'ocupa de les normes del comerç entre els països, és a dir, de la legislació del comerç internacional. El seu principal objectiu és ajudar a que els corrents comercials circulin amb la màxima llibertat possible, eliminant les barreres al lliurecanvi que els estats han anat creant al llarg dels anys per protegir les seves economies i en definitiva, la seguretat econòmica dels seus ciutadans i ciutadanes, per tal d'aconseguir un *sistema multilateral de comerç*.

Cal destacar que molt sovint les actuacions que ha dut a terme no han beneficiat per igual a tots els països. Molts estats del sud i diferents moviments socials han denunciat que els acords adoptats en el marc de l'organització han beneficiat sobretot les grans empreses transnacionals.

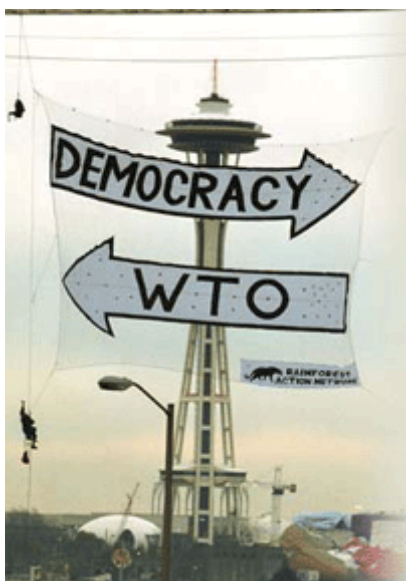


Foto 1. Imatge reivindicativa, en contra la OMC (en anglès World Trade Organization). Font. www.debtatch.org

Un altre exemple el trobem en el cas de Xina, quan el desembre del 2001 va passar a ser membre d'aquesta organització, fet que ha comportat encara més avantatges comercials pel país, i també per les empreses que decideixen deslocalitzar o subcontractar la seva producció. (veure apartat 3.2)

2.2 Les grans companyies

Un cop explicat el *com*, cal que veiem *qui* són els encarregats de satisfer aquesta demanda. Com podem observar simplement mirant el nostre entorn, en la majoria de casos qui ens ofereix aquests productes i qui en domina el mercat, són les grans companyies, les grans marques.

A continuació doncs, estudiarem quins van ser els seus orígens, els seus mètodes i el seu funcionament.

2.2.1 Els orígens

Com ja hem vist, des dels anys 70 el sector viu una profunda reestructuració i crisi, una conseqüència de les quals és la destrucció de la vella indústria de fabricació de peces de vestir, sobretot dels països industrialitzats. Això ha estat degut a que el centre de gravetat del sistema de producció s'ha desplaçat: actualment ja no són els fabricants qui posseeixen el control del sector, sinó que al capdavant es troben els distribuïdors i les marques de roba. Aquets són els qui dissenyen i venen els productes, mitjançant la subcontractació. Aquesta es veu condicionada per la pressió comercial, és a dir per la competitivitat, els plaços d'entrega, els preus..., la busca del menor cost i de la major flexibilitat.

Aquestes empreses distribuïdores i dissenyadores són les que anomenarem grans companyies, degut a les seves dimensions, popularitat, poder i altres característiques que veurem a continuació.

Un cop situats començarem l'anàlisi.

2.2.2 El camí cap a l'èxit

El primer que ens preguntem és quina ha estat la clau per tal d'aconseguir l'èxit. La fórmula és ben simple: l'objectiu és crear una imatge corporativa






positiva (imatge de marca), que atregui als consumidors occidentals amb alt poder adquisitiu, mentre que ells produeixen de la manera més barata possible. La reducció de costos a cada fase de la producció en cadena és doncs un dels objectius de les grans companyies transformadores i productores de vestit.

En aquest sentit, el desenvolupament de variants, és a dir de productes semblants i fins i tot substitutius als ja existents, la mecanització del sector i la desesperada situació que viuen les comunitats productores permeten disminuir els costos productius en benefici de les grans companyies. Cal dir que en la transformació del teixit si que es duu a terme una mecanització i automatització, que permeten abaratir costos, però en el cas de les fases de confecció (tall, costura, acabats, embalatge) encara que hi hagi avenços significatius, continuen depenent en gran mesura del treball humà. En aquesta fase, disminuir costos es tradueix en la busca de mà d'obra barata. És en aquest punt on apareix el que coneixem tots com la deslocalització. És a dir, aquestes companyies de capital occidental decideixen traslladar les seves plantes de fabricació a països on, tant la mà d'obra, com les infraestructures i les finances, són més barates. Són països com Xina o l'Índia, els governs dels quals tracten d'atraure la inversió d'aquestes grans companyies i la seva generació de llocs de treball, no regularitzant la situació laboral dels seus ciutadans, i per tant oferint mà d'obra a baix cost.

Això beneficia directament els grans executius occidentals d'aquestes empreses, i aguditza encara més les diferències entre els països desenvolupats i els que estan en vies de desenvolupament. Un exemple clar que demostra aquesta situació el trobem en la comparació entre els salaris dels treballadors subcontractats en els països orientals i els alts executius. The Gap, la major companyia de venda al públic de roba als Estats Units, paga a un dels seus alts càrrecs un salari anual de 8 milions de dòlars, més 12 milions en *stock options*. En canvi, el salari d'un treballador de la mateixa marca a Cambotja és de 21 cèntims de dòlar l'hora. Això dona com a resultat que el càrrec més alt de l'empresa cobra a l'any una quantitat similar a la de 12.000 treballadors de l'empresa subcontractada.

A continuació podem observar dues taules que ens mostren les vendes totals de les principals marques de roba, en el primer cas de multinacionals espanyoles i al segon de companyies estrangeres. També ens indiquen el nombre de treballadors directes, és a dir, aquells que intervenen directament al procés de producció subcontractats en països asiàtics.

És aquí quan fent una simple multiplicació s'observa que si cadascun dels treballadors cobra una mitjana de 600 dòlars, no s'arriba ni molt menys a les quantitats d'ingressos que reben les companyies al llarg de l'any.

EMPRESA	ALGUNES DE LES MARQUES	VENDES EN MILERS DE MILIONS D'€	TREBALLADORS
El Corte Inglés		14	72.000
Inditex		3,97	32.500
Cortefiel		0,85	5.400
Mayoral		0,1	500
Adolfo Dominguez		0,09	1.000
TOTAL		19,01	111.400

Taula 1. Volum de vendes i nombre de treballadors de les principals empreses espanyoles l'any 2003. Font: Food Processing.

	EMPRESA	VENDES EN MILERS DE MILIONS D'€	TREBALLADORS
	Sara Lee corp. (USA)	17,5	140.000
	The Gap (USA)	14,45	170.000
	Bloomingdale's (USA)	13,2	113.000
	Nike (USA)	10,7	23.300
	Adidas (Alemanya)	6,27	14.000
	C&A (Bèlgica)	5,7	40.000
	H&M (Hennes & Moritz) (Suècia)	4,8	28.500
	Levi's (USA)	4,07	10.000
	Polo Ralph Lauren (USA)	2,44	10.800
	Tommy Hilfiger (USA)	1,89	5.500
	Benetton (Itàlia)	1,85	7.000
	Puma (Alemanya)	1,27	2.400
	Lacoste (França)	0,9	-
	Diesel (Itàlia)	0,61	2.000
TOTAL		85,65	566.500

Taula 2. Volum de vendes i nombre de treballadors de les principals empreses estrangeres l'any 2003. Font: Food Processing.

El creixement exponencial de la riquesa i la influència social d'aquestes companyies, a part de basar-se en el que hem dit fins ara, incorpora també un canvi de perspectiva: les empreses han de produir, per davant de tot, marques i no productes. La producció de béns és només un aspecte secundari de les seves operacions, que cada cop perd més importància. Les noves empreses estan en condicions de fabricar els seus productes per mitjà d'altres, ajudats cada cop més per la liberalització del comerç i una legislació laboral menys exigent. El deure principal deixa de ser produir i passa a ser gestionar la imatge de l'empresa global.

A part s'adonen que han de tractar amb dimensions d'infraestructures massa grans, amb massa treballadors i possessions. Llavors decideixen reduir l'apartat de costos fixos. Un exemple el protagonitza la marca Tommy Hillfiger, que es dedica a atorgar llicències comercials a empreses alienes a la seva, com ara Jockey International o Pepe Jeans London. Aquest procés el coneixem amb el nom d'anorèxia empresarial.

2.2.3 Impacte social i ambiental

La indústria del tèxtil i la confecció és actualment la més universal de totes les manufactures i la que utilitza la major força de treball de totes les empreses manufactureres existents en el món. Més de dos milions de persones repartides per tot el globus en més de 150 països, la majoria dones joves i adolescents, treballen a la indústria del vestit per les poderoses cadenes de roba, en condicions la majoria de cops lamentables.



Foto 2: planta de fabricació a la Xina. Font: www.gettyimages.com

Xifres properes al 80% dels treballadors que produeixen roba i complements per les cadenes multinacionals, majoritàriament dels Estats Units, treballen sota condicions freqüentment denunciades per violar sistemàticament les lleis del treball.

En resposta a aquestes crítiques, els responsables de les grans marques emeten documents i declaracions regularment sobre la seva responsabilitat social corporativa i del seu compromís social, confirmant el seu respecte a criteris ètics de producció.

Però molts cops s'ha descobert que no eren documents sincers, sinó que servien més aviat de publicitat. Així que s'han creat codis de conducta per part d'instituts d'investigació, ONG i sindicats, on les empreses que compleixen els requisits demanats en passen a formar part.

Aquests codis de conducta es basen en la no explotació infantil, el respecte al dret de contractació i als convenis col·lectius, l'especificació del nombre d'hores treballades pels seus empleats, les regulacions sobre la seguretat i el salari mínim.

A part d'aquestes mesures dutes a terme per les empreses, per part dels consumidors i d'alguns sectors de la societat també s'han pres accions denunciant aquestes conductes. Un exemple serien els famosos boicots, és a dir, reaccions socials en què es decideix deixar de consumir un determinat producte d'alguna marca o origen en concret. Ara bé, en pocs casos tenen un abast prou significatiu per poder afectar prou a l'empresa en concret i que aquesta millori la seva conducta.

2.2.4 El poder econòmic

Encara avui més de la meitat de la població habitant dels països en vies de desenvolupament es manté en el món rural, al voltant d'unes 2.500 persones depenen de l'agricultura com a font de subsistència.

Cada cop més, però la quantitat de béns primaris obtinguts es redueixen i augmenta la diferència entre els preus del productor i els preus finals. És a dir, els productors de petita escala es veuen exclosos dels mercats d'alt valor afegit es troben en crisi, davant una economia on hi ha una alta concentració de poder en pocs agents econòmics. Una de les causes d'aquest fet són les cada vegada més freqüents aliances i compres entre grans empreses. Una de les més recents, la compra de la marca Reebok per la casa Adidas.

Entre els defensors d'aquesta globalització, on s'hi troben les diferents corporacions, asseguren que l'augment de dimensions de les empreses fan que la oferta de treball mundial se'n vegi directament beneficiada, afirmant que les grans empreses multinacionals són un dels agents que més llocs de treball generen. Per tant, reafirmen que més benestar i més possibilitats de generar ingressos donen.

Tot i així, una dada interessant ens indica que les vendes de les 500 corporacions més importants del món durant l'any 2002 equivalen al 43% del Producte Interior Brut mundial i tan sols donaren lloc de treball a un 1,6% de la força de treball del planeta.

2.2.5 El poder polític: el Neoliberalisme

A continuació intentaré donar una idea del poder que les multinacionals més influents de la indústria tèxtil tenen sobre les decisions polítiques de més alt nivell. En primer lloc cal conèixer el concepte de neoliberalisme. Aquest corrent es basa en dotar el mercat de total llibertat per garantir el creixement econòmic i la prosperitat social. L'aplicació d'aquestes polítiques suposa:

- La desregularització del mercat amb la renúncia de l'Estat al seu control, minimitzant les seves facultats.

- La reducció d'impostos per animar la inversió del capital.

- La privatització d'empreses i de serveis públics, com l'educació, el transport públic, les pensions, etc., col·locant allò social en situació de dependència.
- La liberalització de la competència eliminant tot tipus de barreres proteccionistes.

Sota la consigna “més mercat i menys Estat” s'està construint un model de globalització que pretén una economia lliure del control polític, però que a la vegada provoca profunds desequilibris socials i grans diferències econòmiques.

Com ja hem dit mitjançant polítiques neoliberals, les diferències entre els sectors amb més ingressos i els pitjors situats en la renda no han deixat d'ampliar-se i aprofundir-se en el context mundial. Observem algunes dades:

Si l'any 1960 el 20% de la població rica tenia uns recursos 30 vegades superiors als del 20% de la població pobre, l'any 1995 els recursos de la gent rica eren 82 vegades superiors als de la gent pobre. Si traduïm a escala planetària aquestes xifres resulta que 1.300 milions de persones sobreviuen amb menys d'1 euro diari i uns 2.000 milions de persones amb menys de 2 euros per dia. Si es considera com a pobresa absoluta tot ingrés inferior a 420 euros l'any, el panorama mundial és inexcusablement patètic: Àsia té 778 milions de pobres absoluts, 398 milions Àfrica i 156 milions Amèrica Llatina. (*)

Els Estats i en general els poders polítics tradicionals, han experimentat dos processos de signe contrari a l'abast de la globalització neoliberal: pel que fa a les decisions polítiques i socials, les seves atribucions s'han reduït sensiblement, mentre que, en canvi, en l'àmbit relatiu a la potència repressiva i militar el seu poder va en augment. Així, la globalització neoliberal està orientada cap a una clara reducció del pes dels poders polítics locals. En tot el planeta són les corporacions econòmiques i financeres gegants les que marquen el rumb de moltes decisions polítiques, tant en els països rics com en

(*) dades extretes de la web: www.globaldr.org

els pobres, fet que suposa una evident agressió contra els principis de la democràcia representativa.

Cal dir, que davant d'aquesta situació, no tothom ha pres la mateixa posició. Actualment part de la societat es manifesta totalment en contra d'un món globalitzat on domina l'ofensiva capitalista. Han nascut moviments que aposten per un altre tipus de món. Parlem d'organitzacions d'abast mundial, interclassistes, humanistes, que defensen que "Un altre món més just és possible" , i es basen en els següents aspectes:

- a) Posar en dubte la preeminència del mercat per damunt les necessitats reals de les persones.
- b) Posar en dubte que aquest sistema dugui a una més gran democràcia, entesa com la capacitat del poble per a intervenir en la definició de les necessitats prioritàries i en la resolució i execució de les polítiques que calen per tirar-les endavant.
- c) Posar en dubte que els conceptes de mercat i democràcia siguin complementaris, quan en l'actual sistema capitalista, el mercat tendeix a la concentració del poder econòmic i fins i tot a prendre decisions polítiques, mentre que la democràcia hauria de tendir, a la màxima difusió del benestar econòmic i a la descentralització i autonomia dels poders.

Un exemple el tenim amb el partit polític PUM+J (Per Un Món Més Just), d'àmbit nacional, constituït per ciutadans independents per contribuir democràticament a la determinació de la política nacional, amb la finalitat específica de la lluita per l'extinció de la pobresa en el món des de l'àmbit de la política.

2.2.6 El poder social: el *marketing*

A través de campanyes del més alt nivell, les companyies més poderoses del món tracten d'associar la seva marca a valors positius, com l'amistat, l'amor o la solidaritat.

Un bon exemple són les campanyes publicitàries que ens ofereixen la roba com quelcom que va més enllà d'una peça de vestir. En molts casos volen representar-la com el camí perfecte per fer amics i tenir reconeixement social, trobar l'amor, la felicitat immediata. L'objectiu és associar la marca a un valor, un estil de vida o a una idea, molt més enllà d'un simple objecte de consum.

Al mateix temps, aquestes empreses són cada com més conscients del paper que juga la responsabilitat social corporativa dins les seves estratègies de vendes. Freqüentment trobem a pàgines web de diferents companyies manifestos a favor de la responsabilitat social i escrits que assegurin el seu compromís social i mediambiental a les fàbriques on ells treballen.

També són moltes les empreses que decideixen associar-se, als ja nomenats anteriorment, codis de conducta ètics, a mesura que s'han adonat del gran impacte que provoquen en les seves vendes. Levi's, una empresa que dedica el 17% de la seva facturació a la publicitat, en va ser la primera.

Un altre cas de *marketing* social és l'adoptat per la marca Polo Ralph Lauren. En aquest cas es tracta de crear una fundació, que porta el seu nom, anunciada a la seva web i als seus documents oficials, que col·labora amb els malalts de càncer als Estats Units.

D'altres empreses, per tal de millorar la seva imatge, col·laboren directament amb ONG's i així associen el seu nom amb col·lectius que treballen històricament pels drets humans i ambientals. És el cas, per exemple, de la ja desapareguda casa Reebok col·laboradora d'Amnistia Internacional.

A part del *marketing*, les grans empreses aconsegueixen controlar la societat mitjançant la publicitat. Les marques necessiten augmentar constantment la seva publicitat per mantenir-se en la mateixa posició, i cada any superen les seves xifres, batent rècords, i planificant aconseguir els mateixos resultats amb més anuncis i amb noves formes agressives per arribar als consumidors.

Segons treballs realitzats per la Red Internacional d'Associacions de Solidaritat, els costos totals en salaris que paga l'empresa Nike a Indonèsia pels seus treballadors, no arriba al contracte que va firmar amb Michael Jordan l'any 1992 per protagonitzar els seus anuncis, un total de vint milions de dòlars. (*)

2.2.7 Algunes dades

Es considera multinacional a una empresa que exerceixi el control, de com a mínim una firma a l'estranger, amb una participació de capital superior al 10%.

L'any 2001 es comptabilitzaren unes 65.000 multinacionals (de tot tipus de bé o servei) amb 850.000 filials a l'estranger i 54 milions de treballadors. Les vendes de les firmes controlades locals equivalien a més del doble que les exportacions mundials. Dit d'una altra manera, el comerç internacional, és actualment menys important que la distribució local de béns i serveis per part de les multinacionals. Però el comerç internacional, com hem vist, també està dominat per aquestes companyies, per tant arribem a l'estimació que del total d'exportacions mundials, un terç correspon a operacions entre filials de multinacionals i l'altre terç prové de les seves vendes a altres empreses de l'exterior.

Les vendes totals de les 500 corporacions més importants del món durant l'any 2002 dedicades a la moda i al vestit van sumar 105 mil milions d'euros. (*)

(*) dades extretes de la web: www.ideas.coop

2.2.8 Alternatives: un consum responsable

Aquest és el moment en què ens hem de plantejar què és el que podem fer nosaltres davant aquesta situació.

Com ja hem dit, si ens fixem en el nostre entorn més proper ens podem adonar que vivim en una societat influïda pel consumisme. És a dir, una societat que estar disposada a consumir cada cop més, sense exigir tanta qualitat, i moltes vegades sense fer servir l'ètica.

Amb aquesta actitud estem afavorint totalment la política de vendes que duen a terme aquestes grans companyies.

A nivell personal amb un consum responsable, podem treballar per un món més sostenible i just, promovent mitjançant el nostre consum aquelles accions d'empreses socials i solidàries que fomenten la producció ecològica, el consum responsable i el comerç just. Aquest últim, és un moviment que neix a les acaballes dels anys seixanta amb l'objectiu de reorientar la tendència empresa per la societat, i decantar-la cap a un consum basat en un punt de vista més ètic. Aposta per un apropament entre les potències del nord i els països del sud, vetlla pels drets laborals, sobretot en els països més pobres, fa pagar als consumidors un preu equitatiu i digne pels productes que compren, a més d'allunyar-nos de les influències, cada cop més freqüents del màrqueting.

Aquest tipus de comerç es veu sobretot recolzat per organitzacions no governamentals, ja que hem de ser conscients que aquesta opció implica un tipus de producte més car, permetent-li, juntament amb la reducció d'intermediaris, una major retribució als camperols i artesans de l'inici del procés productiu. És per això que la major part de la societat tendeix a consumir els convencionals. Podem dir que el consumidor d'aquests productes no respon a la incitació del preu, si no al què al darrera comporta el fet comprar-lo. Ara bé, això no implica que el treball fet per aquestes organitzacions, sobretot en els països del sud, perdi importància, ja que s'han

vist enormement beneficiats gràcies al comerç solidari, sobretot de productes d'alimentació, artesans i també tèxtils.

3. ARA QUÈ?: EL FUTUR DEL SECTOR, POSSIBLES SOLUCIONS

Un cop hem vist quina és la situació actual de la indústria tèxtil, un dels objectius del meu treball, és plantejar i estudiar quines sortides poden tenir les empreses del país que es troben en crisi.

3.1 I+R+D

- En què consisteix i alguns exemples:

Una de les solucions a la crisi que es recolza és el fet d'augmentar la recerca i el desenvolupament. És a dir, canviar les línies normals de producció i dirigir-les cap a producció amb més valor afegit, suprimint els articles més senzills que es puguin fabricar en sèrie, incrementant el disseny, la creativitat, la moda, i adreçant-se al mercat econòmicament més superior. A simple vista, si ens posem al lloc d'una empresa amb situació de fallida, sembla una solució poc efectiva, ja que aquesta no disposarà de suficient capital per poder invertir en I+R+D.

Però si ens fixem en els països més desenvolupats, aquells que inverteixen més capital en recerca i investigació, solen ser més productius i assolixen nivells de creixement econòmic més elevats. Per tant, direm que l'I+R+D és directament proporcional al creixement.

Si mirem la taula que tenim a continuació, podem observar que les comunitats on les despeses en aquest sector són més elevades, coincideix que són les zones que més creixement econòmic porten al país.

Tabla. Indicadors en Recerca, desenvolupament i innovació (R+D+I)

CCAA	Despeses ¹	Lloc ²	Treb R+D+I ³	Lloc ²	Productivitat ⁴	Lloc ²
Andalucia	0,89	5	4,9	11	0,5809	8
Aragó	0,74	9	7,0	5	0,6060	7
Astúries	0,70	11	6,5	6	0,7010	3
Balears (Illes)	0,25	17	2,0	17	0,9420	2
Canàries	0,55	14	4,1	14	0,5620	10
Cantàbria	0,47	15	4,3	13	1,0640	1
Castella i Lleó	0,88	6	6,4	7	0,4370	15
Castella - La Manxa	0,44	16	2,2	16	0,4960	14
Catalunya	1,38	4	8,6	4	0,5807	9
C. Valenciana	0,87	7	5,2	8	0,6500	5
Extremadura	0,63	13	3,4	15	0,5390	11
Galícia	0,86	8	5,0	10	0,6500	6
Madrid	1,81	1	13,5	1	0,5380	12
Múrcia	0,73	10	4,8	12	0,6540	4
Navarra	1,41	3	10,3	2	0,5020	13
Pais Basc	1,42	2	9,8	3	0,2540	17
Rioja (La)	0,66	12	5,2	9	0,3280	16
Miljanas	1,10		7,0		0,5514	

- 1) Percentatge del PIB en despeses en R+D+I. Any 2003. (Font: INE).
- 2) Posició a la classificació entre les comunitats autònomes.
- 3) Personal dedicat a R+D+I per 1000 treballadors actius. Any 2001. (Font: INE).
- 4) Articles publicats a revistes internacionals (anys 1999, 2000 i 2001) per treballador dedicat a R+D+I. (Font: Informe Cotec 2004)

Taula 3. R+D+I en relació al PIB, a l'Estat espanyol. Font: Informe mensual de la caixa.

Si ens tornem a centrar en les empreses tèxtils, existeixen exemples que demostren que potser la inversió en I+R+D no és una solució definitiva, però sí una alternativa. En posarem un exemple:

Cetemmsa és una fundació privada, amb seu a Mataró, participada per associacions empresarials i administració pública que ofereix serveis d'assessorament i formació, a més de desenvolupar per iniciativa pròpia o per encàrrec projectes de recerca i desenvolupament de nous productes i processos productius. Així doncs, el seu gerent confia en que les tèxtils catalanes no estan mortes. Creu que la crisi del sector no és culpa de la Xina sinó que és un problema de mentalitat de les empreses, que no s'adapten i no utilitzen el que les noves tecnologies ofereixen. La pèrdua de quota afecta sobretot a fabricants de samarretes, camises, vestits, pantalons i roba interior, que no poden igualar els preus dels productes de la Xina i altres països de mà d'obra barata. Aquestes empreses que fins ara han basat la seva competitivitat en el factor preus tenen tres opcions: fabricar fora, tancar o posar-se les piles.

Cetemmsa ha treballat per aconseguir, per exemple, un teixit amb propietats lumíniques que es vegi de diferents colors, que es podria aplicar en el camp de la moda o la roba de la llar, un teixit que si rep energia es podria escalfar o un vestit per nadó que avisa quan el nen té febre.

La firma Aninoto de Sabadell, amb la seva ajuda, està a punt de provar una de les aplicacions que han desenvolupat; l'etiqueta intel·ligent RFID. Es tracta d'un xip que permet seguir a distància tot el procés productiu i de gestió d'una peça de roba, de manera que pot ser una bona eina per saber quantes peces hi ha en un magatzem o a les prestatgeries d'una botiga sense haver de comptar-les, fet que ajuda a optimitzar temps i recursos.

És clar que en alguns casos resulta car fabricar i hi ha la incògnita de si el mercat absorbirà el nou producte, però ells confien que moltes d'aquestes proves desemboquin en productes que siguin quotidians d'aquí dos o tres anys. Moltes empreses, davant el fenomen de la pirateria o la còpia de productes, han apostat per d'innovació, és dir, millorar el producte per tal que aquest sigui més difícil de ser copiat.

A part també es pot utilitzar l'ecologia com a valor afegit, és a dir, el tema mediambiental és una bona opció de diferenciació del producte. Podem donar valor a molts altres factors que el preu, i un és la marca i el valor ecològic. Ara bé, cal sensibilitzar el consumidor, ja que en la societat actual, el valor que predomina és d'econòmic, com tots sabem.

Per aconseguir-ho, acaba de néixer *Made in Green*, una etiqueta que vol informar el client que la roba que compra és respectuosa amb el medi ambient i amb els drets humans. Presentat per l'Institut Tecnològic Tèxtil (Aitex), compta amb 850 associats i segons el seus creadors és una forma de marcar diferències amb la resta de productes i una bona oportunitat de negoci per el tèxtil europeu.

- Inconvenients:

Tal i com s'ha plantejat en la solució, un dels aspectes negatius que aquesta té és el fet que comporta uns costos molt elevats. És a dir, si l'empresa es troba amb situació de crisi és molt difícil poder dur a terme aquestes investigacions. Cal afegir que en el cas que es trobés aquest nou producte millorat, per poder-lo dur a terme també caldrien més inversions per adaptar tot el procés de producció.

A part, no es pot assegurar l'èxit d'aquests nous productes; es tracte en aquest cas de teixits "intel·ligents", la obtenció dels quals seria cara, i per tant es veuria reflectida en el preu, essent béns amb elevat valor afegit. Això implica una reducció de la demanda d'aquests productes i per tant del mercat al que ens dirigim.

Actualment, una de les causes de que el territori català perdi competitivitat, pel que fa a la indústria, és deguda a la pèrdua de seus d'empreses i de plantes industrials i per no tenir empreses capaces de liderar algun nou sector emergent a Europa.

És una qüestió, també, d'educació i formació, hi ha un nombre extraordinàriament alt d'universitaris i extraordinàriament baix de tècnics qualificats, en comparació amb altres països europeus. A més moltes vegades, esdevé el fenomen conegut com a "fuga de cervells". Un cop l'estudiant s'ha format aquí, es troba que si realment vol dur a terme al màxim la seva feina, la millor opció que té és marxar a l'estranger, on hi ha centres més desenvolupats, on reben més inversions i ajudes, tenen més reconeixement, entre d'altres.

A part, aquell caràcter emprenedor i de risc raonable de principis de segle vint, sembla haver-se perdut, per moltes raons, fins el punt que els joves s'emancipen molt més tard que en d'altres països, degut al problema de l'habitatge, però no només. Ens cal crear parcs científics i tecnològics

especialitzats en biotecnologies i ciències; noves ciutats amb nou tipus d'habitatge de lloguer per estudiants i investigadors, i d'equipament, vivers d'empresa, laboratoris i centres de recerca universitaris i d'empreses del sector, ben connectades a estacions de transport, entre d'altres. Però actualment només tenen centres importants de desenvolupament i recerca algunes empreses grans; però avui per avui les empreses radicades a Catalunya no tenen la capacitat tecnològica de les existents als països més avançats tecnològicament.

3.2 Fugida de l'empresa

- En què consisteix i alguns exemples:

Davant la situació de deslocalització que es viu actualment en el sector, una de les solucions que se li plantegen a l'empresa és la de fugir ella també del territori. La majoria d'empreses que prenen aquesta decisió es dediquen a la fabricació de béns de consum, cosa que inclou el nostre cas.

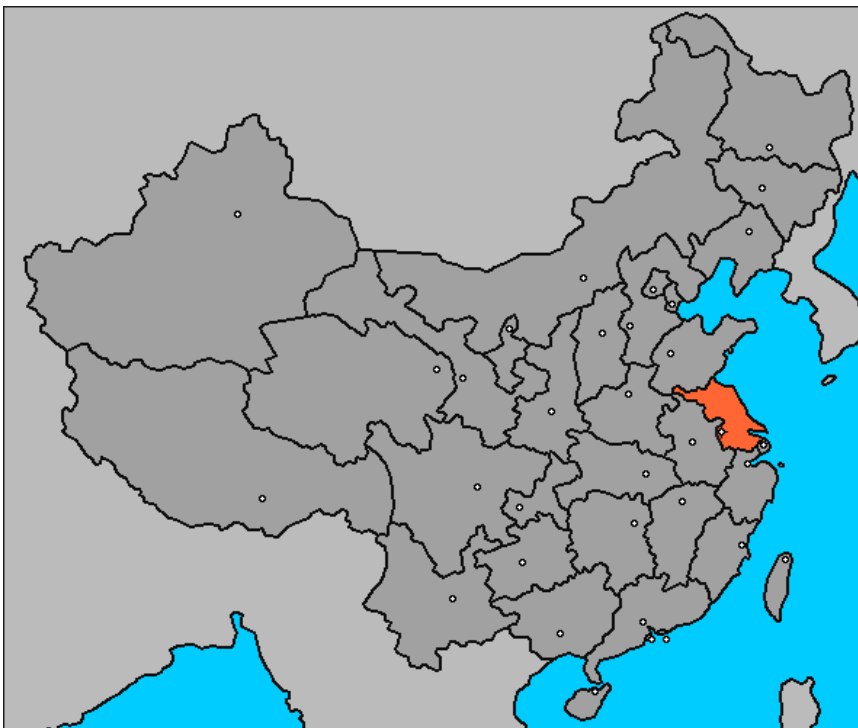
El nombre d'empreses catalanes amb presència a Xina s'ha duplicat en tan sols quatre anys. Aquest país està esdevenint en els últims anys un imant per les empreses, i moltes companyies es veuen pràcticament obligades a traslladar-se ja que tot el seu sector s'hi ha instal·lat. Una xifra que ho demostra ens diu que de les 500 corporacions més grans del planeta, 450 ja hi han anat a raure. *(Veure l'annex: Xina motor del creixement mundial)*

Aquest procés de deslocalització es pot dur a terme en diferents nivells; pot ser parcial o total. En el primer cas, només es trasllada una part de l'empresa, que sol ser la planta de fabricació, és a dir, el procés productiu, però la seu de l'empresa continua al seu estat d'origen. En canvi en el segon cas el trasllat és total, tant del procés productiu com de l'administració.

El nivell més inferior però, encara que no consisteixi exactament amb el mateix, seria la subcontractació. És a dir, seria un tipus de deslocalització parcial on en canvi de traslladar la companyia la seva planta de fabricació, aquesta subcontracta allà una empresa perquè li fabriqui els seus productes. Això permet reduir significativament els costos laborals i a part alleugerir l'estructura de l'empresa, el que coneixem amb el nom d'anorèxia empresarial.

Un cop l'empresa s'hi ha aventurat, n'hi ha que fabriquen allà però continuen venent aquí, en canvi d'altres veuen en el mercat xinès, (que com ja he dit és el país on es produeix més aquest fenomen actualment) un potencial insòlit de consum.

Cal dir que la província que més atractiu té per a la indústria catalana és Jiangsu. És una zona que prospera al voltant de Xangai, capital econòmica de la Xina.



Mapa 1. Província de Jiangsu. Font: www.luventicus.org/mapa

Cal recordar, que l'entrada de la Xina a la OMC el passat 2004, va significar encara més avantatges per les empreses que prenguessin aquesta decisió.

A part va facilitar la integració d'aquest país dins el comerç internacional, havent de complir abans una sèrie de requisits; eliminant traves a la importació de productes, mitjançant la modificació de moltes de les seves lleis comercials, facilitant aquesta inversió estrangera. Un altre d'aquests passos, va ser l'entrada en vigor l'1 de juliol de 2004 d'una llei que permet la lliure acció de les empreses a importar i exportar, sense haver de demanar cap tipus d'autorització al govern, ja que com veurem a continuació, com a inconvenient, un govern massa proteccionista no encaixa amb una economia de mercat.

- Inconvenients:

En la majoria dels casos les empreses que es poden permetre traslladar-se, són empreses de grans dimensions. Si més no, per poder dur a terme aquest procés fa falta una gran inversió inicial, i per tant cal disposar de suficient capital.

Un cop dut a terme, si es decideix continuar venent al país d'origen, cal tenir en compte tots els costos i tràmits que comporta la distribució del producte. A part, si no es tracte d'una producció elevada en quantitat, i per tant d'una gran demanda, els costos no es veurien compensats pels ingressos i per tant no tindriem guanys.

En el cas que ens volguéssim dedicar al mercat de la zona on ens hem traslladat, caldria fer un previ estudi de la demanda, ja que en la majoria de casos, es tracte de països amb situacions molt diferents a la del país d'origen. Si més no, seria recomanable disposar d'algun soci de la zona que coneixes el mercat. No deixa de ser una operació amb un nivell de risc molt elevat per l'empresa; succeeix en pocs casos, però ens podríem trobar amb exemples d'empreses que s'haguessin traslladat sense èxit.

A part cal recordar que el món sencer està invertint en aquests territoris (sobretot la Xina), i el ritme de consum i desenvolupament no és una simple especulació, sinó un fet real, fins al punt que la demanda de sol industrial i oficines, mà d'obra i matèries primeres es dispari, i per tant comencin a augmentar els seus preus. A més a més, actualment en països com Xina, són molt escassos els costos de seguretat, medi ambient, salarials, etc. Si comparem les jornades laborals mitjanes actuals d'Espanya i les de països, com ara la Índia, arribaríem a la conclusió de que aquí es treballa massa poques hores, i massa pocs dies. Per tant la productivitat que en resulta és baixíssima.

Però aquesta situació conjuntural es pot preveure que canviarà, tal i com ha succeït en la resta de països que com la Xina, han patit un procés de transformació i s'han finalment capitalitzat.

És a dir, aquest procés de deslocalització, anteriorment ja s'havia produït; aquestes empreses, captades pel sòl barat, relativament ben comunicat, i avantatges fiscals, havien vingut a establir-se al nostre territori. Són empreses que venen i se'n van molt ràpidament, ja que el cicle de vida dels seus productes és molt breu i només competeixen per preu, i per tant han de reduir costos desesperadament. Tot el que fan en el territori on es traslladen és rebre components, modificar-los i reenviar-los; no tenen ni Departaments d'Enginyeria o d'R+D, i per tant el trasllat és fàcil perquè no perden res canviant de personal, la vella maquinària es ven i se'n compra de nova, més moderna, al país on van.

El sòl barat que fou un incentiu de localització, i que formar part de la política de captar indústries estrangeres als anys vuitanta, és avui, quinze anys més tard, amb els seus elevats preus, un incentiu de deslocalització.

A més, són empreses que duen a terme tasques de poc valor afegit d'una forma independent als teixits econòmics locals, tenen poques possibilitats

d'arrelar on són i més tard o més d'hora han d'acabar desapareixent, d'un dia per l'altre, tal i com arribaren.

A part cal que tinguem en compte un altre aspecte de l'actual situació de la Xina. En aquests moments és un país que es veu influenciat per una dualitat en el sistema. Per una banda duu a terme un capitalisme "ferotge" amb grans expectatives de futur (ampliacions del mercat, augment dels beneficis...). Però per altra banda l'Estat aplica polítiques molt tancades, és a dir de control sobre la població, no reconeixent els drets humans, ni la seguretat dels treballadors, entre d'altres.

Així doncs, podem observar una situació bastant inestable, que enfronta dos contrarietats i posa en dubte la continuïtat de la seva eficàcia.

Ara bé, el terme deslocalització, en la majoria dels casos, i sobretot si ens fixem amb el ressò que té dins la societat, ens dona visions negatives. És a dir, aquesta pràctica representa una arma poderosa contra els treballadors i contra la democràcia. La deslocalització és un procediment emergent en el capitalisme neoliberal, on les decisions sobre les relacions socials i econòmiques es troben en mans d'entitats privades, sense cap possibilitat de control social.

Tan gran és el dèficit democràtic que acompanya la globalització neoliberal, que alguns defensors del model s'atreveixen a plantejar una reflexió sobre la possibilitat de fer algunes modificacions en les normes i en els procediments: tal és el cas del president de la Reserva Federal (Banc Central dels Estats Units) Alan Greenspan, qui afirmà que "les empreses no poden obtenir resultats quan sectors socials significatius perceben com a injust el seu funcionament". Molts experts consideren que el destí de la globalització neoliberal és la consolidació del que s'anomena la "societat del 20/80", en la qual una cinquena part de la població mundial viuria en l'opulència mentre les 4/5 parts restants viurien condemnades a una lluita ferotge per la supervivència.

3.3 Ajuts de l'administració

- En què consisteix i alguns exemples:

Des del sector del tèxtil, moltes de les empreses en situació de fallida han hagut de recórrer a la situació de demanar ajuda.

A qui primer es dirigeixen és a l'entitat financera, és a dir, a demanar un crèdit o algun tipus de subvenció. Quan aquestes diuen que els diners estan destinats al sector tèxtil, automàticament els hi neguen la petició. Hi ha una clara visió de fracàs d'aquesta indústria per part dels bancs.

Seguidament es plantegen que l'Estat els pugui ajudar. És a dir, que aquest destini una part dels seus pressupostos en invertir en aquest sector que es troba en decadència, o que s'apliquin mesures proteccionistes a l'entrada de productes estrangers. Això per tant implica una intervenció de l'Estat en l'economia, i posa en dubte el concepte de liberalisme econòmic i la liberalització del comerç.

Una d'aquestes peticions ja s'està duent a terme. Poc temps després que l'1 de gener de 2005 s'obriessin les fronteres pel comerç de roba, ja es van dur a terme mesures de salvaguarda, per part de la UE, per tal de reduir les exportacions, imposant taxes addicionals a aquets productes.

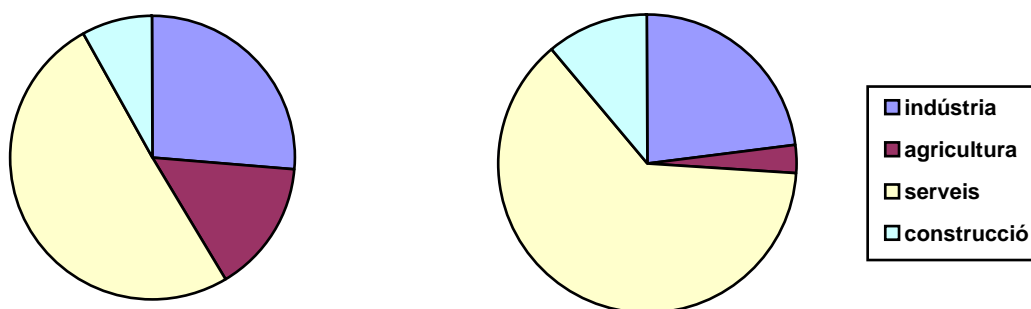
- Inconvenients:

És en aquest moment on se'ns planteja la gran qüestió: És realment rendible el sector tèxtil espanyol o està destinat al fracàs? És a dir, si l'estat inverteix inicialment en aquesta indústria, podrà sortir de la crisi?

Està clar que els empresaris espanyols immersos en aquesta situació, preferirien rebre ajudes de l'Estat i intentar afrontar la crisi, que no pas haver de

tancar. Ara bé, cal tocar de peus a terra; davant l'entorn que ens trobem, on països del sud-est asiàtic dominen totalment el sector, gràcies a les diferents característiques que ja hem estudiat, confiar en una recuperació dins el mateix tipus de mercat, és poc eficient. En tot cas, aquestes ajudes haurien d'anar destinades a potenciar un nou tipus de producte o servei, al qual aquestes empreses es poguessin especialitzar i diferenciar-se dins al mercat. Abandonar allò que s'ha vist que ja no té resultat i buscar noves promeses, és a dir invertir en l'avantatge comparatiu.

En el cas de l'Estat espanyol, podem observar com cada cop es tendeix més al sector terciari, és a dir al sector serveis. En aquests últims anys ha crescut en grans dimensions i per tant és el sector amb més futur.



Gràfic 3. Estructura sectorial del PIB espanyol al 1964 i al 2000. Font: MONCHÓN , F. (2003) *Batxillerat Economia 1*, Mc Graw Hill.

Un exemple el podem trobar a la zona del barcelonès. Al mateix temps que empreses industrials es deslocalitzen i seus de decisions es desplacen, el sector turístic continua creixent: el tràfic de contenidors pot estancar-se al port de Barcelona en relació al port de València, però el turisme de creuers continua a l'alça i la ciutat s'està convertint en el nucli amb més creixement turístic europeu.

També cal tenir en compte un aspecte molt important. Actualment tots els governs i part de la societat defensa el lliure mercat i la liberalització de l'economia. Això doncs implica que l'Estat no ha d'intervenir en ella, si no que

s'ha de basar en el lliure joc entre els membres de l'economia. Per tant, si demanem ajudes a l'Estat i aquest intervé, podem dir que estem fent un pas enrere, que abandonem el lliurecanvisme i tornem al proteccionisme.

Així doncs podem dir que les administracions, tant locals com centrals, estan duen a terme un paper bastant poc efectiu davant el tancament o la fugida de les empreses. Intenten aplicar algunes iniciatives per tal d'enfortir els sectors industrials. Un exemple seria la recuperació del Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç, per tal de revisar el model de desenvolupament econòmic espanyol dels últims anys. El creixement de l'economia del país s'ha basat en el desenvolupament de la construcció i el turisme, el que ha portat com a resultat una certa riquesa i un augment dels llocs de treball, però contràriament hi ha hagut una pèrdua de la competitivitat en l'àmbit internacional. *(Veure l'annex: L'economia espanyola en relació al sector)*

Es creu però que el futur econòmic espanyol dependrà de si s'aconsegueix enfortir o no les indústries exposades a la competència internacional, ja que la competitivitat d'un país en el context econòmic mundial es mesura per la seva capacitat exportadora.

4. UN EXEMPLE REAL

Després d'haver observat el sector en general i d'haver-ne estudiat les principals característiques, ha arribat el moment de poder veure un cas concret. És a dir, de veure com els trets i les situacions que hem explicat a l'inici del treball, afecten a les empreses.

Per fer aquest estudi ens centrarem en dues empreses en concret, de la ciutat de Terrassa, que per tant tenen uns orígens en comú, però que actualment es troben en situacions molt diferents.

4.1 Fitxa tècnica

EMPRESA A

- Nom: Confecciones Piñas, S.A.
- Especialitat: gènere de punt exterior
- Any d'obertura: 1957

EMPRESA B

- Nom: Fello, S.A.
- Especialitat: gènere de punt interior
- Any d'obertura: 1945

4.2 El passat de l'empresa

Com ja he dit, els orígens de les dues les podem englobar en el mateix context. Són empreses situades a la ciutat de Terrassa, que neixen duran el franquisme, després d'haver superat els primers anys de la postguerra i que s'intentava potenciar altre cop l'estabilitat del país, creant noves indústries.

Com en la majoria de casos, són companyies petites, familiars, dedicades al marcat nacional, que duen a elaborar el teixit, el tall, la confecció, els estampats i els acabats. És a dir, la totalitat del procés productiu. Això fa que puguin donar força llocs de treball i que per tant contribueixin al creixement del país.

Pel que fa a la creació, l'empresa visitava fires de ciutats com Milà o París, capdavanteres en el sector, i allà prenen nota de les tendències i modes, i llavors un cop aquí dissenyaven els seus models.

Ara bé, com ja hem estudiat, aquesta situació de prosperitat no es manté i el sector cau en crisi. Comencen a davallar a causa de la disminució de la demanda de les botigues. És a dir, els principals distribuïdors de les seves peces eren petites botigues de ciutat, però aquestes comencen a disminuir degut a l'auge que viuen els grans centres comercials, a més del fet que moltes vegades els familiars no volen continuar els negocis i es veuen temptats per les bones ofertes de venda que els ofereixen pels locals cèntrics. Tot això es veu encara més agreujat a partir del creixement de la competència exterior, que ofereixen productes a més baix cost que els seus. *(Veure apartat 2)*

4.3 La situació actual de l'empresa

EMPRESA A

A data d'avui es tracta d'una empresa que ha fet fallida i que està tancant. No ha pogut fer front a la crisi i s'ha vist obligada a rendir-se.

En un primer moment van decidir buscar nous clients, i van dirigir-se a l'estranger, sobretot a França, un client força seriós. Però aquesta situació no va provocar l'estabilitat de l'empresa i van començar a reduir la producció i la plantilla, (que ja havia estat reduïda anteriorment degut a l'augment de mecanització del procés).

Cal tenir en compte que l'empresa ha intentat buscar solucions i alternatives per tal de sobreviure, començant per demanar ajudes, en bancs sobretot, per augmentar el seu capital, fins a plantejar-se la subcontractació. Però en cap dels casos li ha estat possible. En el primer cas, les entitats bancàries en conèixer que es tractava d'una indústria tèxtil, negava tota mena de préstecs. A part, ni que haguessin disposat de més capital, es trobarien en la mateixa situació. No haguessin pogut compatir amb els baixos preus de la competència, cosa que per una empresa petita que no disposa d'una marca reconeguda, el preu és la seva arma per poder compatir en el mercat.

La segona opció que tenien era subcontractar la producció en països amb costos laborals més baixos. Però l'empresa es troba que per tal de que sigui una solució eficaç cal que les comandes siguin extenses, i ells no són una empresa prou gran per poder tenir segura tanta demanda i dur a terme operacions tan arriscades.

Parlant amb el seu gerent, ens confessa que no veu cap solució, que la indústria tèxtil catalana està morta. A part veu l'actual situació de lliure mercat com un entorn molt desigual, on no tothom juga amb les mateixes condicions, i en aquest cas, ells són els perjudicats. Per tant decideix tancar abans que la situació empitjori encara més.

EMPRESA B

Actualment aquesta empresa podem dir que es troba en una situació estable, ha sobreviscut a la crisi i continua al mercat. Cal dir que abans ha viscut un llarg procés de canvis tan estructurals com de mentalitat d'empresa.

Després d'observar que la única solució que tenien per combatre la competència era unir-se a ella, col·laborar amb ells, i decideixen combinar la seva producció feta a Terrassa amb producció feta a l'estranger. L'alternativa d'invertir en més I+D+R, en el seu cas no se la poden plantejar, ja que la seva

especialitat, la roba interior, és un bé amb característiques molt concretes on és difícil innovar.

A continuació estudiarem els passos que ha seguit l'empresa per continuar al mercat:

1. En un primer moment es posen en contacte amb un representant de Sant Cugat que estava en contacte amb una indústria italiana amb seu a Hong Kong, i que aquest treballava amb empreses xineses. És a dir, es tractava doncs d'un procés ple d'intermediaris i que per tant encaria el preu del producte final. Era el típic procés en que s'obté la matèria primera a molt baix cost, però que a mesura que hi intervenen els agents, aquests es queden altes comissions.

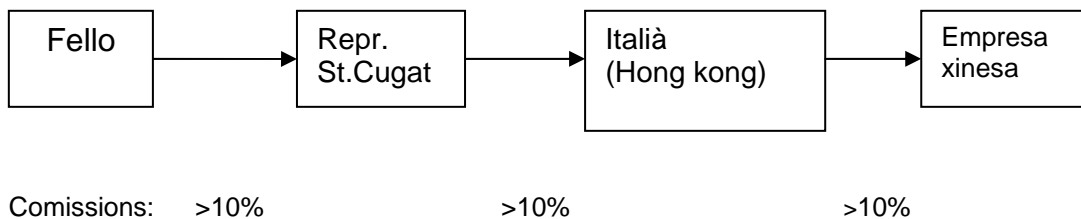


Figura 5. Procés d'obtenció del producte.

2. A continuació, decideixen reduir el nombre d'intermediaris i es posen en contacte amb un representant (amb qui acorden un 5% de beneficis) i aquest contracta la producció a empreses xineses.

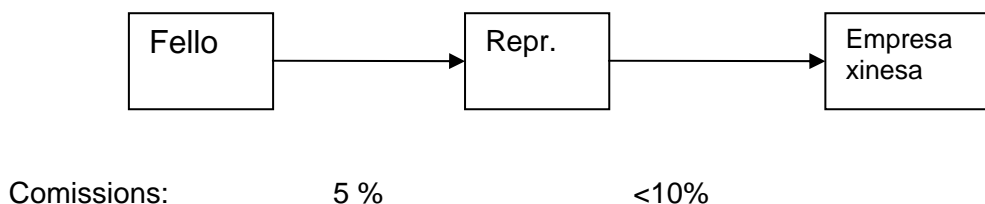
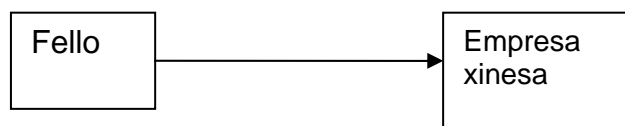


Figura 6. Procés d'obtenció del producte.

- Finalment, aconseguixen poder treballar sense cap intermediari, i ser ells qui contractin la producció i facin totes les gestions amb l'empresa asiàtica.



Comissions: 0%

Figura 7. Procés d'obtenció del producte.

Les empreses xineses amb qui treballen, estan situades a l'anomenat "triangle tèxtil", al sud-est del país, a la ciutat de Guang Zhou i Zhang Zhou. És una zona que està vivint un gran procés d'immigració, molts xinesos s'estan traslladant a aquesta zona per el gran nombre de llocs de treball que s'ofereixen.

Ens confessen que la clau de l'èxit es basa en un simple joc: es tracte de poder pactar el preu d'obtenció de producte, sota les millors condicions de qualitat possibles, segons la quantitat demandada i amb uns costos laborals molt baixos (3 dòlars al dia, treballant 9 hores, 6 dies a la setmana). Ara bé, és molt important poder comptar amb un contacte segur i de confiança, ja que la distància entre els nuclis de producció i el nostre mercat, provoca que si sorgeix algun problema pot arribar a enfonsar-se l'empresa. El procés és molt llarg i qualsevol inconvenient pot atraçar i fins i tot anul·lar les vendes. Per poder explicar aquest procés, posarem un exemple de comanda de la pròxima temporada:

1 de març → l'empresa envia l'encàrrec dels models que vol produir a la Xina i allà, a una fira que s'organitza cada temporada, veuen l'oferta de les diferents empreses i trien sobre pressupost.

1 de maig → l'empresa rep els prototips elaborats a Xina i aprova els més adequats.

25 de juny → entreguen les mostres als representants.

15 de juliol al 31 d'octubre → es duen a terme les vendes a botigues sobre encàrrec.

25 d'octubre → s'acaba la producció a Xina.

15 de desembre → s'embarca tota la producció i s'envia a Catalunya.

1 de gener → el vaixell arriba a la ciutat de Barcelona.

El més de gener → s'entrega la producció.

Bé, com podem observar es tracta d'un procés llarg. Això fa que moltes vegades el que s'ha planejat inicialment sigui només una teoria, és a dir, que sovint el procés encara s'allarga més i s'atraça.

A més cal afegir el risc de que les comandes es paguen per avançat, cosa que si sorgeix algun problema s'hauran de quedar la producció. Però l'empresa assegura que és la única opció que tenen per tal de sobreviure. Cal dir que ells volen remarcar que tot i que produeixin fora, els seus productes continuen tenint la mateixa qualitat i fins i tot més. És aquí on destaquen l'evolució que està vivint aquest territori, ja que actualment ofereixen les mateixes tecnologies o més bones que aquí, ja que són els únics que poden invertir en maquinària, ja que també són els únics que poden produir.

Parlant amb els dirigents d'aquesta empresa, demanant-los la seva opinió sobre situació actual del sector, sobretot sobre què opinen del procés de liberalització del sector, confessen que creuen que tot ha estat un tema polític;

occident, davant el creixement dels països d'orient, han volgut posar-se al seu bàndol i donar-los facilitats per comercialitzar, deixant que es converteixi en la fàbrica del món, tot i que això pugui comportar la crisi de la seva pròpia indústria. Per tant qualifiquen de insignificant el paper que duu a terme l'Estat i la UE, que no estan fent res per aturar aquesta situació. Així doncs, creuen que ells no poden tampoc frenar aquest món globalitzat, i per tant, si volen continuar oferint els seus productes, han de canviar la mentalitat i convertir-se finalment tan sols en comerciants.

És aquest el futur que preveuen, acabar abandonant la producció al país, i ser tan sols intermediaris entre els productes xinesos i el consumidor espanyol, això si, amb les mateixes condicions i característiques del producte nacional. A més també pretenen ampliar mercats obrint fronteres i oferint els seus productes a l'estranger.

5. CONCLUSIONS

Ha arribat el moment, un cop dut a terme l'estudi i recerca del tema plantejat, de donar un últim cop d'ull a tots els conceptes esmentats i d'extreure'n les conclusions. Per tal de poder-les exposar de manera ordenada i entenedora, seguiré el mateix esquema que he utilitzat al llarg del treball, seguint l'ordre cronològic; analitzant el passat, comentant l'actualitat i finalment plantejant un futur.

Davant les inquietuds plantejades a l'inici del treball sobre quina havia estat l'evolució de la indústria tèxtil i el seu comerç, només en un primer moment ja em vaig adonar d'un fet molt important. Vaig poder observar que tots aquells canvis exteriors que es produïen en l'entorn del sector l'influenciaven de manera molt pronunciada, ja fos positivament o negativament. Això doncs em permetia concloure que històricament, la indústria tèxtil ha estat un sector molt important i molt involucrat dins l'economia del nostre país. Encara que el meu estudi no ho hagi abastat, sabem que neix i triomfa durant la revolució industrial, i que des de llavors no ha parat de créixer i modificar-se. El que si que hem vist, ha estat el ressò i la importància que va prendre dins la societat de la post guerra, on moltes noves empreses van sortir al mercat i van ajudar a la recuperació del país, recolzats per l'entorn proteccionista que l'Estat garantia. Això va comportar que el sector es dediqués i s'orientés en gran part al mercat interior, fet que ens permet introduir a la crisi que posteriorment pateix.

Ens trobem doncs, amb un sector molt sensible als canvis conjunturals i aquests arriben. Ens trobem amb un país que deixa de ser proteccionista i que passa a formar part de l'actual Unió Europea, on es defensa el lliure comerç entre els països membres i que més endavant encara obrirà més les seves fronteres. És evident que li neix una gran competència exterior amb qui ha de competir. Per una banda, la dedicada a productes més luxosos, les grans marques internacionalment reconegudes i per altre la de productes de més baix

nivell, les que depenen del factor preu. Seran sobretot aquestes darreres les protagonistes de la següent història.

Països com la Xina o l'Índia comencen a guanyar terreny dins el comerç internacional. Tal i com havia passat al nostre país després de la guerra civil, s'ofereix a les grans empreses territori i mà d'obra barata, a més de tot tipus d'avantatges fiscals, per tal de que aquestes s'instal·lin dins al seu país, i així millori la seva situació econòmica. Com és freqüent en aquests casos, tot això comporta situacions d'explotació del treball, poc respecte pel medi ambient... i per tant, moviments socials que es mostrin totalment en contra d'aquesta situació i lluitin per canviar les circumstàncies.

Estar clar doncs, que aquest èxit creixent d'indústries que ofereixen el seu producte a baix preu perjudica a la indústria del país. Comencen disminuint les seves vendes degut a la disminució d'establiments petits i tradicionals, perjudicats també per les noves franquícies que neixen, es veuen obligats de reduir la producció i cauen finalment en crisi.

A partir d'aquí, dependrà de cada empresa el continuar sobrevivint, canviant sobretot estructuralment i mentalment, o bé com es diu en aquestes ocasions, tirant la tovallola. En el primer cas, personalment, després d'haver estudiat les diferents solucions, he arribat a la conclusió que la solució més eficaç per l'empresa és combinar la producció nacional en les línies amb més valor afegit i subcontractar aquelles més senzilles a països on la mà d'obra és més barata. Aquests serien els canvis estructurals, però és important també canviar de mentalitat, decantant-se cada cop més cap a exercir el paper de comercials i no pas la de fabricants. Però aquesta situació és també provisional, ja que es tendeix a disminuir el nombre d'intermediaris per tal de poder vendre el producte a preus inferiors. Això es tradueix amb l'augment, fàcilment observable per tots nosaltres, de comerços estrangers (xinesos i hindús sobretot).

Està clar, que aquesta opció és la més favorable per les empreses, però no pas per la societat en general. Significa que com a consumidors podem obtenir els productes a preus més baixos, afavorint doncs a un major consumisme. També comporta qüestions d'ètica, ja que tots coneixem que això augmenta la problemàtica de l'explotació de la mà d'obra. A més, a nivell de l'economia espanyola, significa la desaparició de gran part del sector secundari per dedicar-se al sector serveis. Aquesta tendència és observable en la majoria de països desenvolupats, cosa que reafirma la situació de l'Estat espanyol dins d'aquest grup.

Crec doncs, que és un futur que depèn molt des del punt de vista des d'on es miri. Implica la confrontació entre els sectors de la societat; els treballadors amb les empreses, aquestes amb l'administració, les grans companyies amb els grups antiglobalitzadors, els països desenvolupats amb els subdesenvolupats... i finalment orient amb occident. Sincerament penso que sempre arribem al mateix punt, al punt en què tots els problemes es tradueixen en qui obté i controla més el poder. En aquest moment deixa de ser un problema únicament del sector, per passar a ser-ho del món en general. I sembla ser que fins que aquest no es converteix en això, en una preocupació mundial, no s'intenta solucionar i posar-hi fre.

Xina: la fàbrica del món? pel que fa a aquesta qüestió que tan protagonisme està guanyant últimament, jo diria després del meu estudi, que actualment doncs si que el podem acabar considerant com a primera potència subministradora de productes. Ara bé, això durarà fins que realment el país s'acabi desenvolupant, creixin el nivell de vida i els sous, neixin lleis respectuoses amb el medi ambient, cosa que augmentarà els costos productius, i les empreses es vegin obligades a buscar de nou territoris que ofereixin la possibilitat de produir a baix cost. Però com que es tracte d'un país molt extens, amb molt territori per explotar, el procés s'allarga i crea l'oportunitat de ser durant moltes dècades la fàbrica del món.

Ara bé, no cal que anem tant enllà per observar aquests canvis i tendències, fixant-nos en el nostre dia dia podem arribar a les mateixes conclusions. Si agafem el cas de Terrassa, només cal que donem un cop d'ull a com les indústries tèxtils, han desaparegut del paisatge de la nostre ciutat, i com contràriament han augmentat les botigues, franquícies la majoria d'elles, de roba. Només a la zona del centre, observem la gran presència d'aquestes marques, com locals que antigament havien estat seus bancàries o altres tipus d'establiments, s'hi han instal·lat botigues de roba. A més, a tota hora hi ha aflluència de públic, afavorint les seves vendes i el seu creixement. Són establiments grans, on sempre tenen les portes obertes, amb música i grans aparadors, per tal de cridar l'atenció del client.

En canvi, altres botigues també dedicades al món del tèxtil, però que no eren propietat de cap gran companyia, si no que eren familiars, també van desapareixent. Arribem a la conclusió que són aquestes marques les que dominen el mercat, el poder es concentra en elles, arribant al punt en que abans ja he esmentat; la d'un món globalitzat, on es va darrera del poder.

Després d'aquest breu resum dels resultats del treball, cal dir que entre ells, n'hi ha que no he assolit amb el grau que m'agradaria haver arribat. És difícil parlar amb certesa d'un futur o d'una possible solució a la problemàtica actual del sector, ni de quina és la millor manera d'actuar, tant per part de les empreses, com dels consumidors i dels governs. M'agradaria pensar que si existís una solució prou fàcil i eficaç, ja s'hauria dut a terme pel bé de la societat.

Pel que fa a noves qüestions que m'han anat sortint al llarg de la recerca, són sobretot del món del comerç internacional. És a dir, m'he plantejat realment quins són els avantatges i els inconvenients de tot aquest procés, tot el que implica, i quin és el seu funcionament. Sovint m'he topat amb articles que asseguraven que aquest comerç tant sols fomentava que els països desenvolupats explotessin als subdesenvolupats, i que per tant només causava aspectes negatius. Ara bé, d'altres asseguraven que no hi ha pitjor situació per

un país que l'atur, és a dir, potser si que la feina que se'ls hi proporciona és molt precària, però pitjor seria que no en tinguessin. Doncs bé, és tota aquesta problemàtica la que plantejo com a una nova recerca que es podria dur a terme.

Un altre possible treball que s'inclinaria però cap una altra vessant, seria estudiar en un grup social determinat el consum d'algun article. En el meu cas, proposo el de peces de roba. Estudiaria com aquest ha anat variant al llarg del temps i segons les edats dels consumidors, quina és l'influència de les grans marques, com aquestes utilitzen les campanyes de màrqueting per atraure i persuadir la societat, entre d'altres.

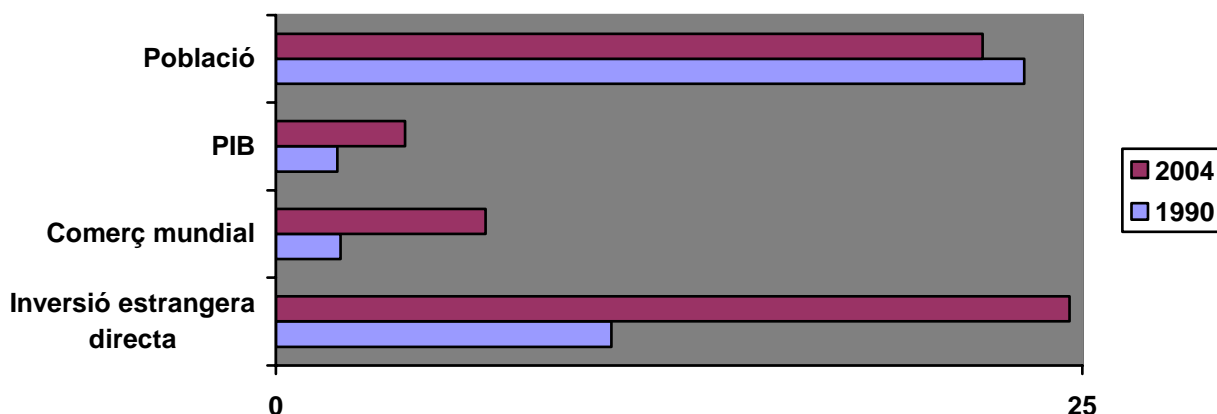
Així doncs, personalment la meva opinió sobre el treball és positiva. Cal dir, que al principi em va costar força encaminar-lo, és un tema molt extens; vaig haver de centrar-me exactament en les qüestions que realment m'interessaven, deixant-ne de banda d'altres que possiblement també eren importants.

El fet de ser un tema actual m'ha aportat molts avantatges; sovint m'he trobat amb noves notícies del tema, o reportatges i opinions en els mitjans de comunicació. M'ha agradat perquè m'ha permès entendre moltes qüestions i aspectes generals, de com funciona actualment el món, que abans em costava més entendre. El cas del tèxtil, és un dels molts exemples que podria haver tractat per parlar de cap on es dirigeix la societat, del futur tan insegur que tenim davant nostre, de les moltes portes que se'ns estan tancant i de les noves cicatrius que caldrà que curem.

7. ANNEX

Xina: motor del creixement mundial

Recuperant el terreny perdut al món



Percentatge de participació Xinesa en el total mundial. Font. Informe mensual de La Caixa.

Durant 2000 anys, la Xina ha estat l'economia més gran del món, però al començament del segle XIX va començar el seu declivi. No obstant això, des de final dels anys setanta, l'economia xinesa ha tornat a recuperar la força perduda.

Tot i tenir la major població del món, el 21,9% del total mundial, el seu PIB només arriba al 4% del total mundial. Ara bé, en termes de volum, sense tenir en compte el seu baix nivell de preus, la Xina és la segona economia del món, amb el 13,7% del total mundial, i el seu creixement global del 2004, també en volum, és del 22,5%.

Aquest creixement el trobem sobretot en el comerç mundial, on les exportacions i importacions de Xina en dòlars han passat de ser el 2% del total mundial el 1990 al 6,5% el 2003.

També podem observar el caràcter dinàmic del país, sent una de les l'economia que més inversió directa estrangera rep (24,6%).

Així doncs, la Xina tornarà a ser l'economia més gran del món?

La indústria la protagonista del creixement

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Agricultura	16	15,4	14,2	13,6	13,3	12,6	13,2
Indústria	51,5	51,4	52,1	52,1	52,2	54,3	55
Serveis	32,5	33,2	33,7	34,2	34,5	33,1	31,9

Distribució del PIB de la Xina per sectors. Font. Anuari de El País.

En l'estructura del producte interior brut xinès, pel que fa a l'oferta, cal destacar el pes de l'agricultura, l'enlairament de la indústria –principal motor del creixement- i el reduït pes del sector serveis.

Com correspon a un país emergent, sobresurt l'intens procés de relleu de l'agricultura per la indústria, on les de tipus pesant representen el 70% del total d'aquest component, a diferència dels països més desenvolupats, on hem observat que domina el sector serveis.

Centrant-nos en el cas de la indústria, podem dir que la ràpida industrialització ha creat grans diferències de desenvolupament entre zones urbanes, on s'han realitzat les inversions més importants, i les rurals. Això ha provocat que puguem parlar de l'existència de grans fluxos d'immigració interior i del creixement grans ciutats on dominen les zones amb polígons industrials i les grans fàbriques.

La balança comercial

	2001	2002	2003	2004
Àsia	-5,9	-20	-50,4	-73,6
Europa	1	5,8	18,4	33,6
Amèrica	29	44,6	56,8	77,8
Resta del món	-1,5	0,1	0,6	-5,9
Total	22,6	30,4	25,5	31,9

Saldo de la balança comercial xinesa per continents. Font. Informe mensual de La Caixa.

La Xina representa un quart del dèficit comercial americà i un terç del seu deteriorament comercial durant l'any 2004. Davant aquesta situació, les autoritats nord-americanes han pressionat reiteradament les xineses perquè revaluïn la seva moneda, per tal d'alleugerir el dèficit comercial americà.

Com ja hem vist, des de l'entrada de la Xina a la OMC el 2002, les exportacions s'han convertit en una potència internacional, mentre que l'obertura del mercat interior xinès als productes estrangers no ha respost a les expectatives. D'aquí en deriven les dades que podem observar en la taula, on no només té un saldo positiu, sinó que aquest és elevat i està amb continu creixement.

Ens pot sorprendre, però, el fet que existeixi superàvit comercial amb els Estats units tan elevat, i en contra un dèficit bastant pronunciat amb la resta de països de l'Àsia. Això es deu a que la Xina segueix un model de desenvolupament diferent al de la resta d'Àsia (sobretot Japó i Corea). Aquests últims donen primacia a la sofisticació tecnològica, a la millora dels processos i als petits canvis. En canvi, el model Xinès és una barreja de capacitat de reducció de costos, amb una participació creixent del capital humà. A partir d'aquí, podríem dir que cada país s'ha especialitzat i dedicat a un tipus de mercat, i que per tant no competeixen entre sí. Ara bé, la Xina també necessita noves tecnologies, i les obté doncs de la resta de l'Àsia.

En qualsevol cas, la influència de la Xina en l'economia mundial amb prou feines ha començat a despuntar.

L'economia espanyola en relació al sector

Índex de producció industrial

	1993	1995	1998	2002	2004	2005
Indústria tèxtil i confecció	97,8	115,6	99,2	82,6	78,2	75,2

Classificació dels primers 10 països clients (exportacions)

	2004 (%)
França	19,2
Alemanya	11,96
Portugal	9,59
Itàlia	9,73
Regne Unit	9,35
EEUU	4,12
Holanda	3,4
Bèlgica	3
Turquia	1,26
Mèxic	1,6

Classificació dels primers 10 països proveïdors (importacions)

	2004 (%)
Alemanya	16,34
França	16,1
Itàlia	9,11
Regne Unit	6,41
Xina	4,11
Holanda	3,64
EEUU	36,3
Portugal	3,24
Bèlgica	3,01
Japó	2,77

Principals articles de comerç exterior

Importacions

1. Vehicles
2. Reactors nuclears
3. Combustibles minerals
4. Productes electrònics
5. ...
12. Peces i complements de vestir

Exportacions

1. Vehicles
2. Reactors nuclears
3. Productes electrònics
4. Combustibles minerals
5. ...
20. Peces i complements de vestir

CONSEQUÈNCIES DE LA LIBERALITZACIÓ DEL COMERÇ

L'arribada de tèxtil xinès al port de Barcelona es dispara un 151%

Les importacions de roba en contenidors del gener a l'abril gairebé superen les de tot el 2000

Augmenta l'activitat dels professionals portuaris però no la dels agents comercials

ANTONI FUENTES
BARCELONA

El port de Barcelona s'està convertint en una de les principals portes d'entrada a Europa de l'allau de roba importada des de la Xina. El volum de productes tèxtils i similars que van arribar a la ciutat dintre de contenidors transportats per vaixells va créixer un 151% al llarg del període del 2000 al 2004, segons les dades facilitades per l'Autoritat Portuària de Barcelona.

Durant els primers quatre mesos d'aquest any, el primer de liberalització del comerç, el port barceloní ha registrat una entrada de 62.000 tones d'articles tèxtils en contenidors, gairebé tanta mercaderia com la de tot el 2000.

L'augment continu de les importacions per via marítima des de la Xina va fer un salt quantitatiu el 2004, any en què ja es van eliminar les quotes limitadores per a alguns productes. En aquell exercici, el port de Barcelona va registrar un 37% més de tones d'articles tèxtils, i va arribar a un total de 173.000.

AUGMENT PROGRESSIU // El volum de mercaderies del primer quadrimestre d'aquest exercici ja supera en un 7,5% la mitjana per al mateix període de l'any passat, tenint en compte que es preveu un augment progressiu a mesura que les empreses facin efectives les llicències d'importació sol·licitades des del gener a pesar de les quotes limitadores aplicades a 10 classes de productes des del juny.

L'increment de les importacions tèxtils és superior en 20 punts a l'augment registrat en les entrades de tota la mercaderia en conteni-

dors procedent de la Xina. Una mostra del poder comercial del gegant oriental és que suposa més de l'11% de la càrrega en contenidors descarregada al port barceloní, cosa que el converteix en el primer país amb molta diferència del segon, la resta d'Espanya amb el 2,9%, i del tercer, l'Índia, amb el 2,6%.

Amb aquestes xifres, Barcelona es converteix en la principal via d'entrada dels productes tèxtils xinesos al sud d'Europa i en una de les més importants del continent juntament amb el port de la ciutat holandesa de Rotterdam.

MÉS INGRESSOS // Aquest increment del comerç xinès, criticat pels fabricants tèxtils espanyols i europeus, ha suposat un augment de l'activitat per a alguns dels agents implicats en la importació i exportació i en el trànsit portuari. Entre ells es troba la mateixa autoritat portuària, que rep més ingressos per les taxes, així com els consignataris, transitaris i agents de duanes.

«No plou mai a gust de tothom», va indicar un membre d'aquests col·lectius professionals beneficiats pel trànsit comercial amb la Xina, que va preferir mantenir l'anonimat pels efectes negatius de les importacions sobre la indústria tèxtil local.

L'arribada massiva de roba xinesa també ha afectat els agents comercials, que afirmen que estan perdent clients al sector tèxtil amb molta rapidesa. Els exportadors xinesos «se salten els agents comercials» com a intermediaris amb els distribuïdors o importadors d'aquí, afirma Carme Ferran, membre de la junta directiva d'Assomoda, una entitat que agrupa els especialistes del sector tèxtil.

El creixent flux comercial amb els fabricants de la Xina està deixant al marge els agents locals pel fet que són substituïts per les xarxes de les mateixes empreses asiàtiques. Ferran apunta que els agents comercials ja han reaccionat a la tendència que tenen els exportadors xinesos de recórrer «a la seva pròpia gent» per col·locar el producte. En primer lloc, intenten convèncer els importadors del paper dels agents comercials locals i els adverteixen que no es deixin enlluernar pel preu sinó que valorin la seguretat i qualitat del subministrament. ≡

INTENSIVUS D'ESTIU

Per a joves i adults

DESCOMPTES
25€ i 50€
per a EXALUMNES
Descompte segons curs.

Cursos, dates, horaris, temaris...

www.bit.es

bit

FORMACIÓ
INFORMÀTICA

Contenidors de la Xina al port de Barcelona

MERCADERIA DESCARREGADA
PROCEDENT DEL PAÍS ORIENTAL
XIFRES EN TONES



TÈXTEL DESCARREGAT EN CONTENIDORS	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
TOTAL	69.147	90.961	100.822	126.695	173.995	62.185
XIFRES D'ALGUNES PRODUCTES						
Cotó	1.896	2.991	3.928	3.397	9.386	4.000
Fibres sintètiques o artificials	5.921	6.715	9.556	14.659	19.765	4.226
Peces i complementos de vestir de punt	3.494	6.105	4.863	8.259	7.341	2.078
Peces i complementos de vestir excepte de punt	8.970	9.843	18.582	21.788	32.555	9.975
Altres articles de confecció, draps, etcòtera	11.283	14.051	12.872	19.642	30.108	10.891

Font: Autoritat Portuària de Barcelona

EL PERIÒDIC

Article 1. El Periódico (15 d'agost del 2005)

Les conseqüències de la liberalització comercial

444

Brussel·les tanca la frontera europea a 3 productes tèxtils xinesos més

|| Els sostenidors, les samarretes i el fil de lli han esgotat les quotes assignades per a tot l'any

|| La UE desplaça experts a Pequín per intentar trobar solucions als carregaments bloquejats

ANTONI FUENTES
BARCELONA

Els contenidors amb roba de la Xina es continuen amuntegant als ports europeus després que la **Comissió tanqués ahir les fronteres a les importacions de tres productes més**. L'entrada de **sostenidors, samarretes i fil de lli** del país asiàtic va esgotar la quota per a tot el 2005. Aquests tres productes se sumen als **jerseis, els pantalons i les bruses**, que ja van superar la setmana passada el nivell acordat entre Brussel·les i Pequín fa només dos mesos i mig per frenar l'allau de 10 articles.

Les importacions de sostenidors ja han assolit els 96 milions d'unitats previstos des de la firma de l'acord sino-europeu, el 10 de juny passat, de manera que ja han arribat a la Unió Europea els **205,1 milions de sostenidors** autoritzats per a tot l'any. El **fil de lli** va completar els 1,9 milions de tones extres previstes en l'acord, de manera que fins ahir ja havien desembarcat a Europa les **4,3**

milions de tones previstes per al 2005.

Pel que fa a les **samarretes**, a l'esgotar els **150,9 milions d'unitats** autoritzats des del mes de juny, ja han arribat a la Unió Europea els **491 milions anuals**. Arran del tancament de fronteres a sis productes, els vestits i la roba de llit es troben molt a prop d'arribar a la mateixa situació, amb percentatges d'ús de la quota del 93,5% i del 87%, respectivament.

La sol·licitud de llicències d'importació d'acord amb les comandes realitzades a la Xina, que avancen la tendència dels futurs desembarcaments de roba, indiquen que és qüestió de poc temps que els 10 productes esgotin la quota de tot l'any.

NEGOCIACIONS // «Hi ha altres quotes que es completaran aquesta setmana, però hem de veure com evoluciona la situació», va assegurar ahir la portaveu comunitària Krisztina Nagy. La **resposta de Brussel·les a aquesta situació ha estat l'enviament urgent a Pequín, demà, d'un grup d'experts en comerç per negociar amb les autoritats xineses** el fre a la sortida de productes que ja han esgotat el límit màxim.

De forma paral·lela, la Comissió Europea ha iniciat consultes amb els 25 països de la UE per conèixer la seva opinió sobre les sortides que es poden aplicar a les tones de roba atrapades a les duanes. Està prevista una reunió dels representants dels 25 dijous que ve, encara que la portaveu comunitària va advertir que la data podia canviar perquè «els esdeveniments estan succeint molt ràpid».

Una de les **possibilitats** que estudia la Comissió **és permetre l'entrada de la roba paralitzada a càrrec de la quota del 2006**, de manera que satisfaria els països sense indústria i algunes cadenes comercials que asseguren que existeix risc de desproveïment a les botigues.

No obstant, aquesta flexibilitat addicional tindrà el rebuig dels països productors com Espanya i dels fabricants. Un portaveu del Consell Intertèxtil Espanyol va advertir la setmana passada que exigiran a la UE que «no entri ni una peça més de les previstes». ≡

Un distribuïdor francès afirma que hi ha 50 milions de jerseis en duanes

►► Un gran distribuïdor francès va xifrar ahir en uns 50 milions els jerseis immobilitzats a les duanes. «Esperem que aquesta setmana es produeixi la decisió de desbloquejar una partida d'uns 20 milions amb càrrec a les quotes del 2006», va assegurar el director general de la companyia que va preferir mantenir l'anonimat.

►► La cadena sueca H&M afirma que té mercaderia bloquejada per valor de 694.591 euros, que suposen uns 3,5 milions de volum de negoci final, encara que no l'ha pagat totalment. El bloqueig dels subministraments procedents de la Xina ha obligat el grup a buscar altres països proveïdors, especialment Bangla Desh, que no estan subjectes a quotes limitadores.

CONSEQÜÈNCIES DE LA LIBERALITZACIÓ COMERCIAL

Espanya bloqueja a les duanes 6,4 milions de peces de roba xineses

▶ El Govern francès afirma que hi ha 71 milions d'unitats als ports de la UE

▶ Els consumidors i els comerciants europeus volen que s'ampliïn les quotes

ANTONI FUENTES / BARCELONA
ELISEO OLIVERAS / BRUSSEL·LES

Les duanes espanyoles ja han bloquejat un total de 6,47 milions de peces de roba procedents de la Xina que no tenien llicència a l'haver esgotat la quota d'importació anual per a la Unió Europea. Es tracta de 5,3 milions de jerseis, 1,16 milions de pantalons i 18.860 bruses, segons va informar ahir el Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç.

El volum de cada producte immobilitzat als ports es deu, en part, a la data en què la Comissió Europea va ordenar el bloqueig de la mercaderia a l'arribar al límit màxim acor-

dat amb la Xina per a tot aquest any. Els jerseis van esgotar la quota a mitjans del mes de juliol; els pantalons, a principis d'agost, i les bruses, el dijous dia 18.

El tancament de les duanes europees, dilluns passat, a l'entrada de samarretes, sostenidors i fil de lli de la Xina agreujarà el problema en els pròxims dies amb l'arribada de nous carregaments que es troben en trànsit i que triguen entre quatre i cinc setmanes a arribar procedents del país asiàtic.

SAMARRETES I SOSTENIDORS // Espanya s'ha convertit, segons el Ministeri de Comerç Exterior de França, en un dels països europeus amb més mercaderia immobilitzada. A les xifres del Ministeri d'Indústria espanyol, l'Executiu francès hi afegeix 107.300 samarretes i 901.500 sostenidors bloquejats ahir.

Als ports francesos, s'hi acumulen 7,2 milions de peces de roba xinesa, mentre que la xifra arriba a uns 71 milions en el conjunt de la Unió Europea. La proporció es manté amb 48,3 milions de jerseis, 17,1 milions de pantalons i 500.000 bruses, als quals es van afegir ahir 1,6 milions

negociació

DISCUSSIÓ A BRUSSEL·LES

▶ La Comissió Europea i els representants dels 25 estats membres de la Unió Europea (UE) celebraran avui una reunió informal a Brussel·les per intercanviar informació i per debatre quines mesures es poden adoptar davant l'esgotament per a la majoria dels productes tèxtils de les quotes d'importació acordades amb la Xina. La reunió servirà per preparar la missió del grup de tècnics de l'Executiu comunitari que avui se n'anirà cap a Pequín per discutir amb les autoritats xineses com resoldre el problema sorgit a causa del fulgurant esgotament de les llicències d'importació d'aquest any i l'acumulació de peces sense llicència als ports europeus.

de samarretes, 3,4 milions de sostenidors i 1.470 tones de fil de lli. El país amb més mercaderia paralitzada és Alemanya, amb 15,7 milions d'unitats.

El fre a les importacions xineses no posarà en perill el proveïment de les botigues de roba, segons va destacar ahir l'Associació Empresarial del Comerç Tèxtil (Acotex) de Madrid. En canvi, les associacions europees de consumidors i de comerciants van criticar amb duresa el sistema de quotes. L'Oficina Europea d'Unions de Consumidors (BEUC) va demanar la «revocació immediata» del sistema de quotes, perquè representará preus més elevats i menys elecció per als consumidors europeus. L'associació va lamentar que els productors tèxtils europeus no hagin sabut preparar-se a temps per a la competència.

La patronal Eurocommerce va denunciar que les quotes penalitzen les comandes fetes a la Xina abans de l'adopció del mecanisme, i és per això que s'ha creat una situació d'inseguretats jurídica per als importadors i comerciants, amb peces immobilitzades per valor de centenars de milions d'euros. ■

Article 2. El Periódico (23 d'agost del 2005)

Article 3. El Periódico (24 d'agost del 2005)

Les tres notícies que acabem de veure, editades duran aquest últim estiu, fan referència a un mateix fet. Després del procés de liberalització del tèxtil iniciat el més de gener d'aquest darrer any, la UE s'ha vist obligada a posar fre a l'allau de productes tèxtils que estaven entrant al territori.

Això s'ha aconseguit fixant unes taxes que limitaven el nombre de productes que podien ser importats. Un cop aquests arribaven a la xifra indicada, s'aturaven els contenidors en els ports fins a noves ordres. La majoria

d'aquests arribaven des de Xina, i Espanya va ser un dels països europeus on més mercaderia va ser immobilitzada.

Els indicadors econòmics europeus

El superàvit comercial de la zona euro va baixar un 21% al juny

El saldo positiu entre les exportacions i importacions va passar de 8.300 a

EL PERIÓDICO
MADRID

El superàvit comercial de l'eurozona es va reduir el juny passat en un 21% respecte al mateix mes de l'any passat, segons les primeres estimacions publicades ahir per l'oficina estadística comunitària (Eurostat). La diferència neta entre exportacions i importacions va arribar aquell mes als 6.500 milions d'euros, enfront els 8.300 milions de fa un any.

La xifra del juny suposa més del doble que els 2.700 milions d'euros registrats el maig passat. Però aquest increment no fa sinó posar en evidència els pobres resultats del mes, sobretot si es comparen amb el superàvit comercial de 7.200 milions aconseguit el maig del 2004.

Corregides les variacions de temporada, les exportacions de la zona euro van baixar al juny el 0,5% respecte al mes anterior, mentre que les importacions van créixer el 0,3%.

En el conjunt de la UE ampliada a 25 països, la balança comercial va registrar al juny un **dèficit de 2.300 milions d'euros, molt per sota** dels 7.100 milions comptabilitzats el

mes anterior. El resultat és també millor que el del juny del 2004, quan es va produir una diferència negativa de 2.500 milions. Les exportacions van créixer el 0,2%, mentre que les importacions, l'1,2%.

ESPANYA, AL CAPDAVANT // El Regne Unit és el país comunitari amb més dèficit (37.800 milions) acumulat entre el gener i el maig. **El segueixen Espanya** (28.500 milions), Grècia i França, aquests dos últims amb 12.600 milions. En el costat positiu, el **màxim superàvit** correspon a **Alemanya** (67.000 milions), seguida dels Països Baixos (15.600 milions), Irlanda (13.700 milions) i Suècia (7.200 milions).

Pel que fa als sectors, **el dèficit energètic continua creixent** de forma preocupant a la UE. La seva dependència del petroli estranger es pot convertir en un greu problema en un moment marcat per fortes tensions en els preus. La factura energètica va arribar als 79.000 milions entre el gener i el maig, fet que suposa un 49% més que els 53.000 milions de dèficit del mateix període de l'any passat.

En canvi, el superàvit de maquinària i vehicles va augmentar a 34.600 milions en el primer semestre de l'any, per sobre dels 27.400 milions de l'any del mateix període del 2004. En el sector químic es va passar de 25.800 milions a 26.400 milions entre el gener i el maig.

BAIXADA ASIÀTICA // El conjunt de la UE va exportar al primer semestre de l'any menys a la Xina (un 1%), **el Japó** (5%) i **el Canadà** (3%). Per contra, **va millorar les vendes a Rússia i l'Índia** (totes dues amb un increment del 24%), Suècia i Corea del Sud (totes dues el 10%). Quant a les importacions, **van créixer sobretot les de Rússia** (33%), **la Xina** (21%), **Turquia** (15%) i **Noruega** (14%).

En la relació comercial amb altres països, la UE va augmentar entre el gener i el maig la **balança positiva amb EUA** al passar el superàvit dels 28.900 milions de fa un any a 31.400 milions. En canvi, el **dèficit va augmentar amb la Xina** (de 28.200 a 38.300 milions d'euros), **Rússia** (de 14.200 a 20.400 milions) i **Noruega** (de 9.800 a 11.800 milions). ≡

L'encariment dels carburants eleva la inflació a l'eurozona

►► L'escalada del 60% dels preus del barril de petroli des de principis d'any ja té el seu reflex en la pujada de preus a la zona euro. L'encariment dels carburants per a transport (0,42%) va ser el principal factor que va empènyer a l'alça la inflació fins a situar-la en el 2,2% al juliol, enfront el 2,1% del juny, segons dades d'Eurostat.

►► Espanya, que també va patir l'impacte dels preus del cru, va registrar una de les taxes més altes (3,3%) de la zona en el mes. Els carburants van assolir nous rècords dijous: 1,034 euros el litre de gasolina de 95 octans i 0,95 el de gasoil.

Article 4. El Periódico (20 d'agost del 2005)



Aquesta última notícia, publicada duran l'estiu, fa referència a la balança comercial de la zona euro, com a indicador econòmic europeu. Es destaca que la xifra del juny passat, el del 2005 ha disminuït respecte la del 2004, en un 21%. Això significa que el nombre d'importacions

a la zona euro ha estat més gran que no pas les del període 2004 i les exportacions han disminuït. Podem dir que aquesta situació és producte de la tendència actual en què els països sobretot d'orient s'estan convertint en els fabricants de tot el planeta, a més de veure's influenciada per el procés de liberalització del tèxtil, iniciada el més de gener d'aquest any .

S'observa que les importacions han augmentat sobretot les provinents de la Xina i Rússia, augmentant també el dèficit amb aquests països. Ara bé, la balança ha estat positiva amb relació als EUA.

Si classifiquem els països membres segons el seu dèficit, el Regne Unit n'és el primer, és a dir, aquell on és superior, seguit d'Espanya, Grècia i França. En el costat positiu trobem Alemanya, sent el país amb més superàvit.