

# Deslocalització, qüestió de model

La paraula deslocalització està des de fa poc en boca de tothom. L'augment del nivell de vida de catalans, il·lencs i valencians al llarg dels darrers 25 anys s'ha correspost amb un increment progressiu dels salaris que, de retruc, ha fet minvar l'interès de les multinacionals estrangeres a invertir. A més, la pujada dels salaris no ha anat de bracet amb una millor formació qualificada dels treballadors ni amb el desenvolupament d'activitats que generen més valor afegit. Molts especialistes auguren l'esgotament del model industrial adoptat a la dècada dels setanta.

**L**'emergència econòmica de països com la Xina o l'Índia, així com la propera ampliació de la Unió Europea, significa un repte d'una gran magnitud per a la indústria de Catalunya, les Illes i el País Valencià. Aquesta indústria, basada durant molt de temps en un model que, a grans trets, ha primat més la mà d'obra barata que la qualificada, contempla ara com altres zones del món que disposen d'un teixit industrial en via de desenvolupament i nivells de vida encara baixos li prenen una part significativa de la inversió estrangera. D'aquesta manera, les multinacionals dels països rics, tant les grans com les petites, atretes principalment per les menors des-

peses en salaris, no dubten a traslladar les seves fàbriques on les condicions els són més rendibles. Aquesta pràctica, molt lligada al fenomen de la globalització, es coneix com a deslocalització.

El debat entorn d'aquest tema es va iniciar fa uns mesos en el sector dels components per a la indústria de l'automòbil, principalment a Catalunya, amb una sèrie d'expedients de regulació d'ocupació i anuncis de tancament, oberts per empreses multinacionals com ara Lear, Gates Vulca o Valeo. La polèmica, però, s'ha revifat al llarg de les darreres setmanes arran de la decisió anunciada per la multinacional coreana Samsung de tancar la fàbrica de components electrònics que té a Palau-solità i Plegamans (Vallès Occidental), on treballen 449 persones, i de traslladar la seva producció a Eslovàquia. Aquest nou episodi de la deslocalització ha provocat moltes reaccions, principalment dels sindicats, representants de la part més afectada, fins al punt que alguns ja han pronosticat, en cas que la situació no canviï, una gran pèrdua de llocs de treball en la indústria catalana en els propers anys.

D'aquesta manera, mentre els empresaris i els experts en economia, en general, veuen la deslocalització com un procés natural i imprescindible per continuar creixent, els sindicats ho accepten amb reserves. El responsable de política sectorial de CCOO de Catalunya, Simón Rosado, creu que "analitzar la deslocalització només com una cosa lligada a la globalització és una posició simplista". Es tracta, afegeix el representant sindical, "d'un procés natural, però, en el fons, el problema és que fins ara el model econòmic s'ha basat en la precarietat laboral i en treballs basats en mà d'obra poc qualificada. Això s'hauria d'haver



previst abans i no esperar, com creien alguns experts i partits polítics, que el mercat ho solucionés sol. La indústria catalana porta deu anys d'endarreriment en l'aplicació de polítiques que minimitzin els efectes d'aquest fenomen.”

**Estratègia equivocada.** Per la seva banda, Joan Trullén, professor d'Economia Aplicada de la Universitat Autònoma de Barcelona, considera que les multinacionals que marxen demostren haver-se equivocat d'estratègia: “Les empreses que han vingut només pels salaris baixos ja poden anar fent les maletes, ja que des de l'any 1986 l'economia catalana ha incrementat un 80% la renda disponible i ha crescut un 22% per sobre de la Unió Europea.” A més, segons Trullén, és preferible que les empreses que basen la seva competitivitat en mà d'obra poc qualificada se'n vagin. “Caldrà desplegar una política paliativa per als treballadors afectats, però no té cap sentit retenir-aquestes empreses”, afirma.

La deslocalització no afecta d'igual manera Catalunya que el País Valencià i

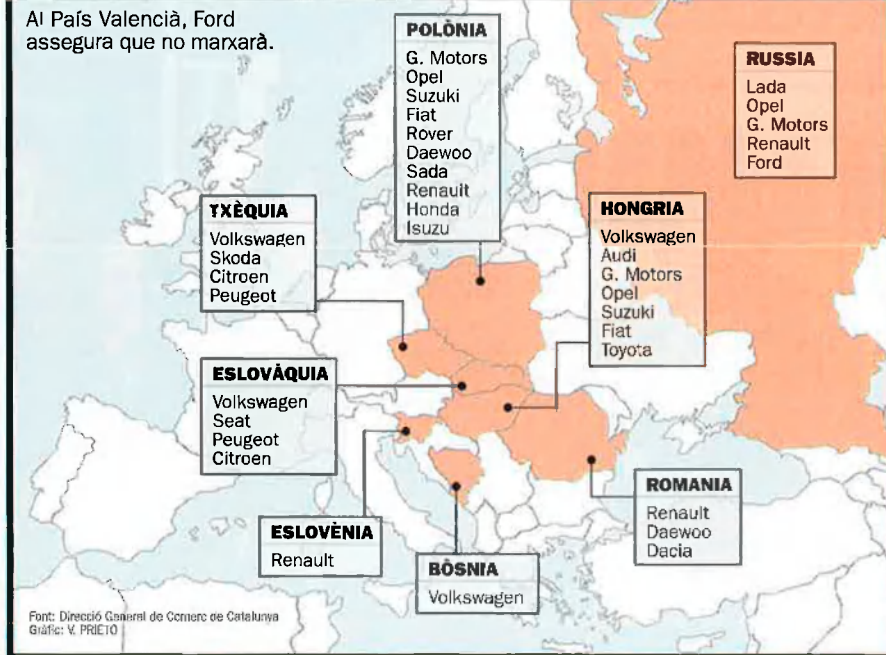
les Balears, tot i que tenen en comú un teixit industrial sustentat gairebé exclusivament en la petita i mitjana empresa. Tradicionalment, la indústria de les Illes havia estat capitalitzada pels sectors tèxtil, del calçat i de la bijuteria. Avui dia, el tèxtil balear, per manca de competitivitat, pràcticament ha desaparegut i la indústria del calçat ha estat enormement reduïda. Fa un parell de setmanes, la fàbrica de perles Majòrica, instal·lada a Manacor (Mallorca), va anunciar la tramitació d'un expedient de regulació d'ocupació que afecta 200 treballadors, la meitat de la plantilla, i el tancament de la secció de fabricació de joies. Antoni Monserrat, economista i gerent d'una empresa de bijuteria de Maó (Menorca), opina que aquest és un cas paradigmàtic, ja que “Majòrica va funcionar bé fins que va caure a mans d'una multinacional francesa i les decisions de l'empresa es van començar a prendre fora.” El principal problema de les Illes, però, és, segons Monserrat, l'excessiva dependència del sector serveis, principalment del turisme, el qual absorbeix la major part

del capital financer i humà. “Costa moltíssim de trobar mà d'obra i, sobretot, gent jove que vulgui treballar en la indústria. A més a més, el Govern balear destina els recursos a incrementar la formació, per exemple en idiomes, cap al sector serveis”, assenyala aquest economista.

**El tèxtil valencià, amenaçat.** Un dels motors de la indústria valenciana és, juntament amb l'automoció, el sector tèxtil. Segons dades d'ATEVAL, associació que agrupa la majoria de fabricants de productes tèxtils, aquest sector dona feina a 43.000 persones del País Valencià i va generar un volum de negoci d'aproximadament 2.500 milions d'euros el 2003. Segons el secretari general d'ATEVAL, Pepe Serna, “les empreses tèxtils valencianes són competitives perquè en els darrers anys han fet un gran esforç en inversió tecnològica”. El que succeeix, afegeix Serna, “és que ningú no havia previst que la competència dels productes que provenen de la Xina seria tan gran”. Per això, el representant

## La indústria de l'automòbil aposta per l'Europa de l'Est

Al País Valencià, Ford assegura que no marxarà.



patronal assenyala que aquesta competència s'ha d'afrontar fent un gran esforç per buscar alternatives, com ara invertir en disseny, innovació i recerca de nous productes i materials. A més, explica Serna, "el sector tèxtil valencià està fent una gran inversió a través d'un pla de promoció exterior per estar presents en fires i mostres d'arreu del món i augmentar així el volum d'exportació". Segons ATEVAL, el tèxtil aporta un 7% al total de l'exportació industrial del País Valencià, a la qual dedica un 40% de la producció. El principal mercat d'aquest sector és, amb un 60%, la Unió Europea, zona en què ha de competir durament amb la Xina, país que encapçala les vendes.

Un problema afegit per al tèxtil valencià, a més, és que els països asiàtics es beneficiaran de la supressió de les actuals quotes d'importació previstes per a l'inici del 2005. D'altra banda, respecte als aranzels duaners, el secretari general d'ATEVAL es queixa que, per poder exportar a la Xina i a l'Índia, els fabricants valencians han de pagar uns impostos que graven el producte un 30% i un 70% respectivament, mentre que els fabricants asiàtics introdueixen les seves mercaderies a l'estat espanyol amb un

cost duaner que oscil·la entre un 0 i un 11%, depenent de si és de fibra, filat, teixit o confecció.

**Cap a la multilocalització.** Una de les solucions que, en contraposició a la deslocalització, proposen els experts en economia per augmentar la competitivitat del sector tèxtil valencià és l'anomenada multilocalització. Francisco Puig, professor d'Economia del centre Florida Universitària de Catarroja (Horta), considera que "cal expandir el model d'organització que ja s'aplica ara als clústers d'Alcoi i Ontinyent (Vall d'Albaida), un model basat en l'especialització i en la col·laboració entre empreses". Segons Puig, aquesta és l'única manera de poder plantar cara a la Xina, perquè "es tracta d'un model diferent de l'asiàtic, pensat per a petites empreses amb esperit emprenedor, visió de mercat i ganes d'innovar". La multilocalització és un plantejament que es correspon amb el model que va proposar l'economista britànic Alfred Marshall als anys vint, basat en l'anomenat districte industrial. Segons Puig, és un model que fins i tot es podria aplicar a la indústria de l'automòbil, un sector que al País Valencià també pot patir els efectes de la deslocalització. Així, el pro-

fessor Francisco Puig assenyala que "la planta de Ford a Almussafes (Ribera Baixa) encara és competitiva, ja que els treballadors han acceptat unes mesures de flexibilitat laboral, però ningú no sap què pot passar en el futur. Ford està augmentant les vendes als països de l'Europa de l'Est i potser algun dia els interessarà fabricar els vehicles allà i estalviar-se així les despeses de transport". En aquest sentit, és oportú recordar que, al principi d'aquest mes de febrer, la patronal espanyola de fabricants de cotxes, Anfac, va alertar del perill sempre latent que les empreses del sector de l'automoció que fabriquen components amb poc valor afegit traslladin la seva producció a altres països. Tot i que el president d'Anfac, Jesús Ruiz-Beato, assegura que la deslocalització no afectarà, de moment, cap de les fàbriques de cotxes que hi ha a l'estat espanyol.

Al seu torn, Joan Trullén, professor d'economia de la UAB, coincideix amb Francisco Puig a afirmar que el "districte industrial" és una bona opció per millorar la competitivitat de les empreses: "L'alternativa més intel·ligent és enfortir els avantatges lligats al territori, com la formació, la recerca o el capital relacional i, a més, dotar de bons serveis i bones infraestructures les ciutats i fomentar estratègies com el districte industrial, tan apropiat a realitats amb petita i mitjana empresa com la valenciana o la catalana." Tot i així, aquest especialista en economia aplicada veu aspectes positius en el fenomen de la deslocalització, i posa com a exemple la regió italiana del Vèneto, on "les empreses basen la seva competitivitat en la qualitat, conservant les fases amb més valor afegit, però tenen externalitzada cap a països amb salaris baixos una part rellevant de la fase corresponent a la mà d'obra no qualificada". Aquest és, segons Trullén, un bon model, especialment per al País Valencià.

Pepe Serna, des de la patronal tèxtil ATEVAL, coincideix a dir que cal fomentar la multilocalització, o districte industrial, però, en canvi, respecte a l'aposta per la deslocalització, considera que el sector tèxtil valencià ho té difícil per traslladar les fases de la producció que precisen menys qualificació a altres

països, ja que "això requereix un volum i una capacitat que les petites empreses valencianes no tenen".

De fet, aquest és el mateix dèficit que pateix la indústria a les Illes Balears. L'economista menorquí Antoni Monserrat assenyala que, en general, les empreses de les Balears són petites i no tenen capacitat per obrir centres de producció a l'estranger. Una de les excepcions és, però, Camper, del sector del calçat. "Aquest és un exemple d'empresa balear que va portar a fora una part de la producció. Tot i així, a les Illes mantenen aspectes tan importants com el disseny i, sobretot, la presa de decisions", opina Montserrat.

**Les multinacionals catalanes, també.** Al principi del 2002, segons dades del Departament d'Indústria de la Generalitat catalana, hi havia un total de 515.000 empreses actives a Catalunya, de les quals un 99,8% eren pimes. Això mostra en quina mesura, igual que a les Balears i al País Valencià, el teixit industrial català se sustenta en la petita i la mitjana empresa. Tot i així, a Catalunya hi ha nombroses empreses que han adquirit un gran volum i que han obert fàbriques arreu del món. Un exemple d'empresa d'aquest tipus, capdavantera dins el sector de la fabricació de components per a l'automoció, és Ficosa Internacional. Aquesta companyia va començar a funcionar l'any 1949 en un petit taller, i en l'actualitat disposa de 25 centres de producció, repartits en setze països, on dóna feina a gairebé 6.000 treballadors. L'any 2002 Ficosa va tancar l'exercici amb una facturació de 710 milions d'euros i unes previsions d'arribar als 800 el 2003. A més, aquesta multinacional catalana obrirà aviat una nova fàbrica a l'Índia, país on ja és present des de fa set anys. El president de Ficosa Internacional, Josep Maria Pujol Artigas, no dubta a assenyalar que la deslocalització és un procés del tot imprescindible. "Aquest és un món global; per tant, les empreses, o es globalitzen o desapareixen. Una empresa que pretengui subministrar a la resta del món des del propi país no sobrepassa els tres anys de vida", rebla Pujol, que afegeix que "la deslocalització és un fenomen normal que,



sens dubte, continuarà donant-se. Demuestra que un país està viu. Als Estats Units, país líder en tecnologia i finances, cada dia es deslocalitzen empreses, de la mateixa manera que neixen i moren. És com la vida". El més important, però, afegeix Josep Maria Pujol, és que "es generin idees i que hi hagi un esperit emprenedor".

A més, segons el president de Ficosa, avui dia moltes de les grans marques d'automòbils s'instal·len als països de l'Europa de l'Est, per la qual cosa els fabricants de components han d'estar-hi a prop. A banda de l'Índia, la Xina i Corea, Ficosa també està implantada a Polònia, Eslovènia i Romania. Josep Maria Pujol apunta que "aquests països no estan a l'altura de la resta d'Europa pel que fa a infraestructures i formació del personal, però tenen moltes ganes de fer coses i intel·lectualment estan molt preparats, tot i que el comunisme els va tallar l'afany emprenedor".

Un altre exemple de gran empresa catalana que fa anys que aposta per la deslocalització és Simon, una companyia dedicada a la fabricació de material elèctric nascuda a Olot (Garrotxa) l'any 1916 i que en l'actualitat té centres de producció en vuit països, entre els quals el Marroc i la Xina. L'any 2003 Simon va registrar un volum de negoci de 200 milions d'euros i va donar feina a més de 2.000 persones, la meitat de les quals tre-

**El futur de la planta de Ford a Almussafes (Ribera Baixa) sembla estar garantit.**

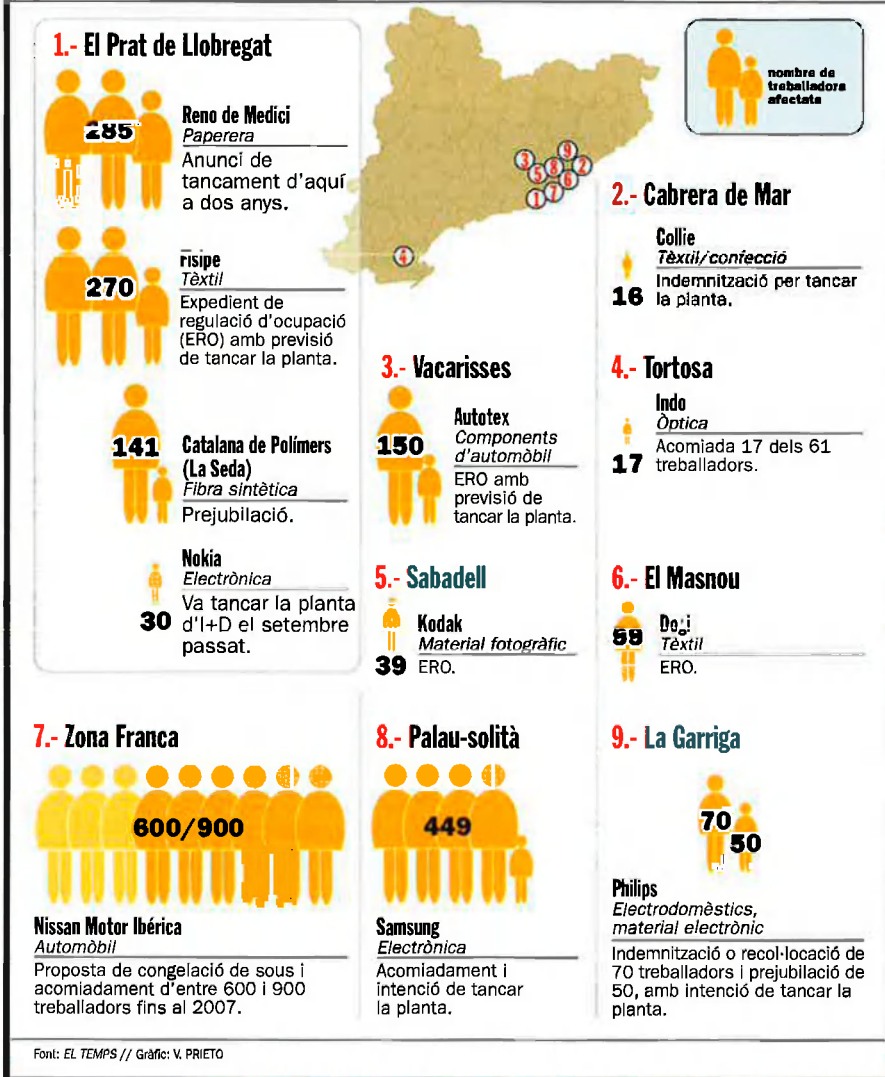
**Els representants de l'empresa han destacat, en nombroses ocasions, el bon rendiment d'aquesta factoria, que actualment compta amb uns 7.000 treballadors.**

**A la pàgina 47, treballadores afectades pel tancament de la sucursal que l'empresa coreana Samsung té a Palau-solità i Plegamans (Vallès Occidental).**

**A la pàgina 52, la marxa de Lear va causar una gran commoció a Cervera (Segarra).**

**Ara, Philips anuncia l'obertura d'un expedient de regulació d'ocupació a la seva planta de la Garriga (Vallès Oriental).**

## Les últimes fugides d'indústries de Catalunya



Font: EL TEMPS // Gràfic: V. PRIETO

ballaven als centres que l'empresa té a l'estat espanyol. Això no obstant, pel que fa a la Xina, el director general de Simon, Xavier Torra, prefereix parlar d'internacionalització en comptes de deslocalització, ja que s'hi van instal·lar perquè hi tenien moltes vendes. Segons Torra, el 99% de la producció de Simon a la Xina es ven al mateix mercat interior. Pel que fa a l'avantatge que comporta el baix cost de la mà d'obra, el director general de Simon creu que "aquest és un element més, tot i que és cert que de vegades no hi ha més remei que traslladar la fabricació dels productes que requereixen molta mà d'obra a aquests països. Però, d'altra banda, en llocs com la Xina hi ha una gran volun-

tat de créixer i fer coses". Els problemes principals que pateixen les empreses que volen treballar en països com la Xina són la desconeixença de l'idioma, de la legislació i de la idiosincràsia locals. Per això sovint les empreses necessiten assessors per poder-hi treballar.

A les empreses que traslladen la seva producció cap a altres països, se'ls acostuma a recriminar que la seva política crea la riquesa i els llocs de treball a l'exterior. Davant d'aquest plantejament, els empresaris argumenten que, avui dia, la deslocalització és una condició indispensable per assolir la competitivitat necessària i que, fet i fet, si l'empresa creix també beneficia el propi país i les persones que treballen per a la matriu. El res-

ponsable de política sectorial de CCOO de Catalunya, Simón Rosado, accepta aquest plantejament però retrau als empresaris que en moltes ocasions aquest procés no sigui del tot organitzat. "Caldrà impulsar plans perquè la deslocalització no fos un caprici dels empresaris, cosa que de vegades els porta al fracàs, i perquè, al contrari, es fes d'una manera que evités el drama als treballadors d'aquí i dins d'un procés ordenat de deslocalització d'acord amb els països receptors i sobretot amb els seus sindicats", opina aquest representant dels treballadors.

**Un exemple modèlic de superació.** A banda dels menors costos salarials, un altre dels atractius que ofereixen els països receptors d'inversió estrangera són, en alguns casos, les subvencions, però sobretot la possibilitat d'aconseguir sòl industrial a baix preu. Aquest ha estat un fet habitual a Catalunya durant anys. Un exemple de multinacional que va venir, entre altres raons, atreta pel preu del sòl, és Skis Rossignol, una empresa francesa que es va instal·lar a Artés (Bages) el 1971. Tot i que inicialment la multinacional es beneficiava de les menors despeses en salaris, el fet és que, amb els anys, el *savoir faire* dels seus dirigents catalans ha portat la filial de Rossignol a adquirir uns nivells en desenvolupament tecnològic i en formació dels treballadors que li han permès continuar sent altament competitiva. Tal com explica el director gerent de Skis Rossignol d'Espanya, Joan Duocastella, "el creixement econòmic als anys setanta i la mà d'obra disponible van portar Rossignol a instal·lar-se a Catalunya. L'empresa buscava un lloc proper a la frontera i es va trobar, precisament, que en aquells moments l'Ajuntament d'Artés estava fent una promoció del polígon industrial gràcies a l'obtenció d'uns terrenys regalats pel bisbat de Vic. A més, també van considerar important l'existència d'un component tecnològic relacionat amb l'antic sector tèxtil". D'aquesta manera, la filial catalana de Rossignol va començar a desenvolupar la pròpia tecnologia fins al punt que, en l'actualitat, la matriu francesa també se'n beneficia. Així, de la fàbrica d'Artés surt un 10% de la produc-

ció mundial d'esquí, cosa que ha permès a la filial de Rossignol doblar les vendes en quatre anys i assolir una facturació de 50 milions d'euros anuals. Això no obstant, Duocastella es mostra reservat dins l'optimisme i opina que cal continuar fent un gran esforç: "Tenint en compte que el producte de Rossignol requereix molta mà d'obra, la competència d'un país com la Xina és una qüestió molt seriosa. Això requereix una millora constant de la productivitat a través de la innovació tecnològica i la formació del personal." Respecte a l'amenaça de la deslocalització, Joan Duocastella és taxatiu: "El fet que la matriu francesa mantingui oberta la fàbrica d'Artés depèn molt de nosaltres. Si deixem de ser competitius serem nosaltres mateixos els que haurem de tancar", afirma.

**Les solucions convergeixen.** Les mesures que cal adoptar per minimitzar els efectes que produeix la deslocalització semblen, doncs, força clares. En això, hi coincideix sens dubte gairebé tothom: empresaris, sindicats, administracions i experts. Segons Joan Trullén, professor d'Economia Aplicada a la UAB, "cal millorar la competitivitat general de l'economia. Per exemple, cal que els serveis públics funcionin, que el cost dels serveis d'empreses energètiques i de telefonia sigui baix, que la formació dels treballadors sigui l'adequada i que les infraestructures no es dissenyin segons el criteri del Govern central sinó per servir els mercats naturals, els europeus. València i Barcelona han d'anar de la mà i prioritzar l'eix mediterrani."

Respecte a aquest punt, el secretari general de la patronal tèxtil valenciana ATEVAL, Pepe Serna, discrepa de la importància de l'eix ferroviari mediterrani: "Tan important és el tren d'alta velocitat mediterrani com el de Madrid. De fet, aquí ja hi ha l'Euromed, que ens connecta amb Barcelona, i funciona prou bé." Així, les reivindicacions de Pepe Serna van per una altra banda: "L'administració hauria de possibilitar una competència digna i lleial al sector tèxtil valencià. Encara és més, la Unió Europea ens hauria de garantir l'entrada als mercats en condicions òptimes, eliminant traves burocràtiques, traves al comerç, protegir la propietat industrial i rebaixar els aranzels."

Pel que fa a les Illes Balears, l'economista Antoni Monserrat coincideix amb el professor Joan Trullén quant a les tarifes de l'energia: "Amb vista al futur, és molt important que els governs inverteixin en infraestructures i, sobretot, en el sector de les telecomunicacions i l'energètic, on els preus són excessius. Rebaixar-los és tan imprescindible com invertir en noves tecnologies." En canvi, pel que fa a la implantació de la societat de la informació, el responsable de política sectorial de CCOO de Catalunya, Simón Rosado, té clar què cal prioritzar: "Catalunya disposa d'una base industrial sòlida. Ara bé, el que no es pot fer és apostar per activitats relacionades amb les tecnologies de la comunicació i deixar de banda el teixit industrial sòlid que hi ha d'haver a sota. Això seria un salt al buit." A banda d'això, Simón Rosado, que també és responsable de Medi Am-

*Les mesures que cal adoptar per minimitzar els efectes que produeix la deslocalització semblen força clares. En aquest punt, hi coincideix gairebé tothom: empresaris, sindicats, administracions i experts*

## *La nova generació pime Directes al cor del teu negoci*

Al Grupo SP realitzem un esforç real per mantenir viu el nostre compromís amb la petita i mitjana empresa. Les noves solucions de software de gestió SP 2004 incorporen la última tecnologia, per oferir-te més i millors funcionalitats. Consolidant la senzillesa, reforçant la seguretat i comproment-se amb la teva rendibilitat.

Innovem per a tu. SP, passió per la pime.



apassi  na't!



EL TEMPS / JORDI PLAN

bient de CCOO, proposa alternatives per al futur immediat dels treballadors afectats pel tancament d'empreses: "A curt termini, cal generar activitats relacionades amb qüestions mediambientals i atenció a persones amb necessitats. Des del sindicat proposem la creació d'una mesa de xoc perquè les empreses que funcionen bé puguin recol·locar els treballadors afectats per la deslocalització. Si s'actua amb rapidesa crec que podem ser optimistes respecte al futur de la indústria catalana."

Aquest optimisme respecte als anys que vénen es correspon amb l'estat d'opinió dels empresaris. Així, el director general de l'empresa de components elèctrics Simon, Xavier Torra, assegura que "la situació al nostre país no és greu i, fins i tot, és positiu que s'hagi plantejat aquest debat, perquè això ens farà obrir els ulls. Durant uns anys moltes empreses han contribuït al creixement, la qual cosa ha estat beneficiosa, però ara ens hem adormit una mica i és necessari que el país recuperi la il·lusió col·lectiva per la innovació".

Pel que fa a les propostes que en aquest sentit ha fet recentment el Departament de Treball i Indústria de la Generalitat de Catalunya, cal destacar-ne l'anunci de la creació de l'Associació Catalana d'Inversions, un organisme, inicialment sense pressupost propi, destinat a una triple

funció: atraure les inversions de les multinacionals estrangeres, basades sobretot en la mà d'obra qualificada; evitar que les empreses ja instal·lades es deslocalitzin cap a altres indrets, i, en tercer lloc, fomentar i assessorar les inversions de les multinacionals catalanes cap a l'estranger.

Val a dir, però, que aquestes eren unes tasques que la Generalitat catalana ja portava a terme fins ara a través del Centre d'Innovació i Desenvolupament Empresarial (CIDEM) i també, cap a l'exterior, a través del Consorci de Promoció Comercial de Catalunya (COPCA).

**Clima de confiança.** Un dels punts que ha generat més polèmica a Catalunya entorn del fenomen de la deslocalització va sorgir a mitjan mes de gener passat, arran de l'anunci de Philips d'obrir un expedient de regulació d'ocupació a la fàbrica que aquesta multinacional té a la Garriga (Vallès Oriental). En aquell moment, l'oposició (CiU i PP) va criticar al Govern català el fet d'haver respost amb amenaces la decisió de l'empresa. En el cas de Samsung, però, la indignació va ser dels sindicats i de l'actual Govern (PSC, ERC, ICV), ja que aquesta multinacional coreana havia rebut una important subvenció, atorgada per l'anterior Govern. A més, el tripartit s'ha mostrat partidari de sancionar les

empreses multinacionals que decideixin tancar les seves fàbriques a casa nostra. Davant de tot aquest enrenou, els empresaris demanen calma. Així, el president de la multinacional catalana Ficosa Internacional, Josep Maria Pujol Artigas, és del parer que "una societat funciona quan hi ha confiança i no es cau en el pessimisme". Quant a les pressions, Pujol és ben contundent: "Si el Govern de l'Índia ens fes algun tipus d'amenaça com les que s'han fet a Catalunya darrement, no en marxariem, perquè ja hi som, però tampoc no hi instal·laríem una segona fàbrica."

Tot i així, els representants sindicals destaquen que totes les empreses, en instal·lar-se en un país i rebre subvencions, adquireixen uns deures. L'economista valencià Francisco Puig els dona la raó i assenyalava que "algun dia s'haurà de parlar de la responsabilitat social de les empreses i assegurar que assumeixen una sèrie de compromisos allà on s'instal·len. Potser caldrà crear algun tipus d'impost per compensar la seva marxa".

Així doncs, malgrat l'alt cost social que comporta perdre indústria, la marxa de certes empreses pot ser un signe de progrés si a continuació es creen altres serveis amb més valor afegit.

*Xevi Camprubí*