

“El tèxtil el 2010 serà sa i competitiu i no tindrà res a veure amb l'actual”

Segons el Centre d'Informació Tèxtil i de la Confecció, 600 empreses tèxtils van tancar les portes el 2005: s'han registrat déficits comercials de més de 4.000 milions i s'han perdut 19.500 llocs de treball. En quina situació es troba el sector tèxtil?

—L'any 2002 vam fer un estudi que preveia una forta reestructuració que havia de tindre repercussions de tipus tècnic i social. De tipus tècnic, quant a pèrdua de producció, i de tipus social, pel que fa a pèrdua de llocs de treball. És a dir, s'ha substituït producció de caràcter nacional per producte subcontractat en països tercers, per la incapacitat de competir en gamma de producte de baix cost. En aquest moment, les previsions fins al 2010 eren que l'afectació seria, depenent de la reacció del sector i les circumstàncies del mercat, d'entre un 25 i un 30%. Ara bé, en aquell moment l'estudi no considerava l'efecte Xina. La Xina entrà a l'Organització Mundial del Comerç (OMC) el 2001 i s'hi integrà plenament el 2002, efecte que no estava considerat, amb la qual cosa estem en una situació de sacsejada del sector. Estem en un procés de canvi i metamorfosi que ha estat molt intens el 2004 i el 2005 i que és previsible que continue durant el 2006 i el 2007.

—Es van quedar curts en les seues previsions?

—Possiblement sí. Al final no sabem si el resultat serà 25, 30 o 40%, però les nostres previsions és que l'efecte siga d'un 50%.

—Es pot dir la paraula crisi?

—Perfectament. ATEVAL acaba de fer una enquesta que apunta que el 98% dels associats tenen la percepció subjectiva que estem en crisi. A més, el 65% d'aquest 98% considerava que la crisi era exclusivament sectorial.

El que fa uns anys era vàlid, avui ja no ho és. El futur només existirà per a les empreses que hagen fet de la marca la seua bandera. Parlem amb José Serna, secretari general de la patronal tèxtil valenciana, ATEVAL, sobre la crisi del sector.

—I per a vostè, aquesta és una crisi conjuntural o estructural?

—Coincideix amb la majoria dels associats, que diuen que és una crisi estructural. Les estructures del sector estan molt debilitades, tremolen i necessiten un pla d'acompanyament i viabilitat. Les empreses necessiten replantejar-se el model de negoci i fer una sèrie d'adaptacions de caràcter tecnològic, comercial, organitzatiu, productiu, social i financer. L'empresari ha de tenir una mentalitat més comercial, empresarial i menys industrial, més oberts a qualsevol tipus de multi-localització, obertura i cooperació.

—Vostè parla de posar en marxa plans estratègics i precisament fa poc la Generalitat Valenciana va presentar el seu pla de Competitivitat del Sector Tèxtil per als pròxims anys. Compleix les expectatives del sector?

—El Pla de la Conselleria és un pla que va presentar la mateixa associació i que abraça aspectes d'internacionalització, comercialització, innovació, in-

versió i tecnologia, entre d'altres. Ara falta veure si hi ha dotació econòmica suficient i si les línies que fa públiques la Conselleria donen resposta a les necessitats de les empreses.

—I confien que tinga la dotació econòmica que li correspon, més enllà de les bones paraules?

—Jo ni confie ni desconfie. Esperem que estiguen a l'altura de les circumstàncies i les necessitats del sector. Aquest sector necessita un tracte especial, perquè és un sector inversor, que té molta mà d'obra estable i ben formada. El sector també demanda una sèrie de suports a àmbit nacional, en el que fa referència a l'apartat social i al suport financer. L'empresari en un espai de temps curt no pot afrontar tants canvis. No podem oblidar que la base financera del tèxtil correspon a una estructura empresarial d'uns 20 treballadors, una empresa familiar que té tot el patrimoni invertit en el negoci i que de sobte es veu abocat a una nova conjuntura.

—Segons dades de la Conselleria, només l'1% de les empreses tèxtils valencianes tenen més de 200 treballadors...

—Fins fa uns anys, les dimensions de les empreses no afectaven i fins i tot possibilitaven que foren àgils i pogueren adaptar-se a les circumstàncies del mercat, però aquest és un context molt diferent. Ara el mercat ha canviat: demanda marca, distribució i un bon assortiment de productes. Per a això, necessites grandària, una certa dimensió. Abans hi havia temps per créixer perquè hi havia marge, però ara el marge està molt restringit. Per tant, una de les línies d'acció és guanyar pes a través de les aliances de cooperació.

—I d'aliances, també n'hi ha amb països productors a àmbit internacional.

—Efectivament, hi ha empreses que ja estan fent aliances internacionalment, que han invertit en la marca i tenen una estratègia ben definida. Però són l'excepció. Les empreses valencianes del tèxtil no estan acostumades a cooperar entre si. Clar, si no cooperem amb els més pròxims, difícilment cooperarem amb gent estranya, amb altres costums i altres idiomes.

—Quan es va signar l'acord entre la UE i la Xina, el conseller d'Empresa, Justo Nieto, va anunciar que

“Cal acceptar els fets i donar solucions dimensionades. No es pot atendre una greu malaltia amb aspirines”



serien molt estrictes en el control dels productes importats. Està realitzant la campanya d'inspecció monogràfica que va prometre?

—Segons les informacions de què disposem, estem en plena campanya de control. Jo m'he quedat sorprès perquè encara no tinc cap informe del País Valencià, però dispose d'un informe de Catalunya on es constata que de 500.000 peces de tèxtil intervingudes, un 16% són insalubres, i un 42% incompleixen els requisits mínims de qualitat. Estan entrant sense cap tipus de control productes xinesos mal etiquetats, que no compleixen les exigències de seguretat i de sanitat.

—Vostès han estat molt bel·ligerants amb els acords a què van arribar la Unió Europea i la Xina aquest estiu per establir les quotes a les importacions. Per què?

—Les coses es van fer molt malament i el tèxtil es va utilitzar com a moneda de canvi. La Xina ingressa en l'OMC i hi ha un article que preveu la possibilitat d'iniciar unes clàusules de salvaguarda sempre que l'efecte en el mercat siga superior al 7,5%. Quan la UE obre el mercat als productes xinesos, només els dos primers mesos, els volums d'importacions es multipliquen

unes quantes voltes per cent. El sector ho va advertir a la UE, però aquesta va actuar massa tard. I quan tanquen les negociacions, resulta que l'únic que aconseguixen és donar carta de naturalesa a un fenomen que ja havia desbordat el mercat. És clar que hem de ser crítics, quina defensa comercial tenim en aquest país?

—Però també és cert que molt abans ja se sabia que el 2005 es liberalitzaria el comerç...

—El que se sabia era que a partir del 2005 es liberalitzaria tot el comerç excepte la Xina. La incorporació de la Xina va ser un element inesperat. Nosaltres ja teníem una previsió temporal fins al 2010, però si a més resulta que tens un “tsunami” i una tempesta impressionant i t'ix un volcà, la devastació és absoluta. A l'huracà afegim un altre huracà.

—Les importacions de productes tèxtils asiàtics continuen una escalada que sembla imparable. El 2007 pot ser l'any de l'estabilització?

—Les perspectives per al 2006 i 2007 és que seran anys difícils i d'ajustaments. Nosaltres, de fet, podríem tocar terra el 2008, en el millor dels casos.

—Vostè parlava dels “ajustaments necessaris”, i també la Conselleria,

en el seu pla, accepta que el capital humà haurà d'“adaptar-se a les noves necessitats del sector”. A quants treballadors més pot afectar aquesta reestructuració?

—Nosaltres hem perdut del 2001 al 2005 al voltant de 6.750 treballadors. Què esperem a partir d'ara? Que la tònica es mantinga enguany i l'any que ve. Nosaltres voldríem que quedara el major sector possible, però sabem que hi haurà damnificats. El sector es quedarà en un 50 o 60% del que era al 2002, però serà sa i competitiu i no tindrà res a veure amb el tèxtil d'ara.

—Com serà el tèxtil el 2010?

—Un sector molt més àgil i cooperador, d'una producció molt més ajustada, de servei immediat, de substitució de producció interna per producció de fora, cedint la marca i l'input de disseny i de distribució, amb creativitat i impuls als productes de gamma alta.

—Encara que vostès fa temps que parlen de crisi, a la Generalitat li ha costat molt pronunciar aquesta paraula. Creu que l'entestament a no voler reconèixer que hi havia una crisi ha perjudicat les perspectives del sector?

—El més important és que, independentment del nom, s'accepten els fets. Les paraules tenen moltes accepcions. A la Xina crisi significa risc i oportunitats. Jo, des d'aquest concepte, sempre he considerat que travessàvem en una espècie de crisi, que significava un risc i una oportunitat. No s'ha de tenir por a les paraules. Les dades demostren que estem en crisi i que el més important és acceptar els fets, ser realistes i donar solucions adequades als problemes reals. I és que no es pot atendre un malalt d'una malaltia greu amb aspirines. Cadascú requereix la seua atenció. El sector tèxtil és un sector diferenciat que necessita accions específiques.

—S'havien subministrat moltes aspirines abans d'acceptar la gravetat de la malaltia?

—S'han donat massa aspirines i fins avui no s'havien afrontat els problemes. De moment, tenim expectatives que intentaran prendre partida en aquesta situació. Esperem que aquestes partides siguen possibilistes i ajuden a la reconversió del sector.

Violeta Tena