



Eurtex és la prova que el sector del tèxtil no és mort. Els seus telers suïssos, dels millors del mercat, els proporcionen avantatges competitius en els acabats de producte, flexibilitat i rapidesa en el lliurament de comandes.

Eurtex planta cara al gegant asiàtic del tèxtil

Tancament rere tancament, el sector del tèxtil a casa nostra continua en hores baixes. La competència forana, i en alguns casos la manca de modernització dels sistemes de producció, fan molt difícil de mantenir viva una empresa tèxtil. Però hi ha casos reeixits, com el d'Eurtex, una empresa familiar situada a Sant Fruitós de Bages, que exporta els teixits a tot el món.

La imparable arribada de productes del sud-est asiàtic a preus rebentats, afavorida per la liberalització del comerç tèxtil mundial que va entrar en vigor el 2005, deixa en un atzucac moltes de les 2.400 empreses tèxtils de Catalunya i les prop de 7.000 que hi ha a l'estat espanyol. El sector fa anys que és en crisi, i veu com se succeïxen els tancaments, les deslocalitzacions i els missatges que diuen que sense reconversió ni innovació, això s'acaba. Algunes empreses han pogut fer el pas; algunes altres, amb prou feines poden sobreviure i acaben plegant. Però en aquest escenari, hi ha apostes que demostren que el tèxtil encara té futur.

Tèxtil català a Àsia. Comercial de teixits Eurtex, una societat limitada creada el 1998 i situada en un nucli històric del tèxtil català, al Bages, ja va néixer amb la recepta de la innovació i l'especialització. El resultat, deu anys

després, és una empresa consolidada en el sector del tèxtil per a l'hostaleria, restaurants i parament de la llar que té com a clients finals dels seus productes hotels de luxe d'arreu del món, inclòs el mercat asiàtic. Per al director d'Eurtex, Joan Cuadrench, la clau de l'èxit d'aquesta empresa familiar és "el valor afegit i la flexibilitat, dos vectors imprescindibles per ser competitius en el mercat actual". Eurtex és una empresa jove, però va néixer amb l'herència familiar de la tradició tèxtil, que s'ha combinat amb l'aposta pel subministrament de productes d'alta qualitat. Joan Cuadrench considera que la principal arma per a fer front a la competència, especialment la del sud-est asiàtic, és l'aposta per les comandes curtes i personalitzades: "Si fas un producte extraordinàriament massificat, sempre tindràs competidors a qualsevol racó del món que podran treballar amb uns costos més baixos que els de la UE, però quan has de subministrar un producte no massificat, que té un grau de personalització elevat i que, per tant, no te'n reclamen una gran quantitat, des d'Europa encara podem ser una mica competitius", explica Cuadrench.

A tall d'exemple, una peça que a Europa pugui costar 5 euros, a la Xina es podria produir per 0,50 euros, però si els terminis de lliurament són immediats, el productor xinès difícilment podrà respondre, i en aquest cas el comprador paga més en canvi d'immediatesa en el subministrament de les comandes.

Això fins a tal punt que entre els seus clients més selectes hi ha hotels i restaurants dels Emirats Àrabs, Dubai, Dakar, la Xina, Londres o Singapur, que compren el producte als proveïdors que treballen amb Eurtex. Així, els llençols d'hotels d'alt standing d'aquests territoris canvien l'arrelat *made in China* o *made in Thailand* pel *made in Spain*. De fet, seria un *made in Catalan Countries*, perquè Eurtex té els tallers a Catalunya i al País Valencià. A la planta de Sant Fruitós del Bages es fan teixits de cotó, cotó-lli i lli. Per les condicions actuals de mercat, aquest matèria primera ja no es fa a Europa, i l'única possibilitat és portar-lo d'Àsia, sobretot de la Xina, l'Índia, el Pakistan, Rússia o Turquia.

Però el procés de creació del producte es fa a casa nostra. "Aquí aquest fil el

convertim en teixit a partir del procés de tissatge amb els telers. Un cop fet el tissatge, hi ha un pas de neteja i embelliment del teixit, que és donar-li tacte i color, que s'externalitza perquè es tracta de grans processos industrials en empreses de Catalunya i el País Valencià. El pas següent és tallar i cosir, que també ho fem aquí", explica Joan Cuadrench.

Telers de luxe. De fet, la gran joia d'Eurtex són els telers suïssos. Com explica aquest empresari, va ser una aposta decidida de l'empresa comprar els millors telers que hi ha al mercat: "Quan vam decidir d'invertir en maquinària i en innovació pròpia, van pensar en màquines que fossin amortitzables, i això només passa si són bones. Vam comprar les millors màquines que hi havia al mercat, evidentment europees, que ofereixen unes prestacions gairebé exclusives", destaca Joan Cuadrench.

I què fan aquests telers que no puguin fer uns altres? Si les màquines més tradicionals fan brodats petits amb una

distància màxima de 50 cm, les d'Eurtex poden fer dibuixos en tota l'amplada del teixit i fer tovallons i estovalles a la vegada. Tot plegat aporta molta versatilitat i permet de treballar amb un cost finalment més baix.

La Xina és una amenaça? Joan Cuadrench troba molts matisos a l'afirmació segons la qual el tèxtil català s'enfonsa per la competència que arriba del sud-est asiàtic, especialment de la Xina. A parer d'aquest empresari, "en realitat no és el tèxtil xinès, sinó marques com ara Mango o Inditex que es fan fabricar a la Xina, i són *made in China*, però en les quals el concepte del producte i la persona que l'ha dissenyat, ha triat els colors i ha organitzat tota la logística són europeus. Ara bé, per una qüestió de cost se n'ha deslocalitzat la producció". Aquestes marques, destaca Cuadrench, poden oferir preus més econòmics i, tot i que no són xinesos, competeixen amb armes similars, la mà d'obra barata. Però també hi ha inconvenients, en aquest sistema de produc-

Jaume Miralles
Paisatges del sud
 Jaume Miralles
 Pablo Picasso
SALA D'EXPOSICIONS
CAIXA TARRAGONA
 Higini Anglès, 5 - Tarragona
 Del 5 de setembre al 23 de novembre de 2008
ENTRADA LLIURE
 Fundació  **Caixa Tarragona**



Eurtex és una empresa catalana especialitzada en tèxtil d'alta qualitat per a restaurants i hotels. Se'n poden trobar els productes en establiments de luxe de tot el món.

Els competidors d'Eurtex són sobretot a Portugal i a Turquia, però també a Itàlia i a França

ció, com ara el cost del transport amb l'encariment brutal dels carburants, i una certa inestabilitat política i social d'alguns territoris, que pot fer perillar el sistema logístic d'una empresa i deixar-la tot d'una sense subministrament.

Malgrat l'avantatge econòmic que implicaria per a molts establiments comprar els productes a marques que ofereixen baix cost, el sector de la

restauració, l'hostaleria i el parament de la llar d'alta qualitat va en augment. Per què, doncs, un hotel de Singapur compra els llençols d'Eurtex? "Hi ha hotels i consumidors que volen productes molt bons, i els catalans fa 500 anys que tenim indústria productiva, mentre que allà tot just fa una dècada que s'hi han posat. Tenir una indústria i estar en una economia de mercat no és només muntar una nau amb telers, sinó que requereix la cultura i el llenguatge del mercat", destaca el directiu d'Eurtex. De moment, la cultura industrial i econòmica encara és occidental en molts aspectes. "Cal saber fer bé les coses, i no tan sols fer-les per quatre rals", puntualitza Cuadrench.

Avui, els competidors d'Eurtex es troben bàsicament a Portugal i a Turquia, però també a Itàlia i a França. Amb tot, l'empresa no pateix per manca de mercat. Els hotels de luxe i els restaurants proliferen a les grans ciutats.

De moment, aquesta empresa del Bages ja pot dir que li surten els comptes. Si bé Cuadrench no vol fer pública la facturació d'Eurtex, sí que admet que "ha crescut d'un 20% anual des que vam iniciar el negoci el 1998". El 22% de la producció s'exporta —una xifra molt elevada per a una empresa tèxtil—, i la resta es distribueix a Catalunya i a l'estat espanyol.

Gemma Aguilera

Breus

Nou rècord de la desocupació

La crisi econòmica no ha abaixat la guàrdia i ha deixat per testimoni un nou rècord històric en els índexs de gent sense feina. La desocupació es va desbocar durant el mes d'agost i va atènyer la xifra més alta des del 1994. A l'estat espanyol, la variació anual de l'índex de desocupació va ser del 24,7%. Les illes Balears, amb un increment del 40,91% respecte a l'any passat, va encapçalar els creixements (només Múrcia va enregistrar més mals resultats). Al País Valencià, la variació va ser del 37,3%, agreujada sobretot pels resultats desastrosos de Castelló (77,3%), mentre que a



Creix el nombre de desocupats.

Catalunya l'augment fou del 27,8%. Aquests darrers dotze mesos, 164.895 persones dels Països Catalans s'han incorporat a les llistes de desocupats.

L'economia europea, més afectada que no es preveia

L'OCDE ha fet un toc d'alerta a la UE. A la darrera revisió, ha rebaixat la previsió de creixement de l'eurozona per a enguany fins a l'1,3% interanual, quatre dècimes per sota dels càlculs inicials. L'organisme adverteix sobre les tensions inflacionistes dels darrers mesos, i diagnostica que "hi ha poca necessitat de canviar la política monetària actual", tot i que destaca que si continua havent-hi canvis en l'entorn macroeconòmic, la política monetària serà "un instrument predilecte". Per als Estats Units, l'OCDE ha elevat la previsió fins a l'1,8% interanual.