

EMPRESA FAMILIAR

## El tèxtil, un altre cop en crisi?

Modest Guinjoan / Josep Maria Llaurador

**S**i mirem amb sentit pràctic el gest de la bandera impulsat pel Sr. Aznar, resulta que és una comanda respectable per a l'empresa que l'ha rebuda. Sembla que va costar un total de 380.000 euros, que per fer-la han calgut 6.800 hores d'operari, i

que, de l'import de la compra (un cop deduït l'IVA), poc més o menys la meitat és el que devia rebre l'afortunada empresa tèxtil, madrilenya per cert. Si al Sr. Aznar se li acudia que les 51 capitals de província fessin el mateix, l'operació significaria una compra per al tèxtil de 9 milions d'euros; si feia canviar les banderes 3 o 4 vegades l'any a causa del desgast, significaria uns 30 milions d'euros i, si en un rampell de genialitat, decidia cobrir tot l'imperi amb una gran bandera de 504.719,5 quilòmetres –illot Perejil, inclòs–, ja estariem parlant d'una xifra propera als més de 3.000 milions d'euros que factura el grup d'empreses Zara, un dels grups industrials i comercials més importants d'Espanya, líder absolut del sector i amb presència a les principals ciutats del món.

Comandes així alleujarien si més no la crisi d'un sector que, com el tèxtil, està passant per una etapa amb bastants tancaments i expedients de regulació d'ocupació. Pioner de la industrialització de Catalunya, primer generador d'activitat durant dècades i dècades, bressol d'empresaris, dominat de manera majoritària per em-

preses familiars, amb una ínfima presència a borsa, el sector compta amb 600 empreses amb vendes superiors a 1,2 milions d'euros; la concentració del sector a Catalunya és molt destacada, atès que el 37 per cent de les empreses de confecció espanyoles són a Catalunya; del tèxtil, el percentatge és molt més gran, el 59 per cent. En conjunt, el 50 per cent són a casa nostra.

El sector és gran i hi passa de tot. El paisatge físic i social del país està ple de referents tèxtils; se'n troben a Barcelona, Sabadell, Terrassa, Igualada, Mataró i una munió d'altres pobles i ciutats; colònies al llarg dels rius, cognoms associats a l'activitat, fortunes i ruïnes generades al seu voltant, i emprenedors vocacionals amb un esperit industrial a prova de les pitjors adversitats. També té –com a tot arreu– empresaris amb comportaments punibles (a nivell fiscal i mediambiental). I, en general, es tracta també de gent molt arrelada a la terra.

Amb tantes empreses sempre n'hi ha que passen dificultats i també que tanquen, sobretot perquè l'activitat és per a molts països del món la manera d'entrar en

l'òrbita industrial, atès que és relativament fàcil de produir i que la mà d'obra –com ja han vist els empresaris que hi han instal·lat plantes– és molt més barata que a les nostres contrades. A la pressió competitiva normal ara s'hi ha afegit, a més, un retrocés de les vendes tant al

mercat espanyol com a l'exterior. Això fa que el nombre d'empreses amb problemes es dispari. Ni la pressió competitiva dels nous països ni els cicles de baixa activitat són cap novetat per al sector. De fet, cap sector econòmic privat d'una envergadura tal no ha sofert tantes batzegades al llarg de la seva existència ni cap altre no ha estat objecte de tants plans de reconversió.

Potser la diferència respecte a les crisis anteriors és que no cal esperar ajuts públics de l'abast d'altres èpoques per adaptar-se a nous entorns competitius. Amb molt comptades excepcions, el sector campa per ell mateix i això és símptoma de normalitat, com ho és que hi hagi empreses que no tinguin la capacitat o l'encert de trobar línies competitives i es vegin obligades a tancar. Això passa a tot arreu, i encara més quan la situació econòmica actual i l'horitzó es veuen més aviat grisos. Per sort el sector té un empresariat amb un tremp suficient per sortir-ne reforçat, independentment dels hipotètics cops de mà del Sr. Aznar.