

El toc de sortida més sonat fou el de Lear, l'any 2002. Després, un rosari de plantes que tancaven, unes més conegudes (Valeo, Samsung, Levi's, Panasonic, Colomer, Gates Vulca, Puigneró) que d'altres, bé perquè traslladaven la producció a països amb costos més baixos, bé perquè plegaven a causa de competidors ubicats en aquests països els feien fora del mercat. Entre els que estan i estaran d'actualitat n'hi ha un, la Xina, que destaca per sobre de la resta per, com a mínim, dos motius: la seva enorme dimensió i seva gran capacitat competitiva.

De la dimensió només cal dir que l'any 2003 va ser la setena economia mundial en PIB, molt a prop de la Gran Bretanya i de França i que, si segueix el ritme actual, en pocs anys serà la tercera, darrere d'Estats Units i del Japó. Amb creixements que ronden el 10% anual, un tret fonamental de l'economia xinesa és que la seva estructura descansa en la indústria. Concretament, el PIB es compon d'un 15% agrícola, un 53% industrial i un 32% de serveis. El nombre d'empleats a la Xina frega els 750 milions de persones sobre una població de prop de 1.300 milions, amb una estructura força jove: un 22% té menys de 14 anys i només 10 milions en tenen 65 o més. 19 ciutats xineses superen els 1,6 milions d'habitants que té Barcelona i algunes, menys conegudes per aquí que Xangai i Pequín, com Tianjin, Wuhan,

Xina i companyia

MODEST GUINJOAN / JOSEP MARIA LLAURADOR

Guangzhou, Shenyang o Chongqing superen els 4 milions.

La capacitat competitiva de la Xina ve del fet que la mà d'obra està ben formada i que el seu preu és, ara per ara, imbatible. Per posar un exemple, es pot citar el cas del govern de Lanzhou, a la província de Gansu (366.000 km² i 25 milions d'habitants), que ha publicat recentment una guia salarial de referència. Vet aquí alguns exemples de salaris anuals recomanats: director general, 5.730 euros; cambrers, entre 516 i 1.673 euros; personal tècnic, 516 euros; operaris de fàbrica, 516 euros. El salari mínim a la província està fixat entre 360 i 408 euros a l'any, i és de compliment obligatori. Un altre cas el tenim en la nord-americana Rooms To Go, que ha canviat de proveïdors: ara fabrica els seus dormitoris a la Xina, en línies de producció molt eficients i amb salaris de 50 centaus de dòlar a l'hora, que no tenen comparació amb els 16 dòlars de Carolina del Nord. Dormitoris de primera qualitat amb un preu de venda de 2.500 dòlars. Al sector del moble ja se la veuen venir quan dels dormitoris es passi al menjador i a la sala d'estar.

Aquells que es pensaven que la producció marxava

de Catalunya per anar als països de l'Est, que no es confonguin. La deslocalització ha fet passos de gegant. Ja hi ha moviments industrials dintre de la pròpia Xina. Un nombre creixent d'indústries de Hong Kong estan relocalitzant les seves fàbriques des de Dongguan i Shenzhen (una ciutat de 1,1 milions d'habitants), al sud de la província de Guangdong, cap al nord de la mateixa província (d'una superfície una mica inferior a mitja Espanya i una població de 85 milions d'habitants) a causa de l'escassetat d'electricitat i de mà d'obra, així com de les diferències de cost.

Si a la pressió competitiva xinesa hi afegim la d'aquells països que, encara que tinguin una menor tradició industrial, ja fa anys que estan fabricant productes intensius en mà d'obra com confecció, joguines, sabatilles i pilotes de futbol, es pot afirmar que estem davant d'una revolució competitiva que, amb l'entrada en escena de la Xina en el concert de la llibertat econòmica i amb la base que té el país, la fabricació està destinada a fer un salt brutal en matèria de localització, excepte aquelles indústries amb economies de proximitat i d'alta tecnologia. A les nostres empreses industrials que no estiguin en aquesta tessitura els esperen temps d'estudi, d'aliances amb d'altres i de transformació dels seus negocis en negocis diferents en els quals, probablement, el menys important serà fabricar.