

al voltant de

LA DESLOCALITZACIÓ EMPRESARIAL



3

El Centre de Cooperació Internacional és un servei de la Universitat de Lleida que va nèixer l'any 1994 amb l'objectiu de sensibilitzar i formar la societat sobre qüestions relacionades amb el desenvolupament, la cooperació internacional i la solidaritat, entre d'altres. En aquesta línia, l'any 1999 va crear el Centre d'Informació i Documentació per al Desenvolupament (CIDD) amb la idea de generar, rebre i distribuir coneixements entorn de diverses àrees temàtiques: educació, relacions internacionals, cooperació internacional, economia, agricultura, gènere, immigració, ecologia, història. Per aquest motiu, posa a l'abast de tota la ciutadania de Lleida i comarques un fons bibliogràfic amb llibres, revistes, diaris especialitzats i material audiovisual, amb servei de préstec i amb una sala de consulta accessible a qualsevol persona interessada en el nostres àmbits temàtics.

La publicació d'aquest quadern ha comptat amb la col·laboració de:

- Agència Catalana de Cooperació al Desenvolupament
Generalitat de Catalunya
- Regidoria de Drets Civils, Cooperació i Immigració
Ajuntament de Lleida
- Diputació de Lleida

Edita: Centre de Cooperació Internacional
Centre d'Informació i Documentació per al Desenvolupament
Universitat de Lleida
Centre de Cultures Transfrontereres
Campus de Cap-Pont (Edifici Annex)
C/Jaume II, 67 25001 Lleida
cidd@int.udl.es
<http://www.udl.es/serveis/ccci>

© Edicions de la Universitat de Lleida, 2006
© dels textos: els autors
eip@eip.udl.es
<http://www.udl.es/arees/eip>

Consell Editor: Anabel Barrau, Sergio de Miguel, Alba Panisello, Eduard Roure, Josep Lluís Ruiz, Àngels Sendra, Josep Serra, Ramon Usall.

Han col·laborat en aquest número: Pep Llobera, David Llistar i Josep Manel Busqueta.

Disseny i maquetació: estudi NiX
Imatges: Antonieta Giné
Impressió: INO Reproducciones, S.A.
ISSN: 1697-3054
DL: L-139-2004

El Consell editor no comparteix necessàriament les opinions de les persones col·laboradores.





Índex

Presentació	5
Perquè les deslocalitzacions empresarials	7
Les deslocalitzacions al món	9
Les deslocalitzacions a Catalunya	21
Bibliografia	36
Webs	38

PRESENTACIÓ

Al Voltant de... és una nova col·lecció de quaderns monogràfics i divulgatius que aborden des d'una perspectiva rigorosa i objectiva qüestions rellevants de la conjuntura internacional i local. Aquests quaderns intenten proporcionar una visió breu i entenedora de tots els temes tractats, des del compromís del CCI per contribuir a augmentar la justícia social a través de les eines que tenim al nostre abast: la informació i la sensibilització.



En un món globalitzat on coexisteixen múltiples fonts d'informació i ciutadanes ciutadans desinformatos, creiem que esdevé necessari conèixer que hi ha a la base de molts temes que són tractats recurrentment de forma supèrflua i sovint tergiversada pels grans mitjans de comunicació.

Els quaderns contenen dos articles, ambdós tracten el mateix tema però des de dues vessants complementàries: la global i la local, ja que pensem que la majoria dels esdeveniments que actualment influeixen el nostre entorn són causa i conseqüència de fenòmens alhora locals i globals.

Esperem que aquest nou instrument que el Centre de Cooperació Internacional posa a l'abast de la ciutadania contribueixi al foment del coneixement dels fenòmens que en són contemporanis i a l'augment de la consciència existent a les nostres comarques al voltant dels principals reptes que la nostra societat afronta.

PERQUÈ LES DESLOCALITZACIONS?

Darrerament assistim a un rosari constant de tancaments de sucursals al nostre país per part d'empreses que han considerat oportú instal·lar-se en països on els costos de producció són molt més baixos. Aquesta pràctica deriva en conseqüències tan lamentables com el fet que un gran nombre de famílies es queden a l'atur, en alguns casos amb poques perspectives de recol·locació dels seus membres solvents a causa de la franja d'edats a la qual pertanyen.



Aquests tancaments, però, no són gratuïts, sinó que resulten empesos per una casuística que hem volgut abordar en aquest tercer quadern. És important conèixer les causes que porten les empreses a traslladar la producció a un altre lloc, per poder-ne fer una anàlisi crítica i contrastada, però esdevé també fonamental saber quines són les conseqüències d'aquesta fugida. El primer article aborda el tema de les deslocalitzacions empresarials d'una forma planera i divulgativa i ens atansa a aquesta dura realitat, que afecta tant persones del nostre voltant més proper com la població

dels països econòmicament empobrits. El segon article tracta casos concrets que s'han donat a Catalunya i a Lleida, on malauradament es registra un alt índex d'empreses que s'han "deslocalitzat".

Pretenem, per tant, aprofundir en un dels fenòmens propis de la dinàmica capitalista, que facilita l'expansió mundial del capital a la recerca del màxim benefici, sense demostrar la sensibilitat necessària per atendre els perjudicis ocasionats en les persones.





DESLOCALITZACIONS AL MÓN

Les inversions que marxen...

Quan els directius d'una empresa decideixen traslladar la seva producció a una altra regió o país, generalment amb *costos socials* inferiors, diem que es produeix una **deslocalització**. L'objectiu de les deslocalitzacions és augmentar els beneficis per als inversors, sovint produint el mateix en indrets on les regulacions sobre emissions de residus, drets laborals, impostos i salaris són més baixes i, per tant, s'obté un major marge de benefici. Cal emmarcar aquests processos en el context socioeconòmic mundial actual, caracteritzat per una important fractura entre nord i sud.

La reestructuració empresarial que produeixen les deslocalitzacions genera importants conflictes socials als països del nord i deixa milions de treballadors formats per a una feina específica a l'atur. A la dècada dels noranta, només als Estats Units dos dels sectors pioners en els processos de deslocalitzacions, el del tèxtil i el dels components electrònics, van perdre més de 900.000 i 200.000 llocs de treball, respectivament. Per la seva banda, el tèxtil espanyol només entre el gener i el setembre del 2004 va perdre 18.000 llocs de treball i 400 empreses van tancar.

...on van?

El sud i sud-est asiàtics, en menor grau l'Europa de l'Est, Amèrica Central i el Magrib, són els destins de les inversions que marxen de casa nostra. En aquestes regions, milions de persones viuen amb menys de dos euros al dia i, per tant, els inversors hi troben una gran oferta de mà d'obra barata, disposada a treballar en condicions similars a les dels treballadors/es europeus al segle XIX. És en aquesta part de la cadena on s'integren la major part dels més de 400 milions de nens i nenes explotats/des laboralment que actualment hi ha al món. Per exemple, la ciutat pakistanesa de Sialkot, on milers de nens (des dels 6 anys) cusen pilotes de futbol per 5 cèntims d'euro l'hora¹. Els *costos socials* dels països del nord no són competitius amb l'explotació del sud.

Més de 1.400 milions de treballadors –la meitat dels empleats al món– guanyen menys de dos dòlars diaris i viuen atrapats en la pobresa. *Informe anual sobre ocupació*, Organització Internacional del Treball, 2004.



Gràfic: Població que treballa en maquiles a la regió mesoamericana, per països

Actualment, les lleis del comerç i els baixos preus del transport marítim permeten exportar mercaderies que han estat elaborades mitjançant treballadors amb pocs o cap dret laboral. Milions d'operaris (majoritàriament dones i nens) treballen vuitanta hores a la setmana per uns pocs cèntims d'euro a l'hora en les anomenades maquiles o tallers clandestins de tèxtil o l'electrònica. Les maquiles estan situades en zones franques. Es tracta de zones lliures d'impostos on els governants d'aquests països, sovint amb alts nivells de corrupció, donen als inversors condicions molt avantatjoses i, en alguns casos, llibertat total d'actuació.

Des del 2002, la Xina ha augmentat les seves exportacions un 70%. Segons el Banc Mundial, la Xina passarà a controlar la meitat del comerç tèxtil mundial el 2010. Actualment, des d'allà ja es proveeix el 18% del mercat tèxtil europeu i el 32% del dels Estats Units. Per una altra banda, diversos estudis de la indústria tèxtil apunten que podrien perdre's fins a 30 milions d'ocupacions al món només en aquest sector.

“La Xina s'ha convertit en la factoria del món. Un 38% del PIB de la Xina es deu a inversió estrangera.” SANJAY PETERS, professor d'Economia d'ESADE. Taula Rodona sobre Deslocalitzacions Empresarials, gener 2004, Barcelona. <http://www.esade.es/detalle.php?NzAx>

Diferents formes de deslocalitzar

A part d'invertir en la compra de noves infraestructures, els directius poden escollir entre altres opcions per tal de traslladar la producció a una altra regió amb costos més baixos. Els directius també poden optar per externalitzar o subcontractar diferents activitats productives a altres empreses amb costos inferiors (l'anomenat *outsourcing* quan es troben dins del país i *offshoring* quan són fora), gràcies al fet que les noves tecnologies permeten reduir sensiblement els costos de transacció. A través de l'externalització, l'empresa pot obtenir serveis a més baix cost i concentrar l'activitat en el seu *negoci bàsic*. Per exemple, en el cas de les principals companyies de roba, aquest negoci bàsic ha estat la comercialització dels productes, subcontractats generalment a tallers del sud-est asiàtic i elaborats amb sous inferiors a dos euros al dia. Aquestes subcontractacions tenen les mateixes característiques que les deslocalitzacions, amb l'única diferència que els accionistes no inverteixen directament, sinó que simplement comercialitzen els productes ja elaborats per altres empreses.

Les deslocalitzacions, porten el desenvolupament al sud?

Sovint hi ha qui veu les deslocalitzacions cap a països del sud-est asiàtic o l'Amèrica Llatina com un agent de desenvolupament, d'efecte similar als processos d'inversió estrangera que es van produir a Espanya als anys vuitanta i noranta. Tanmateix, hi ha aspectes importants que fan diferents els efectes de les deslocalitzacions d'avui cap a països del sud.

Les maquiles nord-americanes a la frontera nord de Mèxic estan tancant per instal·lar-se al sud-est asiàtic, així com les empreses de tèxtil catalanes, que no fa gaires anys es van instal·lar a Tànger, es mouen cap a la Xina.

En una de les regions industrials de major creixement del món, la província xinesa de Guangdong, les treballadores fan més de 150 hores extra al mes i el 90% no tenen accés a la Seguretat Social. Informe *Més per menys*. Intermón-Oxfam, 2004.

Una d'aquestes és la **manca de polítics proteccionistes** que obliguin els inversors estrangers a transferir tecnologia i a quedar-se durant uns anys. Això fa possible que les inversions es traslladin amb molta facilitat cap a una altra regió que ofereixi millors condicions per a l'empresa. La creació d'un sindicat, per exemple, és excusa suficient per abandonar un país. Un altre factor és la **manca de regulacions internacionals sobre les empreses**

transnacionals. Els reglaments introduïts per l'**Organització Mundial del Comerç** (OMC) des del 1995 les allibera de qualsevol llei nacional que coarti la seva *capacitat de fer negocis* com ara el principi de precaució, certes lleis de protecció del medi ambient, la no-privatització d'un servei o l'ajut públic a empreses del país. A la vegada, l'OMC limita de manera creixent els governs en les seves actuacions en política laboral i econòmica.

Per una altra banda, els **baixos nivells de drets sindicals** al sud, juntament amb els **alts nivells de corrupció i un important dèficit democràtic** garanteixen un elevat grau d'impunitat en la vulneració dels drets laborals. Aquests dos darrers aspectes també afavoreixen que les empreses no es vegin limitades en la seva emissió de residus al medi ambient quan s'instal·len en certs països del sud.

“Quan els obrers del sector electrònic a Malàisia van intentar donar vida a un sindicat nacional, la Texas Instruments i altres empreses van amenaçar de deixar el país si el Govern ho permetia. Els sindicats van arribar a ser acusats d'actuar contra els interessos nacionals.”

El tèxtil marroquí, un cas paradigmàtic

“Kindy, el major fabricant de mitjons del món, va deslocalitzar fa quinze anys la seva producció al Marroc i Tunísia. Ara deslocalitza cap al sud-est asiàtic i la Xina. És la deslocalització de la deslocalització, perquè la competència entre els mercats en vies de desenvolupament és ferotge.” *La Vanguardia*, 8 de gener del 2005.

A partir del gener del 2005, tres grans multinacionals del sector tèxtil –Nike, Puma y Kindy– han deixat de subcontractar productes al Marroc. Han pres aquesta decisió quan el passat 1 de gener es culminà la liberalització total del sector acordada en el marc de l'OMC, que dona via lliure a la Xina i l'Índia per exportar els seus productes sense cap limitació. Segons la patronal marroquina: “La fi de les quotes ha suposat el major sisme industrial que ha viscut el Marroc en els últims anys.” Així mateix, calcula el nombre d'ocupacions amenaçades al voltant dels 70.000. També preparen la seva marxa Marks&Spencer, H&M i la francesa Pinky.

Segons el setmanari econòmic *La Vie Éco*: “La marxa de les grans companyies cap a l'Àsia és inevitable a causa dels costos.” Els costos de producció al Magrib no són competitiu en front dels costos al sud-est asiàtic, no perquè el nivell de vida hagi pujat al Marroc o a Tunísia, sinó perquè el nou mercat asiàtic ofereix mà d'obra disposada a treballar més hores per menys diners. La

patronal marroquina assegura que s'ha perdut la batalla per la fabricació de productes bàsics o de gamma baixa i el seu secretari general, Karim Tazi, no hi veu més sortida que competir per la escassa quota de mercat tèxtil especialitzat: "A partir d'ara els industrials no tenen cap altra elecció que posicionar-se en circuits ultracurts, petites sèries i productes de gran valor afegit." Pel ministre d'Indústria i Comerç del Marroc, Salah Eddine Mezouar, "en deu anys al Mediterrani només hi quedaran uns pocs països en el tèxtil amb tendència a l'especialització". Tanmateix, el mercat de productes tèxtils especialitzats és una escassa porció del sector.

S'ha infravalorat la capacitat industrial xinesa. La previsió d'una baixada dels preus al consumidor va ser la "gran coartada" per impulsar la liberalització i "no es van tenir en compte" les pèrdues d'ocupacions que comportaria. De moment, la baixada prevista de preus als consumidors no s'ha produït (MALUQUER:2005).

Per què es dona ara aquest fenomen?

Ja a les dècades dels setanta i vuitanta, les grans marques començaren a deslocalitzar la seva producció a la recerca de salaris més baixos i majors beneficis. A Mèxic, al llarg de la frontera amb els EUA, es comencen a crear les primeres zones franques i s'hi instal·len les primeres empreses maquiladores. Però no va ser fins a la dècada dels noranta quan la progressiva **liberalització del comerç internacional** —amb la reducció dels costos duaners i fiscals— i l'abaratiment dels costos de transport i comunicació van donar un gran impuls als fenòmens de les deslocalitzacions i externalitzacions a diferents regions, d'acord amb l'avantatge comparatiu de costos que podien oferir. Així, podem explicar els quatre factors principals:

- **Reduccions aranzelàries:** entre el 1980 i el 1998, la mitjana aranzelària sobre els productes manufacturats va descendir del 10% al 5% als països industrialitzats, i del 25% al 13% als països en vies de desenvolupament, amb la qual cosa es rebaixa el cost comercial dels articles importats.

- **Reduccions fiscals per atreure la inversió estrangera:** les maquiles en zones franques als països del sud van proliferar als anys noranta pel fet d'oferir exempcions fiscals i desgravacions a la inversió i així atreure inversors que fabriquessin per exportar. Des de mitjans dels anys vuitanta, la prioritat de molts països del sud és exportar per intentar compensar el deute extern amb els països del nord.

- **Expansió d'Internet:** permet una comunicació barata i en temps real entre els centres productius al sud i oficines matrius al nord, i per a la coordinació dels lliuraments entre productors i minoristes a escala internacional.

- **Transport més barat:** entre principis dels vuitanta i mitjans dels noranta, les tarifes de transport marítim van disminuir gairebé en un 70% i es va experimentar un gran creixement dels serveis aeris.

Síntomes de la deslocalització

La deslocalització o externalització d'un procés productiu del nord es planifica amb molts mesos d'antelació. Els directius han de mirar primer on inverteixen o subcontracten, i un cop ho han fet, cal un període d'adaptació perquè la nova fàbrica arribi als nivells de productivitat i qualitat desitjats. Durant els mesos de recerca i adaptació dels nous centres de producció, la deslocalització prevista es manté en secret a la fàbrica i s'hi continua produint per tal de no parar el subministrament de productes al mercat internacional. Un cop la nova fàbrica produeix al ritme desitjat, i perquè l'empresa pugui deslocalitzar-se **sense un cost en imatge gaire elevat**, generalment s'exposarà un *motiu* per deslocalitzar. Aquest aparent motiu acostuma a ser una negativa dels treballadors a una exigència de flexibilitat que no poden assumir o el rebuig per part de l'Administració pública de concedir més subvencions o requalificar un solar per a ús industrial. Durant tot aquest procés, es poden observar alguns dels següents **síntomes de deslocalització** a la fàbrica:

- Manca d'inversió en maquinària, en instal·lacions, etc.
- Manca de projectes nous, producció de models antics.
- Demandes de major flexibilitat laboral, augment d'hores, reducció de salaris, etc. Tot plegat incrementarà els beneficis durant la darrera fase i, a la vegada, pot donar l'excusa per deslocalitzar quan es trenquin les negociacions amb els sindicats. La data de la deslocalització està prevista i es farà efectiva quan la nova fàbrica pugui assumir la producció.
- Enduriment de la política de recursos humans, en previsió de processos de conflicte laboral.
- Nous directius a la fàbrica amb la funció d'aprendre el funcionament dels processos per poder traslladar-los a la nova ubicació.

- Les noves incorporacions tenen contractes precaris.
- Fenòmens de deslocalització en empreses del mateix sector. Un cop una empresa deslocalitza, la resta d'empreses del mateix sector deslocalitzaran per tal de no perdre competitivitat.

Paraules d'un gerent de *Vogue*:

“No ens agraden els sindicats, no els volem.”

“Actualment, els nord-americans [Maidenform i Sara Lee] vénen a Mèxic a produir i nosaltres hem de fer el mateix. Si demà se'n van i produeixen a Bangla Desh, haurem de fer el mateix.”

Denis Coutu, gerent general de Vogue Brassieres a Mèxic. Al diari *Toronto Star*, 12 de març del 2000.

Hi ha sectors més susceptibles a patir deslocalitzacions o externalitzacions que d'altres. D'una banda, els sectors industrials que elaboren productes estandarditzats, ja que són els que els directius poden deslocalitzar amb més facilitat. De l'altra, els sectors amb un fort component de mà d'obra en el cost final, ja que seran les deslocalitzacions amb les quals els inversors obtindran un major increment dels seus beneficis. Actualment, els directius del sector de l'equipament automobilístic i la siderúrgia busquen abaratir els costos laborals a l'Europa de l'Est, mentre que els de l'electrònica prefereixen el sud d'Àsia (Índia, Indonèsia, Cambodja...), i els dels electrodomèstics de línia blanca i centres d'assistència telefònica s'instal·len al Magrib i el Senegal. Com hem vist més amunt, les empreses tèxtils que van deslocalitzar la seva producció fa uns anys al Magrib, avui es mouen cap al sud-est asiàtic.

“Les normes de treball cada vegada més laxes continuaran la seva trajectòria en espiral descendent mentre els governs segueixin competint entre si per captar la inversió externa mitjançant l'oferta de mà d'obra barata, moratòries fiscals i altres concessions.”

Confederació Internacional d'Organitzacions Sindicals Lliures.

Tenim una organització del treball democràtica?

Avui són moltes les empreses que marxen de Catalunya o amenacen de fer-ho si no hi ha *moderació salarial* i/o mesures de flexibilització laboral i fiscal. Govern i sindicats se senten obligats a acceptar la precarització com a mal menor inevitable. Com a resultat d'això, actualment **un de cada tres** llocs de treball a l'Estat espanyol són contractes eventuais, els anomenats contractes escombraria.

En el cas de la deslocalització de productes, les persones més perjudicades han estat els treballadors amb menor qualificació, que han perdut la feina o han hagut d'acceptar una reducció del salari per tal de poder mantenir el lloc de treball. En l'externalització de serveis, els afectats també hi inclouen treballadors de qualificació mitjana i fins i tot alta, des de persones amb idiomes treballant als centres d'atenció al client fins a enginyers, advocats o metges.

El procés de deslocalització empresarial incrementa encara més els guanys dels consorcis, sense revertir en un increment proporcional de creació de nous llocs de treball. Així i tot, els pocs nous llocs de treball que es creen tenen unes condicions laborals cada cop més precàries. Entre el 1983 i el 1999, el nombre de persones contractades per les 200 ETN més grans augmentà tan sols en un 14,4%, mentre que els seus beneficis ho van fer de forma desproporcionada, en un 362,4%.

Una camisa marca GAP li costa a un consumidor canadenc 34,00 dòlars, mentre que la treballadora al Salvador en guanya 0,27 per confeccionar-la (CARMONA:2004).

De tot el que hem anat dient es dedueix que uns pocs inversors tenen la propietat del fruit del treball diari de milers de persones a canvi de la seva inversió inicial —normalment cofinançada amb préstecs i subvencions públiques. És aquesta una relació simètrica i equitativa? Qui gaudeix del poder de decisió i dels beneficis, i qui genera els beneficis? Si no treballem en democràcia, vivim en democràcia?

Hi ha solucions al problema?

El principal problema de les deslocalitzacions i externalitzacions es duen a terme sense externalitzar també els drets laborals mínims. És l'anomenada globalització incompleta. Per exemple, la comercialització a gran escala de productes fets a la Xina sense drets laborals fa que al nord, i en altres països del sud, es rebaixin aquests mateixos drets. Cada cop més, les polítiques econòmiques neoliberals semblen entrar en contradicció amb els principis democràtics, ja que grans quantitats dels productes que consumim es produeixen sota règims repressius que vulnereu els drets humans més bàsics. I en aquest context, les //eis del comerç mundial de l'OMC no es veuen compensades amb l'aplicació dels convenis internacionals de drets laborals i socials més elementals.

Per frenar o invertir la tendència d'empobriment de les condicions laborals a tot el món, cal sotmetre el comerç internacional al compliment real dels diferents convenis internacionals sobre drets laborals, com la *Declaració de l'OIT relativa als principis i drets fonamentals en el treball i el seu seguiment*, especialment als països del sud, però també evitar el seu retrocés a la resta de països. D'altra banda, és important reflexionar sobre si estem satisfets de l'organització del treball predominant fomentant formes més justes en què la presa de decisions i la distribució dels beneficis siguin més equilibrades. Caldria, al mateix temps, repensar la nostra relació amb l'entorn. El ritme de consum de les societats del nord, l'economia basada en un increment sostingut d'aquest, resulta insostenible amb els límits físics del planeta, en termes de residus i ús dels recursos limitats. Caldrà, doncs, tard o d'hora, redefinir les nostres necessitats com a consumidors i l'economia com a ciència que gestiona els recursos per cobrir necessitats humanes.

Per la seva banda, els governs han de reflexionar sobre el creixent poder de les corporacions transnacionals i el seu enorme poder econòmic: 51 de les 100 primeres economies mundials són empreses transnacionals i no Estats. Un altre exemple: la General Motors mou cada any més diners que els estats d'Irlanda, Hongria i Nova Zelanda plegats. Aquest fet, per si sol, genera dubtes sobre la sobirania i la capacitat dels Estats a l'hora d'aplicar polítiques d'interès per als seus ciutadans i que, eventualment, puguin entrar en contradicció amb l'interès d'alguna gran corporació transnacional. En l'àmbit econòmic, aquesta gran acumulació de poder resulta ineficient en el funcionament del mercat, de la mateixa manera que ho resulten els monopolis.

Pel que fa a propostes de mínims, és necessària a curt termini una reforma democràtica de l'Organització Mundial del Comerç i, en concret, dels seus òrgans legislatiu i judicial, per tal que l'activitat comercial s'enquadri en una globalització democràtica i no en una dictadura dels inversors. A la vegada, diferents actors poden contribuir a la contenció del fenomen amb les següents accions:

Sindicats. És necessària una articulació global en l'acció sindical i de defensa dels drets laborals. Per aconseguir-ho, s'ha de recolzar la creació de sindicats en països on no existeixen o són reprimits durament, i apostar per la creació de xarxes sindicals per sectors amb els països del sud.

Consumidors. Consum responsable en funció de les seves condicions de producció: respecte als drets laborals, mediambientals, etc. Prioritzar el consum local i de petits productors vers les grans companyies exportadores.

Promoure i donar suport a les cooperatives de consum i producció i a les xarxes de comerç just.

Governos. Aplicar polítiques dirigides a estendre els drets laborals als països del sud i deixar de retallar els drets laborals per atreure inversions privades al seu territori.

“A les maquiladores nicaragüenques hi treballen 45.000 persones, la majoria dones. Fan jornades de 10 a 13 hores. El salari mínim ascendeix a gairebé 70\$ al mes, mentre que el cistell de productes i serveis bàsics costa 141\$. La meitat de les dones, a més, han d’atendre una família, sovint de quatre o cinc fills.” Intermón-Oxfam, 2004.

Les administracions públiques han de condicionar qualsevol ajut públic a les empreses instal·lades al seu territori, inclosa la concessió de la titularitat del sòl, i a la continuïtat de l’activitat, per tal de dissuadir les empreses que planifiquin una deslocalització. Una altra mesura de contenció seria la creació d’una empresa pública de capital inversió que ajudi les societats que tinguin problemes a curt termini, però que puguin ser viables a llarg termini. D’altra banda, cal que donin suport a la creació de cooperatives i organitzacions més justes de l’ocupació. Una altra mesura que cal adoptar és l’etiquetatge social, que exposi –obligatòriament– informació sobre les condicions laborals que envolten la producció d’un producte o la prestació d’un servei.

Aquestes mesures poden tenir un efecte pal·liatiu, però seran insuficients sinó s’adopten mesures orientades a eliminar la fractura entre el nord i el sud, a globalitzar els drets laborals, a fomentar formes més justes d’organització del treball –com les cooperatives– i a preservar el funcionament democràtic de les institucions davant del creixent poder corporatiu.

Pep LOBERA i David LLISTAR, Observatori del Deute en la Globalització (ODG)
www.observatorideute.org



Glossari de termes

Costos socials: en l'anàlisi de costos productius, la part corresponent a les despeses laborals, fiscals i mediambientals, i en general qualsevol despesa relacionada amb la societat d'acollida. Cal distingir-lo del terme usat en ciències socials per determinar l'impacte negatiu d'una activitat sobre una societat.

Dèficit exterior: aquella situació en la qual els pagaments internacionals que realitza un país són superiors que els ingressos que en or i divises percep d'altres països. El mesurament i la recerca de les causes d'un dèficit exterior cal fer-lo en la balança de pagaments, ja que està ocasionat per les transaccions internacionals d'un país, tant per compte corrent com de capital.

Deute extern: conjunt d'obligacions vençudes i no pagades. El deute extern dels països en desenvolupament pot ser de tres tipus: el deute que té contret amb les institucions financeres internacionals, o deute multilateral; el deute vinculat amb les entitats financeres privades d'altres països, o deute privat, i finalment, el deute davant d'altres Estats, o deute bilateral (www.observatorideute.org).

Empresa transnacional (ETN): empresa que, operant en diferents països a través de filials que poden ser jurídicament independents, tendeix a maximitzar els seus beneficis sota una perspectiva global de grup, i no en cadascuna de les seves unitats jurídiques aïllades.

FMI: el Fons Monetari Internacional és la institució central del sistema monetari internacional, que té com a escomesa específica la cooperació monetària internacional i l'estabilitat canviària que facilitin el bon funcionament d'un sistema multilateral de pagaments (www.imf.org).

Maquila o maquiladora: empresa d'ús intensiu en mà d'obra, situada en un país amb baixos costos laborals, que produeix per a l'exportació, generalment muntant peces produïdes a altres països.

Monopoli: situació que pot donar-se en un mercat que només existeix un agent que oferta i que pot condicionar els preus al no existir competència.

Principi de precaució (*Vorsorgeprinzip*): principi que estableix que quan existeixi la sospita científica d'un possible dany greu o irreversible, especialment en el camp de la salut humana o el medi ambient, s'han de prendre les mesures necessàries per evitar aquests riscos, en espera de proves científiques definitives. Aquest principi no està reconegut per l'OMC i les ETN, especialment les de transgènics, nanotecnologia i química no l'estan aplicant. Davant de sospites

científiques de possibles danys irreversibles, aquestes indústries no prenen mesures de precaució i continuen comercialitzant els seus productes.

Producte Interior Brut (PIB): és el valor total dels béns i serveis produïts en un país en un període de temps determinat deduint el consumit en la producció.

OMC: L'Organització Mundial del Comerç és l'organisme internacional que s'ocupa de la legislació del comerç internacional, de vetllar pel seu compliment i d'imposar sancions als països que la incompleixin. Té com a principal objectiu explícit "ajudar a fer que les corrents comercials circulin amb la màxima llibertat possible" (OMC: *Con el comercio hacia el futuro*). (www.wto.org)

Valor afegit: és la diferència entre els valors dels béns de producció i les matèries primeres que s'utilitzen en la seva producció.

Economies d'escala: estructura d'organització empresarial en què els guanys de producció s'incrementen i/o els costos disminueixen com a resultat de l'augment de la grandària i eficiència de la planta, indústria o empresa.

"Royalties": pagaments d'una persona o societat al propietari o creador d'una obra original pel dret d'explotar-la comercialment.

Notes:

1- 3.559 fabricants de materials esportius concentrats a Sialkot, una indústria que representa 1 bilió de dòlars de les exportacions pakistaneses. Segons la FIFA, gairebé el 75% dels balons de futbol del món s'elaboren en aquesta ciutat.



LA DESLOCALITZACIÓ EMPRESARIAL A CATALUNYA

La dinàmica mundial del capitalisme

La deslocalització d'inversions no és un fenomen nou en la dinàmica del sistema capitalista. La dinàmica capitalista en el seu procés d'expansió sempre ha integrat l'àmbit internacional. Ja en els seus inicis, mitjançant el procés conegut com a colonialisme, el capitalisme es nodrí dels fons que provenien del seu exterior. L'expansió colonial li permeté obtenir grans beneficis que serviren de base per al finançament del capitalisme industrial. Amb la industrialització, la dinàmica capitalista desenvolupà un comerç internacional brutalment desigual que proporcionà importants beneficis al centre capitalista dominant. A causa d'aquesta dinàmica, quan els grans beneficis obtinguts a escala nacional ja no es podien continuar obtenint a l'interior del país d'origen, s'inicià un procés d'inversió externa. Aquest procés és el que es coneix com a Imperialisme. L'expansió d'aquests capitals fou molt important entre finals del segle XIX i l'any 1920.

Més recentment, els anys seixanta foren de gran prosperitat per al capitalisme. La internacionalització s'intensificà. Les grans empreses dels Estats Units iniciaren un procés d'inversió que es concretà amb la creació en diferents països d'empreses filials controlades per l'empresa matriu. És el que es coneix com a empreses transnacionals.

Després de la crisi experimentada a finals dels seixanta i durant la dècada dels setanta, el capitalisme inicià un nou procés de reestructuració que s'ha conegut en l'actualitat com a Globalització capitalista. En aquest procés, de forma general, les economies centrals passen a concentrar les parts del procés productiu d'alt valor afegit (sovint vinculades als processos de disseny, gestió i control de l'activitat productiva), mentre que a la perifèria es concentren els processos treball intensius i altament contaminats.

El procés de deslocalització a l'Estat espanyol

Per entendre l'actual procés de deslocalitzacions que està patint de forma virulenta la societat catalana cal tenir en compte l'orientació seguida per la política econòmica i, concretament, per la política industrial espanyola des de l'anomenada transició fins a l'actualitat, fruit del consens entre les diferents expressions del capital (nacional i estranger) i les principals forces polítiques i els sindicats majoritaris. El pla d'Estabilització del 1959 impulsà la penetració important d'inversió estrangera en el conjunt de les branques industrials que es consideraven les més dinàmiques (indústria, química, maquinària, material elèctric i electrònic, automòbil, cautxú i plàstic, i certs segments de l'alimentació).

Durant la dècada dels setanta, just en el moment en què l'aparell productiu espanyol iniciava de forma important la seva adequació al capitalisme, l'economia mundial capitalista es trobava immersa en una forta crisi de beneficis. Fruit de la convicció existent sobre el fet que la crisi econòmica era duradora i que el seu caràcter estructural imposava transformacions importants, es potencià un reestructuració del capital que tendia a potenciar la seva concentració i a desenvolupar importants processos de tancament d'empreses considerades ineficients (sanejament). Com a resultat del nou model industrial que s'impulsava en el món capitalista per superar la crisi s'incrementà fortament la competitivitat en l'àmbit internacional. Aquest darrer fet suposa una creixent internacionalització de les economies com un mitjà per lluitar contra la crisi.

En el cas de l'Estat espanyol, cal destacar com a partir dels Pactes de la Moncloa es fa clarament palesa la intenció d'avançar cap a una democràcia inserida en l'eix occidental del món capitalista. Les noves orientacions de política econòmica es basen en dos eixos principals que, a partir d'aquest moment i amb independència de l'opció política governant, esdevindran definidors de la política econòmica espanyola. Així doncs, per una banda el capital privat esdevé l'agent central per a la recuperació de la crisi i, per tant, de forma progressiva, es produirà una disminució del sector públic com a agent directe de l'activitat econòmica. Com a segona característica definidòria, tenint present la voluntat d'inserir l'economia espanyola en el sistema econòmic mundial, es potenciarà al màxim l'atracció de capital estranger del que s'espera una important contribució a la modernització productiva¹. L'imminent entrada de l'Estat espanyol a l'estructura de la CEE (Comunitat Econòmica Europea) que es començà a teixir amb la signatura de l'Acord Preferencial el 1976 i que es rubricà el 1986 amb la signatura del Tractat d'Adhesió convertien l'economia espanyola en una

excel·lent plataforma per a l'expansió de moltes firmes transnacionals (sobretot del automòbil) cap al mercat europeu.

A partir d'aquell moment queda clarament palesa la manca d'un disseny per potenciar un teixit industrial intern coherent, més enllà d'una clara fe en la bondat del capital estranger² en la solució de les mancances industrials i productives de l'economia espanyola. És així com s'estimularà de totes les formes possibles l'entrada de capitals sense importar quina sigui la seva naturalesa, caràcter o les condicions exigides (ETXEZARRETA:1991).

La possibilitat de mobilitat, pròpia de les inversions transnacionals, té conseqüències per a la política econòmica general, industrial i regional. Així, és interessant destacar com el model industrial basat en la inversió estrangera ràpidament genera un procés de competència entre els diferents territoris per captar aquesta inversió. La competència entre les diverses comunitats autònomes, sobretot Catalunya i el País Basc, per tal d'atreure inversió estrangera esdevé molt acusada, amb el resultat que les empreses transnacionals enduïxen les seves exigències i s'inclinen pel millor postor.

Com a resultat d'aquesta situació s'inicia un procés de precarització de les condicions laborals. En aquest sentit, les lluites dels treballadors a nivell nacional són freqüentment contrarestades per l'estructura multinacional de les plantes industrials.

Evolució recent del procés de deslocalització industrial a Catalunya

El pes de les transnacionals en l'economia catalana

Les empreses transnacionals instal·lades a Catalunya arribaren en dues grans onades: la primera als setanta, quan arribaren empreses per accedir al mercat espanyol protegit, químiques i farmacèutiques; i la segona, als anys vuitanta, per accedir al mercat europeu, d'automoció, electrònica de consum. Com a resultat, Catalunya és la primera comunitat espanyola quant a la presència de transnacionals industrials i la seva implantació és hegemònica en bastants sectors manufacturers (material de transport, químic, material elèctric i electrònic, cautxú i matèries plàstiques). A nivell transnacional, de les empreses no industrials, les comercials són les que tenen una representació més significativa (més del 30% del total). La resta (només el 10%) es reparteixen entre l'energia, la construcció, el transport i altres serveis.

Més de 1.000 empreses transnacionals instal·lades a Catalunya.

Catalunya és la primera comunitat autònoma en quant a presència d'empreses transnacionals industrials.

Les transnacionals industrials presents a Catalunya representen gairebé el 40% de l'ocupació industrial, i generen quasi la meitat de la facturació i més del 60% de les exportacions del sector industrial català, tot i que representen només l'1,7% de les empreses industrials amb assalariats. És significatiu assenyalar també que les transnacionals industrials ocupen una mitjana de quasi 300 treballadors per empresa i representen prop del 70% de les empreses industrials de més de 100 treballadors que hi ha a Catalunya. Pel que fa a la dimensió, es constata que l'any 1998 vint-i-sis de les quaranta primeres indústries catalanes eren transnacionals.

Cinc de les sis indústries més grans catalanes són de capital estranger:

SEAT, Nissan, Bayer, Nestlé i Sony.

Per comarques, més del 80% d'aquestes empreses estan situades al Barcelonès, el Vallès Occidental, el Baix Llobregat i el Vallès Oriental, per aquest ordre.

Ara bé, la inversió estrangera ha sofert una retirada arreu de l'Estat. Durant el període 1993-2001, els sectors més afectats per la desinversió han estat la producció i distribució d'energia i l'alimentació, begudes i tabacs, en què el resultat ha estat una inversió neta negativa. D'altres sectors en què la desinversió ha estat molt important en relació amb la inversió rebuda han estat la indústria química i transformació de cautxú i plàstics (95,9%), el tèxtil i la confecció (94,5%) i el sector d'intermediació, banca i assegurances (80,3%). Aquests percentatges tan elevats indiquen que el flux de deslocalització d'inversions ha estat gairebé igual que el de les localitzacions.

Aquests resultats obtinguts per l'Estat espanyol no serien, en principi, extrapolables al cas de Catalunya a causa de les diferències importants que hi ha en la distribució sectorial de les inversions estrangeres a Catalunya i Espanya. La manca d'informació d'inversions netes per comunitats autònomes impedeix, doncs, fer aquesta anàlisi per Catalunya.

Ara bé, si prenem en consideració que dos dels sectors més afectats per les deslocalitzacions –el químic i el tèxtil– coincideixen amb els dos sectors que Catalunya ha concentrat més inversió bruta sobre el total d'Espanya, podem deduir que aquestes deslocalitzacions dels sectors químic i tèxtil hauran afectat en major mesura Catalunya³.

De forma coherent amb l'anteriorment esmentat es constata que durant el darrers anys, els fluxos d'inversió estrangera que arriben a Catalunya mostren un canvi en la composició sectorial respecte a períodes anteriors. Alguns sectors de menys valor afegit, com per exemple el tèxtil, l'alimentació i el comerç, estan perdent capacitat d'atracció d'inversió estrangera, al mateix temps que perden pes en l'economia catalana a favor d'altres sectors de més valor afegit, com ara les telecomunicacions, les activitats informàtiques o els serveis a les empreses, i que es troben entre els que més augmenten pes en la inversió estrangera. Paral·lelament, sectors com el químic i la fabricació de vehicles també estan perdent posicions en la captació de noves inversions estrangeres per l'elevat nivell de penetració que ja han assolit les transnacionals.

Alguns exemples paradigmàtics del procés de deslocalització a Catalunya

El desplaçament d'inversions a països que ofereixen un estalvi important de costos laborals (a causa, essencialment, de l'oferta d'uns salaris més baixos i de la inexistència de règims de protecció social) no és un fenomen nou a Catalunya. El tèxtil i la confecció pateixen, des de mitjans dels vuitanta, un procés creixent de mobilitat de l'activitat productiva cap a àrees del Magrib, Àsia i l'Amèrica Llatina. Altres sectors de l'economia catalana intensius en mà d'obra, com el ciment, la ceràmica i els productes metàl·lics, també han experimentat alguns exemples de relocalització productiva en els darrers anys. Ara bé, cal tenir present que les deslocalitzacions es donen de moltes formes i obeeixen a dinàmiques diferents. Quan les empreses se'n van, poden fer-ho per diverses raons. Habitualment, la planta que es tanca ja està amortitzada (és més fàcil que es tanquin fàbriques antigues o amb inversions modestes, com en el cas de Lear a Cervera, Lleida). Sovint hi ha un potencial de benefici, que és més gran com més cèntrica és la instal·lació (s'han fet moltes fortunes els darrers anys amb la requalificació de solars). Moltes vegades es tanquen les plantes més petites i es concentra a les més grans (molts tancaments al nostre país han permès mantenir l'activitat a França o Alemanya). Finalment, és més fàcil transferir activitat simple (el cas de Lear torna a ser un bon exemple). Per tant, a l'hora de reflexionar al voltant de les raons que hi ha en la base dels processos de deslocalització cal tenir molt present que parlar de salaris convé a les grans empreses: es fa culpable la víctima ("me'n vaig per culpa que viviu massa bé"), s'amaguen el motius reals de la fugida (subvencions, especulació o concentració del poder); fins i tot s'utilitza com una eina de pressió per

aconseguir concessions laborals en empreses sense intenció de marxar (com passa a Seat o Nissan).

En l'actualitat, són força nombrosos els exemples concrets de deslocalització productiva en el marc de l'economia catalana. Casos com els d'Hispano Olivetti, Siemens, Samsung, Philips, Bayer, Lear, Autotex, Valeo, Reno de Medici, Levi's, Gates, Vulca esdevenen mostres d'una realitat que amenaça de convertir-se en una constant tenint en compte la situació d'empreses com ara la tèxtil Dogi, Printer, la fàbrica de fibres sintètiques Fisipe, Frapè Behr, Nissan, etc.

El cas de Samsung

Samsung Electrònics Iberia, filial espanyola de la multinacional coreana Samsung, especialitzada en la producció de DVD i mòbils, anunciava l'1 de gener del 2004 la voluntat de tancar la planta de Palau-solità i Plegamans per traslladar la seva producció a la Xina, on té previst centralitzar bona part de la producció en una fàbrica en què s'espera que hi treballin al voltant de 20.000 persones.

El tancament de la planta catalana de Samsung significà l'atur per als 434 treballadors que hi treballaven i per als 150 treballadors que la planta tenia contractats per altres conceptes. A més, afectà 25 companyies subministradores, que van acomiadar 200 treballadors més.

Juntament amb el tancament de Palau-solità, Samsung Electrònics decidí també clausurar les seves factories del Regne Unit i Hongria, dinàmica que en el seu conjunt afectà més de 2.000 treballadors i treballadores. Actualment, a nivell europeu Samsung només manté una planta de producció a Eslovàquia.

La planta de Samsung a Palau-solità i Plegamans s'instal·là el 1998 aprofitant els avantatges urbanístics i financers oferts per les administracions. El 2002, una part de la producció, la dedicada a televisors i vídeos, ja es va traslladar a Txèquia. En aquell moment, la plantilla estava formada per 900 treballadors.

Un element significatiu en el tancament de Samsung és el fet que aquesta planta fou fins al 2000 la més rendible del grup coreà a Europa occidental. La seva producció suposà el 2002 un valor de 449 milions d'euros, un 16,7% més que l'any anterior. El 2003, la producció continuà a l'alça i les vendes se situaren al voltant dels 925 milions d'euros. I encara hi ha més, *El País*, en la seva edició del 9 de febrer, ens revelava que Samsung va pagar en concepte de

royalties l'any passat 43,3 milions d'euros a la seva matriu coreana. La càrrega d'aquests pagaments per transferència tecnològica gairebé va doblar el volum dels costos laborals totals (23,2 milions d'euros). El pagament de *royalties*, que és una pràctica generalitzada per part de les multinacionals, és una forma de repatriació dels beneficis. En els darrers tres anys, la xifra de milions d'euros transferits de la filial catalana a la matriu coreana ascendeixen a 160 milions d'euros. En aquest sentit, no es pot oblidar tampoc que la filial coreana cobrarà més de 30 milions d'euros per la venda dels terrenys de la planta, la compra dels quals va ser facilitada per part del Govern de CiU, que els va oferir un 40% per sota del preu de mercat. "A més, Samsung rebé subvencions que ascendiren a uns 3,4 milions d'euros, xifra que representa un 20% de la inversió inicial." (GRACIA:2003).

El tancament s'argumentà per part dels directius de Samsung adduint al procés de deflació (reducció de preus) que en els darrers anys pateixen els productes de tecnologia de consum (televisors, vídeos, equips musicals...), amb la qual cosa la competitivitat futura de les marques passa per aconseguir importants reduccions de costos. En aquest sentit, el vicepresident de l'empresa assenyalava que per assegurar la continuïtat de la planta de Palau-solità calia reduir-ne els costos un 50%.

El cas de Philips

De forma pràcticament simultània al tancament de Samsung, Philips (antiga Novalux) anunciava el tancament de la seva planta de material elèctric a la Garriga. Aquest tancament significava deixar a l'atur 146 treballadors i treballadores.

La factoria que es va implantar a la Garriga a la dècada dels setanta també era un indústria amb beneficis: Philips Ibèrica va tenir un benefici operatiu de 20 milions d'euros el 2002, un 17% més que el 2001.

Philips indicà en un comunicat que les causes del tancament s'havien de buscar "en la progressiva reducció de la demanda dels productes fabricats a la Garriga, els seu permanent reemplaçament per altres gammes internacionals en els últims anys i la falta de competitivitat als mercats europeus per la mida petita de la planta". La producció de la Garriga es traslladà als centres que la transnacional holandesa té a França i Alemanya.

El tancament de la planta de la Garriga forma part del procés de reestructuració empresarial en què es troba l'empresa. En aquest sentit, el tancament de la planta catalana forma part de la política de Philips de deixar a Europa només les activitats d'innovació i desenvolupament (I+D), vendes i comercialització i tancar les petites factories de les quals disposa en cada país per concentrar la producció en grans centres a fi d'aprofitar les economies d'escala. Aquesta política ha suposat en els dos darrers anys i mig la retallada de més de 50.000 llocs de treball i és previsible que encara perdin la feina a l'empresa holandesa al voltant de 170.000 treballadors en els propers anys.

Pel que fa a l'Estat espanyol, la presència actual de Philips es redueix a una fàbrica de bombetes que ocupa uns 200 treballadors a la Zona Franca de Barcelona i que recentment també va reduir 30 llocs de treball (un 15% de la plantilla) via la modalitat de les prejubilacions i les baixes incentivades per traslladar part de la producció a Polònia. Cal recordar també que a l'abril del 2003, i després d'un llarg procés de conflicte social, Philips va vendre Miniwatt, avui denominada Barayo, al grup holandès Business Creation per només 135.000 euros.

Samsung i Philips van tancar tot i els seus importants beneficis.

Lleida en el marc de l'economia catalana

L'economia de la regió de Lleida⁴ (dades de l'any 1999) es caracteritza pel fet que sectors com l'agricultura i la ramaderia, la indústria agroalimentària i la construcció hi tenen un pes relatiu superior al que tenen de mitjana a Catalunya. En canvi, la resta de la indústria i els serveis hi aporten una part al PIB menor que la mitjana catalana, llevat del Segrià, que supera aquesta mitjana en el sector serveis. Pel que fa a les comarques lleidatanes situades a la zona del Pirineu⁵, aquestes són les menys dinàmiques de l'economia catalana. Segons les dades de Caixa Catalunya, durant el període 1995-2000 han tingut la taxa de creixement més baixa de tots els eixos territorials de Catalunya. En els darrers anys, els motors econòmics d'aquestes comarques han estat la producció d'energia, la inversió residencial i l'activitat turística de muntanya.

Segons els índexs de diversificació i d'especialització calculats pels economistes del Grup d'Estudis Econòmics i Socials de Lleida, l'economia de la província de Lleida té l'índex de diversificació de la seva economia més baix de les quatre províncies catalanes.

Pel que fa a la població ocupada, mentre que a Catalunya els sectors agrari i alimentari ocupen el 12% de la població activa, a la regió de Lleida els percentatges oscil·len entre el 18% del Segrià i el 35% de la Segarra. La ciutat de Lleida té en el comerç, la indústria agroalimentària, la construcció i els transports els sectors més expansius, i consolida la seva centralitat agroindustrial i logística.

Com a sector més destacat i dinàmic de l'economia lleidatana, cal esmentar el sector agroalimentari. Aquest s'ha d'entendre com un tot que inclou agricultura, ramaderia i indústria alimentària. La indústria agroalimentària lleidatana és, principalment, de primera transformació, especialitzada en avicultura, sacrifici de bestiar, cambres frigorífiques, conserves vegetals, manipulació i conservació de fruita i hortalisses, així com indústria farinera i d'alimentació animal. Per tant, a nivell lleidatà es concentren processos caracteritzats per un valor afegir mitjà i baix. El pes del sector agroalimentari pel que fa a les exportacions lleidatanes és notable. Els principals productes que exporta són l'oli d'oliva, la fruita fresca i els sucus de fruita. Les importacions se centren en el panís i el blat. La taxa de cobertura de l'economia lleidatana (relació del valor de les exportacions respecte a les importacions) és de 130, mentre que per al conjunt de Catalunya és només de 57. Lleida presenta, per tant, un índex molt elevat d'especialització en el sector agroalimentari.

El cas Lear. Un cas de deslocalització en l'economia lleidatana

Durant l'any 2001, la multinacional Lear Corporation va anunciar el tancament progressiu de la seva planta de components per a l'automòbil a Cervera. El tancament de la planta de Cervera, el 31 d'octubre del 2002, s'emmarca en el procés de reestructuració que a nivell global suposarà el tancament de 21 fàbriques de la marca (16 als EUA i 5 a Europa) i que deixarà sense feina prop de 6.500 treballadors.

El tancament d'aquesta indústria ha tingut un fort impacte en el conjunt de l'activitat industrial de les comarques, sobretot de la Segarra, l'Urgell, el Pla d'Urgell i la Noguera. El tancament de la planta de Cervera suposà la destrucció d'uns 1.280 llocs de treball, la majoria dones. Va afectar una gran quantitat de famílies que fins al moment depenien del ingressos que generava la venda de la força de treball d'algun dels seus membres a Lear.

Lear Corporation és un grup nord-americà especialitzat en sistemes elèctrics i electrònics per a l'automoció. Lear Corporation té diverses plantes a Espanya, entre les quals n'hi ha dues a Catalunya: Roquetes i Valls. La planta de Cervera es dedicava a la fabricació de cablejat per a l'automòbil, una activitat amb un component molt alt en mà d'obra, factor clau, segons l'empresa, a l'hora de prendre la decisió de desplaçar l'activitat productiva de Cervera a Polònia.

Novament ens trobem amb un cas de deslocalització en què l'empresa que tanca la seva unitat productiva no ho fa pel fet d'estar obtenint resultats econòmics negatius. Lear, durant l'any previ al seu tancament, obtingué uns beneficis de 8 milions d'euros que sumats als beneficis obtinguts en els deu darrers anys han proporcionat una xifra de guanys de prop de 320 milions d'euros. En el cas de Lear, cal tenir present que durant els quinze anys d'activitat empresarial a Cervera ha estat una empresa fortament subvencionada per les diferents administracions públiques; l'Ajuntament de Cervera, per exemple, havia cedit terrenys a Lear i li havia proporcionat diverses facilitats fiscals.

El cas de Lear posa de manifest els importants riscos actuals d'una bona part de la indústria catalana, sense tecnologia pròpia, centrada en la producció basada en salaris baixos i amb centres de decisió situats fora del nostre país.

Malgrat els posteriors intents de recol·locar els treballadors desocupats per part de les administracions i sindicats, la veritat és que dos anys després del tancament de l'empresa i amb el subsidi d'atur arribant al final, només s'ha recol·locat al voltant del 35% del personal. Alguns dels treballadors acomiadats a Lear han trobat un nou lloc de treball a l'empresa Cubigel, filial de la multinacional sueca Electrolux⁶, dedicada a la fabricació de compressors. Aquesta empresa, que començà a realitzar la seva activitat a l'agost del 2003, compta amb 140 treballadors. Cal mencionar que les condicions laborals ofertes per Cubigel són força més precàries. Els sous són entre un 12 i un 23% inferiors als que es pagaven a Lear Corporation (*Segre*, 24 d'octubre del 2004).

Les perspectives de deslocalització del sector tèxtil a Lleida

L'aprovació per part de la Comissió Europea de la proposta per eliminar, a partir del gener del 2005, el sistema de quotes que aplica als productes tèxtils procedents dels països membres de l'Organització Mundial de Comerç (OMC) pot suposar greus conseqüències pel sector tèxtil català i també pel lleidatà.

Aquest sector representa el tercer sector industrial de Lleida pel que fa a nombre d'empreses i el quart quant a treballadors. Actualment, el tèxtil lleidatà compta amb 2.200 treballadors. Segons l'opinió de la UGT (*Segre*, 14 de desembre del 2004), el nou marc comercial mundial, caracteritzat pel desmantellament aranzelari, podria incrementar encara més les importacions de països com la Xina, amb costos ínfims en relació amb els de la UE. Així doncs, aquesta situació podria abocar un bon nombre d'empreses al tancament, tal i com ja ha succeït amb alguns tallers tèxtils de la comarca de l'Urgell.

Pel que fa al sector tèxtil a nivell català, resulta paradoxal observar com és el mateix Govern qui s'encarregarà d'estimular els empresaris del tèxtil –mitjançant un pla de 14 milions d'euros per al 2005– perquè deslocalitzin les seves activitats i, per tant, traslladin a països amb menors salaris aquelles parts dels seu procés productiu més intensives en treball: “Fomentar les activitats de major productivitat i valor afegit i deslocalitzar/subcontractar les fases de producció més intensives en treball.” (*El País*, 6 de desembre del 2004). Quant a la firma familiar del Maresme Dogi, fabricant de fibra elàstica aplicada a teixits, ha dissenyat un pla d'inversions per valor de 45 milions d'euros fins al 2008 que li permetrà incrementar un 45% la producció anual. Aquest pla suposarà una reordenació de la fabricació, de manera que la firma té previst que en acabar la implementació d'aquest pla estratègic un 60% del que comercialitzi provindrà de l'Àsia, concretament de la Xina, regió que rebrà 13 milions d'inversió amb l'objectiu de doblar la quantitat produïda (*Avui*, 10 de gener del 2005).

Cal remarcar que l'actual i intens procés de deslocalitzacions d'empreses tèxtils catalanes i espanyoles i d'altres països del món ric està tenint com a escenari privilegiat el nord de l'Àfrica, concretament el Marroc. En aquell país, i de forma massiva a Tànger (al nord), s'ha creat una realitat industrial caracteritzada per una forta explotació laboral dels treballadors, majoritàriament dones joves. Els sindicats marroquins, així com diferents ONG, han denunciat en diverses ocasions aquesta situació. Els empresaris aconsegueixen abundants beneficis, mentre que les treballadores s'enfronten a baixos salaris, condicions de treball infrahumanes, malalties, amenaces i vexacions diverses.

Grans companyies de l'Estat espanyol com Inditex –amb marques tan conegudes com Massimo Dutti i Zara–, Mango, Mayoral, Princesa, Punto Blanco i Cortefiel s'han instal·lat a Tànger i s'aprofiten dels baixos salaris de la mà d'obra local, de l'escàs control que exerceix l'Administració marroquina sobre la legislació laboral i de l'absència d'una Seguretat Social digna d'aquest nom per explotar els treballadors.

Perspectives per a un futur immediat

Un estudi recent d'Alliance Capital Management afirma que entre el 1995 i el 2002 es van destruir 31 milions de llocs de treball industrials en les vint economies més fortes del món, mentre que la producció global s'incrementava en més d'un 30%. En el sector serveis, s'estan produint pèrdues semblants a mesura que les tecnologies substitueixen cada vegada més treballadors. L'increment de productivitat que suposa el progrés tecnològic està sent absorbit de forma pràcticament total per les empreses. El fruit d'aquesta productivitat, que es tradueix en ingents beneficis empresarials per als treballadors, esdevé sinònim de precarietat i atur massius.

Malgrat els increments de producció, la destrucció de llocs de treballs és molt rellevant.

A nivell de l'Estat espanyol, les perspectives no són gaire optimistes si tenim en compte que des del 2001 fins al 2006, almenys 37 grans empreses tenen previst abandonar la seva ubicació actual —o ja ho han fet— per traslladar-se a altres destins, fonamentalment l'est d'Europa. Com a mínim, en aquest procés de deslocalització en curs perdran el lloc de treball al voltant de 17.000 treballadors i treballadores.

Si tenim en compte, tal i com assenyalava anteriorment, el pes de les empreses transnacionals de caràcter industrial en l'economia catalana, el futur no sembla gaire optimista per a l'important contingent de treballadors dels sectors industrial català. Existeix un risc potencial de deslocalització d'establiments instal·lats a Catalunya, sobretot en les activitats més intenses en mà d'obra que competeixen via costos laborals (...). Segons les últimes dades proporcionades per l'Eurostat (actualment ja membre de ple dret de la UE), els països candidats que tenen avantatges comparatives quant a costos laborals unitaris són entre un 20% i un 60% inferiors als de la UE. L'especialització de les regions candidates en productes amb contingut tecnològic mitjà-baix i la seva major centralitat europea són dos elements addicionals que poden influir en la substitució de productes, el trasllat de fàbriques i la desocupació catalana (FERNÁNDEZ-RIBAS:2004).

D'altra banda, segons les mesures adoptades darrerament en el marc d'economies com l'alemanya, la perspectiva laboral per a la majoria dels treballadors apunta que s'accentuari el nivell d'incertesa, la precarietat i, en definitiva, l'increment notable d'explotació. Recentment, en el cas alemany, els treballadors de Siemens, en dues de les seves fàbriques acceptaren ampliar la setmana laboral de 35 a 40 hores setmanals sense incrementar els salaris a canvi que

Siemens retardés durant dos anys el trasllat de la producció d'aquestes plantes a Hongria. Aquesta pràctica s'està plantejant també en economies com ara la francesa, que pocs anys enrere liderava la reivindicació de la reducció de jornada laboral a 35 hores setmanals.⁷

Quines alternatives es plantegen davant la deslocalització

Fruit de l'allau de deslocalitzacions existeix un debat important al si de la societat en relació amb l'estat de l'economia catalana. En aquest sentit, des de les diverses instàncies polítiques, sindicals i empresarials, es planteja cap a on s'hauria d'orientar el futur del model productiu català.

Existeix el posicionament compartit que l'actual procés de deslocalitzacions respon al "procés natural de reestructuració productiva d'una economia que avança i progressa tecnològicament"⁸. Així, la pèrdua de llocs de treball als sectors industrial tradicionals, treballs intensius, no s'hauria de concebre com una situació estrictament negativa en el sentit que mostra el pas cap a una economia que evoluciona cap a aquells sectors que lideren el desenvolupament propi del capitalisme global: activitats situades en el sector del terciari avançat, localitzades sobretot a les ciutats, intensives en tecnologia, desenvolupades per persones amb qualificació professional elevada i que es configuren com les activitats que generen més valor afegit i que estratègicament esdevenen fonamentals en la direcció del capitalisme actual.

Des d'aquesta perspectiva, el que cal sobretot és facilitar la inserció de l'economia catalana en aquesta globalització triomfant. En la mesura que això s'aconsegueixi, els beneficis del procés es redistribuiran sobre el conjunt de la població. Per tant, esdevé prioritari invertir en infraestructures (ports, aeroports, TAV, vies de comunicació...) que connectin globalment els punts més dinàmics de l'economia catalana (sobretot Barcelona i la seva àrea metropolitana), així com incrementar els recursos del sistema educatiu, a tots els nivells, intentant crear la mà d'obra necessària i útil per al nou disseny social pel qual s'aposta. La millora dels plans de suport a la innovació i a l'adopció de noves tecnologies per part de les empreses esdevé un altre dels vectors a potenciar. Evidentment, en aquest plantejament hi té un paper destacat l'Estat, que juntament amb la iniciativa privada hauria d'esdevenir un pilar de suport fonamental en la generació d'aquest entorn favorable, tant per a l'atracció de la inversió transnacional capdavantera en la creació de valor afegit com per a la millora de la competitivitat del teixit industrial autòcton.

La perspectiva anterior, en bona mesura parteix de la consideració inevitable que en la societat actual l'economia esdevé qui determina i en última instància governa la societat amb el vistiplau de les diferents forces polítiques «representatives».

Cal, però, tenir present que des d'un important espectre de la ciutadania que se situa propera als moviments socials que en els darrers anys estan qüestionant l'actual model social de capitalisme globalitzat s'està donant una evolució que va des de la simple posició de la negació de l'actual ordre existent fins a la creació de petits projectes a escala microeconòmica que intenten superar, dins el capitalisme, els valors propis de la dinàmica de l'economia pròpia de la societat actual⁹. Des d'aquest àmbit social i polític caldria si més no plantejar la necessitat de repensar la nostra societat en una direcció on la política i, per tant, la ciutadania tingués capacitat de dirigir i adequar l'economia segons els criteris socialment decidits¹⁰. Pensar en un entorn social com aquest darrer, en què les persones i la satisfacció de les seves necessitats ocupessin el lloc central de l'organització econòmica, passaria per reprendre el debat “sobre la socialització de les grans fonts de generació de riquesa i les decisions sobre l'ús d'aquesta riquesa i això implica transferir les principals concentracions de capital —el sòl, els bancs i les empreses— de les mans privades d'uns pocs a les mans públiques de tothom”. Aquest és un debat que, fruit del fracàs de l'anomenat socialisme real, s'ha desterrat dels plantejaments i debats socials i polítics, i que en l'actualitat sembla ressorgir tímidament de la mà de les experiències de recuperació de fàbriques i projectes comunitaris de producció que s'estan desenvolupant de la mà de diferents moviments i organitzacions socials en societats com l'argentina, la brasilera, la veneçolana o la mexicana.

Josep Manel Busqueta Franco.

(Participa en el seminari d'economia crítica Taifa).

Notes:

1- Posar a l'abast de les empreses sòl barat i relativament ben comunicat fou un dels incentius per atreure inversions industrials estrangeres al llarg dels darrers vint anys; avui, paradoxalment, els guanys que poden obtenir les empreses venent aquell sòl, en ocasions expressament requalificat per acollir-les, en faciliten o n'acceleren la deslocalització (ULIED:2004).

2-Molts empresaris espanyols aprofitaren l'interès del capital estranger per entrar a Espanya per cedir ràpidament les seves empreses al millor postor. Un febre venedora que situava Espanya entre els primers països del món venedors d'empreses. S'arribava a identificar el bon empresari amb el que millor venia la seva empresa (ETXEZARRETA:1991).

3- Pel que fa a l'ocupació, també es constata que els sectors químic i tèxtil esdevenen dos dels que perden més pes en relació amb el nombre d'afiliats a la Seguretat Social. Així, el tèxtil passa de representar el 3,4% dels afiliats l'any 1993 al 2,4% l'any 2001. Pel que fa al químic, perd quatre dècimes, fins a representar el 2,5% del total de l'any 2001.

4- Es consideren el conjunt format pel Segrià, la Noguera, el Pla d'Urgell, l'Urgell, la Segarra i les Garrigues.

5- Pallars Jussà, Pallars Sobirà, Alta Ribagorça, Val d'Aran, Alt Urgell i Cerdanya.

6- "Està previst que aquesta empresa passi a dependre de la multinacional Solé Spa després de l'acord de venda entre Electrolux i aquesta firma, controlada per Dresdner Kleinwort Capital." (Segre, 24 d'octubre del 2004).

7- En aquest sentit, l'actual ministre d'economia francès, Nicolas Sarkozy, planteja una reforma laboral que hauria de permetre a les empreses fixar la jornada de treball i que no hauria de penalitzar amb impostos les hores extra.

8- *La deslocalització d'activitats productives a Catalunya*. Cambra de Comerç de Barcelona. Juny del 2002.

9- Un exemple d'aquesta realitat incipient serien els nombrosos exemples existents de petites cooperatives de productes i consumidors, sovint vinculades a la producció i consum de productes ecològics que estan sorgint arreu del territori català.

10- Autors com Ernest Mandel, David Held, Robert Dahl, Alec Nove, David Schweickart, etcètera, han avançat força en la reflexió de com podrien plantejar-se models econòmics alternatius tant en el capitalisme com en el socialisme de planificació centralitzada.



BIBLIOGRAFIA

- ARGENTER, Jordi (2004): *La deslocalització, la productivitat i l'atur*. Avui (4 de febrer).
 - ATTAC MADRID. *37 multinacionales dejan España en busca de mano de obra esclava*.
www.attacmadrid.org.
 - BARCELÓ, Miquel (2003): *Catalunya, un país industrial*. Ed. Pòrtic.
 - CASTELLS, Manuel (2004): *Per què es deslocalitzen les empreses*. *El Periódico* (8 de febrer).
 - ETXEZARRETA, Miren (1991): *La economía política del proceso de acumulación. La reestructuración del capitalismo en España*. Ed Icaria.
 - FERNÁNDEZ DURÁN, R.; ETXEZARRETA, M.; SÁEZ, M. L. P. R.: *Globalización capitalista*. Ed Virus.
 - FERNÁNDEZ-RIBAS, Andrea: *Dinàmica de la localització de l'activitat d'elevat valor afegit a Catalunya*. www.mcrit.com/deslocalització
 - FRAERMAN, Alicia: *Trabajar más y ganar menos*. www.rebellion.org
 - GARCÍA JANÉ, Jordi (2004): *Novament el socialisme*. *Illacrua*, n. 121.
 - GÓMEZ URANGA, Mikel (1991): *La industrialización de la economía española: un proceso acelerado. La reestructuración del capitalismo en España*. Ed Icaria.
 - GRACIA, Xabier: *Deslocalización, propiedad privada e ideología*. www.rebellion.org
 - INTERMÓN (2004): *Més per menys*.
 - CAMBRA DE COMERÇ DE BARCELONA: *La deslocalització d'activitats productives a Catalunya i a Espanya*.
 - CAMBRA DE COMERÇ DE BARCELONA: *Les multinacionals estrangeres i el canvi estructural a l'economia catalana*.
 - MONTES, Pedro (1991): *La integración en la Comunidad Económica Europea en el marco de la internacionalización del capitalismo español. La reestructuración del capitalismo en España*. Ed Icaria.
 - ORGANITZACIÓ INTERNACIONAL DEL TREBALL (2004): *Informe anual sobre ocupació*.
 - POU, Víctor: *Localització i deslocalització d'empreses: una visió des de Brussel·les*. www.mcrit.com/deslocalització
 - RECIO, Albert: *Agafa els diners i corre*.
 - ULIED, Andreu: *Crònica del procés de deslocalització industrial a Catalunya*.
www.mcrit.com/deslocalització
- Avui, 22/01/04.
Avui, 15/01/04.

Avui, 17/02/04.
Avui, 10/01/05.
El Militante, n. 148. *iNi un solo despido en Lear!*
El País, 14/03/02.
El País, 06/12/04.
El Mundo, 22/01/04.
El Periódico, 15/01/04.
El Periódico, 09/01/04.
La Vanguardia, 15/01/04.
La Vanguardia, 13/01/04.
EUROPE PRESS, 02/01/05.
TORONTO STAR, 12/03/00.

Per a més informació...

- _ COL·LEGI D'ECONOMISTES DE CATALUNYA (2004): *Les deslocalitzacions a Catalunya: repte de principi d'aquest mil·lenni*.
- _ ECONOMISTAS EUROPEOS POR UNA POLÍTICA ECONÓMICA ALTERNATIVA EN EUROPA: *Política económica contra la recesión y la polarización en Europa*.
- _ VERGER, Antoni (2003): *El subtil poder de les transnacionals*. ODG. Ed. Icaria.
- _ LLISTAR, David: *Deslocalització fatal: fàbriques caient al sud, guanys pujant al nord*. Observatori del Deute en la Globalització.
- _ ALTAFAJ, Amadeu; VILLAPADIERN, Ramiro: *Deslocalizaciones, ¿chantaje o riesgo?* *Abc*, 30/8/2004.
- _ DE LA DEHESA, Guillermo: *Deslocalización y externalización*. "Tribuna: Estrategia empresarial". *El País*, 19/06/2004.

Bibliografía disponible al CIDD:

- _ BERZOSA, C.; BUSTELO, P.; DE LA IGLESIA, J. (1997): *Estructura económica mundial*. Ed. Síntesis.
- _ MARTÍNEZ PEINADO, J. (1999): *El capitalismo mundial*. Ed. Icaria.
- _ CAPUTO, O.; ESTAY, J.; VIDAL VILLA, M. J. (2001): *Capital sin fronteras. Polarización, crisis y Estado-nación en el capitalismo global*. Ed. Icaria.
- _ REQUEJO, J. (2002): *Economía mundial*. Ed. Mcgrawhill.
- _ BERZOSA, C. (2002): *Economía mundial*. Ed. Nivola.
- _ ALONSO, J. A. (2003): *Lecciones sobre economía mundial. Introducción al desarrollo y a las relaciones económicas mundiales*. Ed. Thomson.

WEBS INTERESSANTS

Xarxa contra els tancaments

www.moviments.net/xarxacontratancaments

Informació sobre localització d'empreses a Catalunya

www.mcrit.com/deslocalització.

Observatori de concentració d'empreses i multinacionals de l'Associació per una taxa sobre les transaccions especulatives per l'ajut als ciutadans

www.attacmadrid.org

Notícies i articles d'opinió alternatius

www.rebellion.org

Organització mundial del comerç

www.wto.org

Observatori del deute en la globalització

www.observatorideute.org

Campanya Roba neta

www.ropalimpia.org



Universitat de Lleida
Centre de Cooperació Internacional



Amb la col·laboració de:

LA PAERIA



Ajuntament de Lleida
**Regidoria de Drets Civils,
Cooperació i Immigració**
Àmbit de Cultura, Esports i
Drets Civils



**Agència Catalana
de Cooperació
al Desenvolupament**



Generalitat de Catalunya



Diputació de Lleida