

# La guerra, un mal negoci

En un entorn de desacceleració econòmica, l'amenaça d'una guerra contra l'Iraq ha enfonsat les perspectives de recuperació, ja que perjudica economies fortament exportadores com ara Catalunya i el País Valencià, i sectors econòmics tan vitals com el turisme. Tot això, a més de precipitar el tancament d'empreses ja debilitades per crisis anteriors, com les del calçat, el moble i el tèxtil.

**L**a guerra no és un bon negoci. I els empresaris que ja n'han patit les conseqüències ho recorden perfectament. Entre aquests hi ha els fabricants de calçat del País Valencià, que durant la guerra del Golf, al 1991, van veure com les vendes es reduïen en un 50%. I això només era el preludi dels dos anys de crisi econòmica que van venir a continuació.

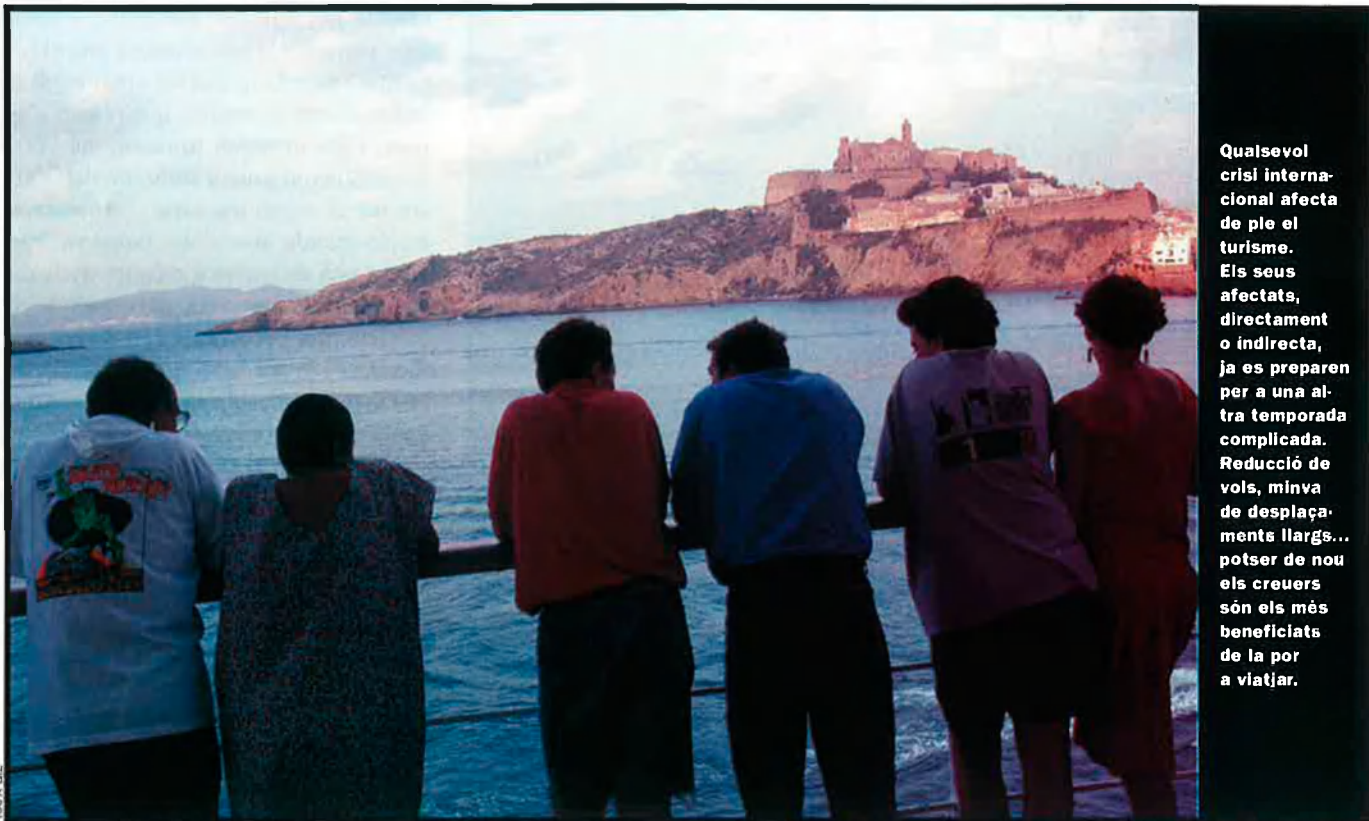
Ara, l'amenaça d'un nou conflicte bèl·lic amb l'Iraq, promogut de nou pels Estats Units, no fa més que empitjorar un entorn econòmic internacional que des d'abans de l'11 de setembre ja arrossegava prou indicis de desacceleració: caiguda del consum i, per tant, de les exportacions; disminució del creixement de les economies europees principals; volatilitat en els mercats financers i crisis destacables en els mercats llatinoamericans. Un còctel recessiu al qual se suma la incertesa d'una guerra que pot esclatar en qualsevol moment: l'empenta definitiva per a les empreses que ja es trobaven en una situació econòmica delicada, amb uns marges molt reduïts i una competència forta que arriba en forma d'exportacions de productes molt més barats procedents de la Xina i del sud-est asiàtic, principalment.

**El que ens ve a sobre.** Dels efectes de la incertesa, no se n'escapa cap activitat econòmica, però també és cert que alguns sectors ho pateixen amb major intensitat que altres. La setmana passada tenia lloc a la Fira de València la vintena edició del Saló Internacional de Ceràmica (Cevisama). Pocs dies abans que obrís les portes, el president del certamen, Armando Ibáñez, va advertir dels efectes que té en aquests moments sobre el sector el clima prebèl·lic: el comprador no

s'atreveix a fer grans compres i retrau la seva demanda. Un comportament que ha fet que les exportacions del sector ceràmic, molt concentrat a Castelló, només hagin crescut un "raqútic" 3% en aquest últim exercici.

En la desacceleració de l'activitat, cal afegir-hi un altre factor: el Pròxim Orient absorbeix el 13% del total de les exportacions del sector ceràmic de l'estat espanyol i, més concretament, l'Àrabia Saudita és la primera destinació del món quant a volum d'unitats exportades. En canvi, si fem el rànquing segons el valor de les exportacions, la primera destinació són els Estats Units. "Els dos primers països que són objectiu de les nostres exportacions es troben justament en l'epicentre del conflicte", es lamenta Fernando Diago, president de la patronal del sector, Ascer. El Pròxim Orient ha funcionat bé com a mercat en els últims anys, afegeix Diago, "i ens ha permès esser líders en la zona com a proveïdors de rajoles ceràmiques, per davant fins i tot dels nostres competidors". Ara l'activitat tant al Pròxim Orient com als Estats Units està disminuint i el sector fa esforços per compensar-ho cap a altres mercats. "L'Argentina reprèn un poc el ritme d'activitat, després de tot aquest període tan dolent que ha passat."

La davallada de vendes en aquests mercats no és patrimoni únic del sector de taulelleria. El Pròxim Orient també és actualment un dels millors clients de moble i làmpades clàssiques, que concentren una part important de la producció al País Valencià. Als Estats Units, les vendes de moble valencià han disminuït més d'un 11%. I si les comandes baixen, l'activitat de les empreses baixa. Segons Paco Pons, secretari general de la patronal del moble Foeim, el sector ja ha consta-



Qualsevol crisi internacional afecta de ple el turisme. Els seus afectats, directament o indirecta, ja es preparen per a una altra temporada complicada. Reducció de vols, minva de desplaçaments llargs... potser de nou els creuers són els més beneficiats de la por a viatjar.

tat una reducció en el nombre d'hores extra que fan els treballadors. Un clar indicatiu de fre en la producció que ja ha justificat algun expedient de regulació d'ocupació en empreses del sector.

També les exportacions de pedra natural tenen entre els clients preferencials països com l'Aràbia Saudita i els diferents emirats del golf Pèrsic, que van absorbir l'any passat entorn de l'11% de les vendes a l'exterior del sector. Les vendes al Pròxim Orient es van duplicar entre el 2001 i el 2002, però durant aquest últim exercici s'han reduït quasi un 5%. La prudència dels compradors nord-americans també passa factura, i segons Juan Fernando Guillén, secretari general de l'associació de productors de marbre del País Valencià, "els nostres distribuïdors als Estats Units compren dos contenidors en lloc de quatre per evitar haver d'emmagatzemar producte".

De fet, la tendència al mínim estoc ja fa temps que s'aplica en molts sectors gràcies al "just in time", que permet servir comandes en el moment just que es necessiten i estalviar així costos d'emmagatzematge. Però la política de les empreses basada en l'estoc també es modi-

fica en moments d'incertesa prebèlica. Així ho assenyalen fonts de la Federació Espanyola d'Empreses Transitàries, amb seu a Barcelona, que són els encarregats de moure les mercaderies que les empreses posen a les seves mans.

Segons els transitaris, el sector ja ha començat a notar una certa "irregularitat" en el flux de mercaderies, però també han detectat una reducció encara més acusada dels estocs per les empreses, ja que "no tenen la seguretat de poder-se'n desfer a curt termini". Fins al moment, es continua subministrant a països propers a la zona del conflicte, però en cas de guerra contra l'Iraq els transitaris no descarten haver d'actuar com en el cas de l'ex-Iugoslàvia, buscant rutes alternatives, més costoses per a les empreses que volen portar productes a la zona.

**Vacances: quan i a on?** Qui també està treballant a un ritme més pausat que altres anys és el sector turístic. Com explica l'economista Miquel Alenyà, "només l'amenaça que hi hagi un conflicte ja crea una situació de reducció de les vendes de serveis turístics a les Balears. Els turistes que aquest estiu volen sortir a

l'estranger a fer vacances no han pres decisions sobre la destinació on volen anar". Segons Alenyà, el mercat alemany està gairebé aturat i el mercat britànic funciona però molt suaument. "Si es produeix el conflicte i aquest no és molt llarg, llavors podem arribar al final de maig amb un panorama clar, i aleshores la campanya turística podria ser, fins i tot, un mica millor de la passada."

A Catalunya, segons Francisco Camerero, vicepresident de l'àrea majorista de l'Associació Catalana d'Agències de Viatge, "un dels mercats que és més afectat a la baixa és l'italià. Hi ha programacions de vols xàrter que s'havien de fer aquests mesos de març i abril, especialment pensats per a estudiants, però s'han cancel·lat davant la incertesa". Pel que fa a mercats més propers, com el francès, que té l'accés en cotxe a Catalunya, aquest manté un comportament bastant normal. I amb vista a l'estiu, tant el mercat alemany com el britànic mostren una disminució d'entre un 10 i un 15% de les reserves respecte a les mateixes dates de l'any passat. "Quan hi ha un conflicte, el comportament del turista és quedar-se més a prop de casa o fins i tot no sortir



P. BALFISTIA

**El sector del calcer a casa nostra no passa pels seus millors moments. S'ha de reconvertir i aplicar noves estratègies, però la incertesa per una possible guerra alenteix tot el procés.**

fins que tot hagi passat.” La disminució del moviment turístic també afecta la costa de tota la zona d’Alacant, que al mes de gener passat va anunciar mínims històrics en l’ocupació hotelera de la zona.

De maneta amb el turisme, hi va el transport aeri. Un sector que ja va viure una greu sotragada fruit dels atemptats de l’11 de setembre i que ja es prepara per afrontar un eventual conflicte bèl·lic. Segons explica Gràcia Peregrín, secretària general de l’Agrupació del Sector Aeri de CCOO a les Balears, el passat 12 de febrer el grup Spanair va comunicar als sindicats que volia estar preparat enfront de la guerra. L’empresa es va mostrar segura que seria un conflicte ràpid i que s’havien de prendre mesures perquè es notava una disminució de demanda, la qual es tradueix en una menor productivitat i menor necessitat de personal. Segons Gràcia Peregrín, l’empresa els va dir: “Nosaltres no volem fer una regulació d’ocupació, perquè ho considerem molt traumàtic, i el que proposem és una baixada de salaris, compensada amb una reducció de la jornada laboral.” De moment, la proposta no ha tirat endavant. Però no és l’única companyia que es prepara: Iberia ja ha comunicat que rebaixarà la freqüència de vols domèstics en un 4%, i dels vols comunitaris, en un 2%.

**L’estocada final.** L’amenaça d’una guerra amb l’Iraq també ha servit per posar l’espasa de Dàmocles sobre sectors econòmics especialment sensibles, perquè arrossegueu profundes reestructuracions fruit de crisis anteriors. Evidentment, el moble n’és un exemple, ja que en els últims anys ha vist com se’n debilitava extraordinàriament el mercat intern. Però també cal fer referència obligada tant al sector tèxtil com al del calçat, tots dos molt afectats per les importacions de productes asiàtics de baix cost.

A la vall del Vinalopó, principal nucli productor del calçat a l’estat espanyol, han tancat en les últimes setmanes nou empreses que han deixat a l’atur 200 persones. El sector parla de la necessitat de reconversió i d’aplicar noves estratègies, però ni l’entorn econòmic, que ha alentit de manera extraordinària el consum, ni el compàs d’espera que hi ha al voltant d’una guerra contra l’Iraq no hi ajuden. “La guerra no és el factor determinant” dels expedients de regulació i dels tancaments, explica Luis Sanchiz, director de l’Associació d’Industrials del Calçat de la vall d’Elda, “aquest fenomen forma part de la crisi econòmica mundial iniciada l’estiu del 2001”.

La incertesa econòmica tampoc ha passat de llarg el sector tèxtil. Per a Salvador Maluquer, director de Relacions Interna-

cionals del Consell Intertèxtil, l’efecte més pernicios d’una situació prebèl·lica és que “retarda qualsevol oportunitat de rellançament econòmic, que primer s’esperava per al segon trimestre del 2002, després per al primer trimestre del 2003, ara per al segon trimestre... Aquesta situació retarda inversions, compres. Ningú no està estimulat a prendre decisions econòmiques de certa envergadura. El que tem més l’economia i els diners és la incertesa i la por”.

Maluquer reconeix que el sector continua assistint a fires i “els negocis allà no s’han aturat, però evidentment funcionen a mig gas”. Una situació de *standby* que no beneficia gens un sector que arrossega l’etiqueta de crisi des de fa una dècada i que també ha patit alguns tancaments en aquest últim any. “Són empreses que pràcticament tot el que feien era resistir com podien. L’any passat va tancar Hilaturas Burés, continuem arrossegant la crisi de Puigneró... No estem pitjor que altres sectors, el que passa és que la forta competència internacional sempre posa sobre les nostres empreses un interrogant sobre la capacitat de resistir.”

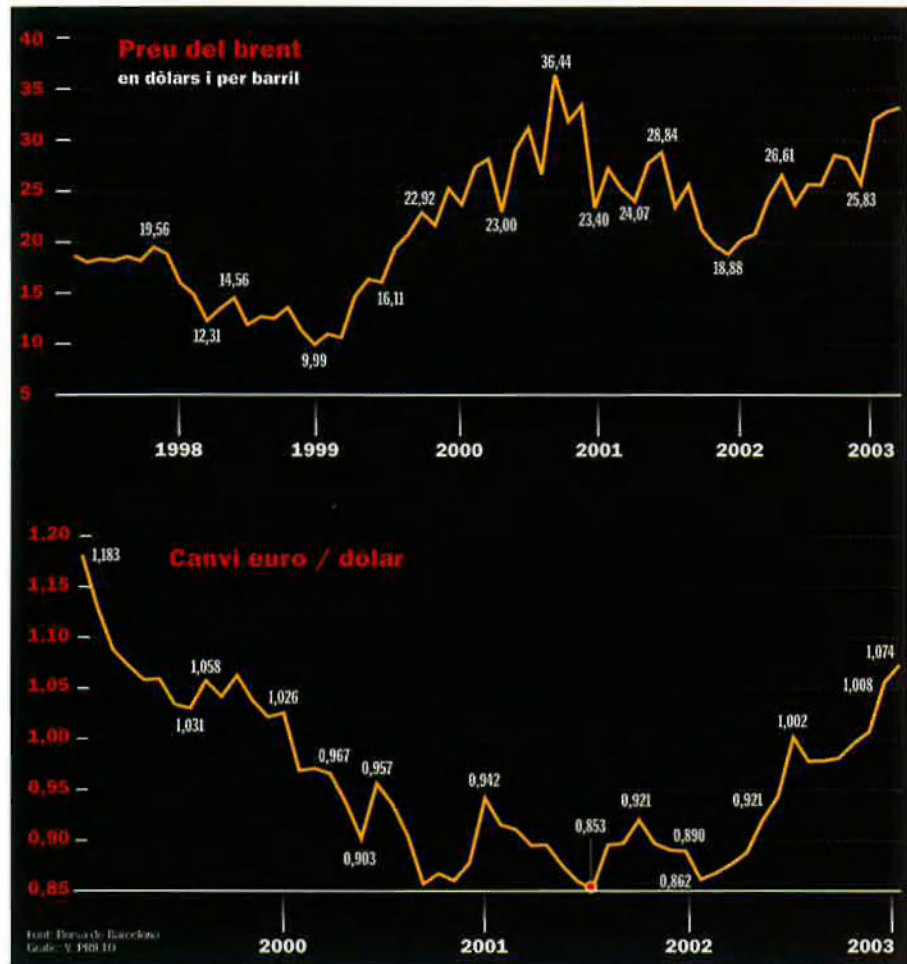
Al 2002, l’exportació del sector tèxtil i confecció va créixer un 4%. L’activitat exterior es concentra bàsicament a Europa. La presència als Estats Units és feble i al Pròxim Orient gran part del consum tèxtil està en mans de proveïdors asiàtics.

Però els efectes del clima prebèl·lic no es limiten a les vendes; també es notaran en l’estructura de costos de les empreses i en la seva competitivitat. La crisi ha començat a tenir efectes en el preu dels carburants i això encarrirà el transport de mercaderies. Per a la indústria del moble serà més car importar la fusta. Per a les empreses de taulells, els sortirà més car tenir en funcionament les fàbriques, ja que energèticament són grans consumidors de gas, el preu del qual està indexat amb el del petroli. També és previsible que tard o d’hora acabin encarint-se les fibres sintètiques que utilitza el sector tèxtil, com el polièster, ja que aquestes tenen un component molt important de petroli. I per a les empreses de les Balears, el sobrecost de la insularitat en termes de transport es pot disparar. “A Mallorca la matèria primera ens ha d’arribar, i una vegada elaborada l’hem de tornar a treu-

re fora”, comenta Jaume Llodrà, president de l'Associació d'Empresaris de la Fusta de les Balears. “Si puja el preu del petroli, imagini's la repercussió que té sobre els productes fabricats a les Balears, tant si són mobles, sabates... Tot el que ha de venir també ha de tornar.”

La bijuteria menorquina és un altre sector expectant en aquests moments. “La majoria d'empreses del sector es troben en un moment complicat —explica Joan Marqués, president de Sebime, la qual agrupa un centenar d'empreses del sector—, ja fa un parell d'anys que la feina no va com tots voldríem que anés i es fa difícil avaluar els efectes d'un entorn prebèl·lic.” El mercat natural d'aquestes empreses continua sent encara Europa, “però el mercat americà també és important per a algun tipus d'empreses, com el mercat àrab, perquè consumeix una quantitat considerable de la nostra bijuteria. Estem a l'aguait”.

**Cap inversió a la vista.** Si les empreses no venen, tampoc no inverteixen en maquinària nova. I això, ho noten de manera molt acusada les empreses que fabriquen maquinària industrial i en especial alguns subsectors, com el de la maquinària tèxtil (amb fabricants importants tant a Catalunya com al País Valencià). El producte d'aquest sector es basa en un cert component tecnològic que en els països àrabs no té un mercat destacat, però que, en canvi, sí que el té als Estats Units. En el cas de la maquinària tèxtil, les vendes han caigut un 14% a l'estat espanyol en l'últim exercici. I a l'exterior, les caigudes encara han estat més impressionants: un 30% a Mèxic i un 40% als Estats Units. A l'altre extrem, el Marroc ha tingut un creixement del 53%, i Turquia, del 65%. “Són creixements i caigudes no gaire habituals. Turquia està rebent injeccions de capital dels Estats Units, i com que té un sector tèxtil molt important, fa inversions. Els nostres competidors, alemanys i italians, venen moltíssim al Pakistan per les mateixes raons. També venen molt a la Xina, però el nostre problema és que depenem excessivament d'Europa i de Llatinoamèrica, dos mercats molt influenciats per la situació als EUA. I, en canvi, no estem gaire presents ni a Turquia ni a la Xina, que funcionen en



aquests moments com a salvavides de la maquinària tèxtil”, diu Eduard Gisbert, director de l'Associació Espanyola de Maquinària Tèxtil. Una màquina tèxtil val, de mitjana, uns 150.000 euros. Renovar equipaments és costós i el moment actual no ajuda a prendre decisions així.

I mentre les decisions es retarden, el preu del petroli continua pujant: el barril de Brent —el de referència a Europa— ja ha superat aquest mes de març els 34 dòlars, i el preu del petroli de Texas —el de referència als Estats Units— s'ha acostat als 40 dòlars, el nivell més elevat des de la guerra del Golf. Però aliè a la preocupació que aquests increments provoquen en els mercats financers, el secretari d'estat d'Energia i Pimes, José Folgado, ratificava fa uns dies la previsió amb la qual continua treballant el Govern espanyol: 25 dòlars per barril. Una previsió completament irreal, a hores d'ara.

I el que també es continua apreciand és l'euro enfront del dòlar: tot un maldecap

per a les empreses exportadores dels nostres territoris, que han vist com els seus productes s'han encarat en els mercats exteriors, i, en canvi, tota una alegria per als americans, com sosté Joan Hortalà, president de la Borsa de Barcelona, “ja que ells poden vendre més barat i reduir al mateix temps les importacions”. Hortalà proposa una solució economicista al conflicte amb l'Iraq: “Repartir-se el petroli i acabar amb el bloqueig. I això, cal associar-ho al manteniment de forces internacionals per mantenir la pressió sobre Sadam Hussein.” La situació d'incertesa és dolenta i al seu parer “una guerra llarga seria un desastre, i una guerra curta podria acabar amb la incertesa a curt termini. Però si com a conseqüència de la guerra s'incrementa la inseguretat internacional per via del terrorisme, la incertesa tornarà altra vegada”. Es miri com es miri, la guerra no és un bon negoci.

*Bàrbara Amorós*