Arxiu històric FUNDACIÓ JAUME BOFILL

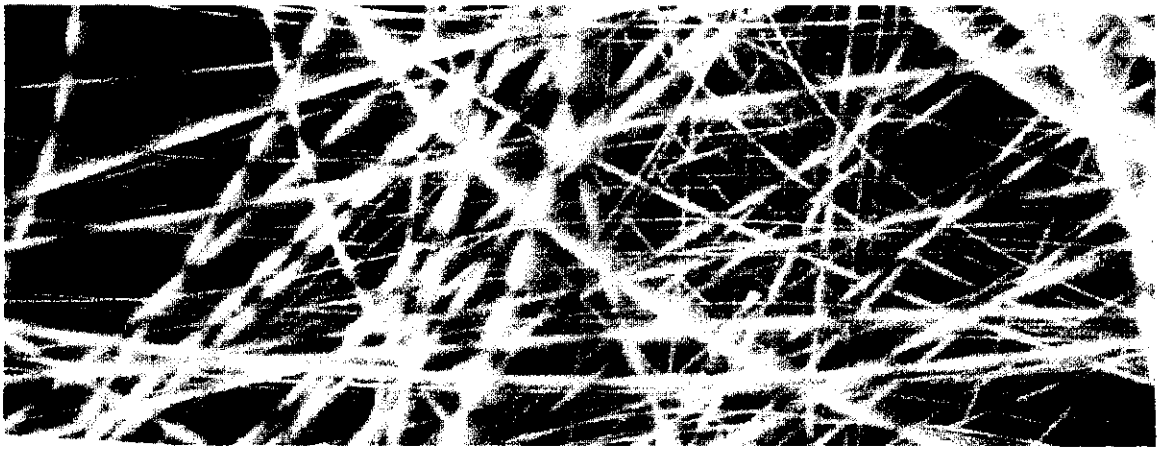
Estudi sobre l'estructura del sector tèxtil a Espanya

Romà Puiggermanal Estival i Ferran Sancho Teixidó

FUNDACIÓ JAUME BOFILL

1246

ESTUDI SOBRE L'ESTRUCTURA DEL SECTOR TÈXTIL A ESPANYA



Romà Puiggermanal Estival

Ferran Sancho Teixidó

ÍNDEX

1. DEFINICIÓ DELS OBJECTIUS DE L'ESTUDI 1

2. DESCRIPCIÓ GENERAL DE L'ESTRUCTURA DEL SECTOR TÈXTIL 3

2.1. PERSPECTIVA GENERAL 3

2.1.1. Perspectiva històrica 3

2.1.2. El procés de reestructuració 5

2.1.3. Conjuntura recent i perspectives 11

2.1.4. El Pla Tèxtil–Confecció II, 1997-1999 12

2.2. LES ACTIVITATS DEL SECTOR TÈXTIL 16

2.2.1. Les activitats del sector tèxtil a partir de la CNAE 16

2.2.2. Llocs de treball del sector per activitats i ocupació 20

3. APROXIMACIÓ A L'ECONOMIA SUBMERGIDA EN EL SECTOR TÈXTIL 23

3.1 DEFINICIÓ D'ECONOMIA SUBMERGIDA 23

3.2 EL TREBALL CLANDESTÍ 24

3.2.1 El perfil del treballador clandestí 24

3.2.2 El treball clandestí en el sector tèxtil 25

3.2.3 Avantatges del treball clandestí per als empresaris 27

3.3 LA DESLOCALITZACIÓ 29

4. CONFECCIÓ DE L'ENQUESTA 32

4.1. ESTRUCTURA DE L'ENQUESTA 33

4.1.1. L'enquesta 33

4.2. PASSATGE DE L'ENQUESTA 38

5. ANÀLISI DE L'ENQUESTA 40

6. CONCLUSIONS I PROPOSTES PER A NOUS ESTUDIS 49

7. ANNEX 54

8. BIBLIOGRAFIA 62

1. DEFINICIÓ DELS OBJECTIUS DE L'ESTUDI

Aquest estudi es va plantejar a petició de l'organització no governamental Setem, dedicada a la promoció del comerç just amb els països subdesenvolupats. Una de les preocupacions de Setem és, al mateix temps, la salvaguarda dels drets laborals en aquelles parts del món on aquests drets són conculcats de manera més extensa i continuada, a conseqüència de la necessitat que tenen alguns d'aquells països d'aconseguir comandes per parts dels grans països consumidors, cosa que els porta a intentar rebaixar els costos laborals a qualsevol preu.

L'objectiu de gran abast que s'ha fixat Setem és la participació en els controls directes de les condicions de subcontractació i deslocalització als països de l'anomenat Tercer Món, i ajudar a l'establiment, posada en marxa i vigilància dels codis ètics de les marques del món occidental, així com l'edició de les etiquetes ètiques que han d'acompanyar i emparar els productes fabricats en condicions laborals dignes.

En aquest sentit, s'han fet ja els primers contactes amb la cooperativa Eroski, que externalitza part de la producció de la seva marca tèxtil Consum a països de l'Orient llunyà, com ara la Xina, per realitzar una prova pilot de control de la producció que compra Eroski, amb l'eventual expedició d'una etiqueta ètica per als seus productes. a nivell més general, el projecte s'emmarca en una col·laboració amb el treball de la Fundació Jaume Bofill, una de les línies de treball de la qual és l'estudi de les condicions laborals al Magrib, i que participarà en els estudis de deslocalització que Setem té previst realitzar.

De totes maneres, l'objectiu final plantejat requereix uns estudis previs, com el que ara estem presentant, ja que, com molt bé indica Carole Crabbé al seu llibre "La moda al desnudo", de pròxima aparició al nostre país, on presenta 12 temes problemàtics de la indústria del vestit, les condicions laborals als països subdesenvolupats pressionen i malegen les condicions laborals dels treballadors tèxtils del món industrialitzat.

Per tant, abans d'engegar l'estudi més general de les condicions de treball de la indústria tèxtil, Setem va considerar convenient tenir un bon coneixement de l'estructura i funcionament de la indústria tèxtil al nostre país, a partir de la diferenciació de les diverses fases del sistema productiu tèxtil i de les seves corresponents estructures, de l'evolució del sector durant els darrers anys, de les repercussions de l'economia submergida i del treball clandestí, i també de les tendències del mercat nacional pel que fa a la subcontractació i la deslocalització, així com les raons que impulsen les empreses a la seva pràctica.

2. DESCRIPCIÓ GENERAL DE L'ESTRUCTURA DEL SECTOR TÈXTIL

2.1. PERSPECTIVA GENERAL

En les dues últimes dècades, la indústria tèxtil espanyola s'ha trobat en una situació permanent de transformació i reestructuració, un procés que ha significat una notable pèrdua de pes del sector i un important canvi en els seus sistemes operatius.

2.1.1. Perspectiva històrica

Fins a finals dels anys setanta la indústria tèxtil espanyola era una indústria altament protegida, orientada prioritàriament cap al sector interior, encara que mantenia una certa capacitat exportadora, alimentada per les polítiques de suport a l'exportació. Les nombroses ajudes a la inversió, l'elevat nivell de proteccionisme i els baixos salaris van generar un creixement sectorial que es va traduir en un sector amb baixa productivitat i elevat excés de capacitat productiva instal·lada. La crisi de finals dels setanta i el canvi en les orientacions de política econòmica, iniciat en aquest mateix període, van constituir el detonant d'una forta crisi del sector i de la seva posterior transformació. En una primera fase, es va tractar d'una política de reestructuració, àmpliament tutelada pel sector públic, a través de diversos plans de reestructuració que van comptar amb substancioses ajudes. El resultat d'aquests plans va ser un important ajustament de la capacitat productiva i de plantilles, cosa que, afegida a les ajudes i a la persistència d'importants mesures proteccionistes, permet explicar que la indústria espanyola mantingués un saldo exportador positiu en la primera meitat de la dècada dels vuitanta.

L'ingrés a la Comunitat Europea va suposar un altre canvi radical, en produir-se una considerable desregulació aranzelària i eliminar-se la política de foment a l'exportació. Aquest fet va estar, a més a més, reforçat per una política monetària restrictiva que va provocar alts tipus d'interès, els quals van afectar negativament els costos empresarials i, al mateix temps, van produir una revalorització de la pesseta que va augmentar les dificultats en les exportacions. La creixent competència internacional, tant dels països comunitaris com dels extracomunitaris, es va traduir en una forta pressió sobre la indústria local, que va tenir grans dificultats per sobreviure, tant en el segment més baix del mercat, on la pèrdua de mesures protectores va afavorir l'entrada de productes barats provinents del tercer món, com en el dels productes de major qualitat, on les marques, el disseny i les xarxes de comercialització juguen un paper fonamental. Els efectes més visibles d'aquesta competència creixent es van poder observar en la caiguda de la producció interior i en el desequilibri del comerç exterior, que es van reflectir en la pèrdua d'una part del mercat interior per les empreses locals i les seves dificultats d'expansió internacional, amb la conseqüent forta pèrdua de llocs de treball.

A partir de 1992, el sector es veuria afectat altra vegada per una crisi econòmica general, que es va traduir en una important caiguda de la demanda de béns de consum. Malgrat una certa recuperació a partir de 1994, aquesta no ha estat mai suficient, ni s'ha traduït en una forta expansió del consum; aquest últim efecte s'explica per les polítiques de moderació salarial i retall dels subsidis d'atur, així com per la generalització del treball temporal, que augmenta la desconfiança dels consumidors i provoca la restricció esmentada. L'alternativa a la dèbil demanda interna la constitueix l'exportació, segment que, després del daltabaix experimentat en el període 1986-88, ha mantingut un clar perfil deficitari.

2.1.2. El procés de reestructuració

La crisi de la indústria tèxtil espanyola s'explica en part per la importància del shock exterior i la particular posició de la indústria espanyola en el context mundial. Destaquen al respecte dos tipus de factors explicatius de la profunditat de la crisi: de cost i d'estructura empresarial.

En el primer camp cal destacar que la indústria espanyola estava mal posicionada per fer front a molts dels seus competidors. Els costos salarials espanyols, si bé eren inferiors a la majoria dels països europeus, eren, en canvi, substancialment superiors als dels països extracomunitaris, i fins i tot a alguns comunitaris, especialment Grècia i Portugal. Si a això se li afegeix l'alt cost financer i les escasses economies d'escala, fins i tot en aquelles fases del cicle productiu on aquestes són important, es pot entendre que es tracta d'una indústria incapaç de competir en aquells segments de producte on el cost juga un paper crucial.

Per altra banda, la indústria espanyola, tradicionalment orientada al mercat interior de petita dimensió i carent en molts casos d'estructures orientades al mercat global, on juguen un paper crucial els aspectes relacionats amb el màrqueting, es trobava amb enormes dificultats per competir amb èxit amb aquelles indústries més madures i amb experiència d'actuació global. Com a mínim, això va resultar infranquejable per a un gran nombre d'empreses, i explica la importància que adquireixen a Espanya les importacions provinents de països comunitaris com Itàlia, on existeix una àmplia experiència d'actuació en el mercat mundial.

Aquesta circumstància, el fet de trobar-se davant la doble tenalla de la competència via preu i via disseny, va generalitzar a finals dels vuitanta la sensació que es tractava d'un sector sense futur a Espanya, cosa que es va traduir en un limitat

esforç inversor en nou equipament i en una tendència generalitzada cap a la deserció empresarial.

Però, més enllà d'aquesta competència exterior, existien altres factors, presents a la majoria de mercats mundials, que també influïen en la generació de canvis en l'estructura productiva, uns canvis que tenen relació amb el nou paradigma de producció flexible i amb la transformació de l'estructura comercial del sector.

Un dels elements més significatius del procés de canvi el constitueix la transformació de les estructures comercials i el conseqüent impacte sobre el procés productiu. A la dècada dels vuitanta, a Espanya, s'accelera el procés de modernització de les estructures comercials, amb l'aparició de noves organitzacions que transformaran el sector dominat per un nombre limitat de grans magatzems i un gran nombre de petites botigues. Entre les principals novetats se situen, per una part, les noves cadenes d'hipermercats, que entren amb força a oferir productes del segment inferior i que tenen un important protagonisme en la introducció de productes extracomunitaris de baix cost. Per altra part, es desenvolupen les noves cadenes comercials, que tracten de presentar un estil propi i que es veuen reforçades per la implantació de centres comercials amb una oferta clònica. Mentre el panorama comercial de les ciutats espanyoles estava dominat fins fa deu anys per una enorme varietat de comerços locals, avui poden trobar-se les mateixes cadenes de botigues a la pràctica totalitat de grans i mitjanes ciutats, així com als moderns centres comercials.

Algunes d'aquestes cadenes formen part de grups multinacionals (Benetton, Prenatal, Marks & Spencer, ...), cosa que significa una via addicional d'importacions. Aquesta transformació ha tendit a canviar la relació de poder entre productors i comerciants a favor d'aquests últims, generant pressions tant en el pla dels costos com en el del disseny, la varietat i els ritmes de lliurament dels productes.

Variacions que en els casos de més èxit han provocat una autèntica transformació de les estructures del sector.

Paral·lelament a aquesta transformació de l'estructura comercial, s'ha produït un canvi en l'estructura dels productes i en la producció. Així, s'ha tendit a una major diversificació del producte i a la introducció de canvis continus en matèria tant de disseny com de materials a utilitzar. Una diversificació orientada tant a la consecució del nínxols de mercat com a la possibilitat de segmentar la clientela i captar nova demanda. Aquest canvi s'ha associat a l'escurçament dels cicles producció–comercialització, provocats per la pròpia diversificació de la producció i per la recerca d'una gestió sense estocs, especialment rellevant en una activitat on la moda implica un alt cost per a la producció no venuda, a causa de la seva obsolescència.

La reducció dels temps de maduració ha tingut nombroses conseqüències sobre l'estructura productiva i empresarial. En primer lloc, les polítiques de reducció de temps augmenten el paper crucial de la coordinació entre les diferents fases del procés productiu, que es canalitza de formes molt diverses, des de l'existència d'empreses que integren tot el cicle productiu i el coordinen mitjançant el recurs a les noves tecnologies de la informàtica i les comunicacions, fins a les que simplement mantenen una xarxa de potencials subcontractacions en un espai proper al centre organitzatiu. Una segona conseqüència, derivada d'aquest escurçament del cicle productiu, ha sigut una major pressió cap a les empreses individuals per desenvolupar una acceleració en la velocitat de resposta als canvis en el mercat, cosa que es tradueix en demandes de variació estacional de la jornada de treball, de recerca de canals directes de comunicació i coordinació amb les empreses amb les que es relacionen, etc. I una tercera resposta que s'ha basat en la recerca d'una especialització que permeti a les empreses fer-se fortes en una

fase del cicle productiu, oferint un producte desitjable, encara que això depengui en cada cas del segment de mercat en què s'especialitzen.

En definitiva, es pot destacar que el sector tèxtil s'ha vist afectat per diversos canvis en l'ambient competitiu, derivats del context d'obertura exterior de l'economia espanyola; això ha significat no només un augment de la competència internacional, sinó també incerteses relacionades amb les alteracions en el camp monetari, desfavorables quan s'ha produït una cotització alta de la pesseta i favorables quan aquesta l'ha experimentada la moneda d'un país client (per exemple, el dòlar).

El resultat d'aquest procés ha estat una clara reducció de la dimensió del sector, cosa que es pot observar en la dràstica caiguda de l'ocupació i de la producció interna reflectida a les taules següents, tot i el punt d'inflexió de l'any 1995, a cavall de la recuperació econòmica, i que permet el creixement relatiu d'ocupació dels darrers anys. De totes maneres, s'ha de remarcar que les xifres absolutes no arriben als valors de l'any 1992.

1988	376.8
1989	371.9
1990	378.4
1991	361.8
1992	324.2
1993	286.6
1994	285.1.
1995	277
1996	290.7
1997	299.2
1998	315.3

Ocupació del sector tèxtil 1988-1998 (en milers)
Font: Institut Nacional d'Estadística. Enquesta de Població Activa

1985	102.3
1987	104.3
1990	100.0
1992	87.0
1995	83.9

Índex de producció industrial del sector tèxtil (1990 = 100)
Font: Institut Nacional d'Estadística

Es pot veure que en un període de 8 anys l'ocupació ha perdut més de 100.000 llocs de treball, cosa que representa un 26.6%, i que l'índex de producció industrial, en el mateix període, ha perdut més de 20 punts. Avui dia hi ha moltes menys

empreses tèxtils que fa una dècada, i, a més, les actuals mostren un perfil diferent de les seves antecessores.

El canvi més notori que s'ha produït és la consolidació de les empreses integrals, que controlen el cicle complet del producte, des de la producció de base fins a la comercialització final. Encara que no es tracta necessàriament d'empreses integrades, sí que es caracteritzen per exercir un control directe sobre les diverses fases del procés productiu (per exemple, recorrent a les subcontractacions sota estreta supervisió), amb l'objectiu de controlar costos, qualitat i terminis de lliurament.

Una segona estratègia d'èxit, de caràcter més minoritari, és la de les empreses que han optat, especialment en la producció de les fases inicials del cicle productiu (filatura i teixit), per desenvolupar una elevada especialització en un tipus concret de productes, i així aconseguir no només economies d'escala, sinó també recursos per adaptar la seva experiència productiva a les necessitats particulars dels seus clients.

Un tercer sector consolidat és el dels fabricants de productes tèxtils especialitzats, en alguns casos tecnològicament sofisticats, orientats cap a la producció de béns industrials.

Una quarta estratègia s'ha concentrat en la internacionalització de la producció cap a països de mà d'obra més barata, estratègia seguida per diverses empreses.

Una cinquena estratègia ha consistit en la desmembració d'antigues empreses i la seva conversió en empreses xarxa, amb la comesa fonamental de coordinar d'un gran nombre de petites unitats, que es contracten en funció de les variacions de la demanda. Es tracta d'una estratègia més habitual en aquells subsectors o fases

productives en què la variabilitat del producte és menor i on les economies d'escala són menyspreables, com poden ser els teixits, la confecció especialitzada i el gènere de punt. En alguns casos, aquestes estratègies condueixen a l'aparició d'empreses submergides i semisubmergides que redueixen costos a base d'eludir normes legals en matèria fiscal i laboral.

Malgrat excepcions, s'ha produït una important reducció del nombre i dimensió de les empreses productives més grans, circumstància que ha afectat l'ocupació de regions amb tradicional especialització tèxtil.

2.1.3. Conjuntura recent i perspectives

Malgrat l'enorme esforç de reestructuració i modernització del sector els últims anys, la conjuntura no ha estat favorable i, després de la crisi general de 1992, ha continuat la pèrdua de llocs de treball. Això contrasta amb l'enorme esforç exportador que han realitzat les empreses durant els últims anys i que s'ha traduït en un augment de les exportacions.

Aquesta millora pot explicar-se per la combinació d'aspectes interns i externs al sector. Entre els primers, l'èxit de les polítiques de reestructuració portades a terme i l'inici de polítiques d'especialització i internacionalització de les empreses espanyoles més eficients, seguint les línies apuntades anteriorment. Com a factor extern destaca la depreciació de la pesseta, iniciada el 1992, que, unida a una progressiva reducció dels tipus d'interès, ha permès augmentar la competitivitat exterior de les exportacions i millorar la penetració als mercats internacionals.

Tot i aquests aspectes favorables, el sector ha patit l'impacte negatiu d'una important atonia de la demanda interna, generada per les transformacions generals

experimentades en l'economia espanyola, entre les quals destaquen la reducció de les prestacions de desocupació i la generalització del treball temporal que, si per una part han reduït els costos laborals de les empreses, per l'altra han afectat negativament el consum.

El futur del sector depèn, per tant, de la continuació de la seva pròpia transformació, en el sentit de seguir una línia d'actuació orientada a millorar la qualitat, la capacitat de resposta i de proposta al consum, la rapidesa amb què es connectin les esferes productiva i comercial, i la creació d'una xarxa exterior i d'una imatge ben posicionada.

2.1.4. El Pla Tèxtil–Confecció II, 1997-1999

El Ministeri d'Indústria i Energia ha confeccionat aquest pla per tal d'ajudar les empreses del sector tèxtil a adaptar-se a la nova conjuntura econòmica en què, de forma imminent, Espanya es veurà involucrada. L'entrada de la moneda única a tota la Unió Europea implica una major globalització de l'economia i una pèrdua de control per part de l'Estat Espanyol sobre la cotització de la moneda i dels tipus d'interès, ja que perdrà el poder de devaluar i revalorar la moneda depenent de les necessitats, i també d'apujar o d'abaixar els tipus d'interès per, entre d'altres coses, controlar la inflació. Davant aquest panorama, s'ha vist la necessitat de crear un pla d'actuació per ajudar els sectors econòmics a afrontar aquests canvis amb èxit.

Seguidament s'explica de forma resumida el pla elaborat pel Govern per tal d'ajudar el sector tèxtil i de la confecció.

2.1.4.1. Què és el Pla Tèxtil–Confecció II?

El Pla Tèxtil–Confecció II (1997-1999) és l'instrument del Ministeri d'Indústria i Energia per donar suport a la realització de nous projectes que contribueixin a

l'adaptació del teixit econòmic de les zones que depenen estretament del sector tèxtil–confecció, i que afavoreixin la racionalització de la seva estructura industrial i comercial sense incrementar necessàriament la seva capacitat productiva.

2.1.4.2. Objectius

El Pla Tèxtil–Confecció II té com a objectiu fonamental augmentar el valor afegit de les produccions del sector, millorant la seva situació competitiva internacional i accelerant l'obertura cap als mercats exteriors, aconseguint així estabilitat a mitjà i llarg termini en les empreses. Per això, es pretén aconseguir una sèrie d'objectius específics:

- Fomentar la creació d'agrupacions i associacions que abordin iniciatives empresarials difícils d'encarrilar de forma individual.

- Potenciar la innovació i el desenvolupament tecnològic en productes i processos.

- Consolidar les infrastructures de R+D existents i crear-ne altres de noves.

- Impulsar la realització d'estudis empresarials de diagnòstic, que proposin mesures concretes d'actuació.

- Fomentar la qualitat industrial en el seu sentit més ampli.

- Incidir en la formació de personal, a través de programes globals d'empresa.

2.1.4.3. Context nacional i internacional

La supressió de les barreres comercials, a conseqüència de la integració en l'Organització Mundial del Comerç, o els acords comercials de la Unió Europea amb Turquia i amb els Països de l'Est i Centre d'Europa, suposaran un augment de les importacions de productes tèxtils i de la confecció procedents de països tercers. Per altra part, l'evolució a nivell internacional dels costos laborals, de la productivitat o dels avanços tecnològics incidiran en el mateix sentit, i influiran negativament a les zones on el sector tèxtil–confecció és la principal font de llocs de treball industrials.

Tot això obliga a conformar un sector tèxtil–confecció europeu competitiu, capaç de fer front a les produccions massives i a preus baixos procedents d'altres àrees i, en definitiva, capaç de ser una font estable de treball.

2.1.4.4. Estructura del Pla

2.1.4.4.1. Actuacions subvencionables

El Pla considera com a subvencionables totes les actuacions que tinguin per objectiu:

1. **Creació d'agrupacions i associacions** amb caràcter permanent, o temporal no inferior a tres anys, i que tinguin com a finalitat abordar de forma conjunta iniciatives empresarials que de forma individual serien difícils d'aconseguir.
2. **Desenvolupament tecnològic**: Innovacions en els processos, nous materials o nous productes, així com la difusió dels resultats.
3. **Assessorament o diagnòstic** d'empreses, sense tenir caràcter de col·laboració continuada.

4. Millora de la capacitat de **disseny** o de la gestió de la **qualitat** o del **medi ambient**, així com la millora dels canals de **comunicació i distribució** de les empreses.
5. **Formació de personal**, especialment a través de programes globals d'empresa.

2.1.4.4.2. Qui pot beneficiar-se de les subvencions?

1. **Empreses industrials i agrupacions o associacions** del sector tèxtil–confecció (CNAE 17 i 18.2) o que contribueixin a la seva diversificació a les zones d'aplicació.
2. **Organismes públics o privats** que desenvolupin activitats directes o de suport a les anteriors.
3. **Entitats que promoguin el desenvolupament** d'activitats que redueixin, a les zones aplicables, la dependència del sector tèxtil–confecció.

2.1.4.4.3. Zones d'aplicació

Seran zones elegibles les regions o nuclis tèxtils classificats per la Unió Europea com a Nuts III, o sigui que compleixin els següents requisits:

1. Inclosos en Zones FEDER d'objectius 1, 2 i 5b.
2. Que tinguin més de 2000 llocs de treball en la indústria del sector, representant més del 10% dels llocs de treball industrial de la zona.

Segons això, les mesures són aplicables a les zones següents:

Províncies completes:

Albacete, Alacant, Ciudad Real, A Corunya, Granada, Jaén, Màlaga, Sevilla, Toledo, València.

Províncies parcialment elegibles:

Barcelona, Burgos, Castelló, Còrdova, Girona, Madrid, Múrcia, Pontevedra, Tarragona i Saragossa.

2.2. LES ACTIVITATS DEL SECTOR TÈXTIL

2.2.1. Les activitats del sector tèxtil a partir de la CNAE

El cicle tèxtil complet comprèn la producció de fibres naturals i químiques, les indústries pròpiament tèxtils, és a dir, les que realitzen els processos de filatura, teixits i acabat i, finalment, la indústria de la confecció. Les indústries pròpiament tèxtils s'acostumen a dividir en funció de les matèries primeres utilitzades i/o el tipus d'activitat que porten a terme. A la taula següent es representen, a partir de la Classificació Nacional d'Activitats Econòmiques (CNAE) de 1993, les lògiques dels processos de producció, des de la matèria primera, passant per la preparació, la filatura i els dos tipus de teixits, fins als acabats i la confecció:

17					18
Operacions prèvies		**Fabricació**		**Acabats**	**Confecció**
Matèries primes	***Preparació***	***Filatura (fil de***	***Teixit de calada***		

		cosir)			
17110 **COTÓ**	**Preparació i filat de fibres i les seves mescles**	**17610**	17210	**17301** **Tenyit de tèxtils**	18210 Roba de treball
17120 **LLANA CARDADA**	**Preparació i filat de fibres i les seves mescles**	**17610**	17220	**17302** **Estampació tèxtil**	18221 Industrial
17130 **LLANA PENTINADA**	**Preparació i filat de fibres i les seves mescles**	**17610**	17230	**17303** **Altres acabats tex.**	18222 A mida
17150 **SEDA**	**Torçat i preparació de la seda; torçat i textura de filaments sintètics**	**17610**	17240		18231 Roba interior masculina
			Teixit de gènere de punt		18232 Llenceria femenina
			17600 Teixits de punt		18241 Roba de bebè i primera infància
			17710 Mitjons		18242 Roba esportiva
			17720 Altres articles en teixits de punt		18243 Altres peces de roba de vestir i accessoris
1740 **LLÍ I ALTRES FIBRES DURES**	**Preparació i filat de fibres i les seves mescles**	**17160**	17250		
17170 **ALTRES FIBRES TEXTILS**	**Preparació i filat**	**17160**	17250		

		Altres fabricacions
		17400 Altres articles confeccionats amb tèxtils
		17510 Estores i moquetes
		17520 Cordes, cordills i xarxes
		17530 Teles no teixides
		17541 Teixits estrets
		17541 Teixits impregnats, endurits, plastificats
		17543 Altres articles tèxtils

19

Cuir i pell

CUIR	19100 Preparació, adob i acabat del cuir	19201 Articles de marroquineria i viatge	18100 Peces de roba de cuir
		19202 Altres articles de pell	
		19300	

		Calçat
PELL	18301 Preparació, adob i tenyit de pells	18302 Articles de pelleteria

Les activitats del tèxtil i la confecció estan configurades per una sèrie de subsectors amb peculiaritats específiques. L'amplitud del procés tèxtil i la varietat de processos tècnics fa que convisquin dins del sector tèxtil i de la confecció subsectors dispars en quant a l'estructura i a la integració empresarial.

A l'etapa coneguda per *operacions prèvies i preparatòries de la filatura* es porta a terme la transformació de les matèries primeres, que poden ser naturals, com la llana o el cotó, artificials, com el raió, o sintètiques, com les poliamides o els poliesters. Les fibres en brut passen per processos successius de rentat, cardat, pentinat, segons el cas, fins aconseguir una mescla susceptible de ser transformada en fil al procés de filatura.

El procés de *filatura* consisteix a transformar les fibres en fils, amb els processos i màquines corresponents a cada fibra, en base a uns paràmetres fonamentals, com, per exemple, el gruix, la regularitat, la resistència, la torsió o la flexibilitat. Amb l'operació de filatura s'obté un fil de característiques ben definides a partir d'una matèria prima bruta, estirant i torçant una metxa (de llana, cotó, lli, mescles, fibres, etc.) per obtenir, progressivament, el fil. El torçat consisteix a ajuntar i retorçar diversos fils en un de sol. L'extrusió consisteix a transformar en filaments continus una matèria tractada en forma de pasta líquida.

Durant el procés de teixit es transformen sèries de fils en una superfície uniforme. Si el teixit s'obté per mitjà de l'encreuament, d'acord amb un patró o model prefixat, el teixit és de calada, mentre que si s'obté mitjançant la formació d'una malla (bucle de

fil tancat i passat pel bucle que el precedeix), el teixit és de gènere de punt. En el cas del tuft, l'operació consisteix en el puntejat dels fils sobre un suport, per exemple per fabricar estores i moquetes. Una altra varietat és la dels teixits estrets, realitzats mitjançant trenat, i destinats a adornar o reforçar vestits, a la decoració de la llar, a l'activitat esportiva, etc.

A continuació, la fase d'*ennobliment tèxtil*, últim procés abans de la confecció, engloba els tints, estampats i acabats. Amb aquest terme es designa el conjunt de tractaments químics o mecànics destinats a aportar als productes les propietats particulars que els confereixen un aspecte definit (blanqueig, tint, paratges, estampat). En aquesta fase es porten a terme operacions com la neteja de la matèria bruta, la millora del seu tacte, estabilitat dimensional i consistència, tant si és el fil, el teixit o el gènere de punt. L'ennobliment, finalment, contribueix a elevar el valor afegit del producte.

En el procés de *confecció*, normalment seriat i amb característiques pròpies i diferenciades de la resta del conjunt, el teixit o gènere de punt es transforma en una peça de roba que ha de ser comercialitzada i usada. Comprèn activitats com el tall i la unió de peces de teixit, cuir o pell.

2.2.2. Llocs de treball del sector per activitats i ocupació

De forma resumida, les ocupacions possibles per subsectors tèxtils, seguint les fitxes ocupacionals elaborades per l'INEM, són:

En la fase de la filatura: desmotador/a de cotó, rentador/a de llana, reciclador/a de matèries teixides, preparador/a de fibres, preparador/a per a filatura, transformador/a de cable en cinta, filador/a, acabador/a de filats, bobinador/a de

filats, controlador/a de qualitat tèxtil, coordinador/a tècnic/a de producció tèxtil, dissenyador/a tèxtil i emmagatzemador/a tèxtil.

En la fase de teixit de calada: encolador/a de ordit, ordidor/a tèxtil, preparador/a de muntures i cartons de jacquard, empaquetador/a tèxtil, controlador/a de qualitat tèxtil, coordinador/a tècnic/a de producció tèxtil, dissenyador/a tèxtil, revisor/a–reparador/a tèxtil.

En la fase de teixit de gènere de punt: muntador/a en màquina de gènere de punt per recollida, muntador/a en màquina de gènere de punt per ordit, teixidor/a de gènere de punt en màquina circular de gran diàmetre, teixidor/a de gènere de punt en màquina circular de petit diàmetre, teixidor/a de gènere de punt en màquina cotton, teixidor/a de gènere de punt en màquina tricotosa, teixidor/a de gènere de punt en màquina ordit, emmagatzemador/a tèxtil, controlador/a de qualitat tèxtil, coordinador/a tècnic/a en producció tèxtil, dissenyador/a tèxtil, empaquetador/a tèxtil i ordidor/a tèxtil.

En els processos de ennobliment tèxtil: preparador/a de dissolucions, preparador/a–blanquejador/a tèxtil, tintorer/a tèxtil, estampador/a tèxtil, aprestador/a–acabador/a en màquina contínua, emmagatzemador/a tèxtil, controlador/a de qualitat tèxtil, coordinador/a, tècnic/a de producció tèxtil, dissenyador/a tèxtil, empaquetador/a tèxtil i revisor/a–reparador/a tèxtil.

En la confecció: acolxador/a–brodador/a en màquina contínua, modelista–patronista–esclador/a, tallador/a, cosidor/a–emmetxador/a, planxador/a, revisador/a–reparador/a tèxtil, emmagatzemador/a tèxtil, brodador/a en màquina semimecànica–automàtica, controlador/a de qualitat tèxtil, coordinador/a tècnic/a especialista de confecció, dissenyador/a de peces de roba de vestir, i empaquetador/a tèxtil.

Respecte de les teles no teixides són: processador/a de teles no teixides per via seca, humida i/o extrusió, processador/a de teles no teixides per cosit–tricotat, i processador/a de teles no teixides per tufting.

3. APROXIMACIÓ A L'ECONOMIA SUBMERGIDA EN EL SECTOR TÈXTIL

3.1 DEFINICIÓ D'ECONOMIA SUBMERGIDA

L'existència a les societats modernes d'una activitat econòmica no recollida a les estadístiques oficials és un problema reconegut i acceptat des de fa decennis. En primer lloc, per situar el tema, el Diccionari d'Economia i Gestió de la GEC defineix el terme d'economia submergida de la següent manera:

Economia submergida: Activitat econòmica que no és recollida de forma oficial (ni fiscalment, ni estadísticament). Els seus efectes, tanmateix, són coneguts: hi ha un cert percentatge de la producció que ha estat realitzat evitant les reglamentacions laborals, el fisc i la seguretat social. En ella s'agrupen tant les petites vendes de carrer, o les activitats il·legals de drogues, joc i prostitució, com les activitats normalment legals (fabricació tèxtil, construcció, etc.), però que no es declaren, per l'increment de cost que això representaria o per utilitzar mà d'obra il·legal (immigrants sense permís de treball o de residència, ...)

L'activitat econòmica classificada com a submergida implica frau, i no és contemplada a efectes de les estimacions que s'inclouen en la Comptabilitat Nacional. Els factors que provoquen l'existència de l'economia submergida són bàsicament dos: les restriccions legals per a l'exercici d'activitats econòmiques i la pressió fiscal sobre les persones físiques, societats i productes. És molt complicat

avaluar l'economia submergida, i les estimacions globals del seu abast són molt incertes.

3.2 EL TREBALL CLANDESTÍ

En aquests últims anys, a Europa, el treball clandestí s'ha transformat en el motor principal de l'economia submergida, podent-se definir de la següent manera:

Treball clandestí: Activitat professional, principal o secundària, exercida amb caràcter lucratiu al marge de les normes legals, reglamentàries o convencionals.

El treball clandestí està present en un gran nombre d'activitats, però es concentra de forma particular en alguns sectors com l'agricultura, el servei domèstic, l'hostaleria i la restauració, el sector tèxtil i de confecció, la construcció, la reparació d'automòbils i l'artesania.

3.2.1 El perfil del treballador clandestí

Es poden dibuixar diversos perfils de treballador clandestí, en funció de la regió, la situació econòmica i social, el sector i l'estatus dels principals actors. En primer lloc, en funció de l'estatus en l'economia oficial, hi ha els treballadors "fantasma", a qui la seva situació els impedeix l'exercici d'una activitat: es tracta principalment de nens i d'immigrats en situació irregular. Un altre grup el formen els treballadors independents, amb una qualificació econòmicament rendible, i els treballadors de sectors en declivi. Els membres del tercer grup, assalariats "acaparadors", que

porten a terme una segona o tercera activitat, són els més nombrosos. Un altre grup el conformen els inactius i els perceptors de subsidis (mestresses de casa, jubilats, disminuïts, aturats, etc.). Per últim, tenim el grup dels *all black,* o clandestins "professionals", que es dediquen a la prospecció de mercats de treball clandestí, on obtenen la major part dels seus ingressos: exerceixen una activitat professional a jornada completa i juguen deliberadament la carta del frau.

3.2.2 El treball clandestí en el sector tèxtil

En el sector de la confecció, la posada en marxa de nous esquemes de producció es tradueix en la recerca d'una ràpida adaptació al mercat i del mínim cost de producció. Aquesta recerca condueix a una subdivisió del treball i el recurs, via subcontractació, a unitats de producció cada vegada més petites, i a una deslocalització de les empreses dels països desenvolupats, a llocs més favorables fiscalment i amb mà d'obra barata. Tal i com apunta Carole Crabbé al seu llibre "La mode déshabillée", als països occidentals, la recerca de la flexibilitat i del mínim cost salarial es tradueix de vegades en un augment de la utilització de treballadors a domicili i en el recurs a tallers clandestins, donant lloc sovint a les pitjors condicions de treball i al tràfic de éssers humans. Un bon exemple d'aquesta circumstància és la noticia d'interMODA publicada el 26/07/99, que té com a font el diari "El Mundo", en què es denuncia l'explotació laboral generalitzada en un poble d'Espanya anomenat Valverde del Camino:

Pablo Ginés

Denunciada explotació laboral generalitzada a Valverde del Camino

Aquest poble de Huelva depèn del calçat. Hi ha empresaris que sotmeten els seus treballadors a condicions il·legals. Quants? "la majoria", escriu un periodista de El Mundo. "Entre un 10 i un 20 per cent", admet el president dels empresaris.

Un treballador ha denunciat aquesta situació al diari. Wenceslao (nom fictici) assegura que es paguen salaris ridículs: des de les 100 pessetes/hora dels més inexperts o joves, a les 900 del personal amb més experiència i edat. No és l'únic testimoni que assegura que hi ha empreses on el 90% dels treballadors és il·legal. Pedro Lazo, president d'Apical, l'associació que aglutina la majoria de les fàbriques de calçat de Valverde, no descarta que algú pagui poc, però assegura que la mitjana és de 800 pessetes la hora.

Segons Wenceslao, les inspeccions són una pantomima Quan arriben els inspectors, els empresaris estan avisats, segons afirma, per un funcionari. Per una porta entra l'inspector i per la de darrera surten els treballadors il·legals. Altres vegades els treballadors són amagats als amagatalls que posseeixen algunes empreses.

"Si et fas un tall, has de continuar treballant com si res. L'empresari només et porta al metge si et trenques un dit o tens l'os fora de lloc", relata Wenceslao. No hi ha baixes laborals. Els periodistes van ser testimonis de la manipulació de productes tòxics sense careta. El soroll ensordidor i les elevades temperatures no són temperades amb ventilació ni proteccions.

A Valverde no hi ha sindicats. El poble sencer té tan assumida aquesta situació que els arriba a semblar normal. Hi ha moltes dones que treballen a casa: elles posen les màquines, l'electricitat, la pega, el fil, i per cada parell de botes que cusen i enganxen, l'empresari els paga 200 pessetes. Fan un treball a l'ombra, només controlat per l'empresari que usa els seus serveis.

"Travessem moments difícils en el sector", diu Pedro Lazo. "En època de crisi, hi ha algunes empreses que volen fer el seu agost a costa dels treballadors, i que després tanquen i ho abandonen tot". El president d'Apical tem que ara es converteixin en freqüents les "inspeccions" de treball. "I jo no puc perdre tot el dia amb això". Assegura, a més, que a la localitat gaditana d'Ubrique l'economia submergida en el sector de la pell és set vegades més gran que a Valverde del Camino. "No es pot jutjar un col·lectiu empresarial pel que facin uns quants. Aquestes denúncies desanimen, i és injust que paguem justos per pecadors", acaba dient.

Segons Carole Crabbé, el perfil de treballador a domicili en el sector tèxtil és generalment una dona, mare de família, sovint provinent d'una comunitat marginal, o en situació precària, que té dificultats per treballar fora de casa seva, perquè no té ningú per vigilar-li els fills, i que accepta un treball mal pagat per cobrir les despeses domèstiques de primera necessitat. Aquesta dona treballa per a un patró que li proporciona totes les peces de teixit ja tallades o semiacabades i els models a seguir. Ella les retorna en forma de productes acabats, o després d'haver realitzat una operació concreta (col·locació de cremalleres, de colls, de mànigues, per exemple). A Holanda, per exemple, on es disposa de dades bastant detallades, un 3% de la població femenina d'entre 19 i 65 anys treballa a domicili.

3.2.3 Avantatges del treball clandestí per als empresaris

Els avantatges que aporta el treball clandestí als empresaris són evidents: disminució del cost del treball i gran flexibilitat, ja que el recurs al treball a domicili i al treball clandestí rebaixa el cost salarial (en termes de salaris, d'impostos, de cotitzacions socials). La utilització de treballadors no declarats també permet amagar una part de la producció, cosa que representa una porta oberta als fraus

fiscals sobre la venda de productes i sobre els resultats de l'empresa. En relació amb els treballadors, l'empresa no té cap obligació i, si no hi ha treball, no es paga cap salari ni indemnització a l'obrer, que no disposa de recursos per defensar els seus drets. L'empresa realitza poques inversions en els utensilis de treball, no té cap despesa en equips de protecció de la salut i de la seguretat dels treballadors. A més, l'empresa encara estalvia en despeses generals com electricitat, lloguer o calefacció.

COSTOS DE L'OCULTACIÓ	BENEFICIS DE L'OCULTACIÓ
• Penalització per incompliment de normes: econòmica (multes, recàrrecs, etc.), penal (presó, inhabilitació, etc.) La probabilitat d'incórrer en sanció i la seva quantia depèn de: 1. Normativa sobre penalitzacions (formes, quantia, etc.) 2. Eficàcia dels mecanismes d'inspecció i sanció (a major eficàcia, més cost). 3. Moralitat fiscal (major o menor reprovació de l'entorn social) afecta l'eficàcia dels organismes d'inspecció i introdueix un cost variable d'ordre moral –subjectiu– no mesurable.	• Menor o nul·la càrrega fiscal sobre transaccions generades (incloent cotitzacions a la Seguretat Social). • Benefici d'ús de béns públics i de prestacions socials de caràcter universal –educació, etc. • Menors o nuls costos derivats de la regulació administrativa – normes sanitàries, d'ordenació urbanística, ...
• Menor accés a beneficis socials, subvencions. • Menor productivitat per: a) Menor capitalització de les empreses	• Major flexibilitat: 1. Organitzativa i productiva 2. Laboral

b) Menor rendiment del treball (per condicions laborals, de vegades compensades per pecuniaris). c) Menors economies d'escala (per menor dimensió). • Dificultat d'accés a mercats extra-locals (nacional i internacional). • Dificultat d'accés a finançament extern. • Costos d'ocultació (instal·lacions específiques, assessories, etc.)	• Costos laborals unitaris reduïts

D'aquesta manera, la subcontractació realitzada per les empreses passa, en alguns casos, de ser una forma de gestió del sistema productiu territorial, a transformar-se en una activitat il·legal, que afavoreix l'aparició del treball submergit. De fet, com es veurà més endavant a l'anàlisi d'una enquesta realitzada a diferents empreses del sector tèxtil espanyol, encaminada a detectar aquest tipus de relació contractual, es parla tota l'estona de subcontractació legal, entesa com una externalització de la producció quan els costos de transacció són més baixos que els costos interns de producció. A l'enquesta referida, en canvi, no es tracta mai d'economia submergida, que s'ha de detectar a través de mecanismes més informals, amb greus dificultats de quantificació.

3.3 LA DESLOCALITZACIÓ

Una altra actuació important de les empreses, al sector tèxtil, és la deslocalització, entesa com un procés pel qual les empreses ubiquen les seves divisions en zones

geogràfiques diferents. Aquesta mobilitat dels llocs de producció es guia per la recerca dels millors avantatges comparatius, que en el sector de tèxtil són els següents:

- El baix cost de la mà d'obra.
- L'abastament local de teixits, fils i accessoris.
- La qualitat de les infrastructures de transport i de comercialització
- La proximitat dels mercats.
- Els avantatges en termes de legislació fiscal i laboral.

A aquests avantatges s'afegeixen les ajudes a l'exportació, en termes quantitatius i tarifaris, que ofereix la implantació de la producció en un país donat.

Segons com evoluciona la dinàmica dels països, les empreses es van traslladant allà on tenen més avantatges. Per exemple, en el curs dels decennis dels cinquanta i seixanta, la indústria de la confecció europea es deslocalitza a la conca mediterrània (tant europea com africana) i a l'Orient Mitjà. Els anys setanta estan marcats per l'ascens de la potència d'Àsia, amb Hong Kong, Corea del Sud, Singapur i Taiwan. Als anys vuitanta hi va haver una segona onada asiàtica, constituïda per països com Bangladesh, Paquistan, Sri Lanka i, més recentment, Laos, Nepal, Cambotja, i sobretot Vietnam. D'aquesta manera, es van succeint onades de creació i destrucció de llocs de treball, depenent d'on es desplacen les empreses.

Aquest moviment de creació–destrucció de llocs de treball s'accelera per l'efecte de dos factors. En primer lloc, l'efecte relacionat amb el fet que, a mesura que un país es va desenvolupant industrialment, paral·lelament hi ha un augment inevitable dels salaris. Això implica que l'avantatge competitiu principal que constitueix la mà d'obra

barata del país en qüestió es redueix progressivament, provocant una deslocalització cap a altres països de mà d'obra més barata.

En segon lloc, es troba el factor relacionat directament amb l'estructura actual del sistema productiu: en utilitzar la subcontractació internacional, més que la inversió directa en unitats de producció, els distribuïdors gaudeixen i aprofiten una gran flexibilitat en l'elecció dels productes i dels països de producció, en funció de l'evolució dels costos comparatius.

Aquest dos factors afecten de manera important les possibilitats de desenvolupament dels països que hi estan en vies, ja que no poden acabar de consolidar la seva indústria.

4. CONFECCIÓ DE L'ENQUESTA

A continuació, es dedica un apartat a explicar el procés de redacció de l'enquesta que es va passar a les principals empreses tèxtils espanyoles, extretes entre les que facturen més de 800 milions PTA. D'acord amb la descripció del procés productiu del sector tèxtil que s'ha exposat abans, es va considerar convenient dividir l'enquesta en sis apartats diferents, corresponent cadascun a una de les fases d'aquell procés.

Així, l'enquesta consta de les parts següents:

1) Filat
2) Teixit
3) Preparat i acabat
4) Estampat
5) Tall
6) Confecció

Ja que es va considerar que les característiques de cada una de les fases podien comportar diferències significatives en les decisions de l'empresa sobre l'externalització total o parcial de la producció. Així, per exemple, una empresa que tingui els filats com a activitat principal segurament mecanitzarà i automatitzarà al màxim les seves instal·lacions, i difícilment subcontractarà la seva producció. En canvi, una empresa de teixits pot comprar tot el fil, a no ser que decideixi integrar la fase de filats. Una empresa de confecció és molt possible que subcontracti l'estampat i acabat, per la seva complexitat tècnica i la utilització temporal, i també la confecció, per aconseguir mà d'obra a millor preu.

El tipus de pregunta que es plantejava a cada fase, en canvi, era molt semblant, de fet idèntic, i s'acompanyava amb preguntes obertes sobre l'apreciació de la subcontractació per part de l'empresa.

4.1. ESTRUCTURA DE L'ENQUESTA

4.1.1. L'enquesta

1. Preguntas previas

Tal como indicamos en la carta de presentación, nos interesa conocer su opinión y la situación de su empresa respecto la subcontratación y la deslocalización en el sector textil español.

Su participación, al igual que el resto de empresas, será confidencial, y las conclusiones del estudio serán siempre globales, sin hacer referencia alguna a nivel individual.

Antes de las preguntas cerradas y abiertas, le agradeceremos contestara 3 preguntas previas que nos servirán para caracterizar el papel de su empresa dentro del sector.

1.1 Compruebe si son correctos los datos de su empresa, y corríjalos si es necesario:

CNAE:
Actividad en el sector:
Cifra de Ventas 98 aproximada:
N° de Empleados aproximado:

1.2 ¿Qué tipo de relación directa o vínculo tiene su empresa con otra u otras empresas?:

☐ **Es independiente.**

☐ **Es matriz de un grupo de empresas.**

☐ **Es filial de una empresa o grupo de empresas**

Si definimos la deslocalización como un proceso por el cual las empresas ubican sus divisiones en zonas geográficas diferentes, con el objetivo de aprovechar mejor los recursos de producción, reducir los costes de transporte, de mano de obra, etc.

Y entendemos por subcontratación la forma de relación contractual por la cual una empresa "contratista" externaliza una parte de su fabricación/producto, que es realizada por otra empresa "subcontratada".

1.3 En los procesos donde su empresa tiene una relación contractual de subcontratación, ¿cómo actúa su empresa?

- ☐ **Actúa siempre como empresa contratista.**
- ☐ **Actúa siempre como empresa subcontrata:la.**
- ☐ **Actúa en ambas situaciones, tiene relaciones donde actúa como subcontratada y otras como contratista.**
- ☐ **No tiene esta relación contractual en ninguno de sus procesos de fabricación, no actúa ni como contratista ni como subcontratada.**

2. Preguntas cerradas

Rellene únicamente las etapas o procesos de fabricación/producto donde su empresa participa o esté involucrada.

2.1. ETAPA DEL HILADO

- ¿Qué % es PRODUCCIÓN PROPIA? ☐
- Nº de empleados aprox.: ☐
- Nº de plantas: ☐
- ☐ En España, en ☐
- ☐ Fuera de España, en la UE en ☐
- ☐ Fuera de la UE, en ☐

- ¿Qué % es SUBCONTRATADO? ☐
- Nº de empleados aprox.: ☐
- Nº de plantas: ☐
- ☐ En España, en ☐
- ☐ Fuera de España, en la UE en ☐
- ☐ Fuera de la UE, en ☐

Si en su empresa hay subcontratación en esta etapa del HILADO, ¿por qué está motivada?

- ☐ Es necesario porque existen puntas de producción.
- ☐ La tecnología necesaria en esta etapa es muy especializada.
- ☐ Para reducir costes directos en mano de obra
- ☐ Otro motivo.

2.2. ETAPA DEL TEJIDO

- ¿Qué % es PRODUCCIÓN PROPIA? ☐
- Nº de empleados aprox.: ☐
- Nº de plantas: ☐
☐ En España, en ☐
☐ Fuera de España, en la UE en ☐
☐ Fuera de la UE, en ☐

- ¿Qué % es SUBCONTRATADO? ☐
- Nº de empleados aprox.: ☐
- Nº de plantas: ☐
☐ En España, en ☐
☐ Fuera de España, en la UE en ☐
☐ Fuera de la UE, en ☐

Si en su empresa hay subcontratación en esta etapa del TEJIDO, ¿por qué está motivada?

☐ Es necesario porque existen puntas de producción.

☐ La tecnología necesaria en esta etapa es muy especializada.

☐ Para reducir costes directos en mano de obra

☐ Otro motivo.

2.3. ETAPA DEL PREPARADO + ACABADO

- ¿Qué % és PRODUCCIÓN PROPIA? ☐
- Nº de empleados aprox.: ☐
- Nº de plantas: ☐
☐ En España, en ☐
☐ Fuera de España, en la UE en ☐
☐ Fuera de la UE, en ☐

- ¿Qué % es SUBCONTRATADO? ☐
- Nº de empleados aprox.: ☐
- Nº de plantas: ☐
☐ En España, en ☐
☐ Fuera de España, en la UE en ☐

☐ Fuera de la UE, en

Si en su empresa hay subcontratación en esta etapa del PREPARADO + ACABADO, ¿por qué está motivada?

☐ Es necesario porque existen puntas de producción.

☐ La tecnología necesaria en esta etapa es muy especializada.

☐ Para reducir costes directos en mano de obra

☐ Otro motivo.

2.4. ETAPA DEL ESTAMPADO

- ¿Qué % es PRODUCCIÓN PROPIA?
- Nº de empleados aprox.:
- Nº de plantas:

☐ En España, en

☐ Fuera de España, en la UE en

☐ Fuera de la UE, en

- ¿Qué % es SUBCONTRATADO?
- Nº de empleados aprox.:
- Nº de plantas:

☐ En España, en

☐ Fuera de España, en la UE en

☐ Fuera de la UE, en

Si en su empresa hay subcontratación en esta etapa del ESTAMPADO, ¿por qué está motivada?

☐ Es necesario porque existen puntas de producción.

☐ La tecnología necesaria en esta etapa es muy especializada.

☐ Para reducir costes directos en mano de obra

☐ Otro motivo.

2.5. ETAPA DEL CORTE

- ¿Qué % es PRODUCCIÓN PROPIA?
- Nº de empleados aprox.:
- Nº de plantas:

☐ En España, en

☐ Fuera de España, en la UE en

☐ Fuera de la UE, en

- ¿Qué % es SUBCONTRATADO?
- Nº de empleados aprox.:
- Nº de plantas:

☐ En España, en
☐ Fuera de España, en la UE en
☐ Fuera de la UE, en

Si en su empresa hay subcontratación en esta etapa del CORTE, ¿por qué está motivada?

☐ Es necesario porque existen puntas de producción.

☐ La tecnología necesaria en esta etapa es muy especializada.

☐ Para reducir costes directos en mano de obra

☐ Otro motivo.

2.6. ETAPA DE CONFECCIÓN

- ¿Qué % es PRODUCCIÓN PROPIA?
- Nº de empleados aprox.:
- Nº de plantas:

☐ En España, en
☐ Fuera de España, en la UE en
☐ Fuera de la UE, en

- ¿Qué % es SUBCONTRATADO?
- Nº de empleados aprox.:
- Nº de plantas:

☐ En España, en
☐ Fuera de España, en la UE en
☐ Fuera de la UE, en

Si en su empresa hay subcontratación en esta etapa de CONFECCIÓN, ¿por qué está motivada?

☐ Es necesario porque existen puntas de producción.

☐ La tecnología necesaria en esta etapa es muy especializada.

☐ Para reducir costes directos en mano de obra

☐ Otro motivo.

3. Preguntas abiertas

3.1 ¿En qué etapas de su proceso productivo cree usted más rentable la subcontratación respecto a su producció propia?

3.2 ¿Cuáles piensa usted que son las principales ventajas e inconvenientes de la subcontratación y de la deslocalización?

3.3 ¿Qué futuro piensa usted que tendrá la subcontratación y la deslocalización?

3.4 Si lo desea, añada cualquier comentario o sugerencia que quiera hacernos llegar...

Com es pot observar, les preguntes tancades dels sis apartats referits estaven pensades per permetre una fàcil codificació, de cara al seu tractament informàtic, en tant que les preguntes obertes havien de requerir un feina d'elaboració més feixuga. Més endavant s'explicarà com es van tractar unes i altres.

4.2. PASSATGE DE L'ENQUESTA

L'enquesta es va passar per fax a les aproximadament 300 empreses que componen l'univers seleccionat (empreses tèxtils espanyoles que facturen més de 800 milions PTA a l'any), amb una carta explicativa de les finalitats del treball que s'estava realitzant.

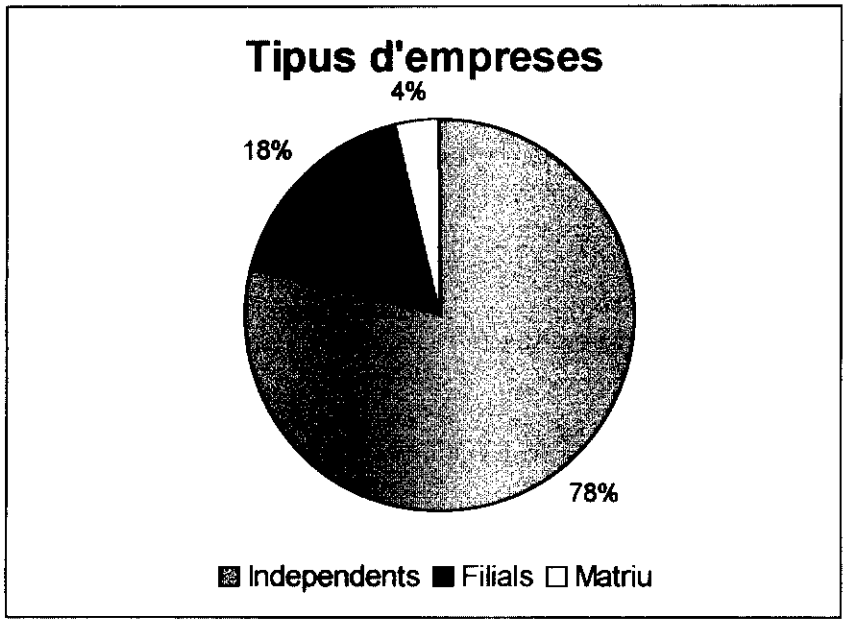
De totes maneres, la resposta de les empreses va ser molt baixa, i tot i la insistència dels enquestadors no es va poder arribar a la xifra de 30 respostes. La principal

causa adduïda per les empreses per no contestar va ser la manca de temps per omplir el qüestionari que els havia estat sotmès, però també es detectava un cert cansament a causa de la gran quantitat d'enquestes de tot tipus, oficials o no, que les empreses rebien, i sobretot una forta reticència, en molts casos, a contestar preguntes que, tot i no ser gens comprometedores, podien representar donar informacions que els directius contactats s'estimaven més no subministrar.

Sigui com sigui, s'ha considerat que valia la pena processar les respostes obtingudes, perquè podien subministrar prou informació sobre el tema estudiat. En tot cas, la feina feta ha de representar un primer pas, que s'hauria de complementar més endavant amb una nova enquesta, modificada d'acord amb les observacions pertinents, i que es podria passar de manera diferent, per assegurar una millor proporció de respostes.

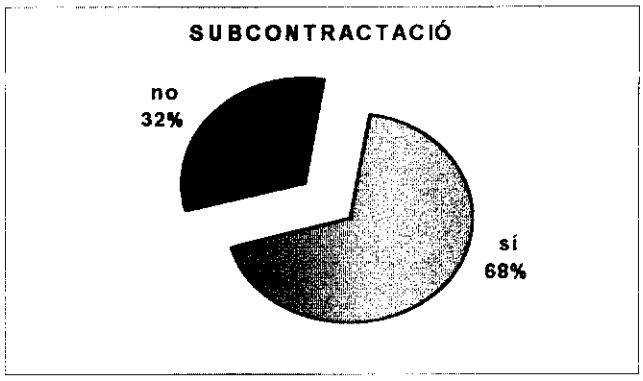
5. ANÀLISI DE L'ENQUESTA

La mostra consta de 28 empreses, 18 d'empreses catalanes i 10 d'empreses de fora de Catalunya. D'aquestes 28 empreses, 22 són independents, 5 són filials d'una empresa o grup d'empreses i 1 és la matriu d'un grup d'empreses.



Gràfica 0-1

Una àmplia majoria, en un moment o altre del seu procés productiu, practica la subcontractació. Tal i com podem veure en a la Gràfica 0-2, un 68% de les empreses que han respost l'enquesta practiquen aquesta relació contractual, convertint-se en una pràctica molt estesa i utilitzada en les empreses tèxtils espanyoles.



Gràfica 0-2

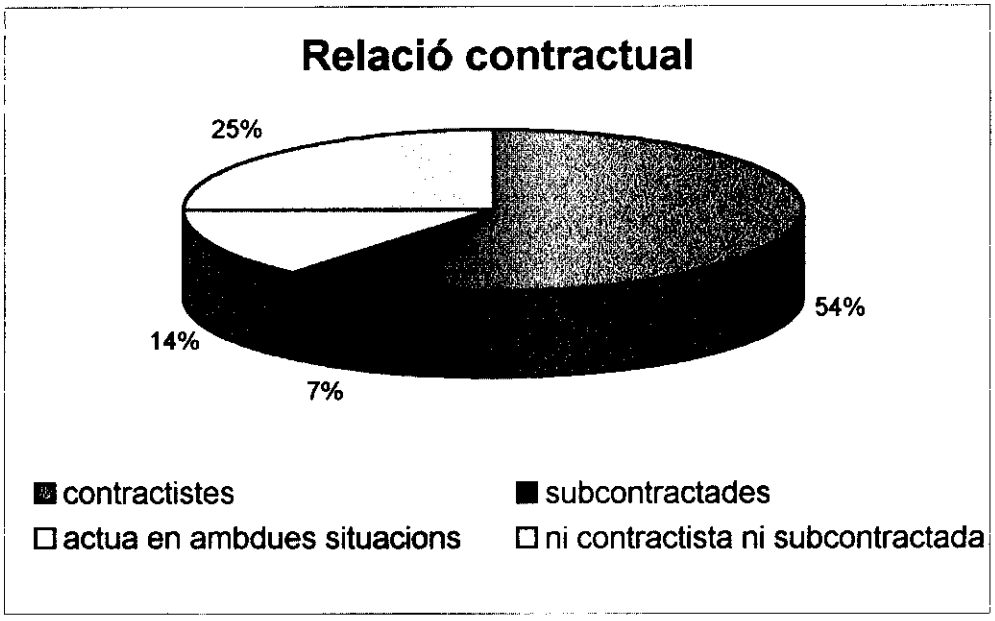
Aquest fet es veu corroborat en les dades que ofereix l'Institut Nacional d'Estadística. En la següent taula podem observar l'alt volum de diners que mou la subcontractació i com aquesta pràctica està experimentant un fort augment, ja que en només 6 anys s'ha doblat el volum de negoci:

Any	Volum de negoci (en milers pessetes)
1993	232094
1994	263370
1995	287872
1996	329800
1997	428039
1998	410771

Volum de negoci generat per la subcontractació en el sector tèxtil i de la confecció.
Font: Institut Nacional d'Estadística

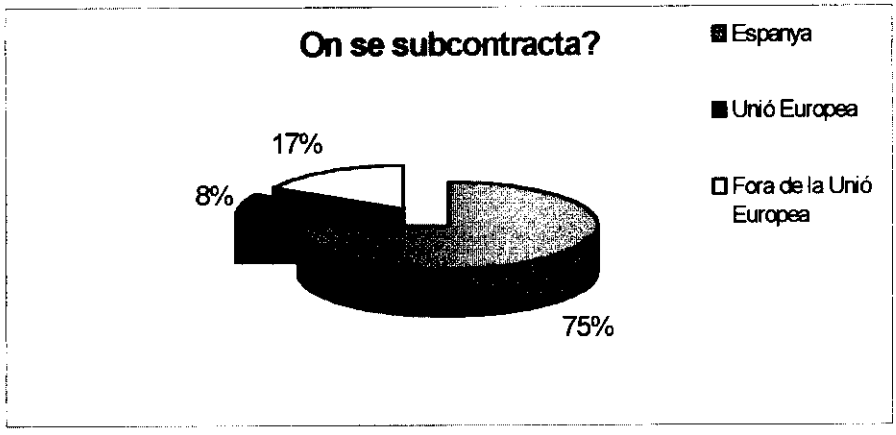
Concretament, un 54% de les empreses actuen només com a contractistes, i un 7% són subcontractades exclusivament (aquest 7% correspon, en la Gràfica 0-2, a

empreses que no subcontracten); un 14% actua en ambdues situacions, ja que té al mateix temps relacions on actua com a subcontractada i altres com a contractista, i un 25% no practica aquesta relació contractual en cap dels seus processos de producció.



Gràfica 0-3

De les empreses que subcontracten, la majoria realitzen aquesta pràctica en el seu procés productiu a Espanya, generalment a localitats que estiguin a prop d'on tenen les plantes de producció pròpia; tal com es pot observar en la Gràfica 0-4, les subcontractacions realitzades a Espanya representen el 75% del total. Al gràfic no s'ha recollit la proximitat de localitats a què abans s'ha fet referència, però aquesta és una característica de moltes de les respostes rebudes.



Gràfica 0-4

En canvi, només 4 empreses, cosa que representa el 17% de les subcontractacions, han reconegut que fan subcontractacions fora de la Unió Europea, bàsicament a Turquia i al Marroc. Dins de les subcontractacions realitzades a països de la Unió Europea, les destinacions més típiques són Itàlia, França i Portugal.

De les empreses que facturen menys de 1000 milions de pessetes, el 46% del total, només una subcontracta fora de la Unió Europea, concretament al Marroc. En canvi, entre les que facturen més de 1000 milions de pessetes, hi ha tres empreses que practiquen aquesta relació contractual amb països que no pertanyen a la Unió Europea.

L'enquesta ha estat subdividida en les diferents etapes o processos de fabricació en què ha estat dividit el sector tèxtil pel que es refereix a la producció: etapa de filat, etapa del teixit, etapa del preparat + acabat, etapa de l'estampat, etapa del tallat i etapa de confecció. Les empreses realitzen subcontractacions a totes les etapes, però és en l'etapa de la confecció on es produeixen les subcontractacions fora de la Unió a Europea. A continuació s'estudia amb més concreció com actuen les empreses a cada etapa:

Etapa de filat:

Només 2 empreses de les 28 enquestades inclouen aquesta etapa en el seu procés productiu. D'aquestes, una no subcontracta i l'altra subcontracta un 55% de la producció, en part a Catalunya, i també a Itàlia i França. Les raons donades per l'empresa que realitza la subcontractació són bàsicament que la tecnologia necessària en aquesta etapa és molt especialitzada, i els resulta millor subcontractar-la que incorporar-la del tot en el seu procés productiu.

L'etapa de filat consisteix a transformar les fibres en fils, amb els processos i màquines de filatura corresponents a cada fibra per tal d'obtenir un fil de característiques ben definides a partir d'una primera matèria bruta. Per realitzar aquest procés és necessari disposar d'una tecnologia molt específica i d'una gran superfície per ubicar-hi les màquines. És per aquest motiu que hi ha molt poques empreses que incorporin aquesta etapa al seu procés productiu (només un 7% de les empreses que han respost l'enquesta). La resta d'empreses del sector no considera la compra del fil com si subcontractessin aquesta etapa, sinó com una entrada de primeres matèries. Aquesta etapa, com que està massivament mecanitzada, té uns requeriments de mà d'obra molt petits, i per tant és molt difícil trobar-hi subcontractació "fraudulenta".

Etapa de teixit:

Aquesta etapa és realitzada per 5 empreses, 3 d'elles subcontracten el 100% de la producció, una subcontracta el 50% i una altra el 14%. Per tant, no n'hi ha cap que no subcontracti. De les 5, 4 subcontracten a Espanya, i una a la Unió Europea (Itàlia

i França). Les raons per subcontractar aquesta etapa són puntes de producció que sobrepassen la capacitat de l'empresa, i també per falta de la tecnologia adequada i per reduir costos directes de mà d'obra.

En aquesta etapa es transformen sèries de fils en una superfície uniforme (el teixit). Per a la realització d'aquest procés, igual com passa amb l'etapa anterior, és necessari disposar d'una maquinària molt específica, i en pràcticament tot el procés la necessitat de mà d'obra és molt petita. a causa de les exigències d'instal·lació, tampoc no hi ha gaires empreses que s'hi dediquin directament, i les empreses que han d'estampar les teles, o les peces de roba, ho encarreguen a aquestes empreses, considerant-ho un subministrament exterior.

Etapa de preparat i acabat:

És realitzada per 15 empreses, 5 no subcontracten, 4 subcontracten 100%, 1 subcontracta l'1%, 1 el 5%, 2 el 10%, 1 el 21% i 1 el 50%. La raó bàsica per subcontractar en aquesta etapa és per tal de reduir costos directes de mà d'obra, també, sobretot per les empreses que subcontracten un tant per cent petit, la subcontractació està motivada perquè existeixen puntes de producció altres raons són perquè no tenen la tecnologia adequada. Tota la subcontractació en el procés de preparat i acabat és realitzada a Espanya.

En aquesta fase es porten a terme operacions com la neteja, millora del tacte, de l'estabilitat dimensional i de la consistència, de la matèria bruta, el fil, el teixit o el gènere de punt que, finalment, contribueixen a elevar el valor afegit del producte. Aquesta etapa és incorporada per més de la meitat de les empreses enquestades. La mà d'obra necessària per realitzar el procés de preparat i acabat és força elevada, i les empreses, per tal de tenir menys treballadors, allò que fan és

subcontractar part de la producció, aconseguint disminuir la plantilla de treballadors que necessitarien. Aquesta fase es veu afectada per l'estacionalitat del producte, cosa que significa que en certes èpoques de l'any hi ha puntes de producció, fet que també motiva l'empresa a subcontractar part de la producció que no pot absorbir. Aquest procés també es veu sotmès a subcontractacions per la gran varietat de tipus d'acabat que es poden oferir en el mercat, ja que no es pot disposar de tot tipus d'instal·lacions per a satisfer aquestes necessitats. Però, com que necessita una tecnologia molt específica, la subcontractació s'ha d'encarregar a tallers o empreses amb garanties; així, doncs, la subcontractació clandestina és difícil de portar a terme.

Etapa de l'estampat:

Aquest procés és realitzat per 4 empreses. 2 no subcontracten, 2 subcontracten el 100%. Les raons donades per aquestes empreses per a portar a terme les subcontractacions són puntes de producció i perquè la tecnologia necessària en aquesta etapa és molt especialitzada. La subcontractació es realitza a Espanya. És un cas molt semblant a l'anterior.

Etapa del tall:

En total realitzen aquesta etapa 14 empreses. 8 no subcontracten, 2 subcontracten el 20%, 1 el 50%, 2 el 80% i 1 el 98%. Percentualment és l'etapa que les empreses menys subcontracten. Les empreses que subcontracten ho fan a causa de l'existència de puntes de producció i per tal de reduir costos mà d'obra directa. La subcontractació és practicada a Espanya.

En aquesta etapa, de les empreses que la tenen en el seu procés productiu, poques practiquen la subcontractació, ja que quasi totes es tallen el seus patrons i models, cosa que suposa un element diferenciador.

Etapa de la confecció:

Tenen aquesta etapa en el seu procés productiu 14 empreses. d'aquestes, una no subcontracta, 4 subcontracten el 100%, 2 el 90%, 2 el 75%, 1 el 60%, 1 el 45%, 1 el 40%, 1 el 35% i 1 el 20%. Les subcontractacions són realitzades per cobrir puntes de producció i per reduir els costos directes de mà d'obra. Bàsicament, la subcontractació d'aquesta etapa es fa a Espanya, però, cosa que no passa en cap de les etapes anteriors, també hi ha subcontractacions a Turquia i al Marroc.

És en aquesta etapa que la subcontractació a petits tallers o a particulars és més fàcil de realitzar, ja que és necessària mà d'obra intensiva i no es requereix una tecnologia gaire específica, fet que motiva més a que se subcontracti. Així mateix, aquesta etapa és la que més es pot veure afectada per les subcontractacions il·legals, cosa que pot portar a males condicions laborals dels treballadors de les empreses i tallers subcontractats. Així doncs, és aquí on s'haurien de dedicar més esforços en la investigació sobre l'economia submergida que hi ha al sector, deixant de banda les empreses que no es dediquin a la confecció.

⇒ Les etapes del teixit, preparat i acabat i estampat les realitzen empreses amb grans instal·lacions, i són les empreses petites les que fan de contractistes. Les petites subcontracten les grans.

⇒ A les etapes del tall i confecció, són les empreses grans que subcontracten empreses petites perquè els facin aquesta part de la fabricació. En aquests casos, és més fàcil trobar situacions d'economia submergida.

6. CONCLUSIONS I PROPOSTES PER A NOUS ESTUDIS

El resum de les respostes obtingudes a través de l'enquesta es pot fer de la manera següent:

a) De les empreses enquestades, cap no ha declarat haver deslocalitzat la seva producció amb fàbriques instal·lades en altres països, aspecte en què s'intentarà incidir més en entrevistes directes que es realitzaran als empresaris. En canvi, es veu que la subcontractació, pel que reflecteixen les enquestes, és una pràctica molt estesa en aquest sector, i un tant per cent molt elevat d'empreses declaren que la practiquen de manera habitual. Aquesta subcontractació es realitza bàsicament a Espanya, prop d'on les empreses tenen la seva planta de producció; però en alguns casos, com podria ser a l'etapa de confecció, també és realitzada a Turquia i al Marroc.

b) De tots els processos productius, aquells en què és més rendible la subcontractació, respecte a la producció pròpia són, bàsicament, l'etapa d'acabat, a causa de la gran varietat de tipus d'acabat que es poden oferir en el mercat, ja que l'empresa no pot disposar de tots els tipus d'instal·lacions que calen per satisfer aquestes necessitats, i l'etapa de confecció, que és on es necessita mà d'obra intensiva. També cal destacar que les empreses no subcontracten aquelles etapes que constitueixen un element diferenciador, com podrien ser el disseny de les peces de roba, el seu control de fabricació, el control de qualitat i la gestió comercial.

Avantatges de la subcontractació

Per a l'empresa que subcontracta, els avantatges més destacats de la subcontractació són bàsicament els següents:

⇒ Fa l'empresa més flexible davant variacions en el nivell d'activitat, al transformar costos directes en indirectes.

⇒ L'empresa té una capacitat de reacció més gran davant a canvis de demanda i a l'estacionalitat.

⇒ Incrementa l'eficiència de l'empresa, ja que cada subcontractista és un especialista en la seva activitat.

⇒ Permet concentrar els recursos de l'empresa a millorar l'eficiència d'aquelles activitats que constitueixen el seu "nucli dur".

⇒ Permet disminuir les necessitats d'inversió en costos fixos.

⇒ Permet reduir les despeses de personal.

En canvi, pel que fa a l'empresa subcontractada, s'ha de considerar dues situacions diferents, ja descrites en parlar de les diverses fases de producció:

⇒ En el cas d'empreses petites subcontractades per una de gran, es tracta, bàsicament, d'ocupar una capacitat productiva que l'empresa no pot utilitzar directament, generalment a causa de problemes de comercialització. A més, l'empresa obté la seguretat –relativa– de tenir com a client una empresa important, en principi més solvent que molts dels seus clients corrents, i la possibilitat de comandes no tan diversificades com les d'aquests, amb els corresponents avantatges de fabricació.

⇒ En el cas d'una empresa gran subcontractada per empreses petites, aquella disposa d'instal·lacions complexes, que necessiten fortes inversions, i es troben sempre en situació de domini amb relació als seus clients petits, que no tenen prou força per realitzar la feina subcontractada pel seu compte. Si el client és més important, la relació és més equilibrada, però el caràcter de subministradora de serveis especialitzats dóna sempre a l'empresa subcontractada una consideració important. En aquests casos, l'empresa pot valorar bé la seva feina i facturar el valor afegit al producte a la seva fase.

Inconvenients de la subcontractació

Per a l'empresa que subcontracta, els principals desavantatges serien els següents:

⇒ Incrementa la complexitat dels controls, perquè aquests no poden ser tan directes com en el cas de no subcontractar.
⇒ Es té un menor control sobre la qualitat final.
⇒ És més difícil arribar a complir els terminis de lliurament.

Per a l'empresa subcontractada, els inconvenients principals provenen del poc domini que té sobre el client final, a qui pot arribar a no conèixer. En el cas de les empreses petites subcontractades per una de gran, a més a més, cal esmentar els problemes següents:

⇒ L'empresa subcontractada es troba gairebé en situació d'empresa captiva, ja que
⇒ L'empresa subcontractadora té una forta posició dominant, gràcies a la qual pot imposar quantitats, terminis i, sovint, preus a la subcontractada.

⇒ A més, l'empresa subcontractadora té en tot moment la possibilitat de rescindir el contracte de subcontractació.

⇒ Aquests fets vénen agreujats perquè l'empresa subcontractadora acostuma a ocupar una part important de la capacitat productiva de la subcontractada, que encara es troba més lligada a aquella.

Previsions

Tot i els inconvenients assenyalats, s'augura que la subcontractació encara anirà en augment, ja que significa una gestió eficient del sistema productiu territorial per part de les empreses. En el sector tèxtil existeixen una gran varietat de processos, de manera que mantenir una estructura que contempli totes les etapes suposa una gran capacitat financera i un gran risc empresarial, i, a causa de les fluctuacions del mercat, la subcontractació ja s'ha convertit en una pràctica habitual en el sector. En un futur pròxim, es considera que la subcontractació pot aportar costos més competitius, una flexibilitat productiva més gran, compartir la tecnologia i un millor servei al client.

Per altra banda, tenint en compte els inconvenients esmentats, hi ha casos en què la subcontractació incidirà en un empitjorament de les condicions de treball de les petites empreses subcontractades. Al seu torn, aquestes empreses es poden veure empeses a traslladar la pressió a què estan sotmeses als seus treballadors, cosa que pot motivar l'aparició de llocs de treball precaris i d'economia submergida, principalment a la fase del procés productiu que correspon a la confecció, de gran intensitat de treball i instal·lacions senzilles i que fins i tot es poden muntar al domicili del treballador. Aquesta era una característica també del sector del gènere de punt els anys 70 i 80, quan a certes ciutats de Catalunya hi havia moltes màquines circulars instal·lades a domicilis particulars, de treballadors que l'empresa

havia acomiadat per poder resistir la pressió de costos baixos de teixits d'importació, i que podien arribar a representar una part important de la producció de l'empresa.

Sembla evident que s'haurà d'estudiar amb més profunditat aquest aspecte de la subcontractació dirigida al treball submergit, per la influència que pot tenir en les condicions de treball del conjunt dels treballadors, en definitiva un trasllat al món industrialitzat de les condicions laborals tan lamentables que regeixen a moltes parts del Tercer Món.

Així mateix, també sembla interessant realitzar un estudi rigorós i profund sobre la deslocalització, és a dir, analitzar quines empreses situen les seves divisions a zones geogràfiques diferents per tal d'abaratir costos. Tot i que l'enquesta que s'ha passat a les empreses per a la realització del present estudi, contempla aquest aspecte, les respostes rebudes no permeten treure'n gaires conclusions, fet pel qual pensem que per tal d'aconseguir resultats satisfactoris en aquest camp, s'ha d'enfocar l'estudi des d'una altra perspectiva.

7. ANNEX

Seguidament s'exposa la relació d'empreses a qui s'ha passat i el llistat d'empreses que l'han contestat. En realitat l'enquesta en un primer moment es va passar a 300 empreses, però aquest primer passatge es va realitzar sense tenir una persona de contacte dins de cada empresa que la pogués contestar. Les respostes d'aquest primer passatge foren molt minses i es va pensar que per tal d'augmentar el nombre de respostes el que seria més convenient era de trucar a cada una de les empreses seleccionades per a l'estudi i que ens adrecessin a la persona de l'empresa que ens podria contestar l'enquesta. El llistat que es presenta a continuació mostra la relació d'empreses que se'ls va enviar per segona vegada l'enquesta, dirigida a una persona en concret, sorgida de les trucades realitzades a les empreses. La llista es veu reduïda pràcticament a la meitat degut a que en alguns casos no ens van voler adreçar a cap persona, i com a conseqüència de l'experiència que es tenia del primer passatge, aquestes es van eliminar de la primera llista, ja que era pràcticament segur que no respondrien, i en altres casos quan se'ls va trucar ens van dir explícitament que no calia que els enviéssim l'enquesta perquè no la contestarien.

Empreses a qui es va enviar l'enquesta de forma personalitzada

Amadeo Graells Biosca, SA
Ana Castro de Cervera, SA
Antecuir, SA
Aracil, SA
Arch, SA
Azabe, SL
Barocco de confecciones, SA

Benetton

Bonser

Boticher's, SA

Brinova

Burberry's

Camisetas Santomera, SL

Capelhi, SA

Cardenal

Casademont

Chipie España

Chiton, SL

Cinnabar, SA

Cogesco, SL

Coinete, SA

Colortex 1967, SL

Condisa

Confecciones Cuenca

Confecciones esquio , SA

Confecciones este, SL

Confecciones J.J., SL

Confecciones Jamce, SA

Confecciones Mayoral, SA

Confecciones Olloqui, SA

Confecciones Ory, SA

Confecciones San Francisco

Confecciones Sur, SA

Confecciones Timbal, SA

Cortefiel, SA

Cosigsa

Costura 40, SA

Coyta, SA

Creaciones Ducal, SL

Creaciones madu, SA

Creaciones Mirto, SA

Creaciones toypez, SL

Cycles

Demar

Diagomoda, SL

Donjaz, SA

Drape Coti, SA

Duel, SA

E.Cima

Ega textil, SA

Elisa Andrés Carbonell, SL

Equimoda, SL

Escorpion

Estampados crisol, SL

Estampados Sanchis, SA

Exigency, SA

Ezpeleta

Falbar

Fashion, SA

Fauna Textil, SL

FECSA

Fuentecapla, SA

Gallega Internacional

Gallostra, SA
Gamsol
Garel
Ginkana
Gorina y Sauquet, SL
H.D. Lee, SA
Hermenegildo
Hidrocolor, SA
Ignacio Carner, SA
Industrial Aragonés, SA
Industrias y confecciones, SA
Intima parola, SL
IPE, SA
Iriscrom, SA
Jause, SA
John Key, SA
JOJISA
Joma's
Jomiba, SA
Juana Rodriguez, SL
Kettnyl, SA
Kimeli, SL
La Hilandera
Linea de moda val, SL
Liwe Española, SA
Liza Difussion, SA
Lorca Industrial, SA
Luanvi, SA

M.Ruedas, SA

Manufacturas Sanchez-Flor, SA

Mariano Guijarro, SA

Martínez Mompean hermanos, SA

Masper

Mercedez Orive, SL

Merry hat, SL

Mesta, SA

Mestre Infantil, SA

Meyba difusion, SA

Michel Bustos, SA

Milla Med, SA

Modital

Moltó Reig, SA

Nalo

Naturana Ibérica, SA

New caro española, SL

Nicotina, SA

Nosopunto, SL

Olid costura, SL

Patt

Peinaje del rio llobregat, SA

Peyton, SL

Pigaro 2100, SA

Prad, SA

Pumallo, SA

Querol, SA

Ragussa

Ramon Espi, SA

Remember me, SL

Ribetes Monzon's, SA

Ribetes Mora, SA

Roberto Verini

SA de corseteria

SA Jover's

SA Little K

Saez Merino, SA

San Patrick

Sara Lee, DIM

Selectam, SA

Selmark, SL

Serpiscolor, SL

Settavex, SA

She, SL

Sola y Vaillo, SA

Star textil, SA

Sucesores de Bernardo Hernandez Leon, SL

Sucesores de Joaquin Herrero, SL

Teleno

Texknit, SA

Textil Montoro JYR, SL

Textil Navazo, SA

Textiles Monllor España, SL

Tintes y acabados mediterraneo, SL

Tintorerias téxtiles europeas, SA

Tramas Italo-Ibérica, SA

Unicen, SL

Vecchio, SA

Vegaski, SA

Velta, SA

Vesin, SA

Via Corso, SL

Vicario

Vifer, SA

West Original

Empreses que han contestat l'enquesta

Bonser

Adolfo Domínguez

Confecciones J.J., SL

Creaciones Torres, SA

Drape Coti, SA

Duel, SA

Ega textil, SA

Escorpion

Gallega Internacional

Gorina y Sauquet, SL

Hidrocolor, SA

Iriscrom, SA

Kettnyl, SA

Manufacturas Sanchez-Flor, SA

New caro española, SL

Olid costura, SL

Peinaje del rio llobregat, SA

Sociedad Anónima Bros

Star textil, SA

Texknit, SA

Tèxtil Celrà, SA

Textil Navazo, SA

Tintorerias téxtiles europeas, SA

Vifer, SA

Més 4 empreses que van demanar que no es fes públic el seu nom

8. BIBLIOGRAFIA

Crabbé, Carole; *La moda al desnudo.* Ed Icaria, Barcelona, 2000.

Diccionari d'Economia i Gestió. Gran Enciclopèdia Catalana, Barcelona, 2000.

INE, *Página web.*

INTERMODA, *Página web.*

Jodar, Pere; *El sector textil: una aproximación territorial.* ACTE, DL, Terrassa, 1998.

Serrano Sanz, José María; Desigualdades en l*a economía sumergida.* Confederación Regional de Empresarios de Aragón (CREA*)* 1998.

Vidal, José M.; *Sector textil.* Generalitat de Catalunya, Dir. Gral. d'Ocupació, Barcelona, 1986.