

La lluita contra la crisi ► La globalització

Pàgines 40 a 42 ►►

El Canadà es gasta més de 800 milions en les dues cimeres

►► La factura de les cimeres del G-8 i el G-20 ha col·locat el govern d'Ottawa en la diana de les crítiques. El cost supera els 800 milions d'euros, gairebé la mateixa quantitat que el Canadà va necessitar per assegurar tots els Jocs Olímpics d'hivern a Vancouver i més de 20 vegades el que va costar la reunió del G-20 a Londres. Ahir, el president francès, Nicolas Sarkozy, va fer broma irònicament dient que el seu hotel era «extremadament còmode» però va assegurar que França no gastarà una quantitat similar quan aculli les cimeres l'any que ve.

►► El Govern de Stephen Harper s'ha defensat assegurant que els costos es van multiplicar quan es va decidir celebrar no només la cimera del G-8 sinó també la del G-20. La primera va tenir lloc a Huntsville, però aquesta localitat no tenia capacitat per albergar totes les comitives, equips de seguretat i premsa que es mouen amb un G-20, de manera que es van traslladar a Toronto, i això en va multiplicar el cost. Els canadencs denuncien que s'hagin gastat diners en iniciatives com la construcció d'un llac artificial (en una ciutat envoltada de llacs).

Ve de la pàgina anterior

riscos del sector financer i afavorir el flux del crèdit tant en els bons temps com en els dolents.

En una reunió prèvia al G-20, els països del G-8 van emetre ahir un comunicat en què constaten que la recuperació encara és «fràgil». El dilema entre creixement econòmic i retirada d'estímul fiscal (reducció del dèficit públic) que enfronta els Estats Units amb la Unió Europea es resol en l'esborrany del comunicat final del G-20 amb la recomanació que cada país actuï segons les seves circumstàncies.

«Reflectint aquest equilibri (entre creixement i consolidació fiscal), les economies avançades s'han compromès a plans fiscals que almenys reduiran a la meitat els dèficits per al 2013 i estabilitzaran o reduiran el nivell de deute per al 2016», diu l'esborrany.

No obstant, els Estats Units segueixen obstinats que aquesta ha de ser «la cimera del creixement», segons va emfatitzar ahir el secretari del Tresor, Timothy Geithner. «El nostre repte com a G-20 és actuar conjuntament per reforçar les perspectives de creixement. Això requerirà diferents estratègies en diferents països. Estem sortint de la crisi a diferents velocitats», va afegir Geithner. En aquest sentit, va afirmar que «és completament apropiat» que països com ara Espanya o Grècia «es moguin amb rapidesa per demostrar als mercats que tenen la voluntat d'actuar». ■

La Xina perd atractiu com a fàbrica d'Espanya pel iuan

► La pujada de la divisa farà menys rendible importar a la Península

► Els analistes afirmen que hi haurà més negoci en el consum intern

SONIA GUTIÉRREZ // BARCELONA
ADRIÁN FONCILLAS // PEQUÍN

El recent anunci del Banc Popular de la Xina de flexibilitzar el iuan tindrà efectes en l'economia espanyola. L'apreciació de la divisa xinesa davant del dòlar, un dels temes de debat del G-8 i el G-20, farà que les importacions a Espanya siguin menys atractives, mentre que les exportacions al país asiàtic es veuran beneficiades. Segons els analistes, les empreses espanyoles tindran més potencial de negoci a la Xina. Pequín calcula que el seu país serà el segon consumidor mundial el 2015.

El gegant asiàtic rebutja pressions externes sobre la seva política canviària. Però els experts coincideixen en el fet que s'encamina cap a un nou model econòmic centrat en el mercat local. «El concepte de fàbrica del món barata desapareixerà», explica Eduardo Morcillo, soci d'Interchina Consulting. Encara que fa anys que Pequín anuncia canvis, la decisió de flexibilitzar el iuan –per primera vegada en dos anys– és un gran pas. Els analistes preveuen que es revalorarà gradualment: gairebé el 3% el 2010 i el 25% en cinc anys.

OBRIR FACTORIES // Firms com Nutrexpa, Panrico i Torres han fet el salt de continent per ampliar el seu negoci. Per a les empreses espanyoles les conseqüències de l'apreciació de la moneda del poble seran diferents segons la seva activitat. Per a les que fabriquen a la Xina amb la idea d'importar a Espanya, la situació empitjorarà; en canvi, «és el moment de muntar fàbriques allà per al mercat local», opina l'economista Jacint Soler, soci d'Emergia Partner. El professor del IESE Alfred Pastor coincideix en això, encara que es mostra caut al recalcar que la Xina «no ha adoptat cap compromís».

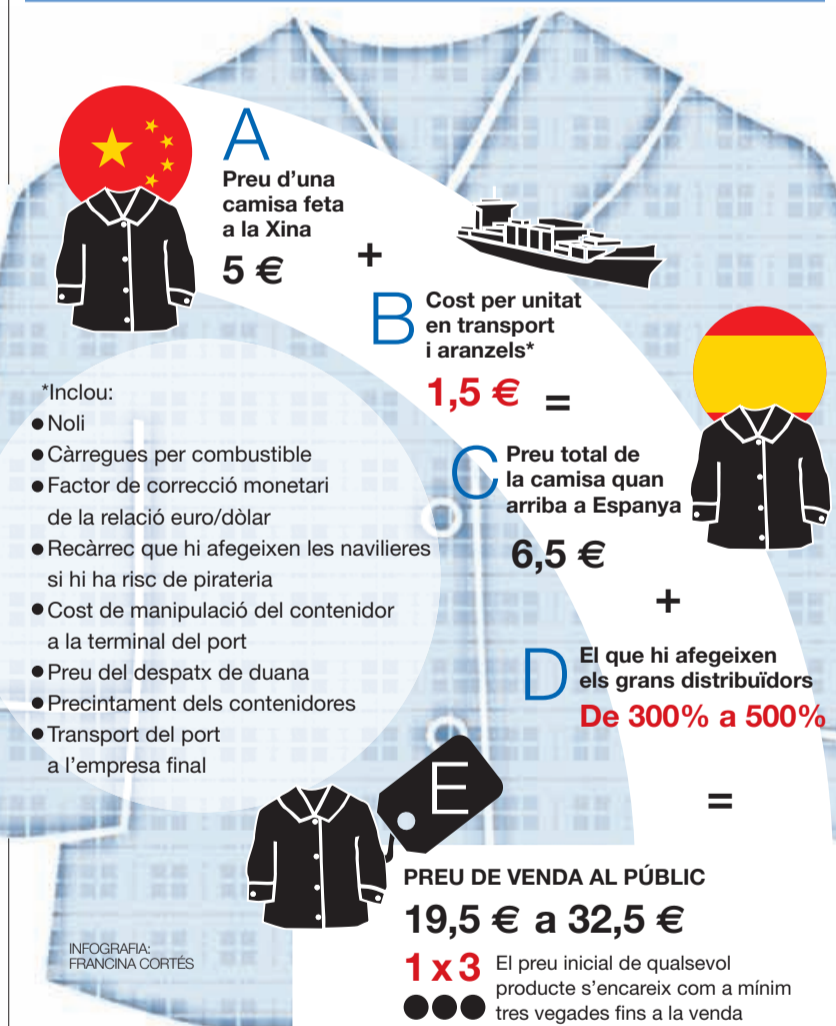
L'alça del iuan no és un factor aïllat. Aquesta situació, sumada a la política econòmica de Pequín d'incentivar el consum intern i els crèdits, a més del fort creixement del país (més de l'11% en el primer trimestre) «beneficia» les firmes espanyoles amb producció allà, diu Marcelo Muñoz, degà dels empresaris espanyols a la Xina.

El 2009, les importacions de la Xina a Espanya van caure el 28%, i



► Treballadors de la fàbrica de Cola Cao (Nutrexpa) a Tianjin.

l'exemple del que costa una camisa



El preu final és almenys tres vegades superior al d'origen

La Xina és el principal lloc d'origen dels contenidors que arriben al port de Barcelona. El 18,46% de tota la mercaderia que es descarrega és del país asiàtic, més fins i tot que la càrrega que prové d'altres punts d'Espanya. El principal motiu pel qual les importacions xineses tenen un pes tan significatiu són els baixos costos de fabricació a la Xina. Segons fonts empresarials, un producte provinent del país asiàtic es ven a les botigues espanyoles com a mínim tres vegades més car que el preu d'origen

de la fàbrica. El cost del transport és relativament baix, en comparació amb el marge que afegeixen els grans distribuïdors una vegada el producte és a Espanya (pot ser de fins al 500%, segons les mateixes fonts). Segons estimacions del sector, transportar un contenidor amb capacitat màxima de 20 tones des del port de Shenzhen fins a Barcelona costa de mitjana uns 2.200 euros. Al port de Barcelona hi ha 22 navilieres que realitzen connexions entre Espanya i la Xina. ■

a Catalunya, el 20,5%. En canvi, les exportacions catalanes van créixer el 15% (les espanyoles van baixar el 8,2%). L'any passat, 2.418 empreses catalanes van exportar a la Xina, 705 de les quals de manera regular. A aquestes s'hi sumarà aviat A&C Camiseros, que obrirà cinc botigues pròpies al país. Joan Arnau, director de l'empresa, justifica l'elecció defensant la qualitat del tèxtil català i afirmant que el consumidor «està cansat del producte xinès».

La situació per produir i vendre allà és bona. «És fantàstic», afirma Alberto Fernández, director general de Torres China. «Els marges són excessius, així que ens plantejem aplicar descomptes», diu. Els més afectats seran els exportadors de rams amb molta competència. El sector tèxtil, per exemple. Diktons, marca barcelonina de punt de luxe, opera amb dòlars des de Hong Kong. La caiguda de l'euro els ha afectat greument.

«En una crisi no podem repercutir aquests costos en el preu, així que rebaixem els marges», diu José Pascual, director general de Diktons. Es plantegen desplaçar la seva oficina a Xangai per abaratir costos, així com fabricar en altres punts més barats de la Xina, d'Àsia o Espanya. «Fem servir teixits especials comprats a Itàlia, els portem a la Xina, produïm i tornem a portar les peces de roba. Fas números i veus que, entre transport i aranzels, no és tan barat. La Xina ja no és el que era. Però la crisi va fer tancar gairebé tots els tallers a Espanya, i els que queden estan desbordats», assegura. Un empresari navarrès del sector alimentari amb llarga experiència a la Xina vaticina que la fàbrica global haurà d'«aportar alguna cosa més» per mantenir aquesta condició i aconsella internacionalitzar-se per diversificar riscos. La pujada del iuan els ha afectat. La construcció d'una planta, que va escripturar en iuans, s'ha encarat en euros. «Un col·lega alemany havia d'invertir 20 milions d'euros per construir 1.000 vivendes a Shenyang, i ara ja ha de pagar 24 milions», diu. ■

Nou Compte Expansió.
 Informa-te'n a les nostres oficines.

Sabadell Atlántico