



EVOLUCIÓ DEL SECTOR TÈXTIL A LA TERRA ALTA: REPTES I OPORTUNITATS

DESCRIPCIÓ I OBJECTIUS

En el marc del projecte *El sector tèxtil a la Terra Alta: Reptes i oportunitats* promogut pel Consell Comarcal de la Terra Alta, s'han dissenyat un conjunt d'activitats amb l'objectiu de cercar d'estratègies i mesures que responguin a les seves necessitats presents i futures del sector. En darrer terme es tracta de vetllar per la viabilitat de les activitats existents i, alhora, valorar la possibilitat d'activar el sector tèxtil amb la creació de noves empreses i la seva diversificació.

Per assolir l'objectiu d'aquest projecte es contempla una primera sessió d'exploració, en la qual es reflexionarà sobre aquells aspectes cabdals per a la viabilitat i desenvolupament del sector. A partir d'aquesta sessió es dissenyarà una jornada que se centrarà en explorar les estratègies i mesures que hagin sortit de les accions prèvies i que s'obrirà a empreses i professionals de fora del territori que poden aportar informació i coneixement de valor pel territori.

PARTICIPANTS

En la primera sessió de treball s'ha comptat amb la participació d'empresàries i treballadores del sector tèxtil així com d'altres professionals que tenen projectes empresarials o professionals relacionats, de forma directa o indirecta amb el sector tèxtil o amb el desenvolupament econòmic i social del territori.

Participant	Activitat	Empresa o projecte
Dolors Galano	Empresària d'un taller de costura.	M ^a Dolors Galano
Maria José Borrull	Ex-treballadora del tèxtil i actualment formadora autònoma.	M ^a José Borull
Pilar Martínez	Ex-treballadora d'un taller de confecció i actualment empresària (Pinell de Brai)	VORAVIU SCP
Teresa Bauló	Empresària d'un taller tèxtil familiar.	M ^a Teresa Bauló
Jordi Benavent	Empresari del sector turístic i emprenedor de nous materials tèxtils.	Garbinada
Josep Maria Bases	Consultor d'empreses especialitzat en transformació digital. Fill de mare cosidora.	Small-data



Herminia Peig	Empresària de tèxtil amb empresa activa	PEGEST SL
Dolors Suñé	Ex-treballadora i emprenedora del sector tèxtil i actualment Tècnica d'immigració.	Consell Comarcal Terra Alta

PROGRAMA DE LA SESSIÓ D'EXPLORACIÓ

COORDINACIÓ: Asun Colom (Consell Comarcal de la Terra Alta)

DINAMITZACIÓ: Marta Zaragoza Domingo (Cresàlida, S.L)

Amb la col·laboració especial del Manel Garcia Navarro i el Marc Vidal Grau (Knowtown)

DATA: 17 de setembre de 2021.

HORARI: de 16:00 a 18:00.

LLOC: Casal Rossinyol de Vilalba dels Arcs

CONTINGUT:

1. Presentació de la sessió i de la dinàmica
2. Debat i reflexió en grup
3. Conclusions finals: jornada del 15 d'Octubre

La sessió ha consistit en un debat centrat en un conjunt de preguntes relatives a 3 blocs dels temes cabdals per a la reactivació del sector:

BLOC 1. REPTES I OPORTUNITATS DEL SECTOR

- Des del teu rol en la institució o empresa que representes, quins són els **reptes** que ha d'afrontar el sector tèxtil? (abans, durant i post-pandèmia).
- **Quines diferències existeixen** en el sector tèxtil en relació a d'altres territoris amb forta presència de l'activitat tèxtil?
- Quins **elements de valor** aporteuen les empreses el tèxtil de la Terra Alta? Quins elements de valor aporta el territori al desenvolupament del sector tèxtil?

BLOC 2. PRESÈNCIA I VISIBILITAT DE LA DONA EN EL SECTOR



- Quin és el **rol (càrrecs, responsabilitats, etc.) de les dones** actualment a les empreses del sector i quins canvis hi ha hagut respecte al passat?
- Creus que les dones empresàries, directives i professionals del sector del territori són suficientment **presents i visibles en l'entorn econòmic, polític, mediàtic, educatiu, etc.?**
- Quins **elements de valor** han aportat, aporten i poden aportar les dones en el sector tèxtil i quins elements de valor pot aportar **el sector tèxtil a les dones?**

BLOC 3. ESTRATÈGIES DE FUTUR

- Quines **mesures s'han utilitzat** o s'estan utilitzant per superar/aprofitar els reptes i incrementar la viabilitat i creixement de les empreses del Territori? Quines han funcionat i quines no.
- Quines **mesures penses que podrien funcionar** i encara no s'han utilitzat?
- Quines **mesures es podrien potenciar** per entusiasmar a altres persones perquè es dediquin a aquest sector? Hi ha algun col·lectiu especialment favorable? (joves, dones, persones aturades, etc.)

En aquesta sessió hi havia previst que el visionat d'un vídeo del Manel Garcia Navarro i el Marc Vidal Grau, dos dissenyadors que han creat l'empresa Knowtown i que estan disposats a col·laborar amb les empreses del sector tèxtil. Al no tenir suficient temps per poder-los veure-ho se'ls hi ha enviat a les persones assistents i a les persones que van mostrar els seu interès (afegir link).

CONCLUSIONS DE LA SESSIÓ

En aquest apartat es recullen els resultats i les conclusions consensuades entre les persones assistents. Cal tenir en compte que tot i la qualitat i quantitat de les respostes, aquestes representen la informació, la opinió i la percepció d'una part reduïda del teixit empresarial.

A partir d'aquesta primera sessió s'anirà ampliant la informació compartint aquest document amb altres persones del territori que no van poder assistir a la sessió tot i haver mostrat l'interès en el tema tractat. Tanmateix, es farà extensiu a altres empreses i professionals que operin fora del territori i que poden aportar el seu coneixement sobre els temes tractats. Es tracta d'assolir la màxima representativitat del sector en termes de diferents tipus d'empreses i tipus d'activitats de tota la cadena de producció.

REPTES	OPORTUNITATS
Les empreses no disposen d'una marca pròpia dels seus negocis o serveis i de producte perquè confeccionen les peces que altres empreses comercialitzaran i que són les que tenen visibilitat en el mercat.	Aprofitar que moltes marques necessiten explicar el valor dels seus productes al mercat per competir i és decisiu per reconèixer i posar en valor el coneixement, les habilitats, les tècniques, els assoliments i, en definitiva, el valor que aporten



<p>Invisibilitat del valor i dels assoliments (treballs que fan per a altres empreses que sí que surten als mitjans) que limita el creixement de la demanda potencial d'empreses que ho valorarien i també fa minvar l'autoestima i la motivació per continuar treballant en el sector o perquè altres persones hi vulguin treballar.</p>	<p>tant com a empreses i com a professionals del sector a la Terra Alta. Guanyar visibilitat del valor afegit que aporta a través de la comunicació externa i aprofitant els canals i les eines 3.0.</p>
<p>El sector està molt centrat en els tallers de confecció i pot ser una limitació alhora de guanyar visibilitat o de ser atractiu per altres professionals que podrien estar interessats a viure-hi. Però també a l'estar centrats en la confecció s'han especialitzat en tècniques i també en molts tipus de productes molt diferents (polivalència a l'hora de poder acceptar molt tipus de productes).</p>	<p>Diversificació del sector abraçant altres activitats de tot el procés com el del disseny, la fabricació de materials nous pel tèxtil, etc. Demanda de confecció de productes molt específics- Cooperació i sinèrgies amb emprenedors/es i empresaris/es de fora del territori perquè els mateixos tallers puguin integrar altres fases i inclús produir productes amb marca pròpia.</p>
<p>El fet que cobreixin una part de tot el procés provoca que hagin d'ajustar els seus preus. En funció del tipus de producte que confeccionen obtenen menors o majors marge.</p>	<p>L'especialització en la confecció d'aquells productes que en el mercat estan molt valorats, obtenint marges majors en la venda final. Captació de dissenyadors/es que fabriquen menors quantitats i necessiten tallers que les confeccionin adaptant-se a les seves necessitats. Manca de professionals dedicats al patronatge i a la confecció (centrats en el disseny) i menys oferta formativa (i la que hi ha no és suficient complerta ni intensiva) arreu de Catalunya en aquests temes.</p>
<p>Dificultat de créixer i d'innovar (per manca de recursos econòmics, humans, inèrcia del territori, etc.) La majoria d'empresàries es consideren "pieceras" perquè la seva principal funció és repartir la feina entre les professionals que confeccionen al taller. També hi ha el problema de l'estacionalitat de la feina. Les dificultats de conciliació familiar de moltes dones empresàries i professionals poden ser una limitació al creixement dels seus negocis o a la cooperació dins el territori, però alhora, una oportunitat per oferir-se i rebre suport.</p>	<p>Aportar valor incorporant les noves tendències en el sector, sobretot les que responen a una economia circular (tecnologia, ecologia, sostenibilitat, treballant amb fibres naturals, etc.). Revisar els models de negoci amb una llarga tradició en el sector i millorar la direcció i la gestió amb aquells aspectes de l'empresa que estan menys potenciats com són àrea de màrqueting i comunicació, comercial, etc.) Principalment, s'aconseguirà amb la cooperació amb altres emprenedors i professionals de diferents àmbits de les activitats secundàries del negoci (finances, gestió equip humà, màrqueting, etc.)</p>
<p>Manca de professionals en el territori per cobrir les necessitats dels tallers actuals i, sobretot, en el cas d'un augment de la demanda i també manca de relleu generacional per als tallers existents que es vulguin jubilar. Molts tallers tenen una llarga trajectòria i van</p>	<p>L'ampli ventall de coneixements de les propietàries dels tallers i de les professionals que hi han treballat durant molts anys (i algunes ara gestionen el seu propi taller) que poden transmetre el seu coneixement i formar gent nova. Captació i fidelització de talent a través de donar a</p>



<p>començar com un negoci familiar. Al llarg dels anys els fills/filles han deixat l'activitat i/o un dels membres de la parella de fundadors/es ha deixat la direcció (per mort o malaltia). Per això actualment, la dona està al capdavant mantenint el negoci.</p>	<p>conèixer aquestes professions entre col·lectius que es troben a l'atur (de dins o fora de la comarca) o que senzillament no els coneixen perquè no se'n fa difusió (als més nens i nenes i joves) i oferir formació professionalitzadora en els oficis del tèxtil. També, captació d'emprenadors/es o intraemprenadors/es que vulguin venir al territori a viure o a desenvolupar part de la seva activitat.</p>
<p>Infraestructures infrautilitzades (instal·lacions, maquinària, eines, etc.) o que es venen a preus irrisoris (principalment, pel tancament de tallers)</p>	<p>Nous usos i inversió a la comarca per part d'emprenadors/es, empresaris/es amb el suport i el complement de la institució pública per a realitzar centres de formació i de Recerca, desenvolupament i innovació del sector.</p>

A partir dels resultats del debat, es va elaborar conjuntament una llista d'objectius potencials i prioritaris:

- Diversificar l'activitat (amb altres funcions, nova clientela, productes, serveis, etc.)
- Augmentar els ingressos (a través d'ampliar el marge de les peces a les que dediquen el seu temps i generals arribant a dissenyadors que prioritzen la tècnica i la qualitat dels materials).
- Arribar a més clients/es referents en el món del tèxtil (empreses) disposats/ates a pagar el valor afegit (nacional i internacional).
- Captar nous dissenyadors/es emergents i/o emprenedor/es de fora del territori alienats amb la missió i els objectius de les empreses del territori (fabricació de tirades curtes, etc.)
- Dissenyar i oferir Formació dual (que no hagin de pagar un sou per ensenyar o formar a nous (noves treballadors/es) i que la formació estigui adaptada a les característiques i idiosincràsia del territori (per exemple, superar les dificultats de mobilitat).
- Les empreses clientes (les marques del producte final) comparteixin la visibilitat de la seva feina.
- Cercar col.laboradors/es professionals d'activitats auxiliars, per exemple, alumnes de treballs de fi de carrera.
- Cercar fons de finançament alternatiu per finançar les mesures i accions que sorgeixen (per exemple Crowdfunding).

Per assolir aquests objectius, les i els participants es van comprometre a:

- Escoltar les propostes de millora i estratègies i valorar-les.
- Aportar la seva expertesa i talent per un interès individual i comú.
- Invertir part del seu temps en les accions i activitats que es consensuin en benefici del desenvolupament del sector i del territori.
- Proposar i/o validar els temes i participants/referents a la jornada del dia 15 d'octubre.