

La coherència econòmica de l'Euram

Si tenim en compte la nova ampliació de la Unió Europea cap als països de l'Est, el centre de gravetat de l'activitat econòmica dels nostres territoris es desplaçarà més al nord. Les conseqüències d'aquests fets són enormes i van en dues direccions. Per una banda, podria augmentar la demanda si es té un bon producte i bones comunicacions. Però, de la mateixa manera, les empreses també es trobaran amb nous competidors preparats per lluitar dins del nostre mercat local.

Un escenari nou, doncs, que amb tota seguretat provocarà una competència encara més ferotge que la que es registra en l'actualitat. La pressió de les importacions asiàtiques, la creixent deslocalització de la producció que es trasllada a països amb costos més baixos, o la tecnologia aplicada al procés de fabricació han contribuït a fer que, en els darrers anys, dins de l'arc mediterrani s'hagen començat a perdre molts llocs de feina en el sector de la indústria tradicional. La conclusió de molts representants del sector de la indústria catalana i valenciana és que ens trobem davant d'una crisi estructural i no conjuntural. L'aparició de nous països emergents amb salaris baixos i gran capacitat productiva s'ha afegit als punts febles habituals que comparteixen els districtes industrials de l'Euram (Euroregió de l'Arc Mediterrani): la inversió reduïda en R+D, les dimensions reduïdes de moltes empreses i els problemes de marca i imatge. Tots aquests problemes fan albirar un panorama poc encoratjador per a una indústria que no pot competir en una guerra de preus amb els costos de producció de les economies en via de desenvolupament.

L'euroregió mediterrània corre un seriós risc de despenjar-se de les grans regions econòmiques europees si continua ajornant la seua consolidació definitiva. Al País Valencià les dades que ofereix la indústria tradicional comencen a ser molt preocupants. A més de la pèrdua constant de llocs de treball en el sector industrial valencià, els indicadors d'exportacions mostren un retrocés alarmant dins de l'estat espanyol. Les exporta-

Amb un teixit econòmic molt similar i una necessitat d'infraestructures comunes, Catalunya i el País Valencià han de conviure en una euroregió mediterrània forta si volen mantenir la competitivitat de la seua economia dins de la Unió Europea sorgida de la darrera ampliació. Sembla, però, que pocs en fan cas.

cions del País Valencià van caure del 13,4% del total estatal del 1997 a l'11,7% del 2004. Durant aquest any la reducció de les exportacions valencianes encara es va veure més agreujada, ja que es va reduir fins al 10,7%, a punt de perdre la segona posició a favor de Madrid, que ja exporta el 10,6% del total estatal.

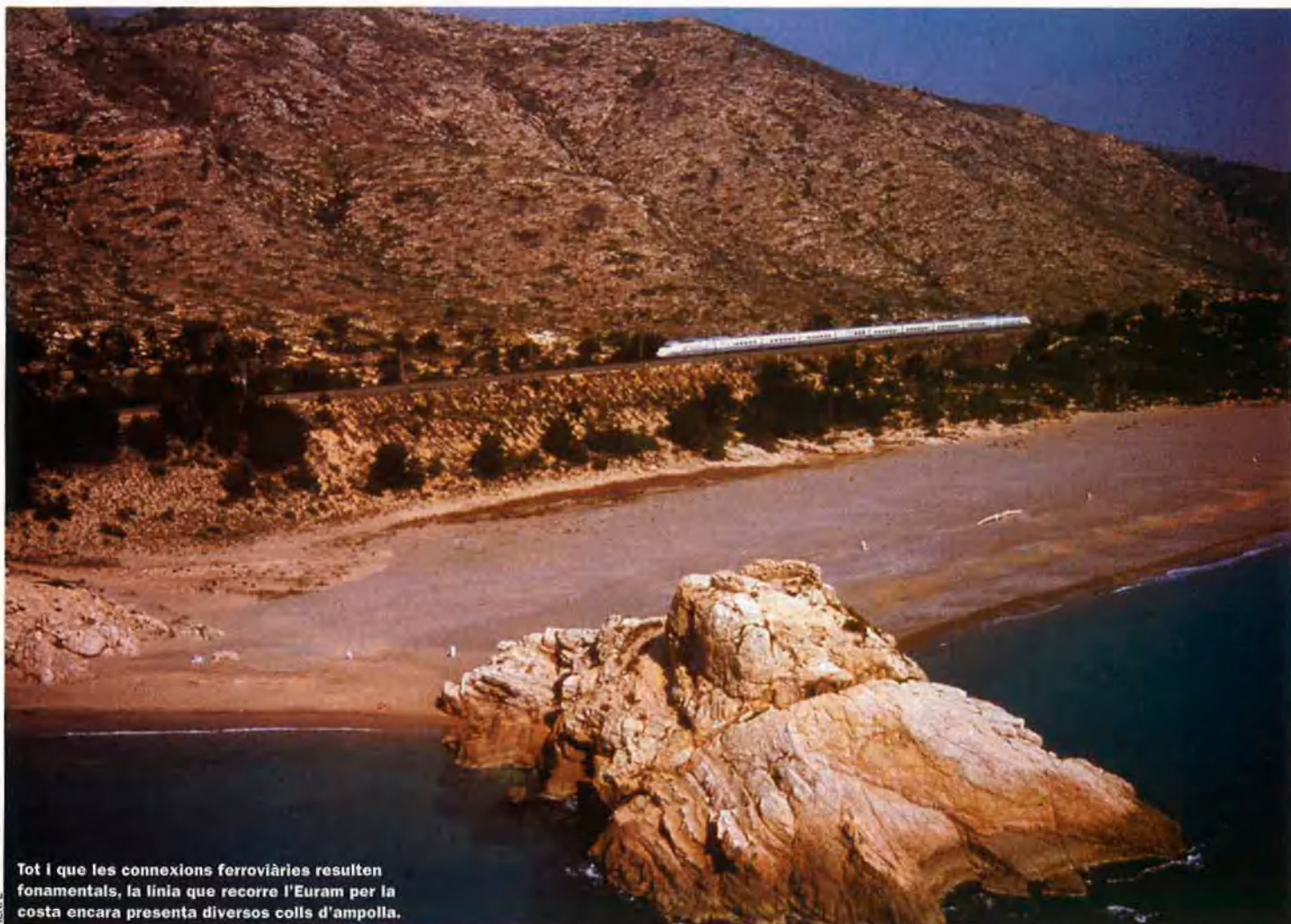
El paraigua de l'Euram. En aquest context, l'Euram —que des del 2000 promou l'Institut d'Economia i Empresa Ignasi Villalonga— és una eina de treball clau per sobreviure als canvis estructurals que afecten el teixit industrial. L'Euram seria un paraigua efectiu per poder aguantar la forta competència exterior. Com ha indicat Miquel Valls, president de la Cambra de Comerç de Barcelona, “per competir millor necessitem noves infraestructures, la gent de fora ha d'adonar-se que és bo i productiu instal·lar-se a la Comunitat Valenciana i Catalunya”.

Per a Vicent Soler catedràtic d'Economia Aplicada de la Universitat de València, “és imprescindible minorar condició perifèrica del Mediterrani su donar suport als enllaços amb l'eix taringio, la zona de major dinamisme europeu, que va des del sud-est anglès fins al nord-est italià. La revitalització de l'eix del Mediterrani no sols pot ajudar a desenvolupar les infraestructures del transport sinó també per una major compenetració política i econòmica i poder actuar com un grup de pressió davant Europa”.

Cal que els governs de les regions que componen l'Euram també se'n consciencien i que es multipliquen les iniciatives encaminades a vertebrar l'Euroregió de l'Arc Mediterrani. Per a Vicent Soler, l'Euram podria actuar com un paraigua de lobby per guanyar presència a Europa: “A través de l'euroregió mediterrània, es podrien posar en marxa importants infraestructures de comunicació a través de la UE, ja que es potenciarà el paper dinamitzador del teixit empresarial i s'afavoreix la competitivitat de les nostres empreses”.

Una ullada desapassionada a l'estructura empresarial de les regions que componen l'Euram revela la gran interdependència i la forta complementació econòmica que hi ha entre el País Valencià, Catalunya, Aragó, les Illes Balears i la Catalunya Nord. Per damunt de les baralles polítiques i de la inoportuna i surrecció de vells fantasmes, és evident que les peces que formen el trencacloques econòmic de l'Euram encaixen perfectament.

La batalla de les infraestructures. Un dels majors reptes per a la consolidació definitiva de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani, Euram, és aconseguir millorar les infraestructures i a garantir el transport a la nova realitat de l'activitat econòmica europea. La manca d'unes infraestructures ferroviàries adequades es fa molt greu per a Catalunya i el País Valencià, sobretot si tenim en compte la vocació exportadora de la seua indústria i que el cost del transport per carretera, que actualment



Tot i que les connexions ferroviàries resulten fonamentals, la línia que recorre l'Euram per la costa encara presenta diversos colls d'ampolla.

centralitza el 95% dels intercanvis comercials de l'eix mediterrani, patirà una considerable sobrecàrrega durant els pròxims anys.

Avui ja és una realitat el pagament de peatge a les autopistes d'Alemanya pel transport de mercaderies i està clar que aviat ho serà a França; de fet, el mateix *Llibre Blanc* de la Unió Europea recomana la imposició d'impostos a les carreteres. Pel que fa a aquest tema, Gregori Martín, catedràtic de Robòtica de la Universitat de València, indicava en una entrevista recent que "en el futur no hi haurà carreteres gratuïtes als principals eixos europeus". Tot fa pensar que la política de futur a la UE serà la del finançament creuat, que consisteix a gravar el transport per carretera per finançar ferrocarrils. El problema per a catalans i valencians és que, per ara, no tindrem eixos ferrocarrils.

Com hem dit, els camions encara tenen el 95% del transport de mercade-

ries pel corredor mediterrani, i el pas de la Jonquera està al límit de la seua capacitat, amb una mitjana d'un camió cada set segons. Evidentment, aquesta "saturació" no és precisament una bona notícia per al nostre sector industrial, ja que la necessitat de millorar la competitivitat a Europa és un fet. Els passos fronterers dels Pirineus registren un trànsit de 20.000 camions cada dia, i, segons els calculs de la Fundació Cetmo, la tendència és que el ritme de creixement se situe en més del 50% per al 2010.

Amb la forta tradició exportadora valenciana i catalana a l'Europa central és evident, si tenim en compte la saturació que del transport per carreteres, que la mobilitat de persones i mercaderies en un futur immediat passa pel desenvolupament de les grans línies de ferrocarril. Sens dubte, davant d'aquesta situació el tren sembla l'opció de futur per al corredor mediterrani, però encara no és operatiu, ja que el tram entre Castelló i

Tarragona continua sense anar endavant i el decisiu trajecte entre Perpinyà i Montpeller sols està previst a partir de l'any 2015.

La realització d'aquestes infraestructures milionàries depèn sobretot de la Unió Europea i de l'estat espanyol. Tant el País Valencià com Catalunya necessiten connexions de ferrocarril amb Lió i Marsella per transportar les seues mercaderies i els governs autonòmics de Catalunya i València han de pressionar per fer realitat aquests projectes. En aquest sentit, crida l'atenció la renúncia al diàleg del Govern de Camps argumentant que "l'Euram és un projecte catalanista que atempta contra la identitat del poble valencià". Com va destacar Gregori Martín, "l'anticatalanisme ens costa molts diners, als valencians".

Per la seua banda, el Govern aragonès sí que ha apostat per l'euroregió, i continua endavant amb el projecte de crear a Saragossa una gran plataforma logísti-

L'aeroport del Prat, a més de ser capaç d'acollir vols transoceànics, hauria d'estar connectat a l'alta velocitat terrestre.



ca de 12 milions de metres quadrats. L'objectiu és convertir la capital aragonesa en una cruïlla de camins en el transport de mercaderies entre Madrid, Barcelona, València i Tolosa. Una de les grans claus perquè el projecte es pugui fer realitat és el compromís del Govern francès d'obrir un pas ferroviari pels Pirineus centrals.

La gran prioritat econòmica de l'Euram passa per interconnectar els diferents territoris de l'euroregió mediterrània amb noves infraestructures, i és en aquest punt, precisament, on la construcció de línies ferroviàries per al transport de mercaderies, l'enfortiment dels ports de València i de Barcelona o l'ampliació de les connexions internacionals dels aeroports de Barcelona, València i Alacant tindran un paper fonamental.

Els aeroports de l'Euram. Dins dels aeroports de l'euroregió hi ha una clara diferenciació entre els de Barcelona i València, amb predomini de vols regulars, i la resta d'aeroports, en què, com Palma de Mallorca, Menorca, Eivissa,

Alacant, Girona i Reus, predominen els vols xàrter internacionals. Aquesta diferència respon a dos models de negoci ben diferenciats, ja que, per una banda, hi ha les tres grans regions metropolitanes –Barcelona, València i Tolosa– que necessiten una estensa xarxa de connexions àeries per afavorir la localització d'empreses i l'establiment dels centres de decisió de les multinacionals. I per l'altra hi ha les àrees que amb una marcada orientació turística depenen en gran mesura de les instal·lacions aeroportuàries per atraure un flux creixent de turistes. Dins d'aquesta tipologia d'aeroports destaquen els de Palma de Mallorca, amb 18 milions de passatgers durant el 2004, i l'aeroport d'Alacant, que preveu tancar l'any 2005 amb 10 milions de viatgers.

En els aeroports d'orientació turística, com els de Balears, Alacant, Reus i Girona, les principals destinacions a més de Madrid i Barcelona són les ciutats angleses i alemanyes, que són els principals països emissors de turistes a l'estat espanyol. A diferència dels aeroports de les grans àrees metropolitanes com

Barcelona o València, que es caracteritzen pel predomini dels vols regulars, "els aeroports turístics" de l'euroregió hi ha una preponderància clara dels vols xàrter internacionals, la qual cosa ha ajudat a consolidar companyies del sector, com Snair i Air Europa, les dues amb seu a Palma de Mallorca.

Una antiga reivindicació de les institucions i els sectors econòmics catalans és la complementarietat de l'aeroport de Barcelona amb el de Madrid, en lloc de tenir un únic aeroport continental a la capital. Cal recordar que a hores d'ara la gestió dels 43 aeroports que s'ubiquen a l'estat correspon a AENA.

AENA és una entitat pública adscrita al Ministeri de Foment, però amb personalitat jurídica i patrimoni independent. És important destacar que les decisions sobre inversions es prenen de manera centralitzada per AENA, mentre que el finançament es realitza mitjançant l'intercedent de tot el sistema aeroportuari.

Aquesta circumstància dona lloc a situacions difícilment explicables, com el fet que, durant el període 1994-200

dels 415 milions invertits per AENA, Madrid concentrara el 43% de les inversions amb només el 22% del tràfic total. Per la seua banda, els aeroports de l'euroregió mediterrània concentraren el 40% del trànsit i tan sols obtingueren un 25% de la mitjana de les inversions. Algunes declaracions de la ministra de Foment, Magdalena Alvarez, sembla que deixen oberta l'opció d'introduir canvis en el model centralitzat practicat per AENA.

Una de les reivindicacions perquè l'aeroport del Prat (Baix Llobregat) millore la seua competitivitat i es puga convertir en el gran aeroport de l'Euram és la d'aconseguir una connexió amb l'AVE. D'aquesta manera, es complementarien les comunicacions i l'Aeroport de Barcelona guanyaria agilitat, ja que disposaria d'una connexió directa amb les altres ciutats de l'euroregió.

Les previsions per a l'aeroport alacantí de l'Altet assenyalen que enguany es podrà arribar a la xifra de 10 milions de passatgers, un 60% dels quals són turistes que arriben de la Unió Europea. Aquest augment tan notable en el nombre d'usuaris ha obligat el Ministeri de Foment a ampliar l'aeroport. I és que sembla que AENA donarà un gir radical respecte al nivell d'inversions realitzat durant el període 1996-2004 –que no arriba als 40 milions d'euros per a l'aeroport alacantí–. En el programa actual d'inversions del Ministeri de Foment hi ha pressupostats 400 milions d'euros per a l'Altet fins a l'any 2015. Més de la meitat d'aquesta inversió es destinarà a construir una nova terminal de passatgers que duplicarà la capacitat de l'aeroport de l'Altet. L'ampliació tindrà un cost de 210 milions d'euros i permetrà gestionar l'augment constant de passatgers derivat de la irrupció en el mercat de les companyies de baix cost.

A Manises, la irrupció dels vols de baix cost i l'empenta de la Copa de l'Amèrica pot obligar a agilitar la inversió que es reclama des de fa més d'una dècada. L'aeroport valencià ha superat àmpliament les previsions del seu pla director, que no preveia arribar als 4 milions de passatgers fins a la pròxima dècada. Manises preveu tancar el 2005 amb 4,5 milions de passatgers, un fort creixement que coincideix amb les obres d'ampliació, la més important de

El projecte de Ferrmed, al calaix?



les quals serà el prolongament de la pista que permetrà l'arribada de vols transoceànics a València.

Els ports, en lluita per les mercaderies d'Orient. Tot i la seua rivalitat, els ports de Barcelona i València tenen uns interessos molt semblants, tal com es va posar de manifest en les converses mantingudes per les autoritats portuàries de les dues ciutats durant el darrer mes de febrer. Els dos recintes mediterranis pretenen unir esforços per atraure els vaixells que en l'actualitat fan escala al nord d'Europa. De fet, l'Autoritat Portuària de València (APV) va reconèixer que hi havia "interessos comuns" amb el Port de Barcelona per poder operar amb una major quantitat de mercaderies de l'Àsia i competir, d'aquesta manera, amb els enclavaments marítims

principals del nord d'Europa, com Rotterdam i Hamburg.

Per la seua banda, per al president del Port de Barcelona, Joaquim Coello, la competència entre els ports del Mediterrani ja no té cap sentit i ara l'objectiu ha de ser "col·laborar perquè la destinació final de les mercaderies asiàtiques sigui el Mediterrani". Ramon Tremosa, de la Universitat de Barcelona, comparteix el mateix diagnòstic: "Cal concentrar les inversions portuàries a la Mediterrània, en lloc de mantenir una competència sense futur: entre Barcelona i València les inversions públiques es dispersen en instal·lacions a Vilanova i la Geltrú, Tarragona, Sant Carles de la Ràpita, Vinaròs, Castelló i Sagunt."

Aquesta possible complementarietat entre els ports de València, amb 34 mi-

lions de tones de tràfic anual, i el de Barcelona, amb 40 milions de tones anuals, es veu frenada per la falta d'una línia ferroviària capaç d'unir amb fluïdesa els dos ports i les dues ciutats. Només el ferrocarril podrà absorbir les noves necessitats de transport terrestre que genera la quantitat creixent de trànsit marítim, ja que a mitjà termini augmentarà la dimensió dels vaixells i caldrà que els ports es preparin per satisfer les seves necessitats si volen optar a ser una destinació important.

La competència amb ports tan forts com Rotterdam i Hamburg com a punt d'entrada del comerç marítim que ve de l'Orient només tindrà èxit si els ports de Barcelona i València cooperen, i no, al contrari, si competeixen entre si. De fet, els ports de Barcelona i València ja han iniciat contactes amb altres instal·lacions de l'arc mediterrani per impulsar una política comuna que permeti captar les anhelades mercaderies de l'Àsia. La creixent importància del mercat asiàtic es posa de manifest en les xifres de tràfic de mercaderies, en les quals s'anota un avanç d'entre el 25 i el 30% anual. El president del Port de Barcelona opina que l'estratègia comuna s'ha de basar en la "racionalització de les línies" per aconseguir que una determinada quantitat de tràfic pugui dirigir-se a València, Gènova o Barcelona.

Per la seua banda, el secretari de Mobilitat de la Generalitat de Catalunya, Manel Nadal, va reclamar recentment a la ministra de Foment, Magdalena Álvarez, un règim especial per als ports de Barcelona, Bilbao, Algesires i València per aconseguir més competitivitat.

El responsable de Mobilitat va demanar més autonomia en la gestió dels ports per millorar-ne l'eficàcia, de manera que el Govern català pogués compartir la gestió del Port amb el Ministeri de Foment. "El que proposem és que aquests ports principals tinguin més capacitat normativa, que se'ls permeti fixar tarifes i que puguin contractar personal. Amb la descentralització d'aquesta part de gestió aconseguiríem més agilitat i més eficàcia i, en definitiva, serem més competitius." L'aplicació d'aquest règim especial es realitzaria en els principals ports de l'estat, que són els que generen més superàvit i els que contribueixen a compensar el dèficit dels ports menys eficients.



De dalt a baix, quatre veus autoritzades criden l'atenció sobre la necessitat de tenir sinergies comunes entre els territoris de l'Euram: Guillem López Casanovas, Ramon Tremosa, Vicent Soler i Joaquim Coello. Els empresaris es pronuncien amb més precaució que no els economistes experts.

La Catalunya Nord, peça clau de l'Euram. Per la ubicació geogràfica, la Catalunya Nord constitueix una plataforma de distribució de mercaderies per a la resta d'Europa. Perpinyà és la ciutat que ha esdevingut el veritable pol econòmic i laboral de tota la regió i l'evolució del tràfic de mercaderies confirma que la regió s'ha convertit en un veritable centre logístic per a l'Euram, com reflecteix en el continu creixement del trànsit tant per carretera com per via fèrria entre Catalunya i el Rosselló.

En un estudi publicat pel periodista Carles Pont, es mostra que l'euroregió mediterrània és el principal proveïdor client de la Catalunya Nord. Encara que les dades d'importació i exportació es desglossen per territoris i no per estats, sabem que les importacions de Catalunya Nord provenen majoritàriament de l'estat espanyol. "Si tenim compte que la suma de les exportacions valencianes i catalanes representen el 40% del conjunt de l'estat, és raonable pensar que el pes de les importacions prové sobretot de Catalunya i el País Valencià." En sentit invers passa el mateix, ja que l'estat espanyol és, a gran diferència, el principal importador de productes de la Catalunya Nord amb deu vegades més que el seu segon client, Suïssa. Així doncs, la Catalunya Nord té com a principal client, fora de França, la resta de territoris de l'Euroregió.

Una volta més, aquesta prometedora relació comercial es veu frustrada pels manques en infraestructures. La majoria d'empresaris i de les administracions locals de la Catalunya Nord clamen que el transport de mercaderies amb els territoris de l'euroregió es via ferroviària, i que es desenvolupi definitivament la decisiva connexió de tren d'alta velocitat entre Barcelona, Perpinyà i Marsella. Una altra de les reivindicacions històriques de l'empresariat de la regió és la potenciació dels aeroports de Barcelona i Perpinyà, que el comerç de la Catalunya Nord necessita urgentment un aeroport de més alt nivell a Barcelona per facilitar connexions directes amb la resta de l'euroregió. Pel que fa als ports, sembla que el port de Barcelona s'ha convertit en un element clau de l'economia de la Catalunya Nord, ja que gran part de les mercaderies arriben a través del port de la capital catalana.

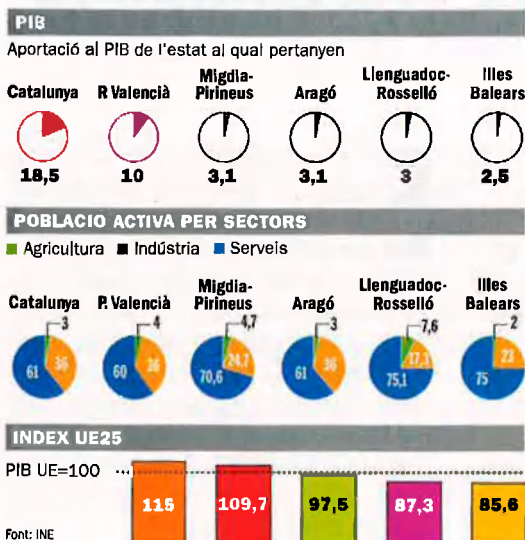
Unir esforços. La interdependència en el transport és accentuada encara més per un intercanvi comercial molt intens. I és que, encara que l'Euroregió és una regió econòmica amb territoris molt oberts des del punt de vista comercial, les regions que formen part de l'euroregió mantenen entre si unes relacions de dependència comercial prioritàries. La coherència de l'Euroregió també es basa en la fluïdesa de les seues relacions econòmiques, i és

La Copa de L'Amèrica que València albergarà el 2007 evita el debat sobre el futur del port, més adreçat a l'oci que no al negoci.



La força de l'Euram

Catalunya i el País Valencià tenen una gran potencialitat econòmica. L'establiment de sinèrgies entre tots dos territoris i els que els envolten



les dades són molt explícites, el 18% de la producció catalana es ven al País Valencià, mentre que el 20% de les vendes valencianes es dirigeixen a Catalunya. Per la seua banda, Madrid tan

sols representa el 10% de les exportacions valencianes, i en el capítol de les importacions trobem que el País Valencià tan sols rep un 8% de Madrid. També és significatiu l'important flux tu-

rístic entre les dues regions, que fa que 550.000 catalans hagen visitat el País Valencià durant l'últim any, mentre que foren 375.000 els valencians que viatjaren cap a Catalunya.

Per la seua banda, Aragó i les Balears també presenten gran dependència comercial amb la resta de territoris de l'Euram, ja que en el cas aragonès s'exporta fins al 73% del total de la seua producció industrial i quasi el 100% en el cas de les Illes Balears. Aquest intercanvi configura tres grans eixos de relació interna dins de l'Euram: l'eix Aragó - Catalunya; País Valencià - Catalunya, i les Illes Balears - Catalunya.

Els indicadors econòmics destaquen la situació de lideratge que mantenen el País Valencià i Catalunya en el context de l'estat espanyol. Les dades d'industrialització són molt explícites, amb un PIB industrial de les dues regions que se situa al voltant del 40% i amb una població que representa el 25% sobre el conjunt de l'estat. I és que, certament, les dues regions continuen portant el pes de l'economia productiva, com es reflecteix en el fet que només les exportacions de Catalunya i el País Valencià representen quasi el 40% del conjunt de l'estat espanyol.

En el cas valencià, Vicent Soler indica que "l'economia valenciana és una economia absolutament oberta". En l'economia productiva, les exportacions dominen en tots els sectors: el primari, amb l'horticultura; el secundari, amb el calçat, les joguines, la confecció tèxtil, els mobles i el taulell com a màxims exponents, i el terciari, amb el turisme. Per la seua banda, Guillem López Casasnovas, catedràtic d'Economia de la UPF, subratlla que Catalunya i el País Valencià presenten "estructures econòmiques molt semblants amb estructures de la propietat i de la direcció empresarial molt similars, amb predomini de les empreses mitjanes i clara vocació exportadora".

Sembla evident que hi ha una interdependència estructural i una tradició empresarial comuna entre les regions que componen l'euroregió mediterrània. La conclusió és que, a excepció del monocultiu turístic balear, les regions que formen l'Euram tenen sectors productius molt semblants, amb uns problemes molt pròxims i amb la necessitat de trobar unes solucions comunes que sense cap dubte passen per vertebrar definitivament el projecte de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani.

Alexandre Carbó



El preu de la clarividència

Gregori Marín, catedràtic de Ciències de la Computació de la Universitat de València, va dimitir com a director de l'Institut de Robòtica d'aquest centre a final de 2003 per alertar repetidament sobre el risc que el País Valencià quedara marginat.

El despatx de Gregori Martín —especialista en aplicacions telemàtiques als serveis públics i, en especial, transport—, immers a l'Institut de Robòtica, queda a escassos metres del macrocentre de Televisió Valenciana de Burjassot (Horta). A l'ens públic, l'Institut de Robòtica del Mediterrani no obté massa quota de pressupost, si és que en rep cap, i això que, el 1998, quan tot ho copava l'AVE Madrid-País Valencià, aquest catedràtic omplert les pàgines dels diaris locals amb tot d'articles d'opinió.

Ja abans del 2003, any en què va veure la llum l'"informe Van Miert", Martín es feia un fart de denunciar la marginació que amenaçava el País Valencià. Ha acusat de centralista el Govern espanyol, d'irresponsable l'executiu valencià, de tèbia l'oposició socialista i