

Catalunya Nord mira cap al sud

Més enllà del suport sentimental que persones dels Països Catalans dispensen a la Catalunya Nord pel fet de tenir un equip de rugbi amb bons resultats, o una llengua i una cultura comunes amb una tortuosa història, les relacions entre ambdós territoris no es limiten a les tradicions.

La construcció de la Unió Europea (UE) ha contribuït a millorar els intercanvis entre ciutadans d'un i altre costat de la ratlla fronterera que delimiten els estats espanyol i francès als Pirineus. I aquest fet ha esperonat un creixement important dels intercanvis comercials entre la Catalunya Nord, el Principat, el País Valencià i, en menor mesura, les Illes Balears.

El principal client i proveïdor de la Catalunya Nord és, a molta distància del segon, l'estat espanyol. Si tenim en compte que Catalunya i el País Valencià concentren el 34% del PIB del total de l'estat, és lògic pensar que catalans i valencians tenen un pes important en l'economia nord-catalana.

Actualment, unes vint empreses del Rosselló i la seva àrea d'influència tenen fàbrica o delegació al Principat i a València. Aquestes es caracteritzen per facturar entre 5 i 10 milions d'euros cada any i donen feina a una plantilla superior als vint treballadors.

Per una altra banda, segons dades de la Cambra de Comerç de Perpinyà, una desena de grans empreses catalanes i valencianes tenen seu fixa al Rosselló. Entre aquestes, destaca la cooperativa Anecoop, de capital majoritàriament valenciana, l'empresa de fabricació de piscines Astral, o Llaza France, una companyia de Reus que fabrica tendals protectors del sol.

La Catalunya Nord és al sud. A Catalunya Nord, els prop de 400.000 habi-

tants de la zona viuen en la seva majoria a tocar de Perpinyà, ciutat que ha esdevingut el veritable pol econòmic i laboral de tota la regió. Ara bé, les xifres de l'economia no són del tot bones. La desocupació i la fugida dels joves amb estudis superiors són els principals problemes.

El darrer número del *Tableau de Bord*, un estudi de l'Observatori Econòmic dels Pirineus Orientals, destaca que el desembre del 2002 el 13,8% de la població activa es trobava sense feina. Aquesta dada situa la Catalunya Nord a la cua dels departaments francesos en nombre de persones que busquen feina, un total de 20.706 en acabar l'any passat.

Però, tot i les dades d'ocupació negatives, cal destacar que és el departament de l'estat francès que més creix en la creació d'empreses, un 17,8% el darrer any. A més, els Pirineus Orientals ocupen el cinquè lloc del conjunt de departaments francesos en nombre d'autònoms dins de la seva població activa.

Un altre indicador important és la balança de pagaments. Aquesta ha estat negativa en 305 milions d'euros el darrer trimestre del 2002. Amb tot, la Catalunya Nord creix en nombre d'exportacions any rere any, un 2,5% el darrer trimestre del 2002 respecte al mateix període del 2001. En tot aquest temps, segons dades de la Direcció General de Duanes i Drets Indirects, es va exportar per valor de 290 milions d'euros, uns nou milions més que el mateix trimestre de l'any anterior. Les importacions també van créixer en 50 milions d'euros





L'evolució del trànsit de mercaderies a la Catalunya Nord confirma que la regió s'erigeix com un nus logístic al centre de l'arc mediterrani.

més, i van quedar en 595 milions d'euros el darrer trimestre de l'any 2002.

La Catalunya Nord és una gran plataforma de distribució de mercaderies per a tot Europa gràcies al mercat de fruites i verdures de Sant Carles de Perpinyà. D'aquesta manera es justifica que les importacions siguin molt elevades. La majoria de les mercaderies que s'importen no s'acaben quedant al departament, sinó que simplement des d'aquí és distribuïxen per tot França o altres països europeus.

Un projecte departamental d'iniciativa ciutadana, "Horitzó 2012", revela algunes dades indicatives sobre l'economia i la societat nord-catalana. Pel que fa a l'economia, la majoria de ciutadans destaca com a prioritat el desenvolupament del port de Portvendres (el 47% s'hi declara favorable), la construcció de la línia del TGV Barcelona-Perpinyà (el

68% ho creu molt important) i la potenciació de mesures per a l'ocupació del jovent (el 53% ho troba imprescindible).

Pel que fa al futur a Catalunya Nord, el 61% dels enquestats són optimistes, mentre que el 37% són pessimistes sobre el futur de la regió. Una altra dada social significativa és que un 50% dels habitants es considera que pertany als Pirineus Orientals, un 28% es considera habitant d'un país català, i només un 9% creu ser habitant de la regió del Lenguadoc-Rosselló.

Els estats separen, malgrat Europa. El conjunt de l'arc mediterrani és de ben segur el principal proveïdor i client de la Catalunya Nord, excepte, és clar, del propi mercat interior francès. Les duanes espanyola i francesa no desgranen les dades d'importació i exportació per territoris, sinó per estats. Aquest

fet provoca que avui no es puguin obtenir xifres directes de la balança de pagaments entre Catalunya Nord i les Illes Balears, per posar un exemple.

La manca de xifres de les administracions duaneres que ens ajudin a marcar les sinergies comercials entre els territoris de parla catalana ha fet que les cambres de comerç s'hagin espavilat pel seu compte. Un projecte entre la Cambra de Comerç de Perpinyà i el Consell de Cambres de Catalunya a través de la Cambra de Girona pot aportar llum a aquesta mancança.

El programa Interreg III, de la Unió Europea, finançarà un estudi que ajudarà a donar més informació econòmica i comercial d'un i altre costat de la ratlla fronterera, com explica Ada Badia, responsable gironina del projecte.

Tot i la manca de dades, sabem que les importacions de Catalunya Nord són



François Gené, delegat de la Cambra de Comerç del Llenguadoc-Rosselló, diu que "fa uns anys no, però avui es pot afirmar segur que el Rosselló té una dependència forta de l'economia catalana".

L'estat espanyol és, amb molta diferència, el primer importador de la Catalunya Nord. Li segueix Suïssa

majoritàriament de l'estat espanyol. Aquest va ser el principal proveïdor, amb 317 milions d'euros, el darrer trimestre del 2002, i ja ho era un any abans amb una xifra un poc inferior. Davant iguals períodes, i a molta distància, Alemanya ha estat el segon estat que més ha exportat a Catalunya Nord, amb poc més de 91 milions d'euros.

D'altra part, segons la base de dades de comerç exterior de l'Agència Tributària, Catalunya a l'estat que més exporta és a França, amb un volum total de 6.733 milions d'euros durant tot l'any 2002. El País Valencià, de la seva part, també té l'estat francès com a principal client, amb un volum total d'exportacions de 2.449 milions d'euros l'any passat. Si tenim en compte que la suma de les exportacions valencianes i catalanes representa prop del 41% del conjunt de tot l'estat espanyol, és raonable pensar que el pes de les importacions de la Catalunya Nord prové sobretot del Principat i el País Valencià, tenint en compte que l'estat espanyol és el proveïdor número u de la Catalunya Nord.

En un ordre invers passa el mateix entre les exportacions de la Catalunya

Nord i les importacions dels seus veïns del sud. Així, l'estat espanyol és, amb molta diferència, el principal importador de productes de la Catalunya Nord, amb 178 milions d'euros el darrer trimestre del 2002, deu vegades més que el seu segon client, Suïssa, on només s'hi va exportar per valor de 17 milions d'euros els darrers tres mesos de l'any passat.

Així doncs, si tenim en compte que la regió que conformen Catalunya, les Balears i el País Valencià representen el 38% de les importacions de l'estat espanyol i en les tres comunitats el seu principal proveïdor és França, és assenyalat pensar que la Catalunya Nord té com a principal client, fora de França, la resta de territoris de parla catalana.

Més enllà de les dades estadístiques, però, hi ha persones que, a través de l'administració o de l'empresa, confirmen la tendència a l'alça de les relacions de la Catalunya Nord i l'Euroregió de l'Arc Mediterrani (Euram). El director del centre d'affers internacionals Socomar de Perpinyà, Claude Dadoun, assegura: "Fa només cinc anys rebria una trucada d'empresaris catalans cada setmana; ara no hi ha dia que no

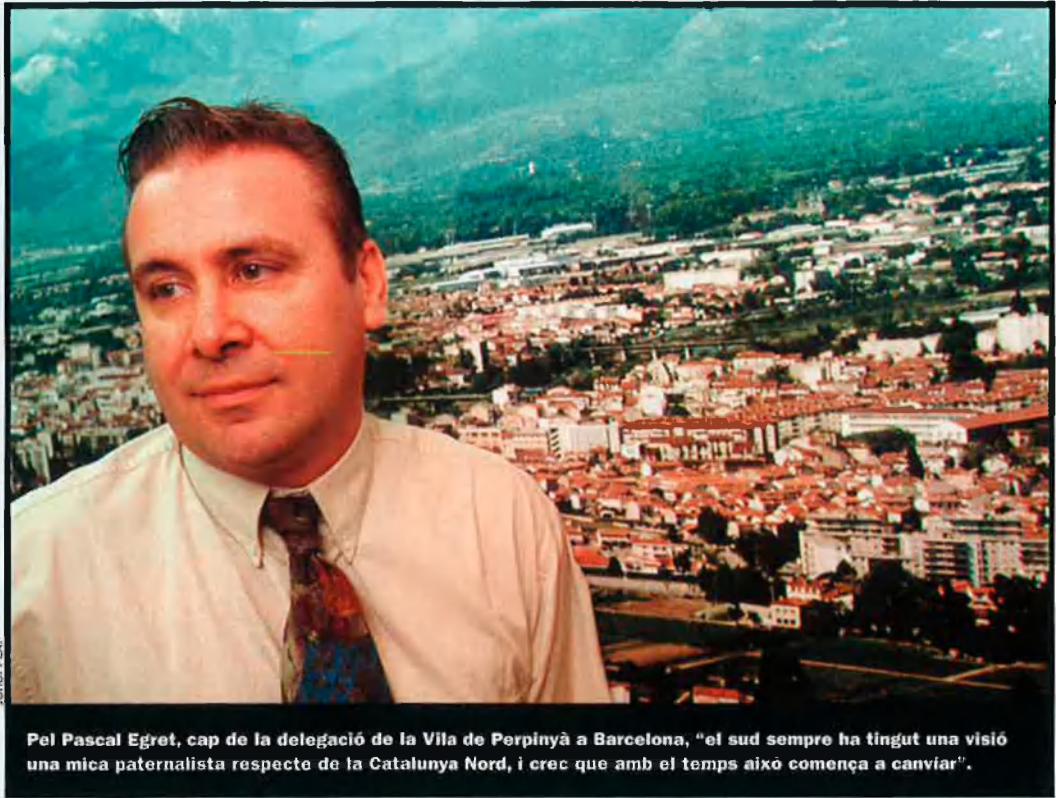
truqui algú interessat per implantar-se a fer comerç amb França." L'empresa de Dadoun facilita l'entrada a l'estat francès dels empresaris forans, fa d'intermediari i s'ocupa de totes les gestions administratives. Des d'obrir una nau industrial a ocupar-se dels tràmits amb la caixa francesa de la seguretat social per contractar treballadors.

Dadoun té el 80% dels seus clients catalans, i aquest fet l'obliga a ser taxatiu en algunes decisions: "Al centre no contractem cap treballador que no parli català; és una qüestió de supervivència", assegura. Ell només parla francès i castellà, però promet aprendre català aviat per deferència amb els seus clients del sud.

El delegat de la Cambra de Comerç del Llenguadoc-Rosselló a Barcelona, François Gené, explica: "Fa uns anys no, però avui es pot afirmar segur que el Rosselló té una dependència forta de l'economia catalana." Gené posa d'exemple el mercat de distribució de verdures de Sant Carles de Perpinyà, on el 66% de les mercaderies provenen de l'estat espanyol, la majoria del País Valencià, Múrcia i Catalunya. En aquest mateix sentit, no és casualitat que les



El mercat de fruites i verdures de Perpinyà és dels més grans d'Europa: un milió i mig de tones de mercaderies l'any



Pel Pascal Egret, cap de la delegació de la Vila de Perpinyà a Barcelona, "el sud sempre ha tingut una visió una mica paternalista respecte de la Catalunya Nord, i crec que amb el temps això comença a canviar".

deu grans empreses de Catalunya Nord tinguin delegació a l'estat espanyol. Un fet que per a Gené dona compte de la importància d'aquest mercat per a l'economia nord-catalana.

Experiències fructíferes. Un exemple de les creixents relacions entre els diferents territoris de parla catalana és el de l'empresa del president de l'Associació Catalana d'Exportació (Acatex) de Perpinyà, Robert Guixé. Aquest és propietari de Pyres.com, dedicada a fabricar terminals electrònics i informàtics. L'empresa té a Catalunya els principals proveïdors i bons clients, ja que, a més de la delegació que va obrir a Figueres, Guixé contracta empreses de Ripoll, Olot i Girona per a la producció de terminals. Aquest empresari té prop de 50 treballadors, cinc dels quals a la seva delegació de Figueres.

Robert Guixé valora molt positivament la seva experiència a Catalunya i creu que el que cal és millorar la comunicació i abatré els recels històrics per crear una veritable regió econòmica al sud d'Europa.

Una altra experiència, però a la inversa, és la d'Anecoop France. Establerta

des del 1980 a Perpinyà, aquesta empresa té la majoria del seu capital al País Valencià. Un total de 110 cooperatives formen aquest gegant de l'alimentació que, a través del mercat de Sant Carles de Perpinyà, distribueix bona part de les seves mercaderies a tot Europa. Només l'any passat van vendre a través de la capital del Rosselló unes 580.000 tones de fruita.

El director general d'Anecoop France, Miguel Abril, assegura que Perpinyà és un veritable centre logístic. "La situació geogràfica i els serveis que s'estan creant a partir de les necessitats que es generen crec que converteixen el mercat de Sant Carles en un centre excepcional", assegura Abril. Anecoop és de les empreses més grans que hi ha al mercat de Sant Carles i la majoria de companyies que la segueixen en volum de negoci també són majoritàriament de capital valencià i de l'estat espanyol. El mercat de fruites i verdures de Perpinyà és dels més grans d'Europa, amb un volum d'un milió i mig de tones de mercaderies l'any.

Des de les comarques meridionals catalanes, el gerent de l'empresa Llaza, Joan Llagostera, també considera im-

portant la presència de la companyia que representa a la Catalunya Nord. Llaza és una fàbrica de tendals solars, que des de fa uns dotze anys es van establir al Rosselló per arribar al mercat francès. El gerent d'aquesta empresa de Reus, que exporta a uns 42 països de tot el món, assegura que la seva filial al Rosselló "es va crear per una decisió estratègica i comercial i de proximitat amb Perpinyà que permetia una bona entrada al mercat europeu". Segons Llagostera, un dels principals inconvenients és la manca de mà d'obra: "Tenim molts problemes amb els treballadors, i a vegades enviem gent de Reus a Perpinyà perquè ens falta gent qualificada per treballar a Perpinyà."

El delegat de l'empresa catalana Llaza a Perpinyà, Christian Olivero, explica que el producte que es dissenya a Catalunya el que es fa és adaptar-lo al mercat francès, "perquè és diferent i penso que des de Perpinyà es pot entendre molt més el que vol el mercat de França". Olivero també reconeix que les empreses del sud tenen problemes a la Catalunya Nord per trobar mà d'obra qualificada, encara que minimitza el problema per la proximitat geogràfica



LA SEMAINE DU ROUSSILLON

Catalunya Nord és una gran plataforma de distribució de mercaderies per a tot Europa gràcies al mercat de fruites i verdures de Sant Carles de Perpinyà. Així es justifica que les importacions siguin molt elevades.

entre la seu de l'empresa a Reus i la seva filial al Rosselló.

El director del Centre d'Intercanvi Socomar, Claude Dadoun, explica que des de l'entrada de l'estat espanyol a la Unió Europea ha canviat sensiblement la visió dels empresaris que fan negocis a l'estat francès: "Ara els empresaris catalans se'ls respecta molt aquí; anteriorment se'ls mirava una mica per sobre l'espatlla."

Infraestructures petites i obsoletes. L'evolució del trànsit de mercaderies a la Catalunya Nord confirma que la regió s'erigeix com un veritable centre logístic al centre de la regió euromediterrània. El creixement del flux d'automòbils i camions al Pertús és ascendent des de fa dècades, i creix de manera molt important des de l'any 1994. Només el darrer trimestre de l'any passat l'augment va ser del 17,5% més de trànsit que el mateix període de l'any anterior.

El mateix passa amb el volum de mercaderies per via ferroviària, que al conjunt de la Catalunya Nord va créixer prop d'un 10% l'any 2002. Aquestes dades ens donen un clar exemple de com les relacions entre Catalunya i el Rosselló creixen any rere any, sense parar, tant per carretera com també per via fèrria.

També el port de Portvendres obté uns resultats molt bons i registra un augment important del trànsit de mercade-

ries, segons dades de *Le Tableau de Bord* dels Pirineus Orientals. El quart trimestre del 2002 va créixer en un 76,7% el nombre de tones de mercaderies que van carregar-se o descarregar-se al principal port de Catalunya Nord. Una xifra similar l'obté l'aeroport de Perpinyà-Rivesaltes, que ja supera el mig milió de viatgers anuals. El darrer trimestre de l'any passat va obtenir un 78% més de passatgers que el mateix període de l'any 2001.

El director del centre de negocis Socomar, Claude Dadoun, precisa que "fa falta més descentralització i potenciar les regions com aquest arc mediterrani". Malgrat el creixement del trànsit pel corredor de la Jonquera, sembla que no s'hi destina prou diners per millorar les infraestructures. L'alcalde de Perpinyà, Joan Pau Alduy, ha denunciat en diferents ocasions que Madrid i París han endarrerit el tren d'alta velocitat entre Catalunya i el Rosselló. El president de l'Associació Catalana d'Exportació

**El trànsit
a l'aeroport
de Perpinyà
va créixer el 78%
en el mateix
període d'un any**



(Acatex) de Perpinyà, Robert Guixé, va més enllà que l'alcalde de la capital del Rosselló. Segons Guixé, "l'arc mediterrani no compta per a Madrid i París; ells tenen molt clar que les seves relacions passen per Bordeus". Per a Guixé, la regió de Catalunya Nord ha de ser un satèl·lit de Barcelona i no pot deixar passar tant de temps el tren d'alta velocitat: "Hi ha d'haver gent que visqui a Perpinyà i treballi a Barcelona i a la inversa."

El president d'Acatex també denuncia que les comunicacions entre Perpinyà, Girona o Figueres són ara com ara nefastes, i reclama urgentment per a Barcelona un aeroport de categoria internacional: "Som molts els nord-catalans que venim i vindríem prou més a Barcelona a agafar l'avió per anar a tot el món."

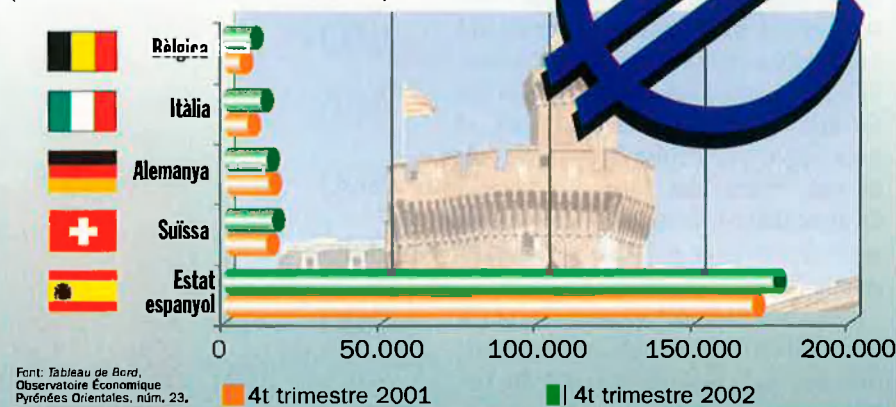
En el mateix to taxatiu també s'expressa el director executiu de l'Eurocongrés 2000, Joan Amorós, que atribueix la poca inversió a l'eix mediterrani per part dels estats espanyol i francès a la seva situació geogràfica. Segons Amorós, "els estats centralistes ho trenquen tot, ells [Madrid i París] són els que estan descentrats del Mediterrani, no els agrada saber que per aquest eix avui passa un terç del comerç mundial; els fa por". El responsable de l'Eurocongrés 2000 assegura que l'autopista A-7 cal que tingui tres carrils i que es desdoblí la carretera Nacional-II des de Barcelona a la frontera.

Les principals mancances que empresaris i administracions locals reclamen són les infraestructures. La majoria consideren imprescindible que al corredor mediterrani el transport de mercaderies es faci via ferroviària, i que es desencaïlli d'una vegada per totes la connexió del tren d'alta velocitat entre Barcelona, Perpinyà i Marsella.

En un altre ordre de coses, els empresaris nord-catalans reclamen la potenciació dels aeroports, no sols el de Perpinyà sinó també el de Barcelona, que consideren petit i poc competitiu per al turisme o els negocis de la capital d'una gran regió econòmica. Pel que fa als ports, el de Barcelona s'ha convertit en el "port natural del Rosselló", asseguren en la Cambra de Comerç del Llenguadoc-Rosselló.

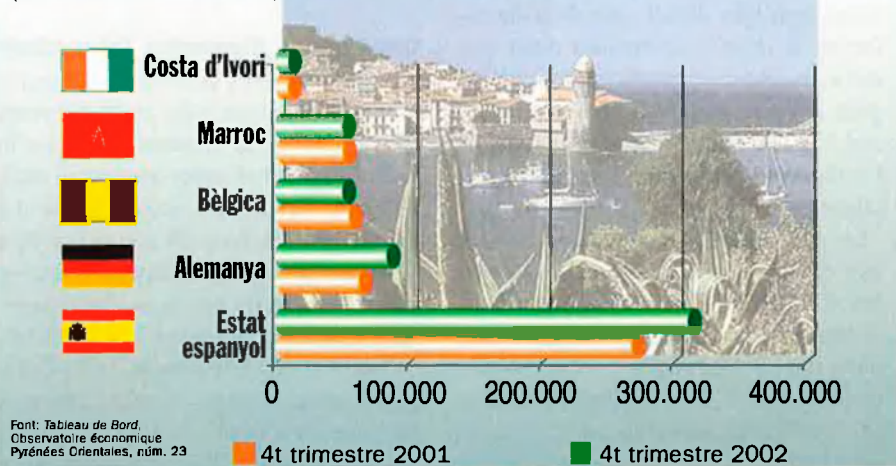
Principals clients de Catalunya Nord

(Xifres de vendes en milions d'euros)



Principals proveïdors de Catalunya Nord

(Xifres en milers d'euros)



MIQUEL BENVENISTE

doc-Rosselló. Gran part de les mercaderies arriben a la Catalunya Nord a través del port de la capital catalana.

Ambaixades comercials. Durant dècades, la importància que han donat les administracions a les relacions econòmiques entre la Catalunya Nord i la resta de l'Euram ha estat més aviat escassa. Els darrers anys, però, s'han començat a fer una sèrie de passos importants per aquests intercanvis comercials.

Les administracions del sud han dedicat a la Catalunya Nord un vincle més

cultural i folklòric que no pas empresarial. Ho explica el director de la delegació de la Vila de Perpinyà a Barcelona, Pascal Egret: "El sud sempre ha tingut una visió una mica paternalista respecte de la Catalunya Nord, crec que amb el temps això comença a canviar."

La delegació de Perpinyà a Barcelona i l'oficina de les cambres de comerç del Llenguadoc-Rosselló són la representació econòmica més visible de la Catalunya Nord a la capital catalana. L'èxit de la delegació de la Vila de Perpinyà és rotund. Des de Barcelona, explica Pascal Egret, s'ha donat entrada a Catalu-

nya a unes quaranta empreses del Rosselló que ara negocien directament amb catalans i valencians. Majoritàriament aquestes empreses es dediquen a l'agricultura i la viticultura.

"Nosaltres -explica el delegat del consistori de Perpinyà a Barcelona- estem omplint un buit relacional, som una porta d'entrada per a empreses del nord, però també som una porta de sortida per a empreses del sud que volen fer negoci a França." Per a Egret, el gran negoci de Perpinyà és mirar cap al sud: "Som una zona d'influència de Barcelona i, o bé ens integrem en aquesta gran zona econòmica, o la patirem."

L'obertura de la delegació de Perpinyà a Barcelona és fruit de la voluntat política de l'alcalde de Perpinyà, Joan Pau Alduy, tal com afirma el seu tinent d'alcalde, Jaume Roures: "Teníem clar que calia recuperar el dèficit històric de relació entre la Catalunya Nord i la del sud, però al Rosselló encara tenim una feina molt més difícil, que és la de reafirmar la nostra catalanitat i crear una nova autoestima cap als valors que tinguin a veure amb aquest tret diferencial." Un exemple d'aquest aspecte és l'eslògan de la capital: "Perpinyà la catalana."

La Generalitat de Catalunya obrirà una delegació a Perpinyà aquest setembre. L'administració catalana reprèn així una presència que ha estat interrompuda durant tres segles i mig, després que el Rosselló, el Vallespir, el Conflent i l'Alta Cerdanya fossin cedits a França per Espanya en la negociació de la Pau dels Pirineus.

La delegada de la Generalitat de Catalunya, Marisa Olivé, ha estat nomenada per aquest càrrec recentment. Olivé manifesta que es tracta d'una excel·lent oportunitat per tal d'"enfortir els llaços existents en tots els àmbits, no sols en la cultura o la llengua, sinó també en el comerç i l'economia".

Per a la d'aquí poc delegada de l'administració catalana a la capital del Rosselló, en el futur serà totalment prioritari potenciar les relacions comercials. "Ja tinc moltes converses encetades amb empresaris d'un i altre costat", anuncia.

Balança comercial de Catalunya Nord

(Xifres en milions d'euros)
4t trimestre 2002



Cerdanya i Empordà: laboratoris fronterers. Més enllà dels entrebancs pel fet de pertànyer a dos estats diferents, és a les zones de frontera on més s'ha evolucionat en el camp comercial, institucional, econòmic i social. Hi ha dos punts entre Catalunya Nord i el Principat que han estat especialment sensibles a aquesta qüestió per raons històriques, però també per comoditat i racionalitat.

L'alcalde de la Jonquera, Jordi Cabezas, explica que la relació comercial i laboral és altíssima a l'Alt Empordà: "Hi ha molts treballadors francesos que vénen diàriament a treballar al nostre municipi o d'altres; tinc la percepció que ve més gent del nord cap aquí que

no pas al revés." Per a Cabezas, "més enllà de l'administració local no hi ha voluntat d'estreñer llaços, queda molt per fer". Diàriament a la frontera de la Jonquera hi ha treballadors d'un costat i de l'altre que van a treballar a un estat diferent. Aquest fet, que hauria de ser normal, topa amb enormes problemes administratius tot i pertànyer a Europa. L'alcalde de la Jonquera reconeix que hi ha competències de les administracions estatals que frenen fets tan quotidians com la feina.

A la comarca de l'Alt Empordà hi ha instal·lades moltes de les empreses nord-catalanes que han mirat cap al sud com un nou mercat per explorar. La capital, Figueres, és la delegació a l'estat espanyol d'unes quatre grans empreses del Rosselló. A més, a la comarca hi ha unes sis petites companyies que s'han obert a nous mercats talment com si de multinacionals es tractara.

Una altra zona on també es fan passos importants per aproximar-se catalans del nord i del sud és a la Cerdanya. En aquesta comarca l'economia sempre ha estat el gran motor relacional dels ciutadans d'una vall plana dividida per una frontera des del Tractat dels Pirineus,

La Generalitat de Catalunya obrirà una delegació a Perpinyà el setembre





A l'esquerra, la Cambra de Comerç de Perpinyà. Dalt, la fira de la capital del Rosselló. Hi ha dades que apunten que alguna cosa canvia a les comarques del nord.

l'any 1659. El delegat de la Cambra de Comerç del Llenguadoc-Rosselló, François Gené, explica que a la Cerdanya la relació econòmica "és claríssima, sempre ha estat així, és inevitable".

De la reunió que van mantenir el president de la Generalitat, Jordi Pujol, i el president de la regió francesa Llenguadoc-Rosselló, Jacques Blanc, fa uns mesos a Perpinyà, en va sortir l'acord per redactar el projecte del primer hospital transfronterer d'Europa a Puigcerdà. Pujol i Blanc van adquirir el compromís de promoure el centre sanitari amb la firma d'un protocol per estudiar la viabilitat del nou hospital. El nou centre sanitari donaria cobertura a unes 28.000 persones, la meitat aproximadament de la Baixa Cerdanya i l'altra meitat de l'Alta Cerdanya.

I és que a la Cerdanya de mica en mica es fa visible la Unió Europea real, no sols en el camp de la sanitat, sinó també en la inspecció tècnica de vehicles. Puigcerdà presta aquest servei al conjunt de la comarca, com també fa en la depuració de les aigües, que és compartida amb tres municipis més de l'Alta Cerdanya. També en el comerç, a un costat i l'altre de la ratlla no tenen més fronteres que la del preu dels productes o serveis.

Ara bé, també cal dir que la frontera planteja situacions ridícules en el seu

vessant social que poden repercutir en l'economia. El delegat de Perpinyà a Barcelona, Pascal Egret, explica que les queixes més nombroses que reben a la delegació són de ciutadans que no poden exercir les relacions socials amb normalitat.

Un exemple és la venda d'entrades a través dels terminals telemàtics d'entitats d'estalvi catalanes que tenen oficina a Perpinyà, com ara el Servicaixa. Els habitants dels Rosselló es queixen que no poden utilitzar-lo perquè ja estan a un altre estat. El mateix passa a la inversa: els seguidors del sud de l'equip de rugbi de Perpinyà (la USAP) tenen dificultats per aconseguir entrades des de Girona, per posar un exemple.

La distribució de la premsa catalana també és una de les principals queixes que explica Egret. Els diaris i les revistes del sud tenen veritables problemes per poder ser distribuïts amb normalitat a només uns quilòmetres de la frontera. I a l'altra banda de la frontera la situació és encara pitjor: a les llibreries de la resta dels Països Catalans costa molt trobar la producció editorial nord-catalana.

Altres exemples, més greus, és poden donar amb un habitant de la Guingueta d'Ix que té a un quilòmetre escàs de casa seva l'Hospital de Puigcerdà, però que per anar-hi ha de travessar una frontera.

Aquesta persona, si mor al centre hospitalari, s'haurà de repatriar amb les conseqüents molèsties que això comporta per a la família. O bé, el cas d'una senyora d'un altre poble de l'Alta Cerdanya que va de part i que per no creuar el coll de la Perxa fins a l'hospital de Prada, decideix parir a Puigcerdà, vila que té a menys de 10 minuts amb ambulància. El fill d'aquesta senyora ha nascut en territori espanyol i això, a l'hora d'inscriure'l a l'estat francès, també li generarà una sèrie d'entrebancs administratius.

Els acords de Shenguen han aportat algunes solucions a aquests problemes, però tot i així encara hi ha tràmits burocràtics que en zones de frontera comporten esforços i pèrdues d'energia per als ciutadans afectats.

L'increment de les relacions entre Catalunya Nord i la resta dels territoris de l'Euram és un fet. Ara caldrà veure si en un futur la tendència s'amplifica no sols en el terreny de l'economia i el comerç, sinó també en l'àmbit de la cultura, la llengua i els llaços socials que les ratlles al mapa han tendit a disgregar. I és que no podem oblidar que la ratlla fronterera que divideix els Pirineus entre els estats francès i espanyol és de les més antigues i estables del món.

Carles Pont