

Tres reunions i la posada en marxa d'una pàgina web. Aquest és el balanç com a mínim el visible, de l'euroregió Pirineus-Mediterrània, que l'octubre del 2004 va impulsar el president català. L'objectiu era convertir-se en un grup de pressió a Brussel·les per guanyar pes a la UE. El projecte intenta ara sortir de la via morta en què es troba.

L'euroregió de Maragall, tercer intent

La composició de lloc que s'havia fet el president de la Generalitat, Pasqual Maragall, quan es va imaginar una euroregió que fos capaç de fer-se espai en el mapa econòmic, social i tecnològic d'Europa, incloïa un ampli territori: Catalunya, les Illes Balears, Llenguadoc-Rosselló, Migdia-Pirineus, el País Valencià, Andorra i l'Aragó. L'octubre del 2004 aconseguia

arrencar el projecte amb la signatura d'un acord per a la creació de l'Euroregió Pirineus-Mediterrània. Però no van pujar al tren ni el País Valencià ni Andorra. El primer, perquè el president valencià es negava a participar en cap projecte que fos liderat per Catalunya, i Andorra va al·legar que com a estat independent, tenia dificultats per integrar-se en un projecte regional. Amb tot,

Maragall, gairebé dos anys després de la creació de l'euroregió, encara no renuncia a una peça fonamental de la Mediterrània, el País Valencià. És això que en la darrera reunió de l'euroregió, celebrada el passat 10 de febrer a Tolosa, Maragall ha passat el relleu de la presidència a Martin Malvi, de Migdia-Pirineus, amb el missatge de deixar oberta la porta a la incorporació del País Valencià. Però aclarint, això sí, que de ser Camps qui faci el primer pas, la resposta ha estat nul·la.

El fet és que el balanç de les activitats de l'euroregió és ben minso. Des de l'octubre del 2004 s'han fet tres trobades, i no ha estat fins al mes passat que s'ha posat en marxa la web i s'ha creat un logotip identificatiu.



D'esquerra a dreta, el president de Llenguadoc-Rosselló, Georges Fréchet; de Balears, Jaume Matas; de Migdia-Pirineus, Martin Malvi; de Catalunya, Pasqual Maragall, i d'Aragó, Marcel·lí Iglesias.

De Sevilla a Perpinyà, passant per l'Aragó.

Ara, però, sembla que els mandataris de l'euroregió volen salvar l'organisme de l'estat de coma en què es troba, i han posat sobre la taula objectius molt ambiciosos, potser massa i tot perquè siguin viables. En l'àmbit de les infraestructures i el transport, l'euroregió aposta per l'enllaç d'alta velocitat amb la zona transpirenca, i també per altres modalitats ferroviàries, ja que el transport de mercaderies en aquesta zona es fa en un 96% per carretera i en un 4% per ferrocarril. Aquests territoris alerten de l'asfíxia que provoca el sistema actual, i proposen com a via de solució la creació de dues infraestructures. Per una banda, establir línies d'alta velocitat entre Bordeus-Tolosa-Narbona-Barcelona i Montpeller-Narbona-Perpinyà i, de l'altra, la interconnexió d'alta velocitat Sevilla-Madrid-Saragossa-Barcelona-Perpinyà. Sobre aquesta última es reclama que, a més del transport de mercaderies, cal un tren de passatgers entre el sud de l'estat espanyol i Europa.

Maragall i Pujol ja ho van intentar.

L'antecedent principal d'aquesta euroregió també porta el segell de Pasqual Maragall. Quan era alcalde de Barcelona va impulsar la xarxa C-6, que integrava les ciutats de Barcelona, València, Palma, Saragossa, Montpeller i Tolosa. Era l'any 1991, i el forat que ha quedat en la foto de l'actual euroregió aleshores el va omplir una representant del País Valencià, l'alcalde de València, Rita Barberà. La Llotja de València va acollir la signatura d'un acord que prometia. Però aquella experiència cosmopolita no va superar amb èxit el pla teòric i no es va arribar a l'execució de projectes comuns. Posteriorment, l'aleshores president de la Generalitat de Catalunya, Jordi Pujol, va intentar una aliança entre Catalunya, el Llenguadoc-Rosselló i Migdia-Pirineus. L'activitat d'aquesta nova euroregió també va ser molt limitada.

Actualment hi ha unes trenta organitzacions similars a l'euroregió impulsada per Maragall a Europa, algunes de les quals són certament potents i amb una estructura consolidada.

Gemma Aguilera

Observatori empresarial



Oriol Amat

Endesa: som europeus?

L'opa d'Endesa és un bon exemple de tot el que es pot fer per defensar-se d'una opa hostil i del que es pot fer per tirar-la endavant. Per defensar-se'n es pot fer el que diu qualsevol manual de finances corporatives: argumentar que l'empresa val més que el que s'ofereix, plantejar problemes de competència adduint que l'opa perjudicarà el consumidor... A més, en el cas d'Endesa, l'empresa ha utilitzat estratègies de dubtosa legalitat (com la modificació de les vendes del 2004 per intentar que l'operació hagués d'autoritzar-se a Brussel·les en lloc de Madrid), de dubtós *fair-play* (com polititzar l'operació aliant-se amb el PP per aprofitar l'anticatalanisme d'alguns sectors espanyols) o de dubtosa rendibilitat per a l'accionista (com la campanya publicitària que ha endegat Endesa amb el missatge "ON" i que, pel que sembla, els consumidors no entenen gaire). Per la banda de Gas Natural, també estan seguint les estratègies que aconsellen els manuals per tirar endavant l'opa.



En un article anterior, recordava que una de les estratègies que acostuma a utilitzar l'empresa que intenta evitar l'opa és la de fer intervenir un "cavaller blanc" que faci una oferta millor. Ara ja ha aparegut, el cavaller blanc: la companyia alemanya E.ON. Tot i que no està clar el paper d'Endesa, la companyia alemanya E.ON ha fet una oferta molt millor que la de Gas Natural. Casualment E.ON té una denominació que s'assembla molt a la campanya publicitària, amb el missatge "ON", feta per Endesa en els darrers mesos.

Algunes de les crítiques que s'han fet a la proposta d'E.ON, sobretot a Madrid, és que es tracta d'una empresa alemanya. El PP ja ha manifestat que si Gas Natural retira l'opa, ajudaran el Govern estatal a defensar-se de l'opa alemanya. Tot i que les motivacions dels atacs siguin diferents, em sembla tan poc raonable posar traves a l'opa si la planteja una empresa amb seu a Barcelona com criticarla per estar feta per una empresa amb seu a Alemanya, tot i que el sector energètic sigui estratègic. El que no és defensable és que siguem europeus a l'hora de demanar els fons estructurals que tant de bé han fet a l'estat espanyol en els darrers anys i, en canvi, posem pals a les rodes quan una companyia europea, en aquest cas d'Alemanya, vulgui comprar una empresa espanyola. Cal recordar que la Unió Europea significa moltes coses i, entre aquestes, la llibertat de moviment de capitals. Per tant, crec que hem de deixar que Gas Natural i E.ON competeixin per veure qui convenç els accionistes i es queda amb el control d'Endesa. Criticar la contraopa perquè es fa des d'Alemanya posa en qüestió fins a quin punt som europeus..., i la Unió Europea està tan afeblida que necessita que l'ajudem entre tots.