



JOSÉ P. RAY

La cadena d'envasat de Begudes Milles, de Perpinyà. Cada vegada més empreses catalanes fan el pas de treballar a banda i banda de la frontera francoespanyola.

La UE facilita la circulació de mercaderies entre països membre. Però encara hi ha dificultats per sortejar les barreres administratives i mentals amb les quals la frontera francoespanyola parteix el mercat català. Unes dificultats que cada dia més empreses catalanes de banda i banda de la serra de l'Albera superen amb la seva activitat diària.

## El mercat català comença a desdibuixar la línia nord-sud

**A**lgunes estadístiques oficials apunten que, com més va, més treballadors catalans travessen la frontera francoespanyola per anar a la feina. Uns 3.000 nord-acatalans, segons aquestes dades, viuen sota administració francesa i treballen sota l'espanyola. A l'inrevés, la xifra és inferior, però s'incrementa a poc a poc. En els

darrers anys, ja sumen centenars els sud-catalans que passen la ratlla per anar a treballar a la Catalunya Nord.

Cada vegada hi ha més persones, doncs, a banda i banda de les Alberes, interessades a cercar ocupació en aquest espai català transfronterer. Prova d'això són, per exemple, les consultes rebudes per un servei d'informació que

enguany ha posat en marxa la Casa de la Generalitat de Catalunya a Perpinyà. Només aquest primer any de funcionament, prop de 200 persones, majoritàriament del nord, però també del sud, han sol·licitat informació per buscar feina més enllà de la frontera. També a la Delegació de la Vila de Perpinyà a Barcelona es percep l'increment d'activitats econòmiques entre els territoris catalans transfronterers. I és que a la Catalunya Nord moltes empreses han vist en aquest pas una oportunitat per accedir a un mercat proper i més ampli. Les comarques nord-catalanes formen part del "sud" de l'estat francès, és a dir, són una de les zones amb uns marcadors econòmics menys favorables. De manera que la sortida cap a la Catalunya del Sud esdevé una oportunitat econòmica rendible i competitiva. També algunes empreses catalanes sota

administració espanyola comencen a percebre que la presència a les comarques nord-catalanes —a més de significar una ampliació de mercat— esdevé una bona plataforma per accedir al mercat europeu. És el cas d'empreses com Llaza, de materials per a la protecció solar, de Reus (Baix Camp), que ja compta amb una delegació a Perpinyà, o el Grup Astral, SA, de Sabadell (Vallès Occidental), una empresa de materials de piscina, que també té delegació a la capital nord-catalana. Són només alguns exemples que en els darrers anys han anat sovintejant.

**L'euro, un aliat.** I en aquest increment també ha tingut un paper important el procés d'unificació monetari europeu. L'arribada de l'euro ha suprimit els problemes derivats pel canvi monetari entre francs i pessetes.

Tot i això, alguns empresaris que han fet aquest pas consideren que el mercat europeu encara no ha evolucionat prou en l'harmonització fiscal. Això obliga a treballar amb normatives molt diferents i dificulta, per tant, el desenvolupament en un mercat que és molt més homogeni, per les seves característiques culturals i de població, que no pas les normatives dels dos estats que el gestionen.

Cada cop hi ha més iniciatives econòmiques que aborden el territori, a banda i banda de la frontera, com el mercat natural per a les propostes de negoci. De fet, l'aposta per aquest mercat català transfronterer és plantejada com una estratègia de futur, ateses les tendències dels processos de globalització i d'unificació europea.

El principals reptes que cal afrontar, segons algunes de les empreses amb presència al nord i al sud, és el desconeixement mutu. Tot i això, aquest desconeixement es va superant i probablement acabarà desapareixent per les relacions econòmiques i personals que s'estableixen entre les dues parts. En aquest sentit, gairebé tothom coincideix a dir que la connexió ferroviària entre Barcelona i Perpinyà, a través de l'alta velocitat, es convertirà en un element crucial per acabar de teixir les complexitats necessàries per aprofitar totes les potencialitats del mercat català transfronterer.

*Enric Rimbau*

## Una petita multinacional sense canviar de país

Als anys noranta, un empresa de begudes de la Catalunya Nord saltà la serra de l'Albera per arribar al mercat del sud. La Companyia Catalana de Begudes Milles, fundada el 1928 per Josep Milles, té una bona implantació a les comarques del nord i comença a treballar a les de la demarcació de Girona. A més d'envasar per a altres companyies, comercialitza marques pròpies com les aigües Eixerida o el refresc de cola Cat-Cola, productes etiquetats en català.



La Companyia Catalana de Begudes Milles ven els seus refrescos a les dues bandes de Catalunya.

Malgrat les dificultats que aixequen les barreres administratives, la realitat d'un mercat similar ha esperonat aquesta empresa a impulsar l'activitat a banda i banda de la frontera. Ara fa deu anys, explica Laure Milles, filla del fundador de l'empresa, Begudes Milles optà per crear una empresa filial a Girona. L'objectiu era facilitar el treball sota administració espanyola. El més complex de treballar en dos estats distints són les diferències fiscals i administratives: "Si no haguéssim optat per fer també una empresa a Girona —explica Milles— els papers que hauríem hagut de fer serien molt més complicats i difícilment cap botiga, cap hotel o cap negociant no voldria fer tanta papeassa per unes caixes d'aigua o de refresc." Aquestes dificultats són les que expliquen la creació d'una empresa filial a la Catalunya Sud. De fet, ironitza Milles, "funcionem com una multinacional, molt petiteta, però sense canviar de país".

Milles considera que, tot i que l'arribada de la unificació monetària europea ha facilitat molt la feina a les empreses que operen al sud i al nord, encara cal fer una feina difícil. Així, per exemple, s'han de duplicar moltes gestions, com declarar el volum de negoci que es fa a l'estat francès des de l'estat espanyol, i a l'inrevés. Malgrat tot, l'empresària nord-catalana considera que hi ha molts avantatges a fer el salt fronterer: "Parlem el mateix idioma, tenim la mateixa cultura i ara ja compartim moneda." Tot això, diu, "ha fet que la frontera no estigui tan materialitzada". "A més, les maneres de treballar, les bases de discussió són iguals a banda i banda de la frontera."

Begudes Milles considera un gran encert la seva aposta estratègica. "Tenim un mercat que és molt semblant, per la cultura, l'idioma, la manera de consumir... Tot ajuda a incrementar les relacions nord-sud", diu Laure Milles, que considera que "tenir aquesta possibilitat territorial ens dóna moltes oportunitats". De fet, afirma, "per a nosaltres significa una oportunitat de mercat pràcticament tan gran com la que ja teníem al nord, implica doblar les nostres oportunitats de negoci". Això sí, però, reconeix que és possible si es dedica "feina i temps". "Les possibilitats són molt grans", diu.