



EL TEMPS

Tot desfent el tractat dels Pirineus

350 anys després d'haver-se imposat la frontera política entre el nord i el sud de Catalunya, les relacions institucionals i sobretot l'activitat econòmica i empresarial comencen a esfondrar aquest mur. Ni la història ni la política ni les infraestructures de comunicació deficitàries no han pogut frenar el reforçament dels vincles econòmics, culturals i lingüístics a banda i banda dels Pirineus.

L'economia esquinça la frontera política

Després de molt de temps adormides, les relacions econòmiques entre la Catalunya del nord i la del sud es desperten. El camí és lent, i les dificultats, inacabables, però eines com els clústers empresarials i l'Eurodistricte apunten la sortida.

Allò que el retard del TGV, els colls d'ampolla viaris i les fronteres estatals encara separen, que ho uneixin els negocis. La barrera històrica que des del 1659 separa el Principat i Catalunya Nord –els antics comtats del Rosselló i una part del de Cerdanya– comença, tot i que lentament, a desfigurar-se. La raó és que alguns empresaris que hi

ha a banda i banda ja han visualitzat les oportunitats que implica disposar d'un mercat més ampli amb què es comparteix una llengua, una cultura i una història, però també una estructura econòmica i productiva molt similar. Una bona prova en van ser els arguments i les estratègies sorgides de les VII Jornades Econòmiques de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani que



Les energies renovables són un sector amb gran potencial de creixement a l'estat francès, que les empreses del Principat podrien aprofitar mitjançant partenariats o filials a la Catalunya Nord.

EL TEMPS

van tenir lloc a Perpinyà el 23 d'octubre passat, organitzades per l'Institut Ignasi Villalonga d'Economia i Empresa (IIVEE).

Les veus de l'Euram



Jaume Roure

Vice-president de la Comunitat d'Agglomeració Perpinyà-Mediterrània

“Hem de mirar cap a Europa per fer créixer el valor de la nostra situació política, social i econòmica. El 2020 volem ser una metròpoli europea i consolidar el corredor urbà Perpinyà-Figueres-Girona. El TGV ens ha d'unir algun dia, però si no tenim en compte que per damunt de tot ens uneix la llengua i la cultura, no ens en sortirem.”



Carles Manera

Conseller d'Economia del govern balear

“Territoris com l'Euram o més escenaris d'euroregions ens interessen especialment per a potenciar la nostra economia, però seria erroni mirar-se l'Euram com un projecte de caràcter nacionalista. No es corres-

pondria amb l'objectiu central: connectar un gran corredor regional de gran dinamisme econòmic i amb una massa de població. Això, no ens enganyem, té una clau netament econòmica.”



Pasqual Maragall

Ex-president de la Generalitat de Catalunya

“És curiós que hagin de ser els catalans de fora de Catalunya els qui hagin impulsat de manera més eficient l'Euroregió. Catalunya es mira massa el melic i no percep al seu voltant la possibilitat que li ofereix el territori per fer-nos més grans a Europa. Només si som capaços de convertir Europa en un conjunt de regions amb personalitat pròpia però alhora unides, estarem salvats.”



Joan Salles

Secretari general de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Perpinyà

“La formació pro-

fessional dels joves és fonamental, però si no tenen també al cap la llengua i la cultura que ens uneix amb el sud, difícilment pensaran a explotar empresarialment el potencial d'aquest mercat. Per això tenim acords de col·laboració de pràctiques amb uns quants gremis d'oficis de Barcelona.”



Marc Espí

President de la Union pour les Entreprises

“Si no comencem a dialogar entre empresaris del sud i del nord, també del País Valencià, no ens en sortirem de cap manera.

La gran barrera que tenim és mental, perquè encara pensem gairebé exclusivament en el món local. Si no posem el xip del món global, tindrem problemes estructurals. És prou significatiu que avui encara no hàgim pogut signar cap conveni amb patrons del sud per fomentar la mobilitat empresarial i laboral.”



“Cooperació no implica abolició de la competència entre empreses i territoris, sinó aprofitament de les sinergies, de les oportunitats legals

i d'un mercat més ampli. Cada empresa té el seu negoci, però si vol internacionalització, que és un pas necessari per a sobreviure avui en un

espai global, se'n sortirà més bé si té el coixí d'uns altres empresaris amb els mateixos objectius”, reflexionà en aquestes jornades Marcel Mateu, vice-president del Consell General dels Pirineus Orientals, que lamenta que hi hagi molt pocs clústers industrials transfronterers.

I per què els clústers no han travessat la frontera amb més agilitat? “Als mercats interns de cada territori de l'Euram hi ha diversos clústers –tèxtil, mobles i calçat, sobretot–, però no han sabut adaptar-se prou bé als períodes d'expansió, i han invertit poc en marques, en qualitat, en innovació o en presència comercial”, explica el degà del Col·legi d'Economistes de Catalunya, Joan B. Casas. Aquest economista, vice-president de l'IIVEE, alerta també que la majoria d'empreses han continuat produint amb una “visió de preus baixos, i a més a més en processos en què la mà d'obra és un dels aspectes més cars de tots els components del producte”.

Primeres passes importants. Tanmateix, hi ha exemples de coope-



Joan B. Casas

Degà del Col·legi d'Economistes de Catalunya

“L'eix mediterrani és una àrea geogràfica que, només en termes econòmics, ja té sentit i potència. Ara ens cal guanyar la pugna que hi ha a l'estat espanyol, entre els qui volen connectar amb europa marginant la Mediterrània i els qui creiem en la potència de l'Euram per a situar-nos en el mapa europeu.”



Martina Not

Cap de relacions internacionals i transfrontereres de l'Agglomeració Perpinyà-Mediterrània

“La fita de Perpinyà-Mediterrània és construir un eix metropolità entre Perpinyà, Figueres i Girona, i potser Narbona. Hem de triar entre connectar els nostres recursos econòmics i culturals per ser complementaris i poder comptar en el mapa de

metròpolis europees, o confrontar-nos i anar dividits.”



Jordi Fernández-Cuadrench

Director de la Casa de la Generalitat de Catalunya a Perpinyà

“Les relacions econòmiques entre el nord i el sud es troben en una fase de creixement, però diguem –de fet– que més en una fase de voluntat que no de realitat. De potencialitat n'hi ha molta, però som lluny d'arribar a unes relacions òptimes perquè encara treballem més amb una lògica nacional, sobretot en termes de competitivitat i d'ignorància mútua, que no pas intentant d'aprofitar la complementarietat.”



Pere Beque

Membre del Col·legi d'Advocats de Girona i Perpinyà

“La gran dificultat jurídica que implica la

barrera política dels Pirineus és entendre com funciona l'administració de cada país. A la part francesa els empresaris del sud tenen dificultats per a entendre el caràcter molt burocràtic dels processos, i també el pes de la fiscalitat francesa, que és molt forta. Però també hi ha avantatges, com ara, per exemple, que l'organització social és molt bona i això aporta a les empreses resultats molt positius.”



Òscar Rodríguez

Membre de PIMEC

“Les patronals del nord i del sud hem de fer un esforç més potent per a generar més mobilitat empresarial i laboral, amb inversions i facilitant la mobilitat dels treballadors que ho vulguin. Sovint es desconeix la fiscalitat i els avantatges que pot tenir per als nostres negocis travessar la frontera, i l'administració pública tampoc no ha sabut explicar bé.”



Durant l'acte de l'IIVEE a Perpinyà: Òscar Rodríguez (Pimec); Pere Beque (advocat); Marc Espí (Union pour les Entreprises), i Joan Salles (Chambre de Métiers).

ració empresarial que van en la bona direcció. Aquest setembre es va signar un conveni entre Secartys-Solartys i Capenergys, dues empreses generadores d'energia fotovoltaica del Principat i de Catalunya Nord. Hi ha prevista la constitució de projectes d'R+D per a participar conjuntament en iniciatives europees, com ara el 7è Programa Marc, que, a més, té la finalitat d'impulsar la col·laboració entre la indústria i els agents de recerca d'ambdós clústers per afavorir la transferència tecnològica de les empreses a tots dos mercats. L'acord, apadrinat per la Generalitat de Catalunya, també vol potenciar oportunitats de negoci en nous mercats, sobretot en països de la Mediterrània. Així mateix, es facilitaran els intercanvis d'estudiants, professors i becaris entre membres de tots dos clústers.

El potencial de l'Euram per situar-se en el mapa europeu de regions econòmiques i, per tant, de col·locar les empreses pròpies al mercat mundial, ha fet despertar molts empresaris que fins fa poc no hi creien. Aplega més de deu milions d'habitants i comptabilitza un milió llarg de petites i mitjanes empreses, que representen el 99,8% de les empreses amb seu al territori. En el cas de la Catalunya del sud i la del nord, la suma és també prou contundent: 700.000 empreses i 140.000 respectivament, i gairebé 8 milions d'habitants.

Aprofitar-se dels estats. En un món en què els factors de competitivitat empresarial provenen bàsicament de la qualitat de les infraestructures, de la capacitat per a desenvolupar productes d'alt valor afegit i de tot allò que ens lliga a la societat del coneixement, l'obtenció d'eficiència és bàsica per a ocupar un lloc destacat en el nou context mundial sorgit de la globalització. D'aquí ve que la intensificació dels vincles a banda i banda de la frontera política no es pugui esperar. En aquest sentit, l'Euram es configura com una de les grans àrees econòmiques europees amb un model de producció específic i amb un gran potencial per a fer de contrapès a la gran àrea del nord d'Europa.

No tenir estat propi significa no tenir veu pròpia a Europa i assumir un seguit d'inconvenients com ara no poder fixar una política econòmica i industrial a mida. I estar separats per una frontera política dificulta encara més les relacions. Però també té avantatges que, si són ben aprofitats per part de les empreses, poden donar una gran embranzida amb l'objectiu de superar barreres imposades per la història política fa 350 anys.

A tall d'exemple, una empresa del Principat especialitzada en energies renovables troba a pocs quilòmetres de casa un mercat encara verge, l'estat francès, on, només instal·lant-hi una

seu a Perpinyà o establint un acord de partenariat amb una empresa nord-catalana, obtindrà uns avantatges molt més importants que no a l'estat espanyol i, naturalment, accedirà a un mercat molt més abellidor quant a negoci. Pel que fa a les empreses de Catalunya Nord, instal·lar-se al Principat també els reportarà beneficis en els casos en què la fiscalitat espanyola sigui més favorable. A la qüestió estrictament econòmica s'hi ha d'afegir la facilitat que dona fer negocis en un territori que comparteix llengua, cultura, història i societat.

La barrera del transport. Les relacions econòmiques i empresarials a banda i banda dels Pirineus també han quedat tocades pel coll d'ampolla de la Jonquera i la inexistència de la gran velocitat de passatgers i de mercaderies, que han impedit, sobretot al Principat, de tenir una sortida directa cap a Europa. La història dels retards del TGV ha estroncat moltes operacions transfrontereres i ha frenat iniciatives de tota mena. Martina Not, cap de relacions internacionals i transfrontereres de la Comunitat d'Agglomeració de Perpinyà-Mediterrània, recorda que "aquesta infraestructura era previst que entrés en funcionament entre Perpinyà i Barcelona el 1992, i ara, amb sort, no serà fins el 2014". Malgrat tot, Not confia que aquest tren "canviarà totalment la visió que tenim del sud els del nord i viceversa, i aquest canvi de xip obrirà les portes a una nova etapa de relacions econòmiques, culturals i socials intenses".

En el cas del transport per carretera, en canvi, les dificultats són més grans. "Un empresari de Perpinyà triga gairebé tres hores a plantar-se a Barcelona, i més de quatre si prova d'anar-hi amb tren. Perdem massa temps pel camí. I amb el transport de mercaderies, igualment: al final acabes pensant que no val la pena", lamenta Marc Espí, un valencià establert a Perpinyà que presideix la Union pour les Entreprises.

D'una altra banda, Robert Guichet, president de l'associació d'industrials G16 de Catalunya Nord, es mostra conscient que el coll d'ampolla ferroviari i viari de la frontera és un factor clau que va contra la competitivitat de les empreses que hi ha a banda i banda:

“La comunicació deficitària dificulta les relacions comercials a l’interior dels territoris de l’Euram, i també bloca la connexió d’aquests territoris amb Europa”.

El català, una oportunitat. “Tenim la mateixa llengua, tant al nord com al sud, i si perdem de vista aquest avantatge ens anirà molt malament. El TGV és important, és clar, però ho és més la nostra llengua i la nostra economia.” El vice-president de l’Aglomeració de Perpinyà-Mediterrània, Jaume Roure, té clar que el català en els negocis transfronterers ja és un eix fonamental: “La llengua vehicular dels negocis és el català, i també el francès, però tot flueix millor si tenim vincles emocionals. Per això des de l’Aglomeració no només ajudem les empreses a fer negocis, sinó que aboquem grans esforços a l’ensenyament del català a empresaris i estudiants, que són els empresaris del futur.” La realitat, però, és que el català encara té poca presència en els negocis a Catalunya Nord, com admeten la majoria d’empresaris consultats.

La Unió per la Mediterrània. A banda els gests que puguin fer empresaris per refermar vincles econòmics entre el nord i el sud, hi ha iniciatives de caràcter institucional que poden servir per a acostar aquest mercat. La Unió per la Mediterrània, per exemple, que, després de molts mesos d’estar aturada per dificultats de repartiment de càrrecs, podria desencallar-se aviat. I Barcelona es configura com a seu del secretariat de la Unió. Es tracta d’una organització internacional i

L’Eurodistricte, un futur transfronterer

L’Eurodistricte de l’Espai Català Transfronterer pot esdevenir una eina clau per a esmicolar la frontera política dels Pirineus. Aplegant un territori format per les comarques de la demarcació de Girona i les del Departament dels Pirineus Orientals, aquest *lobby* institucional aplegarà la unió de forces d’un conjunt històric i geogràfic coherent –amb eixos econòmics complementaris–, que compta amb més d’un milió d’habitants i més de 450 municipis. L’Eurodistricte serà una realitat el 2010, quan els estats espanyol i francès n’aprovin els estatuts. Haurà nascut un organisme institucional que tindrà la missió d’ajudar les empreses a emprendre projectes transfronterers i donar suport a la relació econòmica a banda i banda dels Pirineus.

“L’Eurodistricte no podrà fer la feina per les empreses, que ha de ser de crear clústers transfronterers i intensificar les relacions econòmiques, però sí que els donarà suport i serà un vehicle per a obtenir ajuts europeus i tenir també veu a Europa. Aquest espai català transfronterer que fins ara passa desapercebut, que no existeix en la ment de molta gent, tindrà una plasmació concreta i una veu, que podrà arribar a condicionar les polítiques de les entitats territorials, però també dels estats i de la UE”, explica Jordi Fernández-Cuadrench, director de la Casa de la Generalitat de Catalunya a Perpinyà.

intergovernamental amb vocació regional, fundada per voluntat del president francès, Nicolas Sarkozy, en el context de la presidència francesa de la Unió Europea. És hereva del procés de Barcelona, un pacte entre la UE i els països de la ribera sud de la Mediterrània vigent des del 1995.

Aquesta nova institució té l’ànim de ser el marc de treball de tots els països banyats per la Mediterrània, on es puguin discutir qüestions com ara l’intercanvi energètic sud-nord, el desenvolupament econòmic dels països de les ribes sud i est, o la neteja de la conca mediterrània, entre més aspectes. En formen part els 27 mem-

bres de la UE i també Albània, Algèria, Bòsnia i Hercegovina, Croàcia, Egipte, Israel, Jordània, el Líban, el Marroc, Mauritània, Mònaco, Montenegro, l’Autoritat Nacional Palestina, Síria, Tunísia i Turquia.

Sigui com sigui, la majoria d’empresaris veuen clar que, si bé la proximitat cultural, social i lingüística és un factor clau en les relacions comercials, el full de ruta de les seves empreses ha de traçar-se mirant sempre a Europa. L’Euram com a *lobby* europeu, amb el suport de l’Eurodistricte, és considerat una bona guia per a tots.

Gemma Aguilera

