

“No entenc per què l’empresa catalana no s’aprofita del marc legal francès”

Josep Huguet (Manresa, Bages, 1951) és conseller d’Innovació, Universitats i Empresa. En aquesta entrevista fa una crida als empresaris catalans perquè aprofitin els avantatges legals de França a l’hora d’implantar els seus negocis.

Malgrat la frontera política que separa tots dos territoris, les relacions econòmiques i empresarials entre el sud i el nord de Catalunya avancen. Amb tot, creieu que s’espremen prou les possibilitats de cooperació?

—En absolut. Si bé el consumidor és conscient que movent-se a banda i banda de la frontera troba productes més econòmics, sorprenentment, els empresaris no aprofiten els avantatges que té en alguns casos travessar la frontera política.

—**Avantatges de quina mena?**

—D’entrada, legals. En alguns casos, quan una empresa s’instal·la a la banda francesa accedeix a tot d’ajudes que no hi ha a la banda espanyola. Però les empreses no ho han sabut veure, o les administracions no els ho hem fet veure. I, d’una altra banda, les empreses catalanes han d’estar al cas dels nínxols de mercat que esdevenen una gran oportunitat de negoci i que les empreses franceses no tenen capacitat d’ocupar.

—**En quin sector poden despuntar les empreses catalanes que vulguin instal·lar-se a l’estat francès?**

—A França l’energia dominant i potenciada des de l’administració sempre ha estat la de fusió i fissió, però ara el govern Sarkozy ha decidit d’apostar per les energies renovables. Doncs bé, l’oferta francesa en aquest àmbit és molt minsa, no hi ha capacitat empresarial ni iniciatives que estiguin al nivell de Catalunya i de l’estat espanyol, que són capdavanters en la implantació d’energies verdes.

Des del moment en què el govern fran-

cès vol engegar una línia de renovables, és evident que l’avantatge comparatiu el tenim al sud. Tenint en compte que molts mercats europeus són proteccionistes —encara que formalment no ho puguin ser— i potser posarien traves a l’entrada d’empreses estrangeres, hi ha una solució molt fàcil, que és crear delegacions o partenariats que s’implantin directament al país.

—**L’anomenada excepció cultural francesa pot obrir portes?**

—I tant. I el cas és que m’ha estranyat molt —i n’he parlat alguna vegada amb el conseller de Cultura— que les empreses culturals de Catalunya no ho aprofitin. La política d’indústries culturals a Catalunya i a l’estat espanyol és molt liberal, en el mal sentit de la paraula. Hi ha un escàs proteccionisme per a les indústries culturals pròpies, perquè el marc espanyol no el permet. En el cas català, el problema sovint és la manca de recursos, que impedeix de fer determinades polítiques i que, a més a més, contradirien el marc espanyol. En canvi, a la banda francesa la política d’excepció cultural que va començar el ministre de Cultura Jacques Lang ha estat seguida pels seus successors, i això ha permès el desenvolupament d’una potent indústria cinematogràfica. Què vol dir, això? Doncs que una indústria instal·lada a França participa de les polítiques d’excepció cultural. D’una altra banda, a diferència d’allò que passa a Madrid, on sembla que hi ha un cert rebuig a determinats identitats i productes culturals, a París, malgrat el centralisme habitual, els actors catalans hi són ben vistos.

—**Voleu dir que les indústries culturals de Catalunya han de mirar més al nord i menys a la metròpoli espanyola si volen donar un impuls als seus projectes?**

—Sí, tant des del punt de vista d’empatia com de possibilitats econòmiques, perquè hi ha ajuts i suports molt més potents a la banda francesa. No adonar-se que és intel·ligentíssim situar la seu a Perpinyà o allà on sigui per part d’algunes indústries catalanes culturals —siguin editorials, àudio-visuals o de qualsevol altra branca—, és no veure les possibilitats brutals d’expansió aprofitant el mur fronterer que ha imposat la política. Em costa d’entendre per què l’empresa catalana no s’aprofita del marc legal francès.

—**Tot plegat són avantatges per als catalans del sud que volen fer negocis a l’estat francès. Però i Catalunya Nord, quin profit en pot treure, d’esquivar la frontera?**

—La indústria turística, que ara s’ha esllanguit una mica a Catalunya Nord, perquè hi ha molt viatger de pas i poc turista, podria tenir un revulsiu amb inversions de la Catalunya del sud, on hi ha uns potents industrials turístics que poden invertir en un mercat més ampli. Hi ha un camp molt important per a explorar a fons: el turisme identitari que uneix el nord i el sud. Cal apostar per una oferta turística que recordi les arrels medievals, el tractat dels Pirineus i les fronteres que es van instal·lar. O l’últim episodi, sagnant però encara viu a la memòria de tots els catalans: la guerra civil i l’exili. Hi ha fills i néts d’exiliats a Catalunya Nord. Aquests elements d’empatia no han estat prou utilitzats com a atractiu turístic, malgrat que hi ha una potencialitat enorme per a tornar a posar al dia la indústria turística de Catalunya Nord. També se’n pot beneficiar el sector agroalimentari, molt orientat a les grans distribuïdores franceses. En canvi, una part del pagès de Catalunya Nord hauria de mirar cap al sud i accedir, tant com sigui possible,



JORDI PLAY

directament al mercat de set milions de persones del sud, i no dependre tant dels macrointermediaris francesos.

—**Es pot fer servir el mateix criteri per a la col·laboració interuniversitària?**

—Hi ha programes d'ajuts europeus que tenen com a condició indispensable que rere un projecte hi hagi aliats de més d'un estat. Doncs sense moure'ns de Catalunya ja tenim dos estats, i si en necessitem tres, tenim l'Alguer.

—**Aprofitar els avantatges legals i de mercat d'uns altres territoris ho hauria de fer, en principi, qualsevol empresa, que, per definició, cerca el negoci.**

—Ja que se'ns ha imposat una frontera política —no pas cultural ni econòmica ni lingüística— amb Catalunya Nord, siguem oportunistes i aprofitem-ne els avantatges.

—**La pobresa de les relacions entre la Catalunya del nord i la del sud sempre s'ha disculpat en part per la qüestió de les infraestructures deficientes. Però els arguments que proposeu són aplicables al marge d'unes bones infraestructures de transport. Aleshores, per què no hi ha embranzida en aquest sentit?**

—Això s'hauria de demanar a les classes dirigents del nord i del sud, perquè

la frontera mental és més forta que no la política. A la banda francesa, el xovinisme o centralisme francès s'ha adonat de l'error històric que havia comès, perquè abans la gent venia del sud per veure com era la modernitat del nord, i en només trenta anys ha passat a ser a la inversa. Ni des d'Euskadi Nord ni des de Catalunya Nord no han sabut aprofitar l'arrossegament que oferia el sud. Per tant, la pitjor frontera entre els catalans del sud i del nord és la mental.

—**La frontera política i la que creen les infraestructures deficientes són superables?**

—És clar. Des del moment que hi ha internet, la principal infraestructura és la virtual i la mental. No dic que no sigui important que el TGV arribi i que tinguem un eix mediterrani articulat, però les infraestructures per si soles no són suficients i de vegades ni tan sols són necessàries. Una infraestructura també pot servir per a emigrar o per a passar de llarg d'un territori.

—**És un canvi d'actitud, doncs.**

—El veritable pas que cal fer ara és que la gent pensi en allò que hi ha a l'altra banda de la frontera com una oportunitat. Si ens repensem així, crec que hi ha potencialitats enormes, i a partir d'aquí naixeran també elements de cooperació.

Per desgràcia, la frontera política acaba arrelant. Necessitem una desprogramació en aquest sentit.

—**Creieu que la qüestió de la llengua pot haver estat un impediment en alguns casos, per a articular aquesta cooperació?**

—Seria millor si tots parléssim català a banda i banda, però si som capaços d'anar a exportar a la Xina i entendre'ns amb una cultura absolutament distant de la nostra parlant l'idioma que puguem, no entenc que no puguem ser capaços d'entendre'ns amb els veïns que tenim a pocs quilòmetres, al marge de quina llengua sigui la intermediària. Hi insisteixo, és un problema psicològic, no tan sols lingüístic.

—**Hi ha avantatges legals en aquesta relació, però potser també traves que desborden un negoci.**

—I no és diferent la legislació del Marroc i, en canvi, anem a implantar empreses també allà, i amb molta més inseguretats jurídica? Això són excuses de mal pagador. En el moment que tot hom empeny l'exportació, les dificultats lingüístiques i jurídiques són a tot arreu. Resulta que aquí som a tocar els uns dels altres i en canvi hi posem una muralla.

Gemma Aguilera