

Els ports de l'Arc Mediterrani són en condicions de convertir-se en la porta d'entrada de les mercaderies asiàtiques, en oposició als competidors del nord d'Europa. Tanmateix, per aconseguir-ho cal dibuixar una estratègia multimodal, en què ports, aeroports, carreteres, ferrocarrils i zones logístiques siguin connectats de la manera més eficient.

**N**issan ha estat tradicionalment una empresa marítima. L'origen insular (en tant que firma japonesa) li ha permès d'acumular bona cosa de coneixements sobre l'eficiència dels fluxos comercials per mar. Deu ser per això que els Micra, Qashqai, Almera i tants altres que circulen per les carreteres europees lluint l'emblema nipó han arribat ací després d'haver desembarcat als ports de Rotterdam, Anvers o Gdansk. Des d'allí es distribueixen als Països Baixos i Alemanya, però també a Budapest, Txèquia o Àustria, fins a completar tot el mapa europeu. Pels ports de casa nostra –més concretament, des de Barcelona–, només hi entren els vehicles Nissan per al mercat peninsular o bé aquells que tenen com a destinació els concessionaris europeus que són a una distància mitjana. I tot això passa malgrat que en la ruta marítima entre Àsia i Europa els ports de la nostra façana mediterrània són a molta menys distància que no pas els del nord d'Europa (vegeu mapa per a tenir-ne una idea orientativa). En concret, un vaixell que travesse el canal de Suez i entre a la Mediterrània ha d'esmerçar set dies més de navegació per fer la volta a la península Ibèrica, vorejar la costa francesa, travessar la Mànega, desembarcar als ports de la façana nord-europea i, finalment, distribuir els vehicles al centre del continent. Amb bones comunicacions i un sistema logístic optimitzat, un Nissan desembarcat a Barcelona podria arribar a la destinació europea en 48 hores.

L'operació de Nissan, com la de tants altres, podria semblar del tot ineficient si no fora perquè hi ha raons de pes que la justifiquen. Els ports del nord europeu es troben, per raons històriques, a l'avantguarda del comerç marítim. L'actual avantatge competitiu dels ports del nord d'Europa es va construir quan la ruta transatlàntica era el vincle més important que connectava els principals centres de producció i consum, que aleshores eren a l'Europa occidental, els Estats

## Molt més que trens



Imatge del port de Barcelona.

Units i el Canadà. D'aleshores ençà, per tecnologia, per logística, per capacitat d'integració, per visió estratègica, per fiabilitat... els ports de Rotterdam, Anvers, Hamburg i Bremen s'han convertit en els punts d'entrada i eixida de les mercaderies asiàtiques. Perquè, si bé la ruta és més llarga, l'estalvi posterior en temps i diners que ofereixen les excel·lents connexions i la capacitat intermodal de què disposen aquests ports permeten una distribució més ràpida de les mercaderies.

D'aquesta realitat, se'n va parlar durant la 6a Universitat d'Estudis Econòmics de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani que, sota el títol "L'Arc Mediterrani: porta d'Europa", va organitzar l'Institut Ignasi Villalonga d'Economia i Empresa (IIVEE) a València els dies 25 i 26 de novembre passats. L'encontre, en què participaren més d'una trentena d'experts, va servir per a constatar una realitat incontestable: que en un món globalitzat i competitiu cal forjar aliances entre territoris per tal de guanyar la partida que, en el tauler continental, disputen les regions. Mateu Turró, catedràtic de transports de la Universitat Politècnica de Catalunya i ex-directiu del Banc Europeu d'Inversions, ho va explicar d'una manera gràfica: "Ací parlem d'ampliacions de ports d'un milió de tones amb vista a deu anys, i a Àsia fan les ampliacions per a deu milions de tones. Estant ací ens podem pensar que som molt grans, però quan anem a la Xina les nostres dimensions són molt menudes. Els nostres clients són en un nivell superior. Per tant, les possibilitats que tenim són de presentar-nos com una alternativa conjunta."

**Per mar i terra.** De moment, els ports del nord europeu tenen molt d'avançat. L'Europa que a mitjan segle XX s'enclaustrava en les fàbriques per a fer eixir productes de les seues línies de producció ha desaparegut i ha deixat pas a una economia que, sense abandonar la indústria més avançada, és molt més terciaritzada. Bona part d'aquella activitat manufacturera s'ha traslladat als països asiàtics. Avui de les fàbriques de la Xina, n'ixen dos terços de les fotocopiadores, microones i sabates que hi ha al món, el 55% dels DVD, al voltant de la meitat de totes les càmeres digitals, el 30% dels ordinadors personals i el 75% de les joguines. El resultat és que els ports, en unes economies amb un grau tan alt d'obertu-

ra, s'han convertit en la porta d'entrada d'aquests productes. I si bé és cert que l'activitat manufacturera ha minvat a casa nostra, també és real que, en contrapartida, fa un parell de dècades que es va covant un emergent –i rendible– sector logístic. La connectivitat entre mitjans de transport, l'eficàcia a l'hora de traslladar les mercaderies amb la mínima despesa de temps i diners, la intermodalitat... han esdevingut símptomes de competitivitat. Com molt gràficament va explicar Manuel Guerra, director de planificació del port de València, "la batalla dels ports es guanya a terra".

### **Plataforma de la Mediterrània.**

Per a assolir tot això calen inversions en infraestructures, unes inversions que –segons que van coincidir a apuntar Andreu Ulied, coordinador del *Llibre Blanc de les Infraestructures de l'Euram*, i Saki Aciman, director del Centre d'Estudis del Transport de la Mediterrània Occidental– a l'estat espanyol no s'han acomplert seguint la lògica dels fluxos econòmics. Ulied va criticar que la febre per les grans infraestructures, alimentada en bona mesura pels fons europeus, no ha anat acompanyada de "racionalitat en la despesa", cosa que resta "efectivitat i eficiència". "Ha mancat una reflexió estratègica", va afegir Aciman.

L'Arc Mediterrani ha estat un dels grans perjudicats per aquesta "manca de

reflexió" a l'hora d'apostar per les infraestructures estratègiques de la península. Els territoris que formen l'Euram –ço és, el País Valencià, Catalunya, les illes Balears i Catalunya Nord– han estat víctimes d'una política centralitzadora que ha impedit de desenvolupar tota la potencialitat d'aquest eix transversal. Amb tot, l'Euram continua essent el territori més important de la península i un dels més dinàmics de la façana mediterrània (genera el 40% del PIB, concentra el 30% de la població peninsular, comprèn la major part de places turístiques d'Europa, sis dels nostres aeroports són entre els cinquanta de més trànsit a la UE...).

En aquest sentit, des del Banc Europeu d'Inversions, Mateu Turró impulsa un projecte, Logismed, que consisteix a crear una xarxa europea de plataformes logístiques als països del sud europeu i a Àfrica. La nostra façana portuària, molt més desenvolupada que no la de la resta de països mediterranis, tindria l'oportunitat de convertir-se en el pal de paller de tota la Mediterrània, amb els beneficis econòmics que això implicaria.

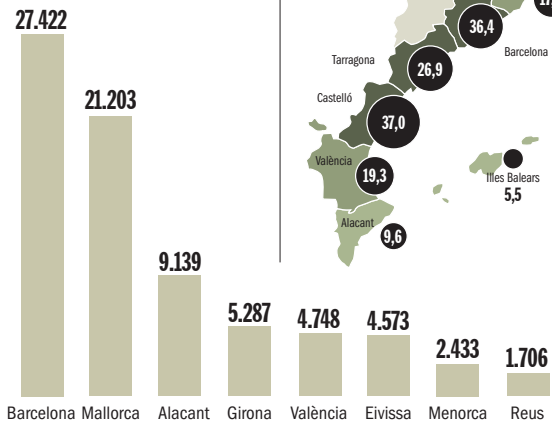
Hi ha prou raons per a creure-hi. De les autoritats portuàries que hi ha a l'Euram, dues mouen més de trenta milions de tones l'any i una, el port de València, és la líder en transport de contenidors. Amb tot, els responsables dels ports presents a la trobada organitzada per l'Institut Ignasi Villalonga van coincidir

## **Una amenaça al creixement**

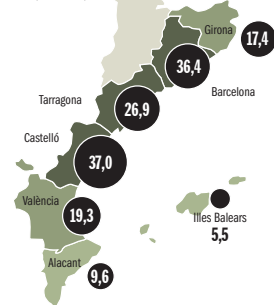
L'acte sobre l'eix mediterrani a Brussel·les, de la setmana passada (vegeu pàgines anteriors), coincideix amb un altre reconeixement a l'Arc Mediterrani. Es tracta del premi que la Societat Catalana d'Economia 2010 ha concedit a l'Institut Valencià d'Investigacions Econòmiques (IVIE) per un treball que fa una radiografia molt minuciosa de la realitat econòmica de l'Arc Mediterrani (si bé en aquest cas també s'hi inclou Múrcia i Andalusia). A l'acte de lliurament del guardó –que va tenir lloc el 24 de novembre a València i on van ser presents representants del govern valencià i el president de l'Institut d'Estudis Catalans, Salvador Giner– el director de l'IVIE, Francisco Pérez, va assegurar que "limitar la funcionalitat del corredor mediterrani és amenaçar el paper de l'Arc Mediterrani espanyol com a eix de desenvolupament entre el nord i el sud". Pérez també es va mostrar partidari d'aplicar "visions de llarg termini i estratègies que transcendesquen l'àmbit de cada regió i faciliten la cooperació públic-privada i entre territoris", alhora que va fer una crida al sector públic perquè "reforce l'eficàcia de les seues polítiques en aspectes que debiliten la competitivitat de l'Arc Mediterrani". L'estudi premiat –que porta per títol "El desenvolupament de l'Arc Mediterrani espanyol. Trajectòria i Perspectives"– alerta de la pèrdua de competitivitat exterior que hi ha hagut en aquest territori durant les dues darreres dècades.

## Radiografia de l'Arc Mediterrani

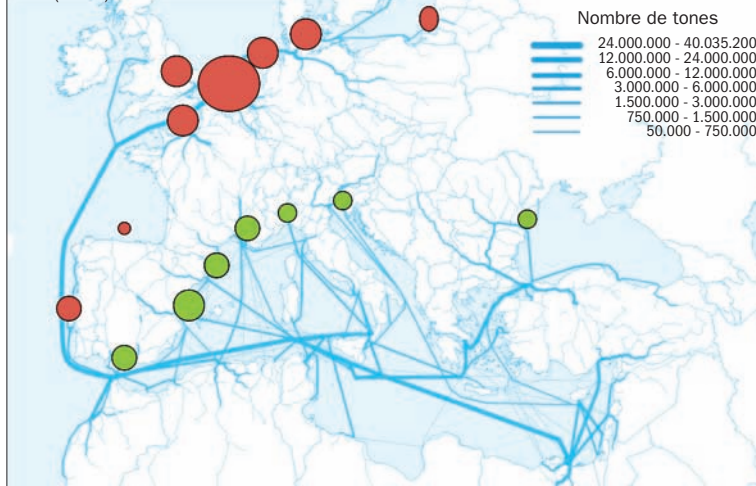
■ TRÀNSIT ALS AEROPORTS  
Milers de passatgers (2009)



■ EXPORTACIONS EN RELACIÓ AMB EL PIB (%) (2008)



■ MAPA D'ENTRADA DE LES MERCADERIES (2006)



Font: FAGEDA, Xavier: *El transport aeri a l'Arc Mediterrani: aerolínies i aeroports* / Autoritat Portuària de València / IVIE: *El desarrollo del arco mediterráneo español. Trayectoria y perspectivas*.

a dir que encara queda molt per fer. Dels 25 principals ports del món el 2009, quatre són al nord d'Europa i cap no correspon a un port de la Mediterrània. Com va apuntar Jordi Torrent, cap d'estratègia del port de Barcelona, els ports de l'estat espanyol no han sabut situar-se davant dels canvis en els fluxos comercials mundials, i això fa que "aproximadament el 75% del trànsit procedent d'Àsia desembarqui als ports del nord". "La major part de l'augment del trànsit portuari espanyol els darrers quinze anys

correspon al creixement del comerç exterior marítim entre Espanya i Àsia, sense que s'hagi aconseguit atreure el trànsit de més països europeus i del continent asiàtic. És el moment de fer un pas endavant i que els ports espanyols es converteixin en la porta del comerç exterior europeu i no només l'espanyol."

Tant Torrent com Manuel Guerra, del port de València, van coincidir en l'aspiració de convertir-se en una gran plataforma de distribució, com ja ho són els ports del nord. "Volem ser un *hub*

regional –va explicar Guerra– i per això cal que l'hinterland siga ben comunicat". Per a Mateu Turró, és essencial que "els ports es presentin d'una manera integral de portes enfora. Els ports necessiten una bona connexió interna de manera que semblin terminals d'un mateix port." El dia que això s'aconsegueixca, potser multinacionals com Nissan es decidiran a estalviar-se els set dies de navegació extra i atracaran als ports de casa nostra.

*Violeta Tena*

### Breus

#### Madrid privatitza parcialment el Prat, AENA continua manant

El govern espanyol ha anunciat la privatització de la gestió dels aeroports de Barcelona i de Madrid. L'estat hi permetrà l'entrada del capital privat al 49% d'ambdós aeroports i passarà la gestió a mans d'empreses privades que actuaran en règim de concessió. La mesura es justifica per la necessitat de "reduir deute, tenir més marge de manobra pressupostària i dedicar més recursos a polítiques actives d'ocupació".

Però el moviment de la Moncloa ja ha estat interpretat com una trampa per molts experts catalans, que consideren que aquesta privatització pot reduir-



El Prat i Barajas tindran un 49% de capital privat. AENA en manté el control amb un 51%.

se als serveis i que l'estat es reservi l'adjudicació dels *slots*. És a dir, que l'empresa privada només pugui decidir aspectes secundaris i no tingui veu en qüestions vitals per a la competitivitat de la infraestructura.

#### El govern Camps també emet bons per a particulars

La Generalitat Valenciana ha decidit de seguir el camí de Catalunya per a cercar entre els particulars el finançament que se li resisteix per les vies convencionals. Dijous passat, el govern valencià va llançar una emissió de bons a un any per valor de 1.000 euros cadascun i per un import global de 1.000 milions d'euros. "La Caixa" exercirà d'entitat coordinadora d'aquesta emissió. Els bons tindran una rendibilitat del 4,75%, percentatge al qual cal afegir un 1% de comissió d'assegurament i un 2% en concepte d'intermediació.