

Economia i Territori
L'Euroregió de l'Arc Mediterrani
“EURAM”

2000-2006

Joan B. Casas

Joan B. CASAS i ONTENIENTE

ECONOMIA I TERRITORI
L'EUROREGIÓ DE L'ARC MEDITERRANI
"EURAM"

Tesi doctoral
dirigida pel
Dr. Ferran PORTA i JACQUES
Vicerector de Recerca

Universitat Abat Oliba CEU

FACULTAT DE CIÈNCIES SOCIALS

2009

“A la Carme, al Raimon, a la
Laura i al Gerard que donen
sentit a molts dels meus
neguits.

També a la meva mare i en
memòria del meu pare.”

Sumari

1. Introducció.....	11
a. Itinerari científic.....	11
b. Hipòtesi	20
c. Agraïments.....	21

PRIMERA PART

“L’objecte d’estudi”

2. Les teories de l’anàlisi econòmica regional	26
a. Regions, definició i tipus.....	26
b. La transformació de l’entorn	42
i. La globalització.....	43
ii. El paper de l’Estat enfront dels nous factors de competitivitat	51
c. Les regions econòmiques a Europa.....	54
3. Metodologia.....	60
a. Àmbit territorial.....	60
b. Model analític.....	61
c. Àmbit temporal.....	67
d. Fonts	71

SEGONA PART

“L’estudi del cas”

4. L’EURAM, una regió econòmica europea: factors de delimitació geogràfica	76
--	----

5. Característiques externes de l'EURAM	82
a. Evolució demogràfica	82
b. Mercat de treball	84
c. El capital humà	88
d. El turisme	91
e. Innovació.....	94
f. Infraestructures	98
g. Balança fiscal.....	102
h. Comerç exterior	108
6. Característiques internes de l'EURAM	116
a. Models industrials (<i>clústers</i>)	116
i. Conclusions per als clústers de Catalunya.....	122
ii. Conclusions per als clústers del País Valencià	130
iii. Conclusions generals per als clústers de l'EURAM	139
b. Tipologia empresarial	142
c. Nivell de relacions internes.....	146

TERCERA PART

“Conclusions”

7. Conclusions.....	163
a. Resum.....	163
b. Prospectiva	169
i. Oportunitats i amenaces	170
ii. Esgotament del model	183
c. Propositiva	187
i. Model industrial	189
ii. Infraestructures	194
iii. L'aigua	199

iv. Formació i recerca	200
Bibliografia	208
Annexos	213
• Annex 1	213
• Annex 2	217
• Annex 3	233
• Annex 4	239
• Annex 5	245

1. Introducció

a. Itinerari Científic

La justificació del tema de la tesi m'obliga a fer una exposició prèvia de la meva experiència en tres àmbits: el professional, l'acadèmic i el corporatiu. Tots ells han contribuït a despertar l'interès, primer, i a definir el contingut, després, de la meva investigació. Iniciaré amb l'àmbit professional, ressaltant en cada moment els coneixements que m'han aportat i la relació amb l'objectiu del treball que presento.

Tinc una experiència professional àmplia, que m'ha permès de conèixer la societat i l'economia des de diversos llocs i enfocaments, donant-me en ambdós aspectes (el social i l'econòmic) una visió global i molt complerta. Efectivament, he tingut ocasió de treballar i exercir la meva professió en el sector industrial, en el sector financer, en l'Administració Pública, com a professional lliure i, més tard i com a conseqüència de l'evolució d'aquesta última activitat, com a empresari.

La primera fase, la dels meus inicis en el món laboral (mitjans dels anys 60) se centra en el sector industrial, en una empresa de cycle complet del sector tèxtil, és a dir, filats, tints, teixits i confecció (TIANA,SA). Llavors Catalunya era un gran "cluster" tèxtil. Tot i ser uns anys clarament d'aprenentatge, van ser suficients per veure de dins el complex funcionament del sector i de l'empresa industrial. Em va servir per observar com es concreta la definició d'empresa: "Unitat de producció: combinant un conjunt de factors econòmics, segons una

acció planificada i que a través d'un procés de transformació obté uns productes i uns serveis" (BUENO CAMPOS, 1994 , *Curso de Economía de la Empresa. Un enfoque de organización*. Pàg. 56) Crec, sincerament, que enlloc es reflecteix tan clarament aquest procés com en el sector industrial. Em declaro, de llavors ençà, industrialista, perquè considero que res supera en eficàcia a l'existència d'un potent sector industrial per crear a la societat una mentalitat i una cultura productiva i racional.

Vaig entendre també la complexitat del procés "adquisició – emmagatzematge – producció – venda – administració" i les notables interrelacions, dependències i complicitats que existeixen en el seu funcionament eficient.

La meva relació amb el sector industrial la vaig continuar des de un altre vessant, absolutament bàsic, el sector financer. Puc establir dues etapes formatives. La primera de coneixement del sector financer i de les entitats financeres (Caixa d'Estalvis de Sabadell) i la segona més directament lligada a la indústria i a la funció creditícia.

Em centraré en aquesta segona etapa. Entre el 1975 i 1980 vaig ser cap de risc d'una banca (BANKINTER) que llavors encara distingia entre banca industrial i banca comercial. Com a banca industrial, per tant, vaig connectar i també visitar moltes empreses, analitzar plans d'inversions i plans estratègics i constatar la necessària relació entre sector financer i sector industrial.

Fent-ne un balanç, ressaltaria d' aquesta etapa:

a.- la importància de tenir un sector industrial diversificat, capaç de generar una constel·lació d'empreses diverses, ja que cada sector és en sí mateix tot un món. Veure empreses, naus, tallers i processos tecnològics diversos ha estat sens dubte una de les activitats formatives que més m'han impactat;

b.-el "rol" de l'emprenedor, el d'assumir, en definitiva, riscos. Signar un crèdit per a un projecte d'inversió precisa d'una enorme convicció en les possibilitats de l'empresa i del seu futur;

c.- la necessitat de professionalitzar la gestió, de planificar correctament les inversions, d'estar al dia tecnològicament, de fer estudis de mercat...

Aquest ampli coneixement del sector industrial em va portar també a descobrir que cada vegada era més important pel seu desenvolupament (objectiu que jo considero, com he dit, del tot convenient) l'existència d'un entorn favorable. La competitivitat no era només una qüestió interna, cada vegada hi tenia més importància l'entorn: les infraestructures i les comunicacions, l'estat dels polígons industrials, la formació del capital humà (aquest sempre havia estat un punt fort de la indústria catalana) i unes polítiques públiques sensibles als problemes empresarials, des de la fiscalitat fins al funcionament de l'Administració. Amb els anys he pogut constatar que aquests factors han anat incrementant la seva influència.

Als inicis dels 80 vaig entrar a l'Administració catalana. Haig de confessar que fins a la restauració de la Generalitat no havia tingut la més mínima inclinació a treballar de funcionari. En aquells moments, amb una enorme il·lusió vaig pensar que col·laborar en construir una nova i, a més a més, pròpia, Administració era un repte summament atractiu. Amb tota seguretat la meva formació seria molt més limitada sense el meu pas per l'Administració, especialment en el Departament de Treball. Cal tenir present que, als inicis dels 80, l'economia i molt especialment la catalana, patia una forta crisi, derivada inicialment de la crisi del petroli, que es traduïa en una elevada conflictivitat laboral i que va fer trontollar tot el sector industrial.

Els costos salarials comparativament més baixos i un cert proteccionisme deixaven de ser factors de competència a les portes de la incorporació de l'Estat espanyol al Mercat Comú.

Vaig aprendre de la influència i també de les limitacions de l'Administració, la qual anava tenint de tota manera cada vegada més participació i intervenció en el conjunt de l'economia. En qualsevol cas, l'Administració és un mirador privilegiat per tenir una visió global del conjunt del país.

L'experiència em va reportar algunes conviccions que encara mantinc:

a.- l'activitat del sector públic és avui indestriable de qualsevol plantejament social de futur. La seva complicitat és absolutament necessària. En sentit contrari, la seva enorme influència pot impedir

projectes industrials i col·lectius potencialment atractius. Aquesta activitat abasta un gran ventall d'actuacions: infraestructures, fiscalitat, serveis socials...

b.- el futur s'ha de basar en una col·laboració "sector públic – sector privat". Dit amb altres paraules, el control públic, en les competències que li són pròpies, no ha d'anar lligat necessàriament a l'execució directa per part del sector. Resumidament, sóc un ferm partidari del binomi "control públic i gestió privada";

c.- el baix nivell d'eficiència del sector públic i la seva mesura s'han d'assumir com un fet estructural del nostre model social i polític. Les millores que es poden i s'han de produir no tenen efecte a curt termini.

Cap a l'any 1990 vaig decidir fer realitat una íntima aspiració: realitzar el meu propi projecte professional i empresarial. L'experiència acumulada em donava força i seguretat, tot i que haig de reconèixer que deixar llocs de treballs segurs per iniciar un projecte pràcticament de zero no va ser una decisió fàcil.

Avui, després de pràcticament 20 anys, la meua empresa FAURA-CASAS, dedicada a l'auditoria i consultoria d'empreses i entitats és una realitat de la qual me'n sento francament satisfet. Amb excepció de les empreses del sector multinacional, FAURA-CASAS està situada entre les primeres del país i manté un clar lideratge en els sectors hospitalari (privat, públic i concertat) i en el sector públic i d'empreses concertades o concessionàries, a la vegada que una sòlida presència en els sectors

industrials i de serveis. Crec que he sabut compaginar la meva activitat professional amb la d'empresari a què t'obliga el dirigir una empresa de més de 80 treballadors.

Dos fets a ressaltar directament relacionats amb aquesta activitat. La gratificació que a nivell professional va representar el fet que fos escollit com un dels 6 experts independents que van avaluar l'any 2005 la situació econòmica i financera de la Generalitat i, en un altre nivell, la publicació l'any 1992 del llibre (fet amb un enfocament divulgador): *Direcció i estratègia. Notes per a una gestió empresarial de futur*. I ser coautor de l'únic *Manual d'Auditoria Pública* (2005) que existeix al mercat.

Des de la meva empresa he acabat de formar-me una clara idea de la nostra economia, de les seves virtuts i de les seves limitacions.

El segon àmbit, com he dit, és l'acadèmic. Paral·lelament a la meva activitat professional he procurat perfeccionar la meva formació. A la meva formació de professor en dret mercantil i economista, hi afegeixo la d'auditor de comptes i diplomad en Alta Direcció Financera de l'Empresa (Escola d'Administració d'Empreses EAE), en Gestió i Perfeccionament del Sector Públic (ESADE, IESE i Escola d'Administració Pública) i en les Comunitats Econòmiques Europees (Ministerio de Asuntos Exteriores i Generalitat de Catalunya).

Amb tot, des de una perspectiva acadèmica, he de ressaltar l'activitat docent, especialment a la Universitat Autònoma de Barcelona, tot i que

he exercit la docència en d'altres institucions, en concret a l'EAE i en l'Escola d'Auditoria del Col·legi de Censors Jurats de Comptes de Catalunya.

La meva activitat docent més important, però, ha estat a l'Escola d'Estudis Empresarials de la Universitat Autònoma de Barcelona (1981-1988) com a professor de Comptabilitat Analítica, Anàlisi d'Empreses i Auditoria, i de la qual vaig ser-ne membre, en concret Secretari, de l'equip de Direcció.

Haig de reconèixer que em dol no haver pogut, per l'absorció de la meva activitat professional, mantenir-me en la docència universitària. En aquest sentit, arrossego una certa frustració perquè ensenyar reconforta i apassiona. Si destaco el meu pas com a professor universitari és també perquè en aquesta època, i en part per la meva condició de professor, vaig aprofundir en l'estudi de l'economia en una vessant que, tot i que sempre havia tingut present, mai havia desenvolupat. De fet, la investigació que ara presento és una conseqüència directa d'aquesta etapa i dels treballs que hi vaig realitzar. Em refereixo a la influència del territori, per ser precisos del conjunt de factors que s'hi localitzen, en la competitivitat del sistema i de les empreses en concret. En els orígens del meu interès s'hi troba l'estudi de la revolució industrial a Catalunya, com és sabut un cas singular a Europa (fenomen estudiat per molts historiadors, però d'obligada referència a Pierre VILAR, Josep FONTANA, Vicenç VIVES i Josep TERMES entre d'altres) i el llibre *Introducció a l'economia de Catalunya* (1972), de Ramon TRIAS FARGAS:

“Si no hi haguessin economies d’escala, però sí economies de transport, tots els béns es produirien uniformement en l’espai. Si hi haguessin economies d’escala però no costos de transport, tots els béns es produirien en uns quants llocs determinats de l’espai”.

Aquest principi bàsic d’economia que introdueix el concepte espai, és a dir, la consideració en l’anàlisi econòmica de l’entorn on es desenvolupa l’activitat econòmica, juntament amb els altres referents esmentats, poden considerar-se l’inici d’una inquietud intel·lectual que després va tenir la seva concreció en uns estudis, tots ells publicats, que tenien precisament en l’anàlisi del territori el seu eix central. En tots ells, codirigits amb el professor Josep ANGUERA, vàrem agrupar a un grup d’experts que van aportar un profund coneixement dels factors que inflüen en l’economia dels territoris analitzats, en la línia del que en aquells moments es va començar a conèixer com a “districtes industrials” o “ processos de creixement endogen”. En concret:

1.-*Rubí, un estudi socio-econòmic.*

Ajuntament de Rubí – Banca Catalana (1987)

2.-*Estudi socio-econòmic de Badalona.*

Ajuntament de Badalona – Banca Mas Sardà (1986)

3.- *L’Economia del Vallès Occidental. De la indústria als serveis.*

Caixa de Catalunya (1990)

La investigació que presento és el resultat, doncs, del meu coneixement directe, a través de la meva activitat professional, del món econòmic i del teixit empresarial català i de l'anàlisi en casos concrets de la influència dels factors territorials, en sentit ampli, en l'evolució de l'economia i en la seva eficiència.

L'economia, crec sincerament, és una disciplina apassionant. És una ciència social que tracta d'oferir teories i instruments que expliquin o guiïn el comportament humà davant el gran repte: els recursos escassos. Història, sociologia, ètica, matemàtiques, en una combinació que, fora de l'ètica, és de difícil jerarquitització, pretenen perfeccionar els seus postulats i pronòstics. Encara que sempre hi haurà l'atzar (de l'agut aforisme de Jorge WAGERSBERG: "l'atzar és el producte de la meva ignorància o bé un dret que es reserva la naturalesa") és indubtable la funció de l'economista com analista social. Probablement, poques disciplines permeten disposar de coneixements globals com l'economia per interpretar la complexitat de les societats.

Perquè crec en la funció social de l'economista i en la necessitat de participar des d'aquesta condició en els debats que afecten el nostre futur, he assumit el Deganat del Col·legi d'Economistes de Catalunya i, en un altre pla, la Vicepresidència de l'Institut Ignasi Villalonga d'Economia i Empresa.

El treball que presento s'insereix en aquest comprimís.

b. Hipòtesi

Aquests antecedents estan en l'origen de la hipòtesi de la investigació. La formulació concreta és la d'arribar a unes conclusions en relació a:

1. –Si el territori format per Catalunya, País Valencià, Illes Balears, Andorra i el Rosselló, que anomenem EURAM, “Euroregió de l’Arc Mediterrani”, respon, a partir dels postulats de la Ciència Regional, a una regió econòmica, és a dir, aquella que ve definida en la seva delimitació per criteris estrictament econòmics, tant de l’àmbit de la microeconomia com de la macroeconomia. En definitiva, existeix una àrea econòmica conformada pels territoris esmentats diferenciada de les del seu entorn?

Òbviament, l’elecció de l’àmbit territorial, la cohesió del qual es pretén demostrar, parteix de l’observació inicial d’una sèrie de factors que, d’entrada, donen sentit a la investigació: referències internacionals¹, l’aparició amb força de les macroregions com a nou subjecte d’anàlisi social i econòmica, l’existència de trets comuns com l’especialització en el turisme o el grau d’obertura de l’economia.

El referent més proper és, de tota manera, la conferència de l’economista reusenc Romà PERPINYÀ i GRAU² que a l’any 1932, sota el

¹ Resulten de gran interès les aportacions recents realitzades per Richard FLORIDA, geògraf i professor de la Universitat de Toronto, defensor dels corredors urbans com l’Euram com a motors del creixement econòmic en el segle XXI.

² Romà PERPINYÀ GRAU (1902-1991), ha estat un dels grans economistes catalans, col·laborador de F. CÀMBÓ i fundador del Centre d’Estudis Econòmics Valencians.

títol de: *L'interès col·lectiu econòmic de Catalunya i el País Valencià*, marca l'inici d'una sèrie d'estudis que han seguit després altres economistes com Josep M. MUNTANER i PASCUAL, Guillem LÓPEZ-CASASNOVAS, Oriol AMAT, Ramon TREMOSA i Jordi PONS o el geògraf Josep Vicent BOIRA.

Cal dir també que la inclusió en la investigació d'Andorra i el Rosselló és totalment subsidiària, en el sentit que es parteix del fet que l'evolució d'aquests dos territoris, amb poc pes en el conjunt analitzat, es veu i es veurà molt influïda per la que experimenti la resta del territori EURAM.

2. –Si la regió econòmica EURAM, cas de poder-se delimitar amb criteris d'anàlisi regional econòmica, permet pensar que aquesta realitat incideix en la productivitat del seu sistema econòmic. En concret, la cohesió pròpia d'una àrea econòmica delimitada, pot jutjar-se com un factor d'eficiència en el cas de l'EURAM? Els factors delimitadors de la regió, potencien o redueixen l'eficiència de la seva economia?

3. –Finalment, la investigació parteix de la necessitat d'incorporar, en el cas que es confirmen les dues hipòtesis anteriors, una part propositiva que asseguri la competitivitat del sistema en el futur.

c. Agraïments

Aquest treball és el resultat, com he dit, de les meves reflexions sorgides al llarg de la meua carrera professional i acadèmica. En el seu curs he tingut la sort de compartir projectes amb persones que m'han

enriquit i han contribuït a la meva formació. A tots ells la meva profunda gratitud i el meu sincer reconeixement.

En primer lloc, vull destacar la Universitat Abat Oliba CEU per haver-me acollit i haver-me facilitat en tot moment la presentació d'aquesta tesi. En especial al seu Secretari General Dr. Marc Escolà i al Dr. Ferran Porta, Vicerector de Recerca, que m'ha dirigit en la seva elaboració amb dedicació i aportant la seva enorme experiència. La seva aportació perquè aquest treball pogués ser presentat en el temps i en la forma prevista ha estat determinant. Vull fer exprés reconeixement també del suport del Dr. Alfred Albiol, Professor titular de Dret Mercantil de la Universitat de Barcelona.

Del meu pas per l'Administració voldria destacar a l'Honorable Conseller de Treball Joan Rigol per la confiança que va dipositar en mi en el desplegament de les seves iniciatives per afrontar una situació de crisi econòmica realment greu. També i, en aquest cas, per la relació directa amb el tema del treball que presento, al Sr Josep M. MUNTANER i PASCUAL, economista i, en aquells anys, President-Director General de l'Institut Català de Finances, que ha estat un dels impulsors del tractament conjunt de les economies de l'arc mediterrani.

Als doctors Lluís Barbé, Catedràtic de Teoria Econòmica de la Universitat Autònoma de Barcelona i Josep ANGUERA, Catedràtic de Teoria Econòmica de la Universitat de Girona amb els quals vaig compartir una etapa important de la meva formació en l'àmbit financer. Amb el Dr. Josep ANGUERA, amb qui vaig coincidir en l'equip de direcció

de l'Escola d'Estudis Empresarials de la Universitat Autònoma de Barcelona, vaig iniciar els treballs, que estan en l'origen d'aquesta tesi, sobre la influència del territori en la competitivitat.

Als professors de la Universitat de Barcelona, Dr. Ramon TREMOSA, titular de Teoria Econòmica i al Dr. Jordi PONS titular de Economia Aplicada.

Al Dr. Oriol AMAT, Catedràtic de Comptabilitat de la Universitat Pompeu Fabra i al Dr. Vicent BOIRA professor de Geografia de la Universitat de València, per les aportacions que han fet en l'estudi de l'Euram, les quals, junt amb les reflexions compartides sorgides d'intensos i interessants debats, es reflecteixen en aquest treball. Un esment especial pel Dr. Guillem LÓPEZ-CASANOVAS, Catedràtic d'Economia de la Universitat Pompeu Fabra per aplicar el seus amplis coneixements a fer-me suggeriments i aportacions que m'han estat d'una enorme utilitat.

En la recerca de documentació haig de citar a la professora de la Universitat Pompeu Fabra, Patrícia CRESPO i en la preparació de la tesi la inestimable ajuda de l'economista Simón PÉREZ.

Finalment, no voldria deixar de citar a les persones que, al voltant de l'Institut d'Economia i Empresa Ignasi Villalonga i sota l'impuls incansable del Sr. Eliseu Climent treballen per fer possible moltes de les propostes que es contemplen en la tesi que presento.

Un lloc especial mereixen també els meus socis de FAURA-CASAS, amb els quals al llarg de més de vint anys d'intensa col·laboració per tirar endavant el projecte empresarial, hem tingut ocasió, a partir del coneixement de la realitat econòmica que ens ha aportat la nostra feina, de reflexionar i debatre molts aspectes que també es reflecteixen en el treball.

A tots ells, el meu agraïment.

Primera Part
“L’objecte d’estudi”

2. Les teories de l'anàlisi econòmica regional

Per enfocar l'anàlisi del territori, el treball s'inicia amb un repàs dels conceptes i categoritzacions que utilitza la ciència regional, l'aplicació dels quals ha de servir per validar l'existència o no de l'EURAM.

En aquest apartat i com a punt fonamental de l'anàlisi, es concreten també els factors que en els darrers anys influeixen en l'anàlisi regional: el procés de globalització econòmica i, en el cas d'Europa, la transferència de competències bàsiques de l'Estat a la Unió Econòmica i Monetària.

a. Regions, definició i tipus

En general, podem dir que el terme regió comparteix dos significats fonamentals: el primer, fa referència a la noció abstracta d'un àmbit en l'interior del qual es compleixen certs requisits de similitud o homogeneïtat, ja sigui en el món material que coneixem o, fins i tot, en qualsevol lloc de l'univers. L'amplitud d'aquesta definició permet aplicar-la també a l'esfera del pensament humà o del raonament filosòfic, com una figura mental. Així podem utilitzar expressions que van des de regió ramadera, regió cardíaca a l'àmbit de l'anatomia, regió convexa com a programació lineal, fins a regió galàctica o regió del pensament. El segon significat s'inscriu en un nivell més reduït de generalitat, per denotar àmbits concrets de la realitat física i dels seus elements. Concretament, aquí el terme s'utilitza per identificar porcions determinades de la superfície terrestre, definides a partir de criteris

específics i objectius preconcebuts, els quals poden provenir de les ciències naturals o de les ciències socials.

Així doncs, les diferents parts d'un territori poden diferenciar-se en funció exclusivament de factors naturals o geogràfics, o sota determinacions socials: una regió té sentit i existència únicament quan s'hi estableix un conglomerat humà que és el que li atorga forma i extensió.

Nosaltres examinarem el concepte de regió des de la perspectiva de les ciències socials. La necessitat d'abordar l'estudi dels fenòmens socials en la seva dimensió espacial ja fa uns quants lustres que es va reconèixer. El desenvolupament de l'anomenada "Ciència Regional", primerament concebuda per Walter ISARD, va consolidar aquesta tendència a finals dels anys cinquanta. Es tracta d'un cos conceptual que intenta ser una síntesi teòrica dels segments de les diferents disciplines que convergeixen en l'estudi dels processos socials que tenen cabuda en àrees específiques, d'alguna manera definides com a regions. Va tenir el seu origen en un corrent de tradició neoclàssica, essent els seus autors predominantment anglosaxons. Amb l'objectiu d'elaborar un discurs purament científic i neutral, els científics regionals s'han dedicat a desenvolupar tècniques i models quantitativs i a aplicar-los al que succeeix a les regions, fent abstracció del context social on es fa l'anàlisi, així com del moment històric, l'atmosfera ideològica, l'estructura política i el grup ètnic de què es tracta.

Entre les principals contribucions a l'estudi del concepte de regió des de la perspectiva de les ciències socials, es poden distingir dos grups fonamentals: les formulacions que podríem definir com a convencionals i les avançades. Les primeres es caracteritzen per fer abstracció de tota consideració històrico-social i així postular conceptes que es pretén que siguin universals. Les segones, agrupen aquelles concepcions que tenen com a punt de partida el reconeixement de la vigència d'un sistema social històricament determinat, el qual dona origen a tota concepció regional en la mesura que sosté que l'ocupació d'un territori està condicionada pel tipus de relacions socials que es mantenen entre els grups de persones que s'estableixen en determinades parts del conjunt geogràfic.

Conceptes convencionals

Els conceptes de regió més àmpliament coneguts i als que se'ls hi ha atribuït un significatiu grau de generalització, són els derivats de les elaboracions teòriques de *l'Escola Francesa* (François PERROUX i Jacques BOUDEVILLE)³. Distingeixen tres tipus de regions: la regió homogènia, la regió nodal i la regió pla o programa.

³ François PERROUX (1903-1987) professor de la Universitat de Lió i de París va ser un dels grans economistes francesos. Deixeble de SHUMPETER i també del liberal Ludwig VON MISE va tractar pràcticament tots els camps de la ciència econòmica. Polemista amb KEYNES disposa d'una abundant obra.

Jacques BOUDEVILLE (1919), seguidor de PERROUX, economista, va desenvolupar la teoria dels "pols de creixement" de gran importància en la ciència regional.

Quan parlem de regió econòmica el que fem és introduir en l'anàlisi econòmica el concepte de la variable espai. En general, considerem dues situacions possibles:

- Si no existissin economies de la producció a gran escala però sí costos de transport, tots els béns es produirien uniformement en l'espai.
- Si no existissin costos de transport però sí economies d'escala, tots els béns es produirien en uns quants punts òptims.

Segons aquestes dues situacions podem plantejar dos tipus de definició en el concepte de regió: la regió homogènia i la regió nodal. A continuació ampliarem els seus significats.

- Regió homogènia:

Unitat territorial definida mitjançant un factor únic de diferenciació, una característica pròpia ja sigui social, física, climatològica o política que la distingeix d'altres regions i permet delimitar una àrea determinada. La diferenciació o dispersió dels seus elements en el seu interior, serà menor que la que es doni entre les diferents regions que es defineixin. Des de el punt de vista econòmic, una regió així definida és concebuda com un tot diferenciat que es desenvolupa de manera uniforme. És el concepte utilitzat en macroeconomia regional, amb base al qual es redueixen a escala problemes de creixement, determinació del nivell de renda, canvis a curt i llarg termini, assumint valors constants d'aquestes variables a tota la regió.

- Regió Nodal:

En aquest cas es modifica l'entorn econòmic, la competència i la capacitat de les "regions político-administratives". Apareix el repte del paper de l'Estat en aquest nou marc.

La regió nodal fa referència a unitats territorials definides a partir de la interdependència funcional i de la densitat de fluxos entre els seus elements, sense que puguin establir-s'hi límits precisos. La seva característica és la interacció entre nuclis centrals i àrees satèl·lits. El sistema s'organitza al voltant d'un pol central amb el qual tots els seus elements es relacionen més intensament que d'altres ubicats fora de l'àmbit nodal. A la pràctica, aquest tipus de regió es refereix a una ciutat i la seva àrea territorial d'influència; de manera que aquesta és l'àmbit de mercat més influent per a la producció generada a la regió i, a la vegada, zona d'abastament per a la seva demanda de primeres matèries.

La regió nodal es fonamenta doncs en l'heterogeneïtat i complementarietat dintre la regió. Hi ha especialització de subregions dins la regió. La regió existeix perquè existeixen corrents econòmics que es polaritzen al voltant de zones nodals. Per exemple:

- La producció agrícola que abasteix zones urbanes.
- Els sectors productius integrats verticalment.
- Oferta de serveis avançats.

Aquesta relació centre – perifèria s'amplia sovint a escala supra-regional, ja que les diferents regions definides per el país en qüestió

s'organitzaran jeràrquicament al voltant del nodus més important que, en economies de caire més subdesenvolupat, quasi sempre correspondrà a la capital de l'Estat.

- Regió pla o programa:

És aquella que es defineix en funció de criteris i objectius específics de política econòmica per assolir el màxim d'eficiència en la implementació de programes i estratègies. La seva determinació, és, per tant, totalment arbitrària, ja que generalment es busca coherència administrativa o congruència entre l'àrea a considerar i l'estructura institucional disponible per portar a terme els plans.

Encara que cadascun d'aquests tipus de regió respon a finalitats específiques, els tres comparteixen la característica comuna de correspondre a seccions territorials diferenciades en virtut d'algun element o condició que s'hi compleix en l'interior. És a dir, àrees la identitat de les quals està determinada per algun factor o criteri únic que els dona un cert grau d'homogeneïtat suficient que pugui distingir-se d'altres àrees del conjunt geogràfic. La particularitat que assoleix deriva, per tant, d'un enfocament *ahistòric*, *aideològic* i neutral, respecte a la realitat social en què qualsevol dels tres tipus de regió s'inscriu.

Dins dels conceptes convencionals trobem dues aportacions més: la de l'escola alemanya i la de la teoria de la base econòmica.

- La regió econòmica (L' Escola Alemanya):

L'aportació d'aquest corrent de pensament a l'estudi del concepte de regió, es deriva dels treballs de Walter CHRISTALLER i August LÖSCH⁴ en formular l'anomenada "Teoria del Lloc Central" dins dels seus esforços per descobrir les lleis i mecanismes que regien l'ordre territorial dels fenòmens econòmics. Per a aquesta finalitat, van concebre la realitat geogràfica com un espai euclidià, bidimensional, cosa que els va permetre fer ús de formes espacials abstractes contra les quals referir aquesta realitat, arribant, àdhuc, a postulats com l'ideal a què haurien de tendir les configuracions territorials de tota organització social.

Per a LÖSCH, les regions definides geogràficament o culturalment, així com el territori dels Estats-nació, creats per raons polítiques, eren agregats artificials determinats de manera arbitrària i accidental. La seva intenció, per tant, va ser proposar un nou concepte que superés aquestes limitacions i permetés concebre un "ordre espacial de coses més natural i durador". Aquesta és la noció de "regió econòmica" en oposició a les regions culturals, geogràfiques o polítiques, de les quals va pretendre que fos no una variant sinó alguna cosa equivalent. Aquest concepte respon a la idea de definir una regió a partir de la forma com les activitats productives estan distribuïdes sobre el territori, i com els processos econòmics tenen lloc tenint en compte la fricció de la distància.

⁴ Walter CHRISTALLER (1893-1969) geògraf controvertit, que va ingressar al partit nazi, al partit comunista i després al socialdemòcrata alemany. La seva obra, però, va revolucionar el pensament geogràfic en els anys posteriors a la Segona Guerra Mundial (1939-1945). August LÖSCH (1906-1945), deixeble de SHUMPETER, la seva obra *La economía de la localización* (1940) és tot un referent en la ciència regional.

Es concep així a la regió com una unitat econòmica independent i autosuficient integrada per l'agregació de les àrees de mercat dels diferents productes. Aquestes àrees tindran una forma hexagonal per a cada producte, per ser aquesta la que permet minimitzar la distància total entre punts de consum i producció i maximitzar el nombre de demandants del producte per unitat de superfície. Això, sota el supòsit d'una superfície isotròpica i una distribució uniforme de recursos i població.

En realitat, com el mateix LÖSCH va expressar, es tracta d'una regió ideal concebuda com un recurs teòric indispensable, segons ell, per identificar les regions del món real i entendre la seva naturalesa i estructura essencial, sota la condició d'acceptar supòsits altament restrictius. Cada unitat productiva tindrà una àrea de mercat en forma d'hexàgon, dins de la qual tota la població resident consumirà els seus productes, ja que qualsevol altra unitat productiva estarà a major distància; aquestes àrees de mercat seran de la mateixa grandària per a un mateix producte i s'agregaran per formar xarxes; hi haurà altres àrees de mercat per a altres productes que seran majors o menors, les quals se superposaran unes a les altres, anant des de molt petites fins a molt grans; en ordenar-les al voltant d'un centre de producció comú a totes (el lloc de major centralitat) i reptant-les-hi al voltant, s'aconseguirà un sistema òptim en què cada lloc tindrà accés a tots els productes i es podran establir les millors línees de transport. Això és el que LÖSCH va anomenar la regió econòmica ideal.

- La regió productiva (*La teoria de la base econòmica*):

Aquesta noció de la base econòmica, s'inscriu dins de les Teories del Creixement Econòmic Regional que s'han discutit des de fa quasi tres dècades dins de la doctrina neoclàssica, per entendre les causes que determinen el progrés o l'estancament de les regions. Es parteix de la idea que la superfície terrestre està diferenciada en funció de la dotació de recursos naturals, cosa que dóna lloc a una divisió territorial del treball com a conseqüència que cada àrea s'especialitza en la producció d'aquells béns que els seus recursos permet. Així doncs, s'emfatitza el fet que cap regió és autosuficient, de manera que l'intercanvi i el comerç entre regions, representarà la condició necessària per la seva existència.

El creixement d'una regió dependrà de la seva capacitat productiva en general i de les seves possibilitats d'exportació en particular. Si la seva producció es restringís a les necessitats de consum local, el creixement seria lent, atès el caràcter circular del procés. Únicament quan es trenca aquest cercle i poden aconseguir-se excedents exportables, podrà establir-se una expansió auto-sostinguda, ja que en vendre les exportacions a persones amb uns ingressos obtinguts en altres regions, es farà possible un flux monetari net per pagar les importacions i s'instal·larà un procés de causació circular acumulativa.

Tota l'estructura productiva de l'àrea s'organitzarà al voltant de les activitats d'exportació que, per aquest motiu, s'anomenen bàsiques; es desenvoluparan indústries complementàries i serveis de suport (organitzacions d'investigació, bancs, agències de capacitació de mà

d'obra, etc) generant economies externes que s'aprofitaran per millorar la posició competitiva dels productes regionals, en reduir-ne el cost.

La regió es comportarà com un tot homogeni i coherent la identitat de la qual estarà determinada per les seves activitats econòmiques per a la exportació, és a dir, per la seva base econòmica.

A partir d'aquests raonaments, es proposa una redefinició del concepte de regió, assenyalant que l'element unificador que dóna cohesió a una regió més enllà i per sobre de les seves regularitats geogràfiques, és el seu desenvolupament al voltant d'una base econòmica comuna. Aquesta circumstància és la que fa que les fortunes i voluntats dels habitants de l'àrea, s'uneixin en esforços polítics comuns i la economia regional s'integri sota objectius comuns de desenvolupament.

Conceptes avançats

- La regió espacial (*La teoria de CORAGGIO*⁵),

Fent un reconeixement explícit i exhaustiu de les relacions entre formes espacials i processos socials i, al mateix temps, una clara especificació del concepte d'espai, aquest autor parteix de la noció d'"àmbit" d'una relació, per arribar a un concepte de regió que incorpora consideracions de la realitat social i material; és a dir, dels diferents ordres de l'ésser. Defineix com a àmbit territorial d'una relació social, al "segment de territori que inclou la localització dels agents i mitjans directament

⁵ Economista argentí representant de la incorporació, junt amb A. ROFMAN, de l'àmbit social en l'anàlisi regional. Actualment molt centrat en es polítiques educatives.

acoblats per la relació, així com als camins dels fluxos materials que la realitzen”.

Afegint que poden identificar-se àrees d'homogeneïtat relativa, arriba a definir la regió com “un àmbit o àrea d'homogeneïtat territorial, definida a partir del domini particular d'una relació d'acoblament o de semblança”. Si bé aquesta definició avança, en part, un concepte nou, més general, de regió, no esgota la contribució de J. L. CORAGGIO a l'esclariment del concepte en un significat més general.

El veritable concepte que postula, fa referència a porcions del territori com a lloc o escenari on s'ubiquen processos i relacions socials, així com elements i processos naturals, els quals, en estar indissolublement articulats, conformen el que es denomina un complex social – natural. Aquesta articulació entre allò social i allò natural, es dona mitjançant processos ecològics i biològics el desenvolupament dels quals indica l'estreta interrelació entre ambdós ordres de l'ésser i deixa clar que no es tracta d'una relació entre objectes o entitats diferents que puguin concebre's separadament. La seva grandària, forma, localització, etc., respondran a la lògica dels processos socials, d'on deriva també el tipus d'organització espacial d'un subsistema social històricament determinat, és a dir, a una configuració territorial la lògica de la qual pot entendre's a partir d'un procés social concret que acusa regularitat i recurrència.

Cal destacar que J. L. CORAGGIO distingeix aquest concepte de regió del de regionalització, el qual subdivideix entre regionalització objectiva i regionalització subjectiva. La primera, es refereix a la inscripció en el

territori d'un procés, relació o fenomen determinats; mentre que la segona, és el conegut procediment d'identificar regions en base a certs criteris i sota objectius específics (com el cas de la planificació). Així, un fenomen estarà objectivament regionalitzat, quan la seva organització espacial corresponent estigui identificada en àmbits o àrees definides d'homogeneïtat territorial.

Els temes que assenyalen per l'anàlisi de la problemàtica regional, inclouen l'estudi dels àmbits d'acumulació mercantil i els àmbits d'explotació. Així mateix, assenyalen l'organització territorial de la reproducció de la força de treball, la reorganització de la producció de capital social i la reorganització dels processos polítics i ideològics de dominació.

- La regió integral (*L' Escola Argentina*),

Està representada pel treball de A. ROFMAN, qui després de fer una crítica sistemàtica a les accepcions convencionals del terme regió, que la defineixen com hem vist a partir d'un únic element o factor, o la consideren fent abstracció del sistema econòmic-social en què s'inscriu com un tot indiferenciat internament en quant a estructura social i política, s'introdueix l'elaboració d'un nou concepte de caràcter integral. El punt de partida és el reconeixement que cada societat organitza el seu espai i li dóna una forma específica de configuració. S'apel·la, a més, al concepte de formació social com una cosa històricament determinada i, com que s'acostuma a aplicar a comunitats nacionals, s'estableix que qualsevol sistema subnacional compartirà els trets essencials característics del sistema nacional. D'aquesta manera,

els diferents subsistemes o regions es diferenciaran pel tipus de variant que acusen de la formació social en qüestió, però, a la vegada, es consideraran com a formacions socials pròpies, les característiques de les quals estaran d'acord amb el model nacional.

Aquest concepte integral de regió es postula com a capaç de respondre qüestions fonamentals com: el nivell de desenvolupament de les forces productives regionals, les relacions de producció, les formes d'organització i el nivell tecnològic de l'economia; el grau de concentració econòmica i els mòduls de distribució de l'ingrés, així com el modes de producció dominant, els modes subordinats, les formes de coexistència entre ells i l'estructura política.

La relació que s'estableixi entre la formació social i la nacional sorgeix com aspecte essencial de tota l'argumentació, ja que de la manera en que s'articulin, en dependrà el grau d'autonomia de la primera respecte de la segona i, en el sentit contrari, la intensitat amb que influiran regionalment els fenòmens i canvis que es desenvolupin a nivell nacional i internacional. Aquesta forma d'articulació es coneixerà mitjançant una anàlisi detallada de les característiques particulars de cada regió que no siguin pròpies del sistema nacional.

- La regió històrica:

Aquesta darrera contribució considerada, es desprèn d'un treball de dos historiadors mexicans que busquen explicar l'organització territorial i l'estructura regional de Mèxic mitjançant l'examen dels processos històrics subjacents que van conformar les regions actuals.

Aquests autors dirigeixen la seva anàlisi a les forces econòmiques, socials i polítiques que van determinar la forma i el caràcter de les regions a través del temps, sota l'acció dels esquemes de dominació que van succeir en els diferents moments històrics. És a dir, fan èmfasi en la formació històrica de les regions.

Amb aquesta concepció, intenten superar les limitacions dels estudis regionals que únicament consideren la singularitat i les característiques de les regions tal i com apareixen en el present i, a més, se les considera com a entitats autònomes separades o separables del sistema nacional de què formen part, el qual arriba així a concebre's com la suma de les seves regions. En aquest sentit, precisen que el procés històric regional és reflex i conseqüència dels processos generals que van afectar a la indústria del país: la veritable peculiaritat d'una regió es coneixerà únicament en considerar-la en el seu context nacional i en la seva dimensió històrica.

Per caracteritzar o diferenciar una regió, identifiquen la formació econòmico-social que allí es troba, considerant-la com una unitat històrica, i reconeixent que és el resultat de relacions històriques i socials més àmplies que li van donar origen i el predomini de les quals s'estén més enllà dels confins regionals.

En síntesi, la regió es conceptua com un espai històricament constituït que és producte de les relacions socials i de patrons de domini

imperants en les successives etapes històriques del seu desenvolupament.

Al marge de les concepcions presentades, creiem d'interès introduir, per la realitat que ens ocupa, el relativament recent concepte d'Estat-regió proposat per Kenichi OHMAE.

- Concepte d'Estat-regió de Kenichi OHMAE:

Les línees divisòries que tenen sentit són les que corresponen al que ell denomina "Estats regió": unitats geogràfiques com el nord d'Itàlia, Baden-Württemberg (o l'Alt Rin), Gal·les, San Diego/Tijuana, Hong-Kong/Xina Meridional, Silicon Valley/Bahía de San Francisco a Califòrnia, i Pusan (i l'extrem sud de la península de Corea) i les ciutats de Fukuoka i Kitakyushu al nord de la illa japonesa de Kyushu. Altres àrees similars són el "triangle del creixement" de Singapur, Johore (l'estat més meridional de Malàisia) i les veïnes illes de Riau, a Indonèsia (inclosa Batam, una gran zona de lliure comerç); el "parc triangular de la investigació" de Carolina del Nord; la regió del Roine-Alps de França, centrada a Lió, que té estrets llaços mercantils i culturals amb Itàlia; la regió del Llenguadoc-Rosselló, que té vincles estrets amb Catalunya (que apareixeria com el centre d'un "Estat-regió" segons OHMAE); Tokio i les seves zones pròximes; Osaka i la regió de Kansai; la illa malaia de Penang i fins i tot el nou "gran triangle del creixement", presentat al 1992, a l'estret de Malacca, que connecta Penang, Medan (ciutat indonèsia de Sumatra) i Phuket, a Tailàndia. En un món sense fronteres, diu OHMAE, aquestes són les zones econòmiques naturals. Tot i ésser de dimensions geogràfiques

limitades, tenen quasi sempre una enorme influència econòmica i poden o no trobar-se dins de les fronteres d'una nació determinada.

Els Estats-regió acullen positivament la inversió estrangera, la propietat estrangera i els productes estrangers. En realitat, acullen favorablement qualsevol cosa que ajudi a millorar el nivell de vida dels seus ciutadans i que els doni accés als millors i més barats productes d'arreu. Els Estats-regió també acullen positivament la possibilitat d'utilitzar qualsevol excedent que generin aquestes activitats per tal que el nivell de vida dels seus ciutadans s'elevi una mica més, no per finançar el mínim socialment garantit o per subvencionar els sectors desfasats. Els seus dirigents no recorren el món tractant d'atraure fàbriques i inversions per després aparèixer en les pantalles de la televisió nacional prometen protegir a les empreses locals, a qualsevol preu. En una paraula, apliquen la lògica mundial d'una manera coherent i constant. Els Estats-regió són uns punts d'entrada tan eficaços per a l'economia mundial perquè les característiques que els defineixen estan conformades per les exigències d'aquesta economia. Per exemple, han de ser suficientment grans per poder proporcionar un mercat atractiu pel desenvolupament de productes de consum importants. Per tant, acostumen a tenir una població entre cinc i vint milions. Es tracta d'una franja de població bastant àmplia, però els extrems són clars: ni mig milió, ni cinquanta ni cent milions. Això és així, perquè han de ser suficientment petits per tal que els seus ciutadans comparteixin els mateixos interessos com a consumidors, però, no obstant això, han de tenir la grandària suficient per justificar economies no d'escala (que es poden obtenir des d'una base de qualsevol grandària, mitjançant

exportacions a la resta del món) sinó de servei, o el que és el mateix, han de tenir una infraestructura de comunicacions, transport i serveis professionals essencials necessària per participar en l'economia mundial.

Sense deixar de reconèixer les aportacions agrupades sota l'epígraf de "conceptes avançats"; el treball se centrarà fonamentalment en els factors utilitzats en les anàlisis que hem denominat "convencionals"; ja que són clarament més objectivables. Entenem també que l'enfocament més de caire social i històric, que de fet es postula des de les escoles "avançades", cal prèviament inserir-lo en una realitat econòmica clarament definida.

b. La transformació de l'entorn

Els conceptes, principis i instruments d'anàlisi propis de la ciència regional i, en especial, en el seu enfocament econòmic es veurien limitats en la seva aplicació si no s'adaptessin a l'evolució de l'entorn de l'àrea territorial objecte de recerca.

Aquesta evolució té la seva expressió en el fort procés de globalització econòmica dels darrers anys i en la configuració d'àrees territorials amb un elevat nivell d'integració econòmica. En aquest darrer supòsit cal destacar la Unió Econòmica i Monetària Europea que ha representat una important transferència de competències econòmiques de l'Estat als organismes supraregionals.

i. La globalització

La globalització és un fenomen de caràcter internacional. La seva acció consisteix principalment en aconseguir la penetració mundial de capitals (financers, comercials i industrials), que ha permès fins ara que la economia mundial moderna obri espais d'integració activa que intensifiquin la vida econòmica mundial. Sorgeix com a conseqüència de la internacionalització cada vegada més accentuada dels processos econòmics, els conflictes socials i els fenòmens político-culturals.

Ha estat definida com el procés de desnacionalització dels mercats, les lleis i la política en el sentit d'interrelacionar pobles i individus per un bé comú. Tot i que aquest objectiu pot ser i, de fet, és no assumit unànimement. Pot definir-se també com la fase en què es troba el capitalisme a nivell mundial, caracteritzada per l'eliminació de les fronteres econòmiques que impedeixen la lliure circulació dels béns, serveis i fonamentalment del capital.

També és un procés històric, el resultat de la innovació humana i el progrés tecnològic. Es refereix a la creixent interdependència entre els països, a la creixent integració de les economies de tot el món (això en tots els nivells de l'activitat econòmica humana), especialment mitjançant el comerç i els fluxos financers i abasta, a més, aspectes culturals, polítics i ambientals més amplis.

Aleshores podem dir que la globalització és un concepte que pretén descriure la realitat immediata com una societat planetària, més enllà de fronteres, barreres aranzelàries, diferències ètniques, credos religiosos, ideologies polítiques i condicions socioeconòmiques o culturals, o sigui un intent de fer un món que no estigui fraccionat, sinó generalitzat, en què la major part de les coses que siguin iguals no difereixin substancialment en el seu significat. Aquesta tendència és particularment certa en l'àmbit econòmic.

El procés de la globalització

Des del punt de vista econòmic, la globalització és un procés d'integració dels mercats a escala mundial. Per això, ha estat indispensable la formació de blocs econòmics orientats sota la lògica del lliure comerç, amb l'objectiu de reproduir el capital. Aquest procés, ha implicat la creixent interconnexió dels mercats de tot el món. D'aquesta forma, els esdeveniments i crisis del sistema econòmic cada vegada afecten amb major velocitat i força a tots els països del món.

En el camp social, implica la reducció de les distàncies entre tots els països. Hi juga un paper primordial el desenvolupament de les comunicacions (exemple d'això és l'ús d'Internet).

Aquest procés ha pres més força a partir del final de la guerra freda, fet que va permetre que el poder i les relacions econòmiques estiguessin dominades pels Estats Units, tot i que aquesta hegemonia s'enfronta

avui a blocs com la Unió Europea, i, molt especialment, altres blocs a Àsia.

Característiques de la globalització

- Es tracta d'un procés universal, ja que afecta a tots els països del planeta, independentment de la posició que ocupin dins de l'economia mundial i de l'ordre polític.
- En existir un procés irreversible d'integració dels mercats, es parteix de l'existència de països millor posicionats que d'altres, és a dir, que la naturalesa econòmica de la globalització és excloent, perquè aquelles nacions o àrees que no puguin ser competitives, quedaran a la saga del desenvolupament.
- En ser el mercat l'element primordial de la globalització, l'Estat com a unitat política i com espai en què es desenvolupa el govern i la sobirania dels països queda en segon pla.
- En ser el mercat el mecanisme que regeix les relacions entre països i regions, la capacitat de consum determina el seu valor i relació de domini. Per aquesta raó es diu que la globalització és deshumanitzant.
- Està potenciada pels "Mass Media" de la comunicació i la seva influència és determinant sobre els aspectes socioculturals, polítics i econòmics dels involucrats (el món

sencer, en altres paraules), perquè permeten difondre idees a milers de persones.

- Els mercats, el capital, la producció, la gestió, la força de treball, la informació, el coneixement i la tecnologia s'organitzen en fluxos que travessen fronteres nacionals.
- La competència i les estratègies econòmiques, tant de grans com de petites i mitjanes empreses, tendeixen a definir-se i a decidir-se en un espai regional, mundial o global.
- La globalització empeny les empreses i els mercats a organitzar-se en xarxes estretament embastades a escala planetària.
- La ciència, el coneixement, la informació, la cultura, l'educació, etc. tendeixen a escapar-se dels límits o controls nacionals i a assumir, de la mateixa manera que els mercats, una lògica transnacional i global.

Causes i avantatges del procés de globalització

Causes:

- La importància de les multinacionals. Les empreses requereixen el suport dels seus Estats pel finançament de la infraestructura científica i tecnològica i els incentius fiscals per l'accés privilegiat als mercats públics i per la protecció en les negociacions comercials. Simultàniament, la mateixa

legitimitat política de l'Estat depèn de la seva capacitat per a atreure als capitals financers i a les empreses innovadores i creadores de treball.

- La revolució tecnològica en els processos productius, la informació, les telecomunicacions i el transport. El sistema de producció flexible permet combinar els avantatges de la producció artesanal (qualitat del producte) amb aquelles altres de la producció de massa (velocitat i baixos costos unitaris). El model es basa en una combinació de l'organització (treball i producció) i la capacitat tècnica.
- El predomini de l'esfera financera. Un reduït nombre d'operadors controla les transaccions sobre el conjunt de mercats mundials interconnectats per un sistema que permet executar ordres de compra i venda en temps real.
- La irrupció de la Xina, l'Índia, els països de l'Est d'Europa i el Brasil.

Avantatges:

- Reducció de costos. La globalització pot reduir els costos mundials de diferents formes:
 - o Economia d'escala: es poden realitzar conjuminant la producció o altres activitats per a dos o més països.
 - o Cost més baix dels factors: es poden aconseguir portant la manufactura o altres activitats a països de costos més baixos i competitius.

- o Producció concentrada: significa reduir el nombre de productes que es fabriquen, de molts models locals a uns quants de globals.
- o Flexibilitat: es pot millorar passant la producció d'un lloc a un altre en un breu termini, amb l'objectiu d'aprofitar, en un moment determinat, el cost més baix.
- o Augment del poder negociador: amb una estratègia que permeti traslladar la producció entre múltiples llocs de manufactura en diferents països, s'augmenta considerablement el poder negociador d'una empresa.
- Qualitat millorada de productes i programes. La concentració en un nombre menor de productes i programes, en lloc de molts productes i programes que són típics d'una estratègia multilocal, pot millorar la qualitat tant dels productes com dels programes.
- Major eficàcia competitiva. Una estratègia global ofereix més punts d'atac i contraatac envers els competidors.
- Gràcies a la globalització és possible beneficiar-se de mercats cada vegada més grans en tot el món i tenir major accés a fluxos de capital i a la tecnologia, i beneficiar-se d'importacions més barates i mercats d'exportació més amplis. Però els mercats no garanteixen necessàriament que la major eficiència beneficiarà a tots. Els països han d'estar disposats a adoptar les polítiques necessàries i, en el cas dels països més pobres, possiblement necessitin en aquest sentit el recolzament de la comunitat internacional.

- Obre possibilitats per a que les economies desenvolupades millorin la seva eficiència i la seva productivitat i permet a les economies en vies de desenvolupament millorar el nivell de vida de la seva població.
- En quant al treball, es creen moltes noves empreses de generació de valor que generen llocs de treball segons el coneixement de les persones. La globalització implica adaptar-se a nous criteris de divisió del treball.

Conseqüències i desavantatges

Conseqüències:

- Els costos laborals. El més important en aquest aspecte, és el desnivell d'aquests costos en els països desenvolupats respecte als que estan en vies de desenvolupament.
- Els costos impositius. La diferència relativa entre l'impost de societats, presenta moltes divergències entre els països en vies de desenvolupament i els desenvolupats, en gran mesura a causa de les exempcions d'impostos que molts països en desenvolupament atorguen, per exemple, a les seves zones franques. (Tot i que no es pot oblidar però, que molt països desenvolupats apliquen polítiques fiscals actives –tipus de

l'impost molt baixos en relació a l'entorn- per guanyar competitivitat: Irlanda, Txèquia, etc.)⁶

- Els costos ambientals. Aquests costos són originats per regulacions encaminades a la preservació ambiental entre els països amb un grau comparable de desenvolupament econòmic. La inclusió de fortes mesures per disminuir l'emissió de CO₂ i l'ús d'energia figuren en quasi tots els tractats d'integració, tot i que encara es deixa a cada país fixar el topall d'aquests valors.

Desavantatges:

- Augment de despeses administratives. La globalització pot causar despeses administratives importants per l'augment de coordinació i per la necessitat d'informar i, àdhuc, per l'augment de personal que això comporta. La globalització també pot reduir l'eficàcia de l'Administració en cada país si l'excessiva centralització perjudica la motivació local.
- Menys sensibilitat a les necessitats del client. L'estandardització de productes pot donar com a resultat productes que no deixi clients plenament satisfets enlloc.
- Sacrifici d'algunes necessitats nacionals. En particular, per a la globalització de l'estratègia sovint es requereix que un o més països abandonin les estratègies, els productes, etc.

⁶ Per exemple Irlanda tenia un tipus nominal de l'impost de societats l'any 1995 del 40% i el 2007 era del 12'5%. La República Txeca, era el 1995 del 41 % i el 2007 del 24%.

acreditats durant molt de temps. Un màrqueting uniforme pot reduir la fidelització dels consumidors locals.

- Augment dels riscos a l'hora de millorar la competitivitat. Integrar mesures competitives pot significar sacrifici d'ingressos, d'utilitats o de posició competitiva en alguns països.
- Augment de riscos per fluctuació de divises.

ii. El paper de l'Estat en front dels nous factors de competitivitat

L'entorn global actual, altament canviant i competitiu, tal i com ja s'ha analitzat a l'apartat anterior, obliga a fer un gran esforç entre tots els agents econòmics i socials per tal de posicionar-nos al nivell de les economies més avançades.

S'ha produït una pèrdua real de poder en les zones integrades. Desapareixen els aranzels, el control sobre la política monetària (tipus d'interès) i la paritat de la moneda. Només queda un control sobre la política fiscal amb tendència a la homogeneïtzació. Particularment important i representativa és, doncs, la integració en la "zona euro", la qual implica una pèrdua substancial del poder tradicional de l'Estat. Amb tota seguretat, pocs fenòmens reflecteixen més clarament aquesta nova realitat.

La deslocalització empresarial és un fenomen a escala mundial, conseqüència d'aquest entorn global. La casuística és variada, però les arrels bàsiques es fonamenten en el diferencial de costos productius entre les diverses localitzacions a nivell mundial, l'aparició de mercats nous i amplis, la viabilitat econòmica i tècnica de traslladar la producció o la prestació de determinats productes i serveis a altres localitzacions i l'aprofundiment del procés de liberalització internacional del comerç i les inversions.

És en aquest sentit que apareixen nous factors de competitivitat que cal treballar i consolidar per poder ser competitius en aquest nou entorn i poder fer front a la deslocalització empresarial. Parlem de factors tals com:

- Les infraestructures: bàsiques, de transport i tecnològiques.
- El capital humà.
- La recerca i la innovació.
- L'oferta de serveis avançats per les empreses (*outsourcing*).
- La implicació sector públic/sector privat.
- El *marketing*: concepte de marca.
- Un entorn favorable a l'esperit emprenedor.
- La cohesió social.

La disminució del paper de l'Estat comporta que tots els elements lligats al territori i a la societat prenguin més rellevància. No és que aquests elements no hagin tingut tradicionalment una enorme influència. Sense cap mena de dubte han estat determinants en el desenvolupament econòmic de les societats avançades. La diferència és que en l'època

de la globalització i de les zones econòmicament integrades (aranzels i moneda) constitueixen el vector absolutament indispensable i sobre el qual ha de recolzar-se, quasi en exclusiva, el futur de l'economia.

Front aquesta realitat, empreses i agents socials han de treballar conjuntament amb les autoritats pertinents en programes específics d'atracció de noves inversions, a més d'actuar sobre els emplaçaments i els treballadors que puguin resultar afectats pel procés de deslocalització. La inversió estrangera directa té associada una sèrie d'aspectes positius que la converteixen en un factor essencial per al desenvolupament econòmic d'un país. A banda de comportar una entrada neta de capital exterior, sovint d'alt contingut tecnològic, incideix directament en la renovació de la base industrial existent, en la generació neta de llocs de treball i en una millora continua de la competitivitat i la gestió de les empreses subministradores locals, com a conseqüència de la necessitat d'adaptar-se als requeriments operatius, tecnològics i de qualitat que les empreses foranes imposen als proveïdors locals. També cal tenir en compte que la recepció d'inversió estrangera està directament relacionada amb la millora de la balança exterior, per l'efecte exportador de les multinacionals. Un altre dels trets transcendents de la inversió estrangera directa és el de les reinversions, és a dir, de les noves inversions d'empreses ja establertes. En els darrers anys, aquesta ha estat justament la tendència general de les inversions estrangeres. És una tendència que afavoreix les regions històricament receptores d'inversió estrangera, com per exemple Catalunya.

c. Les regions econòmiques a Europa

L'establiment de contactes entre societats i entre governs ha estat un dels processos que han constituït l'Europa actual. En aquest punt es presenten les característiques, els objectius i la forma de treballar d'algunes de les regions econòmiques més representatives que hi ha actualment a Europa. Malgrat ser models diferents, l'objectiu en tots els casos és promoure la cooperació regional.

Com hem dit, una característica de la cooperació regional a Europa és la diversitat de formes que utilitza, en concordança amb la també enorme diversitat cultural, política, històrica i econòmica de les regions europees. La descripció que segueix pretén, fonamentalment, demostrar les possibilitats de cooperació regional a partir del disseny de fórmules apropiades i adaptades a cada situació.

Euroregion (Alemanya i Holanda, 1958)

És l'estructura de cooperació regional més antiga d'Europa. Avui està formada per gairebé 130 membres de la frontera germano-holandesa. Des del 1972 disposa de capacitat per a gestionar fons de la Unió Europea, entre els quals les iniciatives INTERREG, com ara la INTERREG IIIA. Per a fer-se'n càrrec, L'Euroregió va signar acords específics amb els Estats i les regions implicades, transferint l'autoritat de gestió de les iniciatives al nou ens interregional. Té una assemblea dels membres participants que es reuneix, com a mínim, una vegada a l'any. A més, hi ha un Consell (assemblea parlamentària transfronterera, amb grups polítics també transfronterers), una

presidència que executa les decisions de l'Assemblea i del Consell i una sèrie de grups de treball que cobreixen totes les àrees de cooperació transfronterera (desenvolupament espacial i transports, economia, mercat laboral, medi ambient, etc.). La secretaria de L'Euroregió gestiona els afers administratius diaris, coordina l'actuació dels grups de treball i promou la cooperació en general.

Comunitat de Treball Arge-Alp (Àustria, Alemanya, Itàlia i Suïssa, 1972)

Va ser fundada al Tirol el 12 d'octubre de 1972. És integrada per onze regions situades al llarg de la frontera alpina: tres austríaques (Salzburg, Tirol i Vorarlberg), dues alemanyes (Baden-Württemberg i Bayern), tres italianes (les províncies de Bolzano, Tirol i Trentino, a les quals s'ha sumat la regió de la Llombardia) i tres cantons suïssos (Grisons, St. Gallen i Tessin). Té una assemblea de caps de govern, que discuteix i fixa l'agenda dels temes a tractar, estableix els programes i adopta recomanacions per als governs federals i centrals i per a les institucions de cooperació europea. A més, té una presidència biennal que recau en un dels caps de govern, quatre comitès de treball (cultura i societat, medi ambient, desenvolupament regional i agricultura; economia i ocupació i transport), un comitè de direcció i un secretariat.

Comunitat de Treball dels Pirineus (Espanya i França, 1983)

És una organització de cooperació transfronterera formada per vuit membres: Andorra, Aquitània, Llenguadoc-Rosselló, Migdia-Pirineus, Aragó, Catalunya i Navarra. La presidència és rotatòria, atenent a l'ordre alfabètic dels membres cada dos anys. L'estructura bàsica és

una conferència de presidents, que defineix la política general i les orientacions estratègiques de la comunitat de treball, a més d'un Consell plenari (composat per set representants per cada membre), que acorda el programa anual d'acció i el pressupost, un comitè de coordinació i quatre comissions de treball (infraestructures i comunicacions; formació i desenvolupament tecnològic, cultura, joventut i esport i desenvolupament sostenible).

Comunitat de Treball Galícia-Nord de Portugal (Espanya-Portugal, 1991)

Aquesta Comunitat de Treball es basa en un acord signat entre administracions regionals i aprovat després pels respectius governs centrals. La seva estructura és semblant a la d'altres: té una presidència, que dirigeix el Consell i representa la Comunitat: el càrrec l'ocupa cada dos anys un dels presidents de les regions implicades. A més, hi ha dos coordinadors generals i dos coordinadors tècnics que treballen amb les comissions sectorials. N'hi ha catorze: deu de les quals integrades per representants de les administracions regionals (de l'agricultura al turisme, de la cultura a les infraestructures de transport), tres més constituïdes per comissions territorials d'administració (autoritats locals) i una d'específica formada per l'eix Atlàntic del Nord-Oest Peninsular, que associa una vintena de ciutats de la zona. Com altres Comunitats de Treball, aquesta no ha tingut intervenció directa en la gestió d'iniciatives INTERREG, que són administrades per les autoritats estatals espanyoles i portugueses, tot i que ha participat en la fase preparatòria i en l'execució dels projectes. La Comunitat de Treball Galícia-Nord ha desenvolupat projectes destinats a augmentar els

contactes entre ambdues bandes de la frontera mitjançant nous ponts sobre el riu Minho, carreteres secundàries i autopistes. A més, s'ha potenciat la protecció ambiental mitjançant un parc natural transfronterer i s'ha creat un Fons de Capital-Risc d'utilització conjunta per a potenciar la inversió privada en projectes empresarials, entre altres iniciatives lligades al patrimoni i a la cultura.

Euroregió Pomerània (Alemanya, Suècia i Polònia, 1995 i 1998)

Nascuda el 15 de desembre de 1995 a Szczecin (Polònia) – tot i que la idea original és de 1991-, en principi inclou regions alemanyes i poloneses, però des de 1998, s'hi han afegit regions sueques. Avui L'Euroregió comprèn 41.000 quilòmetres quadrats i una població d'uns 3,5 milions d'habitants. És un tipus d'Euroregió composta per municipis i agrupacions de municipis o districtes rurals de tres Estats. Fet i fet, els seus integrants són; la mateixa ciutat de Szczecin, l'Associació Municipal Pomerània (amb més de 90 comunitats), una associació municipal de dues ciutats autònomes i sis districtes rurals de l'Estat associat de Mecklenburg-Pomèrnia Occidental i Branderburg i l'associació de municipis de Skane (amb 33 municipis suecs). Disposa d'un consell, un presídium, una secretaria i una sèrie de grups de treball. El Consell el componen 36 membres repartits a parts iguals entre els tres estats membres i té la funció d'elegir el presídium i de definir les orientacions generals de l'Euroregió. El presídium, una mena de comitè permanent, és compost per sis membres (dos per Estat) i és el que tria la presidència de l'Euroregió, la representa i executa els acords del Consell, així com coordina la tasca dels grups de treball amb la secretaria.

Euroregió Nestos-Mesta (Grècia-Bulgària, 1997)

És un model d'Euroregió particular perquè cadascuna de les dues parts opera sota les lleis del seu propi Estat i d'acord amb els reglaments nacionals i, de fet, cada part segueix el seu propi patró de funcionament i organització aplicant la seva legislació. Disposa d'una estructura dual d'organismes administratius, un per a cada país, a més d'algunes estructures administratives comunes i ha acordat constituir-se en una organització sense ànim de lucre i no governamental. Va ser fundada el 1992, però no fou fins al 1997, quan les regions frontereres (Riu Nestos grega i Riu Mesta búlgara) signaren un protocol sobre cooperació. El seu funcionament es basa en criteris molt senzills: un plantejament comú de les activitats, una representació comuna a escala internacional i una execució d'activitats complementàries amb els mateixos objectius. Per a dur endavant aquesta tasca, hi ha un Consell administratiu comú que treballa en el primer objectiu (homogeneïtzació de plantejaments i representació) amb un president, dos vicepresidents, un secretari executiu i un tresorer i uns grups de treball comuns que executen els projectes (n'hi ha sis: comunicació i intercanvi d'informació; cooperació econòmica, transport i infraestructura; turisme i oci, cultura i societat, medi ambient i agricultura i transferència de tecnologia). Cal dir que, a cada costat de la frontera, hi ha aparells administratius duplicats, com els següents: dues taules de seguiment i avaluació (formades per tècnics d'alt nivell de les estructures nacionals, regionals i locals respectives) i dues assemblees generals –grega i búlgara– conformades per agents socials i totes les autoritats interessades de cada país.

Després d'abordar el concepte de regió econòmica, el seu significat, abast i la seva inserció en un entorn general i també europeu, s'ha desenvolupat el marc conceptual i teòric que ha de permetre la definició de l'EURAM com a regió econòmica d'Europa . A partir d'aquí i en els següents apartats, l'exposició conceptual i teòrica es recolzarà en una justificació de base econòmica que permetrà parlar d'un model competitiu i sòlid.

3. Metodologia

a. Àmbit Territorial

La investigació parteix de l'anàlisi del territori, identificant la ubicació geogràfica de l'àrea a analitzar, per realitzar posteriorment una anàlisi científica de la realitat econòmica inherent al cas (territori) d'estudi.

Amb el concepte d'Euroregió de l'Arc Mediterrani (EURAM) es defineix l'àrea objecte d'estudi i investigació. La Euroregió abasta el territori integrat per Catalunya, País Valencià, Illes Balears, a l'Estat espanyol; les comarques del Rosselló, a l'Estat francès; i Andorra.

La investigació justifica l'elecció realitzada mitjançant l'aplicació de la metodologia utilitzada per a delimitar territorialment una realitat social, amb unes condicions particulars i específiques que la diferencien de les del seu entorn. Aquesta metodologia s'emmarca en l'àmbit de la ciència regional.

La ciència regional, en sentit ampli, consisteix en un desenvolupament conceptual i aplicat que persegueix una síntesi teòrica dels segments de les diferents disciplines acadèmiques que convergeixen en l'estudi dels processos socials que tenen lloc en àrees territorials específicament delimitades.

En aquest context, la investigació fonamenta la seva metodologia en models d'anàlisi que no es vegin condicionats i que no incorporin en el seu desenvolupament aspectes de tipus ideològic, polític o cultural, centrant-se exclusivament en l'àmbit econòmic.

Quan enfoquem l'anàlisi regional a partir de la variable econòmica, acotem l'abast científic de la investigació a la de la ciència de l'economia regional, de forma que la investigació passa de tractar l'anàlisi de regions en qualsevol dels seus enfocaments possibles a tractar l'anàlisi de les regions econòmiques, amb totes les implicacions que comporta aquesta elecció.

b. Model analític

Es pretén esbrinar en quina mesura els elements determinants de l'activitat econòmica (recursos físics, infraestructures, teixit empresarial, etc.) conformen una àrea territorial delimitada en l'interior de la qual i d'una forma diferenciada els esmentats elements potencien o, en el seu cas, redueixen l'eficiència del sistema econòmic.

Dins dels dos grans corrents de pensament identificats en l'àmbit de la ciència regional, la convencional i l'avançada; la investigació adopta els postulats de la primera, els conceptes convencionals de regió. Aquesta elecció es justifica pel fet que els models d'anàlisi convencional resulten més objectius i menys intangibles que els models avançats. En

definitiva, resulten més apropiats per una investigació centrada en l'àmbit econòmic.

Cal destacar que la investigació que es presenta, té un component qualitatiu i un altre component quantitatiu. Els preceptes i el model conceptual que es planteja són principalment conceptes qualitatius, però amb una transcendència quantitativa que permet el seu contrast empíric.

L'aplicació de les tècniques qualitatives d'investigació serveix per estudiar realitats veritablement existents, de gran importància, per tant, en les ciències socials, mentre que les quantitatives doten a la investigació de dades objectives i quantificables, assolint en conseqüència, un major rigor científic.

Dins de l'enfocament econòmic de la ciència regional, la metodologia aplicada es nodreix dels diferents tipus d'anàlisis contemplades en els corrents del pensament convencional, començant pel corrent de pensament de l'Escola Francesa, que distingeix entre regió homogènia, regió nodal i regió pla.

D'aquests tres plantejaments se n'extreu un mateix objectiu, que és el de delimitar una àrea territorial amb unes condicions específiques que permeten que es diferenciï d'altres àrees.

Aquests plantejaments serveixen per a la descripció i posterior justificació de la meua hipòtesi, és a dir, l'existència de l'EURAM com a regió econòmica, amb unes característiques pròpies i diferenciades.

Emparant-se en el concepte de regió homogènia, la investigació tractarà d'analitzar inicialment si hi ha característiques econòmiques homogènies, és a dir, comunes en l'àrea d'anàlisi.

Pel que fa al concepte de regió nodal, la qual es refereix a la interdependència funcional, a la densitat dels fluxos econòmics interns i a la interacció entre els nuclis centrals d'aquesta àrea i els seus nuclis perifèrics, s'analitzarà l'existència d'aquesta cohesió interna.

La regió pla es defineix en funció de criteris i objectius específics de política econòmica i persegueix obtenir la màxima eficiència en la implementació de programes i estratègies. Aquesta anàlisi, pel seu condicionament polític-administratiu, no té validesa en l'enfocament de la investigació.

Catalunya, Espanya i, per exemple, Aragó, poden ser regions pla, en quant a àrees de delimitació de polítiques econòmiques concretes. La regió pla pot coincidir de tota manera amb les regions definides pel seu grau de cohesió interna o per les seves característiques comunes.

En línia amb la praxi metodològica habitual en economia regional, es tractarà de comprovar l'existència d'una regió homogènia, d'una regió

nodal o d'una coincidència d'ambdues, tot emmarcat en el concepte de supraregió, en aquest cas de la Unió Europea.

El concepte de supraregió és també d'una gran importància en l'anàlisi econòmica regional moderna. Cal constatar, amb tot, que existeixen dos grans nivells de supraregió: els formats per acords exclusivament polític-comercials, com per exemple Mercasur, i els que comporten un nivell superior d'integració, com seria per exemple la integració monetària.

La Unió Econòmica i Monetària Europea és de fet pràcticament l'única experiència d'aquest segon model. Per tant, l'impacte i la influència de la supraregió, partint del seu nivell d'integració, s'inclou actualment en l'anàlisi econòmica regional. Atès que el cas objecte d'estudi (el territori EURAM) s'integra, amb l'excepció poc significativa d'Andorra, en aquesta supraregió europea, amb un fort procés d'integració econòmica i monetària, la consideració de l'impacte de la Unió Econòmica Europea en el cas objecte d'estudi és del tot obligada.

L'anàlisi de la regió homogènia parteix, com s'ha enunciat, de l'estudi dels elements comuns que es localitzen en el conjunt de l'àrea geogràfica i territorial de l'EURAM.

El contrast de la regió nodal se sosté preponderantment en l'anàlisi de l'estructura productiva, la comercial i el grau d'interdependència dels factors econòmics de l'EURAM. Ambdues anàlisis constitueixen el

suport a la hipòtesi de la integració i diferenciació econòmica de l'EURAM en relació al seu entorn i a d'altres regions.

Atès que la investigació s'insereix en l'estudi de la ciència regional en el seu àmbit econòmic, partint dels corrents metodològics exposats fins ara (regió homogènia i regió nodal) l'anàlisi desenvolupada per a la constatació de l'existència de la regió econòmica de l'EURAM s'efectua des dels dos vessants clàssics de l'anàlisi econòmica: el macroeconòmic i el microeconòmic.

Serviran, per tant, l'anàlisi macroeconòmica i microeconòmica per contrastar la hipòtesi formulada d'integració econòmica existent entre els territoris que integren l'EURAM dins el marc de la integració europea.

Pel que fa referència a la perspectiva macroeconòmica, s'analitzen factors, entre d'altres, com la balança fiscal, la balança comercial i el grau d'obertura comercial.

En relació a la perspectiva microeconòmica s'analitzen factors com el model industrial, els sectors productius, la tipologia d'empreses i la formació del capital humà, entre d'altres.

En aquest sentit, cal destacar que, per l'anàlisi econòmica sectorial, s'ha contemplat el model de "clústers" centrat en el sector industrial, per ser aquest sector molt il·lustratiu d'aquest mode de producció. Aquest plantejament deixa fora el sector serveis, no recollint-se per tant

subsectors com l'hoteler, d'oci o el de la salut. No s'analitza, en conseqüència, la totalitat de l'entramat productiu on els "clústers" hi tenen una presència important. Es considera, però, que la base d'anàlisi és altament representativa.

Amb l'objectiu de reflectir clarament el conjunt d'elements que configuren la regió econòmica de l'EURAM i seguint l'enfocament de la ciència regional en la definició de regió econòmica (elements comuns en la regió homogènia i nivell d'interdependència interna en la regió nodal) s'ha adaptat l'anàlisi microeconòmica i macroeconòmica a aquest enfocament, de forma que la categorització dels elements analitzats s'han agrupat en factors externs i factors interns.

Prosseguint amb l'aplicació de la metodologia de la ciència regional, en el vessant del corrent anomenat convencional, apareixen dues teories addicionals a la de l'Escola Francesa, que són la teoria de la base econòmica (regió productiva) i la teoria de l'Escola Alemanya (regió econòmica).

La primera (regió productiva) considera que la distribució geogràfica de recursos determina l'existència de zones d'especialització de la producció, que desemboquen en excedents comercialitzables. És vàlida i aplicable la perspectiva microeconòmica (sectors de producció) i la perspectiva macroeconòmica (fluxos de comerç exterior).

La segona (regió econòmica) correspon a un mode d'organització ideal de les activitats, basat en un model de relació econòmica que té en compte la distància com a factor clau.

La investigació assumeix com a nucli central del seu desenvolupament l'escola de pensament francesa, atès que, de fet, les aportacions de l'escola alemanya (regió econòmica) i la de la regió productiva poden considerar-se que amplien i complementen els postulats de l'escola francesa. La seva aportació bàsica és que reforcen la idea que l'enfocament regional en economia ha de servir de suport a polítiques específicament dissenyades per aquestes realitats regionals, aspecte que es desenvolupa en la part prospectiva i propositiva d'aquest treball.

c. Àmbit temporal

Atesa l'existència de la Unió Europea, així com de la Unió Monetària Europea, amb totes les particularitats que aquest fet comporta, l'anàlisi abasta un període temporal que inclou ambdues unions, i en especial la més recent, la unió monetària, per l'innegable impacte de la introducció de l'Euro com a moneda única de la Unió Europea i Monetària i la conseqüent desaparició de les monedes nacionals en l'economia dels estats membres de la Unió.

L'elecció ve justificada per diverses raons. El concepte de les regions econòmiques, eix d'aquesta investigació, s'ha vist potenciat a partir de la creació de grans àrees supraregionals en el món, que fa convenient i

necessari que el treball centri la investigació en l'època de consolidació de la UEM, com a fita de rellevància en el procés de formació d'un espai supraregional que afecta substancialment l'EURAM en ser-ne part integrant.

La validesa del plantejament es veu reforçada pel gran canvi que ha suposat a nivell econòmic la integració de la moneda i, en conseqüència, de les polítiques monetàries i canviàries.

S'ha perdut la potestat sobre la política monetària, que roman subjecte a unes limitacions determinades per la normativa europea i té, per tant, poc marge de maniobra.

La pèrdua de competències en l'àmbit de la política monetària i canviària ha suposat que els factors de competitivitat de cada Estat membre, en la fase actual de globalització econòmica, es relacionin directament amb el territori, atès que les polítiques macroeconòmiques dels Estats relacionades amb la paritat monetària han desaparegut. El nivell de les infraestructures, el teixit empresarial, la qualitat del capital humà, factors tots ells d'àmbit territorial, han substituït a la devaluació monetària en la recerca de l'eficiència econòmica i en la recuperació de la competitivitat.

Com ja s'ha comentat amb anterioritat, el treball presenta dues parts clarament diferenciades:

a) La que centra la investigació en l'estudi que, partint dels instruments de l'anàlisi regional en l'àmbit econòmic, l'EURAM pugui definir-se com una regió econòmica diferenciada de les del seu entorn i d'altres àrees. En aquest cas, el període objecte d'anàlisi comprèn els anys 2000-2006, que inclouen, d'acord amb el que s'ha exposat, la consolidació de la Unió Econòmica Europea que va donar pas i va possibilitar la Unió Monetària (2002).

b) La que es correspon amb la part aplicada de la investigació i que inclou una anàlisi de la vigència del model econòmic de l'EURAM i una sèrie de propostes per situar la seva economia en l'àmbit del segle XXI, dins d'un procés intens globalitzador i altament competitiu. En aquest apartat s'ha considerat convenient, sempre que ha estat possible, incloure informació econòmica més recent, en concret de l'any 2007, més coherent amb una anàlisi de caràcter prospectiu i propositiu.

En aquest sentit, s'ha de destacar que durant l'any 2007 la informació disponible no detecta variacions estructurals que treguin validesa en cap camp de la investigació realitzada a partir de períodes anteriors.

D'altra banda, cal recordar el fet que, atès que l'EURAM no és una regió políticament i administrativament constituïda, no existeix un flux dinàmic i continu d'informació específica agregada de l'àrea. Existeix informació dels seus integrants però no sempre és homogènia ni en el seu contingut ni en l'abast temporal. S'ha procurat obtenir informació el més actualitzada possible en el moment d'elaborar aquesta investigació.

Dins de l'enfocament escollit, les principals excepcions i la seva justificació són les següents:

- L'anàlisi de l'evolució demogràfica estudia el període entre 1975 i 2006, ja que les tendències d'evolució demogràfica són de llarg termini i un període d'anàlisi de 6 anys (2000/2006) no proporcionaria suficient informació al respecte. Aquest fet és especialment rellevant si es considera el fort impacte immigratori dels darrers deu anys.

- L'anàlisi dels "clústers", es refereix al període 1997-2003, no per l'elecció de l'investigador sinó per la disponibilitat de dades. Motivats pel fet que l'EURAM com a tal no té un reconeixement polític-administratiu, la disponibilitat de la informació està subjecte a les investigacions i estudis *ad hoc* que s'hi realitzin. Es considera, però, vàlida la informació estudiada, atès que l'estructura de "clústers" en el seu conjunt no ha experimentat variacions estructurals en mesura suficient com per alterar les conclusions d'aquesta investigació, tot i que òbviament s'hi poden anotar variacions puntuals. L'evolució dels "clústers" i la d'una economia basada en aquest mode de producció és difícil que experimenti variacions estructurals en períodes curts.

- L'anàlisi de la distribució sectorial es realitza també pel període entre 1993 i 2003, amb l'objectiu de poder disposar d'un horitzó temporal vàlid per analitzar les transformacions sectorials que, igual que en el cas dels "clústers", en poques ocasions sofreixen modificacions substancials en terminis curts.

- En aquells casos en què solament es proporcionen dades d'un any en concret, s'ha aplicat el criteri d'utilitzar la dada disponible més pròxima al límit superior de l'espai temporal –en aquest cas l'any 2006–, amb l'excepció de la tipologia industrial que es refereix a l'exercici 2007, sense que aquest fet tingui influència en les conclusions de la investigació.

- Al final de la investigació relativa a les relacions comercials internes, es realitza una comparació amb les conclusions aportades per un estudi dels anys 1995 a 1998. Ha de considerar-se que aquesta informació – que en incloure Aragó, i excloure Andorra i el Rosselló, té, a més, una delimitació territorial diferent– no forma part de la pròpia investigació. Amb tot, una vegada homogeneïtzada la informació d'aquest estudi amb la utilitzada en la investigació del treball, la conveniència de la seva inclusió es justifica també perquè reforça el caràcter estructural de les relacions comercials en l'interior de l'EURAM.

La inclusió d'informació històrica sobre el dèficit fiscal obeeix també al fet de reflectir-ne el caràcter estructural, més encara si considerem que constitueix un fet rellevant de la situació actual i que pot determinar el futur en cas que es mantinguin els nivells actuals.

d. Fonts

Partint de l'aplicació d'una metodologia basada en el "mètode del cas", les fonts d'informació disponibles ja se sotmeten, per aquest motiu a una primera selecció, de forma que només són incorporables aquelles

que aporten informació referent al territori delimitat en l'anàlisi; a més, òbviament, de les relatives al marc conceptual i teòric que justifiquen, des de aquesta perspectiva, la validesa de les anàlisis aplicades.

Pel que fa a la informació quantitativa, atenent al fet que la investigació de la regió econòmica de l'EURAM persegueix el seu contrast empíric, s'ha recorregut en gran part a la provinent de cadascuna de les regions que la integren, ja que la seva condició d'unitats político-administratives permet disposar d'informació estadística d'un raonable grau de fiabilitat.

Les demarcacions elegides han estat tres comunitats autònomes de l'Estat espanyol –en concret les Illes Balears, el País Valencià i Catalunya–, així com el Principat d'Andorra i la regió del Llenguadoc-Rosselló a l'Estat francès.

En aquest darrer component, només hi hauríem d'integrar la informació disponible relativa al Rosselló, però la unitat político-administrativa existent suposa que la majoria de la informació disponible contingui també informació del Llenguadoc.

Aquest fet es té en consideració al llarg de la investigació com una limitació i suposa, per tant, que es mantinguin certes precaucions en els processos de consolidació de la informació.

En qualsevol cas, des d'un punt de vista quantitatiu, la seva reduïda importància en el global de l'EURAM permet afirmar que les conclusions de la investigació no se'n veuen afectades.

Així mateix es destaca el fet que en algunes de les anàlisis realitzades no es disposa d'informació en quantitat i qualitat suficient sobre Andorra i el Rosselló, el que constitueix sens dubte una línia futura de recerca.

Del conjunt de fonts consultades, les de caràcter institucional o públiques més utilitzades són:

- Organització per la Cooperació i el Desenvolupament (OCDE).
- Centre de Recerca en Economia Internacional. Generalitat de Catalunya i Universitat Pompeu Fabra.
- Ajuntament de Barcelona. Pla Estratègic Metropolità.
- Generalitat de Catalunya. Departament d'Indústria, Comerç i Turisme.
- *Información Comercial Española (ICE), Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.*
- *Instituto Nacional de Estadística (INE). Contabilidad Regional de España.*
- *INTERREG, Centro de Predicción Económica* i les comunitats de: Andalusia, Castella i Lleó, Castella-la-Manxa, Catalunya, València, Extremadura, Madrid, La Rioja i Euskadi.

- Institut d'Estadística de Catalunya (IDESCAT).
- Universitat Politècnica de València.
- Generalitat Valenciana.
- Diputació de Barcelona.
- EUROSTAT.
- *Ministerio de Educación y Ciencia.*

Pel que fa a la informació qualitativa, s'ha generat a través dels diversos escrits disponibles en la bibliografia, la informació continguda en mitjans de domini públic i el propi coneixement professional de l'investigador.

Segona Part
“L’estudi del cas”

4. L'EURAM, una regió econòmica europea: factors de delimitació geogràfica.

En aquest capítol presentem l' Euroregió de l'Arc Mediterrani (EURAM) com a regió econòmica europea. Una descripció de les seves característiques externes com la població, la renda o les infraestructures i una anàlisi econòmica interna, a nivell de model industrial, de tipologia empresarial i de relacions internes que permeten parlar, partint dels factors utilitzats habitualment a l'anàlisi regional, d'un model competitiu i sòlid per la realitat que representa.

Com es farà palès al llarg del proper capítol, la configuració de l'EURAM com a regió econòmica clarament definida no deriva d'una opció voluntària, és a dir, la de donar categoria definitiva a característiques que, amb més o menys mesura, podrien donar-se també a molts altres territoris. Amb tota seguretat, analitzats individualment, els factors estudiats podrien fer-se extensibles a altres espais. La particularitat de l'EURAM i allò que li dóna una clara personalitat és la coincidència i la intensitat dels factors que s'hi localitzen, tant de caràcter intern com extern. És, per tant, el conjunt i no la individualitat que ens permet parlar de regió econòmica.

Formada per un eix econòmic amb similituds econòmiques i socials que s'aniran justificant al llarg del capítol, l'Euroregió de l'Arc Mediterrani (EURAM) la formarien, Catalunya, el País Valencià, les Illes Balears i el Rosselló. Pel lligams culturals, econòmics i històrics s'incorpora també el Principat d'Andorra. Al llarg del treball s'ha procurat utilitzar dades

referides específicament a aquests territoris. Les limitacions estadístiques no sempre ho han fet possible, especialment en el cas del Rosselló (inclòs en les estadístiques franceses en la regió Llenguadoc-Rosselló) i, també, en el del Principat d'Andorra. Amb tot, aquestes limitacions entenem que no afecten substancialment les conclusions del treball, atesa la reduïda participació d'aquests dos territoris en el conjunt de l'EURAM. Tot i que l'EURAM, com hem dit, inclou, des de el nostre punt de vista, el Rosselló i el Principat d'Andorra, quan la informació d'aquests territoris no ha estat possible d'oferir i, per tant, la desagregació es presenta a nivell de Catalunya, Illes Balears i el País Valencià, s'ha utilitzat també la denominació EURAM per referir-se al conjunt d'aquests territoris. Una dimensió adequada per a les regions europees del futur se situaria al voltant dels 10 milions d'habitants. Són regions amb un intercanvi comercial mutu intens, una interdependència estructural i una tradició, fins i tot d'elements d'ordre històric o cultural comuns. Com és obvi, la definició d'una regió econòmica a partir de factors econòmics i socials, d'intercanvi comercial i de tipologia productiva no pretén conformar una àrea territorial de perfils i fronteres clarament definides, a l'estil de les divisions administratives de base política (Estats, províncies, comunitats, etc...). Els límits de les regions econòmiques acostumen a ser difosos, mantenint amb el seu entorn també relacions en diferent grau d'intensitat. En aquest sentit, aquest capítol pretén exposar els motius pels quals l'EURAM, basculant en l'eix València-Barcelona presenta elements fonamentals que justifiquen el seu tractament diferenciat i, per tant, subjecte de polítiques pròpies, pensades i definides en funció de la seva especificitat. La pròpia definició de regió econòmica la fa propera a definicions territorials

variables, especialment quan en la seva definició hi té un pes determinant la visió administrativa o política. Admetent aquest punt de vista, cal recordar que el nostre plantejament parteix fonamentalment de característiques econòmiques i socials, plantejament al nostre criteri més sòlid però també de més dificultat a l'hora de concretar el seu marc territorial.

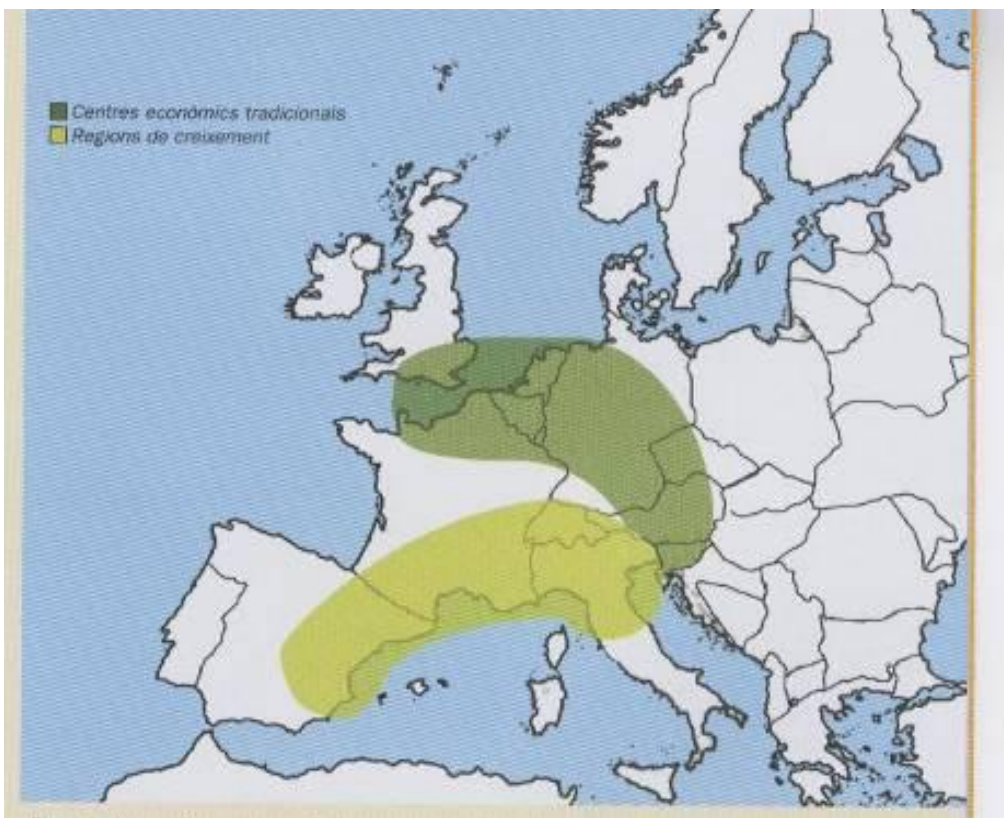


Figura 4.1. Les regions de creixement europees.

A títol introductori, a la figura 4.1. es presenta un mapa d'Europa que reflecteix les grans àrees de creixement front els centres econòmics

tradicionals. S'observa l'EURAM com a realitat econòmica dins d'aquestes regions. Es tracta d'una visió d'Europa a partir de les grans àrees d'integració i intercanvi econòmic, especialment la del Nord d'Europa (sud d'Anglaterra, nord de França i tota la part central d'Alemanya) amb els seus grans centres urbans (París, Londres, etc.) L'altra gran àrea, la que podríem anomenar del Sud d'Europa, abastaria l'Arc Mediterrani, zona centre de França i el nord d'Itàlia.

Centrant-nos en l'EURAM, al llarg de tot el segle XX, s'ha anat articulant una història de relacions entre les economies mediterrànies, i especialment, entre l'economia valenciana i la catalana. I, per això, el que podem deduir és que l'arc mediterrani, on la dorsal principal, per magnitud demogràfica i potència econòmica, la formen l'eix València-Barcelona, no és cap ficció territorial per construir, ni cap somni econòmic o administratiu que calgui ordenar, sinó una realitat històrica i també quotidiana, el producte material de processos històrics, econòmics i geogràfics amb certa tradició. És, en aquest sentit, que podem dir que l'arc mediterrani és el resultat d'una articulació econòmica i territorial d'unes determinades regions. Existeixen uns elements homogenis i d'interrelació interna que ens permeten parlar d'un model econòmic específic. En aquests capítol s'ofereixen, doncs, els arguments necessaris per parlar de l'EURAM com a regió econòmica.

A la figura 4.2. es presenta un mapa d'euroregions on s'hi destaca l'EURAM en l'abast territorial que hem definit.

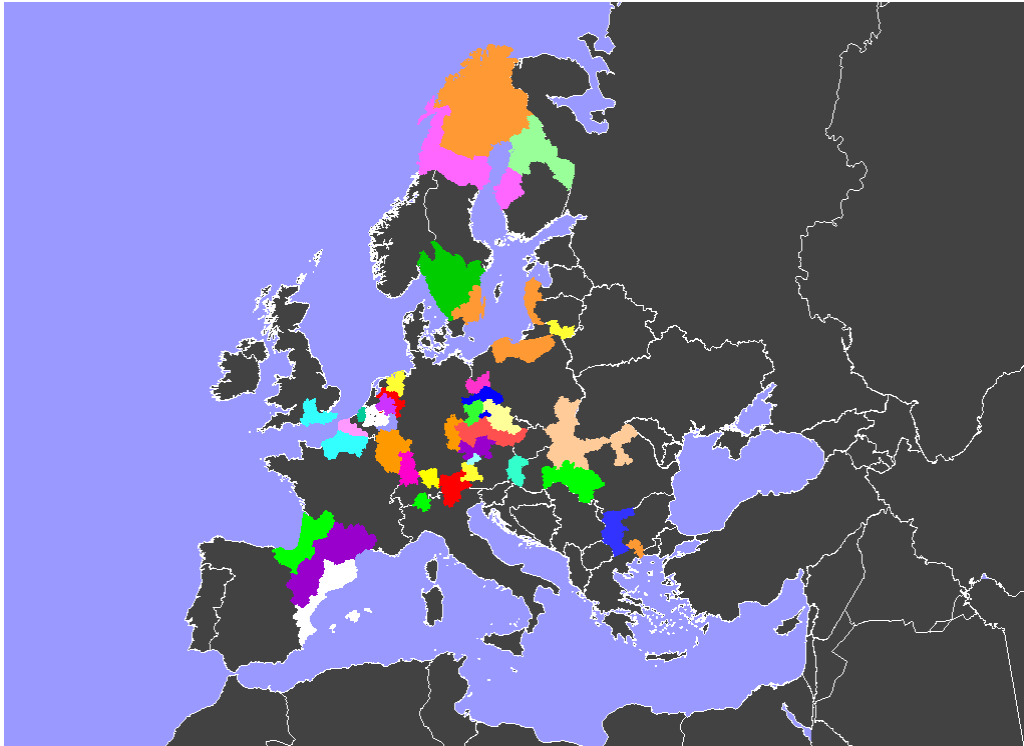


Figura 4.2. Mapa de les euroregions.

L'EURAM presenta un intercanvi comercial intens en les economies que el conformen, essent l'eix València-Barcelona el centre d'atenció. Aquest fet es converteix en un dels principals justificants de l'EURAM com a regió, els quals s'ampliaran en els següents apartats del present capítol. Finalment, a la figura 4.3. es presenta un mapa on s'indica la direcció de les principals relacions comercials entre comunitats autònomes de l'Estat espanyol. Amb això es vol demostrar que els fluxos de relacions no es restringeixen, òbviament, d'una forma exclusiva entre una zona determinada sinó que té, com ja hem comentat anteriorment, una àrea d'influència que fa que no es pugui parlar de "fronteres" en sentit estricte.



Figura 4.3. Regions econòmiques a l'Estat espanyol.

5. Característiques externes de l'EURAM.

Com s'ha dit anteriorment, l'EURAM és el resultat d'una articulació econòmica i territorial d'unes determinades regions. En aquest apartat volem mostrar mitjançant dades com ara la població, el mercat de treball, les infraestructures o el turisme, que té sentit parlar de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani com a model econòmic, tant per la interrelació interna existent entre les seves regions com pels elements homogenis que la delimiten.

a. Evolució demogràfica a l'EURAM, 1975-2006.

Segons dades de l'Observatori Estadístic de l'Institut d'economia i empresa Ignasi Villalonga, el nombre d'habitants a l'Euroregió de l'Arc Mediterrani incloent les regions de les Illes Balears, Catalunya, el País Valencià i el Llenguadoc-Rosselló, a l'1 de gener del 2006 era de 15.082.715 persones.

Si l'EURAM fos un Estat de la Unió Europea (UE), per la seva població, ocuparia el lloc 9è (entre els 16,3 milions dels Països Baixos i els 11,1 de Grècia) darrere d'Alemanya, França, el Regne Unit, Itàlia, Espanya, Polònia, Romania i els Països Baixos.

A la taula 5.1. es presenten una sèrie d'indicadors bàsics de l'evolució geogràfica de l'EURAM.

Indicadors bàsics	Illes Balears	Catalunya	País Valencià	EURAM	Llenguadoc-Rosselló(1)	Data
Població total 2006	985.620	6.936.148	4.641.240	12.563.008	2.519.707	2006
Densitat de població (hab/km²)	197,4	216,0	199,6	208,1	92,0	2006
Variació de la població 1986-2006	48,1%	15,5%	23,9%	20,6%	25,8%	1986-2006
Variació de la població 2001-2006	16,0%	10,3%	13,9%	12,1%	7,1%	2001-2006
% de població 0-14 anys	15,7%	14,3%	14,7%	14,6%	17,2%	2005
% de població 15-64 anys	70,4%	68,8%	69,3%	69,1%	63,7%	2005
% de població de més de 65 anys	13,9%	16,9%	16,0%	16,3%	19,1%	2005
Taxa de dependència 0-14	22,3%	20,8%	21,3%	21,1%	27,0%	2005
Taxa de dependència 65 i més	19,8%	24,6%	23,1%	23,7%	29,9%	2005
N ^o mitjà de fills per dona	1,35	1,43	1,35	n.d.	1,77	2004
% de població a ciutats de més de 50.000 habitants	63,6%	46,8%	58,0%	52,3%	23,3%	2006 (*)
% de població estrangera	16,3%	11,8%	12,9%	12,5%	5,7%	2005
% de població nascuda fora de la regió	42,8%	35,6%	33,1%	35,2%	48,4%	2005

Taula 5.1. Indicadors bàsics de l'evolució demogràfica de l'EURAM (Font: Observatori estadístic de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani).

(*) Llenguadoc-Rosselló, 1999.

n.d. és 'no disponible'.

Taxa de dependència= quocient entre la suma de la població de menors de 15 anys i de majors de 65, respecte de la població entre 15 i 64 anys. Es pot diferenciar entre la taxa de dependència dels menors i la dels majors.

(1) Les dades del Llenguadoc-Rosselló es presenten separades de la resta de l'EURAM al no disposar d'informació referida estrictament al Rosselló.

Al llarg del període estudiat, la variació de la població –un increment del 36%- té explicacions radicalment diferents: els anys 70 i 80 estan

caracteritzats per una prevalença del creixement natural de la població, i serà només a partir dels 90 i, sobretot, a partir de l'any 2000, quan són les migracions les responsables fonamentals de l'increment. Cal destacar dos fenòmens demogràfics rellevants: l'envelliment de la població i la participació creixent dels estrangers.

Els corrents migratoris responen a dos models diferenciats: d'una banda, una immigració de joves que busca millorar les seves perspectives econòmiques; de l'altra, persones grans dels països més rics de la Unió Europea i, en la major part, econòmicament inactives, que busquen unes bones condicions de vida.

Per últim, el procés d'urbanització presenta diferències a Catalunya i als altres territoris: mentre que a Catalunya la proporció de persones que habiten a les ciutats de més de 100.000 habitants ha disminuït en el període analitzat un 5%, a les Illes ha augmentat un 29%, i al País Valencià i al Llenguadoc-Rosselló ha crescut vora un 10%.

b. Mercat de treball.

Segons dades de l'Observatori Estadístic de l'Institut d'economia i empresa Ignasi Villalonga, el mercat de treball de l'EURAM comptava, el 2006, amb més de 6 milions d'ocupats; per aquesta raó, l'EURAM és una de les regions amb un dels mercats de treball més grans de la UE. El més important, però, és que els últims anys ha estat dotat d'un dinamisme que li ha permès incorporar més d'un milió d'ocupats des de l'any 2001, és a dir, una taxa mitjana de creixement anual de quasi el

5% (més del quàdruple de la UE-15). Amb una proporció d'ocupats relativament alta, a l'EURAM treballen quasi 7 de cada 10 persones de 16 a 64 anys; i és que els objectius per al 2010 de les taxes d'ocupació que s'establiren en els Consells Europeus de Lisboa i Estocolm estan, sens dubte, a l'abast de l'EURAM, perquè ja el 2006 les taxes d'ocupació han assolit valors inferiors només per dècimes. Com correspon a una economia avançada, un 63% dels ocupats treballen en el sector dels serveis, el 57% ocupa professions no manuals que requereixen qualificació i el 30% són titulats superiors. Però aquest mercat tan dinàmic també té debilitats que cal corregir per aconseguir un creixement sòlid i equilibrat. Així, mentre que la taxa d'ocupació en el tram dels 16 als 64 anys dels homes és quasi del 80%, la de les dones amb prou feines supera el 50%; una diferència que, si no existís, es traduiria en quasi un milió d'ocupades més. A la baixa ocupació de les dones cal afegir la discriminació salarial que fa que, de mitjana, elles guanyen menys d'un 70% del que perceben els homes. Una altra disfunció del mercat de treball de l'EURAM és la taxa de temporalitat, és a dir, el percentatge d'assalariats que tenen contracte amb duració determinada, que, amb un 31%, ultrapassa els valors registrats en l'àmbit més pròxim de la UE, on aquesta taxa és menys de la meitat. Per últim, també en comparació amb la UE, l'alta accidentalitat laboral, amb més de 5.700 accidents per cada 100.000 treballadors, apareix com un peatge massa costós, malgrat la tendència a la baixa que presenta els últims anys.

A la taula 5.2. es presenta una sèrie d'indicadors bàsics del mercat de treball de l'EURAM.

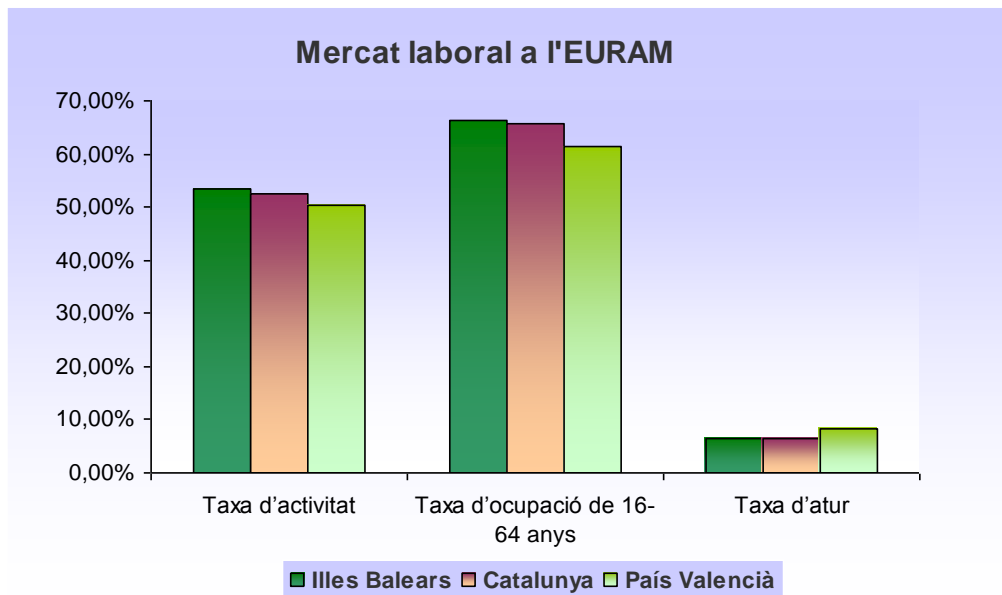
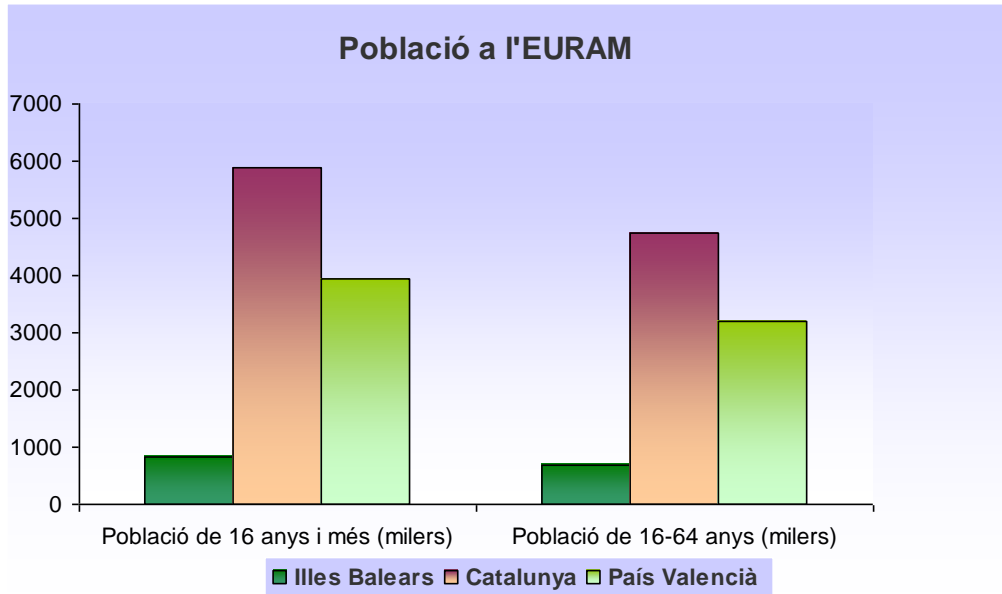
Indicadors bàsics	Illes Balears	Catalunya	País Valencià	EURAM	Llenguadoc-Rosselló (1)	Any (*)
Població de 16 anys i més (milers)	827,0	5.887,4	3.939,5	10.653,9	nd	2006
Població de 16-64 anys (milers)	692,10	4.743,60	3.204,70	8.640,40	1420,7	2006
Nombre de persones ocupades (milers)	496,0	3.418,7	2.152,3	6.067,0	791,9	2006
Taxa d'activitat	53,3%	52,6%	50,2%	51,7%	48,7%	2006
Taxa d'ocupació de 16-64 anys	66,3%	65,7%	61,5%	64,5%	55,6%	2006
Taxa d'ocupació de dones de 16-64 anys	51,9%	52,7%	46,2%	50,3%	49,9%	2006
Taxa d'atur	6,5%	6,6%	8,4%	7,2%	7,3%	2006
Taxa d'atur de les dones	8,3%	8,4%	11,2%	9,3%	8,5%	2006
Proporció de persones ocupades amb titulació superior	24,6%	32,1%	28,5%	30,2%	27,1%	2006
Proporció de dones ocupades amb titulació superior	29,6%	37,3%	34,0%	35,5%	31,3%	2006
Proporció de persones ocupades en ocupacions no manuals d'alta qualificació	29,0%	30,5%	28,3%	29,6%	nd	2006
Proporció de dones ocupades en ocupacions no manuals d'alta qualificació	28,6%	32,5%	31,0%	31,6%	nd	2006
Proporció de persones ocupades en ocupacions no qualificades	14,9%	12,0%	16,2%	13,7%	nd	2006
Proporció de dones ocupades en ocupacions no qualificades	21,0%	14,8%	22,1%	17,8%	nd	2006
Taxa de temporalitat dels ocupats assalariats	31,3%	32,0%	30,5%	25,7%	nd	2006
Salari brut anual mitjà de les persones assalariades (€)	17.088,1	19.474,7	15.844,3	18.005,8	nd	2006
Salari brut anual mitjà de les dones assalariades (€)	14.339,7	15.347,0	12.808,5	14.400,7	nd	2004
Taxa d'accidentalitat per 100.000 treballadors	7.875,7	5.436,9	5.803,6	5.746,0	nd	2006

Taula 5.2. Indicadors bàsics del mercat de treball de l'EURAM (Font: Observatori estadístic de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani).

(*) Totes les dades de Llenguadoc-Rosselló són del 2005
nd és "no disponible".

(1) Les dades del Llenguadoc-Rosselló es presenten separades de la resta de l'EURAM al no disposar d'informació referida estrictament al Rosselló.

A continuació, també s'aporta una representació gràfica de les dades suara comentades en relació amb l'estructura de població a l'EURAM i sobre el mercat de treball.



c. El capital humà a l'EURAM.

Segons dades de l'Observatori Estadístic de l'Institut d'economia i empresa Ignasi Villalonga, les qüestions relacionades amb el capital humà estan en el punt de mira tant de les empreses com de les institucions públiques. En un context econòmic cada vegada més obert, el fet de disposar d'uns treballadors qualificats és el mecanisme adequat per assimilar els canvis amb els mínims costos possibles, alhora que permet incorporar coneixement a les empreses. Però l'adquisició d'aquesta formació requereix esforç i no tan sols per part dels treballadors. Les institucions públiques saben l'important paper que aconsegueixen i, per això, cal destacar les considerables aportacions econòmiques fetes en un primer moment des de l'Estat i des de les autoritats autonòmiques, una vegada que les competències en matèria d'educació van ser transferides. Resultat d'aquestes inversions, sobretot a partir dels anys 80, és la millora experimentada a nivell educatiu. Si bé l'educació té associada una major capacitat d'adaptació a l'estructura de mercat, també és important analitzar si els coneixements que s'ofereixen des de les organitzacions que proporcionen la formació reglada, sobretot si són públiques, són els adequats per a facilitar la incorporació d'aquesta força de treball a l'estructura productiva existent, ja que si no és així podríem trobar-nos amb treballadors sobrequalificats per al treball que fan o, per contra, que sigui necessari recórrer a mà d'obra externa. D'altra banda, els treballadors estan disposats a formar-se si creuen fermament que aquesta decisió els permetrà obtenir uns salaris o una capacitat per mantenir la seva "ocupabilitat" superior als dels menys qualificats.

A la taula 5.3. es presenten una sèrie d'indicadors bàsics del capital humà de l'EURAM per l'any 2005.

Indicadors bàsics	Illes Balears	Catalunya	País Valencià	EURAM	Llenguadoc-Rosselló (1)
Distribució de la població per nivell d'educació (2005)					
-0 Primària (ISCED 0-2)	78%	70%	68%	71%	67%
-1 Secundària (ISCED 3-4)*	12%	11%	12%	13%	17%
-2 Superior (ISCED 5-6)	10%	19%	20%	16%	16%
Distribució de la població activa (2005)					
-3 Primària (ISCED 0-2)	53%	45%	49%	43%	28%
-4 Secundària (ISCED 3-4)	26%	21%	26%	28%	42%
-5 Superior (ISCED 5-6)	19%	32%	19%	24%	28%
Ràtio d'ocupació dones/homes	0,7	0,69	0,65	0,72	0,86
Recursos Humans en Ciència i Tecnologia, com a percentatge de la població activa					
1998	27	34,2	31,3	32,6	38
2000	28,4	38,5	35,1	35,1	38,4
2002	30,2	40,2	34,1	36,4	41,2
2004	27,9	41,1	37,9	38,3	46,2
2006	32,5	42	40,3	40,5	47,3
Matriculats en la universitat (2005)	12.431	221.466	139.792	373.689	n.d.
Ràtio dones/homes graduats amb estudis universitaris	1,38	1,16	1,16	1,25	1,31
Formació continua adults 25-64 anys (% de la població activa) (Eurostat, 2005)	8,9	11,2	10,4	8,9	4,8

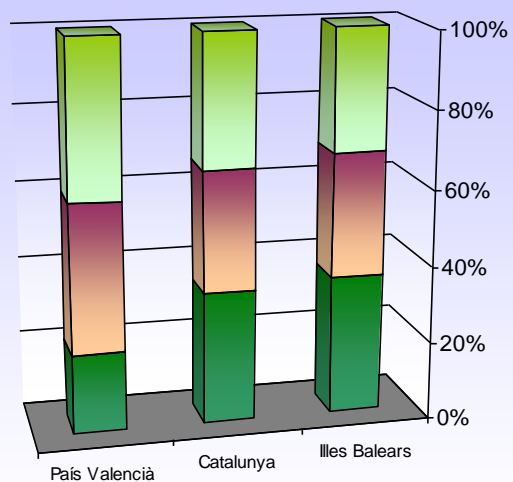
Taula 5.3. Indicadors bàsics del capital humà de l'EURAM (Font: Observatori estadístic de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani).

Notes: només disponible el nivell 3. Eurostat, 2005 (maig del 2007).

(1) Les dades del Llenguadoc-Rosselló es presenten separades de la resta de l'EURAM en no disposar d'informació referida estrictament al Rosselló.

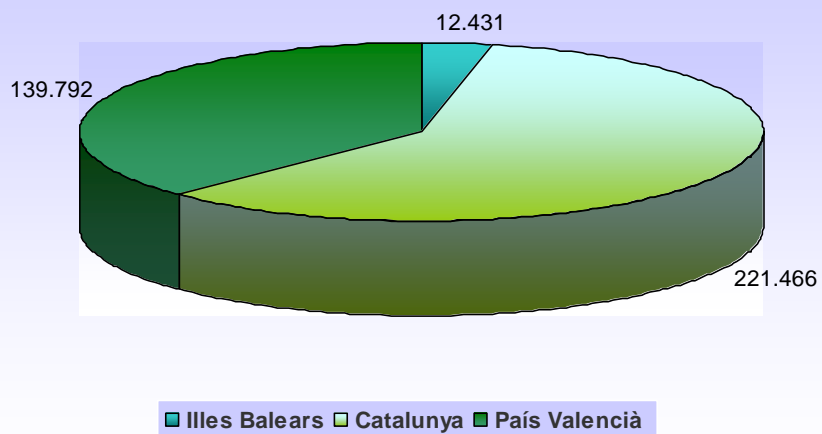
Una darrera qüestió que no es pot deixar de banda és la referent a l'ús de les noves tecnologies. Majoritàriament, s'accepta que permeten l'augment de la competitivitat de la producció, però a la vegada també es reconeix que no se'n poden aprofitar totes les possibilitats que ofereixen, si no es disposa de personal format convenientment.

Distribució de la població per nivell d'educació



■ -0 Primària (ISCED 0-2) ■ -1 Secundària (ISCED 3-4)* ■ -2 Superior (ISCED 5-6)

Matrícules a la Universitat



d. El turisme a l'EURAM.

Segons dades de l'Observatori Estadístic de l'Institut d'economia i empresa Ignasi Villalonga, el sector turístic continua sent un dels sectors que fan una aportació més gran a l'economia de la zona EURAM, alhora que genera un gran nombre de llocs de treball. Amb tot i això, es tracta d'un sector que pateix una transformació important ja que les línies aèries de baix cost i l'augment en l'ús d'Internet han permès que els turistes planegin les seves visites sense requerir l'ajuda d'intermediaris, com ara les agències de viatges, i sense recórrer als paquets que ofereixen els operadors turístics.

L'abaratiment relatiu dels costos d'arribada ha comportat que hagi augmentat el nombre de visites fetes, encara que és cert que ara tenen una durada més curta i porten associada una despesa diària menor.

A més, cal destacar que ja no som una destinació barata i que patim directament la competència d'altres destinacions de la Mediterrània. D'altra banda, una sèrie de fenòmens exògens al mateix sector, com ara l'encariment del preu del petroli, que no sempre es pot traslladar via preus, juntament amb un avanç moderat en el comportament econòmic dels països emissors, poden reduir la rendibilitat de les empreses turístiques.

A la taula 5.4. es presenten una sèrie d'indicadors bàsics del turisme de l'EURAM.

Indicadors bàsics		Illes Balears	Catalunya	País Valencià	EURAM	Estat Espanyol	EURAM % Espanya
Despeses turístiques 2004 (1)	Total (milions d'€)	8.366	8.765	3.825	20.957	44.166	47,5
	Mitjanes per persona	907€	728€	829€	nd	872€	
	Mitjanes per dia	92€	79€	57€	nd	82€	
Entrada de turistes per territori de destinació principal, 2004 (2)		9.803.944	12.764.528	4.889.987	27.458.459	53.598.826	51,2
2005 (3)		9.641.381	14.036.259	4.125.802	nd	nd	
Pernoctacions de residents, 2004 (4)	Hotels i establiments similars	5.673.758	13.848.016	13.243.465	32.765.239	100.043.552	32,8
	Altres establiments similars	656.957	9.503.409	6.032.436	16.192.802	35.144.460	46,1
Pernoctacions de no-residents, 2004 (4)	Hotels i establiments similars	42.168.942	24.267.842	8.416.389	74.853.173	134.653.620	55,6
	Altres establiments similars	10.007.141	10.504.949	8.170.258	28.682.348	74.427.762	38,5
Nombre d'allotjaments turístics, 2004 (4)	Hotels i establiments similars	1.391	2.609	1.137	5.137	17.402	29,5
	Altres establiments similars	1.139	1.982	1.345	4.466	15.666	28,5
Nombre de llits, 2004 (4)	Hotels i establiments similars	323.186	272.439	118.534	714.159	1.511.592	47,2
	Altres establiments similars	109.035	442.081	173.274	724.390	1.461.850	49,6

Taula 5.4. Indicadors bàsics del turisme de l'EURAM (Font: Observatori estadístic de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani).

Fonts:

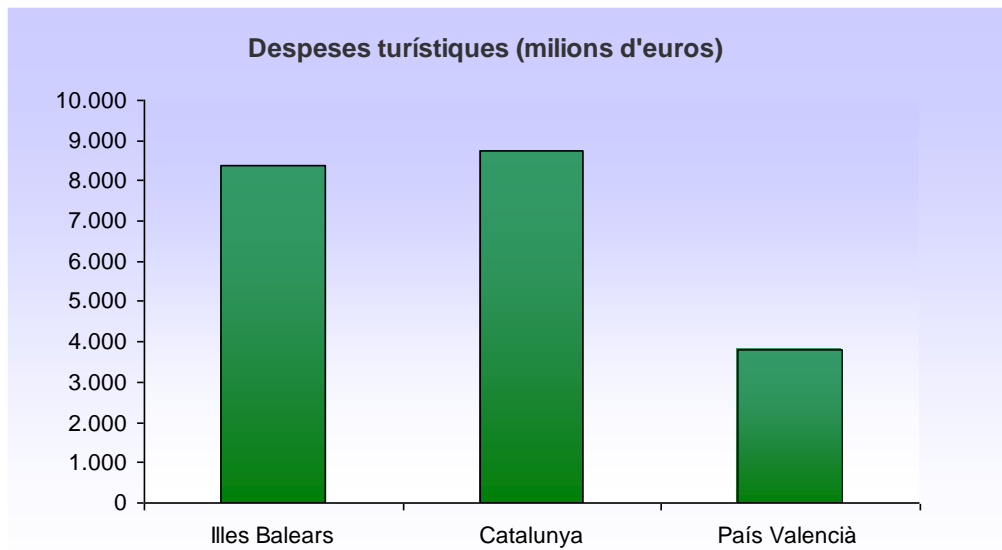
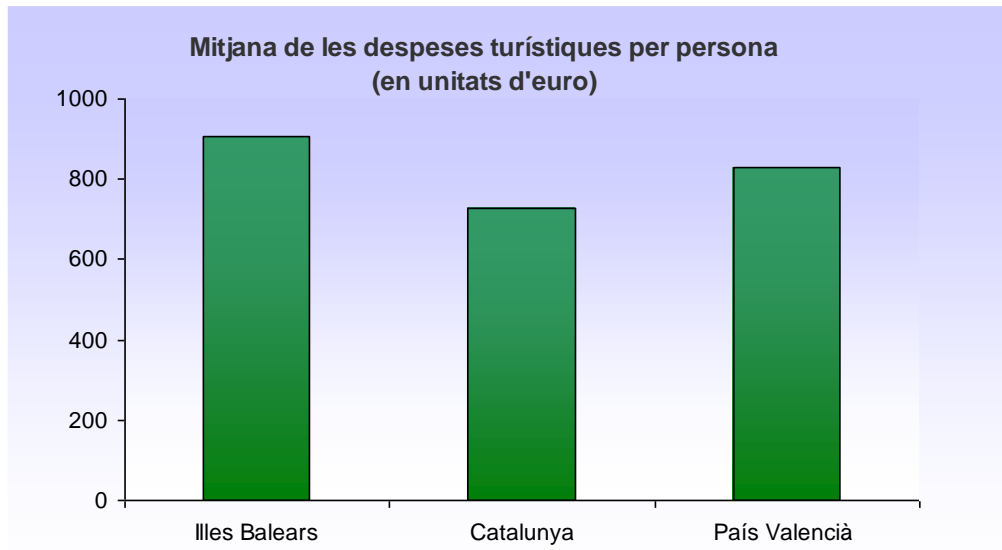
(1) EGATUR (IET)

(2) FRONTUR (IET)

(3) IET, *Notas de Coyuntura Turística* Nov. 2005.

(4) EUROSTAT, Base de dades *New Cronos*.

(5) INE, *Encuesta de Ocupación Hotelera*.
nd: Dades no disponibles.



Tal i com s'observa a la taula 5.5, el 52,5% dels turistes que arriben a l'Estat espanyol tenen com a destí el territori EURAM.

	Catalunya	% ESP	País Valencià	% ESP	Illes Balears	% ESP	EURAM	ESP	% EURAM / ESP
Hotels i similars	9.915	26,1%	1.949	5,1%	7.913	20,9%	19.777	37.947	52,1%
Allotjament extrahoteler	5.116	24,5%	3.634	17,4%	2.317	11,1%	11.067	20.851	53,1%
Sense especificar	212	53,7%	15	3,8%	3	0,8%	231	395	58,4%
Total	15.243	25,8%	5.598	9,5%	10.233	17,3%	31.075	59.193	52,5%

Taula 5.5. Turistes estrangers amb destí EURAM segons tipus d'allotjament utilitzat (núm. de turistes en milers). Font: *Encuesta de Movimientos Turísticos en Fronteras (Frontur)*, any 2007.
ESP: Estat espanyol.

Segons dades de *l'Enquesta de Moviments Turístics a Fronteres (Frontur)*, en relació a la distribució dels turistes internacionals entre les principals destinacions turístiques de l'any 2007, no s'observen variacions importants respecte als anys anteriors. D'aquesta forma, Catalunya manté el primer lloc, rebent un total de 15,2 milions de turistes (el 25,8% del total). Les Illes Balears ocupen el segon lloc, concentrant un total de 10,2 milions de turistes (el 17,3% del total). El País Valencià se situa en el cinquè lloc, amb un total de 5,6 milions de turistes (el 9,5% del total).

e. La innovació a l'EURAM.

El nou entorn econòmic, caracteritzat per la tendència al canvi i pel procés de globalització, fan de la recerca i el desenvolupament tecnològic (R+D) i la innovació, a escala tant nacional com regional, les armes que més intensament consoliden la competitivitat d'una economia a llarg termini. És important, doncs, un esforç sostingut en les

activitats d'innovació i R+D de les empreses privades, amb la cooperació de les administracions públiques i del món acadèmic. Segons dades de l'Observatori Estadístic de l'Institut d'economia i empresa Ignasi Villalonga, un dels factors que actua negativament per a l'EURAM és el fet que la majoria de les empreses són de dimensions reduïdes (pimes) i no poden fer front als costos en innovació i R+D.

La Unió Europea (UE), davant d'aquest repte, en la cimera de Lisboa, es va fixar com a objectiu que per l'any 2010 el 3% del Producte Interior Brut (PIB) es destinés a R+D i innovació. Malgrat aquest objectiu, la situació als diversos països membres era prou diferent al 2004. D'una banda, trobem països com Suècia (3,7%), Finlàndia (3,5%) i Islàndia (3,0%), que sobrepassen tant l'objectiu esmentat com la mitjana de la UE, que se situa en el 1,9% del PIB. Altres països com França, Alemanya, Holanda i el Regne Unit, gasten una mitjana d'entre l'1,5% i el 2,5% del PIB, i es troben, per tant, al voltant de la mitjana de la UE. Finalment, hi ha els països anomenats de baixa intensitat: Itàlia, Portugal, Grècia i Espanya, que destinen al voltant de l'1% del seu PIB a R+D i innovació i que, per tant, són els que han de fer un esforç més gran per poder complir el compromís de la UE.

Pel que fa a l'Estat Espanyol, durant el 2004 la despesa en R+D va ascendir a 8.946 milions d'euros, xifra que supera en un 56,4% la corresponent a l'any 2000. Aquest fet reflecteix el suport a aquest tipus d'activitats, encara que l'esforç ha de continuar perquè aquesta despesa tan sols representa l'1,1% del PIB, xifra que queda lluny de

l'objectiu de Lisboa i consolida, per tant, aquesta economia com una de baixa intensitat.

A la taula 5.6. es presenten una sèrie d'indicadors bàsics d'innovació de l'EURAM.

Indicadors bàsics 2004		Illes Balears	Catalunya	País Valencià	Llenguadoc - Rosselló (')
Percentatge de despesa en R+D respecte al PIB		0,3	1,4	0,9	2
Despeses internes en R+D (milers d'euros)	Empreses i IPSAL	11.597	1.398.856	253.391	:
	Ensenyament superior	32.190	511.232	394.893	:
	Administració Pública	10.900	196.782	83.656	:
	Total	54.687	2.106.870	731.940	987.766
Personal en R+D (EDP)	Empreses i IPSAL	282	20.713	5.609	11.456
	Ensenyament superior	568	11.947	7.822	:
	Administració Pública	222	3.974	1.545	:
	Total	1.073	36.634	14.976	:
Percentatge d'ocupats en R+D respecte al total d'ocupats		0,4	1,7	1,3	2,0**
Percentatge d'ocupats en sectors d'alta i mitjana-alta tecnologia respecte al total d'ocupats		3,1	10,9	5,3	5,4
Activitat inventiva (patents EPO per milió d'habitant)	Totes les patents	5,7	35,1	14,2	29,9
	Patents d'alta tecnologia	0,0	3,4	2,9	4
	Patents TIC	1,1	4,5	3,3	4,3

Taula 5.6. Indicadors bàsics d'innovació de l'EURAM (Font: Observatori estadística de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani).

IPSAL: Institucions privades sense ànim de lucre.

EDP: Equivalència a dedicació plena.

EPO: European Patent Office.

TIC: Tecnologies de la informació i la comunicació.

* Dades de 2003

** Dades de 2001

Tal i com s'observa a la taula 5.7., els percentatges sobre el total de l'Estat espanyol més elevats en despeses internes es troben a Madrid (34%) seguida de Catalunya (28%) i el País Basc (12,3%). El País Valencià (4,4%) es trobaria en un segon grup, per sota del 5%, i finalment, en un tercer grup estarien les Illes Balears (0,10%), per sota de l'1%. Respecte al personal ocupat en R+D, el rànquing seria similar, estant ara Catalunya lleugerament per sobre de Madrid. El conjunt de l'EURAM pràcticament igualaria la Comunitat de Madrid.

	Despeses internes		Personal en R+D: total	
	Total	%	Total	%
Total estatal	4.437.264,0	100,00	52.098,4	100,00
Andalusia	196.230,0	4,40	2.882,6	5,50
Aragó	106.309,0	2,40	1.730,9	3,30
Astúries (Principat d')	28.957,0	0,70	481,1	0,90
Balears (Illes)	2.614,0	0,10	53,8	0,10
Canàries	37.126,0	0,80	375,4	0,70
Cantàbria	15.395,0	0,30	229,9	0,40
Castella i Lleó	200.243,0	4,50	2.188,6	4,20
Castella-La-Manxa	33.789,0	0,80	428,2	0,80
Catalunya	1.241.642,0	28,00	14.588,5	28,00
País Valencià	193.049,0	4,40	3.402,3	6,50
Extremadura	5.085,0	0,10	90,1	0,20
Galícia	120.922,0	2,70	1.795,6	3,40
Madrid (Comunitat de)	1.507.496,0	34,00	14.160,8	27,20
Múrcia (Regió de)	39.364,0	0,90	523,6	1,00
Navarra (Comunitat Foral de)	136.946,0	3,10	1.684,1	3,20
País Basc	546.264,0	12,30	7.271,7	14,00
Rioja (La)	25.833,0	0,60	211,3	0,40

Taula 5.7. Principals indicadors de R+D en els sectors d'alta tecnologia per CCAA, tipus d'indicador i total %.

Unitats: despeses internes en milers d'euros (Font: INE)

Cal destacar la importància del País Basc que representant una cinquena part (20%) del PIB de l'EURAM aplica en aquests sectors uns recursos equivalents al 37%

f. Infraestructures

Segons dades de l'Observatori Estadístic de l'Institut d'economia i empresa Ignasi Villalonga, el Pla Estratègic d'infraestructures del Transport (*Ministerio de Fomento, 2004*) assenyala que *“les infraestructures són el suport imprescindible per aconseguir, d'una banda, que els ciutadans disposin d'uns serveis de transport de qualitat, i de l'altra, per dotar la societat d'un instrument eficaç per impulsar el desenvolupament econòmic i alhora la cohesió social i territorial.”* Com que aquest sector té una importància estratègica, és important definir les característiques més importants dels diferents tipus de transport perquè determinaran el tipus d'infraestructures prioritàries i, per tant, les que necessitaran una major dotació pressupostària. Però, d'altra banda, tant el finançament com la gestió d'aquestes infraestructures és diversa, ja que passa des de l'Administració central fins a l'autonòmica o local. Per tant, el problema en certa manera es complica, ja que les competències al voltant d'aquestes infraestructures recauran sobre diferents agents. Així, un sistema d'infraestructures de transport eficient va acompanyat d'un consum energètic menor i, per tant, disminueix la dependència d'aquests productes, dels quals la zona EURAM és clarament deficitària. Per tot el que acabem de dir, sembla important fer una reflexió al voltant de l'estat actual de les infraestructures, així com

de l'evolució experimentada per la despesa que s'hi destina a llur conservació i la millora.

A la taula 5.8. es presenten una sèrie d'indicadors bàsics dels transports de l'EURAM.

Indicadors bàsics		Illes Balears	Catalunya	País Valencià	EURAM	Llenguadoc-Rosselló (2)
Superfície (km ²)		4.992	32.114	23.260	60.366	27.376
Autovies i autopistes (km)	2004	57,0	984,0	977,0	2.018,0	506,0
Altres carreteres (km)	2004	2.097,0	11.192,0	7.521,0	20.810,0	46.812,0
Ferrocarrils (km)	2004	0,0	1.367,8	768,9	2.136,7	1.440,8
Xarxa ferroviària autonòmica (km)	2004	0,0	1.367,8	768,9	2.136,7	1.440,8
Vehicles (excepte tràilers i motocicletes) (milers)	2004	641,1	3.591,9	2.347,8	6.580,8	1.445,6
Inversions reals del Ministeri de Foment i organismes autònoms per càpita (€/hab.)	2004	3,97	37,98	66,20	45,71	--
Aeroports. Trànsit d'aeronaus civils (entrades i sortides)	2004	240.301	312.025	118.000	670.326	--
Transport aeri de mercaderies (carregades i descarregades, milers de tones)	2003	17,9	61,9	15,6	95,4	88,2
Transport marítim de mercaderies (carregades i descarregades, milers de tones)	2003	11.208,8	58.275,1	43.590,6	113.074,5	5.947,6
Passatgers embarcats i desembarcats	2004	2.582.469	1.973.564	564.230	5.120.263	2.481.600 (1)
Vaixells entrats	2004	9.705	11.108	9.031	29.844	--

Taula 5.8. Indicadors bàsics dels transports de l'EURAM (Font: Observatori estadística de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani).

Notes:

(1) Any 2003.

(2) Les dades del Languedoc-Rosselló es presenten separades de la resta de l'EURAM en no disposar d'informació referida estrictament al Rosselló.

	Tràfic portuari (Tones)	Altres informacions		
		Contenidors (TEUS)	Bucs (TRB)	Núm. de passatgers
Barcelona				
2000	30180321	1376661	129473960	1408608
2007	51366492	2607080	240354926	2872892
% Var. 00/07	70,2%	89,4%	85,6%	104,0%
Tarragona				
2000	27.523.751	44.933	31.973.855	1.910
2007	36.044.390	44.532	42.147.069	4.438
% Var. 00/07	31,0%	-0,9%	31,8%	132,4%
València				
2000	25.583.500	1.324.933	75.915.181	263.628
2007	53.821.226	3.045.645	154.219.497	510.213
% Var. 00/07	110,4%	129,9%	103,1%	93,5%
Castelló				
2000	9.846.728	19.859	7.896.117	
2007	13.142.176	101.922	13.318.289	70
% Var. 00/07	33,5%	413,2%	68,7%	
Alacant				
2000	3.008.978	114.860	10.549.045	283.247
2007	3.645.495	178.735	15.340.216	369.562
% Var. 00/07	21,2%	55,6%	45,4%	30,5%
Illes Balears				
2000	10.375.720	273.727	80.101.763	1.845.339
2007	14.686.285	193.982	143.325.344	5.759.439
% Var. 00/07	41,5%	-29,1%	78,9%	212,1%

Taula 5.9. Tràfic portuari dels principals ports de l'EURAM. (Font: *Ministerio de Fomento*).

Notes:

TRB: tones de registre brut: volum o capacitat interior d'un buc, mesurats en tones MORSON o tones de registre (1 tona MORSON equival a 100 peus³ i a 2,83 m³).

TEUS: número de contenidors equivalents a 20 peus.

	Aeronaus	Passatgers	Mercaderies (Kg)
Barcelona			
2000	252.196	19.375.338	87.308.466
2007	343.473	32.705.447	96.433.495
% Var. 00/07	36,2%	68,8%	10,5%
Alacant			
2000	48.735	5.988.435	3.392.644
2007	76.510	9.095.552	1.374.574
% Var. 00/07	57,0%	51,9%	-59,5%
València			
2000	43.452	2.237.270	10.905.610
2007	78.827	5.908.681	13.329.029
% Var. 00/07	81,4%	164,1%	22,2%
Eivissa			
2000	45.599	4.433.770	4.982.523
2007	50.511	4.724.753	4.308.507
% Var. 00/07	10,8%	6,6%	-13,5%
Menorca			
2000	28.956	2.754.663	4.526.878
2007	30.592	2.754.568	3.668.681
% Var. 00/07	5,6%	0,0%	-19,0%
Palma de Mallorca			
2000	173.580	19.296.722	25.150.745
2007	189.923	23.204.877	22.585.015
% Var. 00/07	9,4%	20,3%	-10,2%

Taula 5.10. Tràfic aeri dels principals aeroports de l'EURAM (Font: *Ministerio de Fomento*).

Atenent a les taules 5.9 i 5.10 s'observa, pel que fa al tràfic portuari, increments en tots els ports analitzats en el període 2000-2007, destacant els de València i Barcelona. Pel que fa al tràfic aeri, els increments en aeronaus i passatgers són generals. Les mercaderies

tenen un comportament més irregular. S'observen increments a l'aeroport de Barcelona i València.

g. Balança fiscal.

Per tancar aquest apartat de descripció de les característiques externes de l'EURAM, cal esmentar el seu posicionament en quant a d'altres variables rellevants en relació a la resta de l'Estat. Ens referim a la baixa despesa pública i estoc de capital en relació al seu PIB i població, conseqüència del dèficit fiscal que anoten tots els territoris de l'EURAM de l'Estat espanyol. A l'annex s'adjunta informació sobre la inversió pública estatal per regions espanyoles.

A la taula 5.11. es mostren els resultats de la inversió total de l'Estat referits a l'enfocament del flux monetari. L'evolució en el període analitzat és, en general, negativa pel territori EURAM, mentre que Madrid veu incrementat el seu percentatge sobre el total. El País Basc i Navarra el mantenen més o menys constant.

La dada més destacable és que en tot el període analitzat les inversions reals de l'Estat a l'EURAM quedem molt per sota del seu PIB (entre el 66% i lleugerament per sobre el 50% l'any 2005, segons el criteri del flux monetari).

A les taules 5.12 i 5.13 es presenten mesures relatives de la distribució territorial de les inversions reals de l'Estat segons l'enfocament del benefici i l'enfocament del flux monetari. En ambdós casos, els territoris

de l'EURAM tenen inversions per càpita inferiors a la mitjana de l'Estat en el període analitzat.

	2001	%	2002	%	2003	%	2004	%	2005	%
CAT	715.448	11,2	740.106	10,8	890.044	12,2	663.526	9	668.146	7,6
VAL	536.374	8,4	497.625	7,3	539.032	7,4	600.269	8,2	634.410	7,2
BAL	93.968	1,5	92.405	1,4	112.427	1,5	161.796	2,2	155.812	1,8
EUS	174.828	2,7	159.588	2,3	166.206	2,3	161.323	2,2	197.141	2,3
NAV	39.019	0,6	40.998	0,6	41.914	0,6	61.309	0,8	38.693	0,4
MAD	703.981	11	713.478	10,5	818.532	11,3	878.687	11,9	1.150.699	13,1
Total ESP	6.372.822	100	6.821.301	100	7.269.153	100	7.355.954	100	8.752.673	100

Taula 5.11. Resultats de la distribució territorial de les inversions reals de l'Estat segons l'enfocament del flux monetari (milers d'euros). (Font: *Papeles de Economía española*, pàg. 118, *Inversión pública territorializada*, 2008, FUNCAS).

CAT: Catalunya.

VAL: País Valencià.

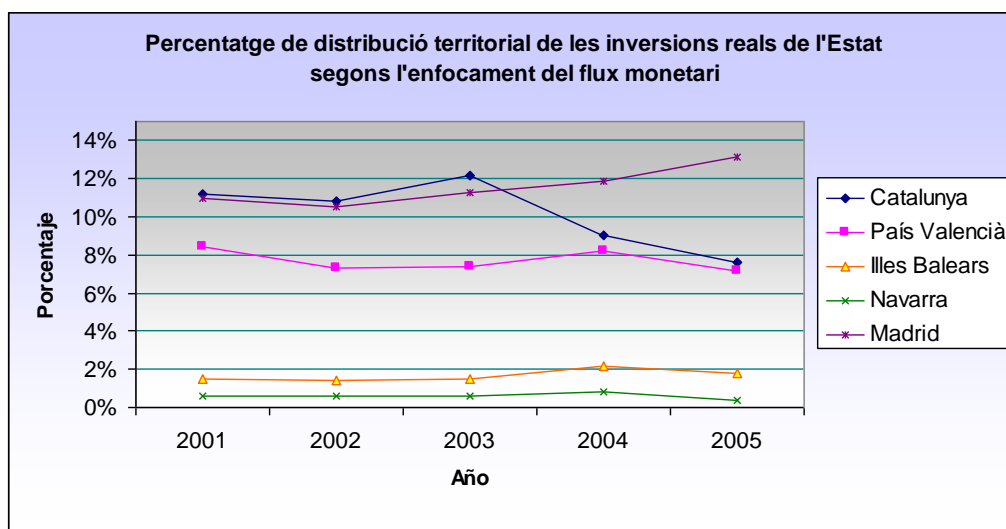
BAL: Illes Balears.

EUS: País Basc.

NAV: Navarra.

MAD: Madrid.

ESP: Estat espanyol.



	2001-2005
Catalunya	158,8
País Valencià	165,6
Illes Balears	173,4
País Basc	139,6
Navarra	139,3
Madrid	161,0
Total Espanya	187,7

Taula 5.12. Mesures relatives a la distribució territorial de les inversions reals de l'Estat segons l'enfocament del benefici (euros per càpita a preus de 2005). (Font: *Papeles de Economía española*, pàg. 118, *Inversión pública territorializada*, 2008, FUNCAS).

	2001-2005
Catalunya	122,1
País Valencià	139,8
Illes Balears	143,3
País Basc	88,9
Navarra	84,4
Madrid	162,5
Total Espanya	187,7

Taula 5.13. Mesures relatives a la distribució territorial de les inversions reals de l'Estat segons l'enfocament del flux monetari (euros per càpita a preus de 2005). (Font: *Papeles de Economía española*, pàg. 118, *Inversión pública territorializada*, 2008, FUNCAS).

Finalment, en aquest apartat s'hi reflecteix detalladament un dels elements que determinen la singularitat de l'EURAM: les proporcions del seu dèficit fiscal i la seva condició de fenomen estructural i permanent pràcticament sense precedents a nivell internacional.

La balança fiscal d'un territori amb l'Estat és la diferència entre allò que l'Administració central i la Seguretat Social recapten en impostos en aquest territori i el que hi gasten i hi inverteixen. Per calcular les balances fiscals cal decidir, en primer lloc, com s'imputen els ingressos dels diferents territoris. Així, en primer lloc cal depurar el que es coneix com a "efecte seu", atès que moltes empreses que tenen la seva seu a la capital de l'Estat poden desenvolupar la seva activitat productiva en una altra comunitat autònoma.

Hi ha el risc, per tant, que si no es depura correctament aquest “efecte seu”, els impostos que s’imputen a la capital de l’Estat siguin més alts dels realment aportats. En segon lloc, i encara més important, cal decidir com s’imputen entre les diferents comunitats les despeses efectuades per l’Administració central. Per a fer-ho, hi ha dos procediments: el criteri del flux monetari que imputa la despesa i les inversions en el territori on aquesta es realitza, i el criteri del benefici mitjançant el qual les inversions i la despesa s’assignen territorialment en funció dels “beneficiaris potencials”.

	Catalunya		País Valencià		Illes Balears	
	% PIB	Ròssec fiscal	% PIB	Ròssec fiscal	% PIB	Ròssec fiscal
1995	-8,5	-7.080	-2,1	-860	-6,6	-666
1996	-9,3	-8.251	-3,5	-1.533	-7,	-804
1997	-10,4	-9.782	-4,0	-1.918	-8,2	-979
1998	-10,1	-10.040	-4,9	-2.528	-8,7	-1.108
1999	-10,6	-11.224	-5,7	-3.107	-9,6	-1.352
2000	-11,4	-12.993	-6,3	-3.762	-10,4	-1.589

Taula 5.14. Balances fiscals de l’EURAM amb l’Estat espanyol segons el criteri del flux monetari. Font: PONS i NOVELL, Jordi; i TREMOSA i BALCELLS, Ramon, *L’espòli fiscal. Una asfixia premeditada*, 2004.

L’elecció del criteri del flux monetari o del benefici fa que els resultats obtinguts siguin molt diferents. Cal assenyalar, de tota manera, que el criteri habitualment utilitzat és el del flux monetari. Emprant el criteri del flux monetari, Catalunya, per exemple, hauria experimentat un dèficit fiscal anual per sobre del 10% del PIB en cadascun dels anys del període 1997-2000, tal i com mostra la taula 5.14). Si s’utilitza el criteri del benefici els valors disminueixen (veure taula 5.15.).

	Catalunya		País Valencià		Illes Balears	
	% PIB	Saldo fiscal	% PIB	Saldo fiscal	% PIB	Saldo fiscal
1995	-0,8%	-700,5	+4,6	+2.202,9	-8,7	-1.050,5
1996	-2,0%	-1.870,9	+4,2	+2.116,5	-9,9	-1.277,1
1997	-4,2%	-4.203,2	+1,6	+889,6	-11,0	-1.511,7
1998	-4,5%	-4.864,7	+0,6	+365,1	-12,5	-1.890,3
1999	-6,8%	-7.974,9	-1,5	-956,1	-14,1	-2.390,0
2000	-6,7%	-8.539,0	-1,7	-1.171,5	-13,3	-2.69,4
2001	-7,6%	-10.284,9	-2,6	-1.928,2	-14,0	-2.837,5
2002	-7,6%	-10.862,7	-2,4	-1.927,4	-15,0	-3.092,8

Taula 5.15. Balances fiscals de l'EURAM amb l'Estat espanyol segons el criteri del benefici. Font: PONS i NOVELL, Jordi; i TREMOSA i BALCELLS, Ramon, *L'espòli fiscal. Una asfixia premeditada*, 2004.

El dèficit fiscal de l'EURAM ja està limitant seriosament el seu creixement econòmic. És la causa principal de la insuficiència d'infraestructures de transport i està perjudicant amb incidència creixent els seus serveis socials. En un món on els factors de competitivitat provenen bàsicament de la qualitat de les infraestructures, de la capacitat per desenvolupar productes d'alt valor afegit i de tot allò que ens lliga a la societat del coneixement, el manteniment d'un dèficit fiscal com el que s'ha anotat a l'EURAM històricament impediria amb tota seguretat obtenir l'eficiència bàsica per ocupar un lloc destacat en el nou context mundial d'aquest segle XXI⁷.

Catalunya	-18.595
País Valencià	-2.168
Illes Balears	-3.887

Taula 5.16. Balança Fiscal. Any 2005 (Millions €). Font: estudi Fundació Josep Irla, febrer 2008.

Catalunya	-2.622
País Valencià	-454
Illes Balears	-3.893

Taula 5.17. Balança Fiscal. Any 2005 (€ per habitant). Font: estudi Fundació Josep Irla, febrer 2008.

Catalunya	-10,2%
País Valencià	-2,3%
Illes Balears	-16,9%

Taula 5.18. Balança Fiscal. Any 2005 (en % del PIB). Font: estudi Fundació Josep Irla, febrer 2008.

⁷ Per veure els efectes macroeconòmics del dèficit fiscal de l'EURAM, consulteu *L'espòli fiscal*; de Jordi PONS i Ramon TREMOSA, capítol 5.

A finals de l'any 2008, s'han publicat les dades extretes de les balances fiscals elaborades, a petició del conseller d'Economia de la Generalitat de Catalunya Honorable Sr. Antoni Castells, per un comitè de tretze experts (veure taules 5.19 i 5.20). Segons aquestes dades, el dèficit fiscal de Catalunya amb l'Administració Central per l'any 2005 és de 16.735 milions d'euros, cosa que representa el 9,8% del PIB català. Mentre que la mitjana del dèficit entre el període 2002-2005 arriba als 13.832 milions d'euros, un 9% del PIB. Si ho traslladem a les persones, segons el mètode del flux monetari, l'aportació de cada català a l'any 2005 va ser de 2.392 euros.

Anys	Milions €	% s/ PIB
2002	-12.674	-9,2%
2003	-12.471	-8,5%
2004	-13.448	-8,5%
2005	-16.735	-9,8%

Taula 5.19. Balança fiscal de Catalunya (mètode del flux monetari). Font: Generalitat de Catalunya, juliol 2008.

Anys	Milions €	% s/ PIB
2002	-9.220	-6,7%
2003	-9.020	-6,1%
2004	-9.957	-6,3%
2005	-12.629	-7,4%

Taula 5.20. Balança fiscal de Catalunya (mètode del flux benefici). Font: Generalitat de Catalunya, juliol 2008.

En concret, de les dades anteriors permeten observar l'existència d'un estimable grau d'homogeneïtat en els territoris de l'EURAM en els components socioeconòmics analitzats. L'homogeneïtat no vol dir òbviament una estructura igualitària, fet pràcticament inexistent en l'anàlisi social de les societats obertes i desenvolupades. Es refereix simplement al fet que no existeixen disparitats pronunciades fora de les derivades de la pròpia evolució econòmica de les respectives àrees. En alguns casos, la similitud és força notable (població, evolució demogràfica, mercat de treball o capital humà) així com en l'existència

de problemes comuns, especialment en les infraestructures de transport i el turisme, la importància del qual situaria l'EURAM com una autèntica potència mundial. En aquest mateix grup hi hauria el baix nivell de capital públic. L'apartat de recerca i innovació presentaria, en canvi, més diferències.

h. Comerç exterior.

L'EURAM constitueix la zona més oberta econòmicament de l'Estat espanyol (prop del 40% de les exportacions i importacions, veure taula 5.21.), essent, pel que fa a les exportacions, Catalunya, especialment, i el País Valencià les dues zones amb un nivell més alt.

Tot i ser l'EURAM el primer centre importador de l'Estat, la seva distribució per territoris presenta alguna diferència remarcable.⁸

Exportacions %, 2007 (fora de l'Estat espanyol)		Importacions %, 2007 (fora de l'Estat espanyol)	
Catalunya	27,5	Catalunya	28,2
País Valencià	10,2	País Valencià	8,1
Illes Balears	0,8	Illes Balears	0,8
EURAM	38,5	EURAM	37,1
Estat espanyol	100	Estat espanyol	100

Taula 5.21. El comerç exterior de l'EURAM en %, any 2007. (Font: ICE)

Pel que fa als sectors dominants en el comerç exterior, la distribució per l'any 2007 era la següent:

⁸ Madrid, per exemple, amb el 21,4% de les importacions constitueix el segon pol importador de l'Estat, per davant del País Valencià.

	Exportacions				Importacions			
	Valor	% de la Comunitat	% d'Espanya	Creix. 07/06	Valor	% de la Comunitat	% d'Espanya	Creix. 07/06
Aliments	5.012,9	10,0	20,2	8,0	7.792,8	9,8	32,1	15,4
Prod. Energètics	1.034,9	2,1	12,3	23,2	7.772,0	9,8	18,7	5,5
Matèries primeres	629,4	1,3	17,2	6,2	1.145,6	1,4	11,3	-7,4
Semimanufactures	15.451,8	30,9	32,5	10,5	19.790,1	25,0	33,2	7,6
Béns d'equip	11.386,8	22,8	29,1	10,3	19.216,5	24,3	29,0	5,0
Sector de l'automòbil	7.174,2	14,4	21,7	-0,9	10.918,9	13,8	26,5	8,5
Béns de consum	8.626,3	17,3	40,7	4,5	12.204,8	15,4	34,2	0,6
TOTAL GENERAL	49.951,2	100,0	27,5	7,5	79.123,3	100,0	28,2	6,1

Taula 5.22. Catalunya, comerç exterior, 2007, milions d'euros. (Font: ICE)

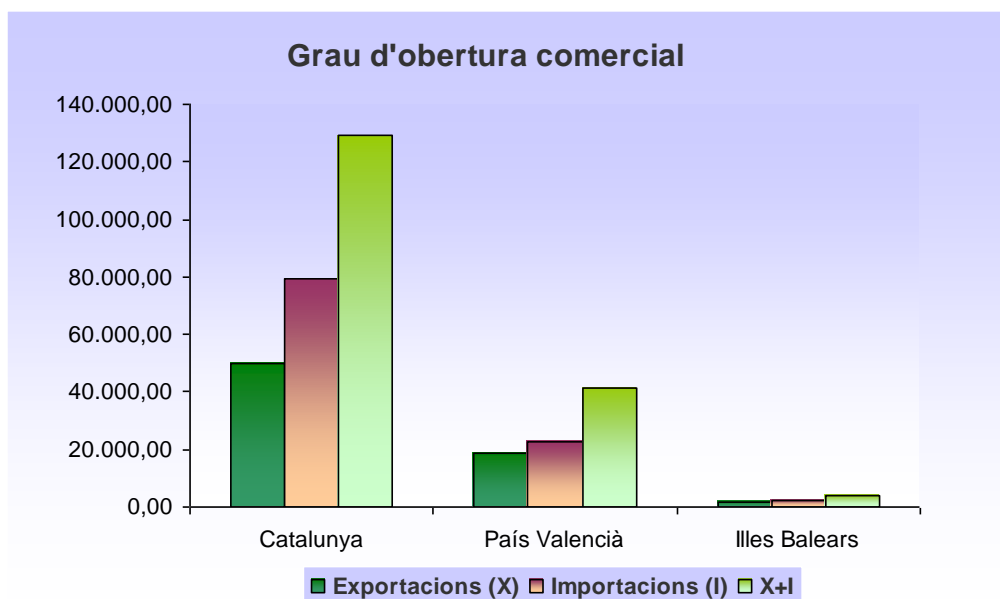
	Exportacions				Importacions			
	Valor	% de la Comunitat	% d'Espanya	Creix. 07/06	Valor	% de la Comunitat	% d'Espanya	Creix. 07/06
Aliments	3.987,0	21,5	16,0	9,4	2.243,9	9,9	9,2	8,6
Prod. energètics	444,3	2,4	5,3	12,5	2.707,1	12,0	6,5	10,1
Matèries primeres	502,9	2,7	13,7	2,6	744,0	3,3	7,3	0,9
Semimanufactures	5.491,5	29,6	11,5	9,4	5.817,8	25,7	9,8	14,1
Béns d'equip	1.519,8	8,2	3,9	20,9	3.974,4	17,5	6,0	29,6
Sector de l'automòbil	3.393,9	18,3	10,3	-21,6	3.626,5	16,0	8,8	21,3
Béns de consum	3.134,3	16,9	14,8	6,1	3.490,8	15,4	9,8	5,7
TOTAL GENERAL	18.544,9	100,0	10,2	2,2	22.647,8	100,0	8,1	14,6

Taula 5.23. País Valencià, comerç exterior, 2007, milions d'euros. (Font: ICE)

	Exportacions				Imports			
	Valor	% de la CCAA	% d'Espanya	Creix. 07/06	Valor	% de la CCAA	% d'Espanya	Creix. 07/06
Aliments	23,9	1,6	0,1	-17,4	126,7	5,4	0,5	20,9
Prod. Energètics	617,6	40,6	7,3	539,4	488,0	20,9	1,2	17,0
Matèries primeres	14,9	1,0	0,4	-6,4	26,9	1,1	0,3	5,2
Semimanufactures	28,8	1,9	0,1	-13,0	90,5	3,9	0,2	26,7
Béns d'equip	595,4	39,1	1,5	-15,2	1.286,8	55,1	1,9	-2,7
Sector de l'automòbil	37,8	2,5	0,1	-31,6	17,4	0,7	0,0	6,9
Béns de consum	188,4	12,4	0,9	3,2	298,5	12,8	0,8	22,2
TOTAL GENERAL	1.521,1	100,0	0,8	34,4	2.335,4	100,0	0,8	6,1

Taula 5.24. Illes Balears, comerç exterior, 2007, milions d'euros. (Font: ICE)

Atenent a les dades de les figures 5.22, 5.23 i 5.24, que a l'annex 1 es presenten completes, calculem el grau d'obertura del territori EURAM (veure Taula 5.25).



	Exportacions (X)	Importacions (I)	X+I	X+I/PIB cada comunitat (%)
Catalunya	49.951,20	79.123,30	129.074,50	65,67%
País Valencià	18.544,90	22.647,80	41.192,70	40,26%
Illes Balears	1.521,10	2.335,40	3.856,50	14,80%
EURAM	70.017,20	104.106,50	174.123,70	53,59%

Taula 5.25. Grau d'obertura del territori EURAM, any 2007, dades en milions d'euros. (Font: elaboració pròpia a partir de les dades de l'ICE i l'INE)

A partir d'aquestes dades, el *Boletín Económico del ICE* nº 2943, i referides a la cadascuna de les CCAA, elabora les següents conclusions, vistes les similituds que presenten en el seu patró sectorial (veure taula 5.26):

- Comunitats amb un patró exportador centrat en productes primaris. En les vendes exteriors de les CCAA de Múrcia, Extremadura, La Rioja i Andalusia tenen preponderància els productes alimentaris. Aquest sector va representar el 56,1% del total exportador a Múrcia, el 54,1% a Extremadura i el 35,7% a La Rioja. Andalusia, per la seva part, va exportar un 34,6% al sector alimentari i un 9,9% en productes energètics. La comunitat canària, encara que la seva quota d'exportacions sobre el total és reduïda (0,9%), també se centra en productes primaris (el 48,2% en productes energètics i el 13,8% en aliments).
- En segon lloc podem distingir aquelles comunitats en què més de la meitat de les seves exportacions es concentren en el sector de l'automòbil. Són les comunitats d'Aragó, Navarra i Castella i Lleó, on aquest sector suposa el 52,3%, el 45,4% i el 44,2% del total exportat

respectivament. La preponderància del sector es troba en la ubicació en aquestes CCAA de multinacionals de l'automoció. En menor mesura, a Galícia, que anteriorment tenia un patró més diversificat, l'any 2007 el 35,1% de les exportacions pertanyien al sector de l'automòbil, quasi doblant en quota al següent sector exportador, els béns d'equip, amb els 18,4%.

- Un tercer grup el componen les comunitats en què predominen les exportacions de béns d'equip. Són les CCAA de les Illes Balears (39,1), Madrid (37,8%), el País Basc (35,9% i descens de l'1,1%) i Cantàbria (31,3%).
- Finalment es troben les CCAA amb un patró exportador diversificat, fonamentalment Catalunya i el País Valencià. En el cas de Catalunya, les seves exportacions es distribueixen entre productes químics (23,2%), béns d'equip (22,8%), automòbil (14,4%) i manufactures de consum (11,2%). El País Valencià, per la seva part, ven a l'exterior aliments (21,5%), semimanufactures no químiques (19,0%), automòbils (18,3%) i manufactures de consum (14,5%). Tot i que de menor importància relativa que les dues anteriors, el patró d'exportació de Castella-La-Manxa, també és diversificat. Castella-La-Manxa, que representa un 1,7% del total de la exportació espanyola, exporta un 31,3% en aliments, un 21,5% en productes químics i un 17,4% en béns d'equip.

	Aliments	Productes Energètics	Matèries Primeres	Semimanufactures no químiques	Productes químics	Béns d'equip	Automòbil	Béns Consum Durador	Manufactures de consum	Altres
TOTAL	13,7	4,6	2,0	13,1	13,1	22,6	18,2	3,1	8,6	2,0
Andalusia	34,6	9,9	4,8	16,3	8,5	11,3	2,6	1,1	2,7	8,1
Aragó	7,2	0,1	0,7	7,5	7,0	14,0	52,3	4,8	6,1	0,3
Astúries	5,5	6,5	6,2	48,7	5,3	14,7	7,3	0,1	3,2	2,5
Illes Balears	1,6	40,6	1,0	0,3	1,6	39,1	2,5	2,0	10,3	0,9
País Valencià	21,5	2,4	2,7	19,0	10,6	8,2	18,3	2,4	14,5	0,4
Canàries	13,8	48,2	1,5	1,3	4,0	7,4	4,1	0,1	1,3	18,1
Cantàbria	7,0	0,9	7,2	24,0	7,8	31,3	9,3	5,6	4,5	2,5
Castella-La Manxa	31,3	0,4	1,3	9,3	21,5	17,4	4,1	3,4	10,3	0,9
Castella i Lleó	10,5	0,1	1,5	14,8	11,4	13,1	44,2	0,4	2,2	1,7
Catalunya	10,0	2,1	1,3	7,7	23,2	22,8	14,4	6,0	11,2	1,3
Ceuta	58,5	0,0	3,4	4,1	33,3	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0
Extremadura	54,1	0,5	6,8	12,4	5,1	5,0	11,7	0,7	3,7	0,0
Galícia	11,7	2,6	3,2	8,0	3,3	18,4	35,1	0,7	16,0	1,0
C. de Madrid	4,0	8,5	0,9	8,0	18,3	38,7	9,1	2,1	9,1	1,3
Melilla	6,8	0,0	0,0	7,0	0,6	17,0	0,0	13,8	54,7	0,0
Múrcia	56,1	2,3	1,3	2,3	19,2	10,2	0,6	1,1	3,0	3,8
Navarra	8,3	0,1	1,1	9,5	4,5	25,9	45,4	3,4	1,7	0,0
País Basc	3,2	7,5	1,2	28,9	3,9	35,9	13,3	2,5	2,7	0,8
La Rioja	35,7	0,2	0,8	18,0	3,1	16,5	4,1	5,1	16,4	0,1

Taula 5.26. Distribució sectorial de les exportacions de les CCAA a l'any 2007 (dades provisionals, % s/ total de cada comunitat autònoma). (Font: ICE)

Dues CCAA van concentrar la meitat de les compres exteriors l'any 2007 (veure taula 5.27): Catalunya, amb un 28,2% i la Comunitat de Madrid amb el 21,4%. Les importacions d'aquestes comunitats van augmentar en taxa interanual un 6,1% i un 6,4% respectivament. Les importacions de Catalunya van ser a l'any 2007 de 79.123,3 milions d'euros. Tal i com es reflecteix a la taula 5.27., Catalunya va importar fonamentalment a l'any 2007, béns d'equip (24,3%). També varen tenir

representativitat les importacions de productes químics (17,4%), automòbil (13,8%) i manufactures de consum (11,6%).

	Aliments	Productes energètics	Matèries Primeres	Semimanufactures no químiques	Productes químics	Béns d'equip	Automòbil	Béns Consum Durador	Manufactures de consum	Altres
TOTAL	8,7	14,8	3,6	9,6	11,7	23,7	14,7	3,2	9,6	0,6
Andalusia	10,6	44,3	12,2	9,0	6,3	10,5	1,1	1,0	4,2	0,7
Aragó	6,2	1,0	1,9	8,9	7,1	21,3	32,9	7,7	11,8	1,2
Astúries	6,0	23,4	31,3	16,0	4,1	9,8	4,9	1,0	3,1	0,5
Illes Balears	5,4	20,9	1,1	2,5	1,3	55,1	0,7	2,8	9,9	0,0
País Valencià	9,9	12,0	3,3	14,3	11,4	17,5	16,0	3,5	12,0	0,2
Canàries	17,8	39,2	1,2	6,1	3,5	13,1	10,0	2,6	6,3	0,3
Cantàbria	7,7	2,3	5,8	19,4	7,0	18,3	32,4	3,1	3,1	1,0
Castella-La Manxa	5,3	0,3	1,1	5,8	8,5	38,0	29,1	6,2	5,6	0,1
Castella i Lleó	8,0	0,3	3,0	13,4	11,9	21,2	36,7	1,6	3,8	0,3
Catalunya	9,8	9,8	1,4	7,6	17,4	24,3	13,8	3,8	11,6	0,4
Ceuta	17,6	43,9	0,0	1,8	1,4	5,4	6,8	1,8	21,1	0,1
Extremadura	17,9	5,0	11,5	19,5	7,5	13,1	11,7	0,7	12,7	0,5
Galícia	13,5	15,9	4,4	11,6	6,0	12,8	21,4	1,5	12,5	0,4
C. de Madrid	5,5	5,4	0,8	6,0	14,6	37,8	13,3	3,5	12,2	0,9
Melilla	29,9	4,7	1,1	2,8	0,5	11,0	15,4	4,4	30,2	0,0
Múrcia	11,1	58,9	1,0	5,3	5,2	9,3	1,9	1,3	3,4	2,5
Navarra	7,3	1,0	3,0	12,9	8,1	23,1	39,8	2,8	2,0	0,1
País Basc	4,4	29,0	8,3	22,3	4,9	16,8	7,8	2,3	4,1	0,1
La Rioja	35,1	0,4	4,3	13,1	10,3	19,6	2,5	1,7	13,0	0,1

Figura 5.27. Distribució sectorial de les importacions de les CCAA a l'any 2007 (dades provisionals, % s/ total de cada comunitat autònoma). (Font: ICE)

Les importacions madrilenyes, per la seva banda van arribar als 60.023,5 milions d'euros a l'any 2007, el que va suposar un augment interanual del 6,4%, una mica menys que a l'exercici anterior. Els principals sectors d'importació van ser els béns d'equip (37,8%) i en menor mesura, els productes químics (14,6%) i l'automòbil (13,3%).

Després de fer una anàlisi de les característiques externes més de caire macroeconòmic de l'EURAM podem concloure que presenta uns elements estructurals propis que permeten la definició d'uns trets homogenis:

- Primera zona de l'Estat amb potència econòmica.
- Economia molt oberta i diversificada.
- Enorme importància de la circulació de béns: carretera i portuàries.
- Baix estoc de capital i de despesa públics.
- Saldo fiscal molt negatiu.
- Una notable homogeneïtat de la seva estructura social.

6. Característiques internes.

En aquest apartat s'entra en l'anàlisi econòmica interna de l'EURAM, a nivell de model industrial i tipologia empresarial, amb l'objectiu de concloure que existeix un model competitiu i sòlid per la realitat que representa.

Per parlar del model industrial i de la tipologia empresarial es farà referència al *Llibre blanc de les empreses de l'EURAM* (Oriol AMAT; Patricia CRESPO: 2006).

a. Model Industrial (clústers).

Seguint PORTER⁹ (1990), els "clústers" són concentracions geogràfiques d'empreses i institucions relacionades en una mateixa indústria i són una alternativa per a competir contra les grans multinacionals verticalment integrades. La presència en una mateixa localització de les indústries relacionades amb tots els processos de la producció d'un producte (proveïdors, fabricants, clients), juntament amb la presència d'institucions (instituts tecnològics, universitats, etc.) i associacions (associacions de fabricants, d'exportadors, etc.) crea una dinàmica de sistema que millora la competitivitat de les empreses localitzades, i supera normalment amb escreix les empreses de les mateixes indústries que es troben aïllades i no presents en les aglomeracions mencionades. Posem un exemple per aclarir la situació descrita:

⁹ Una descripció de l'aportació de M. PORTER en l'anàlisi dels avantatges competitius a les empreses, que aplica també a les regions econòmiques, es troba al meu treball: *Direcció i estratègia. Notes per a una gestió empresarial de futur.* (1992)

Hollywood. Hi ha la millor mà d'obra del món del cinema, els millors estudis, tota la indústria auxiliar relacionada (estudis de decoració, agències de publicitat i màrqueting per promocionar pel·lícules, empreses d'efectes especials), l'Acadèmia amb els guardons dels Oscar, etc. Evidentment, tots els anomenats agents localitzats al mateix lloc confereixen una competitivitat a les empreses localitzades de què no gaudeixen les empreses de la mateixa indústria que són aïllades. Resultat: més del 80 % de pel·lícules que veiem són *made in Hollywood*. Aquests fenòmens d'aglomeració empresarial també es donen a l'EURAM, amb gran intensitat i en indústries tan diverses com ara l'electrònica o el marbre; constitueixen al nostre territori uns dels pilars fonamentals de la seva competitivitat.

Les raons de la millor competitivitat en les aglomeracions o "clústers" són òbvies: l'alta presència d'empreses estimula la competència i la rivalitat; el flux d'informació entre les empreses facilita la innovació i la difusió dels últims avenços en processos i productes; la presència de mà d'obra qualificada en la zona redueix els costos de formació i reclutament; el suport de les institucions contribueix a una explotació millor dels recursos empresarials en R+D+i i facilita una labor que difícilment podria ser internalitzada en l'empresa. Això afavoreix certs serveis bàsics com la certificació de productes o la provisió, per les Universitats, de personal format i qualificat en els processos de la indústria de més valor afegit; la proximitat de proveïdors millora les interrelacions, amb la qual cosa els processos d'informació i col·laboració s'incrementen, i es redueixen els costos de logística; la presència de canals de comercialització i distribució millora les vies

d'informació sobre tendències del mercat, facilita els contactes comercials i redueix els costos de màrqueting; tots aquests avantatges, entre d'altres, possibiliten una gran eficiència del model productiu.

Així, la integració de tot allò que s'ha descrit configura un sistema d'interrelacions que millora la competitivitat de les empreses i sectors integrants. A més, a causa de la presència de la majoria o, fins i tot, totes les indústries necessàries en la fabricació del producte, el sistema permet d'actuar al conjunt de les empreses com si fossin una sola empresa totalment integrada, basant-se en relacions informals, no explícites, que permeten a les Pimes sobreviure com a baules necessàries de tot el procés. Això dota el sistema d'una gran flexibilitat i caràcter competitiu per la seva atomització, que comporta una gran dosi de rivalitat en els processos.

Els "clústers" de l'EURAM constitueixen una part molt important del teixit empresarial industrial, contribuint enormement a l'ocupació de la zona d'estudi. Així, per exemple, l'estimació per als principals clústers del País Valencià representa 150.000 ocupacions industrials directes, sobre un total de 400.000, i s'arriba prop d'uns 275.000 si hi comptem els indirectes, cosa que representa dos terços de l'ocupació industrial directa i indirecta.

L'anàlisi que s'efectua en el treball del *Llibre blanc de les empreses de l'EURAM* és fonamentalment qualitativa, tot i les dades anteriors, fet que constitueix sens dubte una de les línies de recerca que caldria abordar en el futur de cara a obtenir informació sobre l'impacte en les

magnituds bàsiques de l'EURAM (ocupació, participació en el PIB, etc.) dels “*clústers*”.

Per a l'anàlisi dels “*clústers*” de l'EURAM la metodologia consistirà a revisar quatre punts concrets. En primer lloc, es delimitarà geogràficament el *clúster* per a analitzar la concentració empresarial en els punts més rellevants: les indústries relacionades participants, els agents institucionals i associacions presents en el territori i l'estratègia empresarial seguida per les empreses, juntament amb les possibilitats de futur i la necessitat de canvis estratègics. Així mateix, es farà una anàlisi econòmico-financera del *clúster*, per a emetre'n un diagnòstic final. L'objectiu consisteix a fer una descripció i un diagnòstic que permeti tenir una visió i una idea general del *clúster* estudiat perquè serveixi de suport al procés de formulació estratègica per part d'empresaris o al disseny de polítiques econòmiques específiques centrades en cada territori o sector, a fi d'evitar polítiques homogènies per territoris en el pla macroeconòmic que contenen una diversitat d'indústries amb problemes i tractaments diferents. En definitiva, es tracta de dotar de coneixement específic sobre el teixit industrial articulat en “*clústers*” a la zona de l'EURAM.

Els “*clústers*” analitzats són de diferents nivells d'intensitat o, dit en altres paraules, en diferents fases de caracterització, ja que hi ha “*clústers*” incipients i poc desenvolupats, com ara el torró d'Alacant, “*clústers*” en decadència, com el tèxtil alcoià, “*clústers*” complets com el carni a Girona i “*clústers*” poc vertebrats com el moble del Montsià. És a dir, la massa crítica o nombre mínim d'empreses i certs processos

d'interrelacions varien al llarg dels sectors analitzats i, per tant, l'eficàcia del “*sistema clúster*” és molt heterogeni entre els diversos sectors, encara que tots els anomenem *clústers*.

L'anàlisi se centra en el sector industrial que és on, per la seva pròpia naturalesa, es reproduïx més clarament el model de “*clúster*”. Això no vol dir que aquest model no sigui aplicable al sector serveis, tot i que, amb algunes excepcions, el model aplicat al sector industrial esperem que ofereixi una visió més nítida de l'estructura empresarial de l'EURAM. Per la seva importància, dins del sector serveis, podríem destacar el sector hotelier i les activitats derivades del turisme (a les Illes Balears es disposa de recursos per consolidar un *clúster* nàutic) i, especialment a Catalunya, tot el que fa referència a les ciències de la salut (sector hospitalari, farmacèutic, biologia, etc.). Per tant, tot i l'extensió dels “*clústers*” analitzats, no es pretén abastar la totalitat dels que es localitzen al territori EURAM. Amb tot, els que s'utilitzen com a base de l'anàlisi del model industrial són altament representatius.

Les conclusions se centren també en els “*clústers*” de Catalunya i València, nucli d'acció sobre el qual bascula tot l'EURAM. Les dades analitzen l'evolució 1997-2003 i es parla de les estratègies de futur.

Com s'ha anunciat en l'apartat metodològic, la justificació de la sèrie temporal 1997-2003 deriva, en primer lloc, per tractar-se de la informació més actualitzada i més extensa sobre els “*clústers*” (cal tenir present la impossibilitat de tenir, d'una forma permanent, informació sobre els factors que s'hi analitzen) i, en segon lloc, per l'interès en

aquest cas concret de disposar d'una sèrie dilatada a fi i efecte de constatar el seu caràcter estructural.

A la taula 6.1. es poden observar els clústers analitzats i les poblacions on tenen la raó social.

Clúster	Poblacions
Empreses vitivinícoles al Penedès	Vilafranca del Penedès
Empreses químiques a Tarragona	Tarragona
Maquinària agrícola a Lleida	Comarques de Lleida
Joieria a Barcelona	Barcelona
Adoberia al Montsià	Igualada
Indústries càrniques a Girona	La Sènia, Ulldecona, Benicarló i Vinaròs
Gènere de punt al Maresme i l'Anoia	Comarques de Girona
Edició i arts gràfiques a Barcelona	Igualada i Mataró
Electrònica	Comarques de Barcelona
El moble a València	Terrassa i Granollers
La juguina i el plàstic a la Foia de Castalla	València, Paterna, Silla, Beniparrell, Sedaví, Alfafar i Benetússer
La ceràmica a Castelló de la Plana	Castilla, Ibi, Onil, Tibi
El tèxtil a les comarques centrals valencianes	Alcora, Banyeres de Mariola, Bocairent, Cocentaina, Muro d'Alcoi i Ontinyent
El calçat a la Vall de Vinalopó	Elx, Elda, Petrer, Sax i Villena
El marbre i la pedra natural	Alguenya, La Romana, Montfort del Cid, Monòvar, Novelda i el Pinós
El torró a Xixona	Xixona

Figura 6.1. *Clústers* analitzats a l'EURAM.

Òbviament, la necessària actualització de les dades econòmiques permetria analitzar l'evolució de l'estructura econòmica de cada territori. Amb tot, cal considerar que la modificació de l'estructura d'una economia basada en “*clústers*” no es produeix en períodes curts, tot i que algun “*clúster*” en concret pot patir oscil·lacions remarcables en funció de la conjuntura econòmica.

i. Conclusions per als “*clústers*” de Catalunya

Conclusions de l'anàlisi econòmic -financera

En relació amb l'evolució de les vendes basant-se en les inversions aplicades en les pròpies empreses, es pot dir que els “*clústers*” del Principat de Catalunya tenen resultats dispars, ja que les arts gràfiques, la carn, la maquinària agrícola, el sector químic i el vitivinícola, no milloren els ingressos per vendes, mentre que la resta de *clústers* sí que ho aconsegueixen. Aquesta dada contrasta amb els *clústers* valencians, atès que cap no és capaç d'aconseguir una tendència positiva en aquesta anàlisi.

La liquiditat de la majoria dels sectors és excessiva i aquesta situació disminueix l'eficiència dels “*clústers*”. Ara bé, en alguns casos s'apliquen polítiques per a solucionar aquesta irregularitat com són en les arts gràfiques, carni, químic i vitivinícola. Els altres *clústers* no consideren problemàtic, o no poden evitar, el fet de mantenir uns nivells de liquiditat manifestament excessius.

Els mateixos sectors que plantegen una bona política de gestió per a la seva liquiditat, tornen a encertar en la gestió del fons de maniobra. A més, hi ha dos “clústers” que encara que sembla que la liquiditat no poden reduir-la, per possibles inferències dels proveïdors de capital, el fons de maniobra sí que l’ajusten; són la joieria i la maquinària agrícola.

La pràctica totalitat dels “clústers” de l’EURAM són conscients que l’endeutament de final dels anys noranta no és sostenible a llarg termini, per la qual cosa a Catalunya, excepte les arts gràfiques, tots els sectors informen de disminucions en el nivell de deute. Això denota una voluntat per millorar la independència de les Pimes que formen els “clústers” i més capacitat per a gestionar, de forma eficient, les estructures d’actiu i passiu de les entitats.

D’altra banda, la productivitat i l’eficiència de les inversions són el principal problema dels “clústers” de l’EURAM. En aquest punt, els “clústers” catalans estan relativament millor que els valencians. Cinc “clústers” catalans ofereixen rendibilitats moderadament creixents (gènere de punt, joieria, maquinària agrícola, moble domèstic i vitivinícola) i absolutament cap al País Valencià. Aquest problema estructural ha de ser abordat, amb molt més èmfasi que no pas fins ara, per tots els estaments socials potencialment implicats. A més, resulta curiós que, excepte en un “clúster” valencià (joguina), els ingressos d’explotació de l’EURAM no han deixat de créixer durant tot el període analitzat. Alguns “clústers”, com el de la carn i l’electrònica, assenyalen problemes més aviat de gestió, ja que el resultat d’explotació creix però la rendibilitat dels actius, o també anomenada rendibilitat econòmica,

no. Però la majoria dels que presenten una evolució preocupant de les rendibilitats, també informen de deterioraments continus en el Valor Afegit Brut (adoberia, arts gràfiques i clúster químic).

En definitiva, des de l'anàlisi dels comptes anuals es pot concloure que la situació dels “clústers” catalans pot dividir-se en dos grups: a) els que presenten millores d'eficiència: gènere de punt, joieria, maquinària agrícola, moble domèstic i vitivinícola; i b) els que presenten dades d'eficiència preocupants: adoberia, arts gràfiques, carn, electrònica i químic. La productivitat és la clau.

En aquest sentit, cal tenir present que la forta crisi iniciada a mitjans del 2008 pot intensificar els problemes detectats, de manera que caldrà esperar a la recuperació econòmica per veure si aquests “clústers” n'han sortit reforçats o, contràriament, han accentuat les seves debilitats i presenten problemes de subsistència.

Conclusions generals estratègiques

Hi ha diferències marcades entre els “clústers” dels dos àmbits estudiats dins de l'EURAM. En primer lloc, els “clústers” a Catalunya comprenen una heterogeneïtat d'indústries més diversificades, i contenen no sols un teixit de tecnologia mitjana - baixa (moble, pell, tèxtil, etc.) sinó també alta tecnologia (química, electrònica de consum, etc.) i mitjana (indústries càrnies). Així mateix, el principal mercat dels “clústers” catalans és l'Estat espanyol, amb poques exportacions en general, mentre que el País Valencià està més centrat en les exportacions, i en concret a la UE.

Pel que fa als punts febles solen ser semblants. D'una banda, hi ha determinats "clústers" que en lloc d'emprendre un canvi fins a l'automatització o eficiència en el procés productiu, com la maquinària agrícola de Lleida, la joieria de Barcelona o la pell d'Igualada, han optat per començar a importar o comercialitzar, amb la qual cosa han perdut força inversora, industrial i capacitat d'innovació. D'una altra banda, altres "clústers" com el moble del Montsià, el gènere de punt o l'edició han de sofisticar els seus productes i realitzar una adaptació cap a noves estructures de màrqueting, marques i polítiques comercials més avançades; mentre que indústries com la càrnia, la química o l'electrònica estan en estats més desenvolupats on la sofisticació del producte i la R+D són, per a certs segments, quasi condicions mínimes de supervivència en el sector.

Els "clústers" de menor contingut tecnològic (moble, pell i confecció) s'enfronten a fenòmens semblants caracteritzats per concentracions de la distribució i amenaça de competidors asiàtics en segments de baix preu, fet que condiciona les respostes estratègiques que es poden configurar. En general, aquests "clústers" han realitzat processos d'adaptació, via empreses (deslocalització a l'adob) o una millora d'institucions (cicles formatius de Moble i Fusta a la Sénia), si bé encara hi ha marge per a centrar-se en segments de valor afegit més alt. Alguns altres sectors, com el de maquinària agrícola, que ha augmentat els marges i la rendibilitat, també s'adreça cap a la comercialització, en detriment de la producció.

L'electrònica o la química competeixen en mercats internacionals, amb més requeriments bàsics de partida i negocis més complexos, que exigeixen un procés continu d'innovació i desenvolupament. Aquests dos "clústers" són estratègics, ja que contribueixen al territori en importants taxes R+D+i, alhora que difonen processos organitzatius beneficiosos per a les empreses del voltant. Finalment, la indústria càrnia i la vitivinícola, amb una gran heterogeneïtat d'estratègies i empreses, sí que tenen una concentració de la distribució i són sectors també clau en l'economia catalana que han sabut adaptar-se als canvis, però que cada cop han d'apostar per la internacionalització i abordar mercats estrangers.

Cal destacar la dualitat de conseqüències que s'observen en alguns "clústers". En l'anàlisi financera, la situació dels "clústers" catalans pot dividir-se en dos grups: a) els que presenten millores en l'eficiència: gènere de punt, joieria, maquinària agrícola, moble domèstic i vitivinícola; i b) els que presenten dades d'eficiència preocupants: adoberia, arts gràfiques, carni, electrònica i químic. La productivitat és la clau. Això no obstant, per exemple la maquinària agrícola o la joieria han augmentat els marges a canvi de perdre *força industrial* en l'economia catalana, ja que han començat a augmentar les importacions i a disminuir certs processos productius. En canvi, alguns "clústers" de dades financeres més febles, com ara la carn o el químic, són "clústers" molt complets que, malgrat la pèrdua de rendibilitats, han aconseguit una posició estratègica de futur molt considerable. Per tant, la interpretació financera roman més al curt termini i no és totalment estratègica, de futur, encara que ha de ser tinguda molt en compte.

Figura 6.2. Principals característiques dels “clústers” industrials a Catalunya.

CLUSTER	Pell Igualada	Maquinària agrícola
COMPETITIVITAT	Mitja-baixa	Baixa (com a fabricants)
NECESSITAT CANVI ESTRATÈGIC	En les parts finals de la cadena de valor (canals de comercialització, disseny i màrqueting). Desintegració vertical, canviar de segments. Seguir accions conjuntes.	Canviar-se de segment cap a agricultura i oci. Comercialitzar altres productes i diversificar a altres sectors relacionats
PRINCIPALS PROBLEMES	1.Concentració de la distribució. 2.Competència asiàtica molt forta 3.Falta de sofisticació del negoci. 4.Mentalitat tradicional i poca col·laboració. 5.Re restriccions mediambientals.	1.Falta d'institucions 2.Competència europea 3.Mentalitat tradicional 4.Accions conjuntes
ÚLTIMS CANVIS ESTRATÈGICS	1.Comercialitzar productes importants. 2.Deslocalització a l'Estat. 3.Diversificació de productes.	1.Comercialitzar productes d'altres fabricants multinacionals 2.diversificació cap a altres productes metal·mèl·lics
INSTITUCIONS	Bones, poc usades	Mitges, poc usades
PERFORMANCE (situació)	1.Eficiència: molt preocupant 2.Eficàcia: estancada 3.Resultats: forta disminució 4.Estructura: requereix millor gestió del curt termini	1.Eficiència: estancada 2.Eficàcia: estable 3.Resultats: creixent molt lentament 4.Estructura: en procés d'ajust
CLUSTER	Joieria	Electrònica Consum i Professional
COMPETITIVITAT	Mitja	Alta
NECESSITAT CANVI ESTRATÈGIC	Adaptació en la comercialització per atendre altres segments. No hi ha problemes de competència externa, no obstant cap a una potencialització de la qualitat per evitar l'entrada de grans grups europeus. Automatitzar i canviar de mentalitat, incorporant major disseny.	Sí en les parts finals de la cadena de valor (canals de comercialització, disseny i màrqueting), si bé depèn del segment E. de consum és clau i aporta molt de R+D i a la indústria encara que se subjecta a decisions de matrius multinacionals.
PRINCIPALS PROBLEMES	1.Falta entrar en política de marques potenciant dissenys. 2.Automatització i canvi cap a cultura d'eficiència operativa.	1.Competència asiàtica: busca segments major valor afegit. 2.Necessitat col·laboració 3.Especialització per productes i/ o zones geogràfiques.
ÚLTIMS CANVIS ESTRATÈGICS	1.Integracions cap endavant en el comerç detallista. 2.Polítiques de marca. 3.Importacions de productes.	Deslocalització, responent als criteris de les cases matriu a electrònica de consum.
INSTITUCIONS	Bones	Poques
PERFORMANCE (situació)	1.Eficiència:alta i creixent. 2.Eficàcia: estabilitzada. 3.Resultats:incrementant força. 4.Estructura:requereix millor gestió del curt termini.	1.Eficiència:decreixent però encara alta- 2.Eficàcia:estable 3.Resultats: volàtils però lleugerament creixents. 4.Estructura:requereix millor gestió del curt termini.

CLUSTER	Indústria càrnia	Moble
COMPETITIVITAT	Alta	Mitja
NECESSITAT CANVI ESTRATÈGIC	En les parts finals de la cadena de valor (canals de comercialització, disseny i màrqueting). També cal plantejar l'especialització en productes i comercialitzar-ne d'altres. Major presència i protagonisme en la comercialització. Inversions en R+D En nou segments. Més col·laboració, segments més sofisticats on primen les propietats dietètiques, saludables i amb etiquetatge d'alta informació.	En les parts finals de la cadena de valor (canals de comercialització, disseny i màrqueting). Desintegració vertical, canviar de segments. Més accions conjuntes i potenciar institucions i indústria auxiliar.
PRINCIPALS PROBLEMES	<ol style="list-style-type: none"> 1. Concetració de la distribució. 2. Centrats en la producció i poca cultura de comercialització, per a les de poca grandària. 3. No implicades amb la distribució. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Falta d'institucions. 2. Competència asiàtica. 3. Mentalitat tradicional. 4. Accions conjuntes escasses. 5. Poca sofisticació del negoci i competència en preus.
ÚLTIMS CANVIS ESTRATÈGICS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Integracions verticals amb detallistes especialitzats 2. Accions conjuntes per a tenir força en la distribució. 3. Canvi a productes <i>light</i>. Diversificació a altres productes intensius en carns (pizzas, etc.).	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desintegració vertical. 2. Accions conjuntes. 3. Incorporació de disseny.
INSTITUCIONS	Fortes, poc usades. És un clúster complet i clau en la indústria catalana.	Baixa, encara que d'estaca l'IES La Sènia.
PERFORMANCE (situació)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Eficiència: lleugerament decreixent. 2. Eficàcia: lleugerament decreixent. 3. Resultats: estancats. 4. Estructura: en procés d'ajuts, però requereix més impuls. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Eficiència: alta i molt creixent. 2. Eficàcia: estancada. 3. Resultats: creixents. 4. Estructura: requereix millor gestió del curt termini.

Així mateix, l'ajustament estructural en la indústria a causa de les noves condicions competitives (concentració de la demanda, amenaça asiàtica, noves tecnologies) no serà tan brusca com en el cas de València, a causa de la varietat d'indústries i dels diferents cicles de vida dels productes i sectors que representa. A la taula 6.2 poden observar-se les característiques fonamentals dels "clústers" catalans.

Figura 6.2. Principals característiques dels “clústers” industrials a Catalunya.

CLUSTER	Gènere punt Maresme	Gènere punt Igualada
COMPETITIVITAT	Mitja-baixa	Mitja
NECESSITAT CANVI ESTRATÈGIC	Plantejar-se diversificació, buscant segment tècnic o confecció de gamma alta. També l'opció d'actuar de comercialitzadors i deslocalitzar.	En les parts finals de la cadena de valor (canals de comercialització, disseny i màrqueting). També plantejar-se canvi de segment i concentració en la moda de temporada.
PRINCIPALS PROBLEMES	<ol style="list-style-type: none"> 1.Falta de sofisticació del negoci; buscar segments de major valor afegit. 2.Necessitat de col·laboració. 3.Concentració de la distribució. 4.Competència asiàtica. 5.Falta de formació. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Concentració de la distribució. 2.Competència Xina molt fort. 3.Falta de sofisticació del negoci. 4.Centrats en la producció amb poca cultura de comercialització.
ÚLTIMS CANVIS ESTRATÈGICS	Importació i comercialització de certs productes.	Canvi cap a moda de temporada.
INSTITUCIONS	Baixes	Bones
PERFORMANCE (situació)	<ol style="list-style-type: none"> 1.Eficiència: estancada. 2.Eficàcia: estancada. 3.Resultats: creixents. 4.Estructura: requereix millor gestió del curt termini. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Eficiència: estancada. 2.Eficàcia: estancada. 3.Resultats: creixents. 4.Estructura: requereix millor gestió del curt termini.

CLUSTER	Edició i arts gràfiques	Química	Vitivinícola
COMPETITIVITAT	Mitja	Alta	Alta
NECESSITAT CANVI ESTRATÈGIC	Sofisticació dels productes, més protagonisme amb els distribuïdors, reeducació del públic objectiu.	Continuar intensificant R+D.	Manca competir en segments alts, utilitzant polítiques més sofisticades de màrqueting i comercialització.
PRINCIPALS PROBLEMES	<ol style="list-style-type: none"> 1.Concentració de la distribució. 2.Falta de mercat sofisticat i baixa demanda. 3.Poca ajuda institucional. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Relacions mediambient. 2.Grandària. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Falta de màrqueting sofisticat. 2.Millorar polítiques de distribució.
ÚLTIMS CANVIS ESTRATÈGICS	<ol style="list-style-type: none"> 1.Accions conjuntes. 2.Alguns acords distribució. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Sector estable. 2.Clúster prou complet i molt bones aportacions de R+D+i. 	Millores de màrqueting.
INSTITUCIONS	Baixa	Bones	Fortes
PERFORMANCE	<ol style="list-style-type: none"> 1.Eficiència: molt preocupant. 2.Eficàcia: decreixent. 3.Resultats: preocupants. 4.Estructura: en procés d'ajust. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Eficiència: preocupant. 2.Eficàcia: decreixent. 3.Resultats: estancats. 4.Estructura: equilibrada i ben gestionada. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Eficiència: bona. 2.Eficàcia: estancada. 3.Resultats: creixents. 4.Estructura: molt conservadora però amb ajustos a millor.

En general, cal apuntar que allò que s'ha establert per als diversos “clústers” és vàlid, si bé, amb caràcter general, hi haurà empreses concretes que necessitaran diferents polítiques, a causa del grau d'excel·lència i els models de negoci atípics en el sector.

Com s'ha dit anteriorment, també caldrà veure com afecta la recessió iniciada a l'any 2008 i la capacitat de reacció de cada “clúster”.

ii. Conclusions per als “clústers” del País Valencià

Conclusions del anàlisi econòmico-financera

El conjunt de “clústers” seleccionats per a l'anàlisi dins del País Valencià ens permet refermar que la totalitat dels sectors presenten dades preocupants en quant a l'eficàcia de les inversions desenvolupades durant el període d'estudi. Es destaca negativament el “clúster” de Xixona, amb una caiguda del 25%.

La gestió de la solvència a curt termini tampoc no és bona. L'únic “clúster” que ha estat conscient de la rellevància d'una gestió ajustada de la liquiditat disponible i que ha tractat de minimitzar-la ha estat el calçat. La resta mantenen o, fins i tot, augmenten, valors de solvència a curt molt per damunt del que hauria de permetre una gestió professional activa dels riscos de les entitats.

Respecte al fons de maniobra, sí que podem veure alguns “clústers” que s'han esforçat a gestionar-ho més ajustadament i intentar millorar-

ne l'eficiència. La joguina n'és un, i la resta són el moble, el tèxtil i el torró. La resta de "clústers" presenta valors creixents per bé que tampoc no aconsegueixen, en cap moment, nivells alarmants.

Amb referència al global de l'endeutament, els "clústers" valencians també opten per una disminució generalitzada de l'exigible de les empreses. Només hi ha dos sectors que bàsicament mantenen els nivells al llarg del període: la ceràmica i el calçat. Per tant, una vegada més, s'observa la voluntat d'incrementar l'autogestió de les entitats sense interferències dels proveïdors financers.

Ara bé, el problema de l'eficàcia detectat en les rotacions no es pot solucionar tan sols amb una, més o menys, adequada gestió de l'estructura empresarial i el seu reflex es deixa notar en l'anàlisi de l'eficiència dels "clústers". La totalitat dels sectors valencians estudiats presenta preocupants caigudes de la rendibilitat sobre els fons propis. Una cosa que preocupa encara més, si se sap que, excepte en el "clúster" de la joguina, els ingressos d'explotació han crescut durant el període d'anàlisi.

Mirant el VAB, veiem que quatre sectors: el calçat, el marbre, la ceràmica i el torró ofereixen valors creixents, per la qual cosa el problema de la seva situació més a curt termini pot ser a causa d'aspectes que escapen a l'activitat principal del "clúster". Però la resta d'empreses (el tèxtil, el moble i la joguina) presenten una situació de caiguda en els resultats que, al seu torn, ve acompanyada d'un forta disminució d'eficiència.

Així, la productivitat, juntament amb les complicades condicions dels mercats per a aquests productes i, en alguns casos, la millorable gestió, apareixen com les causes principals de les dades tan preocupants que presenten els “*clústers*” valencians.

Conclusions generals estratègiques

De tots els “*clústers*” descrits, al País Valencià es destaquen per la seva competitivitat el “*clúster*” ceràmic, el de marbres i torròn en un primer grup. A continuació, en una posició mitjana, es destaca el moble i el calçat, i queden en una posició competitiva més dèbil el “*clúster*” tèxtil i el de les joguines.

En general, tots els “*clústers*” pateixen de la mateixa debilitat competitiva: la poca potenciació de productes d’alt valor afegit, juntament amb l’escassa proliferació d’activitats de disseny, investigació o màrqueting. En general, la visió està molt enfocada a la part productiva, i hi ha un alt grau de coneixement i tecnologia. Això no obstant, el client no acaba en la producció, sinó que tot un seguit d’activitats com el disseny, el màrqueting, el servei postvenda, etc. s’han deixat en mans del canal de comercialització, que a poc a poc comença a tenir tot el poder de negociació. Podem dir que, en general, hi ha un baix grau de sofisticació dels negocis, si bé coexisteix amb un alt grau d’eficiència productiva. Això no obstant, a causa d’aquest model de negoci, el mercat de destinació ha estat, tradicionalment, els segments baixos i mitjans-baixos. Com a conseqüència d’això, en els darrers anys els marges s’han reduït.

Així mateix, l'existència els últims anys dels nous països industrialitzats al sud-est asiàtic, liderats per l'especialització xinesa en la majoria de les indústries apuntades, juntament amb la concentració de la distribució, complica la situació competitiva de les empreses del teixit empresarial valencià, enfocades a la producció i competint en els segments menys sofisticats que, al seu torn, han estat triats per a la posició dels productes asiàtics.

En conseqüència, urgeix el procés d'adaptació estratègica de les nostres indústries cap a la penetració en segments de més valor afegit, la realització de productes més sofisticats i intensius en innovació, i la major presència en les activitats més pròximes al client (comercialització, màrqueting, etc.) com a única forma d'evitar la pèrdua de competitivitat. Així mateix, no ha de ser inconvenient per les empreses importar i actuar com a comercialitzadores d'aquells productes enfocats a segments baixos, alhora que s'especialitzaran en productes més sofisticats. Per tant, en els pròxims anys es preveu un ajust en tota la indústria, una pèrdua d'ocupació industrial i producció i un major redireccionament cap al sector serveis en la zona EURAM.

En general, hem de destacar que a l'EURAM i a l'Estat espanyol, el País Valencià és un territori vertebrat espacialment per "*clústers*" que componen una part molt important de la producció i l'ocupació industrial valenciana. Tots els "*clústers*" pertanyen a indústries de tecnologia mitjana-baixa, amb una excepció parcial en el cas del moble i el calçat; tots els sectors es troben en una fase en què l'eficiència del procés

productiu està consolidada, amb cicles de vida del negoci madurs, si bé caracteritzats per una forta presència en mercats internacionals.

No obstant això, la sofisticació del negoci, en la qual les activitats d'alt valor afegit com el disseny, el màrqueting, el control de parts del canal de comercialització, etc. prenen protagonisme davant del procés productiu, no l'ha sabut aconseguir completament l'empresariat valencià. La relativa falta de formació, les empreses de primera generació amb alta vocació empresarial però baixa preparació, l'atomització de les empreses i una altra sèrie de factors ha conduït la indústria valenciana a situar-se en els segments de menys valor afegit, competint per preus en els segments més baixos i menys sofisticats.

Un factor clau per a entendre aquest comportament ha estat la falta d'un sector desenvolupat de béns d'equip autòcton que dotés la indústria de més tecnologia i ajudés a desterrar la visió tradicional i artesana que ha dominat el paradigma de l'empresariat fins als últims anys. En conseqüència, s'han configurat estratègies productives molt intensives en mà d'obra i amb conseqüències de poca sofisticació de productes, que, tot i gaudint de bona qualitat i sent absorbits per una demanda molt creixent, no han estat prou sofisticats per a atendre les noves necessitats i combatre les creixents importacions a baix preu provinents de països tercers.

Una altra sèrie de factors que han confluït per a explicar la situació actual dels "clústers" valencians han estat, entre altres, la demanda relativament poc sofisticada dels mercats de destinació, amb l'excepció

del producte ceràmic, que no ha contribuït a la innovació continua de productes per part de les empreses, ja que el fet de competir en mercats poc desenvolupats no estimula la qualitat ni la complexitat del producte. Així mateix, la falta de cooperació entre els empresaris també ha marcat el destí de les empreses dels “*clústers*” estudiats.

Precisament, gràcies a la proximitat entre empreses que ofereixen els sistemes “*clústers*”, hi ha un seguit d’avantatges estàtics, com la fluïdesa de la informació o la presència de proveïdors especialitzats, que manté competitiva una estructura descentralitzada i desintegrada d’empreses petites, o en la disponibilitat d’una mà d’obra qualificada. Això no obstant, sense l’acció col·lectiva per part dels empresaris amb la participació en les associacions, la creació de centrals de compres o la col·laboració en processos comercials, logístics o tecnològics, les empreses no reïxen a aprofitar aquests avantatges dinàmics en el “*clúster*”.

Per exemple, el País Valencià és dotat d’un seguit d’instituts tecnològics especialitzats per sectors i “*clústers*” que podrien ser més utilitzats per les empreses. Així mateix, hi ha un dèficit molt elevat de formació específica en els “*clústers*”, amb algunes excepcions, i no hi ha hagut polítiques adequades quant a la formació amb la creació de centres i infraestructures específiques i inserides totalment en el teixit empresarial.

Un altre factor molt important ha estat l’excessiva focalització per part de l’empresariat a ser simples productors i en molta menor mesura

comercialitzadors. Els models de negoci implementats han descuidat, amb escreix, la part comercial, especialment la influència en els canals i la creació de marques. Mentre ha existit mercat per a tots no hi ha hagut cap problema, però amb les disminucions actuals pels augments d'importacions, no per baixades de consums, el canal de comercialització ha acaparat una part molt important del poder de negociació, convergint més el sistema de distribució cap a un model propi del nord d'Europa.

En conseqüència, el repte està servit. No tots els “*clústers*” seran capaços de resistir les noves condicions competitives marcades per la concentració de la distribució i la presència, cada vegada més activa, dels productors asiàtics, encapçalats per la Xina. Sectors com el tèxtil es trobaran amb una greu reestructuració, mentre que la resta, segurament, disminuiran els volums de producció i ocupació i deterioraran els ròssecs de balança comercial, amb forts increments de les importacions.

Potser l'exemple a seguir és el sector ceràmic, únic al País Valencià que està realment automatitzat i que ha resistit sense disminucions de producció l'empenta asiàtica. Això no obstant, tots els sectors, inclòs l'anterior, han de ser fermes en el canvi cap a un model de negoci que incorpori fases de valor afegit, potenciant el disseny, les marques, la presència en el canal de comercialització, a més del servei ofert als clients. És necessària, més que mai, la fugida cap a segments sofisticats, d'alt valor afegit en què el preu no sigui el factor clau d'èxit,

per distanciar-se del model estratègic anterior centrat en els costos i preus.

A la taula 6.3 es resumeixen les principals característiques dels *clústers* del País Valencià.

Taula 6.3. Principals característiques dels clústers industrials del País Valencià.

CLUSTER	Joguines	Marbre	Torró
COMPETITIVITAT	Mitja-baixa	Alta	Mitja-alta
NECESSITAT CANVI ESTRATÈGIC	En les parts finals de la cadena de valor (canals de comercialització, disseny i màrqueting). Més deslocalització.	Necessiten adaptar-se per posicionar-se en segments alts i esperar la major competència Xina. Sector en els seus inicis.	Adaptació en la comercialització per atendre a altres segments. No hi ha problemes amb la competència externa, no obstant cap una potenciació de la qualitat.
PRINCIPALS PROBLEMES	1. Concentració de la distribució . 2. Competència Xina molt fort. 3. Falta de sofisticació del negoci.	1. Falta d'institucions. 2. Competència asiàtica.	1. Falta d'institucions i formació sòlida. 2. Producte madur i limitat culturalment a zones hispàniques. 3. Atomització i estacionlilitat.
ÚLTIMS CANVIS ESTRATÈGICS	1. Comercialitzar productes importants. 2. Deslocalització. 3. Diversificació.	Comercialitzar productes d'altres zones.	Diversificació de productes.
INSTITUCIONS	Mitges, poc usades.	Incipients.	Només associacions.
PERFORMANCE	1. Eficiència: estancada. 2. Eficàcia: decreixent. 3. Resultats: cauen i preocupants. 4. Estructura: bona gestió però arriscada.	1. Eficiència: decreixent. 2. Eficàcia: decreixent. 3. Resultats: estables. 4. Estructura: tant el curt com el llarg termini requereixen de més dinamisme en la gestió.	1. Eficiència: decreixent 2. Eficàcia: empitjorant 3. Resultats: estancats 4. Estructura: requereix millor gestió del circulat i una aspena als ajustos conservadora però amb ajustos a millor.

CLUSTER	Ceràmica	Calçat
COMPETITIVITAT	Alta	Mitja- baixa
NECESSITAT CANVI ESTRATÈGIC	En les parts finals de la cadena de valor (canals de comercialització, disseny i màrqueting).	En les parts finals de la cadena de valor (canals de comercialització, disseny i màrqueting). També cal plantejar la deslocalització d'algunes fases.
PRINCIPALS PROBLEMES	<ol style="list-style-type: none"> 1.Falta de sofisticació negoci; busca segments major valor afegit. 2.Necessitat col·laboració. 3.Especialització per productes. 4.Competència asiàtica i Brasil. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Falta de sofisticació negoci; busca segments major valor afegit. 2.Mentalitat de l'empresari no preparada pel canvi. 3.Necessitat col·laboració. 4.Especialització per productes. 5.Competència asiàtica i romanesa.
ÚLTIMS CANVIS ESTRATÈGICS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Important i comercialitzant gres porcellànic. 2.Inversions en el canal comercialització. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Deslocalització. 2.Importació i deslocalització de certs productes.
INSTITUCIONS	Fortes i molt efectives. Destaca l'ITC.	Bones, però se'n fa poc ús.
PERFORMANCE (situació)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Eficiència: decreixent. 2.Eficàcia: preocupant. 3.Resultats:estancats. 4.Estructura: requereix millor gestió del circulant. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Eficiència: decreixent. 2.Eficàcia: decreixent. 3.Resultats: estancats. 4.Estructura: requereix millor gestió del circulant i una empenta als ajustos.

CLUSTER	Tèxtil	Moble
COMPETITIVITAT	Baixa	Mitja-baixa
NECESSITAT CANVI ESTRATÈGIC	Plantejar diversificació buscant segment tècnic o llarg de gamma alta. També opció d'actuar de comercialitzadors.	En les parts finals de la cadena de valor (canals de comercialització, disseny i màrqueting). També cal plantejar l'especialització en productes i comercialitzar altres. Major presència i protagonisme en la comercialització.
PRINCIPALS PROBLEMES	<ol style="list-style-type: none"> 1.Concetració de la distribució. 2.Competència Xina molt fort. 3.Falta de sofisticació del negoci. 4.Mentalitat empresari no preparada pel canvi. 5.Centrats en la producció i poca cultura de comercialització. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Concetració de la distribució. 2.Competència Xina molt fort. 3.Falta de sofisticació del negoci. 4.Mentalitat empresari no preparada pel canvi. 5.Centrats en la producció i poca cultura de comercialització.
ÚLTIMS CANVIS ESTRATÈGICS	<ol style="list-style-type: none"> 1.Actuar de comercialitzadors. 2.Central de compres. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comercialitzar productes importants. 2.Deslocalització. 3. Central de compres.
INSTITUCIONS	Bones, però se'n fa poc ús.	Mitges, poc usades.
PERFORMANCE (situació)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Eficiència: preocupants. 2.Eficàcia: preocupant. 3.Resultats: molt preocupants. 4.Estructura: requereix millor gestió del circulant i una empenta als ajustos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Eficiència: decreixent. 2.Eficàcia: empitjorant. 3.Resultats: estancats. 4.Estructura: requereix una empenta als ajustos empresos.

Potser el model a seguir és l'italià, amb una aposta constant per la diferenciació del producte, que al seu torn no està renyida amb la comercialització de certs productes asiàtics, els de menor valor, i fins i tot amb la deslocalització de les parts del procés que aporten menys valor i són més intensives en mà d'obra, com les constants deslocalitzacions tèxtils i de calçat cap a Romania.

iii. Conclusions generals per als “clústers” de l'EURAM

La idea conceptual que s'extreu és que en el teixit industrial de l'EURAM en els “clústers” estudiats hi ha una dualitat molt marcada pel que fa al grau de competitivitat. Els “clústers” de Catalunya destaquen per una més ràpida adaptació a segments més sofisticats, alhora que la varietat industrial amb què es compta permet absorbir millor els canvis ocorreguts i els que han d'arribar a causa de l'entorn competitiu canviant. Així, es destaquen sectors estrella com ara el vitivinícola al Penedès, el químic a Tarragona i el carni a Girona, alhora que alguns altres com l'electrònica són estratègics, si bé comencen a ésser objecte de deslocalitzacions. D'una altra banda, alguns altres com el tèxtil o el moble són més complicats per la posició de mercats madurs i la competència asiàtica, alhora que alguns com la maquinària agrícola i la joieria comencen a importar i a perdre força industrial, mentre l'adob tendeix a deslocalitzar-se. En resum, gran heterogeneïtat de situacions i també molta varietat d'estratègies per a uns territoris competitius de mitjana.

Respecte al País Valencià, la situació és més preocupant, per la més poca varietat industrial, totalment localitzada en sectors de contingut tecnològic mitjà i baix. La situació financera i també l'estratègica són més preocupants en aquest cas, alhora que es tracta de "clústers" molt grans i més difícils d'adaptar. En aquest cas, no tots els territoris comencen a ser competitius, i preocupa especialment el tèxtil de casa, la joguina, el moble i el calçat, que són molt grans en ocupació i també poc competitius en les actuals regles de jocs. Malgrat tenir tot un seguit d'instituts tecnològics, no s'ha aconseguit fomentar la innovació i la recerca a les empreses, molt enfocades a la part productiva i amb poca tecnologia. D'una altra banda, el taulell i el marbre sí que són més competitius, encara que també patiran ajustos i adaptacions.

A les mancances tradicionals de poca tecnologia, focalització en segments baixos, o la inexistència d'un sector específic de béns d'equip, s'hi afegeix la manca de cooperació empresarial, les poques accions col·lectives i la poca ajuda de polítiques públiques no fetes a la mida dels "clústers" i que no milloren la formació de la mà d'obra. Tot això es reflecteix en uns pobres resultats empresarials que, a més a més, segueixen una tendència a la baixa.

Aleshores, la majoria dels "clústers" industrials que s'han format al llarg de les tres o quatre últimes dècades del segle passat no han sabut adaptar-se durant els anys d'expansió, i han invertit poc en marques, en qualitat, en màrqueting, en innovació o en presència comercial, alhora que la majoria d'empreses ha continuat produint amb una estratègia de preus baixos i, a més a més, en processos en què la mà d'obra és un

dels inputs més cars de tots els components del producte. Per exemple, al sector del moble, no se sent parlar de sistemes d'informació ERP, ni tampoc de control d'estocs. En alguns altres sectors com el calçat, l'economia submergida és una realitat coneguda per tothom.

Per tant, la situació d'aquestes empreses de l'EURAM és delicada, i el futur és prou incert. El canvi estratègic d'adaptació a les noves condicions competitives serà molt costós i es perdrà una bona part de la indústria. El canvi a segments de més valor afegit no és pas tan senzill, especialment perquè l'empresariat de diversos sectors del "*clúster*" no està preparat, no té la formació necessària o manca de visió estratègica. Amb això es vol dir que, no només és important la concentració de la distribució o la competència asiàtica, sinó que la manca de processos d'organització, la falta de planificació i la mala formació de certs sectors i empreses impossibilita, d'entrada, el canvi estratègic a les noves condicions.

Per tant, tots els problemes estructurals que ha tingut tradicionalment l'EURAM afectaran negativament, amb les noves condicions de competitivitat, una bona part de la població d'empreses i indústries, sobretot al País Valencià.

Aquesta visió no pretén ser fatalista, senzillament realista. Per tant, més que mai, la indústria de l'EURAM necessita, de veritat, una adaptació a les noves condicions d'una economia globalitzada i el repte depèn de tots els agents, no tan sols empreses, sinó universitats, govern, polítics, etc. També hi ha coses positives. No hem d'oblidar que l'economia de

l'EURAM, liderada per Catalunya i el País Valencià, representa la indústria més potent de l'Estat espanyol i que en els últims anys s'han creat molts llocs de treball i molta riquesa que ens han apropat a la mitjana europea. Però, a hores d'ara, cal prendre decisions i engegar la tasca més important: el canvi estratègic que necessitem i que encara és possible.

b. Tipologia empresarial

Les empreses de l'EURAM, en la seva majoria pimes, mantenen una evolució favorable i conserven un pes econòmic important. Si la població de l'EURAM representa en els últims anys un 28,38% sobre el total de població de l'Estat espanyol, la seva aportació al PIB de l'Estat espanyol és del 30,35%. El pes de les empreses de l'EURAM en el conjunt de l'estat espanyol és molt important i se situa entre el 30% i el 60% en molts sectors. Entre els sectors amb més pes cal destacar el turístic, el tèxtil (que representa el 65% de tot l'Estat espanyol), el sector químic (54%) i l'editorial (42%).

La distribució de les empreses dins de l'EURAM és: Catalunya el 61% de les empreses, el País Valencià el 33% i les Illes Balears el 6%.

En relació amb la Unió Europea, l'EURAM ha experimentat els darrers anys creixements bastant superiors en el PIB. Mentre la Unió Europea ha crescut a ritmes de l'1,5% anual de mitjana, a l'EURAM el PIB ha crescut al voltant del 3% anual. Sens dubte, el fenomen de la immigració ha contribuït a aquest creixement.

Taula 6.4. Pes de Catalunya, País Valencià, Illes Balears i l'agregat de l'EURAM en els sectors industrials del conjunt de l'Estat espanyol (font: INE). Figura extreta del llibre de les empreses de l'EURAM.

Sectors industrials	Anys	Catalunya %	País Valencià %	Illes Balears %	EURAM %	Estat espanyol %
Extractives	1993	44,89	12,19	3,33	60,42	100
	2003	27,00	24,35	3,97	55,32	100
Alimentació, begudes i tabac	1993	22,64	7,81	0,95	31,41	100
	2003	23,01	7,85	0,88	31,75	100
Tèxtil i de la confecció, cuir i tabac	1993	41,93	25,12	1,32	68,37	100
	2003	37,99	26,09	0,96	65,04	100
Fusta i suro	1993	18,44	18,88	1,16	38,49	100
	2003	14,41	17,50	1,33	33,23	100
Paper, edició, arts gràfiques, i reproducció de suports gravats	1993	34,45	7,93	0,56	42,94	100
	2003	33,34	8,33	0,64	42,30	100
Química	1993	46,53	6,85	0,08	53,46	100
	2003	46,89	7,02	0,09	54,01	100
Productes minerals no metàl·lics	1993	18,71	23,51	0,88	43,09	100
	2003	15,47	25,12	1,22	41,81	100
Construcció de maquinària i equips mecànics	1993	28,17	6,32	0,55	35,03	100
	2003	26,78	7,13	0,40	34,30	100
Material i equip elèctric, electrònic i òptic	1993	31,36	14,18	0,06	45,59	100
	2003	38,57	5,32	0,14	44,03	100
Fabricació de material transport	1993	21,41	10,44	0,08	31,94	100
	2003	22,90	10,62	0,18	33,70	100
Manufactures diverses	1993	23,35	24,70	1,54	49,58	100
	2003	21,78	21,20	1,07	44,05	100

A la taula 6.4 es mostra el pes de Catalunya, País Valencià, Illes Balears i l'agregat de l'EURAM en els sectors industrials del conjunt de l'Estat espanyol des de l'any 1993 fins el 2003. Els percentatges es mouen entre el 30 i el 70%, atenent als diferents sectors. Igual que en el

cas de l'anàlisi dels "clústers" la distribució sectorial es refereix a un període més dilatat que el del àmbit temporal de la investigació, amb l'objectiu d'analitzar si la composició dels sectors industrials sofreix alguna variació, fet difícilment contrastable en sèries temporals curtes.

D'altra banda la taula 6.5 deixa clara la tipologia empresarial a l'EURAM, on gairebé el 99'5% de les empreses tenen menys de 100 treballadors.

	Catalunya		País Valencià		Illes Balears		EURAM	
	Núm. empreses	% s/total	Núm. empreses	% s/total	Núm. empreses	% s/total	Núm. empreses	% s/total
Sense assalariats	319.972	52,25	179.728	48,76	45.778	50,17	545.478	50,87
De 1 a 2 assalariats	162.433	26,52	107.523	29,17	26.157	28,66	296.113	27,62
De 3 a 5 assalariats	61.282	10,01	39.902	10,83	9.747	10,68	110.931	10,35
De 6 a 9 assalariats	29.773	4,86	18.326	4,97	4.557	4,99	52.656	4,91
De 10 a 19 assalariats	21.157	3,45	12.938	3,51	2.902	3,18	36.997	3,45
De 20 a 49 assalariats	11.808	1,93	7.126	1,93	1.473	1,61	20.407	1,90
De 50 a 99 assalariats	3.178	0,52	1.743	0,47	310	0,34	5.231	0,49
De 100 a 199 assalariats	1.578	0,26	782	0,21	184	0,20	2.544	0,24
De 200 a 499 assalariats	855	0,14	392	0,11	100	0,11	1.347	0,13
De 500 a 999 assalariats	216	0,04	74	0,02	25	0,03	315	0,03
De 1000 a 4999 assalariats	135	0,02	47	0,01	20	0,02	202	0,02
De 5000 o més assalariats	17	0	5	0	1	0	23	0
TOTAL	612.404	100	368.586	100	91.254	100	1.072.244	100

Taula 6.5. Tipologia empresarial de l'EURAM, any 2007, total grups CNAE-93. (Font: elaboració pròpia a partir de les dades de l'INE)

La importància del model de producció basat en *clústers* es fa palesa amb l'observació de la tipologia industrial de l'EURAM. Al voltant del 94% de les seves empreses, percentatge que es reproduïx en cadascun dels seus territoris, no supera els 10 treballadors.

És obvi que només un sistema integrat, en el sentit que hem definit a l'exposició sobre els *clústers*, pot permetre que una economia fonamentada en la tipologia industrial descrita pugui ser una economia oberta, altament exportadora i, per tant, competitiva i constitueixi el primer centre econòmic de l'Estat amb aspiracions a ser present en l'Europa capdavantera.

La importància de l'eix mediterrani en el conjunt de l'Estat espanyol es fa palesa també amb la simple observació del pes que, en els principals sectors industrials, hi representa la seva economia. Sense cap mena de dubte el corredor mediterrani, pivotant sobre Catalunya i el País Valencià és, amb distància, el gran pol de desenvolupament de l'Estat espanyol. Pràcticament, en cap gran sector de l'economia espanyola no hi té un pes determinant l'economia de l'EURAM. La simple observació de les dades hauria de comportar, en una anàlisi econòmica racional, la definició de polítiques, especialment a l'àmbit de les infraestructures, dirigides per a potenciar-lo i facilitar la seva funció de gran impulsor econòmic de l'Estat, situant-lo com hem dit en la línia de les grans àrees econòmiques europees.

c. Nivell de relacions internes.¹⁰

En aquest darrer apartat d'anàlisi de les característiques internes de l'EURAM volem remarcar l'alt nivell de relacions internes existent entre els nuclis centrals de l'Euroregió: Catalunya i el País Valencià. Es presenten també dades per les Illes Balears.

Les taules de la 6.6. a la 6.11. presenten informació sobre l'origen de les importacions i el destí de les exportacions de Catalunya, el País Valencià i les Illes Balears en relació a la resta de l'Estat.

¹⁰ Informació extreta de la base de dades C-INTEREG. **C-intereg** és un projecte de vocació permanent centrat en l'anàlisi del comerç interregional espanyol.

Es va iniciar l'any 2004 per iniciativa del *Centro de Predicción Económica CEPREDE* i el patrocini de vuit CCAA. El projecte està obert a totes les CCAA que ho desitgin.

Actualment la base de dades C-intereg conté informació del període 1995-2005 sobre fluxos comercials de béns entre províncies i CCAA, especificant l'origen i el destí econòmic del flux, amb detall a 16 branques productives i 4 modes de transport (carretera, ferrocarril, vaixell i avió) en tones (YM.) i valor (€).

Posteriorment es preveu estendre el contingut de la base de dades en totes les seves dimensions, ampliant el nombre de sectors, explorant els fluxos de serveis i avançant en l'anàlisi de conjuntura a partir de dades trimestrals.

CATALUNYA

IMPORTACIONS

ORIGEN	2005	%	2003	%	2001	%
ANDALUSIA	3770,99501	12,34%	3032,34313	10,65%	2181,52772	8,15%
ARAGÓ	4724,34642	15,45%	3773,34888	13,25%	4382,64739	16,37%
ASTÚRIES	458,740374	1,50%	396,195286	1,39%	556,341257	2,08%
ILLES BALEARS	341,039111	1,12%	416,918664	1,46%	326,955787	1,22%
ILLES CANÀRIES	190,923801	0,62%	207,370611	0,73%	264,314046	0,99%
CANTABRIA	720,521394	2,36%	620,646585	2,18%	387,770467	1,45%
CASTELLA I LLEÓ	2162,79419	7,07%	3508,02244	12,32%	2430,53024	9,08%
CASTELLA-LA MANXA	1552,52031	5,08%	1470,97231	5,17%	1103,9884	4,12%
CATALUNYA						
PAÍS VALENCIÀ	5315,36984	17,39%	4435,66366	15,58%	5138,28139	19,19%
EXTREMADURA	262,514701	0,86%	192,344482	0,68%	132,887526	0,50%
GALÍCIA	1562,58531	5,11%	1360,11443	4,78%	1060,28583	3,96%
COMUNITAT DE MADRID	3791,94849	12,40%	3604,38321	12,66%	3630,31552	13,56%
REGIÓ DE MÚRCIA	695,01546	2,27%	971,738791	3,41%	684,809145	2,56%
NAVARRA	1697,72872	5,55%	1218,59002	4,28%	1071,60591	4,00%
PAÍS BASC	2981,59307	9,75%	3030,96215	10,65%	3081,29591	11,51%
LA RIOJA	340,901573	1,12%	219,470816	0,77%	328,871886	1,23%
CEUTA I MELILLA	0,78478497	0,00%	10,377723	0,04%	10,5948761	0,04%
TOTAL	30570,3226	100,00%	28469,4632	100,00%	26773,0233	100,00%

Taula 6.6. Evolució de les importacions de Catalunya en relació a la resta de l'Estat. Elaboració pròpia a partir de la base de dades C-INTEREG (dades: milions d'euros)

EXPORTACIONS

DESTÍ	2005	%	2003	%	2001	%
ANDALUSIA	4706,79202	9,32%	4225,65105	9,29%	4173,65581	8,78%
ARAGÓ	7607,85879	15,06%	7012,90313	15,42%	6841,63833	14,40%
ASTÚRIES	678,773539	1,34%	414,37545	0,91%	636,222393	1,34%
ILLES BALEARS	2569,26121	5,09%	2353,466	5,17%	2735,6831	5,76%
ILLES CANÀRIES	2107,13725	4,17%	2383,94699	5,24%	2782,93936	5,86%
CANTABRIA	1177,23209	2,33%	1141,6467	2,51%	636,990896	1,34%
CASTELLA I LLEÓ	4950,61102	9,80%	2948,56938	6,48%	3103,32905	6,53%
CASTELLA-LA MANXA	2383,76192	4,72%	1479,52057	3,25%	1808,74014	3,81%
CATALUNYA						
PAÍS VALENCIA	7980,70211	15,80%	7545,692	16,59%	8287,95006	17,44%
EXTREMADURA	544,204834	1,08%	294,598254	0,65%	491,257495	1,03%
GALÍCIA	2134,73943	4,23%	2166,54827	4,76%	2189,51966	4,61%
COMUNITAT DE MADRID	6005,50397	11,89%	6594,29165	14,50%	6365,8467	13,39%
REGIÓ DE MÚRCIA	1409,643	2,79%	1340,75904	2,95%	1381,06374	2,91%
NAVARRA	2042,94034	4,04%	1512,14852	3,32%	1837,31676	3,87%
PAÍS BASC	3004,9279	5,95%	3276,96475	7,20%	3549,31943	7,47%
LA RIOJA	1030,95372	2,04%	717,548978	1,58%	563,055067	1,18%
CEUTA I MELILLA	179,293532	0,35%	78,3380456	0,17%	141,852836	0,30%
TOTAL	50514,3367	100,00%	45486,9688	100,00%	47526,3808	100,00%

Taula 6.7. Evolució de les exportacions de Catalunya cap a la resta de l'Estat. Elaboració pròpia a partir de la base de dades C-INTEREG (dades: milions d'euros)

PAIS VALENCIÀ

IMPORTACIONS

ORIGEN	2005	%	2003	%	2001	%
ANDALUSIA	2831,0553	9,86%	2556,89525	10,36%	2483,14855	10,18%
ARAGÓ	1696,47596	5,91%	1396,76717	5,66%	1522,99081	6,24%
ASTÚRIES	686,098721	2,39%	272,078697	1,10%	286,578529	1,17%
ILLES BALEARNS	108,813741	0,38%	68,3437717	0,28%	152,224281	0,62%
ILLES CANÀRIES	160,625126	0,56%	115,29229	0,47%	100,587679	0,41%
CANTABRIA	403,902584	1,41%	90,9085808	0,37%	59,8256412	0,25%
CASTELLA I LLEÓ	1965,3788	6,85%	1095,65292	4,44%	900,943604	3,69%
CASTELLA-LA MANXA	3021,87726	10,52%	2015,71992	8,17%	1945,38256	7,97%
CATALUNYA	7980,70211	27,80%	7545,692	30,59%	8287,95006	33,97%
PAÍS VALENCIÀ						
EXTREMADURA	201,935988	0,70%	133,544525	0,54%	185,972921	0,76%
GALÍCIA	843,880825	2,94%	813,703451	3,30%	640,315619	2,62%
COMUNITAT DE MADRID	2951,43039	10,28%	2968,72063	12,03%	2716,18664	11,13%
REGIÓ DE MÚRCIA	3410,83116	11,88%	2818,98816	11,43%	2475,65869	10,15%
NAVARRA	295,558183	1,03%	618,376058	2,51%	544,505868	2,23%
PAÍS BASC	1782,71566	6,21%	1564,90516	6,34%	1597,08179	6,55%
LA RIOJA	370,194991	1,29%	592,760825	2,40%	492,959755	2,02%
CEUTA I MELILLA	0,17923391	0,00%	2,63930341	0,01%	4,01954335	0,02%
TOTAL	28711,656	100,00%	24670,9887	100,00%	24396,3325	100,00%

Taula 6.8. Evolució de les importacions del País Valencià en relació a la resta de l'Estat. Elaboració pròpia a partir de la base de dades C-INTEREG (dades: milions d'euros).

EXPORTACIONS

DESTÍ	2005	%	2003	%	2001	%
ANDALUSIA	3436,84111	13,04%	2407,84214	10,90%	2724,37421	12,59%
ARAGÓ	1946,16431	7,38%	1885,6542	8,53%	1500,99936	6,94%
ASTÚRIES	306,219487	1,16%	126,611709	0,57%	275,991518	1,28%
ILLES BALEARS	1392,05188	5,28%	1047,99129	4,74%	1047,70333	4,84%
ILLES CANÀRIES	843,638834	3,20%	783,017882	3,54%	719,063046	3,32%
CANTABRIA	170,444712	0,65%	311,681463	1,41%	207,140697	0,96%
CASTELLA I LLEÓ	1722,0876	6,53%	1249,62161	5,65%	1110,3331	5,13%
CASTELLA-LA MANXA	3312,72723	12,57%	2456,7	11,12%	2151,69016	9,94%
CATALUNYA	5315,36984	20,17%	4435,66366	20,07%	5138,28139	23,75%
PAÍS VALENCIÀ						
EXTREMADURA	199,432442	0,76%	366,165329	1,66%	108,146011	0,50%
GALÍCIA	672,067276	2,55%	560,149209	2,53%	478,453321	2,21%
COMUNITAT DE MADRID	2584,6347	9,81%	2399,07856	10,86%	2676,95882	12,37%
REGIÓ DE MÚRCIA	3011,9123	11,43%	2745,8487	12,43%	2100,93246	9,71%
NAVARRA	228,639198	0,87%	349,734726	1,58%	300,08985	1,39%
PAÍS BASC	722,677909	2,74%	763,732999	3,46%	729,436749	3,37%
LA RIOJA	374,223324	1,42%	154,060843	0,70%	323,212523	1,49%
CEUTA I MELILLA	115,291796	0,44%	54,0918984	0,24%	44,4924334	0,21%
TOTAL	26354,424	100,00%	22097,6462	100,00%	21637,299	100,00%

Taula 6.9. Evolució de les exportacions del País Valencià cap a la resta de l'Estat. Elaboració pròpia a partir de la base de dades C-INTEREG (dades: milions d'euros)

ILLES BALEARS

IMPORTACIONS

ORIGEN	2005	%	2003	%	2001	%
ANDALUSIA	825,4392	14,53%	980,099697	20,41%	910,32405	17,17%
ARAGÓ	31,9281259	0,56%	47,1904391	0,98%	17,8049287	0,34%
ASTÚRIES	21,2193249	0,37%	17,6138501	0,37%	33,5018447	0,63%
ILLES BALEARS						
ILLES CANÀRIES	64,3056457	1,13%	12,9515125	0,27%	7,22867543	0,14%
CANTABRIA	14,6911425	0,26%	19,898053	0,41%	11,3060198	0,21%
CASTELLA I LLEÓ	10,8968962	0,19%	10,1115418	0,21%	34,6049804	0,65%
CASTELLA-LA MANXA	12,286515	0,22%	15,5434505	0,32%	19,8640487	0,37%
CATALUNYA	2569,26121	45,23%	2353,466	49,02%	2735,6831	51,60%
PAÍS VALENCIÀ	1392,05188	24,50%	1047,99129	21,83%	1047,70333	19,76%
EXTREMADURA	4,82643627	0,08%	3,19085457	0,07%	0,36632461	0,01%
GALÍCIA	316,122598	5,56%	153,139034	3,19%	177,193057	3,34%
COMUNITAT DE MADRID	44,9651014	0,79%	52,2600752	1,09%	25,4567667	0,48%
REGIÓ DE MÚRCIA	212,418179	3,74%	21,6850381	0,45%	138,092685	2,60%
NAVARRA	38,1348883	0,67%	12,1415186	0,25%	0	0,00%
PAÍS BASC	120,65159	2,12%	48,0473938	1,00%	137,535155	2,59%
LA RIOJA	1,72378015	0,03%	1,20958147	0,03%	1,02215648	0,02%
CEUTA I MELILLA	2,25E-03	0,00%	4,53222243	0,09%	3,90084045	0,07%
TOTAL	5680,92477	100,00%	4801,07156	100,00%	5301,58797	100,00%

Taula 6.10. Evolució de les importacions de les Illes Balears en relació a la resta de l'Estat. Elaboració pròpia a partir de la base de dades C-INTEREG (dades: milions d'euros).

EXPORTACIONS

DESTÍ	2005	%	2003	%	2001	%
ANDALUSIA	23,0236822	2,46%	14,5965806	1,93%	22,0475647	2,73%
ARAGÓ	5,14910702	0,55%	6,64929989	0,88%	0,11808048	0,01%
ASTÚRIES	2,06113277	0,22%	1,18091357	0,16%	10,5740825	1,31%
ILLES BALEARS						
ILLES CANÀRIES	242,698443	25,93%	209,596244	27,74%	196,333775	24,27%
CANTABRIA	0,22230922	0,02%	0,99460519	0,13%	0,4131145	0,05%
CASTELLA I LLEÓ	2,20E-02	0,00%	5,3765359	0,71%	8,33945362	1,03%
CASTELLA-LA MANXA	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
CATALUNYA	341,039111	36,44%	416,918664	55,19%	326,955787	40,41%
PAÍS VALENCIÀ	108,813741	11,63%	68,3437717	9,05%	152,224281	18,82%
EXTREMADURA	0	0,00%	6,25E-04	0,00%	8,54E-04	0,00%
GALÍCIA	36,1749954	3,87%	6,85336863	0,91%	11,8936936	1,47%
COMUNITAT DE MADRID	140,784865	15,04%	19,045759	2,52%	44,1581048	5,46%
REGIÓ DE MÚRCIA	26,693781	2,85%	0,3737274	0,05%	0,96579412	0,12%
NAVARRA	3,95E-02	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
PAÍS BASC	8,45340132	0,90%	3,8794832	0,51%	34,5567245	4,27%
LA RIOJA	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
CEUTA I MELILLA	0,66823787	0,07%	1,66122106	0,22%	0,46158335	0,06%
TOTAL	935,844358	100,00%	755,470799	100,00%	809,042893	100,00%

Taula 6.11. Evolució de les exportacions de les Illes Balears cap a la resta de l'Estat. Elaboració pròpia a partir de la base de dades C-INTEREG (dades: milions d'euros)

Després de veure aquestes dades es pot concloure que existeixen unes relacions comercials força importants i fluides a l'eix mediterrani que queden resumides a la taula 6.12. El "*model industrial EURAM*" junt

amb la interrelació més que contrastada a nivell comercial, ens permeten parlar d'un model propi competitiu i sòlid.

		Catalunya	País Valencià	Illes Balears	EURAM
Catalunya	Exp. A	--	15,80%	5,09%	20,89%
	Imp. De	--	17,39%	1,12%	18,51%
País Valencià	Exp. A	20,17%	--	5,28%	25,45%
	Imp. De	27,80%	--	0,38%	28,18%
Illes Balears	Exp. A	36,44%	11,63%	--	48,07%
	Imp. De	45,23%	24,50%	--	69,73%

Taula 6.12. Relacions internes EURAM, any 2005. Elaboració pròpia a partir de la base de dades INTEREG.

En una primera aproximació, les relacions internes entre el territori EURAM permeten afirmar que:

- La notable dependència de les Illes Balears cap a la resta de l'EURAM, en bona part provocada per la seva situació d'insularitat i per tenir una economia molt més fonamentada en el sector serveis, amb una participació d'aquest sector molt més alta que a la resta del territori de l'EURAM.
- La important relació comercial entre els dos eixos bàsics de l'EURAM, País Valencià i Catalunya. Efectivament, pot afirmar-se que per Catalunya el seu primer client i el seu principal proveïdor és el País Valencià (en els darrers anys a poca distància, pel que fa a les vendes, d'Aragó). Al País Valencià, es repeteix la situació i Catalunya es converteix amb distància en el seu primer client i

proveïdor. En aquest cas, la intensitat de les relacions comercials és tan notable que, dins el comerç interregional del conjunt de l'Estat, el País Valencià quasi triplica les importacions que fa a Catalunya en relació a Madrid i supera en més del doble les exportacions. De fet, el segon mercat del País Valencià és Andalusia i el tercer la regió de Múrcia.

A aquestes conclusions arribava l'estudi pel període 1995-1998 pels territoris de l'antiga Corona d'Aragó, és a dir afegint a Catalunya, País Valencià i les Illes Balears, l'Aragó.

L'interès de l'estudi (la informació analitzada conclou l'any 1998) deriva del fet que ens permet comprovar que la interrelació interna entre els territoris de l'EURAM és un fenomen estructural que ha sofert poques variacions en els darrers anys.

1) Una regió econòmica potent

Quant als indicadors de producció, les dades del Producte Interior Brut (PIB) per a l'any 2000 mostren que l'EURAM concentrava un 34% del total de l'Estat, quan cal recordar, l'aportació és de més del 30%. Un fet important es deriva de l'anàlisi temporal. Podem dir que la importància econòmica dels països que conformen l'EURAM s'ha mantingut des de 1995 i el que és més significatiu, pot augmentar en el futur. Fet i fet, si es té en compte que el creixement del PIB de l'any 2000 fou per l'EURAM d'un 4,3% i per al conjunt de l'Estat d'un 4,1%, podem esperar que el pes del PIB de la nostra macroregió sobre el conjunt de l'Estat podrà anar augmentant al llarg del temps. Si l'anàlisi la fem a escala interna, es pot apreciar que des del 1995 fins a l'any 2000, s'han

registrar canvis diversos quant el creixement del PIB de cada comunitat i del seu pes relatiu dins de la regió. Una primera constatació és que, a excepció d'Aragó, totes les regions han crescut per damunt de la mitjana espanyola. Una cosa semblant succeeix si fem servir la mitjana de creixement de la regió (4,3%), on es pot observar que les comunitats que han crescut per sobre han estat el País Valencià (4,4%), les Illes Balears (4,3%) i Catalunya (4,3%), mentre que Aragó (3,8%) se situava per sota d'aquest indicador.

2) Una regió comercial activa

Com veurem amb més detall a continuació, les quatre comunitats que integren l'antic territori de la Corona d'Aragó generen una part substantiva del total d'exportacions i importacions en el comerç interregional espanyol. De fet, la suma de les vendes exteriors d'Aragó, de les Illes Balears, de Catalunya i del País Valencià representa un total del 48% de les exportacions efectuades per totes les comunitats autònomes espanyoles per al conjunt del període, 1995-1998. En l'àmbit importador aquest territori absorbeix el 41,5% de totes les importacions. Cal recordar ara que amb un PIB agregat que representa el 34% del total d'Espanya, aquestes quatre comunitats generen gairebé la meitat de les exportacions i de les importacions totals que efectuen entre sí les diferents comunitats autònomes espanyoles. Dit d'una altra manera, la resta d'Espanya, amb un 66% del PIB total, únicament genera el 52% de les exportacions, mentre que absorbeix el 58% de les importacions totals. Les regions que conformen l'EURAM aporten, en percentatge sobre el total espanyol, molta més proporció

d'exportacions i importacions que allò que representa el seu PIB, mentre que a la resta de l'Estat és a l'inrevés.

3) Una regió integrada

		Aragó	Catalunya	País Valencià	Illes Balears	EURAM ¹
Aragó	Exp. a	--	60%	13%	0,05%	73,1%
	Imp. de	--	56%	11%	0%	67%
Catalunya	Exp. a	14%	--	18%	1,3%	33,3%
	Imp. de	19%	--	20%	2%	41%
País Valencià	Exp. a	6%	33%	--	5%	44%
	Imp. de	7%	48%	--	0,5%	55,5%
Illes Balears	Exp. a	0%	87%	13%	--	100%
	Imp. de	0%	71,5%	25%	--	96,5%

Taula 6.13. Relacions internes EURAM, període 1995-1998. Font: Informe de les Caixes d'Estalvi.

¹EURAM més Aragó.

Ens trobem davant una àrea que, simultàniament, és central en el comerç interregional espanyol i que, a més, es troba estretament entrelaçada entre sí per vincles comercials molt estrets. Cal dir que, tot i que al País Valencià i a Catalunya, per exemple, no s'arriba al 50% del volum amb origen i destinació a la resta de l'arc mediterrani, no hi ha una altra comunitat autònoma que tingui els percentatges de relació comercial d'aquelles. Així, per a Catalunya, el principal client i proveïdor és sempre el País Valencià, mentre que la segona comunitat pel que fa a les exportacions és Andalusia. Per a l'economia valenciana, Catalunya és el primer origen i destinació de mercaderies, seguida d'Andalusia pel que a les exportacions fa i Múrcia i Madrid en

importacions. Sembla interessant destacar que l'economia valenciana exporta a Madrid tres vegades menys que Catalunya i que li compra per valor de sis vegades menys. De la mateixa manera, per a Catalunya, el País Valencià és un client i un proveïdor molt més important que no Madrid. Les dades mostren, així, la intensa relació comercial que es dona al si de l'arc mediterrani, amb la configuració d'eixos comercials de gran importància, com ara el de València amb Barcelona, Saragossa amb Barcelona i Barcelona amb Palma de Mallorca. La importància del comerç dins l'EURAM per a cadascuna de les comunitats considerades és molt notable i ajuda a explicar una part rellevant de la seva activitat econòmica interna. Si parlem en termes de PIB, aquest fet és més palès encara. D'acord amb aquest estudi, Aragó exporta prop del 42% del seu PIB a la resta de regions de l'àrea, mentre que ven prop del 17% del seu valor afegit a les altres tres comunitats considerades. Per la seva part, les Illes Balears, bàsicament importadores, compren prop del 40% del seu PIB a Catalunya i al País Valencià. Finalment, Catalunya ven quasi un 16% del seu PIB a les altres tres.

4) En conclusió: una regió interrelacionada i motor econòmic

La regió de l'EURAM, integrat en aquest estudi per les comunitats d'Aragó, Catalunya, País Valencià i les Illes Balears, gaudeix d'una posició geogràfica idònia, tant a escala estatal com europea, ja que integra una regió oberta a la Mediterrània, territori històricament habituat a l'intercanvi comercial, i, a més, conforma un pont de connexió de la península Ibèrica i nord d'Àfrica cap a Europa, tant econòmic com social i cultural. Segons el que acabem d'exposar, es pot concloure que la regió de l'EURAM més Aragó o territoris de l'antiga corona d'Aragó,

amb relació al conjunt espanyol, ha registrat un creixement demogràfic i econòmic molt important. En termes relatius, aporta a l'Estat un volum d'actius molt considerable, però encara ho és més la proporció d'ocupats. El desenvolupament de l'activitat turística es perfila com una de les principals causes, atès que és una activitat que genera molta ocupació de mà d'obra, qualificada o no, i que proporciona una gran font de divises. A part d'això, la balança comercial de mercaderies és positiva respecte el global de l'Estat. A més, les comunitats que integren el territori de l'EURAM constitueixen una vertadera potència comercial en el context espanyol i tenen un àmbit de relacions privilegiat intern: són sempre els principals clients i proveïdors d'elles mateixes.

Una desagregació de les dades contingudes en aquest informe, incloent només els territoris EURAM de l'Estat espanyol tal i com l'hem vingut definint (Catalunya, País Valencià i Illes Balears) ens permet sostenir les dades següents pel període 1995-1998 (veure Taula 6.14).

Catalunya és la comunitat amb un major volum absolut de transaccions interregionals, tant en exportacions com en compres a la resta d'Espanya. Globalment, Catalunya obté un superàvit de la balança de mercaderies proper als 1,3 bilions de pessetes de mitjana anual (període 1995-1998), una xifra que representa el 8,4% del PIB català d'aquests anys.

	Illes Balears			Catalunya			País Valencià		
	Exp.	Imp.	Saldo	Exp.	Imp.	Saldo	Exp.	Imp.	Saldo
Andalusia	0	12	-12	942	365	577	411	144	267
Aragó	0	1	-1	842	937	-95	170	152	19
Astúries	0	0	0	80	162	-83	19	29	-10
Balears	0	0	0	462	83	380	159	12	148
Canàries	0	2	-1	266	36	230	77	16	62
Cantàbria	0	0	0	84	118	-34	9	6	3
Castella i Lleó	0	0	0	362	405	-44	56	65	-10
Castella-La Manxa	0	1	-1	189	251	-62	248	112	136
Catalunya	83	462	-380	0	0	0	972	1.106	-134
P. Valencià	12	159	-148	1.106	972	134	0	0	0
Extremadura	0	0	0	26	40	-15	37	17	20
Galícia	0	1	-1	216	209	8	83	106	-24
Madrid	0	3	-3	713	463	250	318	198	121
Múrcia	0	4	-4	162	117	45	274	198	76
Navarra	0	0	0	262	300	-39	23	29	-6
País Basc	0	2	-2	426	398	28	78	94	-16
La Rioja	0	0	0	62	73	-11	28	25	3
TOTAL	95	646	-551	6.197	4.927	1.270	2.960	2.306	654

Taula 6.14. Comerç interregional de mercaderies de l'EURAM, per comunitats autònomes. Valors absoluts en milers de milions de pessetes corrents, període 1995-1998. (Font: OLIVER i ALONSO, J, *Les relacions econòmiques entre Aragó, Illes Balears, Catalunya i la Comunitat Valenciana 1995-1998: una aproximació a través del comerç de mercaderies*).

Finalment, la forta vocació exportadora del País Valencià s'emmarca en un context territorial més ampli, de fortes relacions comercials entre les regions de la costa mediterrània i de l'eix de l'Ebre, i es tradueix en un volum de vendes a la resta d'Espanya proper als 3 bilions de pessetes de mitjana anual entre 1995-1998 (el 38,9% en termes del seu PIB). En canvi, l'economia valenciana presenta una propensió importadora més baixa (del 30.3% del PIB), la qual cosa es reflecteix en el fet que les

compres a la resta d'Espanya superin escassament els 2,3 bilions pessetes i que la taxa de cobertura de les exportacions se situï en el 128%. Aquests valors es reflecteixen en un superàvit de la balança de mercaderies molt elevat, de quasi 660 milers de milions de pessetes (el segon entre les comunitats autònomes espanyoles, darrera dels 1,3 bilions de Catalunya). Aquests bons resultats del País Valencià cobren major relleu si es considera el superàvit comercial en termes de PIB regional, atès que, amb un pes del 8,6%, supera els resultats obtinguts per Catalunya (8,4%), i se situen només per sota dels registrats per Galícia.

La sèrie històrica fins l'any 2005 permet concloure que, tot i les oscil·lacions existents, la integració econòmica entre els territoris de l'EURAM és una qüestió permanent i estructural de clara interdependència, fet que, junt amb els altres aspectes estudiats, reforça la consideració d'espai clarament diferenciat i amb unes característiques pròpies.

El model productiu de l'EURAM, en especial l'eix format per Catalunya i el País Valencià, caracteritzat com hem vist per una forta integració entre els seus territoris, la presència d'un teixit industrial de PIMES i l'organització de la producció basada en "*clústers*" es reforçaria amb l'existència d'una economia altament integrada i interrelacionada, a la vegada que oberta i diversificada i amb una elevada penetració en els mercats exteriors, capaç de demostrar per tant un alt nivell d'eficiència.

L'EURAM representa amb distància el gran pol dinàmic de l'Estat espanyol i presenta les condicions per constituir-se en una gran regió de base econòmica a nivell europeu.

Tercera Part
“Conclusions”

7. Conclusions

a. Resum

Aquest capítol apareix com una compilació del que ja s'ha argumentat en la primera part corresponent a l'objecte d'estudi i en la segona relativa a l'estudi del cas. En la primera part, començàvem el text abordant el concepte de regió, el seu significat, abast i aplicació en la nostra realitat, a nivell general i finalment concretant en l'àmbit europeu.

La idea era justificar, des del marc conceptual i teòric, la Euroregió de l'Arc Mediterrani (EURAM) com a regió econòmica a Europa. En la segona part, la justificació merament conceptual i teòrica passa a ser recolzada per una justificació econòmica, amb l'objectiu de parlar de l'EURAM com un model competitiu i sòlid per la realitat que representa. Justificat, doncs, el concepte de regió i definit el model industrial de l'EURAM sota la seva estructura de pimes i “*clústers*” podem, ara sí, postular l'existència d'un model de funcionament econòmic propi i d'una regió econòmica definida.

Els factors estructurals i els factors d'integració, així ho corroboren. L'EURAM, en la definició que hem utilitzat en aquest text, el formen, principalment, Catalunya, el País Valencià, les Illes Balears, zones a les quals, pels seus lligams històrics i perquè es considera que la seva evolució futura hi està fortament vinculada, hi afegim Andorra i el Rosselló, on la dorsal principal, per magnitud demogràfica i potència econòmica, la constitueix clarament l'eix València-Barcelona. Són

regions on hem comprovat, perquè les dades així ho corroboren, que existeix un intercanvi comercial mutu intens, una elevada interdependència estructural i una tradició, fins i tot d'elements d'ordre històric o cultural, comuns. Constitueixen definitivament, un eix econòmic amb similituds econòmiques i socials.

L'observació del conjunt de factors interns i externs analitzats en els capítols anteriors permet afirmar, per tant, que l'EURAM, basculant sobre l'eix esmentat de Barcelona i València, se sosté en unes bases clarament identificables que li confereixen una personalitat molt definida, amb un model econòmic que presenta la seva pròpia lògica i que es diferencia d'altres models. A mode de resum destaquen els següents factors externs i interns a l'EURAM.

Factors Externs

- Economia oberta, exportadora i diversificada.
- Baix estoc de capital públic, molt lluny de la mitjana europea i d'altres comunitats de l'Estat.
- Problemes comuns: transport per carretera, turisme, aigua, mercaderies portuàries, infraestructures, energia, capital humà.
- Dèficit fiscal amb l'Estat elevat.
- Notable homogeneïtat en la seva estructura socio-econòmica.

Factors Interns

- Intensa interrelació entre les seves diverses zones constituint una zona molt integrada econòmicament.
- Model productiu basat en "clústers" molt diversificats.
- Estructura empresarial formada per PIMES.

Així, doncs, a partir d'aquesta informació es pot dir que L'EURAM es revelaria com una "regió econòmica nodal", és a dir, amb elevada complementarietat i integració entre les activitats econòmiques que es desenvolupen en el seu territori, però que, a més, presenta elements d'una "regió econòmica homogènia", en acumular un conjunt de factors comuns a tota la regió, així com elements propis de la "regió productiva".

Des d'aquesta perspectiva l'EURAM es configura com una de les grans àrees econòmiques europees, amb un model de producció específic i amb potencialitats per fer de contrapès a la gran àrea del nord d'Europa. Destacaríem, per tant, que la delimitació i especificitat de l'EURAM com a regió econòmica ve determinada per la coincidència d'un conjunt de factors que hem definit com a externs i interns. Cadascun d'ells, tot i la seva importància i ser utilitzats també individualment en l'anàlisi regional, no permetrien aïlladament parlar amb contundència d'una àrea territorial amb necessitat d'articular-hi polítiques específicament pensades per ella. És, per tant, la conjunció i coincidència dels conjunt de factors descrits el que permet defensar amb força la regió econòmica EURAM.

Arribats a aquest punt, on l'EURAM queda definida i justificada com a Euroregió, cal parlar dels seus reptes de futur i del seu posicionament en la realitat econòmica actual. En els següents apartats es tracta de forma més profunda el tema de l'EURAM en el segle XXI, destacant les oportunitats i amenaces a les quals s'enfronta per acabar conclouent en la necessitat d'establir polítiques pròpies que col·laborin al manteniment

i perfeccionament del model. Actualment, l'EURAM s'enfronta a un nou mapa continental europeu i a una nova etapa productiva mundial, que ha quedat definida en la primera part d'aquesta tesi, quan es tractava el punt referent a la transformació de l'entorn amb la globalització i els nous factors de competitivitat. En aquesta transformació es troba l'ampliació de la Unió Europea cap a l'Est. Aquesta ampliació comporta un seguit d'oportunitats, entre les quals cal destacar un mercat de gairebé cinc-cents milions de consumidors, però també riscos derivats de l'allunyament del centre de gravetat de la Unió Europea i d'una major competència per part dels nous països que s'hi incorporen. D'altra banda, les condicions d'allò que denominem "la nova economia" afectaran cada vegada més, i molt especialment, als sectors de base exportadora de l'economia de l'EURAM, que haurà de saber reaccionar per no perdre competitivitat. Front aquesta realitat, empreses i agents socials han de treballar conjuntament amb les autoritats pertinents en programes, per exemple, d'atracció de noves inversions, a més d'actuar sobre els emplaçaments i els treballadors que puguin resultar afectats pel procés de deslocalització, conseqüència directa de la globalització i d'una major competència.

Així, doncs, en qualsevol projecte que pretengui articular la cooperació regional entre comunitats situades al llarg de la façana mediterrània, com és el cas de l'EURAM, cal mostrar que s'ha d'assentar, tant sobre un procés d'anys de contactes econòmics i comercials (història en definitiva) i de constants geogràfiques que embolcallen l'acció de les societats, com sobre la traducció a aquesta àrea de les tendències de governança del territori i de les noves formes de contemplar l'espai

polític i administratiu que s'està imposant arreu d'Europa. En concret, la cooperació interterritorial sense jerarquitzacions i basada, per tant, en l'obtenció de sinèrgies. Un projecte que contempli el primer element sense el segon no faria sinó reproduir esquemes ideològics ja superats. Un projecte centrat de manera exclusiva en el segon aspecte no sols naixeria feble, sinó que fins i tot podria treballar al marge i de vegades en contra de les orientacions estratègiques de base històrica i geogràfica dels seus propis impulsors. Al llarg de tot el segle XX, s'ha anat articulant una història de relacions entre les economies mediterrànies, i especialment, entre l'economia valenciana i la catalana, eix central de l'EURAM. I per això, el que podem deduir és que l'EURAM no és cap ficció territorial per construir, ni cap somni econòmic o administratiu que calgui ordenar, sinó una realitat històrica i també quotidiana, el producte material de processos històrics, econòmics i geogràfics amb una important tradició.

És, en aquest sentit, que podem dir que l'EURAM és el resultat d'una natural articulació econòmica i territorial d'unes determinades regions i no a l'inrevés. Pot afirmar-se que l'EURAM és, en conseqüència, una realitat que neix d'un procés de "baix a dalt" i no és cap superestructura administrativa ni cap projecte sorgit d'una conjuntural voluntat política. El repte ara és fer front a la nova realitat econòmica que es presenta treballant per combatre les amenaces i aprofitant les oportunitats que se'n deriven. Un requisit bàsic serà la necessitat de polítiques pròpies que permetin optimitzar els avantatges competitiu de l'EURAM i contrarestar les seves limitacions.

Per altra banda, observem que, a la vegada, Europa viu un moment de recomposicions territorials, econòmiques i socials, i que apareixen noves formes de superar les fronteres tradicionals per a defensar millor els interessos propis i influir en les polítiques públiques, tal com fan els Länder alemanys, però també les regions britàniques o els lobbies de base regional. La regió de la Mar Bàltica n'és un bon exemple. Allà, els ports de Göteborg, Hamburg, Riga o Lübeck, tenen acords de coordinació exterior i s'ha creat l'Associació de Cambres de Comerç de la Mar Bàltica, amb més de cinquanta institucions i mig milió d'empreses.

L'EURAM és avui una realitat econòmica reconeguda a nivell acadèmic internacional (BOIRA, 2002 i PONS i TREMOSA, 2004). Els territoris de l'EURAM apareixen sovint en mapes de geografia política i econòmica que es publiquen a Europa i als Estats Units, a partir de la consideració de factors tan diferents com la densitat de la població, l'estructura econòmica, la tradició manufacturera, la vocació industrial i la densitat de xarxes de comunicació. Així per exemple, JORDAN i BYCHKOVA (2002) dibuixen un mapa de la nova geografia econòmica europea en el qual mostra les seves zones de declivi i defineix les fronteres del nou i pròsper nucli d'activitats industrials a nivell continental. Per a aquests autors, tots els territoris de l'EURAM estan inclosos en l'espai de l'economia industrial moderna europea. L'EURAM hi està classificat dins el subapartat especial de "manufactures d'alta qualitat i de béns de luxe", i la regió de Barcelona hi és definida com el seu centre motor en

“manufactures d’alta tecnologia”. D’altra banda, CONTI (2002) defineix l’estructura europea a partir de les “armadures urbanes i territorials” que la sostenen, i en els seus mapes l’eix mediterrani també n’és una de les articulacions principals: en la seva configuració espacial del sistema urbà i regional europeu, l’EURAM és perfectament identificable en la seva unitat a partir del model metropolità “polaritzat” de Barcelona, en tant que ciutat capital de l’Euroregió definidora dels espais funcionals regionals europeus, la qual s’estén cap a València i cap a Palma de Mallorca; aquestes dues darreres ciutats presenten elevats valors d’urbanitat (museus, capacitat d’allotjament, població estudiantil, estructures universitàries i culturals), amb relativa alta presència d’empreses dels sectors tecnològics avançats i activitats lligades a estructures i funcions d’investigació. L’EURAM, doncs, a ulls forans i amb la perspectiva freda i desapassionada que aporta la distància, existeix.

b. Prospectiva

En aquest apartat es reflexiona sobre la situació de l’EURAM al segle XXI atenent a les oportunitats i amenaces a les quals s’enfronta, els evidents símptomes d’esgotament del model i els estrangulaments als quals es veu sotmesa. Dit amb altres paraules, cal preguntar-se si les bases que han permès fins ara tenir un model econòmic competitiu i obert, singular, tot i les seves mancances estructurals (especialment en l’àmbit de les infraestructures), que ha permès aportar a la resta de l’Estat pràcticament en la seva totalitat els fluxos de solidaritat

interterritorial, mantenint en conseqüència uns elevats dèficits fiscals, i absorbint a la vegada un notable flux immigratori, són les adequades per enfrontar-se en un món globalitzat. En definitiva si són les adequades per situar l'EURAM en el club de zones capdavanteres d'aquest segle, oferint als seus habitants uns elevats nivells de benestar.

i. Oportunitats i amenaces.

L'EURAM per a convertir-se en una zona puntera a Europa necessita un requisit bàsic: polítiques pròpies que permetin optimitzar els seus avantatges competitiu i contrarestin les seves limitacions, estratègia per altra part comuna a tots els territoris, empreses o entitats que vulguin mantenir-se en un món altament competitiu i en permanent canvi.

La situació de partida mostra símptomes d'esgotament del model que ha permès, en el període analitzat, un fort desenvolupament, però que necessita una adaptació imprescindible. Començarem per fixar-nos en les seves oportunitats i amenaces.

Segons dades de la *Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS)*, veure taules 7.1. i 7.2, s'observa que tant Catalunya com el País Valencià i les Illes Balears mostren una reducció en el PIB i la renda familiar bruta per habitant, mentre que d'altres comunitats autònomes com Castella i Lleó i Castella-La-Manxa veuen com augmenten o es mantenen llurs posicions.

Pocs indicadors són més representatius de la perversitat del sistema en que està inserit l'EURAM, com l'anàlisi de la renda familiar bruta disponible de cadascun dels territoris de l'Estat espanyol.

Efectivament, l'anàlisi de la renda familiar disponible per càpita reflecteix clarament l'impacte dels factors més limitadors de les potencialitats de l'EURAM: el dèficit fiscal al qual ens tornarem a referir més endavant. Després de la redistribució de la renda que permet el sistema actual espanyol, les tres àrees de l'EURAM veuen disminuir la renda familiar bruta dels seus habitants, fins al punt de quedar per sota de la dels territoris receptors de fluxos de "solidaritat interterritorial" que parteixen d'un Producte Interior Brut per habitant inferior (amb l'excepció en aquest cas d'Aragó en relació al País Valencià). Sense cap mena de dubte aquest és un fet que confereix una singularitat a l'EURAM en tot tipus de comparació, no únicament dins de l'Estat espanyol, sinó també a nivell internacional. El manteniment d'aquesta situació pot arribar a constituir un obstacle de difícil superació per assolir una societat i una economia potent i amb fesomia pròpia en el nou marc de mundialització, especialment si la tendència, com revela la posició a l'any 1995, és la d'accentuar aquesta discriminació. La singularitat de l'abusiu drenatge de capital aplicat a l'EURAM pren encara més rellevància si es compara amb d'altres zones de l'Estat que gaudeixen també de "singularitat", en aquest cas molt més interessant que la de l'EURAM. En concret, com es veurà al llarg d'aquest capítol, els territoris amb finançament per la via del concert (País Basc i Navarra) o la de tenir els avantatges de ser la capital (Madrid) d'un

Estat que ha dedicat ingents esforços polítics i econòmics i de disseny de les infraestructures a unir a la capitalitat política, també la capitalitat econòmica, financera i cultural.

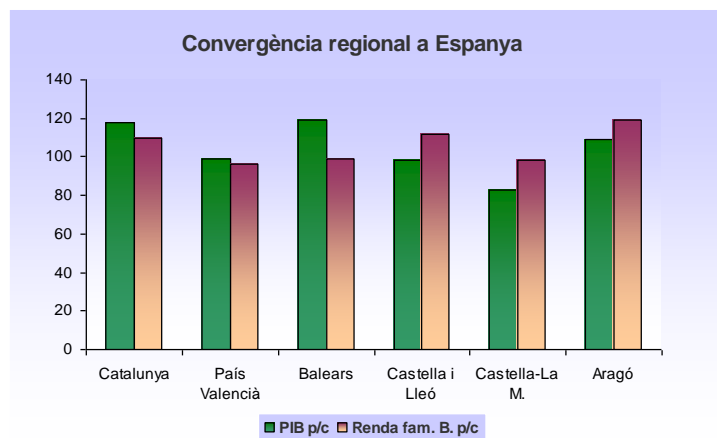
Podem observar les dades a les taules 7.1. y 7.2.

	Renda fam. B. PPC. Any 2002
Madrid	120
Navarra	122
País Basc	124

	PIB p/c	Renda fam. B. p/c
Catalunya	118	110
País Valencià	99	96
Balears	119	99
Castella i Lleó	98	112
Castella-La M.	83	98
Aragó	109	119

Taula 7.1. Convergència regional a Espanya. Renda familiar bruta disponible per habitant en ppc. Mitjana estatal 100 (INE).

Taula 7.2. Convergència regional a Espanya: Any 2003. Mitjana estatal = 100 (FUNCAS), dades en ppc i p/c (per càpita).



Les dades de la Comptabilitat Regional relatives al PIB per càpita dels darrers 10 anys (Taula 7.3, 7.4, 7.5 i 7.6) són igualment il·lustratives d'aquest esgotament del model:

PIB per càpita (€)	1997			2000			2003			2007 (1ªE)		
	Valor	Index Espanya =100	Taxa Variació Interanual	Valor	Index Espanya =100	Taxa Variació Interanual	Valor	Index Espanya =100	Taxa Variació Interanual	Valor	Index Espanya =100	Taxa Variació Interanual
CCAA/Província												
Andalusia	9.464	74,3%	5,9%	11.538	73,7%	8,8%	14.207	76,2%	7,6%	18.298	78,2%	5,2%
Aragó	13.807	108,5%	6,3%	16.365	104,5%	8,0%	19.884	106,7%	6,0%	25.361	108,4%	7,0%
Astúries	10.785	84,7%	3,6%	13.081	83,6%	9,4%	15.905	85,3%	6,2%	21.200	90,6%	7,0%
Balears (Illes)	15.725	123,5%	8,4%	19.282	123,2%	7,3%	21.349	114,5%	2,1%	25.238	107,9%	4,0%
Canàries	12.117	95,2%	5,6%	14.845	94,8%	4,8%	17.424	93,5%	5,3%	21.004	89,8%	4,7%
Cantàbria	11.634	91,4%	5,4%	14.634	93,5%	8,9%	17.971	96,4%	5,5%	23.377	99,9%	6,5%
Castella i Lleó	11.849	93,1%	3,9%	14.164	90,5%	6,9%	17.313	92,9%	6,9%	22.589	96,6%	6,8%
Castella-La Manxa	10.338	81,2%	4,8%	12.307	78,6%	6,8%	14.721	79,0%	6,3%	18.564	79,3%	5,0%
Catalunya	15.620	122,7%	5,8%	19.072	121,8%	7,4%	22.448	120,4%	4,9%	27.445	117,3%	4,4%
País Valencià	12.257	96,3%	7,3%	15.102	96,5%	7,6%	17.571	94,3%	4,0%	21.239	90,8%	4,2%
Extremadura	8.024	63,0%	4,5%	9.965	63,7%	8,3%	12.230	65,6%	7,1%	16.080	68,7%	7,0%
Galícia	10.203	80,1%	5,2%	12.163	77,7%	6,2%	14.764	79,2%	6,8%	19.800	84,6%	6,8%
Madrid	16.805	132,0%	6,8%	21.281	136,0%	8,2%	24.579	131,9%	4,4%	29.965	128,1%	4,2%
Múrcia	10.651	83,7%	7,6%	13.132	83,9%	9,1%	15.778	84,7%	6,2%	19.574	83,7%	3,6%
Navarra	16.293	128,0%	7,0%	19.927	127,3%	8,7%	23.408	125,6%	5,2%	29.483	126,0%	5,8%
País Basc	15.203	119,4%	6,7%	19.182	122,5%	7,8%	23.019	123,5%	6,1%	30.599	130,8%	6,5%
Rioja (La)	14.622	114,9%	6,8%	17.826	113,9%	8,0%	20.584	110,4%	6,1%	24.717	105,6%	4,9%
Ceuta	10.442	82,0%	6,0%	13.331	85,2%	8,2%	16.472	88,4%	9,0%	21.994	94,0%	7,0%
Melilla	10.780	84,7%	4,8%	13.206	84,4%	6,6%	15.909	85,4%	8,2%	21.089	90,1%	5,3%
Total Nacional	12.731	100,0%	6,1%	15.653	100,0%	7,8%	18.639	100,0%	5,6%	23.396	100,0%	5,1%

Taula 7.3. PIB per càpita per CCAA a l'Estat espanyol, 1997, 2000, 2003, 2007. Font: Contabilidad Regional de España, base 2000, INE.

PIB per càpita, Índex Espanya= 100				
	1997	2000	2003	2007
Catalunya	122,7	121,8	120,4	117,3
País Valencià	96,3	96,5	94,3	90,8
Illes Balears	123,5	123,2	114,5	107,9
Madrid	132	136	131,9	128,1
Navarra	128	127,3	125,6	126
País Basc	119,4	122,5	123,5	130,8

Taula 7.4. PIB per càpita, Índex Espanya= 100. Font: Contabilidad regional de España, INE.

En els deu darrers anys Catalunya i el País Valencià han disminuït en l'índex de referència més de 5 punts, essent el cas de les Illes Balears extraordinàriament negatiu ja que la disminució ha estat superior als 15 punts.

PIB a preus de mercat (milers €)	1997			2000		
	Valor	Estructura Percentual	Taxa Variació Interanual	Valor	Estructura Percentual	Taxa Variació Interanual
Andalusia	67.726.816	13,4%	6,3%	83.843.639	13,3%	9,6%
Aragó	16.496.211	3,3%	6,3%	19.575.966	3,1%	8,1%
Astúries	11.571.682	2,3%	3,2%	13.895.893	2,2%	9,2%
Balears (Illes)	12.117.904	2,4%	10,1%	16.110.000	2,6%	10,7%
Canàries	19.375.986	3,8%	7,1%	25.312.755	4,0%	7,6%
Cantàbria	6.144.798	1,2%	5,3%	7.779.328	1,2%	9,2%
Castella i Lleó	29.498.229	5,9%	3,4%	34.834.665	5,5%	6,5%
Castella La Man.	17.660.080	3,5%	5,1%	21.330.235	3,4%	7,5%
Catalunya	95.893.310	19,0%	6,1%	119.123.595	18,9%	8,3%
País Valencià	48.191.411	9,6%	7,6%	60.985.297	9,7%	9,1%
Extremadura	8.509.127	1,7%	4,4%	10.540.172	1,7%	8,4%
Galícia	27.508.632	5,5%	4,9%	32.703.138	5,2%	6,3%
Madrid	85.384.685	16,9%	7,3%	111.204.522	17,6%	9,7%
Múrcia	11.860.766	2,4%	8,7%	15.202.081	2,4%	10,8%
Navarra	8.756.985	1,7%	7,5%	10.932.606	1,7%	9,6%
País Basc	31.495.610	6,3%	6,5%	39.737.889	6,3%	8,0%
Rioja (La)	3.855.528	0,8%	7,0%	4.800.138	0,8%	9,2%
Ceuta	735.320	0,1%	6,5%	949.327	0,2%	8,5%
Melilla	677.681	0,1%	6,2%	863.724	0,1%	8,0%
Extrarregió	460.239	0,1%	-0,1%	538.030	0,1%	8,0%
Total Nacional	503.921.000	100,0%	6,3%	630.263.000	100,0%	8,7%

PIB a preus de mercat (milers €)	2003			2007 (1ªE)		
	CCAA-Província	Valor	Estructura Percentual	Taxa Variació Interanual	Valor	Estructura Percentual
Andalusia	106.528.753	13,6%	9,0%	146.093.287	13,9%	7,0%
Aragó	24.293.340	3,1%	7,1%	32.601.034	3,1%	8,7%
Astúries	16.851.536	2,2%	6,1%	22.430.850	2,1%	7,1%
Balears (Illes)	19.609.059	2,5%	5,5%	25.943.765	2,5%	7,2%
Canàries	32.111.959	4,1%	7,8%	42.385.965	4,0%	7,2%
Cantàbria	9.740.996	1,2%	6,5%	13.248.190	1,3%	7,9%
Castella i Lleó	42.570.763	5,4%	7,1%	56.255.698	5,4%	7,3%
Castella La Man.	26.580.773	3,4%	8,2%	36.201.732	3,4%	7,4%
Catalunya	147.281.751	18,8%	7,3%	196.546.036	18,7%	6,9%
País Valencià	76.242.588	9,7%	7,0%	102.403.209	9,8%	7,1%
Extremadura	13.001.557	1,7%	7,5%	17.302.193	1,6%	7,4%
Galícia	39.882.539	5,1%	7,1%	53.994.799	5,1%	7,1%
Madrid	138.527.612	17,7%	7,1%	183.031.578	17,4%	6,4%
Múrcia	19.702.578	2,5%	9,1%	27.236.717	2,6%	6,8%
Navarra	13.306.814	1,7%	6,8%	17.697.838	1,7%	7,4%
País Basc	48.113.544	6,1%	6,4%	65.146.711	6,2%	7,1%
Rioja (La)	5.867.491	0,7%	8,3%	7.641.695	0,7%	7,0%
Ceuta	1.175.632	0,2%	8,9%	1.578.110	0,2%	7,4%
Melilla	1.062.013	0,1%	8,6%	1.441.378	0,1%	7,4%
Extrarregió	477.702	0,1%	-9,7%	667.215	0,1%	-5,3%
Total Nacional	782.929.000	100,0%	7,4%	1.049.848.000	100,0%	7,0%

Taula 7.5. PIB a preus de mercat, preus corrents, per CCAA a l'Estat espanyol, 1997, 2000, 2003, 2007. Font: *Contabilidad Regional de España*, base 2000, INE. 1ª E: Primera Estimació.

Excepcional també pot definir-se l'evolució del País Basc que ha incrementat més d'11 punts la seva participació, gràcies sense cap mena de dubte, al seu sistema de finançament. A l'eix mediterrani, l'EURAM, s'hi concentra de tota manera, d'acord amb la mateixa font, el 31% de la producció de l'Estat espanyol.

El fet de que la disminució del PIB per càpita no hagi afectat substancialment la proporció en el PIB espanyol de l'EURAM s'ha de relacionar amb l'espectacular impacte immigratori de la zona. La

capacitat d'absorció de població de l'economia i de la societat de l'EURAM és un dels fenòmens més singulars de l'Europa dels darrers decennis.

Xifra de Població a 1 de Juliol	2000			2007		
	Número d'habitants	Distribució Percentual	Taxa Variació Interanual	Número d'habitants	Distribució Percentual	Taxa Variació Interanual
Andalusia	7.272.684	18,1%	0,7%	7.989.013	17,8%	1,8%
Aragó	1.197.224	3,0%	0,1%	1.286.285	2,9%	1,6%
Astúries	1.063.225	2,6%	-0,2%	1.058.743	2,4%	0,1%
Balears (Illes)	836.212	2,1%	3,1%	1.028.635	2,3%	3,1%
Canàries	1.706.537	4,2%	2,7%	2.019.299	4,5%	2,4%
Cantàbria	532.062	1,3%	0,3%	567.088	1,3%	1,2%
Castella i Lleó	2.461.528	6,1%	-0,3%	2.492.034	5,6%	0,5%
Castella-La Manxa	1.734.696	4,3%	0,6%	1.951.388	4,3%	2,2%
Catalunya	6.251.210	15,5%	0,8%	7.166.031	16,0%	2,4%
País Valencià	4.041.673	10,0%	1,3%	4.824.568	10,8%	2,8%
Extremadura	1.058.640	2,6%	0,1%	1.076.695	2,4%	0,4%
Galícia	2.690.966	6,7%	0,2%	2.728.772	6,1%	0,3%
Madrid	5.230.106	13,0%	1,4%	6.112.078	13,6%	2,1%
Múrcia	1.158.645	2,9%	1,6%	1.392.368	3,1%	3,1%
Navarra	549.105	1,4%	0,8%	600.646	1,3%	1,5%
País Basc	2.073.411	5,1%	0,2%	2.130.375	4,7%	0,6%
Rioja (La)	269.505	0,7%	1,1%	309.360	0,7%	2,0%
Ceuta	71.274	0,2%	0,3%	71.797	0,2%	0,4%
Melilla	65.459	0,2%	1,3%	68.392	0,2%	2,0%
Total Nacional	40.264.162	100,0%	0,8%	44.873.567	100,0%	1,8%

Taula 7.6. Xifra de Població, per CCAA a l'Estat espanyol, 2000, 2007. Font: *Contabilidad regional de España*, INE.

Nota: Les dades de la població de la "*Contabilidad Regional*" arriben fins a l'any 2007. Altres estadístiques utilitzades en aquest treball fan referència al 2006.

Per tant, la població, em termes absoluts de l'EURAM, s'ha incrementat des de l'any 2000 en:

Catalunya	914.821	
País Valencià	782.895	
Illes Balears	192.423	
Total EURAM	1.890.139	41%
Total Estat espanyol	4.609.405	100%

Efectivament, en els darrers 7 anys les dades més rellevants de l'evolució de la població són les següents:

PIB preus de mercat, Estructura percentual				
	1997	2000	2003	2007
Catalunya	19	18,9	18,8	18,7
País Valencià	9,6	9,7	9,7	9,8
Illes Balears	2,4	2,6	2,5	2,5
EURAM	31	31,2	31	31
Madrid	16,9	17,6	17,7	17,4
Navarra	1,7	1,7	1,7	1,7
País Basc	6,3	6,3	6,1	6,2

Taula 7.7. PIB preus de mercat. Estructura percentual. Font: *Contabilidad regional de España*, INE.

Aquest text no pretén, com és obvi, incloure cap debat sobre l'impacte de la immigració. No es poden obviar, però, alguns elements d'aquest fenomen que, sens dubte, graviten sobre el model productiu de l'EURAM:

- 1 La qualificació dels nouvinguts, per regla general baixa.
- 2 La precarietat de les seves relacions laborals.

Ambdós aspectes introdueixen, de si no se solucionen adequadament, dificultats en el procés d'adaptació de l'economia de l'EURAM al nou entorn.

Cap societat en el segle XXI pot aspirar a tenir una posició capdavantera si la seva població no presenta uns nivells de formació i preparació competitiu. Existeix la convicció que la deslocalització industrial i de serveis es dirigeix a països que únicament poden oferir

costos laborals més baixos. Es tracta clarament d'un enfocament erroni.

Els esforços que fan alguns d'aquests països, singularment la Xina i l'Índia, per assolir nivells avançats de tecnologia, es tradueix en una extraordinària voracitat per aprendre i per formar-se per part de la seva població.

A mig termini els costos salarials baixos com a principal atractiu d'aquests països deixaran pas a l'existència d'una mà d'obra qualificada i tecnològicament al dia. Mentre que a la nostra societat es percep un evident relaxament en aspectes com l'esperit emprenedor, la via de l'esforç personal com a pauta de comportament o en l'autoexigència professional, els nostres futurs competidors s'inspiren clarament en aquests valors per fer-se un lloc en la "societat del coneixement".

Les figures següents (taules 7.8 i 7.9) reflecteixen l'enorme esforç que hem de fer en aquests sentit.

	Educació Primària (1)	Educació secundària (2)		Educació superior (3)
		Primera etapa	Segona etapa	
Catalunya	33,2	22,1	22	22,7
País Valencià	28,9	29,6	20,5	21
Illes Balears	29,2	31,7	21,9	17,2
Total estat espanyol	32,4	24,7	19,9	23

Taula 7.8. Població de més de 16 anys per nivell de formació assolit. Font: Enquesta de població activa, any 2007, INE.

Nota: Com altres apartats d'aquest treball s'ha utilitzat informació provinent de l'EUROSTAT que fa referència a l'any 2005 i utilitza altres agrupacions.

(1) Inclou analfabets.

(2) Inclou primera i segona etapa.

(3) Inclou els doctorats.

	Nivell educatiu de les persones entre 25 i 64 anys, 2002		
	Baix	Mitjà	Elevat
Flandes	37,9	34,3	27,9
Rhône-Alpes	31,8	41,2	27,0
Llombardia	53,7	35,2	11,0
East-Midlands	19,7	55,7	24,6
Dinamarca	19,4	52,6	28,0
Baden-Württemberg	20,6	55,6	23,8
Finlàndia	25,0	42,6	32,4
UE 15	35,4	42,9	21,8

Taula 7.9. Nivell educatiu de les persones entre 25 i 64 anys, 2002

Si considerem la primera etapa de la formació secundària dins del nivell educatiu baix, sempre en el context d'una societat competitiva i globalitzada, podem concloure que la diferència fonamental amb les zones europees més avançades, amb l'excepció de la Llombardia, és l'enorme distància que ens separa en el nivell mitjà, que és el que es relaciona amb la qualificació professional, i per l'elevada presència a l'EURAM, amb índexs superiors al 55%, de població amb un nivell formatiu baix. En el nivell superior, amb l'excepció de Llombardia, les regions de referència no presenten diferències altament significatives. En l'apartat 2 (punt b) s'han destacat els nous factors de competitivitat, els quals giren a l'entorn de tot allò relacionat amb el que s'ha anomenat "societat del coneixement" (capital humà, recerca, esperit emprenedor, etc). La comparació amb les zones europees més eficients revela un altre factor clarament limitador de l'EURAM en aquest procés cap a situar-se en una posició capdavantera a Europa.

És evident que un sistema educatiu que presenta el percentatge més elevat en el segment baix i el més reduït és el segment mitjà no reuneix les característiques elementals per aconseguir aquest objectiu. Aquesta situació obligaria, en conseqüència, a efectuar-ne una profunda remodelació. El nivell de formació de l'EURAM, com a part del sistema educatiu de l'Estat espanyol, presenta, com demostra la taula 7.10, importants limitacions que, a més, no tendeixen a millorar. En quant a despesa en Recerca i Desenvolupament (R+D) sobre el Producte Interior Brut (PIB), veure taula 7.11, Catalunya, que presenta el nivell més alt dels territoris de l'EURAM, es troba mig punt per sota de la mitja de la UE-15 a l'any 2003, tot i presentar una taxa de creixement que dobla la de la UE-15 pel període 1995-2003. L'EURAM, per tant, està molt lluny dels països que constitueixen avui el nucli impulsor de la revolució del coneixement. Sense una reacció decidida en aquest camp no serà possible la seva inclusió en la centralitat de la nova distribució mundial del poder econòmic i pot veure's abocat a ser-ne un punt perifèric.

Països	2000	2005	Països	2000	2005
Eslovàquia	94,5	91,5	Estònia	83,6	80,9
Eslovènia	87,0	90,6	Xipre	79,0	80,7
Rep. Txeca	91,1	90,3	Bèlgica	80,9	80,3
Polònia	87,8	90,0	Regne Unit	76,4	77,1
Suècia	85,2	87,8	UE-27	76,3	76,9
Irlanda	82,4	86,1	Dinamarca	69,8	76,0
Àustria	84,7	85,9	Països Baixos	71,7	74,6
Lituània	77,9	85,2	Itàlia	68,8	72,9
Finlàndia	87,8	84,8	Luxemburg	77,5	71,1
Grècia	79,3	84,0	Alemanya	74,7	71,0
Hongria	83,6	83,3	Espanya	65,9	61,3
França	81,6	82,8	Portugal	42,8	48,4
Letònia	76,8	81,8	Malta	40,9	48,1

Taula 7.10. Població jove (edats entre els 20 i 24 anys) que té com a mínim els nivells d'ensenyament de secundària superior(%). Font: Eurostat *Yearbook* 2006-2007.

	R+D sobre PIB	Taxa de creixement		R+D sobre PIB	Taxa de creixement
	2003	Mitja anual		2003	Mitja anual
		1995-2003			1995-2003
Suècia	4	4,8	Holanda	1,8	1
Finlàndia	3,5	9,3	Noruega	1,8	4,3
Japó	3,2	2,7	Luxemburg	1,7	-
Islàndia	3	12,8	Austràlia	1,6	3,3
Corea	2,6	5,9	Catalunya	1,4	6,7
Estats Units	2,6	2,7	Txèquia	1,3	5,5
Suïssa	2,6	1,4	Itàlia	1,2	3,7
Alemanya	2,6	2,9	Nova Zelanda	1,2	5
Dinamarca	2,5	7,1	Irlanda	1,1	6,7
Bèlgica	2,3	6	Espanya	1,1	4,5
OCDE	2,2	3,7	Hongria	1	7,2
Austria	2,2	6,8	Portugal	0,9	10,6
França	2,2	1,4	Turquia	0,7	11,3
UE15	2	3,3	Grècia	0,7	8,7
Canadà	1,9	5	Eslovàquia	0,6	-6,7
Regne Unit	1,9	2,4	Polònia	0,6	2,1
UE25	1,9	3,3	Mèxic	0,4	8,8

(1) El valor per a Espanya s'ha recalculat a partir de INE.

Taula 7.11. Despesa en recerca i desenvolupament (R+D) sobre el producte interior brut. Font: Elaboració a partir d'OCDE (2005) i INE.

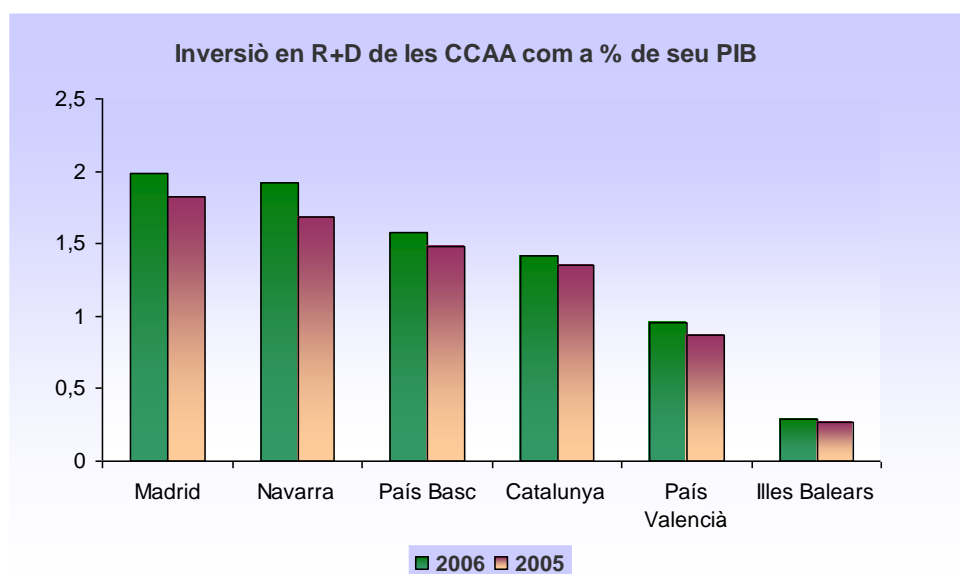
La innovació i el canvi tecnològic tenen una gran importància a l'hora d'explicar el dinamisme d'una economia.

Segons les dades de la taula 7.12 s'observen les posicions endarrerides dels territoris de l'EURAM, Catalunya, País Valencià i Illes Balears, si les comparem amb Madrid, Navarra i el País Basc. Malgrat l'esforç realitzat, tot indica que durant els darrers anys s'ha accentuat la distància amb Madrid i el País Basc i Navarra, reflectint

una vegada més la importància que en tot els àmbits té la capitalitat política, en el cas de Madrid, i el disposar d'un bon finançament en el cas de les comunitats forals.

	2006	2005
Madrid	1,99	1,82
Navarra	1,92	1,68
País Basc	1,58	1,48
Catalunya	1,42	1,35
País Valencià	0,96	0,87
Illes Balears	0,29	0,27

Taula 7.12. Inversió en R+D de les CCAA com a % del seu PIB autonòmic (Font: Informe anual CDTI, 2007)



Finalment, dins d'aquest capítol relatiu a les amenaces que planen sobre l'EURAM en el seu objectiu de no esdevenir una àrea econòmicament i política perifèrica, en un món que està superant les fronteres administratives imposades per les polítiques dels Estats i on la competitivitat s'assenta en el territori i en una organització "en xarxa" de l'economia, no podem oblidar la limitació, que pot arribar a

ser determinant, del dèficit fiscal de l'EURAM. Com anotàvem en l'apartat 5 (punt a), "el dèficit fiscal de l'EURAM ja està limitant seriosament el seu creixement econòmic, és la causa principal de la insuficiència d'infraestructures de transport i està perjudicant amb incidència creixent els seus serveis socials.

En un món on els factors de competitivitat provenen bàsicament de la qualitat de les infraestructures, de la capacitat per desenvolupar productes d'alt valor afegit i de tot allò que ens lliga a la societat del coneixement, el manteniment d'un dèficit fiscal com el que s'ha assolit a l'EURAM històricament impediria amb tota seguretat obtenir l'eficiència bàsica per ocupar un lloc destacat en el nou context mundial d'aquest segle XXI".

ii. Esgotament del Model

El model que ha permès un desenvolupament econòmic i social notable a l'EURAM, definit en els apartats precedents, s'ha sustentat en:

- 1 Economia oberta i diversificada, amb presència de sectors madurs però que han efectuat una adaptació tecnològica que els ha permès ser competitius.
- 2 Estructura empresarial formada per PIMES i on les grans corporacions no hi tenen una presència determinant.
- 3 Model productiu basat en *clústers* molt diversificats. La intensitat de la integració d'aquests *clústers* substitueix la

funció que en d'altres economies compleixen les grans empreses.

- 4 Unes infraestructures sobre-utilitzades i insuficients que dificulten actualment el seu creixement, essent especialment greu el baix estoc de capital públic.
- 5 Ser una zona d'un elevat nivell d'integració on les transaccions comercials configuren una àrea clarament definida i diferenciadora.

Aquest model propi de l'EURAM, ha permès la creació d'una societat amb uns notables nivells de benestar i, a més, col·laborar com cap altra zona de l'Estat a l'equilibri territorial. La qüestió és si, amb els factors limitadors descrits en aquest apartat, el model manté la seva vigència o si, en sentit contrari, presenta símptomes d'esgotament i d'inadequació al nou entorn de mundialització.

El model presenta, creiem, clarament símptomes d'esgotament i de necessitat de revitalitzar-lo:

- Baix nivell de R+D.
- Una terciarització per la banda més perillosa: la del baix valor afegit, com el turisme i la construcció fàcilment vulnerables.
- Descens de la productivitat i diferencial negatiu d'inflació.
- Col·lapse de les infraestructures.

La Taula 7.13 il·lustra clarament els problemes del model:

2005				
	Agricultura	Indústria	Construcció	Serveis
Catalunya	2,4	23,8	10,6	63,2
País Valencià	3,8	21,1	13,2	61,9
Illes Balears	2	8,2	15,8	74,1
Total estat espanyol	5,3	17,3	12,4	65
2006				
Catalunya	2,6	23,1	12	62,4
País Valencià	2,9	21	13,9	62,2
Illes Balears	1,8	8,4	14,5	75,3
Total estat espanyol	4,8	16,7	12,9	65,7
2007				
Catalunya	2,2	21,7	12,5	63,6
País Valencià	3,5	19,8	14,8	61,9
Illes Balears	2,2	9,6	15,9	72,4
Total estat espanyol	4,5	16	13,3	66,2

Taula 7.13. Població ocupada per sectors, 2005, 2006, 2007 (% s/ el total de cada comunitat) . Font: Enquesta de Població Activa, 2007, INE.

L'observació de la informació anterior ens revela que, en el curt període de tres anys, s'ha produït a tot l'EURAM una pèrdua de pes del sector industrial a favor dels sectors de la construcció i dels serveis, en el qual hi té una posició predominant les iniciatives vinculades al turisme. Aquests sectors presenten una forta vulnerabilitat que, en el cas de continuar la tendència, afeblirien el model EURAM, especialment en l'eix Catalunya-País Valencià.

La recerca i el coneixement es potencien millor allà on existeix una forta base industrial que, òbviament, pot complementar-se amb els

sectors descrits (serveis, construcció i turisme) com passa en tota economia moderna i desenvolupada. El pronunciat afebliment de la base industrial no va, per tant, en la direcció de posicionar l'EURAM en el futur. Una bona combinació entre indústria i serveis avançats, complementats amb sectors madurs però tecnològicament al dia, és el gran repte actual.

Atenent al sector industrial en el context regional europeu, Catalunya, la zona més industrialitzada de l'EURAM, es posiciona en un lloc intermig, amb un percentatge a l'any 2004 inferior a regions com Stuttgart, Llombardia, el Vènet o el País Basc però superior a Londres, Finlàndia, Portugal o la Comunitat de Madrid.

A la Taula 7.14. s'hi presenten dades rellevants sobre el tema. L'evolució de l'ocupació industrial a Catalunya sobre el total d'ocupació mostra una clara caiguda des del 1976 fins al 2006, tal i com es manifesta a la Figura 7.15.

Regió	Percentatge	Regió	Percentatge	Regió	Percentatge
Stuttgart	36,2	País Basc	27,6	Bèlgica	18,3
Llombardia	30,7	Catalunya	24,3	Dinamarca	16,7
Vènet	31,0	Hongria	25,0	Irlanda	16,1
Karlsruhe	31,0	Ródano-Alps	21,6	Grècia	14,3
Eslovènia	30,6	Portugal	20,5	Comun. Madrid	13,8
República Txeca	30,0	Lituània	20,1	île de France	11,5
Eslovàquia	29,6	Finlàndia	19,4	Holanda Meridional	10,2
Emília-Romanya	28,2	Àustria	19,5	Estocolm	8,1
Estònia	27,0	Letònia	18,8	Londres	7,6

Taula 7.14. Catalunya en el context regional europeu. Pes del sector industrial sobre el total de l'ocupació. Percentatge, any 2004

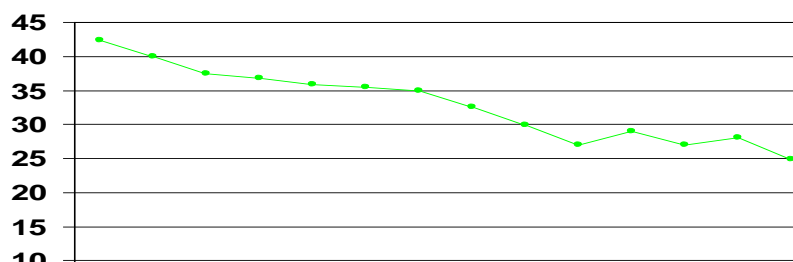


Figura 7.15. Ocupació industrial en Catalunya. Sobre el total de l'ocupació. Evolució anual. Percentatge.

c. Propositiva.

Al llarg d'aquest text s'ha exposat la notable integració del territori EURAM o com les seves específiques particularitats li confereixen una enorme potencialitat. És evident, però, que perquè aquesta potencialitat esdevingui una realitat en el nou marc global resulta del tot necessari el disseny de polítiques pensades per aquesta realitat que hem anomenat EURAM. Sense una base sòlida probablement qualsevol de les polítiques que puguin instrumentar-se resultarien insuficients, però aquesta base tendirà també a diluir-se en el temps si no s'hi apliquen polítiques que n'optimitzin els seus punts forts i posicionin l'EURAM en una economia oberta, competitiva i globalitzada. La història de l'EURAM des d'un punt de vista econòmic, és la història d'un èxit basat en la seva enorme capacitat d'adaptació a l'entorn. Des del Pla d'Estabilització (any 1959) fins a la integració a la zona euro, passant per la incorporació de l'Estat

espanyol a la Comunitat Econòmica Europea, l'economia del territori EURAM ha sabut aprofitar-ne les condicions per liderar un procés d'expansió i modernització econòmica que constitueix un actiu d'una enorme vàlua, especialment si tenim en compte les condicions en que s'ha produït (dèficit d'estoc de capital públic, marginació de l'eix mediterrani en la concepció de les infraestructures bàsiques, etc.). L'aplicació, doncs, de polítiques pensades per l'EURAM garantirien el manteniment d'un procés que l'hauria de portar a ser una de les zones capdavanteres d'Europa, de la mateixa manera que la possibilitat de situar-se en la perifèria econòmica és també real si aquestes actuacions no es produeixen o ho fan insuficientment o a destemps.

El que es vol assenyalar és que les similituds i la notable integració dels territoris EURAM, permeten afirmar que és improbable l'aplicació de mesures eficients que no contemplin la globalitat de la regió. L'aplicació de mesures només a part del territori reduiria la potencialitat del conjunt de l'àrea. En el camp de les infraestructures això és d'una gran obvietat. Com pot incrementar-se l'eficiència de cadascuna de les seves parts si no es facilita la interrelació comercial amb el principal client i el principal proveïdor? Un model integrat és precisament això: cada part del conjunt millora quan s'apliquen mesures que contemplin la globalitat d'aquest conjunt. L'eficiència del model precisa de polítiques dissenyades des d'aquest enfocament. Competir avui és partir prioritàriament d'aquestes realitats territorials. Les polítiques d'oferta, cada vegada més bàsiques en l'etapa de la globalització, s'han de complementar si es busca l'excel·lència amb les polítiques que tenen en el territori (infraestructures, tipologia industrial, etc.) i en la societat (capacitat de crear marca, esperit emprenedor, etc.) el seu marc de referència.

Descriure el conjunt de mesures imprescindibles per assolir l'objectiu de situar l'EURAM en el concert de territoris capdavanters econòmicament seria un objectiu excessivament ambiciós. Aquest text s'ha centrat fonamentalment en intentar establir i raonar les bases que permeten parlar de l'EURAM com a regió econòmica diferenciada i com aquesta consideració, lluny de ser un exercici innecessari, és avui d'una rabiosa actualitat. Amb tot, aquest apartat és una conseqüència lògica del que s'ha exposat al llarg dels apartats anteriors. La seva pretensió no és, òbviament, la de definir un programa complet d'actuació, el qual ha de sorgir, partint de la convicció que el futur de l'EURAM ha de fonamentar-se en la col·laboració i cooperació sense jerarquitzacions de tots els seus territoris, d'un pla que integri les seves administracions i la seva societat civil. D'acord, doncs, amb la descripció que se n'ha fet al llarg del treball, aquest apartat exposa resumidament les propostes bàsiques a desenvolupar dividides en tres eixos: model industrial, infraestructures i formació i recerca.

i. Model Industrial

El model industrial de l'EURAM ha d'impulsar els sectors i els "clústers" amb potencial de creixement front els sectors madurs de la seva economia, dels quals el de la construcció seria d'aquests darrers el més representatiu.

Com es pot suposar no es tracta d'una substitució del model industrial, el qual ha tingut un notable èxit com s'ha exposat al llarg del treball, sinó de complementar-lo amb accions decidides que en permetin la seva adaptació. Molt resumidament, cal ampliar la base

amb sectors amb potencial de creixement i propis d'una societat avançada (societat del coneixement) i reduir el pes dels que estan molt sotmesos a oscil·lacions cícliques (construcció i turisme, fonamentalment) i reforçar els sectors i *clústers* tradicionals que han efectuat un notable esforç de tecnificació i mantenen, per tant, una posició favorable. Les propostes que segueixen s'inscriuen en aquesta línia i pretenen simplement assenyalar tendències en aquest sentit.

Exemples d'accions concretes que englobarien, amb diferent intensitat, administracions, sectors empresarials i professionals, universitats, hospitals, parcs científics i centres de recerca, entre d'altres, serien:

- Potenciar l'EURAM com a *Bioregió* i, en concret, la biotecnologia i la biomedicina com a sectors emergents (cèl·lules mare, teràpia genètica, diagnòstic molecular, etc.).
- Focalització del sector de la sanitat, entès com a sector econòmic, aprofitant les seves potencialitats (recerca, formació, extensió de serveis, etc).
- Impulsar el sector químic-farmacèutic i el seu potencial de recerca.
- Creació de Centres de Tecnologia Avançada (el Sincrotró en seria un bon exemple).
- Aprofitament de les possibilitats logístiques de l'EURAM¹¹.
- Optimitzar la notable xarxa universitària de l'EURAM per potenciar la relació entre empresa-universitat i les iniciatives empresarials que sorgissin a l'empara dels centres

¹¹ Veure *Catalunya serà logística o no serà*, de Ramon TREMOSA, 2007.

universitaris, especialment en l'àmbit de la tecnologia (spin-off).

- Recolzar els sectors tradicionals de l'economia de l'EURAM, tecnològicament preparats i exportadors, en el procés cap el seu segon gran repte: la presència i penetració en els grans mercats internacionals dels països emergents i, per tant, amb més capacitat de demanda. Cal tenir present que, actualment, l'exportació es concentra majoritàriament en països econòmicament sòlids, com és el cas de la Unió Econòmica Europea, però amb taxes de creixement molt moderades.
- Analitzar els *clústers* que presenten problemes d'adaptació, estudiant-ne les possibilitats reals de subsistència. Establiment de polítiques (fiscals, financeres, tecnològiques, etc) i també de col·laboració empresarial (fusions, cooperació en les diverses fases de producció i marketing, etc) que facilitin la seva adaptació competitiva.

Algunes de les limitacions amb les que es troba l'EURAM per poder desenvolupar un model industrial eficient són:

- Pressupostàries. La creació de centres de Recerca, per exemple, precisa d'una elevada inversió inicial i d'una despesa recurrent molt elevada en retribucions, entre d'altres, de personal altament qualificat. El període de maduració, és a dir, el temps en què el treball del centre no es converteix en producte i en valor afegit a nivell de mercat és, per altra part, molt dilatat, fet que incrementa les necessitats financeres. La col·laboració sector públic-sector privat és també fonamental, però en la situació

actual el sector públic ha de jugar clarament un paper dinamitzador. Per tot això, partint de la sensibilitat que la proximitat ofereix a les administracions autonòmiques, és realment impossible un paper rellevant en aquest procés d'adaptació del model sense un finançament d'aquestes administracions i que respongui a les necessitats i a les aportacions de cada territori EURAM. En aquest context, la reducció del dèficit fiscal es revela com una necessitat estratègica i sense la qual l'adaptació de les bases del model industrial actual no sembla possible.

- **Mancança de voluntat política.** No cal insistir en el fet que sense voluntat política tot el potencial de l'EURAM es veu enormement limitat. La complicitat entre les institucions i, de les institucions amb la societat civil (sectors empresarials i professionals, especialment) és un requeriment absolutament essencial. La manca d'ambició i de visió a mig i llarg termini constitueixen avui un dels riscos més importants de cara a situar l'EURAM en una primera línia de competitivitat. La visió parcel·lada i subordinada de la realitat de l'EURAM és el principal risc pel futur de la zona. Parcel·lada en el sentit d'ignorar que és en la integració i complementarietat del seus territoris on rau la seva força i el seu potencial, i subordinada, en el sentit de pensar que sense situar l'EURAM en l'eix central de les polítiques institucionals és possible dotar-lo de recursos per competir amb èxit en l'economia global.
- **Centralitat excessiva i excloent de Madrid.** La manca de projecte per l'EURAM contrasta amb el decidit impuls de vertebració de l'Estat espanyol situant a Madrid com el seu

centre polític, financer i econòmic. Des de la planificació de les infraestructures de transport (ferroviàries, aeroportuàries o carreteres) fins a la ubicació de centres d'investigació finançats amb recursos públics, la visió dominant no contempla l'existència de cap altra realitat no subordinada, de forma que l'eix mediterrani, per exemple, no es contempla. Madrid i el projecte d'Estat que representa es posiciona per competir internacionalment lluny dels plantejaments en "xarxa" d'alguns dels Estats econòmicament més potents (Alemanya en seria l'exemple més clar).

Les empreses de l'EURAM es troben en una cruïlla històrica. D'una banda, fins ara han tingut fortaleeses importants (solidesa financera, rendibilitat, localització geogràfica, etc.) i també febleses greus (relaxament innovador, dèficits de formació, manca d'orientació al mercat, insuficient inversió en intangibles com marques o disseny, manca d'internacionalització, dèficit fiscal i d'infraestructures, burocratització, etc.). La mundialització, les deslocalitzacions i el dinamisme creixent d'alguns països de l'Europa de l'Est, de la Xina, l'Índia i d'altres països en procés de desenvolupament, fan pensar que el futur immediat serà molt diferent. L'Estat del benestar que tant ha costat d'assolir fa insostenible una estratègia empresarial basada en costos baixos. L'EURAM, igual que la vella Europa, corre el risc de perdre el tren.

És el moment de fer un *canvi de xip* per tal de resoldre el dèficit fiscal i entrar en la dinàmica de la innovació permanent, de la cultura de l'esforç, de la importància del disseny i d'altres actius intangibles, de l'orientació als mercats internacionals, dels increments de

productivitat, d'un pacte entre empreses i administracions per posar al dia les infraestructures, etc. Altrament, en molt pocs anys importants sectors de l'economia de l'EURAM, i especialment de la indústria, poden esdevenir testimonials i crear situacions complexes d'atur, pobresa i conflictivitat. És per aquest motiu que cal impulsar aquells sectors i "clústers" potencialment creixents i amb més valor afegit com la biomedicina, la farmàcia, la biotecnologia i la salut, que, entre d'altres, ja hem esmentat.

ii. Infraestructures.

El transport i la logística són estratègics per a la competitivitat de qualsevol regió i constitueixen un dels eixos clau per al seu desenvolupament econòmic i social, tant des del punt de vista de la generació directa de riquesa, com des de la seva funció imprescindible de suport a la resta d'activitats productives, comercials i de consum.

La globalització de l'economia i la deslocalització d'activitats productives accentua encara més la necessitat de ser competitius en el mercat logístic internacional. L'EURAM per la seva situació geogràfica i per la seva tradició industrial i comercial es troba molt ben posicionada per competir en aquest sector d'activitat. No obstant, ha de disposar d'unes infraestructures i serveis competitius per poder afrontar els requeriments de la logística i els fluxos comercials. Concretament, el sistema d'infraestructures haurà d'assumir els creixements de transport de mercaderies, la diversificació de modes de transport i la intermodalitat.

Les mancances de l'EURAM a nivell d'infraestructures s'han comentat ja en part en l'apartat 5 (punt f). Algunes accions que caldria portar a terme, en termes generals, per pal·liar aquest dèficit serien:

- Garantir la connexió ferroviària amb Europa en amplada internacional per al transport de mercaderies.
- Garantir l'accés (viari i ferroviari) als ports.
- Prioritzar el desenvolupament urbanístic d'aquelles activitats amb sinèrgies amb els ports i aeroports.
- Ampliar la capacitat de la xarxa viària per a trànsits de llarg recorregut.
- Dotar de sòl logístic intermodal els principals corredors de transport.
- Fer efectiva la liberalització ferroviària agilitzant l'accés de nous operadors al mercat ferroviari.
- Modificar el model de gestió de les infraestructures clau per dotar-les de capacitat competitiva.
- Introduir mesures de gestió de la mobilitat per a la millora de la capacitat del sistema logístic.

- Minimitzar l'afectació ambiental del transport i la logística, tant des del punt de vista de la integració territorial de les infraestructures, com des del punt de vista de les emissions de gasos d'efecte hivernacle i gasos contaminants.
- Millorar la competitivitat dels serveis lligats a la gestió i explotació de les infraestructures logístiques.

Altres accions més concretes serien:

- Reduir la dependència per carretera. Descongestionar l'AP7 (ampliació carrils).
- Construir un TGV que vertebrí l'EURAM (actualment no hi ha connexió entre Castelló i Tarragona) i connecti cap al País Basc.
- Connectar els aeroports/ports amb una xarxa de transport de mercaderies cap Europa.
- Impulsar la col·laboració dels ports Barcelona/València.
- Crear una xarxa de "rodalies" eficient per facilitar la mobilitat.

Les limitacions amb què es troba l'EURAM en aquest àmbit són:

- Política amb França: no connexió del TGV de Montpeller-Perpinyà (fins el 2030).
- Política europea (Informe VAN MIERT)¹²: potencia l'eix Londres-Rhur-Llombardia i una orientació cap a l'est d'Europa. L'elaboració del *Llibre blanc de les infraestructures de l'EURAM* suposa una eina d'enorme vàlua de cara a incidir en la política europea de transport, la revisió de la qual està prevista per l'any 2010.
- Política AENA: potenciar Madrid com a gran aeroport internacional subordinant l'aeroport del Prat i altres aeroports de l'EURAM i no dotant-lo de capacitat de maniobra per poder competir internacionalment. Si prenem un exemple concret, els aeroports del Prat i de Barajas, s'observa la gran desigualtat en inversió pública. Això planteja qüestions del tipus: "Per què entre 1994 i 2003 s'ha invertit a l'aeroport de Barajas el 58 % de tota la inversió pública estatal en aeroports? Per què només a la T4 de l'aeroport de Barajas s'hi han invertit 7.000 milions d'euros, xifra que duplica el cost dels dos aeroports de París?"
- Política de comunicacions a l'Estat espanyol: sistema radial i potenciació de Saragossa com a nucli de primer

¹² A principis de 2003 un grup de treball presidit per Karel VAN MIERT va elaborar un informe amb un objectiu clar: definir un nombre precís i limitat de projectes d'infraestructures de transport que propiciessin una millora de les comunicacions entre els Estats membres de la UE ampliada. Aquest informe potencia a curt termini la zona citada.

nivell amb marginació de l'eix mediterrani (veure Figura 7.2).

De la simple observació de les mancances en infraestructures de l'EURAM i de la importància dels factors limitadors (derivats bàsicament d'opcions polítiques estratègiques sobre les quals l'EURAM no hi ha tingut cap presència) se'n dedueix la imprescindible unitat d'acció de tots els agents socials i polítics de l'EURAM, doncs tant les inversions necessàries com les dinàmiques polítiques que tendeixen a marginalar-lo són d'una extraordinària potència.



Figura 7.2 Connexions previstes Espanya, Portugal i França.

A l'annex 2, s'ofereixen algunes notes referents al *Llibre Blanc de les Infraestructures de l'EURAM*, coordinat per professor ULIED. A l'annex 3 es presenten algunes de les conclusions a què es va

arribar en una sèrie de debats amb empresaris, sindicats, polítics, experts i universitaris celebrats al llarg dels anys 2007 i 2008 a diferents ciutats de l'EURAM. L'objectiu era arribar a definir una visió de futur sobre les oportunitats de desenvolupament i les infraestructures de l'EURAM.

iii. L'aigua

En aquest apartat referent a les infraestructures, cal fer una menció especial al tema de l'aigua per la importància i complexitat que suposa el seu tractament i les polítiques que l'envolten. La qüestió central del problema de l'aigua consisteix en aprendre a gestionar-la com un recurs irregular i escàs, no solament des de la quantitat i la qualitat, sinó també pel que fa als seus costos socioeconòmics i ecològics. En l'àmbit europeu, la resposta institucional a la creixent preocupació sobre la degradació dels recursos hídrics s'ha materialitzat sobretot en la *Directiva marc de l'aigua* que proposa nous conceptes i principis de cara a la gestió i planificació integrada de l'aigua.

La Directiva constitueix a dia d'avui la referència bàsica que ha de guiar la gestió i planificació de l'aigua per assegurar-ne l'ús sostenible. Però és cert que la complexitat del tema porta a una gran diversitat d'expressions en l'opinió pública, que responen a diversitat de percepcions, responsabilitats i interessos. Les visions de responsables públics, gestors del subministrament, agricultors, industrials, agents econòmics, ecologistes i altres grups de la societat civil no es poden fer compatibles amb facilitat si es considera que, més enllà de la dificultat d'harmonitzar percepcions

en el marc de la legislació, assistim a un debat que neix de situacions històriques molt arrelades.

La política de l'aigua, per ser efectiva i duradora, requereix un ampli consens polític i social. Tenim la necessitat d'un consens mínim. Cal constituir un espai d'enteniment comú que es pugui considerar perfectament assumit en l'àmbit de la discussió teòrica o doctrinal. Cal una estratègia compartida per fer front a la manca d'aigua i als problemes que ocasiona la sequera, i establir una jerarquia de mesures que siguin eficaces i eficients. És un pas més en la conscienciació de com cal actuar en la gestió d'un recurs en una societat com la nostra, que està estructurada entorn a una relació molt complexa amb l'aigua.

No es tracta d'una simple declaració de bones intencions. La societat de l'EURAM haurà d'entrar en una dinàmica en la qual s'haurà d'admetre que caldran renúncies, diàleg, subordinació d'interessos individuals i col·lectius i eliminar perjudicis que impossibilitin avançar.

iv. Formació i recerca

A causa de la disminució observada en la competitivitat de les empreses de l'EURAM en els darrers anys, en termes generals, sembla necessari un esforç sostingut en les activitats d'innovació tecnològica del sector privat amb la col·laboració necessària de les administracions i el món universitari. El nou entorn econòmic, caracteritzat per la tendència al canvi i pel procés de globalització, fa de la recerca i del desenvolupament tecnològic i la innovació, els

instruments que més clarament consoliden la competitivitat d'una economia a llarg termini.

L'EURAM encara se situa lluny de l'objectiu europeu d'invertir en investigació un 3% del Producte Interior Brut, amb una mitjana no superior a l'1,5%. Un dels factors explicatius és el fet que la majoria de les empreses són de dimensions reduïdes, PIMES, i no poden fer front als costos que suposen la innovació i la R+D.

En aquest apartat, es contempen polítiques al voltant de la R+D i del capital humà.

R+D

L'objectiu és potenciar la recerca i la innovació, tenint en compte que la R+D/ PIB a l'EURAM assoleix només el 60% aproximadament de la mitjana dels països de la OCDE. Moltes accions són coincidents i complementaries, com no podria ser d'una altra manera, amb les exposades en l'apartat del model industrial. Efectivament, el reforçament del model industrial basat en activitats de valor afegit pròpies d'una societat avançada es concreta en iniciatives que s'insereixen en el camp de la formació i de la tecnologia. L'adaptació del model industrial és indestriable de les polítiques de formació i de recerca.

Accions a dur a terme:

- Creació de centres de recerca que impulsin nous sectors d'alt valor afegit.
- Col·laboració Universitat-empresa.

- Polítiques fiscals actives: a títol d'exemple cal esmentar la tributació específica pels beneficis no distribuïts.

Limitacions amb les que es troba l'EURAM:

- Limitacions pressupostàries.
- Les reduïdes competències en polítiques fiscals.
- Un finançament de les seves administracions molt insuficient.

Capital humà

En relació al capital humà, cal preparar a la societat per "l'era del coneixement" i superar els reptes denunciats per l'informe PISA.

En referència a l'Informe PISA 2006, la seva competència principal han estat les ciències, després de que a PISA 2000 fos la lectura i a PISA 2003 les matemàtiques. En cadascun dels estudis, a la competència principal se li dedica aproximadament el 55% del temps d'avaluació. A més d'analitzar el nivell de rendiment dels alumnes en les àrees avaluades, PISA aporta informació sobre diferents aspectes dels seu entorn familiar i escolar i també dades dels centres sobre la seva organització i la seva oferta educativa.

Amb aquesta informació es facilita un estudi detallat dels factors que poden estar associats amb els diferents nivells de competència lectora, matemàtica i científica dels alumnes de 15 anys de cada país. A l'any 2006 han participat 57 països, inclosos els 30 de la OCDE i altres 27 països associats. La mostra era de 4.500 a 20.000 alumnes a cada país. A l'any 2006, a més de la mostra estatal espanyola, hi havia una mostra representativa de deu comunitats

autònomes: Andalusia, Aragó, Astúries, Cantàbria, Castella i Lleó, Catalunya, Galícia, La Rioja, Navarra i el País Basc. Això significa que a Espanya es van avaluar uns 20.000 alumnes.

Els resultats de PISA 2006 aconsellen una reflexió que s'hauria d'estendre als diferents aspectes que ressalten com a debilitats o fortaleces del sistema educatiu espanyol, en aquest sentit extensible a l'EURAM:

- La millora del rendiment de tots els alumnes i el manteniment dels bons resultats en equitat, processos que haurien de ser compatibles.
- El treball a l'entorn educatiu dels alumnes per aconseguir contrarestar l'efecte de les diferències culturals, econòmiques i socials dels contextos familiars i dels centres.
- L'estímul i la promoció de la formació docent per tal de que sigui més eficaç el treball amb els alumnes en l'adquisició de les competències bàsiques.
- L'esforç educatiu i del conjunt de la societat per la lectura i la millora de la comprensió lectora dels alumnes i la decidida actuació a favor de la autonomia dels centres educatius.

D'acord amb el que s'ha exposat en aquest apartat (punt b) en referència al nivell de formació del capital humà a l'EURAM, hem de concloure que el sistema educatiu ha d'enfocar-se de forma que en

els propers anys la proporció de població amb estudis mitjans, adaptats en la seva especialitat a l'entorn empresarial i econòmic de l'EURAM, hauria de créixer fins al nivell assolit pels països competitius i competidors tant europeus com de la resta del món.

Accions a dur a terme:

- Adaptació del sistema educatiu en tots els nivells en el sentit exposat.

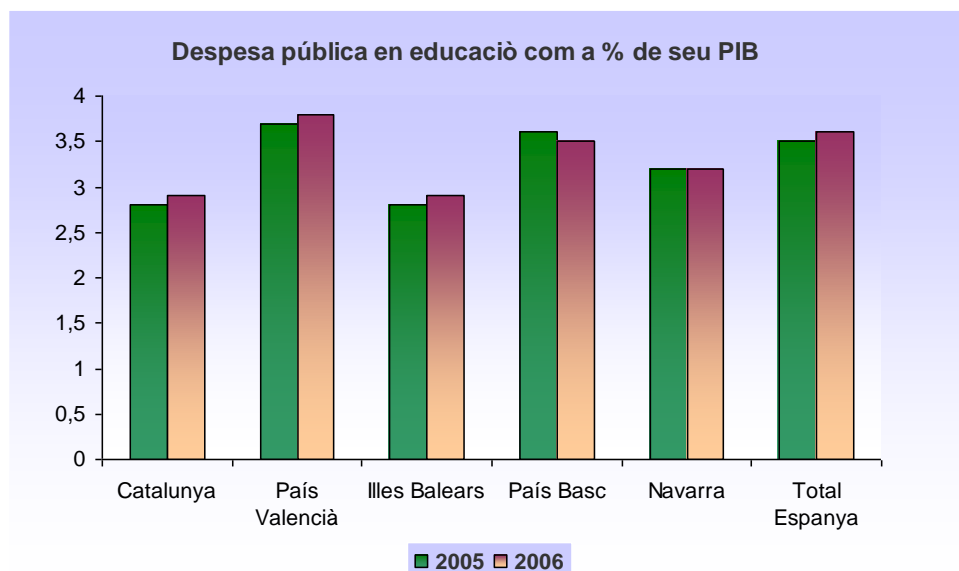
Limitacions amb les que es troba l'EURAM:

- Limitacions pressupostàries.
- Manca de consens en les reformes del sistema educatiu.

En sentit contrari cal destacar el notable èxit que les "xarxes de vivers i incubadores" de les Universitats han tingut en la creació d'empreses dedicades a la recerca (una Universitat de dimensió mitjana com la de Girona, ha vist la creació de més de vint iniciatives de recerca).

En el model autonòmic actual es donen uns resultats desiguals creixents. Les dades de l'EURAM sempre estan molt per sota de la mitjana de les comunitats forals i també de la mitjana estatal. Entenem que aquesta informació és per sí sola altament il·lustrativa de la importància estratègica del finançament de les administracions públiques de l'EURAM en la via d'assolir una economia competitiva,

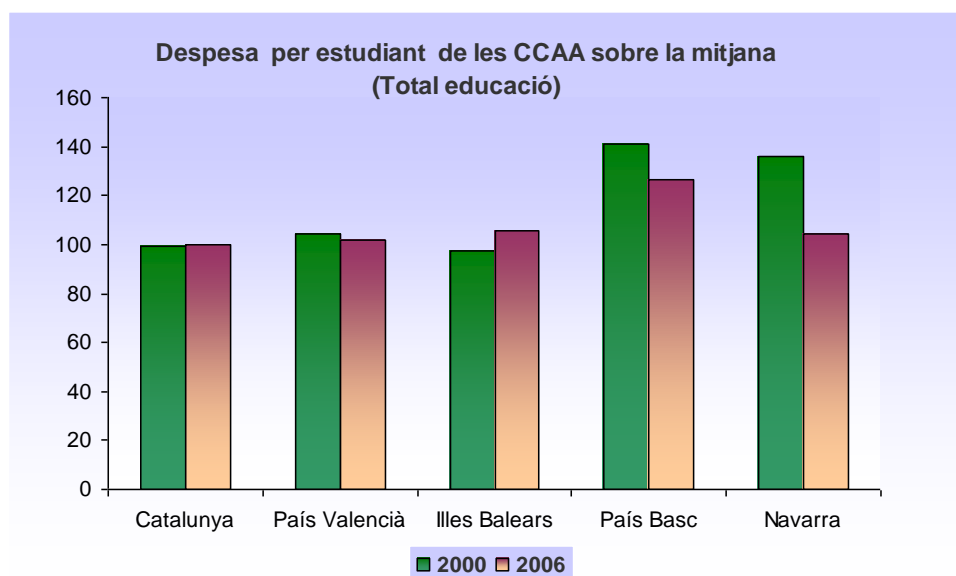
capdavantera i capaç d'oferir als seus habitants unes prestacions pròpies d'un Estat del benestar modern i avançat.



Tal com s'observa a la taula 7.15., i s'amplia a l'annex, el percentatge mitjà de despesa pública en educació com a percentatge del PIB se situa al voltant del 3,5% en els anys analitzats. Els territoris de l'EURAM, a excepció del País Valencià, estan clarament per sota de la mitjana de l'Estat espanyol. El País Basc i Navarra presenten percentatges en la línia del comportament de la mitjana, és a dir, molt per sobre de Catalunya i les Illes Balears.

	2005	2006
Catalunya	2,8	2,9
País Valencià	3,7	3,8
Illes Balears	2,8	2,9
País Basc	3,6	3,5
Navarra	3,2	3,2
Total Espanya	3,5	3,6

Taula 7.15. Despesa pública en educació com a percentatge del PIB (Font: *Papeles de Economía española*, Pàg. 118, a *Inversión pública territorializada*, 2008, FUNCAS)

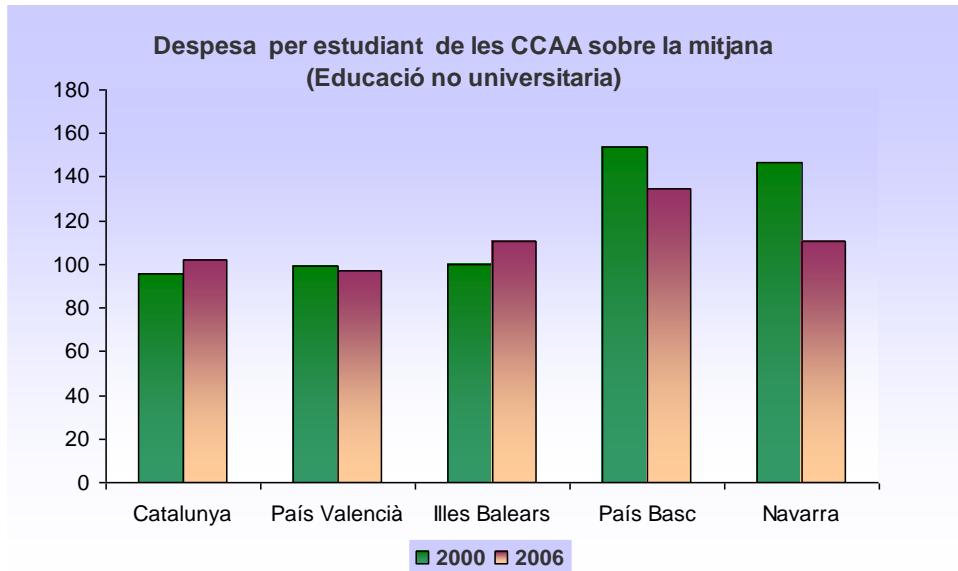


La taula 7.16. mostra dades de la despesa per estudiant, per regió i tipus d'ensenyament. La "ràtio" de despesa per estudiant proporciona una mesura de l'esforç de la política educativa en relació amb la població integrada en el sistema educatiu. S'observa que les comunitats de règim foral mantenen una "ràtio" notablement superior a les de l'EURAM. Tot i que cap al final del període les distàncies s'escurcen, continuen sent molt importants.

	Total educació		Educació no universitària	
	2000	2006	2000	2006
Catalunya	99,6	100,1	95,9	101,7
País Valencià	104,6	101,6	99,3	97,1
Illes Balears	97,2	105,4	99,8	110,9
País Basc	141,2	126,2	154,1	134,6
Navarra	136,2	104,3	146,6	110,4

Nota: la ràtio de les CCAA es calcula indexada sobre la mitjana de 100.

Taula 7.16. Despesa per estudiant, per regió i tipus d'ensenyament (Font: *Papeles de Economía española*, Pàg. 118, a *Inversión pública territorializada*, 2008, FUNCAS).



Bibliografia

Llibres

- AMAT, O. I CRESPO, P. (coordinació), *Llibre blanc de les empreses de l'EURAM, Euroregió de l'arc mediterrani*, Institut d'economia i empresa Ignasi Villalonga, Editorial 3 i 4, 2006.
- BOIRA, J.V., *EURAM 2010. La via europea*, Edicions 3 i 4, València, 2002.
- BOUDEVILLE, J., *Los espacios económicos*, Eudeba, Buenos Aires, 1965.
- BUENO CAMPOS; *Curso Básico de Economía de la Empresa. Un enfoque de organización*, Piramide, Madrid, 1994.
- CARPI-TOMÁS, J. A., *Dinámica industrial e innovación en la Comunidad Valenciana*, Impiva, València, 1999.
- CASAS, J.B., *Direcció i Estratègia. Notes per una gestió empresarial de futur*, Editorial Eumo, Vic, 1992.
- CONEJOS, J.; DUCH, E.; FONTRDONA, J.; HERNÁNDEZ, J.; LUZÁRRAGA, A.; TERRÉ, E., *Cambio estratégico y clústers en Catalunya*, Editorial Gestión 2000.com, Barcelona, 1997.
- CONTI, S., *Sociedad de la información, ciudad y sistemas metropolitanos en Europa*, en SUBIRATS, J. (coord.); *Redes, territorios y gobierno. Nuevas respuestas locales a retos de la globalización*, pàg. 177-200, Diputació de Barcelona, Barcelona, 2002.
- CORAGGIO, J.L., *La gente o el capital. Desarrollo Local y economía del trabajo*, Plaza Edición, Buenos Aires, 2004.
- CHRISTALLER, W.; *Die zentralen Orte in Süddeutschland*. 1933. Publicada també el 1968 per Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Darmstadt, Alemanya. També hi ha una traducció parcial a l'anglès per obra de Baskin de 1968: *Central places in Western Germany*. En castellà: *Los lugares centrales en Alemania meridional*.
- FLORIDA, R., *Las ciudades creativas*, Ediciones Paidós, Barcelona, 2008
- ISARD, W., *Métodos de Análisis regional*, editorial MIT Press, 1960.
- JORDAN, T. G. I BYCHKOVA, B., *The European culture area. A systematic geography*, Rowman and Littlefield Publishers, Inc., 2002.
- KUKLINSKI, A. *Desarrollo polarizado y políticas regionales: en homenaje a Jacques Boudeville*, Fondo de Cultura Económica, Méjico, 1985.
- LÖSCH, A.; *Die Räumliche Ordnung der Wirtschaft*. Gustav Fisher, Jena. 1940. Hi ha una traducció a l'anglès de 1954: *The Economics of Location*. Yale University Press. New Haven.

- OHMAE KENICHE, *El despliegue de las economías regionales*, Colección Grandes Gurús, Ediciones Deusto, 2004.
- PERPINYÀ GRAU, R. *La crisi del Priorat, L'interès col·lectiu econòmic a Catalunya i València*, Edicions del centre de lectura de Reus, Reus, 1932.
- PERROUX, F., *L'effect de domination et les relations économiques*, Hommes et techniques, 1949.
- PERROUX F., *The domination effect and modern economic policy*, en K. W. Rothschild, *Power in economics*, Penguin, 1977.
- PONS I NOVELL, J. I TREMOSA I BALCELLS, R., *L'espòli fiscal. Una asfíxia premeditada*, Col·lecció EURAM, Edicions 3i4, València, 2004.
- TREMOSA, R., *Catalunya serà logística o no serà*, Col·lecció Euram, Edicions 3i4 S.L., 2007.
- TREMOSA, R., *Catalunya, país emergent*, Col·lecció Euram, Tres i Quatre, S.L., 2008.
- TRIAS FARGAS, R., *Introducció a l'economia de Catalunya*, Edicions 62, 1972.
- WAGENSBERG, J. *Si la naturaleza es la respuesta. ¿Cuál es la pregunta?*, Tusquets Editores, Barcelona, 2002.
- "Inversión pública territorializada", *Papeles de Economía española*, 118, 2008, FUNCAS.

Estudis

- ALBORS, J.: *Innovación en el sector cerámico. El caso de la industria esmaltera*. Document de treball, Universitat Politècnica de València, València, 2003.
- ALCAIDE INCHAUSTI, J., ALCAIDE GUINDO, P, *Balance Económico Regional (Autonomías y Provincias) años 2000 a 2006*, FUNCAS, 2007.
- BOIRA I MAIQUES, J. V., *Les euroregions*, Documents EURAM 6, Institut Ignasi Villalonga, València, 2004.
- CANALS, C. I FERNÁNDEZ, E., *Llums i ombres de la competitivitat exterior d'Espanya*, Documents d'economia de La Caixa, núm 10, abril 2008.
- COMAS, J. I COSTA, C., The Boston Consulting Group, *Catalunya 2010: Orientacions de les millors pràctiques internacionals per a l'economia catalana*, Documents de Reflexió Estratègica, 15, juny de 2003, Generalitat de Catalunya, Departament de la Presidència.

- ESTEBAN, J., *Polarización económica en la Cuenca Mediterránea*, Els opuscles del CREI (Centre de Recerca en Economia Internacional) Generalitat de Catalunya i UPF , nº 10, Juliol del 2002.
- GUAL, J, JÓDAR, S. I RUIZ, A., *El problema de la productivitat a Espanya: quin és el paper de la regulació?*, Documents d'economia de La Caixa, núm 01, juny 2006.
- GUAL, J. I TORRENS, LL., *L'atracció d'inversió estrangera. Factors clau perquè Barcelona i Catalunya puguin competir en el mercat internacional*, nº 9, col.lecció: prospectiva, Pla estratègic Metropolità de Barcelona, Ajuntament de Barcelona, 2006.
- HERNÁNDEZ, J.; FONTRDONA, J.; PEZZI, A.: *Mapa dels sistemes productius locals industrials a Catalunya*. Generalitat de Catalunya, Departament de Treball i Indústria, Secretaria d'Indústria i Energia, Barcelona, 2005.
- OLIVER I ALONSO, J, *Les relacions econòmiques entre Aragó, Illes Balears, Catalunya i la Comunitat Valenciana 1995-1998: una aproximació a través del comerç de mercaderies*.
- PERPINYÀ GRAU, R., *La problemática de la delimitación espacial o regional* BOLETIN DE ESTUDIOS ECONÓMICOS, 1971.
- VIVES X., TORRENS LL., *Estratègies de les àrees metropolitanes europees davant l'aplicació de la unió europea*, nº 2, col.lecció: prospectiva, Pla estratègic Metropolità de Barcelona, Ajuntament de Barcelona, 2004.

Informes

- *ATLAS, Euroregion Baltic and the Baltic Sea, Interreg III B-project Seagull*", Seagull Report 7-2005.
- Base de dades C-Interreg de la Universitat Autònoma de Madrid.
- *El IBEX-20 del sector cerámico*, KPMG a Suplement d'Economia 3. València, 2003.
- *El sector del mármol en la provincia de Almería*, Informes y Monografías, núm. 3, Instituto de Estudios Socioeconómicos de Cajamar, Almeria, 2003.
- *Encuesta de movimientos turísticos en fronteras*, FRONTUR, año 2007
- *Estimació de les balances fiscals de les comunitats autònomes respecte de l'estat espanyol 1995-2005*, Fundació Josep Irla, 2008.
- *Euroregion Baltic, Lithuanian presidency 2005-2006*, Annual report 2005.
- *Informe anual CDTI*, 2007.
- *Informe anual comercio exterior del mueble español*, ANIEME, 2004.

- *Informe de la Federación de Industrias del Calzado Español, 2003* basat en Aduanas, FICE, 2003.
- *Informe del Centro de Información Textil y de la Confección, CITYC, 2004.*
- *Informe del sector del juguete, AEFJ, 2004.*
- *Informe Español PISA 2006*, Ministerio de Educación y Ciencia.
- *Informe sectorial del mueble en España, AIDIMA (2001)*, València.
- *Informe sectorial del azulejo, Publicasa, ASCER, Castelló, 2003.*
- *Iniciativa de refuerzo de la competitividad del clúster de calzado en el Vinalopó.* Generalitat Valenciana i CAM, 2002.
- *Iniciativa de refuerzo de la competitividad del clúster del mueble en Valencia-l'Horta.* CAM i Generalitat Valenciana, 2000.
- *Improving upon Nature. Report 54/2001.*, Meyer-Stamer, J.; Seibel, S; Maggi, C. University of Duisburg, 2001.
- *La plataforma logística Catalunya. Mirada al present, visió de futur*, Barcelona Centre Logístic Catalunya, 2007.
- *Libro blanco del sector de la curtición de la piel en Espanya*, CEC-FECUR (Confederación Española de Curtidores), 2004.
- *Libro Blanco sobre el transporte. La política europea de transportes de cara al 2010: la hora de la verdad.* Comisión Europea, 2001.
- *Llibre blanc de les infraestructuras de l'Euram, Document de treball de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani sobre les infraestructures 2008-2010*, Institut d'economia i empresa Ignasi Villalonga.
- , *Monogràfic 08, L'aigua: un fre al desenvolupament?*, Enginyers industrials de Catalunya, 2008.
- *Recerca i innovació a l'EURAM*, Col·lecció de Monografies, Observatori estadístic de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani, Institut d'economia i empresa Ignasi Villalonga, Editorial 3i4, 2006.

Articles

- *Barcelona, capital de la Biomedicina*, El País setmanal, número 1490, diumenge 17 d'abril del 2005.
- *Ceramic World Review*, Edición Espanyola, Núm. 50, suplement, 2003.
- *Competitivitat de les ciutats en l'economia global*, OCDE Territorial Reviews, 2006.

- *Las tres grandes metrópolis españolas se sitúan entre las menos competitivas*, La Vanguardia, 7 de desembre del 2006.

- *Regió Biotecnològica*, Revista El temps universitari, número 30, octubre del 2004.

Pàgines Web

- Comunitat de Treball Arge-Alp: www.alpeadria.com

- Comunitat de Treball dels Pirineus: www.ctpo.org

- Comunitat de Treball Galícia-Nord de Portugal: www.galicia-nortept.org

- Euroregió Nestos-Mesta: www.euroregion.org

- Euroregió Pomerània: www.pomerania.org.pl

- Instituto Nacional de Estadística: www.ine.es

- Ministerio de fomento: www.fomento.es

- Institut d'Estadística de Catalunya: www.idescat.net.

ANNEX 1

CAPÍTOL 5. CARACTERÍSTIQUES EXTERNES DE L'EURAM.

L'exportació fora de l'estat espanyol: l'eficiència del model

	Exportacions				Importacions			
	Valor	% de la CCAA	% d'ESP	Creix. 07/06	Valor	% de la CCAA	% d'ESP	Creix. 07/06
Aliments	5.012,9	10,0	20,2	8,0	7.792,8	9,8	32,1	15,4
Sector hortofrutícola	763,6	1,5	7,4	2,2	845,7	1,1	26,2	13,3
Indústria agroalim.	4.249,3	8,5	29,2	9,1	6.947,1	8,8	33,0	15,7
Prod. Energètics	1.034,9	2,1	12,3	23,2	7.772,0	9,8	18,7	5,5
Matèries primeres	629,4	1,3	17,2	6,2	1.145,6	1,4	11,3	-7,4
Semimanufactures	15.451,8	30,9	32,5	10,5	19.790,1	25,0	33,2	7,6
Ferro i acer	1.036,9	2,1	12,0	53,8	2.073,2	2,6	18,4	13,0
Productes químics	11.591,9	23,2	48,9	9,9	13.771,3	17,4	42,1	8,2
Altres semimanufac.	2.823,0	5,7	18,5	2,1	3.945,7	5,0	25,4	3,1
Béns d'equip	11.386,8	22,8	29,1	10,3	19.216,5	24,3	29,0	5,0
Maquinària específica	3.376,0	6,8	33,0	17,3	5.688,7	7,2	30,8	12,5
Eq. d'oficina i telecom.	696,8	1,4	30,4	-34,0	5.164,1	6,5	30,9	0,9
Material de transport	2.909,5	5,8	25,4	11,1	1.407,3	1,8	13,7	-8,0
Altres béns d'equip	4.404,6	8,8	29,1	16,9	6.956,5	8,8	33,2	5,4
Sector de l'automòbil	7.174,2	14,4	21,7	-0,9	10.918,9	13,8	26,5	8,5
Automòbils i motos	4.712,2	9,4	22,1	-2,6	6.834,4	8,6	30,3	10,2
Components de l'automòbil	2.462,0	4,9	20,9	2,5	4.084,5	5,2	21,9	5,6
Béns de consum	8.626,3	17,3	40,7	4,5	12.204,8	15,4	34,2	0,6
Béns de consum durador	3.017,5	6,0	53,2	-3,2	3.007,6	3,8	33,8	5,3
Manufactures de consum	5.608,8	11,2	36,1	9,2	9.197,2	11,6	34,3	-0,8
Tèxtil i confecció	3.292,5	6,6	40,8	10,7	5.475,2	6,9	38,8	-3,9
Calçat	94,9	0,2	4,7	12,1	400,4	0,5	21,7	-1,3
Altres	2.221,4	4,4	40,9	7,0	3.321,6	4,2	30,6	4,8
Altres mercaderies	634,9	1,3	17,7	9,2	282,5	0,4	17,9	-11,2
TOTAL GENERAL	49.951,2	100,0	27,5	7,5	79.123,3	100,0	28,2	6,1

Taula 5.22. Catalunya, comerç exterior, 2007, milions d'euros. (Font: ICE)

	Exportacions				Importacions			
	Valor	% CCAA	% ESP	Creix. 06/05	Valor	% CCAA	% ESP	Creix. 06/05
Aliments	3.987,0	21,5	16,0	9,4	2.243,9	9,9	9,2	8,6
Sector hortofruíticola	3.183,4	17,2	30,9	7,7	694,8	3,1	21,6	5,7
Indústria agroalimentària	803,6	4,3	5,5	16,9	1.549,1	6,8	7,3	9,9
Prod. energètics	444,3	2,4	5,3	12,5	2.707,1	12,0	6,5	10,1
Matèries primeres	502,9	2,7	13,7	2,6	744,0	3,3	7,3	0,9
Semimanufactures	5.491,5	29,6	11,5	9,4	5.817,8	25,7	9,8	14,1
Ferro i acer	309,4	1,7	3,6	27,9	1.546,1	6,8	13,7	12,7
Productes químics	1.972,9	10,6	8,3	14,8	2.584,4	11,4	7,9	13,8
Altres semimanufactures	3.209,1	17,3	21,1	4,9	1.687,3	7,5	10,9	16,1
Béns d'equip	1.519,8	8,2	3,9	20,9	3.974,4	17,5	6,0	29,6
Maquinària específica	573,7	3,1	5,6	23,4	1.438,5	6,4	7,8	34,2
Eq. d'oficina i telecom.	214,0	1,2	9,3	-3,7	913,7	4,0	5,5	87,1
Material de transport	158,6	0,9	1,4	43,5	354,4	1,5	3,4	-23,9
Altres béns d'equip	573,5	3,1	3,8	24,9	1.276,9	5,6	6,1	21,3
Sector de l'automòbil	3.393,9	18,3	10,3	-21,6	3.626,5	16,0	8,8	21,3
Automòbils i motos	2.368,7	12,8	11,1	-26,9	2.018,7	8,9	9,0	42,8
Components de l'automòbil	1.025,3	5,5	8,7	-5,7	1.607,8	7,1	8,6	2,1
Béns de consum	3.134,3	16,9	14,8	6,1	3.490,8	15,4	9,8	5,7
Béns de consum durador	449,0	2,4	7,9	1,3	784,2	3,5	8,8	12,7
Manufactures de consum	2.685,3	14,5	17,3	7,0	2.706,6	12,0	10,1	3,8
Tèxtil i confecció	775,3	4,2	9,6	-0,9	1.005,6	4,4	7,1	2,3
Calçat	1.154,1	6,2	56,9	11,3	568,0	2,5	30,7	3,0
Altres	755,9	4,1	13,9	9,5	1.132,9	5,0	10,4	5,5
Altres mercaderies	71,3	0,4	2,0	7,0	43,4	0,2	2,7	-5,9
TOTAL GENERAL	18.544,9	100,0	10,2	2,2	22.647,8	100,0	8,1	14,6

Taula 5.23. País Valencià, comerç exterior, 2007, milions d'euros. (Font: ICE)

	Exportacions				Importacions			
	Valor	% CCAA	% ESP	Creix. 06/05	Valor	% CCAA	% ESP	Creix. 06/05
Aliments	23,9	1,6	0,1	-17,4	126,7	5,4	0,5	20,9
Sector hortofruíticola	13,2	0,9	0,1	-36,6	18,8	0,8	0,6	-15,5
Indústria agroalimentària	10,7	0,7	0,1	32,2	107,9	4,6	0,5	30,7
Prod. Energètics	617,6	40,6	7,3	539,4	488,0	20,9	1,2	17,0
Matèries primeres	14,9	1,0	0,4	-6,4	26,9	1,1	0,3	5,2
Semimanufactures	28,8	1,9	0,1	-13,0	90,5	3,9	0,2	26,7
Ferro i acer	0,2	0,0	0,0	-91,0	13,7	0,6	0,1	43,0
Productes químics	24,7	1,6	0,1	-14,6	31,2	1,3	0,1	23,3
Altres semimanufactures	3,9	0,3	0,0	59,1	45,5	1,9	0,3	24,6
Béns d'equip	595,4	39,1	1,5	-15,2	1.286,8	55,1	1,9	-2,7
Maquinària específica	30,2	2,0	0,3	38,8	57,2	2,4	0,3	4,3
Eq. d'oficina i telecom.	1,3	0,1	0,1	-68,7	13,0	0,6	0,1	33,9
Material de transport	456,4	30,0	4,0	-25,0	1.086,6	46,5	10,6	-7,8
Altres béns d'equip	107,5	7,1	0,7	57,2	130,1	5,6	0,6	66,2
Sector de l'automòbil	37,8	2,5	0,1	-31,6	17,4	0,7	0,0	6,9
Automòbils i motos	37,4	2,5	0,2	-25,1	8,4	0,4	0,0	-3,6
Components de l'automòbil	0,4	0,0	0,0	-93,3	9,0	0,4	0,0	18,7
Béns de consum	188,4	12,4	0,9	3,2	298,5	12,8	0,8	22,2
Béns de consum durador	31,0	2,0	0,5	51,1	66,2	2,8	0,7	18,3
Manufactures de consum	157,4	10,3	1,0	-2,8	232,3	9,9	0,9	23,4
Tèxtil i confecció	8,9	0,6	0,1	3,0	67,9	2,9	0,5	29,9
Calçat	118,3	7,8	5,8	-10,0	63,5	2,7	3,4	16,5
Altres	30,2	2,0	0,6	37,8	100,9	4,3	0,9	23,8
Altres mercaderies	14,4	0,9	0,4	-14,0	0,8	0,0	0,0	-20,8
TOTAL GENERAL	1.521,1	100,0	0,8	34,4	2.335,4	100,0	0,8	6,1

Taula 5.24. Illes Balears, comerç exterior, 2007, milions d'euros. (Font: ICE)

ANNEX 2

CAPÍTOL 7. CONCLUSIONS

C) PROPOSITIVA

ii. Infraestructures

L'objectiu del *Llibre Blanc de les Infraestructures de l'EURAM* és fer una diagnosi de les necessitats d'infraestructures, principalment de transport, a l'EURAM, a més de realitzar una proposta d'estratègies relatives a infraestructures i serveis, models de finançament i de gestió i explotació que permetin eliminar, o si més no reduir, les desigualtats en infraestructures entre l'EURAM i la resta de l'Estat espanyol. Aquest impressionant treball ha estat dirigit pel professor ULIED i constitueix sens dubte l'instrument més important en matèria d'infraestructures a disposició de les institucions i societat civil de l'EURAM. La participació de nombrosos professionals i de la pràctica totalitat de les Cambres de Comerç de l'EURAM li confereixen una rellevància inèdita en els estudis existents fins ara. És, en definitiva, una autèntica guia d'actuació en aquest camp de les infraestructures. Com ja s'ha comentat, la política de transport a nivell europeu, de la qual se'n deriven decisions d'un enorme impacte en l'economia, es revisa l'any 2010. El treball coordinat pel professor ULIED dota als agents polítics, socials (empreses i sindicats) i professionals d'un poderós argumentari per aprofitar les sempre difícils negociacions a nivell europeu, més encara quan els primers a convèncer són els del propi Estat. Com és sabut, la Unió Europea té molt poca sensibilitat per les propostes no avalades pels Estats que són els autèntics interlocutors. No cal dir que el fet d'exposar-ne les conclusions bàsiques no estalvia la lectura de la totalitat del treball.

ESTRANGULAMENTS/LIMITACIONS

Perpinyà

- Infraestructures de transport aeri: L'aeroport de Girona i el de Barcelona (45min-3,6 milions de viatgers; 2h-30 milions de viatgers respectivament), guanyen influència a Pirineus Orientals.
- Infraestructures ferroviàries: Manca connexió amb l'Estat espanyol mitjançant el tren d'alta velocitat.
- Infraestructures viàries: Globalment, les infraestructures viàries dels Pirineus Orientals s'estimen adequades.
- Infraestructures portuàries: Port-Vendres és l'únic port dels Pirineus Orientals que té activitat comercial.

Andorra

- Infraestructures viàries: L'elevat cost del peatge del Túnel del Cadí (10€ per turismes i 28€ per autocars i camions, a juny de 2007) fa que els desplaçaments cap a Barcelona es facin prioritàriament per Ponts. Les comunicacions d'Andorra amb Girona són deficientes igual que les carreteres cap a Tolosa de Llenguadoc i Perpinyà.
- Infraestructures de transport aeri: Infraestructura aeroportuària inexistent.
- Infraestructures ferroviàries: Manca de connexió via ferrocarril amb l'Estat espanyol i la resta d'Europa.

Mallorca

- Infraestructures de transport aeri: L'únic aeroport comercial de Mallorca és el de Son Sant Joan. Existeix una forta

estacionalitat en els seus trànsits. Les diferències del nivell d'exploració de les instal·lacions entre la temporada turística i la temporada baixa són acusades. Addicionalment, durant la temporada alta es detecten importants pics de demanda concentrats en determinades franges horàries, sobretot en caps de setmana. La capacitat tant del camp de vol com de les instal·lacions de terra en aquestes hores punta comença a saturar-se, mentre que durant les hores vall destaca una baixa operativitat. Alguns estudis apunten que la gestió variable de les taxes aeroportuàries podria suavitzar aquest fenomen.

Castelló

- Infraestructures de transport aeri: Manca d'aeroport propi.
- Infraestructures ferroviàries: Es reclama l'arribada del tren d'alta velocitat a Castelló des de València i Madrid i una nova línia de ferrocarril en el corredor per a ús exclusiu de mercaderies.
- Infraestructures portuàries: Cal augmentar els trànsits actuals del Port de Castelló.

Girona

- Infraestructures de transport aeri: Girona es consolida després d'un fort creixement en els darrers anys com a aeroport especialitzat en aerolínies de baix cost. Caldria ampliar les seves instal·lacions. Es constata igualment una certa necessitat de diversificar l'oferta de vols des de Girona més enllà de Ryanair per a garantir l'estabilitat de l'aeroport a llarg termini.

- Infraestructures portuàries: Restricció del creixement del nombre d'amarratges. La possibilitat d'acollir embarcacions esportives en el litoral gironí, en especial les de major eslora, és una font d'ingressos important, i resulta fonamental per a definir un model turístic d'alt poder adquisitiu a la demarcació. Si el nombre de places queda limitat a mig-llarg termini, llavors caldria potenciar progressivament un canvi d'embarcacions de dimensió petita cap a embarcacions més grans.
- Infraestructures viàries: Cal millorar els accessos a la Costa Brava i construir i condicionar els eixos de la zona.

Alcoi

- Infraestructures viàries: El relleu accidentat de la zona complica les comunicacions amb els territoris adjacents. Tot i això, les comunicacions d'Alcoi amb el seu entorn són en general força bones. Es demana el condicionament i construcció de diferents vies. El pla estratègic impulsat per la Cambra de Comerç demana la construcció d'un "via parc" entre Alcoi-Cocentaina-Muro. Aquest tipus de vies han d'emmarcar-se en l'entorn per on discorren, posant en relleu el paisatge en àrees interurbanes, adoptant característiques urbanes dins les poblacions, i acceptant usos com carrils exclusius de transport públic, vies ciclistes, voreres, etc.
- Infraestructures ferroviàries: Cal reformar la línia Xàtiva-Alcoi. L'informe estratègic elaborat per la cambra de comerç incideix sobre la possibilitat de realitzar un enllaç ferroviari entre Alcoi i Alacant donant continuïtat a l'itinerari València-Alcoi, així com

la recuperació de trànsits de mercaderies sobre el corredor actual.

Alacant

- Infraestructures de transport aeri: Actuacions per doblar els trànsits de passatgers i millorar els accessos a l'aeroport.
- Infraestructures portuàries: Necessitat de l'ampliació del port. Inquietud per part de representants del sector front a polítiques públiques d'intervenció en la creació de noves rutes entre ports mediterranis per distorsionar i competir amb les iniciatives sorgides de les pròpies autoritats portuàries.
- Infraestructures ferroviàries: Extensió del TGV.

Eivissa

- Infraestructures viàries: Requereix inversió per a millorar-ne la qualitat i la seguretat.
- Infraestructures de transport aeri: Gestió més propera i coherent dels trànsits aeris per tal d'evitar la degradació del servei durant la temporada baixa. Infraestructures portuàries: Adequació urgent de les terminals de transport marítim.

PROPOSTES/ALTERNATIVES

Perpinyà

- Infraestructures de transport aeri: s'apunta caldria reforçar el transport públic amb l'aeroport de Girona per a facilitar-ne l'accés des de Perpinyà, ja sigui amb serveis de bus adequats com amb ferrocarril. Tot i això, es creu important apostar per l'aeroport de Perpinyà-Rivesaltes i procurar atraure-hi viatgers

de fora del departament. El pes d'aquests viatgers sobre el total es troba actualment entre el 5% i el 10%. Un aeroport fort potenciaria el turisme de la regió.

- Infraestructures ferroviàries: L'arribada de l'alta velocitat als Pirineus Orientals (2009-2012) representarà un canvi important en les relacions regionals del departament. La continuació de la línia cap el nord podria trigar encara força temps a dur-se a terme i la connexió privilegiada amb Barcelona podria fer virar l'orientació del territori cap al sud, sobretot per a les noves generacions.
- Infraestructures viàries: S'apunta a la millora de la seva gestió per a solucionar alguns episodis de congestió. En referència a la fórmula de peatge de les autopistes, no s'esperen canvis en els sistema i s'apunta que el dia que es desdoblين les actuals carreteres nacionals, possiblement passaran a ser també de pagament.
- Infraestructures portuàries: Es preveu una línia regular tipus ferri per a vehicles fins a Tànger.

Andorra

- Infraestructures viàries: Per millorar el corredor del Túnel del Cadí, caldria executar les variants de la C-14 (Organyà, Oliana, Ponts) per a rebaixar el temps el temps de viatge de 3h a 2h30, variants recollides en els plans de carreteres de Catalunya de 1985 i 1995, i també al PITC (Pla d'Infraestructures de Transports a Catalunya) de 2006 però encara no s'han executat. El desenvolupament complet de l'eix Barcelona-Tolosa de Llenguadoc pot representar una oportunitat important de millorar l'accessibilitat al Principat.

Vista la importància que pren l'aeroport de Girona caldria millorar les comunicacions d'Andorra amb aquesta ciutat. L'execució del túnel de Tosses hi contribuiria de forma important. Caldria millorar també la carretera a Tolosa de Llenguadoc ja que té l'aeroport més proper al Principat. La carretera cap a Perpinyà també es troba en estat deficient i implica no menys de 4h de viatge.

- Infraestructures de transport aeri: Disposar d'una infraestructura aeroportuària es considera clau per atraure turisme d'esquí provinent del continent europeu, però també turisme de negocis que permeti l'organització de congressos. Actualment aquests viatgers volen generalment a Tolosa de Llenguadoc, i quan s'han desplaçat vols cap a Girona, els operadors gironins són més competitius que els andorrans per la dificultat d'accés al Principat des d'aquest aeroport. L'aeroport de la Seu d'Urgell és des de sempre un candidat atractiu per a donar el servei que Andorra necessita. Resulta tant important el desenvolupament de la pròpia infraestructura com el seu accés des del Principat. Sense una bona connexió viària i de transport públic, sigui del tipus que sigui, l'aeroport no satisfarà les expectatives existents. Aquest aeroport està inclòs en el Pla d'Aeroports de Catalunya. S'apunta al fet que, a banda de l'aeroport de la Seu d'Urgell, el país necessitaria altres instal·lacions dins del propi territori nacional per a satisfer les necessitats de desplaçaments aeris (heliport, altiports), però es constata la dificultat de fer-les viables econòmicament.
- Infraestructures ferroviàries: Interès a fer arribar el ferrocarril a Andorra, principalment per a portar turistes i esquiadors al

país. Diverses opcions serien possibles, ja sigui per França (SNCF des de l'Hospitalet-près-l'Andorre) o per Espanya (Renfe des de Puigcerdà, FGC des de la Pobla de Segur). L'alternativa francesa tindria un potencial superior perquè permetria la captació de combois de llarg recorregut provinents del mercat europeu. L'estació d'aquesta línia a l'Hospitalet-près-l'Andorre, parcialment gestionada pel Principat, es troba molt propera de la frontera de Pas de la Casa. Tot i això, les característiques tècniques de totes aquestes línies fa difícil una explotació adequada. La implantació de combois de mercaderies topa amb la dificultat de superar els forts pendents dels traçats actuals, i els trànsits de viatgers han d'assumir temps de recorregut elevats. Un servei de ferrocarril competitiu implicaria la construcció d'un nou traçat més directe i amb un llarg túnel, el cost del qual seria molt elevat i difícil de recuperar per una línia que té una demanda potencial petita. El PITC no contempla de la banda espanyola el perllongament de les línies ferroviàries a l'horitzó de l'any 2026, però les recull a nivell indicatiu.

Mallorca

- Infraestructures de transport aeri: Existeix interès en una possible reformulació del model de gestió de Son San Joan, que sense passar per la seva privatització, hauria d'obrir-ne la gestió als actors econòmics i polítics de les illes, o si més no, propiciar-ne un model econòmic empresarial. Una millor gestió de les taxes, de les instal·lacions i de la promoció fora de les illes, hauria de permetre entre d'altres captar un turisme menys estacional i amb més poder adquisitiu, optimitzar l'oferta comercial de les terminals, o incentivar el

trànsit d'aeronaus menys contaminants. L'aeroport té accés per autovia des de Palma, i es preveu que en un futur també hi arribi el nou cinturó de ronda. Es preveu igualment l'arribada de serveis ferroviaris en el futur (metro/metro lleuger/tramvia).

Castelló

- Infraestructures de transport aeri: Actualment es troba en construcció el futur aeroport de Castelló, "Costa de Azahar", tot i que acumula nombrosos endarreriments en els calendaris oficials. Es tracta d'un aeroport promogut per la Diputació de Castelló i serà explotat per un concessionari per un període de 50 anys, al marge d'AENA. Es tractarà d'un aeroport d'abast regional, amb capacitat per acollir vols provinents del nord d'Europa. El principal "target" és els viatgers per motiu de turisme, que s'espera representin més del 80% del total de viatgers. L'aeroport també comptarà amb alguns vols d'enllaç amb altres ciutats espanyoles.
- Infraestructures ferroviàries: El projecte de l'AVE de Llevant preveu l'arribada del tren d'alta velocitat a Castelló des de València i Madrid en una nova línia que seguiria el corredor de l'AP-7. Tot i això el Ministeri no ha posat dates sobre la taula. L'ajuntament de Castelló ha impulsat la declaració de Castelló a la qual s'hi ha adherit 9 ajuntaments més de l'arc mediterrani per a reclamar-ne un impuls decidit. La declaració també fa esment al projecte FERMED, creació d'una nova línia de ferrocarril en el corredor per a ús exclusiu de mercaderies. Aquesta línia de ferrocarril hauria de contribuir al desenvolupament del Port de Castelló com a centre

distribuïdor de mercaderies i facilitar les exportacions de la indústria ceramista cap als mercats europeus. El sector afirma que la inexistència d'aquest enllaç ferroviari debilita la posició de Castelló respecte els seus competidors italians.

- Infraestructures portuàries: El pla estratègic del Port de Castelló preveu una inversió de 1.000M€ per aconseguir doblar els trànsits actuals en 15 anys. S'està ampliant el port cap el sud, la qual cosa representarà la creació d'una nova dàrsena. S'han iniciat ja les obres per a la instal·lació de noves àrees d'activitat logística en aquesta dàrsena. Queden pendents els accessos ferroviaris pel sud, que han de permetre el transport de les mercaderies del port i del polígon petroquímic en condicions de servei i seguretat adequades. Tot i l'interès dels actors locals per la construcció d'aquest ramal, no es preveu a curt termini. A l'espera de desencallar aquest projecte, s'ha fet arribar el ferrocarril a les terminals de l'ampliació nord, però el pas cap el sud ha quedat impossibilitat per la recuperació de part del Port per a ús públic de lleure i oci. S'ha plantejat la construcció d'un pont sobre la bocana que enllaçaria amb les noves dàrsenes de l'ampliació sud, però no existeix un projecte en ferm.

Girona

- Infraestructures de transport aeri: El Pla director de l'aeroport de Girona es va aprovar el 13 de juliol de 2006, fixant un horitzó temporal pel seu desenvolupament a l'any 2020. Les principals actuacions previstes són l'ampliació de la pista de vol, de la zona d'estacionament d'aeronaus comercials i d'aviació general, l'ampliació de l'actual terminal comercial,

així com la construcció d'una nova terminal per a l'aviació en general, i la construcció d'un edifici annex destinat a acollir serveis, aparcament i concentrar totes les dependències tècniques que ara es troben disseminades. Existeix interès en que institucions públiques i/o privades catalanes assumeixin la gestió de les instal·lacions aeroportuàries de Girona. La Generalitat negocia actualment el traspàs de les competències sobre l'aeroport de Girona, Reus i Sabadell. Aquest fet es valora positivament perquè una gestió propera al territori permetrà dinamitzar encara més la infraestructura.

- Infraestructures portuàries: El pla de ports ha estimat la demanda de nous amarratges esportius a tot Catalunya per a l'any 2015 en 6.000 amarradors. 3.200 d'aquests amarradors s'ubicaran a ports esportius ampliat, i la resta en instal·lacions de temporada i instal·lacions en terra. Per tal de potenciar l'equilibri territorial, i tenint en compte que la major part de l'oferta d'amarradors actuals es troba en terres gironines, el Pla només ubicarà en el seu litoral el 14% dels nous amarratges (el 70% anirà a Tarragona, i el 16% a Barcelona).
- Infraestructures viàries: Millora dels accessos a la Costa Brava, construcció d'un eix viari d'altas prestacions i gratuït alternatiu a l'AP-7, desdoblament de l'Eix Transversal, connexió dels eixos Transversal i Pirenaic, desdoblament d'alguns dels trams de l'eix Pirenaic.

Alcoi

- Infraestructures viàries: Un cop finalitzada l'A-7, Alcoi tindrà accés en via d'alta capacitat cap a Xàtiva-València, cap a

Alacant-Múrcia, cap a Villena-Albacete-Madrid,i cap a totes les principals poblacions de la regió. Les obres de desdoblament de la N-30 en l'autovia A-7 ja estan finalitzades en els trams entre Xàtiva i Ontinyent, i entre Ibi i Alacant, i falten 25km que corresponen al sistema Alcoi-Cocentaina-Muro. Quan aquesta infraestructura estigui acabada, aquesta via serà el camí més curt entre València i Alacant, però mentrestant existeixen dues vies alternatives d'alta capacitat (AP-7 pel litoral i A-30 A-31 per la Vall del Vinalopó) que allunyen els trànsits passants d'Alcoi cap a la costa i cap a l'interior. El Pla d'Infraestructures Estratègiques 2004-2010 (PIE04-10) preveu el condicionament de la carretera CV-70 entre Alcoi i Benidorm per a fer-la apta per a la circulació a 100 km/h. Amb aquesta obra es busca la millora de les comunicacions entre la costa i l'interior, rebaixant el temps de viatge de l'itinerari a la meitat de l'actual. El projecte acumula nombrosos endarreriments, i tot i que comptava amb partides pressupostades pel 2007 i el 2008, sembla continua encallat. Altres projectes inclosos en el PIE04-10 i en el Pla de Revitalització de les Comarques de l'Interior són la potenciació de l'eix Muro-Villena, i la construcció de l'autovia CV-60 (l'Olleria-Gandia).

- Infraestructures ferroviàries: Durant el 2007 es va pactar la reforma de la línia Xàtiva-Alcoi amb el *Ministerio de Fomento* a canvi del compromís del Govern Valencià de construir el tram de ferrocarril Dénia-Gandia. El condicionament de la línia inclourà la seva electrificació i la reducció de corbes.

Alacant

- **Infraestructures de transport aeri:** El pla director de l'aeroport de l'Allet, que data de 2001, preveu les actuacions necessàries per doblar els trànsits de passatgers de cara al 2015. Entre aquests actuacions destaca l'ampliació de la pista en 400m, la construcció d'una nova terminal de passatgers i ampliació de la zona d'estacionament, i la creació d'instal·lacions específiques pel moviment de mercaderies. Les obres d'ampliació de l'aeroport van començar a l'any 2006, el cost de la nova terminal avaluat en 210M€ i prevista la finalització de les obres en 42 mesos. Actualment l'accés a l'aeroport es realitza per autovia des de l'A-70, o per carretera des de la N-232 per la costa. El nou bulevard metropolità Elx-Alacant (ja acabat en alguns trams) també passa per l'aeroport. Si avui en dia l'autobús és l'únic mitjà de transport públic que arriba, el Pla Acció Territorial de l'Entorn Metropolità d'Alacant i Elx (PATEMAE) proposa construir una estació de ferrocarril a utilitzar per l'AVE, els trens regionals i de rodalies. Pel 2011, s'espera que l'aeroport tingui parada del tramvia metropolità en la línia Alacant-Elx.
- **Infraestructures portuàries:** L'ampliació del port en curs inclou l'ampliació de la dàrsena pesquera, de les dàrsenes comercials, de la terminal de contenidors, la creació d'una ZAL d'11ha, la modernització de la terminal de passatgers per millorar l'acollida de creuers i la millora de la integració port-ciutat. Es tracta d'una iniciativa pionera per la implicació conjunta d'agents públics i privats en el seu desenvolupament.

- Infraestructures ferroviàries: L'AVE arribarà a Alacant per la vall del Vinalopó amb procedència d'Albacete. En el seu darrer tram, ja a l'àrea metropolitana d'Alacant i Elx, s'ha projectat una bifurcació per donar accés directe a Alacant i Elx, així com un enllaç entre ambdues ciutats que passarà per l'aeroport, on es construirà una estació. Des d'Elx, la línia continuarà fins a Múrcia i Almeria, i el PEIT preveu, a més llarg termini, la connexió amb la xarxa andalusa per Granada. Des de Villena, la línia connectarà cap a València mitjançant el corredor de l'Euromed. Entre els 30 projectes prioritaris de la Unió Europea (fixats l'any 2005 i actualment en procés de revisió), no figura l'arc mediterrani ferroviari, probablement perquè en múltiples ocasions s'ha considerat que l'actual servei de velocitat que ofereix l'Euromed ja es suficientment eficient.

Eivissa

- Infraestructures viàries: Recent construcció de desdoblaments viaris i aposta per la implantació a curt termini del concepte de "vies de paisatge" proposat pel PTI de Mallorca, vies que han de tenir un tractament morfològic específic per tal d'adaptar-se al territori i posar en valor el paisatge i el patrimoni natural i històric de les illes, preveient la possibilitat de sostenir vies ciclistes, i d'incorporar voreres per a vianants i carrils per a transport públic en àmbits urbans o periurbans.
- Infraestructures de transport aeri: El Pla director de l'aeroport d'Eivissa va ser aprovat l'any 2001 amb un horitzó fixat a l'any 2015, i contempla entre d'altres la construcció de dos nous carrers de sortida ràpida de la pista, l'ampliació de la

plataforma comercial i d'aviació general, l'ampliació de l'edifici terminal de passatgers, l'ampliació dels aparcaments, la construcció d'una terminal d'aviació general i un heliport i l'ampliació i millora de la terminal de mercaderies.

- Infraestructures portuàries: Predisposició del PTI a potenciar el transport marítim interinsular com alternativa al transport aeri. Això només serà possible sempre i quan el govern millori les terminals de passatgers i els seus accessos – especialment la de la Vila–, i que apliqui polítiques decidides de promoció i finançament del tipus marítim respecte l'aeri.

ANNEX 3

ANNEX 3

CAPÍTOL 7. CONCLUSIONS

C) PROPOSITIVA

ii. Infraestructures

A continuació es presenten algunes de les conclusions a què es va arribar en una sèrie de debats amb empresaris, sindicats, polítics, experts i universitaris celebrats al llarg dels anys 2007 i 2008 a diferents ciutats de l'EURAM. L'objectiu era arribar a definir una visió de futur sobre les oportunitats de desenvolupament i les infraestructures de l'EURAM.

- Les regions de l'EURAM són molt atractives des del punt de vista residencial, especialment les zones costaneres, i moltes d'elles continuaran creixent demogràficament. Augmentarà l'arribada de població de rendes mitjanes i altes, que tindrà una major flexibilitat laboral, i es moderarà la demanda de llocs de treball poc qualificats. La planificació territorial i la creació d'un entorn obert i favorable per a atraure talent és una estratègia clau pel desenvolupament econòmic futur de l'EURAM.
- La deslocalització d'algunes grans empreses industrials multinacionals és potser inevitable, però s'ha d'evitar la desindustrialització del territori: la base industrial en sectors tecnològicament madurs, de petita i mitjana empresa (tèxtil, agroalimentari) ha d'innovar i internacionalitzar-se, però també ha d'augmentar la producció de béns de consum final i l'accés a mercats locals.
- El sòl agrícola es reduirà, mantenint-se només subvencionat per raons paisatgístiques i turístiques, i allà on sigui competitiu: els productes amb denominació d'origen i els mercats de proximitat vinculats a l'agroindústria milloraran el

procés de comercialització i es consolidaran com un sector econòmic important per l'EURAM.

- El turisme serà un dels principals motors de la terciarització de l'economia de l'EURAM, evolucionant cap a serveis avançats a les persones, de tipus formatiu o educatiu, salut i benestar, esport o lleure, cultura i negocis, oferint serveis a empreses més internacionalitzades i en sectors emergents.
- La construcció reprendrà la seva activitat a un ritme menor i les empreses del sector prosseguiran el procés de diversificació i internacionalització d'activitat, invertint recursos en recerca i innovació, i conformant-se com a un sector d'excel·lència de l'economia.
- Cal fomentar que la mobilitat de les persones i empreses a l'EURAM augmenti de forma substancial en els propers 20 anys, per aprofitar els avantatges comparatius de cada territori i donar un major dinamisme a l'economia.
- La mobilitat de passatgers i mercaderies continuarà creixent al ritme de l'economia. Creixeran els trànsits de llarg recorregut per carretera i els tràfics a ports i aeroports, amb els ferrocarrils capturant els trànsits creixents en alguns segments de mercat però poc significatius globalment. Tot i les millores d'explotació i gestió de l'oferta i la demanda de mobilitat, i la possible revitalització del ferrocarril, seran necessaris increments de la capacitat de les infraestructures viàries per evitar la congestió d'alguns trams de la xarxa.
- La capacitat dels aeroports existents amb les ampliacions previstes és suficient a curt i mig termini. El model de gestió actual dels aeroports espanyols es reformarà per a permetre la participació d'administracions locals i regionals en aspectes reguladors, i d'empreses privades en la gestió comercial i

l'exploració. Això permetrà donar una millor oferta de destinacions i freqüències als aeroports de l'EURAM.

- La logística s'ha de desenvolupar a l'EURAM com a sector emergent que genera valor afegit vinculat a les activitats de distribució, acoblament, acabat de productes, i per a servir les necessitats del teixit industrial i dels ports. La dificultat per a disposar de més sòl logístic fa necessari que s'estableixin estructures de gestió en xarxa entre els centres logístics. El treball eficient i en xarxa de les plataformes de l'EURAM (inclosa Plaza a Saragossa) és el que pot donar competitivitat internacional a l'Arc Mediterrani. És convenient consolidar fórmules de parteneritat públicoprivades per la construcció i gestió de centres logístics.
- Si bé altres nodes competidors com Algeciras-TangerMed tenen una millor localització geogràfica en la ruta Suez-Gibraltar, els ports de Barcelona-Tarragona i de València-Sagunt han d'esdevenir portes logístiques del sud d'Europa ampliant els seus hinterlands, Barcelona i Tarragona han de gestionar-se coordinadament.
- La millora del servei ferroviari, que inclou inversions en infraestructura, podria aconseguir augmentar la part de mercat del ferrocarril en el corredor que uneix els ports del Mediterrani amb l'Europa Central i haurà d'encaminar volums de mercaderies cada vegada més importants.
- Els serveis ferroviaris d'alta velocitat al corredor mediterrani són més competitius que a d'altres corredors d'Espanya donada l'alta densitat demogràfica i les fortes relacions econòmiques, i també poden jugar un paper important en la integració dels aeroports de l'EURAM.

- La xarxa bàsica d'autopistes de l'EURAM s'ha de completar per tal que pugui respondre a les necessitats creixents de mobilitat. El sistema de peatges a la xarxa d'autopistes s'ha de reformular per tal de convertir-lo en un instrument de gestió més eficient del trànsit. A mig termini, cal evolucionar cap a una tarificació en temps real dels vehicles (en funció de l'itinerari, número d'ocupants, etc.).
- La Xarxa de vies bàsiques s'haurà de recondicar i millorar per a suprimir tots els accessos de confrontats, les interseccions a nivell en vies de trànsit elevat, les travesseres urbanes, i tendir a segregar els trànsits de llarga i mitjana distància dels locals, per raons de seguretat i de fluïdesa del trànsit.
- La vialitat intermèdia, carreteres locals i comarcals entre els carrers de les poblacions i les vies de la xarxa bàsica, ha patit un dèficit d'inversió i planejament durant dècades i actualment requereix una atenció preferent i un tipus d'actuació específic, que permeti integrar els requeriments dels diferents usuaris (vehicles, transport públic, ciclistes, vianants, etc.) segons el tram.
- Les polítiques de mobilitat urbana han d'anar en favor de la integració tarifària, el transport públic i els modes no motoritzats en àmbit urbà, i en àmbits metropolitans en favor de carrils bus o plataformes reservades o modes de major capacitat en funció de la demanda per evitar dèficits d'explotació creixents. Als centres urbans s'ha de tendir a regular l'aparcament gratuït en superfície per a guanyar més espai urbà, ampliar zones de vianants, i incentivar l'ús de vehicles elèctrics.

- La solució a curt termini al problema d'abastament d'aigua a l'EURAM passa per la construcció de plantes dessalinitzadores i la interconnexió de conques hídriques, simultàniament a l'establiment de tarifes i altres polítiques que estimulin l'estalvi. A llarg termini podrien ser encara necessaris nous transvasaments.
- Per disminuir ràpidament la dependència del petroli, caldrà mantenir la producció actual d'energia nuclear i desenvolupar les energies renovables, especialment la eòlica i en part la fotovoltaica. La millora i interconnexió de xarxes elèctriques és imprescindible per a equilibrar l'oferta amb una demanda i producció variables.
- El desplegament de les xarxes de telecomunicacions al territori podrà realitzar-se de forma progressiva en el temps, agrupant a potencials usuaris en paquets conjunts de dimensió suficient per a garantir la rendibilitat econòmica de la prestació de serveis a un operador, i construint infraestructura pública allà on la iniciativa privada no ho faci.

ANNEX 4

CAPÍTOL 5. CARACTERÍSTIQUES EXTERNES DE L'EURAM

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Andalusia	1.156.037	1.022.517	1.168.422	1.120.873	1.176.506	1.260.580	988.059	1.086.556	941.518	1.087.912	1.192.399	1.218.369	1.204.401	1.308.477	1.433.037
Aragó	216.397	163.910	217.749	225.707	233.881	304.163	263.464	240.452	206.788	290.300	262.634	400.338	428.359	432.899	475.857
Astúries	192.085	176.809	230.063	210.224	184.181	171.293	157.397	186.270	204.368	216.631	231.564	298.507	313.512	306.436	310.002
Balears	73.229	62.434	80.438	84.953	90.118	77.167	72.410	91.607	113.617	113.383	121.626	126.028	145.181	181.256	165.610
Canàries	154.653	129.063	165.628	145.669	140.680	146.547	171.084	255.192	269.032	312.706	318.158	302.645	305.235	300.309	335.916
Castàlia	85.420	59.173	131.187	131.507	113.346	89.344	81.099	102.306	98.291	105.562	163.436	135.765	143.267	132.940	228.172
Castàlia-La Manxa	361.579	266.058	284.829	272.128	287.189	311.709	282.315	326.221	247.924	303.832	329.785	351.988	322.535	301.902	388.175
Castàlia i Lleó	445.368	360.713	439.635	378.731	386.753	475.157	464.285	550.421	487.167	427.791	455.044	479.925	575.229	510.166	584.739
Catalunya	749.544	621.285	794.210	739.946	747.622	783.510	678.583	888.570	738.122	767.150	845.370	907.192	1.050.135	919.612	1.108.382
Comunitat Valenciana	561.739	487.125	690.213	584.279	591.174	504.409	526.473	574.960	479.507	562.037	615.507	594.625	643.575	674.319	804.563
Extremadura	233.371	201.830	245.035	226.410	208.693	175.933	154.264	182.643	131.797	181.839	221.903	216.516	229.026	199.114	305.610
Galícia	312.129	252.597	348.585	409.742	450.775	412.929	409.762	430.423	411.554	367.194	363.839	494.435	532.300	679.862	669.493
Madrid	698.181	556.907	814.651	696.979	629.599	610.692	535.908	612.423	600.545	620.518	680.612	719.582	784.182	830.592	1.220.322
Murcia	209.980	179.842	204.547	192.781	229.843	186.150	168.111	215.196	181.588	170.626	171.814	153.782	164.480	163.589	202.582
Navarra	63.040	46.420	62.618	87.086	78.859	93.861	74.541	103.819	56.259	57.982	63.167	67.384	70.284	85.510	80.904
País Basc	223.145	171.623	230.600	207.485	199.256	202.161	189.128	220.665	200.730	213.753	253.542	248.921	264.923	257.254	327.643
La Rioja	35.682	32.456	39.934	34.708	43.508	34.714	35.205	46.798	47.052	56.592	51.021	82.881	67.943	51.338	64.347
Ceuta	10.037	21.218	21.155	18.548	25.356	39.300	17.973	12.954	28.833	30.186	20.625	9.876	9.610	9.141	22.447
Melilla	19.820	19.785	17.990	15.419	20.439	16.355	20.623	24.272	20.239	16.916	10.776	12.543	14.974	11.236	24.872
Total	5.801.445	4.831.765	6.187.490	5.782.173	5.837.577	5.896.947	5.264.685	6.151.568	5.464.929	5.902.909	6.372.822	6.821.301	7.269.153	7.355.954	8.752.673

Taula 5.25. Resultats de la distribució territorial de les inversions reals de l'Estat segons l'enfocament del Benefid.

(Font: Papeles de Economía española, 2008, FUNCAS)

Nota: dades en milers de euros.

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Andalusia	1.183.503	1.132.428	1.181.372	1.080.010	1.139.704	1.233.509	962.903	997.850	869.422	1.036.179	1.183.137	1.156.943	1.123.221	1.294.769	1.427.480
Aragó	213.376	166.074	222.242	229.379	249.428	364.380	270.600	267.589	233.133	370.985	294.893	553.062	603.127	590.278	699.769
Astúries	213.102	196.369	270.154	252.903	213.728	188.932	176.025	206.373	262.837	275.340	303.705	422.268	415.465	426.426	433.481
Balears	46.141	39.757	52.608	56.986	66.533	54.438	49.559	62.552	94.787	97.074	93.968	92.405	112.427	161.796	155.812
Canàries	103.525	85.662	122.758	101.611	105.027	106.709	135.472	199.004	226.149	270.125	275.760	255.639	253.147	237.603	270.944
Cantàbria	99.902	64.096	190.729	194.056	150.167	111.759	94.530	129.103	124.053	139.427	251.430	164.208	181.795	164.513	312.827
Castella-La Manxa	449.716	333.221	306.763	282.054	299.023	340.514	318.209	377.024	261.036	347.861	405.002	426.232	351.350	323.893	430.035
Castella i Lleó	478.551	401.890	474.232	396.407	397.749	536.407	559.299	679.704	609.809	497.013	502.740	551.882	693.613	585.111	652.089
Catalunya	595.448	546.927	658.996	591.202	618.821	698.105	563.124	812.147	642.610	629.869	715.448	740.106	890.044	663.526	668.146
Comunitat Valenciana	504.308	459.099	717.511	593.074	598.081	479.633	508.484	549.561	434.402	525.634	536.374	497.625	539.032	600.269	634.410
Extremadura	271.925	241.833	275.791	252.129	218.361	181.282	157.760	181.713	125.350	204.780	281.763	274.217	289.183	234.500	415.798
Galícia	274.404	219.185	333.346	478.879	565.164	480.181	506.138	504.865	496.608	398.097	363.079	507.635	546.770	767.958	944.252
Madrid	918.501	549.747	861.755	787.133	690.892	623.346	541.265	674.020	647.964	648.263	703.981	713.478	818.532	878.687	1.150.669
Múrcia	218.990	195.792	227.288	205.276	234.195	178.930	170.747	208.357	172.177	164.897	156.356	123.749	132.087	128.114	160.400
Navarra	40.095	31.971	47.850	66.719	65.504	81.026	60.362	83.417	38.208	35.718	39.019	40.998	41.914	61.309	38.693
País Basc	131.001	98.121	151.450	134.722	127.671	136.997	123.928	130.281	130.173	143.446	174.828	159.588	166.206	161.323	197.141
La Rioja	29.350	26.742	38.885	35.099	44.866	32.378	34.976	47.944	46.387	65.098	54.984	118.282	80.725	52.087	68.819
Ceuta	8.589	20.514	22.674	18.557	27.194	40.632	17.562	10.922	28.927	30.449	21.470	8.902	9.907	11.205	32.693
Melilla	21.020	22.336	31.087	26.001	25.471	16.816	23.743	29.131	20.900	22.655	14.886	14.083	20.606	12.588	59.215
Total	5.801.445	4.831.765	6.187.490	5.782.173	5.837.577	5.895.974	5.264.685	6.151.558	5.464.929	5.902.909	6.372.822	6.821.301	7.269.153	7.355.954	8.752.673

Taula 5.26. Resultats de la distribució territorial de les inversions reals de l'Estat segons l'enfocament del Flux Monetari.

(Font: Papeles de Economía española, 2008, FUNCAS)

Nota: dades en milers de euros.

	Euros per càpita a preus de 2005					Ràtio inversions/PIB					Milers de euros per Km quadrat a preus de 2005					
	1991-2005	1991-1995	1996-2000	2001-2005	1991-2005	1991-1995	1996-2000	2001-2005	1991-2005	1991-1995	1996-2000	2001-2005	1991-2005	1991-1995	1996-2000	2001-2005
Andalusia	208,5	248,5	194	182,9	1,75	2,47	1,58	1,2	17,2	20	15,9	15,7	17,2	20	15,9	15,7
Argó	300,8	273,8	277,7	350,9	1,66	1,8	1,55	1,63	7,6	6,8	7	9	7,6	6,8	7	9
Astúries	268,8	282,6	226,3	297,5	1,83	2,23	1,54	1,72	27,2	29	22,8	29,7	27,2	29	22,8	29,7
Balears	163,3	164,9	151,8	173,4	0,82	0,97	0,73	0,75	26,8	24,1	24,2	31,9	26,8	24,1	24,2	31,9
Canàries	171,5	149,6	180,6	184,2	1,08	1,16	1,1	0,98	38,7	30,7	39,9	45,5	38,7	30,7	39,9	45,5
Cantàbria	284,7	302,2	232,9	319	1,8	2,31	1,47	1,63	28,6	30	23,2	32,6	28,6	30	23,2	32,6
Castella-La Manxa	233,2	273,6	222,8	203,2	1,78	2,41	1,64	1,29	5,1	5,8	4,8	4,6	5,1	5,8	4,8	4,6
Castella i Lleó	242,6	247,3	251,8	228,6	1,6	1,98	1,61	1,22	6,4	6,6	6,6	6	6,4	6,6	6,6	6
Catalunya	168,9	185,8	162,1	168,8	0,86	1,13	0,79	0,65	33	35,2	31,2	32,5	33	35,2	31,2	32,5
Comunitat Valenciana	190,3	232	173,2	165,6	1,24	1,76	1,07	0,87	33,1	38,8	29,5	30,9	33,1	38,8	29,5	30,9
Extremadura	255,4	325,9	202,5	237,9	2,35	3,41	1,85	1,8	6,5	8,3	5,2	6,1	6,5	8,3	5,2	6,1
Gàlícia	204,3	199,7	196	217,3	1,57	1,88	1,46	1,36	18,7	18,4	17,9	19,9	18,7	18,4	17,9	19,9
Madrid	174,1	210,4	150,8	161	0,85	1,25	0,68	0,6	113,6	131,2	96,3	113,2	113,6	131,2	96,3	113,2
Múrcia	218,2	293,6	212,6	148,4	1,62	2,46	1,53	0,88	21,8	27,8	21,2	16,4	21,8	27,8	21,2	16,4
Navarra	174,4	197,2	186,6	139,3	0,89	1,2	0,91	0,55	9,1	10	9,7	7,6	9,1	10	9,7	7,6
País Basc	140,4	153	128,5	139,6	0,72	0,96	0,63	0,56	40,5	44,3	40,4	40,4	40,5	44,3	36,8	40,4
La Rioja	224,8	218,4	213,7	242,2	1,22	1,44	1,11	1,1	12,1	11,4	11,3	13,7	12,1	11,4	11,3	13,7
Ceuta	373,3	426,7	475,2	218	2,63	3,49	3,16	1,23	1.378,50	1.548,70	1.768,30	818,40	1.378,50	1.548,70	1.768,30	818,40
Melilla	377,3	482,4	401,1	238,3	2,89	4,39	2,9	1,37	1.807,90	2.233,40	1.965,70	1.224,50	1.807,90	2.233,40	1.965,70	1.224,50
Total	199,9	224,9	187,1	187,7	1,24	1,67	1,12	0,93	15,9	17,4	14,7	15,6	15,9	17,4	14,7	15,6

Taula 5.27. Mesures relatives a la distribució territorial de les inversions reals de l'Estat segons l'enfocament del benefici. (Font: *Papeles de Economía española*, 2008, FUNCAS)

	Euros per càpita preus de 2005				Ràtio inversions/PIB				Milers de euros per Km quadrat a preus de 2005			
	1991-2005	1991-1995	1996-2000	2001-2005	1991-2005	1991-1995	1996-2000	2001-2005	1991-2005	1991-1995	1996-2000	2001-2005
	Andalusia	204,8	252,3	184,2	177,9	1,73	2,51	1,51	1,17	16,9	20,3	15,1
Aragó	361,8	279,3	327,1	478,9	1,96	1,84	1,83	2,22	9,2	7	8,2	12,3
Astúries	333,6	325,6	267,8	407,5	2,24	2,57	1,81	2,35	33,7	33,4	27	40,7
Balears	122,9	110	115,4	143,3	0,61	0,65	0,55	0,62	20,3	16,1	18,5	26,5
Canàries	134,7	105,1	146,1	152,9	0,84	0,81	0,88	0,82	30,5	21,6	32,3	37,7
Cantàbria	374,7	404	292,4	427,6	2,37	3,08	1,84	2,19	37,6	40,1	29,1	43,7
Castella-La Manxa	264,8	312,5	248,8	233,2	2,02	2,75	1,83	1,48	5,8	6,6	5,4	5,3
Castella i Lleó	276,1	264,6	301,7	262	1,81	2,12	1,92	1,4	7,3	7,1	7,9	6,8
Catalunya	138,7	153,1	140,8	122,1	0,71	0,93	0,69	0,5	27	29	27,1	24,9
Comunitat Valenciana	177,1	227,9	163,5	139,8	1,16	1,73	1,01	0,74	30,7	38,1	27,9	26,1
Extremadura	293,5	369,1	208,2	303,2	2,69	3,87	1,9	2,29	7,5	9,4	5,3	7,8
Galícia	228,9	208,8	231,3	246,5	1,74	1,96	1,72	1,53	21	19,2	21,1	22,6
Madrid	186	236,9	158,5	162,5	0,91	1,41	0,72	0,61	121	147,6	101,3	114,2
Múrcia	213,6	3125,5	206,4	122	1,61	2,62	1,48	0,72	21,2	29,6	20,6	13,4
Navarra	125,2	146,1	145,1	84,4	0,64	0,89	0,72	0,33	6,5	7,4	7,5	4,6
País Basc	89,1	95,1	83,2	88,9	0,45	0,6	0,41	0,35	25,7	27,5	23,8	25,7
La Rioja	236,9	203,9	219,3	287,4	1,26	1,35	1,13	1,3	12,8	10,6	11,6	16,2
Ceuta	385,4	430,3	172,6	253,5	2,7	3,52	3,15	1,42	1.424,10	1.562,70	1.758,50	951,20
Melilla	500,1	657,2	460,2	382,9	3,79	5,87	3,31	2,18	2.405,20	2.988,60	2.257,70	1.969,30
Total	199,9	224,9	187,1	187,7	1,24	1,67	1,12	0,93	15,9	17,4	14,7	15,6

Taula 5.28. Mesures relatives a la distribució territorial de les inversions reals de l'Estat segons l'enfocament del flux monetari. (Font: *Papeles de Economía española*, 2008, FUNCAS)

ANNEX 5

CAPÍTOL 7. CONCLUSIONS

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Andalusia	4.726.131,60	4.824.169,80	5.075.625,70	5.366.642,60	5.631.483,50	5.866.522,40	6.296.552,20
Aragó	763.284,80	773.723,80	820.637,40	839.083,80	875.655,50	908.762,10	959.562,70
Astúries	680.219,30	691.043,40	720.304,70	719.930,70	728.172,60	732.458,70	768.282,70
Balears	472.883,20	527.682,30	567.356,20	600.202,30	632.212,10	658.474,50	710.752,20
Canàries	1.436.609,00	1.453.075,00	1.462.712,80	1.501.186,00	1.543.624,90	1.549.466,10	1.632.150,10
Cantàbria *	359.937,40	340.076	350.210,70	352.802,90	397.344,30	413.951,40	447.291,70
Castella-La Manxa	1.750.052	1.758.802,80	1.850.837,10	1.900.004,40	1.957.015,50	2.062.212,10	2.032.949,70
Castella i Lleó	1.085.319,60	1.177.030,80	1.382.285,60	1.383.465,90	1.446.331,60	1.492.908,10	1.578.826,70
Catalunya	3.792.405,80	3.820.631,10	4.165.902,40	4.283.381,70	5.351.718,30	4.991.445,90	5.239.809,50
Comunitat Valenciana	2.758.892,70	2.888.563,70	3.125.327,50	3.404.670	3.439.359,80	3.410.470,60	3.598.439,60
Extremadura	708.254,60	791.702,90	887.255,70	844.260,50	861.982,20	849.956,90	913.754,80
Galícia	1.864.136,70	1.836.822,10	1.958.163,10	1.966.947,50	2.011.560,50	2.021.640,70	2.164.374
Madrid	3.337.321,40	3.613.190,60	3.750.336	3.944.293,40	4.150.931,60	4.303.240	4.538.487,40
Múrcia	820.487	850.695,10	894.675,60	931.104	954.151,60	1.022.148,70	1.103.326,50
Navarra	446.025,40	449.798,60	471.581,40	493.646	516.023,20	510.533,60	528.062,20
País Basc	1.805.669,70	1.866.744,20	1.941.102,50	1.984.175,10	2.003.624,20	2.074.759,90	2.100.241,80
La Rioja	178.537	193.246	185.331,80	192.455,90	198.643,70	205.621,30	212.636,50

Taula 7.17. Despesa Educativa de totes les administracions educatives en les comunitats autònomes.
(Font: *Papeles de Economía española*, 2008, FUNCAS)

Milers de euros a preus de 2006.

* La dada de Cantàbria per a 2006 es una estimació del Ministeri a falta de dades.

	Total educació		Educació no universitària		Educació universitària	
	2000	2006	2000	2006	2000	2006
Andalusia	89	95,5	88,2	93,5	95,6	115,2
Aragó	105,7	101,5	105,6	98,1	106	127,9
Astúries	107,6	118,7	106,9	120	107	113,9
Balears	97,2	105,4	99,8	110,9	98,8	100,8
Canàries	115,4	100,9	114,5	101,4	134,3	117,6
Cantàbria *	112,4	121,3	108,9	114,6	138,7	136,6
Castella-La Manxa	109,2	111,6	107,2	113	113,1	108,5
Castella i Lleó	97,2	108,1	98,4	110,7	108,1	126,8
Catalunya	99,6	100,1	95,9	101,7	117,3	103,3
Comunitat Valenciana	104,6	101,6	99,3	97,1	127,9	126,3
Extremadura	98,5	107,3	95,4	111	136,8	107
Galícia	110,2	113,4	111,6	115	105,3	113,9
Madrid	92,3	92,2	84,9	85	111,3	116,4
Murcia	95,8	94,8	93,2	92,1	115,4	121,9
Navarra	136,2	104,3	146,6	110,4	98,8	88,3
País Basc	141,2	126,2	154,1	134,6	95,3	100,6
La Rioja	111,1	100,7	108,6	104,5	131,2	96,4
Total	2.998,60	3.852,30	2.852,80	3.592,30	3.678,10	4.984,70

Taula 7.18. Despesa pública en educació com a percentatge del PIB.

(Font: *Papeles de Economía española*, 2008, FUNCAS)

Milers de euros a preus de 2006.

* La dada de Cantàbria per a 2006 es una estimació del Ministeri a falta de dades.

	Total educació		Educació no universitària		Educació universitària	
	2000	2006	2000	2006	2000	2006
Andalusia	89	95,5	88,2	93,5	95,6	115,2
Aragó	105,7	101,5	105,6	98,1	106	127,9
Astúries	107,6	118,7	106,9	120	107	113,9
Balears	97,2	105,4	99,8	110,9	98,8	100,8
Canàries	115,4	100,9	114,5	101,4	134,3	117,6
Cantàbria *	112,4	121,3	108,9	114,6	138,7	136,6
Castella-La Manxa	109,2	111,6	107,2	113	113,1	108,5
Castella i Lleó	97,2	108,1	98,4	110,7	108,1	126,8
Catalunya	99,6	100,1	95,9	101,7	117,3	103,3
Comunitat Valenciana	104,6	101,6	99,3	97,1	127,9	126,3
Extremadura	98,5	107,3	95,4	111	136,8	107
Galícia	110,2	113,4	111,6	115	105,3	113,9
Madrid	92,3	92,2	84,9	85	111,3	116,4
Múrcia	95,8	94,8	93,2	92,1	115,4	121,9
Navarra	136,2	104,3	146,6	110,4	98,8	88,3
País Basc	141,2	126,2	154,1	134,6	95,3	100,6
La Rioja	111,1	100,7	108,6	104,5	131,2	96,4
Total	2.998,60	3.852,30	2.852,80	3.592,30	3.678,10	4.984,70

Taula 7.19. Despesa Educativa per regió i tipus d'ensenyament.
(Font: *Papeles de Economía española*, 2008, FUNCAS)

	Total educació			Educació no universitària			Educació universitària		
	Despesa per estudiant	Despesa Total	Estudiants	Despesa per estudiant	Despesa Total	Estudiants	Despesa per estudiant	Despesa Total	Estudiants
Castella-La Manxa	42,9	45,5	1,8	41,7	46,4	3,3	59	39,2	-12,4
Astúries	41,8	12,9	-20,3	41,2	15,2	-18,4	44,2	3,7	-28,1
Extremadura	39,9	29	-7,8	46,5	33,9	-8,6	6	5,2	-0,7
Balears	39,3	50,3	7,9	39,9	52,8	9,2	38,3	30	-6
Cantàbria	38,6	24,3	-10,3	27,9	17,5	-8,1	28,6	5,1	-18,2
Andalusia	37,8	33,2	-3,3	33,5	32	-1,1	63,3	37,9	-15,6
Galícia	32,2	16,1	-12,2	29,8	17	-9,8	46,6	12,5	-23,3
Castella i Lleó	31,3	16,2	-11,5	32,7	20,1	-9,5	30	4,5	-19,6
Catalunya	29,1	38,2	7	33,6	47	10,1	19,4	8,3	-9,3
Madrid	28,3	36	6	26,2	38,3	9,6	41,7	30,7	-7,8
Múrcia	27,2	34,5	5,7	24,4	33,2	7	43,1	39,7	-2,4
València	24,8	30,4	4,5	23,1	30,2	5,8	33,8	31,3	-1,9
Aragó	23,4	25,6	1,7	17	24,9	6,8	63,6	28	-21,8
Rioja	16,5	19,1	2,2	21,2	26	4	-0,4	-9,3	-8,9
País Basc	14,9	16,3	1,3	10	17,1	6,4	43	12,2	-21,6
Canàries	12,3	13,6	1,1	11,6	13,7	1,9	18,7	13,1	-4,7
Navarra	-1,7	18,4	20,4	-5,2	22,8	29,5	21,2	-4,2	-20,9
Total	28,5	29	0,4	25,9	29,2	2,6	35,5	22,4	-9,7

Taula 7.20. Taxes de creixement de la despesa en educació 2000-2006.
(Font: Papeles de Economía española, 2008, FUNCAS)

	Total educació			Educació no universitària			Educació universitària		
	Despesa per estudiant	Despesa Total	Estudiants	Despesa per estudiant	Despesa Total	Estudiants	Despesa per estudiant	Despesa Total	Estudiants
Castella-La Manxa	42,9	45,5	1,8	41,7	46,4	3,3	59	39,2	-12,4
Astúries	41,8	12,9	-20,3	41,2	15,2	-18,4	44,2	3,7	-28,1
Extremadura	39,9	29	-7,8	46,5	33,9	-8,6	6	5,2	-0,7
Balears	39,3	50,3	7,9	39,9	52,8	9,2	38,3	30	-6
Cantàbria	38,6	24,3	-10,3	27,9	17,5	-8,1	28,6	5,1	-18,2
Andalusia	37,8	33,2	-3,3	33,5	32	-1,1	63,3	37,9	-15,6
Galícia	32,2	16,1	-12,2	29,8	17	-9,8	46,6	12,5	-23,3
Castella i Lleó	31,3	16,2	-11,5	32,7	20,1	-9,5	30	4,5	-19,6
Catalunya	29,1	38,2	7	33,6	47	10,1	19,4	8,3	-9,3
Madrid	28,3	36	6	26,2	38,3	9,6	41,7	30,7	-7,8
Múrcia	27,2	34,5	5,7	24,4	33,2	7	43,1	39,7	-2,4
València	24,8	30,4	4,5	23,1	30,2	5,8	33,8	31,3	-1,9
Aragó	23,4	25,6	1,7	17	24,9	6,8	63,6	28	-21,8
Rioja	16,5	19,1	2,2	21,2	26	4	-0,4	-9,3	-8,9
País Basc	14,9	16,3	1,3	10	17,1	6,4	43	12,2	-21,6
Canàries	12,3	13,6	1,1	11,6	13,7	1,9	18,7	13,1	-4,7
Navarra	-1,7	18,4	20,4	-5,2	22,8	29,5	21,2	-4,2	-20,9
Total	28,5	29	0,4	25,9	29,2	2,6	35,5	22,4	-9,7

Taula 7.20. Taxes de creixement de la despesa en educació 2000-2006.
(Font: Papeles de Economía española, 2008, FUNCAS)

Taxa neta de escolaritat 17 anys 2005-2006	Taxa bruta de graduats en ESO 2004-2005*	Taxa de idoneïtat a 15 anys 2005-2006	Taxa bruta de graduats en Batxillerat 2005-2006	
País Basc	95,6	85,1	País Basc	64,2
Castella i Lleó	86,6	83,5	Catalunya	53,7
Navarra	86,3	81,5	Navarra	52,8
Astúries	86,2	79,1	Astúries	52,1
Cantàbria	82,9	77,1	Madrid	50,4
Aragó	82,6	76	Galícia	50,1
Galícia	82,5	74,3	Navarra	49,9
Madrid	78,1	73,6	Aragó	46,7
Rioja	77,4	72,2	Cantàbria	45,2
Extremadura	75,2	71,6	Castella-La Manxa	45,2
Múrcia	72,9	69,8	Rioja	43,2
Canàries	72,5	67,1	València	40,4
Castella-La Manxa	72,5	66,6	Múrcia	40,1
Andalusia	72,3	65,3	Extremadura	38,8
Catalunya	71,9	64,8	València	38,1
València	69,8	64,1	Andalusia	36,5
Balears	61	61,8	Canàries	30,1
Total	75,7	70,4	Total	44,4

Taula 7.21. Indicadors educatius de les CCAA
(Font: Papeles de Economía Española, 2008, FUNCAS)