

Economia i competitivitat a l'Arc Mediterrani*

JOAN B. CASAS

L'Euroregió de l'Arc Mediterrani (EURAM), que bascula sobre l'eix Barcelona-València, se sustenta en unes bases clarament identificables, definides per un predomini de petites i mitjanes empreses, la rellevància de la indústria manufacturera i del turisme, una clara vocació exportadora i un elevat nivell d'integració comercial entre les regions que la configuren. Tot plegat, juntament amb un dèficit crònic d'infraestructures i un saldo fiscal aclaparadorament negatiu amb l'Estat espanyol, conforma un model econòmic que presenta la seva pròpia lògica i que es diferencia d'altres models. Des d'aquesta perspectiva, l'EURAM es configura com una de les grans àrees europees amb un model de producció específic i amb potencialitats per a fer de contrapès a la gran àrea del nord d'Europa. Per a garantir l'èxit del model, cal aplicar polítiques pròpies que permetin optimitzar-ne els avantatges competitius i contrarestar-ne les limitacions.



* La informació continguda en aquest article prové de CASAS, Joan B.; CRESPO, Patrícia (2009). *L'EURAM: centre o perifèria? Una perspectiva econòmica*. València: Editorial Tres i Quatre.

En els darrers anys hi ha hagut dos grans esdeveniments que han afectat de manera substancial l'economia mundial. D'una banda, el fenomen de la globalització, entès com un procés d'integració dels mercats a escala mundial i que es podria resumir de la manera següent:

- ▶ Es tracta d'un procés universal, ja que afecta tots els països del planeta, independentment de la posició que ocupin en l'economia mundial i de l'ordre polític.
- ▶ En existir un procés irreversible d'integració de mercats, hi ha països més ben posicionats que d'altres, és a dir, la naturalesa econòmica de la globalització és excloent perquè les nacions o àrees que no puguin ser competitives quedaran fora del desenvolupament.
- ▶ En ser el mercat l'element primordial de la globalització, l'Estat com a unitat política i com a espai en el qual es desenvolupa el govern i la sobirania dels països queda en segon pla.
- ▶ 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 les grans com de les petites i mitjanes empreses, tendeixen a definir-se i a decidir-se en un espai regional, mundial i global.
- ▶ La globalització empeny les empreses i també els mercats a organitzar-se en xarxes estretament embastades a escala planetària.
- ▶ La ciència, el coneixement, la informació, la cultura, l'educació... tendeixen a escapar dels límits o controls nacionals i a assumir, igual que els mercats, una lògica transnacional i global.

De l'altra, a més dels efectes de la globalització, s'ha produït una important pèrdua de poder de l'Estat a mesura que s'han anat constituint grans àrees d'integració econòmica, com és el cas de la Unió Econòmica Europea i els països de la zona euro. Hi ha hagut, per tant, una pèrdua real de

poder en desaparèixer els aranzels, el control de la política monetària, la fixació de la paritat de la divisa i una tendència a l'homogeneïtat fiscal.

En els darrers anys hi ha hagut dos grans esdeveniments que han afectat de manera substancial l'economia mundial: el fenomen de la globalització i una important pèrdua de poder de l'Estat.

En aquest nou marc (globalització i, a la vegada, integració), els factors clau de la competitivitat apareixen molt més lligats al territori, i són els següents:

- ▶ Les infraestructures, tant les bàsiques com les de transport i les tecnològiques.
- ▶ El capital humà, és a dir, el nivell de formació i compromís de la població.
- ▶ La recerca i la innovació.
- ▶ L'oferta de serveis avançats per a les empreses.
- ▶ La implicació del sector públic envers el sector privat.
- ▶ El màrqueting i el concepte de marca.
- ▶ Un entorn favorable a l'esperit emprenedor.
- ▶ La cohesió social.

Tots aquests factors assoleixen una gran importància a l'hora d'incrementar el nivell de competitivitat que les empreses tenien durant el segle passat, una vegada el mecanisme de devaluació monetària ja no és, en molts casos, a l'abast de l'Estat.

El resultat d'aquest procés (globalització, pèrdua del poder de l'Estat, la influència determinant dels factors de competitivitat lligats al territori...) ens porta a allò que l'economia regional defineix com a regions econòmiques, és a dir, aquelles

que presenten un grau d'homogeneïtat o d'integració que influeix en l'activitat econòmica que es desenvolupa dintre seu. Seguint l'economia regional, diríem que es tracta d'introduir la variable espai en l'anàlisi econòmica.

Tant l'economia regional com la geografia han fet valuoses aportacions en aquest camp. Molt resumidament, i comptant amb les limitacions d'espai d'aquest treball, cal destacar dos tipus de regió: l'homogènia i la nodal.

La regió homogènia és una 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 elements en el seu interior serà menor que la que hi hagi entre les diferents regions que es defineixin. Des del punt de vista econòmic, una regió homogènia és concebuda com un tot diferenciats que es desenvolupa de manera uniforme. És el concepte utilitzat en macroeconomia regional a partir del qual es redueixen a escala problemes de creixement, determinació del nivell de renda o canvis a curt i llarg termini, i s'assumeixen valors constants d'aquestes variables en tota la regió.

La influència determinant dels factors de competitivitat lligats al territori ens porta a introduir la variable espai en l'anàlisi econòmica.

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·lit. 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 del node. A la pràctica, aquest tipus de regió molt sovint es refereix a una ciutat i la seva àrea territorial d'influència, de manera que aquest és l'àmbit de mercat més influent per a la producció

generada a la regió i, a la vegada, la zona d'abastament per a la demanda de primeres matèries.

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.

La regió nodal es fonamenta, doncs, en l'heterogeneïtat i la complementaritat dins de la regió. Hi ha especialització de subregions a l'interior de la regió. I aquesta existeix perquè hi ha corrents econòmics que es polaritzen al voltant de zones nodals, com per exemple la producció agrícola que abasteix zones urbanes, els sectors productius integrats verticalment o l'oferta especialitzada de serveis avançats.

Aquesta relació centre-perifèria s'amplia sovint a escala suprarregional, ja que diferents regions definides per al país en qüestió s'organitzen jeràrquicament al voltant del node que, en països subdesenvolupats, acostuma a ser la capital de l'Estat.

La regió es configura, doncs, com el marc en el qual els factors de competitivitat que hem definit es desenvolupen, de manera que el conjunt de l'activitat econòmica guanya eficiència i genera un model propi que es posiciona, en un món econòmicament globalitzat, aprofitant els seus avantatges. Sense altres instruments de caràcter macroeconòmic, la regió econòmica, tal com ha estat definida, avui és indissoluble de la competitivitat de les empreses.

En aquest procés econòmic que porta a la superació gradual de les fronteres administratives i a partir dels aspectes microeconòmics i sectorials per a competir, cal veure com es posicionen l'economia catalana i les seves empreses en aquest procés imparabile. Òbviament, no és un fenomen que afecti tan sols l'economia catalana. Arreu hi ha economies que es desenvolupen eficientment en un marc que no coincideix amb el de la seva

delimitació política, fet que ha estat recentment tractat, estudiat i divulgat per molts autors.

Segons la nostra opinió, en aquest nou context, i tal com està enfocada l'economia, l'eix Barcelona-València i la seva àrea d'influència immediata (en especial les Illes Balears i el Rosselló) presenten condicions que permeten pensar en una gran regió de base econòmica que, dins d'Europa però també en el context mundial, desenvolupi un paper no perifèric ni subordinat.

L'eix Barcelona-València i la seva àrea d'influència immediata presenten condicions que permeten pensar en una gran regió de base econòmica que desenvolupi un paper no perifèric ni subordinat.

Les característiques d'aquesta regió que ens portarien a aquesta afirmació es resumeixen a la taula 1.

Aquesta àrea al voltant de l'eix Barcelona-València (Euroregió de l'Arc Mediterrani – EURAM) es revelaria, doncs, com una regió econòmica nodal, és a dir, amb una 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.

Des d'aquesta perspectiva, l'EURAM i la seva àrea d'influència es configuren com una de les grans àrees de base econòmica europees amb un model propi de producció i amb possibilitats de fer de contrapès a la gran àrea del nord d'Europa. Cal destacar, per tant, que la delimitació i l'especificitat d'aquesta regió són determinades per la coincidència d'un conjunt de factors que hem definit com a externs i interns, cadascun dels quals, tot i la seva importància i el fet que són utilitzats també de manera individual en l'anàlisi regional, no permetrien parlar amb contundència d'una àrea territorial amb necessitat d'articular-hi polítiques específiques. Són, per tant, la conjunció i la coincidència del conjunt de factors descrits el que vertebrava la regió. Com a exemple de la seva capacitat i la seva importància, són il·lustratives les dades exposades a les taules 2 i 3.

Taula 2. El comerç exterior de l'EURAM. Any 2007. Dades en percentatge

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

Font: ICE.

Taula 1. Factors que caracteritzen l'eix Barcelona-València

Factors externs	Factors interns
– 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 elevat amb l'Estat. – Notable homogeneïtat en la seva estructura socioeconòmica.	– Intensa interrelació entre les diverses zones de l'euroregió, que constitueixen una zona molt integrada econòmicament. – Model productiu basat en clústers molt diversificats. – Estructura empresarial formada per petites i mitjanes empreses.

Font: Elaboració pròpia.

Taula 3. Grau d'obertura del territori EURAM. Any 2007

en milions d'euros

	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	18.554,90	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	104.106,70	174.123,70	53,59

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'ICE i l'INE.

L'elevat nivell d'integració econòmica de Catalunya i el País Valencià queda perfectament reflectit en les dades que es presenten a la taula 4.

En una primera aproximació, les relacions internes en el territori EURAM permeten afirmar el següent:

- La notable dependència de les Illes Balears de la resta de l'EURAM, en bona part provocada per la seva situació d'insularitat i pel fet de 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.
- La important relació comercial entre els dos eixos bàsics de l'EURAM, el País Valencià i Catalunya. Efectivament, es pot afirmar que, per a Catalunya, el primer client i el 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 molta diferència respecte als altres, 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 espanyol, el País Valencià gairebé triplica les importacions que fa de Catalunya en relació amb les de 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.

Per a Catalunya, el primer client i el principal proveïdor és el País Valencià. Al País Valencià es repeteix la situació i Catalunya és el seu primer client i proveïdor.

Competir en aquest segle XXI obliga a tenir presents aquestes característiques i, en conseqüència,

Taula 4. Relacions internes de l'EURAM. Any 2005

		Catalunya	País Valencià	Illes Balears	EURAM
Catalunya	Exportacions a	–	15,80 %	5,09 %	20,89 %
	Importacions de	–	17,39 %	1,12 %	18,51 %
País Valencià	Exportacions a	20,17 %	–	5,28 %	25,45 %
	Importacions de	27,80 %	–	0,38 %	28,18 %
Illes Balears	Exportacions a	36,44 %	11,63 %	–	48,07 %
	Importacions de	45,23 %	24,50 %	–	69,73 %

Font: Elaboració pròpia a partir de la base de dades Interreg.

a definir polítiques pensades per a aquesta realitat si es vol estar en el mercat mundial.

Qualsevol projecte en aquest context s'ha d'articular a partir d'una visió àmplia, que sorgeixi de les bases econòmiques de l'àrea territorial i que s'organitzi a nivell intern amb sinergia i sense jerarquitzacions.

Tot i que això és evident en pràcticament tots els casos, ho és especialment en l'àmbit de les infraestructures i del model industrial. Així, per a mantenir els nivells de competitivitat que s'han assolit fins ara, serien imprescindibles accions que es descriuran a continuació, tant pel que fa al model industrial com a les infraestructures.

Model industrial

El model industrial de l'EURAM ha d'impulsar els sectors i els clústers amb potencial de creixement enfront dels sectors madurs de la seva economia, entre els quals el més representatiu de tots és el de la construcció.

Com es pot suposar, no es tracta d'una substitució del model industrial, sinó de complementar-lo amb accions decidides que en permetin l'adaptació. Molt resumidament, cal ampliar la base amb sectors (societat del coneixement), reduir el pes dels que estan molt sotmesos a oscil·lacions cícliques (construcció i turisme, fonamentalment) i reforçar els sectors i els clústers tradicionals que han fet 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. Són exemples d'accions concretes que englobarien, amb intensitat diferent, administracions, sectors empresarials i professionals, universitats, hospitals, parcs científics i centres de recerca, entre d'altres.

► Potenciar l'EURAM com a bioregió i, en concret, desenvolupar la biotecnologia i la biomedicina com a sectors emergents (cèl·lules mare, teràpia genètica, diagnòstic molecular...).

► Focalitzar el sector de la sanitat, entès com a sector econòmic, i aprofitar-ne les potencialitats (recerca, formació, extensió de serveis, etc.).

► Impulsar el sector quimicofarmacèutic i el seu potencial de recerca.

► Crear centres de tecnologia avançada (el sincrotró en seria un bon exemple).

► Aprofitar les possibilitats logístiques de l'EURAM.

► Optimitzar la notable xarxa universitària de l'EURAM per a potenciar la relació entre l'empresa i la universitat i les iniciatives empresarials que sorgeixin a l'empara dels centres universitaris, especialment en l'àmbit de la tecnologia (empreses derivades).

Cal donar suport als sectors tradicionals de l'economia de l'EURAM, tecnològicament preparats, en el gran repte de ser presents en els mercats dels països emergents.

► Donar suport als sectors tradicionals de l'economia de l'EURAM, tecnològicament preparats i exportadors, dins el procés cap al seu gran repte: la presència i la 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 els de la Unió Europea, però amb taxes de creixement molt moderades.

► Analitzar els clústers que presenten problemes d'adaptació i estudiar-ne les possibilitats reals de subsistència.

► Establir polítiques fiscals, financeres, tecnològiques, de cooperació en les diverses fases de la producció i màrqueting, etc., que facilitin l'adaptació competitiva.

Les empreses de l'EURAM es troben en una cruïlla històrica. D'una banda, fins ara han tingut

fortaleses importants (solidesa financera, rendibilitat, localització geogràfica, etc.) i també febleses greus (relaxament innovador, dèficit de formació, manca d'orientació al mercat, insuficient inversió en intangibles com ara 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, de 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 baixos costos. L'EURAM, igual que la vella Europa, corre el risc de perdre el tren.

Cal impulsar aquells sectors i clústers potencialment creixents i amb més valor afegit com la biomedicina, la farmàcia, la biotecnologia i la salut.

És el moment de fer un canvi de mentalitat 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 en els mercats internacionals, dels increments de productivitat, d'un pacte entre empreses i administracions per a 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, entre d'altres que ja hem esmentat.

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 posicionat per a competir en aquest sector d'activitat. No obstant això, ha de disposar d'unes infraestructures i d'uns serveis competitius per a poder afrontar els requeriments de la logística i els fluxos comercials. Concretament, el sistema d'infraestructures haurà d'assumir els creixements del transport de mercaderies, la diversificació de modes de transport i la intermodalitat.

Algunes accions que caldria portar a terme, en general, per a pal·liar aquest dèficit serien les següents:

- ▶ 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 de les activitats amb sinèrgies amb els ports i els aeroports.
- ▶ Ampliar la capacitat de la xarxa viària per a tràfics de llarg recorregut.

El sistema d'infraestructures haurà d'assumir els creixements del transport de mercaderies, la diversificació de modes de transport i la intermodalitat.

- ▶ Dotar de sòl logístic intermodal els principals corredors de transport.
- ▶ Fer efectiva la liberalització ferroviària amb l'agilització de l'accés de nous operadors.

- ▶ Modificar el model de gestió de les infraestructures clau per a dotar-les de més i millor 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 l'explotació de les infraestructures logístiques.
- Altres accions més concretes serien les següents:
- ▶ Reduir la dependència de la carretera. Descongestionar l'AP7 (ampliació de carrils).
 - ▶ Construir un TGV que vertebrí l'EURAM (actualment no hi ha connexió entre Castelló i Tarragona) i connecti amb al País Basc.
 - ▶ Connectar els aeroports i els ports amb una xarxa de transport de mercaderies cap a Europa.
 - ▶ Impulsar la col·laboració dels ports de Barcelona i València.
 - ▶ Crear una xarxa de rodalies eficient per a facilitar la mobilitat.

S'ha de garantir la connexió ferroviària amb Europa en amplada internacional per al transport de mercaderies així com l'accés ferroviari als ports.

JOAN B. CASAS

Doctor en Economia Financera i Comptabilitat per la Universitat Abat Oliba, llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresariales per la UB i diplomat en Alta Direcció Financera per l'Escola d'Administració d'Empreses.

Auditor de comptes i soci director de Faura-Casas, Auditadors-Consultors, SL.

És degà del Col·legi d'Economistes de Catalunya i vicepresident de l'Institut d'Economia i Empresa Ignasi Villalonga.

