



Diputació de Lleida
PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

Importancia de los aeropuertos regionales como complementos de los grandes centros aeroportuarios en el territorio Arco Latino

Ramon Tremosa y Balcells

Departamento de Teoría Económica, Universidad de Barcelona

www.ramontremosa.cat



“Los aeropuertos determinarán la localización de los nuevos negocios y el desarrollo urbano en el siglo XXI en un grado superior al que las autopistas determinaron en el siglo XX, los trenes en el siglo XIX y los puertos en el siglo XVIII”

Dr. John Kasarda, The University of North Carolina (2006)

“ La megarregión de Barcelona, que incluye 25 millones de habitantes desde Valencia hasta Marsella y Li3n, generó en 2005 un PIB de 610 billones de dólares... Un alto cargo del ministerio de transporte del gobierno de Holanda me ha confesado su nerviosismo porque anticipa una futura perdida de empresas del norte de Europa hacia la megarregión de Barcelona, atraídas por su mejor clima, la belleza del paisaje y sus crecientes centros de talento”...

Richard Florida, Who’s Your City (2008)

“En el siglo XXI existe un nuevo concepto de territorio. Por una parte, los nuevos medios de transporte reducen las distancias de manera creciente. Por otra, las nuevas tecnologías permiten que la informaci3n llegue instantáneamente a cualquier punto del planeta. Esto permite que el territorio deje de ser un mero escenario y consiga ser un activo básico del desarrollo económico. La distancia es cada vez más una cuesti3n de tiempo y cada vez menos una cuesti3n de kil3metros”.

Marcel Í Iglesias y Ricou, presidente de Arag3n



ÍNDICE

01. EUROPA, LA ECLOSIÓN DE LOS AEROPUERTOS REGIONALES
02. SIGLO XXI, LIBRE COMERCIO IMPARABLE
03. MEDITERRÁNEO, CENTRO DE COMERCIO GLOBAL
04. MEDITERRÁNEO OCCIDENTAL, PUERTA DE EUROPA
05. ALGUNOS AEROPUERTOS EUROPEOS
06. LAS MEGARREGIONES EN UN CONTEXTO GLOBAL

07. CASO DE ESTUDIO
 - a. CATALUÑA EN EL SIGLO XXI
 - b. CATALUÑA, “HUB” AEROPORTUARIO NATURAL
 - c. POTENCIAL DE LA MEGARREGIÓN DE BARCELONA
 - d. DE ALICANTE A PALAMÓS, PUERTOS EMERGENTES
 - e. DE ALICANTE A PALAMÓS, PUERTOS DE VALOR AÑADIDO
 - f. FACTOR TIERRA, EL PETRÓLEO DEL SIGLO XXI.
 - g. LLANURA DE LLEIDA, FUTURO CRUCE DE CAMINOS
 - h. LLEIDA, AEROPUERTO DEL CAMP DE TARRAGONA
 - y. TARRAGONA “SHIPPING”, BARCELONA “SHOPPING”
 - j. GESTIÓN DIFERENCIADA, GESTIÓN COMPETITIVA
 - k. LA CARGA AÉREA, EL ARRANQUE DE LLEIDA
 - I. AEROPUERTOS CATALANES, CAMIÓN ANTES QUE TREN

08. CONCLUSIONES
09. TABLAS
10. BIBLIOGRAFÍA



1. EUROPA, LA ECLOSIÓN DE LOS AEROPUERTOS REGIONALES

Cada año se publican muchos estudios e investigaciones sobre los aeropuertos en todo el mundo y, en 2007, se presentó uno relevante en Cataluña: "La eclosión de los aeropuertos regionales españoles". Su primer capítulo, titulado "La importancia de los aeropuertos regionales europeos", lo escribió en la Universidad de Lleida el catedrático de Geografía Humana Jordi Martí-Henneberg, junto con Kerstin Burckhart y Alejandro Simón Colina. El estudio afirma que la liberalización del mercado aéreo en Europa ha supuesto una de las reformas con más éxito de las que se han realizado en el mundo en los últimos años. Esta liberalización se llevó a cabo como una imitación de la que se había realizado en los Estados Unidos unos años antes, que también había conseguido un gran resultado en cuanto al aumento del tráfico aéreo. En Europa, entró en vigor en abril de 1997, posibilitando y multiplicando nuevas rutas, frecuencias y capacidades entre los países miembros de la UE.

Dicha liberalización ha fomentado la competencia, especialmente desde que aparecieron las compañías de bajo coste ("low cost"), aunque en el sector aéreo existen dos modelos de negocio que tienden a consolidarse. Por una parte grandes compañías de aviación, también llamadas compañías de red, se preocupan más por las rutas de larga distancia y, en menor medida, por las de media distancia, canalizando los pasajeros de otros aeropuertos por medio de una explotación radial del tráfico de interconexión a través de grandes aeropuertos *hub*. Por otra parte, las compañías de bajo coste optan por ofrecer rutas de punto a punto, de ciudad a ciudad, siempre en un radio corto o medio. Por este motivo las compañías de bajo coste tienden a optar



mayoritariamente por aeropuertos secundarios, que no alcanzaban el millón de pasajeros antes de su llegada. También por este motivo las compañías de bajo coste acostumbran a ubicarse a más de 50 kilómetros de las grandes ciudades.

Las compañías de bajo coste han generado ventajas competitivas respecto a las tradicionales compañías de red, que les permite conseguir unos costes de explotación más bajos. Este hecho ha supuesto que las compañías de bajo coste hayan pasado de una cuota de tráfico aéreo en el mercado europeo del 4% en el año 2001 a una cuota del 23% en el año 2006. Los menores costes se obtienen mediante una mayor productividad laboral, una mayor inyección de capital y, sobre todo, unas estructuras laborales más flexibles. Las compañías de bajo coste utilizan asimismo un único tipo de avión, y también ahorran más, gracias a unos menores costes derivados de un sistema de facturación más ágil y que reducen el trabajo de la compañía al trasladarla directamente al usuario. Otro elemento que beneficia a las compañías de bajo coste es el hecho de operar en aeropuertos secundarios, ahorrando dinero en escalas, en tasas aeroportuarias y obtener en algunos casos subvenciones de los gobiernos regionales y locales, hasta el punto que, en ocasiones, las tasas han sido negativas gracias a dichas subvenciones.

En el año 2006, el 60% del tráfico aéreo europeo de pasajeros de las compañías de bajo coste correspondió únicamente a tres empresas (la irlandesa Ryanair, la inglesa Easyjet y la alemana Air Berlín). La mayoría de compañías de bajo coste son británicas o alemanas. Alemania y el Reino Unido son los principales países emisores del turismo de bajo coste, mientras que España, Italia y Francia han sido los principales países receptores. El Reino Unido es el mercado aéreo más maduro de Europa,



hasta el punto que la oferta de Ryanair ya es cuantitativamente superior a la de British Airways. Y si no se incluye el tráfico extracomunitario en las estadísticas, la mitad de los pasajeros de los aeropuertos británicos viajaban, en 2007, en compañías de bajo coste

Ryanair opera desde un número relativamente pequeño de aeropuertos en origen, 26 en el año 2006, pero vuela a un número mucho más grande de destinos, unos 150. Por este motivo Ryanair utiliza aeropuertos situados a 80 kilómetros, incluso hasta 150 kilómetros, de las grandes ciudades a las que pretende ofrecer sus vuelos, y eligiendo aeropuertos secundarios casi sin tráfico antes de la llegada de Ryanair; de este modo, Ryanair suele representar un porcentaje muy elevado de pasajeros de estos aeropuertos regionales.

Easyjet, en cambio, basa su estrategia en muchos aeropuertos en origen y muchos aeropuertos de destino, operando actualmente en alrededor de ochenta aeropuertos. Easyjet conecta principalmente aeropuertos grandes y prefiere una mayor frecuencia a numerosas rutas. Por este motivo no suele tener unas cuotas de mercado tan altas como las de Ryanair, al tener mucha más competencia por parte de las grandes compañías tradicionales, aunque mueve un mayor número de pasajeros allí dónde opera.

Air Berlín, finalmente, basa su modelo de negocio en el tráfico de interconexión en los aeropuertos europeos de Palma de Mallorca, Nuremberg y Londres/Stansted, concentrando en ellos la mayoría de su oferta. Así pues, los principales responsables de la verdadera eclosión de los aeropuertos secundarios han sido los aviones de Ryanair.



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

Por lo tanto, podemos decir que los aeropuertos pequeños, regionales y secundarios europeos se han beneficiado en los últimos años de la elección que ha hecho un nuevo modelo de compañías de aviación, las compañías de bajo coste. No hay que desplazarse muy lejos para estudiar un caso de éxito. El aeropuerto de Girona ha experimentado en los últimos cinco años un crecimiento espectacular. Ryanair empezó a ofrecer, a finales del 2002, su primer vuelo a Frankfurt y, desde entonces hasta ahora, el aumento del tráfico ha sido una constante año tras año: en el año 2007, registró un cifra cercana a los 5 millones de pasajeros, con un incremento del 30% sobre el año 2006, convirtiéndose en el décimo aeropuerto de AENA y el quinto aeropuerto de la península ibérica, con un tráfico superior al de los aeropuertos de ciudades mucho mayores como, por ejemplo, Sevilla o Bilbao.

En Resumen, las ventajas de las compañías de bajo coste han sido básicamente dos: en primer lugar, han fomentado la competencia y han forzado la reducción de precios y, en segundo lugar, han impulsado los aeropuertos secundarios.



2. SIGLO XXI, LIBRE COMERCIO IMPARABLE

Vivimos un proceso imparabile y trepidante de globalización. Este proceso se acompaña de un crecimiento espectacular de los intercambios comerciales, que aún hoy se dan principalmente entre países de un mismo continente, pero que, cada vez más, se darán entre países de distintos continentes. Este proceso de globalización, reanudado con voluntad firme desde Europa después de la Segunda Guerra Mundial, mediante un claro proceso de integración económica y comercial, toma un impulso global con la caída del muro de Berlín, y tiene como uno de sus signos más visibles de futuro la creación del euro.

Este proceso de globalización, que desplaza de manera creciente a personas, mercancías y capitales (el factor capital es actualmente un factor de producción perfectamente móvil entre muchos países en todos los continentes), sólo se detendrá en los próximos decenios si nuevas guerras mundiales o grandes depresiones económicas naturales hacen retroceder a los países hacia postulados proteccionistas. De hecho, uno de los pocos consensos existentes actualmente entre los economistas a nivel global, radica en la aceptación de que el libre comercio haga progresar a todos los países que son partícipes: el libre comercio nunca ha empobrecido a ninguna nación y favorece la especialización productiva de cada país en aquello que sabe hacer mejor.

Por lo tanto, el escenario más probable en los próximos años es que siga el crecimiento espectacular en los movimientos de productos y factores de producción: el comercio marítimo entre Europa y Asia, por ejemplo, se duplica cada cinco años y todo permite prever que crecerá todavía más intensamente en el futuro, de manera parecida a lo que se espera con el tráfico aéreo entre Europa y América, a raíz de la liberalización



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

reciente del espacio aéreo de los cielos abiertos. Si bien el PIB de un país crece linealmente (por ejemplo el 3% anual), el movimiento de mercancías crece, exponencialmente, entre el 10 y el 20% anual según el país: cada vez más, los componentes de un producto van y vienen desde más puntos distintos de producción antes de llegar al consumidor final.

A pesar de los riesgos que la globalización comporta, en forma de aislamiento o de peligro para los territorios del Arco Latino de ser más y más periféricos en el continente europeo, el crecimiento de los intercambios comerciales intercontinentales ofrece una gran oportunidad de crecimiento y progreso económico para la economía catalana y también la valenciana. Hace treinta años empezó a producirse un cambio de tendencia en el comercio mundial. Hasta entonces, la fachada marítima del norte de Europa, favorecida por los intercambios comerciales entre los países europeos más desarrollados y los Estados Unidos y Canadá, ganaba cuota de tráfico respecto a la fachada marítima mediterránea, localizada en una área que presentaba en aquellos tiempos un dinamismo económico menor.

Sin embargo, desde entonces hasta ahora, la deslocalización de muchas empresas europeas y el fuerte crecimiento económico de los países emergentes asiáticos y del área del Pacífico determinaron una reorientación hacia Extremo Oriente del centro de gravedad de la actividad económica mundial. Este giro ha implicado un aumento continuo de los flujos comerciales entre Europa y Asia, hasta tal punto que ha dinamizado extraordinariamente el transporte marítimo en el Mediterráneo. De hecho, el tráfico entre estos dos continentes ya representaba el año 2006 casi un tercio del comercio marítimo mundial



entre el este y el oeste, estimado en casi treinta y cinco millones de TEU (contenedores) anuales.

De esta manera, la Unión Europea se convirtió, en el año 2006, en el primer socio comercial de China, superando incluso a los Estados Unidos, con unas tasas de crecimiento de este comercio, superiores al 10% anual en los últimos años. El comercio entre Asia y Europa se ha duplicado en los últimos cinco años y se prevé que este crecimiento prosiga en el futuro, lo que mejoraría las perspectivas de negocio y de futuro de los grandes puertos del Mediterráneo occidental. Las perspectivas de negocio para los puertos de Barcelona, Tarragona y Valencia, así como para los puertos de Marsella y Génova, son inmejorables en este nuevo contexto global.



3. ARCO LATINO, CENTRO DE COMERCIO GLOBAL

El proceso imparable de globalización económica que vivimos, brinda unas oportunidades fabulosas, e igual de colosales los retos que plantea. Cuanto más se vaya integrando nuestra economía en un mundo cada vez más globalizado, más nos obligará el entorno a ser competitivos.

Si los próximos treinta años son como los treinta últimos con respecto a la evolución y al crecimiento del comercio marítimo mundial, en un régimen de libertad económica y comercial cada vez más internacionalmente aceptado, durante el siglo XXI, gracias a la ampliación del canal de Suez, el mar Mediterráneo se convertirá en el más importante del mundo en volumen de comercio marítimo. Esto puede ser posible porque el tráfico marítimo entre Asia y Europa se ha duplicado cada cinco años en los últimos cuatro lustros y todo hace prever que puede ocurrir lo mismo, o más, en los próximos cuatro lustros.

Asia se dispone a presentar en Europa y en todo el primer mundo occidental una “enmienda a la totalidad”: los países asiáticos actualmente emergentes aspiran a ser y a convertirse en la gran fábrica industrial del mundo durante el siglo XXI, en todos los sectores industriales y en todas las gamas de valor añadido. Actualmente ya lo es en los productos de bajo valor añadido, aunque costará más para los productos de elevado valor añadido: Europa todavía tiene muchos años de ventaja.

Europa seguirá siendo una potencia industrial. La industria seguirá siendo en el siglo XXI la base y el fundamento de la productividad de un país y, por lo tanto, de su riqueza, por lo que ningún país europeo ha sacrificado ni abandonado sus sectores industriales. La industria, actualmente, es diferente a la de hace diez o veinte años: actualmente hay pocas



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

máquinas en las fábricas, pero éstas tienen capacidad de generar un valor añadido muy elevado. La industria ha ido especializándose, concentrándose en las fases de producción que más valor aportan a los productos. Es preciso renovar el discurso sobre la actividad industrial: alrededor de la industria altamente especializada se generan muchos servicios avanzados para las empresas, ricos en tecnología y capital humano. Los países con un mayor peso de I+D+I sobre su PIB son los que han sabido renovar su industria, mejorando y consolidando su base productiva. El sector que determine el nivel de renta riqueza de un país será una industria fuerte y estable, con presencia estructural, no un turismo y una construcción coyunturales.

Este es un punto clave de la posible emergencia de la economía catalana en el siglo que empezó hace pocos años, atendiendo a su posición estratégica en este mar. El Mediterráneo fue, hasta el descubrimiento de América en 1492, el centro del mundo conocido: era el mar más importante en volumen de comercio marítimo y los pueblos y las naciones de sus riberas habían creado los grandes imperios del mundo, desde los cartagineses y los romanos en la antigüedad, hasta los catalanes y los valencianos, los genoveses y los venecianos o los turcos en la edad media.

Sin embargo, el descubrimiento de América por el marinero Cristóbal Colón, desplazó el centro de gravedad del mundo hacia el Océano Atlántico. Las naciones que construirían los imperios a partir del siglo XVI ya fueron naciones atlánticas, a cada lado del gran océano: Castilla en el siglo XVI, Francia en el siglo XVIII, Gran Bretaña en el siglo XIX y, finalmente, los Estados Unidos en el siglo XX. Las antiguas naciones mediterráneas quedaron arrinconadas y dejaron de evolucionar en los siguientes quinientos años: salvo la revolución industrial catalana, contra



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

todo pronóstico, de finales del siglo XVIII y el siglo XIX (Cataluña fue el único país mediterráneo que la llevó a cabo, aunque no disponía de hierro ni carbón, y tuvo que utilizar la energía que facilitaban los saltos de agua de los ríos). El resto de las naciones y regiones de orilla a orilla del Mediterráneo no participaron en la generación de ninguna de las nuevas formas de creación y riqueza, como las que supusieron, por ejemplo, la industrialización.

Si observamos el mapa del mundo, es como si el mar Mediterráneo, debido a su posición marginal de mar pequeño o de lago cerrado y aislado, se hubiese convertido, después del descubrimiento de América de 1492, con los grandes océanos y las vías de navegación, en el mar Negro entre los siglos XVI y XX. Si, en el siglo XXI, Asia se convierte en la principal fábrica del mundo y Europa se convierte en el principal mercado del mundo, el Mediterráneo volverá a ser el principal centro del comercio marítimo internacional.



4. ARCO LATINO: LA PUERTA DE EUROPA

Durante los siglos XIX y XX, la prosperidad de países como Holanda, Bélgica y Alemania se explica en buena parte gracias al papel que desempeñaron sus puertos como puerta de Europa para los productos que procedían de América. En Flandes, por ejemplo, la integración creciente de su economía en una Europa y un mundo más abierto y más integrado (la globalización al fin y al cabo) han propiciado que, en los últimos cuarenta años, este pequeño país de agricultores y pequeños comerciantes pobres durante siglos, sea hoy la región europea líder en logística y tráfico portuario. Al ser una de las diez primeras regiones del mundo en volumen de exportación, disponer de los primeros clusters europeos en el sector del automóvil y el sector químico (primero y segundo clusters mundiales respectivamente en estos dos sectores), y ser también la región líder en algunos campos de I+D, como es el caso de la investigación en nanotecnología, debido a que las universidades flamencas se benefician de la inversión en I+D que financian las multinacionales presentes en el territorio. Debido a su papel de puerta de entrada del comercio intercontinental, Flandes ha pasado de ser región periférica a capital europea de la logística y líder productivo, exportador e investigador en algunos sectores industriales.

En un contexto en el que, en toda Europa, avanza la deslocalización industrial a favor de otros países, el viejo continente debe replantearse cuál puede ser su futuro productivo. Para los países y regiones del Mediterráneo occidental, uno de los mejores ejemplos a seguir es el de Holanda, Bélgica y Alemania. Sus regiones, que eran puerta de entrada del comercio de Europa con otros continentes, además de plataforma logística, les han permitido, por una parte, consolidar sus principales sectores productivos ya existentes: algunos de estos sectores



sorprendentemente son muy parecidos a los que posee Cataluña y son asimismo sectores industriales maduros: material de transporte, químico y farmacéutico y agroalimentario.

Por otro lado, ser una región “puerta de entrada y plataforma logística” les ha permitido de especializar sus sectores productivos tradicionales, de manera creciente, en procesos de mayor creación de valor añadido: actualmente llegan a los puertos de Holanda, Flandes y norte de Alemania muchos productos semielaborados de otros continentes, que son descargados y a los que se les ha incorporado valor en sus territorios. En muchos casos, estos procesos de incorporación de valor se producen en las mismas áreas portuarias, dónde están establecidas muchas multinacionales que en los últimos cincuenta años se han ido instalando. Una vez terminado el producto importado semielaborado, se vuelve a cargar en barco, camión, tren o avión y se distribuye en el continente europeo o bien se exporta a otro continente. Los puertos holandeses, flamencos y alemanes se han convertido en una pieza clave en la cadena de creación de valores, expandiendo su área de influencia hacia el interior del territorio continental por medio de los “puertos secos” (parques logísticos de mercancías) y generan servicios y riqueza mucho más allá del ámbito estrictamente portuario.

En último término, ser una región “puerta de entrada y plaza logística” ha permitido a Holanda, Flandes y el norte de Alemania captar nuevos sectores de actividad, como es el caso por ejemplo de algunos campos de la investigación biomédica y la nanotecnología. Las multinacionales, que se han ido instalando en el territorio de Flandes, han ido impulsando también a las universidades locales, la colaboración creciente de éstas con el mundo empresarial, tanto multinacional como local, ha ido reforzando tanto los nuevos sectores de actividad como los sectores



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

tradicionales. Este es el círculo íntegro de ser, en un mundo cada vez más globalizado, una región “puerta de entrada y plaza logística”.

Este es un posible camino a seguir por parte de la economía en los territorios del Arco Latino. Así, por ejemplo, la mejor manera de garantizar que las multinacionales continúen en nuestros territorios a veinte años vista, es conseguir que nuestros puertos sean la puerta de entrada de todo lo que estas empresas fabrican y fabricarán en Asia con destino a Europa.



5. ALGUNOS AEROPUERTOS EUROPEOS

Un aeropuerto alimenta las posibilidades económicas de su territorio, al mismo tiempo que el territorio alimenta las posibilidades de su aeropuerto. Salir al mundo a buscar compañías aéreas para ofrecerles las propias instalaciones requiere una tarea previa: un debate y un consenso relativos al modelo de crecimiento económico futuro que se desea conseguir para el propio territorio. Las compañías de aviación que sean captadas en el resto del mundo llevarán viajeros y mercancías al territorio, que dicho territorio debe recibir y a los que debe ofrecer oportunidades de negocio. Por lo tanto, es necesario que gobiernos regionales y locales, empresarios y cámaras de comercio del territorio formen parte y sean mayoritarios en los consorcios de gestión del aeropuerto: hay una necesidad de comunión de intereses entre los agentes económicos de una región y la estrategia de los gestores aeroportuarios.

5.1. AEROPUERTO DE LYÓN

En Francia, nadie discute las virtudes de la interconexión entre el TGV y el aeropuerto Charles de Gaulle. Incluso las compañías Air France y KLM se preparan para entrar en el negocio de la alta velocidad, con el fin de obtener el máximo rendimiento de las sinergias crecientes que genera la intermodalidad entre el avión y el ferrocarril.

Hoy en día, en Europa está comprobado que ni las compañías de bajo coste pueden competir con el tren de alta velocidad en las distancias medias. Así, por ejemplo, la línea del TGV entre París y Marsella, que cubre una distancia de 777 kilómetros, recorre el trayecto de centro ciudad a centro ciudad en tan sólo tres horas, aunque fue inaugurada



hace cinco años. El tren ha pasado del 40% al 66% de cuota de mercado en este trayecto, en detrimento del avión y todo apunta que terminará arrinconando el avión (tal como está pasando, por cierto, con el puente aéreo Barcelona-Madrid-Barcelona desde que ha entrado en funcionamiento el AVE).

El tren está asimismo considerado por los viajeros como un medio de transporte más cómodo y tranquilo que el avión, que permite leer o trabajar mejor. De la misma manera, en la línea entre París y Burdeos la cuota de mercado ha subido hasta al 68%, mientras que el tren que enlaza los centros de París y Londres capta el 71% del mercado, esperando llegar durante el año 2007 al 80%. Y con respecto al enlace entre París y Bruselas, ya no existe actualmente disponibilidad de vuelos, debido a que todo el mercado ha pasado a manos del tren de alta velocidad.

El aeropuerto de Lyon, situado en medio de la ruta entre París y Marsella perdió, hace quince años, cuando entró en servicio la línea del TGV, gran parte de su tráfico, que se alimentaba fundamentalmente de pasajeros de la ciudad y de su área metropolitana que iban a París. Hoy en día, sin embargo, el aeropuerto de Lyon (Lyon-Saint Exupéry) se ha recuperado gracias al tráfico de carga aérea o tráfico de mercancías: en 2007 movió 146.000 toneladas.

El aeropuerto de Lyon ha llegado a ser, además, el quinto "railport" de la futura red "Euro Carex" de transporte ferroviario de alta velocidad, que debe unir las grandes plataformas aeroportuarias europeas para transportar contenedores específicos para carga aérea. Esta red la forman los aeropuertos de París Charles de Gaulle con Lieja (pequeño aeropuerto también especializado en el tráfico de mercancías), Amsterdam, Londres y Colonia. La finalidad de este proyecto consiste en



optimizar la intermodalidad avión-tren-camión. Por ello, en el aeropuerto de Lyon se está construyendo una futura estación de TGV, que ocupará parte de las instalaciones ferroviarias actuales; con un coste de 32 millones de euros, se pretende iniciar las operaciones en 2012.

5.2. AEROPUERTO DE OSTENDE

El aeropuerto de Ostende (Ostend-Bruges International) movió en 2007 109.000 toneladas, con un crecimiento registrado del 11% con relación al año 2006. Situado en la retaguardia de los cuatro grandes puertos flamencos, presta servicios aéreos de carga de productos de elevado valor añadido: los puertos de Amberes, Brujas, Gante y Ostende movieron en el año 2006 más de 250 millones de toneladas. Y sólo en 90 kilómetros de costa (la distancia entre Barcelona y Tarragona), no los 420 kilómetros de costa que posee Cataluña. Gracias al tráfico de mercancías, este aeropuerto es muy rentable y gana dinero. Todo ello permite disponer asimismo de algunos vuelos para pasajeros. En 2007 movió unos 180.000 pasajeros, creciendo un 25% con relación al tráfico de viajeros del año 2006.

Flandes, con unos 14.000 kilómetros cuadrados, exportó en 2006 por valor de 182.000 millones de Euros; en el ranking mundial, Flandes sería el decimotercer país exportador del mundo, ya que genera el 82% de las exportaciones belgas. Esto es posible gracias a los puertos de Flandes: importan producto semielaborado, se descarga en el territorio y se completa y acaba el producto incorporándole valor. Una vez terminados, los productos vuelven exportarse.

Ser puerta de entrada del comercio intercontinental y una región líder en logística, ha permitido a Flandes consolidar los sectores industriales ya



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

existentes, que son muy parecidos a los del territorio Arco Latino: automóvil, químico, farmacéutico y agroalimentario. Ser plaza logística y puerta de entrada de comercio intercontinental ha permitido a Flandes mejorar y especializar sus sectores industriales, permitiéndoles innovar en la creación de valor añadido: a los puertos flamencos llegan productos semielaborados de otros continentes que son descargados y a los que se añade valor.

Flandes es la región líder en logística de la UE y, de sus cuatro puertos, destaca el de Amberes, líder europeo en tráfico de productos químicos, en estrecha cooperación con los puertos de Zeebrugge (líder europeo en tráfico de automóviles), Gante y Ostende. Los puertos flamencos son líderes en velocidad de carga y descarga de mercancías, y su eficiencia y complementariedad son el modelo a seguir por los puertos de Barcelona, Tarragona y Valencia: los beneficios futuros de la especialización y la cooperación de estos tres puertos pueden ser muy superiores a los beneficios de competir en solitario.

Flandes es el primer cluster automovilístico mundial por delante de Illinois. Ocho multinacionales tienen fábrica en la zona (Volkswagen, Ford, Opel, Volvo, Toyota, Fiat, Honda y DAF) y seis multinacionales tienen plantas logísticas en Europa: Hyundai, Isuzu, Subaru, Mazda, HD y Bridgestone. Flandes es el mejor ejemplo de las economías de aglomeración, tan determinantes para la competitividad: los beneficios de la rápida difusión de nuevas tecnologías y de nuevos procedimientos, así como de contar con una amplia oferta laboral en cantidad y calidad, son altísimos.

Flandes es hoy el segundo cluster químico del mundo después de Houston. De los veinte primeros productores mundiales del sector, diez están ubicados allí: Bayer, BASF, Proviron, Borealis, Solvin, BP, Degussa, Monsanto, Du Pont y Chevron; también otras multinacionales del sector



que no fabrican, tienen planta logística allí: Total, Tessengerlo, Haneka, McBride,... Flandes generó en 2005 el 8% de las ventas y el 17% de las exportaciones de la UE en este sector. Y el hecho de que tantas multinacionales tengan sede en el territorio de Flandes explica porque sus universidades figuran entre las primeras del mundo: las multinacionales financian al territorio dónde están instaladas grandes inversiones para desarrollar nuevos proyectos de I+D, por lo que hoy, Flandes es líder mundial en investigación en nanotecnología. La logística, por lo tanto, no es sólo un tráfico molesto de contenedores por un territorio.

No obstante, para ser potentes en logística, son necesarias infraestructuras pensadas a escala global y se requiere una gestión descentralizada de las mismas. Sin una logística pensada a escala global se puede perder la industria local. Como en Holanda y en Singapur, en Flandes la logística refuerza y renueva la industria.

5.3. AEROPUERTO DE MALTA

El mundo se va quedando pequeño y los mercados se van ensanchando. Hoy, gracias a unos medios de transporte en constante evolución, la distancia se mide cada vez más en tiempo y cada vez menos en kilómetros, por lo que las oportunidades de negocio se multiplican por todas partes. En el mar Mediterráneo, hay un pequeño archipiélago formado por tres islas habitadas que tienen veranos calurosos, inviernos suaves y poca lluvia. Malta está situada en el centro del mar Mediterráneo, a unos 90 kilómetros al sur de Sicilia. El archipiélago cuenta con 316 kilómetros cuadrados, menos de la mitad de Menorca, y tiene cerca de 400.000 habitantes.



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

El gobierno de Malta considera que la compañía de aviación Air Malta es clave para el futuro económico del país. Gracias a esta compañía el turismo de Malta está mucho más diversificado que el turismo de las islas Baleares, dependiendo básicamente de los grandes turoperadores británicos y alemanes: en Malta el turismo procede básicamente del centro y el norte de Europa y está más repartido entre muchos países europeos. El gobierno de Malta, aunque no pierde dinero con su compañía aérea, no quiere vender ni privatizar su empresa de aviación por motivos estratégicos, por lo que mantiene su carácter público.

El aeropuerto no sólo favorece el turismo de Malta. Actualmente el aeropuerto de Malta es líder en Europa exportando atún fresco a Japón, país en el que el consumo de este pescado fresco es muy valorado. Gracias a los vuelos diarios directos en aviones frigoríficos gigantes hacia Japón, es posible pescar un atún a primera hora de la mañana en Malta, cargarlo directamente del barco al avión, llegar a los aeropuertos japoneses a media tarde y que este mismo atún se consuma por la noche en un restaurante de Japón. Este negocio ha permitido desarrollar la cría de atunes en viveros a gran escala en la isla de Malta, gracias también a una eficiente intermodalidad entre el barco y el avión, que genera por todo el mundo sinergias muy grandes.

En Malta todo el mundo habla inglés y esto ha sido clave para captar algunas grandes empresas de diferentes sectores, como por ejemplo IBM o Playmobil. También la industria farmacéutica utiliza la isla de Malta, con sus 300.000 habitantes, como campo de pruebas para muchos nuevos medicamentos, por lo que también se encuentran sedes de algunas multinacionales en esta isla. Sin un aeropuerto bien comunicado, que ayudó a construir Alemania, y sin una compañía que conecte rápidamente Malta con los principales países europeos, no sería posible.



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

El nivel de vida de Malta crece y el PIB per cápita de Malta está convergiendo rápidamente con el PIB per cápita de la UE: hace quince años se encontraba situado por debajo del 50% de la media comunitaria, y en 2006 ya se acercaba al 85%. Malta, su puerto, su aeropuerto y su compañía aérea son un ejemplo más de cómo la oferta crea su propia demanda. Y de cómo un país muy pequeño, en superficie y población, está aprovechando oportunidades de negocio que un mundo cada vez más globalizado le ofrece.

Algunos aeropuertos pertenecientes al Arco Latino del mar Mediterráneo, como por ejemplo los de Génova, Salerno y el Alguer en Italia, los de Toulon y Niza en Francia, así como los de Barcelona, Girona, Reus y Sevilla deben estudiar constantemente las posibilidades de sus instalaciones aeroportuarias. Estos aeropuertos deben conseguir una gestión individualizada desde el propio territorio: ya sea con mayoría pública o privada en el consorcio de gestión. La primera condición para el éxito de un aeropuerto es la gestión individual, es decir independiente, realizada y ejercida desde el propio territorio.

Las políticas comerciales de cada uno de estos aeropuertos pasan necesariamente por ir a buscar compañías en todo el mundo que puedan estar interesadas en sus aeropuertos regionales. Por lo tanto, la gestión individual es tan importante: porque permite captar vuelos de compañías aéreas, tanto de pasajeros como de mercancías; poder ofrecer condiciones económicas diferenciadas de otros aeropuertos vecinos es la clave del éxito para captar nuevo tráfico aeroportuario, especialmente la fijación de los *slots* o derechos de vuelo. Actualmente, esto no es posible en los aeropuertos de Barcelona, Girona y Reus (que todavía esperan un nuevo consorcio de gestión o bien un traspaso a la



Diputació de Lleida
PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

Generalitat), pero será posible en el nuevo aeropuerto de Lleida-Alguaire, que nace impulsado por el gobierno catalán y no pertenece a la red española de AENA.



6. MEGARREGIONES

Richard Florida es un geógrafo canadiense que publicó, a finales de diciembre de 2007, un artículo muy interesante que trata de la emergencia de las "Megarregiones". Las megarregiones son las nuevas unidades naturales de crecimiento económico, que agrupan e incluyen redes de ciudades, comarcas y regiones que ya están económica y comercialmente integradas. Estas megarregiones, que a menudo se extienden por diferentes países y que Florida había llamado hace dos años corredores urbanos ("urban corridors"), no serán sólo los ejes de prosperidad en el siglo XXI: actualmente las megarregiones ya definen las áreas principales donde se concentra la producción y la actividad económica.

Richard Florida sostiene asimismo que en el siglo XXI serán las megarregiones, y no las grandes ciudades en forma de megalópolis, los motores de crecimiento económico. Serán agrupaciones de ciudades y regiones muy bien comunicadas y coordinadas entre sí, en lugar de una gran o inmensa y única ciudad, las áreas económicas que organizarán el mundo y que protagonizarán su desarrollo y crecimiento. En su artículo Richard Florida toma un lápiz y dibuja sobre el mapa del mundo, porque estas megarregiones ya existen y ya se puede identificar cuáles son las 40 megarregiones principales del mundo.

Actualmente hay 191 estados en el mundo, pero son estas 40 megarregiones las que impulsan la economía global. En estas 40 megarregiones vivía, en el año 2005, una quinta parte de la población total del mundo, pero en estas 40 megarregiones se producen dos terceras partes del producto interior bruto mundial y se genera hasta un 85% de toda la innovación a nivel mundial. El cuadro 1 presenta el



ranking de las 40 megarregiones identificadas por Richard Florida, ordenadas por volumen de actividad económica calculada a partir del PIB de cada una de ellas en 2005, mostrando también la población que tienen aquel año. Así, la primera megarregión del mundo es la que denomina Gran Tokio, con un PIB de 2.500 billones de dólares y 55 millones de habitantes. En segundo y tercer lugar aparecen las megarregiones o corredores Boston-Washington y Chicago-Pittsburgh, con un PIB de 2.200 y 1.600 billones de dólares respectivamente, que congregan una población de 54 y 46 millones de habitantes respectivamente.

En cuarta posición aparece la primera megarregión europea, la que comprende Amsterdam, Rotterdam, Ruhr, Flandes y Lille, que generó en 2005 un PIB de 1.500 billones de dólares con una población de 59 millones de habitantes. Seguidamente aparece Osaka Nagoya (1.400 billones de dólares, 36 millones de habitantes), Londres-Leeds-Chester (1.200 billones de dólares, 50 millones de habitantes), Milán-Turín-Roma (1.000 billones de dólares, 4 millones de habitantes), Charlotte-Atlanta (730 billones de dólares, 22 millones de habitantes), California del sur (710 billones de dólares, 21 millones de habitantes) y Frankfurt-Stuttgart-Manheim (630 billones de dólares, 23 millones de habitantes).

En undécimo lugar del mundo, y quinto de Europa, aparece la megarregión que Florida denomina Barcelona-Lyón, que alcanza también las ciudades de Valencia y Marsella. Esta megarregión, que en los mapas lumínicos de la Unión Europea se puede identificar perfectamente como un gran corredor urbano o megarregión ya muy bien conectada, generó en 2005 un PIB de 610 billones de dólares y tenía una población de 25 millones de habitantes.



Así pues, el territorio Arco Latino se configura alrededor de dos megarregiones europeas, con un total de 73 millones de habitantes y 1.610 millones de dólares de PIB (2005).

Las megarregiones no son un fenómeno exclusivo de Japón, Norteamérica o Europa, es decir, de los países más desarrollados. También se pueden identificar estas grandes áreas naturales de crecimiento económico en China, donde el 40% del PIB se genera en el corredor Hong Kong-Shenzen y en la gran conurbación de Shanghai. A su vez, un porcentaje parecido del PIB brasileño se genera entre las grandes ciudades de Río de Janeiro y São Paulo, así como también se puede afirmar de la primera megarregión de la India, que Florida denomina Delhi-Lahore.

El 12 de abril de 2008 Richard Florida publicó un artículo en el *Wall Street Journal*, titulado El auge de la Megarregión ("The rise of Megaregions"). La tesis argumental de su artículo es que los distintos gobiernos, tanto regionales como estatales y supraestatales, tienen que primar y favorecer en sus políticas económicas (especialmente en la construcción y en la gestión de las grandes infraestructuras de transporte) la articulación y la consolidación de las megarregiones. Florida, en este artículo, define la megarregión también como "un área geográfica que acoge actividades económicas y empresariales a escala masiva, genera una parte muy significativa de la actividad económica mundial y un porcentaje incluso superior de sus descubrimientos científicos y de innovaciones tecnológicas".

Florida, finalmente, presenta una conclusión relevante: "si se quiere incrementar la competitividad y asegurar la prosperidad a largo plazo, es necesario que las políticas públicas tengan en cuenta las megarregiones como parte esencial del entramado económico más básico".



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

Florida también señala tres grandes principios argumentales: liberalización total del comercio y los movimientos de los bienes y las personas; reducción de las transferencias de riqueza de las regiones más productivas a las regiones que lo son menos, y no impedir la concentración de población si ésta se da espontáneamente, como germen de productividad e innovación. No es necesario añadir que ésta es una postura extrema, sin duda, en un momento en que resurge la tentación de regresar al proteccionismo.

Estos argumentos incluyen algunos mensajes en forma de carga de profundidad: De este argumento se extrae una recomendación destinada a reducir las políticas de solidaridad en beneficio de las políticas de eficiencia, ya que las megarregiones competirán fuertemente entre si.



7. CASO DE ESTUDIO

Una vez expuestas las tesis del estudio, profundizaremos en nuestro trabajo, exponiendo la configuración del sistema aeroportuario catalán, ya que permitirá desarrollar diferentes aspectos mencionados anteriormente.

La diversidad geográfica, económica y social, así como el mapa que se está desarrollando de infraestructuras aeroportuarias y su relación con las portuarias, hacen del caso catalán un paradigma del que las otras regiones del territorio Arco Latino pueden extraer conclusiones útiles en su propio contexto.

a. CATALUÑA EN EL SIGLO XXI

Cataluña, es hoy una economía líder en el Mediterráneo occidental en los sectores químico, farmacéutico, de automoción, alimentación y electrónica de consumo, entre otros. Asimismo, acoge diversos sectores emergentes con un fuerte potencial de crecimiento, como lo demuestra el hecho de que muchas empresas extranjeras hayan invertido en los sectores de la biotecnología, aeronáutica, energías renovables y reciclaje. Además de ser conocida por sus actividades de producción de alto valor añadido, Cataluña también destaca en los sectores mencionados anteriormente por su investigación y desarrollo, diseño, ingeniería, logística y sus centros de servicios compartidos.

Cataluña es hoy una economía potente en el contexto europeo. Posee actualmente más habitantes que Dinamarca e Irlanda y su superficie es parecida a la de Dinamarca y Bélgica. Por volumen de PIB, Cataluña se situaba en 2006 por encima de países europeos de dimensión mediana como por ejemplo Grecia, Irlanda, Finlandia, Portugal, Chequia y Hungría



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

y apenas por debajo de Dinamarca. Su PIB por cápita es parecido al de Alemania y es más alto que el de Portugal o Grecia. En cuanto a las entradas de inversión extranjera han sido, en los últimos años, superiores a las de Austria o Estonia.

Cataluña es, en el sector turístico, una de las 20 primeras potencias mundiales en recepción de turistas, hasta el punto de que en 2007, Cataluña recibió 15 millones de visitantes extranjeros (Grecia, por ejemplo, recibió el mismo año 14, Italia 35 y Alemania 23). Casi la mitad de los turistas japoneses y norteamericanos que visitan cada año España, que son los que realizan un mayor gasto diario per cápita, pasan por Cataluña.

En cuanto a la potencia exportadora catalana, el ratio exportaciones/PIB, uno de los indicadores de mayor fiabilidad de la intensidad exportadora de un territorio, se ha situado en los últimos años alrededor del 30%, un porcentaje parecido al de países como Alemania o Italia. Conviene tener presente que la economía catalana ha estado durante casi 150 años cerrada al comercio internacional y ahora, sólo 20 años después de la integración económica y comercial en la Unión Europea de 1986, ya es una de las grandes regiones productivas y exportadoras europeas. Cataluña, entró en el mercado común europeo sin prácticamente ninguna tradición exportadora internacional, porque entre mediados del siglo XIX y el año 1986 la economía catalana había producido bienes y servicios en condiciones de proteccionismo estatal, absorbiendo el mercado español casi toda su producción. Conviene recordar asimismo que la crisis del petróleo de 1973 fue durísima y que duró en Cataluña más de diez años. Esta crisis castigó especialmente los países industriales y, en nuestra región, devastó sectores productivos enteros, hasta el punto de que la tasa de paro catalana llegó a ser del



23% el año 1983. Al cabo de sólo tres años, el 1986, la economía catalana empezó a competir libremente y sin protección con países tan grandes como Alemania, Francia e Italia, que llevaban décadas integradas por medio del libre comercio y disponían de experiencia, tradición y grandes multinacionales exportadoras.

Pese a todos estos condicionantes, en el año 2001, sólo quince años después de la entrada en el mercado común europeo, las exportaciones catalanas alcanzaron los 37.000 millones de euros, un importe superior a las exportaciones de ese mismo año de países como Turquía o Argentina, mucho más grandes en superficie, población y recursos naturales. En 2007, la economía catalana exportó por valor de 50.000 millones de euros, a pesar de una ralentización del excelente comportamiento que tuvieron las exportaciones catalanas en la década de los años 90 del siglo pasado (cuando el crecimiento fue superior al 10% anual y, en algún caso, superior al 15%, desde las devaluaciones de la peseta de 1993). Hoy, la fuerza del euro dificulta las exportaciones catalanas fuera de la zona euro (aproximadamente un tercio del comercio exterior total catalán), mientras que el diferencial de inflación desfavorable con otros países de la zona euro dificulta las exportaciones catalanas dentro de la zona euro (dos tercios del total). Desde 2001 ha disminuido el ritmo de crecimiento de las ventas de producción catalana en el exterior, a pesar de que la cifra es muy notable y ronda el 30% del PIB catalán, un porcentaje parecido al de los países más desarrollados de la Unión Europea.

El modelo exportador catalán pasa por una más que notable colaboración entre las empresas multinacionales presentes en Cataluña, unas 3.000 censadas en el año 2006, miles de pequeñas y medianas empresas catalanas, siendo un porcentaje importante de estas empresas



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

de carácter familiar. A grandes rasgos, se puede decir que aproximadamente la mitad de las exportaciones catalanas las generan las multinacionales presentes en Cataluña, mientras que la otra mitad la realizan pequeñas y medianas empresas con sede en Cataluña y una mayoría de capital social catalán.

Cataluña es también líder en Europa en el turismo de cruceros, un turismo de elevado valor añadido. En Barcelona este turismo ha crecido el 30% en los últimos años. En 2007, pasaron por el puerto 1,7 millones de turistas, de los que 500.000 eran de EE.UU. y se prevé cerrar el año 2008 con alrededor de 2 millones de turistas. Este hecho explica por qué Delta y Continental ofrecen cada vez más vuelos directos desde EE.UU. a Barcelona: son turistas de renta mediana y alta que piden de manera creciente vuelos directos al puerto origen o final de su crucero, sin tener que hacer escalas en otros aeropuertos (quieren facturar las maletas en el aeropuerto de origen y encontrárselas en el camarote del crucero). En 2007, por primera vez, Barcelona se situó entre los diez primeros puertos del mundo: este ranking hasta ahora siempre había sido reservado a los puertos del Caribe, con Miami a la cabeza. En 2008, se situará posiblemente en la cuarta posición del mundo... y, según el presidente de Royal Caribbean, en 2011 Barcelona puede llegar a ser, alargando la temporada de marzo a noviembre, el primer puerto del mundo en turismo de cruceros (Miami cierra en septiembre debido a los huracanes).

El puerto de Barcelona espera un notable crecimiento del turismo de cruceros y, en cinco años, podrían llegar unos cuantos centenares de miles de turistas asiáticos, por lo que compañías de Asia estarán también interesadas en ofrecer vuelos directos a Barcelona. Estos vuelos son los que pueden consolidar Barcelona y Cataluña en la primera división global en el siglo XXI: gracias al turismo de cruceros toda la industria



catalana, servicios avanzados, I+D+I, sedes de multinacionales, sanidad privada, escuelas de negocios y universidades, todos los demás tipos de turismo de Cataluña, ferias y congresos globales... podrían disponer de los vuelos directos a otros continentes, imprescindibles para poder ser eficientes en un mundo cada día más competitivo. Lo que todavía hoy nos niega el gobierno central, lo puede dar el mercado global... gracias a los puertos.

b. CATALUÑA, “HUB” AEROPORTUARIO NATURAL

Según Eurostat, las estadísticas oficiales de la Unión Europea, Cataluña fue en 2006 la séptima región europea en volumen de tráfico aéreo por volumen de pasajeros, ya que los tres aeropuertos catalanes movieron dicho año 35 millones de viajeros. En 2007, los aeropuertos de Barcelona, Girona y Reus movieron casi 40 millones de pasajeros, igualando casi el tráfico aéreo de pasajeros de la región italiana de la Lombardía, el principal motor productivo y exportador de la economía italiana gracias a sus 12 millones de habitantes. La Lombardía en los últimos años ha ocupado la sexta posición en el ranking europeo del tráfico aéreo de viajeros gracias a los dos grandes aeropuertos de Milán (Malpensa y Linate), que ofrecen una amplia oferta de vuelos intercontinentales, y a los dos aeropuertos regionales lombardos (Bergamo y Brescia).

El tráfico aéreo logrado en 2007 por los aeropuertos catalanes es espectacular y es necesario analizarlo en el contexto siguiente. Las cinco primeras regiones en el ranking europeo corresponden a las cinco grandes capitales aeroportuarias europeas: Londres, París, Frankfurt, Amsterdam y Madrid. En estas ciudades se encuentra la base operativa principal de las que históricamente han sido las grandes aerolíneas de



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

bandera de los respectivos países (British Airways, Air France, Lufthansa, KLM e Iberia respectivamente). Los aeropuertos de estas ciudades se han beneficiado durante décadas de grandes inversiones en infraestructuras aeroportuarias de los respectivos gobiernos. Estos aeropuertos han podido hacer crecer su tráfico gracias a la alimentación de vuelos de ciudades vecinas de sus países: pensamos, por ejemplo, en como Barajas ha alimentado y sigue alimentando sus vuelos intercontinentales y sus vuelos de radio largo gracias al puente aéreo de Barcelona a Madrid.

Estos cinco grandes aeropuertos europeos, por lo tanto, juegan en otra liga. Pero, inmediatamente después, en el ranking europeo aparece Cataluña. Aunque Barcelona fue el noveno aeropuerto en tráfico el 2007 (muy cerca de Gatwick, Munich y Roma), Cataluña fue en 2007, gracias a los 40 millones de pasajeros transportados desde Barcelona, Girona y Reus, la primera región europea en tráfico aéreo si restamos las cinco capitales mencionadas anteriormente. Conviene tener presente que todo esto se ha conseguido gracias al mercado y con frecuencia pese al Estado. Históricamente, el Estado (aún hoy mediante AENA e Iberia, especialmente cuando ésta era una empresa pública) ha actuado con una estrategia clara de favorecer el aeropuerto de Madrid, subordinando los aeropuertos catalanes y otros aeropuertos de España a los intereses de Madrid-Barajas.

El futuro del aeropuerto de Lleida-Alguaire depende, en gran medida, de lo que pase en el aeropuerto de Barcelona y otros aeropuertos catalanes. Por ejemplo, si la nueva T-Sud puede aplicar su potencial de crecimiento, Barcelona puede llegar a ser el sexto aeropuerto europeo en pocos años. Es decir, Barcelona tiene opciones de llegar a ser el primer aeropuerto europeo que no se encuentre en la capital de un país



ni haya sido base operativa de ninguna de las grandes compañías aéreas estatales.

La Unión Europea prevé que el tráfico aéreo se duplique en los próximos quince años, como lo ha hecho en los quince últimos, pero sus informes de prospectiva en materia aeroportuaria reflejan y desprenden una notable preocupación: el tráfico aéreo se puede duplicar en Europa pero son bien pocos los grandes aeropuertos europeos que pueden crecer físicamente. Barcelona, por ejemplo, puede construir pistas y nuevas terminales sobre el mar pero muchos grandes aeropuertos europeos están rodeados de ciudades, autopistas, vías de tren, polígonos industriales... y no disponen de esta posibilidad. Por ejemplo, el alcalde de Londres, propuso en 2008, el estudio de la posible construcción de un nuevo gran aeropuerto para la capital del Reino Unido, en el delta el río Támesis, dado el colapso creciente que sufre el aeropuerto de Heathrow pese a que recientemente este aeropuerto inauguró su quinta terminal.

Asia será la principal fábrica industrial del mundo en el siglo XXII, mientras que en el siglo XX lo fue América. Este cambio favorece al aeropuerto de Barcelona, dado que para volar al continente del siglo XXI ya no será necesario pasar por Madrid (basta con mirar un mapa para darse cuenta de ello). Lo que explica, por ejemplo, que el aeropuerto de El Prat disponga del único vuelo directo con Singapur de toda España (a pesar de las presiones de AENA para que el vuelo se ofreciese desde Madrid). Y esto explica también que, por ejemplo, la compañía aérea Kingfisher, propiedad del millonario indio Vijay Mallya, esté dispuesta a abrir en 2009 el primer vuelo directo sin escalas entre la India y España, como publicó en enero de 2009: saliendo de Bombay o de Nueva Delhi, la ciudad de destino es Barcelona: este vuelo generará un efecto multiplicador de los negocios, las relaciones comerciales y el turismo entre los dos países y, al



mismo tiempo, impulsará la anhelada dimensión internacional del aeropuerto del Prat.

Todo esto no debería sorprendernos: la realidad aeroportuaria catalana se corresponde y se explica por el volumen de la actividad económica, el turismo y el dinamismo exportador de la economía catalana. Mejor dicho, a pesar de que en tráfico de pasajeros, los aeropuertos catalanes son mucho más importantes en el contexto europeo y ocupan una posición equivalente al peso de la economía catalana en el contexto de la economía europea, el tráfico aéreo de mercancías está en Cataluña claramente subdesarrollado en comparación con Europa. Y éste es posiblemente el nicho de mercado que debe pensar en ocupar el aeropuerto de Lleida: sin que esto suponga renunciar a los vuelos de pasajeros, especialmente con algunas ciudades clave del continente europeo y España, el aeropuerto de Alguaire puede situarse en el mapa aeroportuario europeo si consigue generar a su alrededor un círculo íntegro entre el tráfico aéreo de mercancías y la actividad industrial hoy inexistente en Cataluña.

La palabra inglesa “hub” hace referencia a un gran aeropuerto que, en un territorio, sirve a muchos pasajeros para hacer transbordos hacia otros destinos. Todo aeropuerto se puede colocar en una situación intermedia entre dos extremos: origen-destino y *hub*. El aeropuerto de El Prat es mucho más un aeropuerto del primer tipo que del segundo: la mayor parte de los que lo utilizan visitan Barcelona y son muy pocos (menos del 10% en 2006) los que lo utilizaron para coger vuelos hacia otros continentes. El aeropuerto de Londres-Heathrow, en cambio, sería el ejemplo opuesto: el 50% de los pasajeros que llegan lo utilizan para volar a otros destinos, principalmente a Norteamérica.



Un aeropuerto *hub* actúa de locomotora económica para el territorio que lo acoge, teniendo en cuenta, que cada vez más, las grandes empresas multinacionales eligen las ciudades que disponen de los *hubs* más conectados con el resto del mundo para instalar su sede. La comodidad que supone una reducción de tiempo, al no tener que desplazarse a otro aeropuerto, es uno de los activos más valorados por los profesionales de la nueva economía. No disponer de un aeropuerto bien conectado, especialmente con vuelos directos a otros continentes, es para el economista japonés Kenichi Ohmae, quedar fuera del mapa en el siglo XXI: "sin aeropuerto intercontinental no se figurará en el mapa global".

Por lo tanto, se entiende perfectamente que todas las regiones quieran un aeropuerto *hub* en su principal ciudad, por lo que los grandes aeropuertos compiten entre ellos para ofrecer mejores condiciones a las compañías aéreas, para que éstas ofrezcan más y más vuelos. Si en la creación de *hubs* actúan los mecanismos de mercado, Barcelona tiene opciones para figurar entre las 7-10 primeras ciudades europeas en el ranking de *hubs* en lo que se refiere a los vuelos intercontinentales. Sin embargo, si actúan los mecanismos distorsionadores del Estado, en nuestro caso el ente público AENA que defiende y prioriza el *hub* de Madrid, Barcelona seguirá figurando entre los puestos 25 y 30 del ranking europeo en dichos vuelos.

Desde el año 2000, el aeropuerto de Barcelona casi ha duplicado el tráfico de pasajeros, pasando de 19,5 millones a 33 millones en 2007. El aeropuerto de Barcelona es uno de los más eficientes del mundo: ¿qué otro aeropuerto, con un único edificio terminal (que integra las terminales A, B y C) y con una pista y media, ya que las dos pistas paralelas actuales no pueden operar de manera independiente), registra este volumen de



tráfico aéreo? La ampliación del aeropuerto del Prat llega con dos años de retraso, ya que hasta 2009, el tráfico aéreo de Barcelona no podrá crecer físicamente mucho más de lo que ahora es; y veremos cuando se inauguren los accesos viarios y ferroviarios, especialmente la llegada de la alta velocidad, un tipo de tren que será clave en el siglo XXI para que los aeropuertos puedan alimentar, compitiendo entre ellos, sus vuelos intercontinentales con pasajeros procedentes de un radio de 300 a 450 kilómetros.

El aeropuerto de Lleida depende asimismo del aeropuerto de Barcelona. Si éste se convierte en un aeropuerto *hub* las posibilidades de crecimiento del aeropuerto de Lleida aumentarán: algunas compañías y algunos vuelos se irán de Barcelona hacia los aeropuertos regionales próximos. Si el Prat se convierte en un aeropuerto centrado principalmente en vuelos de bajo coste, entonces competiremos directamente y no se complementarán con los aeropuertos de Girona, Reus y Lleida-Alguaire. El sistema aeroportuario sólo sería de primera división en el mundo si su aeropuerto principal dispone de un porcentaje elevado de vuelos internacionales, nutridos y complementados por los aeropuertos secundarios más cercanos.

El profesor de IESE, Pedro Nuño, explicó como se crea un *hub* el día 22 de marzo de 2007 en IESE. Citó las experiencias concretas de los aeropuertos de Boston, Houston y Munich, que hace unos años se encontraban en la situación del aeropuerto del Prat en 2007: cómo conseguir captar y ofrecer vuelos intercontinentales cuando a media distancia existe una oferta consolidada, como ocurre en Madrid?

Boston es el caso más paradigmático: a sólo 300 kilómetros de los cuatro grandes aeropuertos de Nueva York, que constituyen la primera región aeroportuaria del mundo, las grandes compañías aéreas no querían oír



hablar de vuelos intercontinentales desde la capital de Massachussets: decían a los gestores del aeropuerto de Boston que no había mercado para su aeropuerto, y que los habitantes de dicho estado tendrían que desplazarse siempre a los aeropuertos JFK, Newark y La Guardia para volar hacia el resto del mundo. ¿Cómo lo consiguieron en el aeropuerto de Boston? Gracias a la independencia de gestión, al igual que un exportador de camisas va llamando puerta por puerta e insiste una vez, y otra, los gestores del aeropuerto de Boston llamaron a una compañía tras otra y negociaron vuelo por vuelo, mejorando las condiciones que los aeropuertos de Nueva York les ofrecían (tasas, derechos de vuelo, mostradores, hangares, y condiciones para reparaciones,...). En cierta manera, esto es lo que en los últimos años, ha intentado hacer el Comité de Desarrollo de Rutas Aéreas impulsado por el gobierno de la Generalitat de Cataluña.

De la misma manera, el aeropuerto de Houston creció en vuelos internacionales, aunque está situado cerca del *hub* consolidado del aeropuerto de Dallas, y de forma semejante los aeropuertos de Munich y Düsseldorf han crecido cerca del aeropuerto de Frankfurt. Para el profesor Nueno la conclusión es clara: un *hub* pasa necesariamente por la autonomía plena de gestión desde el territorio que lo ambiciona. Con “independencia de gestión desde el propio territorio”, como dice el presidente del Banco de Sabadell Josep Oliu; con una “gestión individual desde el propio territorio”, por emplear una expresión más neutra desde el punto de vista político, que no hiera sensibilidades en la tan sensible España autonómica de nuestros días.

Cataluña es una de las grandes regiones europeas por actividad económica, lo que le ha proporcionado la base y el fundamento de su potencial como mercado aéreo. Cataluña es, por lo tanto, un *hub*



natural, es decir, un territorio dónde es normal que florezcan nuevos aeropuertos, como si de setas se tratara. Otras regiones europeas y norteamericanas parecidas en dimensión humana y económica disponen de un número superior de aeropuertos. Estamos hablando de una realidad que ya existe y que todavía puede mejorarse en el futuro, por poco que cambie el modelo de gestión de los tres aeropuertos comerciales catalanes actuales. En este contexto, y como veremos más adelante, una de las grandes ventajas del aeropuerto de Lleida radica en que es el primer aeropuerto comercial catalán que no será gestionado dentro de la red de AENA.

c. POTENCIAL DE LA MEGARREGIÓN DE BARCELONA

Esta megarregión presenta dos posibles ramales a incorporar y que Florida no menciona ni incluye: el primero, muy claro, recorre el valle del Ebro y, el segundo, más incipiente todavía, sigue la autopista A-2 hasta Lleida y, a continuación, enlaza hacia el valle del Ebro.

Florida denomina esta megarregión mediterránea *Eurosunbelt*, es decir, el cinturón del sol europeo: perfectamente delimitado y unificado, este corredor nace en Alicante y llega hasta Lyon pasando por Valencia, Barcelona y Marsella, y si se incorporan las Islas Baleares, será una potencia turística mundial, además de una potencia industrial. Para Florida esta megarregión tiene una gran capacidad de atracción de empresas por algunos costes competitivos y por su estilo de vida mediterráneo, cada vez más valorado como factor de localización económica y humana; una valoración especialmente alta entre los ciudadanos del centro y el norte de Europa.



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

Estos mapas globales son más importantes de lo que parecen porque las grandes multinacionales, cuando estudian dónde deben ubicar sus plantas de producción, tienen en cuenta mapas lumínicos en lugar de mapas políticos. Ikea, por ejemplo, la gran multinacional sueca líder mundial en fabricación de cocinas (10 millones vendidas en el año 2006: ¡un 10% de cuota en el mercado global!), cuando decide sus inversiones tiene en cuenta mapas que reflejen cuál es la realidad de la distribución, la producción y la población, en lugar de mapas políticos. En Madrid, por ejemplo, Ikea ve a 6 millones de consumidores, que serán 10 en unos cuantos años; Ikea ve en Madrid un potente mercado de consumo de un elevado poder adquisitivo.

En Barcelona, en cambio, Ikea ve la capital económica, industrial, financiera y demográfica de una megarregión o corredor urbano de 25 millones de habitantes, que arranca en Alicante y termina en Lyon, con los ramales del valle del Ebro y la plana de Lleida anteriormente mencionados. Ikea ha inaugurado en Valls, en 2008, precisamente cerca de la confluencia de las autopistas AP-7 y AP-2, una gran planta logística que ha supuesto una inversión de 600 millones de euros y ha generado 600 puestos de trabajo directos, pensada para abastecer de productos más allá de los límites estrictos del Principado de Cataluña. Además, Ikea ve en Cataluña dos excelentes puertos, Barcelona y Tarragona, para recibir todo lo que esta multinacional fabrica en otros continentes con destino a Europa. Como veremos más adelante, los puertos desempeñarán un papel cada vez más importante en la economía global, tanto en lo que se refiere a la producción de bienes, como a su distribución, en el siglo XXI.

En el puesto 33 aparece una segunda megarregión en la Península Ibérica, que en los mapas lumínicos se puede apreciar e identificar con



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

gran claridad. Se trata del corredor que arranca en Lisboa y llega hasta La Coruña, pasando por las ciudades de Oporto y Vigo. Con una población de 10 millones de habitantes, en 2005 esta megarregión generó un PIB de 110 billones de dólares y Florida destaca el potencial de sus puertos y su posición importante en la industria automovilística.

Gracias a la fábrica que CITROËN tiene en la ciudad gallega de Vigo, una de las plantas del grupo más productivas del mundo y que se encuentra ubicada al lado del mismo puerto, lo que la convierte en especialmente interesante tanto por la recepción de componentes como para la expedición de productos acabados. De hecho, el profesor Pedro Bueno me explicó un día que las pequeñas y medianas empresas gallegas que servían complementos a esta planta de la multinacional francesa eran las más eficientes de la península ibérica, más que las PYMES catalanas que sirven complementos a la Volkswagen de Martorell o la Nissan de la Zona Franca. Aunque su ubicación en un extremo del continente europeo invitaría a pensar que se encuentra en un callejón sin salida del continente y muy lejos de los principales mercados del centro del continente, los coches de la planta de Vigo que salen en barco se descargan en menos de un día en los puertos del norte de Europa.

La planta de CITROËN en Vigo, que acaba de cumplir sus cincuenta años de existencia, se ha convertido en la planta más grande del grupo automovilístico francés, con una producción anual de 545.000 unidades que dan trabajo a 9.700 trabajadores. Precisamente, la ubicación de la planta de producción cerca del puerto, y con la complicidad de la Zona Franca para reducir los costes y los trámites para el comercio exterior, ha sido decisiva para que dicha planta haya conseguido la producción de modelos emblemáticos del grupo, como por ejemplo el AX o el Picasso.



Hasta 28 modelos diferentes, desde el dos caballos hasta el Picasso, han pasado por la ciudad gallega, que en cincuenta años ha fabricado casi nueve millones y medio de unidades.

Aunque la planta de Vigo está rodeada de polígonos y zonas urbanas, y que por tanto tiene muchas dificultades para crecer y ampliarse, acaba de recibir una inversión de 500 millones de euros del grupo para producir la nueva generación del monovolumen Picasso, así como las nuevas furgonetas Berlingo y Partner. En un contexto de preocupación e incertidumbre en el sector del automóvil a escala europea, en el que las plantas de un mismo grupo compiten entre si, gracias a su proximidad al puerto, la planta de Vigo está muy bien situada. En épocas de crisis las empresas que cuentan con mayor eficiencia superan la crisis con mayor rapidez que las demás. Por ejemplo, la falta de espacio ha obligado a la planta de Vigo a hacer de la necesidad virtud, hasta el punto de idear ingeniosos sistemas para trabajar en un espacio tan limitado y sin posibilidades de expansión: su ratio de producción se sitúa en 0,82 vehículos por metro cuadrado, uno de los más eficientes del mundo.

¿Quién habría dicho que Galicia, que ha malvivido como ha podido durante siglos y expulsando a una parte muy importante de su población de manera regular, es actualmente una de las megarregiones con mayor potencial de Europa en el siglo XXI? Gracias a los puertos, este corredor urbano se encuentra ya muy integrado en la economía global. Y el éxito de Inditex es también ilustrativo de como una empresa, en este caso del sector textil, se ha convertido en uno de los líderes globales de un sector en el que en Galicia, no había prácticamente tradición: la nueva economía del conocimiento, gracias a las nuevas tecnologías de la información, permite que un territorio pobre y sin riqueza previa en pocos años pueda dar un salto hacia delante espectacular: a diferencia



de la revolució industrial, la riquesa del segle XXI no depèn de la riquesa prèviament existent.

Finalment, en el número 39 del ranking de Florida apareix la ciutat de Madrid, amb una producció de 100 bilions de dòlars en 2005 i una població de 6 milions d'habitants. Madrid és, juntament amb París, l'exemple d'una gran megalòpolis capital d'estat que no forma part d'una xarxa de ciutats semblants a la seva entorn. De fet, observant els mapes lumínics de la Unió Europea, es veu com l'àrea que ocupa la ciutat de Madrid ja és tan gran en extensió com les de les ciutats de París i Moscou. Però a mesura que es van expandint les llums que identifiquen la ciutat de Madrid... es van apagant les llums al voltant de la capital. Quanto més creix Madrid més es desertifica Castella. I observant aquests mapes globals potser es veu millor què estan fent els diferents governs espanyols, siguin d'un color o d'altre, amb les grans inversions en aeroports, autopistes i trens que es concentren a la capital d'estat: Madrid busca desesperadament el seu lloc al mapa global i construir la seva gran megalòpolis per estar present al segle XXI.

Al segle XXI la ciutat econòmica supera els límits estrictes de la ciutat política. La megarregió, tal com la dibuixa i defineix Richard Florida, té noves fronteres funcionals que s'estenen fins on arriben les relacions laborals i residencials que la ciutat política és capaç d'articular. L'AVE radial de Madrid, per exemple, ja ha convertit diferents ciutats castellanes en simples barris de la gran megalòpolis. Per exemple, Germà Bel em explica que, a principis del 2008, llegí un article acadèmic d'un professor universitari; segons aquest article, la universitat de Ciutat Real hauria tingut un impacte macroeconòmic tant o més important que la arribada de l'AVE



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

procedente de Madrid. Y si bien es verdad que el AVE entre Madrid y Ciudad Real ha multiplicado el tráfico de personas, convirtiéndola en ciudad dormitorio, también es verdad que le ha quitado a esta ciudad castellana una parte importante de sus despachos profesionales y oficinas, desplazándolas hacia la gran capital.

Por otra parte, en este mismo sentido, un empresario turístico catalán que visitó, en febrero de 2008, FITUR en Madrid me explicó que hacía muchos años que tenía pendiente visitar la ciudad de Toledo. Llamó a distintos hoteles antes de viajar, para hacer una reserva para pasar la noche. Descubrió con gran sorpresa, que los hoteles de categoría han ido desapareciendo de esta ciudad castellana: “¿por qué dormir en Toledo, si puede dormir en Madrid? ¿No ve que hay un tren de alta velocidad casi cada media hora que lo lleva rápidamente a la capital?” le dijo un hotelero madrileño, en el hotel en el que se acabó hospedando, y al que había explicado esta incidencia.

Esta impresión, de que el AVE radial desertiza las ciudades medianas a las que llega, también me la confirmó en enero de 2008 Antoni Serra Ramoneda. Me dijo que no entendía muy bien las celebraciones que se llevaron a cabo en Valladolid para celebrar la llegada del tren de alta velocidad. De hecho, la ministra Álvarez ya habló, en la inauguración de este tren en la ciudad de Málaga, de la *cohesión nacional* que los nuevos cables de acero del AVE debían extender por toda la periferia. El proyecto de Madrid ciudad-región económica, o megaregión, resulta un proyecto más identitario que económico, que permite hablar incluso de Madrid como ciudad nación: la nación española comprimida, pero compactada sin fisuras, proyectada al mundo en forma de gran megalópolis global sin disensión.



Del discurso de Florida se desprende que ha llegado el momento de revisar el concepto de solidaridad interregional, al menos para que estas transferencias de fondos a gran escala dejen de ser una transferencia a fondo perdido. Y es que el coste de oportunidad de una región dinámica que forme parte de una megarregión y que siga soportando el pago de estos fondos en el siglo XXI, por ejemplo porque el Estado al que pertenecen los sigue imponiendo, será creciente en términos de competir con otras megarregiones en que estos pagos no se produzcan.

d. DE ALICANTE A PALAMÓS, PUERTOS EMERGENTES

La Generalitat de Catalunya gestiona, desde 1997, con una autonomía parcial, los puertos de Barcelona y Tarragona. Aunque parcial y muy limitada (titularidad estatal de la infraestructura incuestionable, tarifa portuaria fijada sólo por el ministerio e igual para todos los puertos españoles y autofinanciación de las inversiones a partir de los propios beneficios, o de créditos bancarios), esta autonomía parcial de gestión ha dado un resultado excelente. Inspirada en criterios de rentabilidad de las inversiones, ha permitido a los dos grandes puertos comerciales catalanes realizar una política individualizada de promoción comercial alrededor del mundo, así como poner en funcionamiento un ambicioso proyecto de ampliación que en 2010 ya será operativo (financiando las obras con beneficios propios y deudas bancarias).

Los resultados son hoy espectaculares, propios de un país emergente. En 1995, Barcelona y Valencia no figuraban en el mapa del comercio marítimo intercontinental, pero en 2006 ya lideraban el tráfico marítimo de contenedores en el Mediterráneo, muy por delante de los grandes puertos de Marsella y Génova, incluso duplicando el tráfico. “Desde el



punto de vista del tráfico marítimo intercontinental, Cataluña se encuentra, a principios del siglo XXI, en cierta manera como Flandes antes del plan Marshall a mediados del siglo XX", según el consultor logístico neerlandés Karel Vanroye, cuando acudió en febrero de 2008 al puerto de Barcelona para hablar del potencial de los puertos del Mediterráneo occidental en el siglo XXI; especialmente, de los puertos catalanes y valencianos. En 2008, grandes multinacionales, como Ikea o Decathlon, eligieron los puertos de Barcelona y Tarragona como puerta de entrada europea para los productos que fabrican en otros continentes.

Si los próximos veinte años son como los veinte últimos, con duras recesiones como la de 1992-1994, con respecto a la extensión del libre comercio en los cinco continentes (por encima de culturas y regímenes muy diferentes, este es un consenso global bastante aceptado: el libre comercio nunca ha arruinado a ningún país). Y si el comercio marítimo sigue creciendo a ritmos importantes (el escenario más probable: cada vez más países quieren participar de la riqueza creciente que generan las redes globales de producción), el Mediterráneo se convertirá en el mar más importante del mundo en tráfico marítimo: Asia será la fábrica industrial del mundo en el siglo XXI, Europa será el principal mercado en poder adquisitivo... y Barcelona y Tarragona pueden estar saturadas a diez o a quince años vista.

Quizás el aeropuerto de Lleida empiece exportando fruta fresca de las tierras de Poniente a los mercados europeos por avión, ahorrando tiempo y costes con relación al camión. Pero a largo plazo tiene que aspirar a ser el aeropuerto de mercancías de la que Richard Florida define, en el año 2006, como la undécima megarregión del mundo: de Alicante a Lyon pasando por Valencia, Barcelona y Marsella, presenta un



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

ramificación por el valle del Ebro hasta Zaragoza, Navarra y el País Vasco que pasa por Lleida. Una megarregión, en todo caso, a la que el geógrafo canadiense augura un gran potencial en el siglo XXI.

La oportunidad estratégica de Cataluña puede ser única e irrepetible: ser la principal puerta de entrada del comercio asiático con destino a Europa. La costa que va de Alicante a Palamós tiene un gran activo que no tienen, por ejemplo, los grandes puertos de Marsella y Algeciras: disponer de una gran área industrial a sus espaldas muy diversificada, con multinacionales globales y con pymes locales, que cooperan de manera eficiente y están bien integradas en las redes globales de producción. Una gran área industrial capaz de añadir e incorporar valor, es decir, de acabar los productos semielaborados importados de Asia con destino a Europa, como se está haciendo Flandes y Holanda desde 1960. Para Algeciras y Marsella la logística será un simple paso de graneles, líquidos y sólidos, mientras que para catalanes y valencianos la logística será un paso de contenedores que creará y dejará riqueza en el territorio.

Por este motivo, los valencianos se apresuran en reclamar el corredor ferroviario mediterráneo: ser puerta de entrada de comercio marítimo intercontinental puede renovar y arraigar, salvar en definitiva, la industria en nuestro país. El comercio marítimo intercontinental de contenedores es por definición, como pasa en Holanda y Flandes, un comercio de productos de mediano y alto valor añadido. Y el aeropuerto de Lleida, está en la retaguardia inmediata de este eje presente, y sobretudo futuro, de prosperidad, con un gran potencial de crecimiento.



e. DE ALICANTE A PALAMÓS, PUERTOS CON VALOR AÑADIDO

A diferencia de otros tipos de tráfico marítimo (graneles, líquidos, sólidos, cereales, minerales, materiales de construcción...) el contenedor es la manera más eficiente, rápida y productiva de mover mercancías. En el contenedor suelen viajar los productos de mayor valor añadido: productos acabados y semielaborados, ya sean componentes de los sectores del automóvil, de los sectores químico y farmacéutico, del material eléctrico, electrónico y óptico...

Mientras Marsella, Algeciras o Gioia Tauro, los grandes puertos naturales del Mediterráneo occidental, sigan especializados en el tráfico de menor valor añadido, de Alicante a Palamós se configura la mejor puerta de entrada portuaria para los contenedores. Richard Florida augura para la costa este de la Península Ibérica un gran futuro: siempre y cuando, está claro, catalanes y valencianos lleguemos a aceptar y desarrollar esta oportunidad de ser la puerta de entrada de Asia a Europa y articulemos las infraestructuras (y los modelos de gestión de las mismas) que permitan desarrollar esta gran oportunidad.

Como afirma Joaquín Coello, en el siglo XXI habrá, con respecto al valor añadido que generarán, puertos de primera categoría y puertos de segunda categoría. En el Mediterráneo se están construyendo muchos puertos a ambos lados del mar y, de hecho, se comenta que, si las perspectivas de tráfico para los próximos veinte años no se cumplen en su parte alta, seguramente habrá capacidad portuaria excedente en el mar Mediterráneo. Pero lo que es seguro, es que habrá en el Mediterráneo, como ocurre en otros mares y océanos, puertos con capacidad de incorporar valor añadido a las mercancías que llegan de



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

otros países y continentes, y puertos con vocación de paso o de parking para el simple cabotaje de mercancías.

Por lo tanto, habrá puertos para los que el comercio marítimo intercontinental y la logística supondrán el arraigo, la renovación y la salvación de toda la industria que ya tenían a principios del siglo XXI (desde las grandes multinacionales hasta las pymes locales) y puertos para los que el comercio marítimo y la logística serán poco más que un mero paso de camiones y trenes cargados de contenedores.

Los grandes operadores globales de comercio y las grandes multinacionales industriales introducen hoy el 75% de las mercancías procedentes de Asia con destino a Europa por los puertos del mar del Norte; estas mercancías pasan por delante de nuestro territorio y cruzan el estrecho de Gibraltar hasta los puertos del norte del continente europeo. Esto se explica por la preeminencia que ha tenido el comercio marítimo entre América y Europa a nivel global en los últimos cincuenta años y también por la superior eficiencia de gestión de los puertos del norte de Europa frente a los puertos mediterráneos, más rápidos a la hora de descargar y distribuir todo tipo de mercancías. Aunque los barcos que proceden de Asia actualmente viajan tres días más para descargar en los puertos del norte de Europa pasando por Gibraltar, que si descargaran en puertos mediterráneos, actualmente estos tres días se compensan mediante una mayor.

El mar Mediterráneo pasa, en este nuevo contexto, a ganar un gran valor estratégico. El gran activo y atractivo de los puertos del norte de Europa, además de su eficiencia en la gestión del tráfico, radica en la gran capacidad de incorporar valor a las mercancías que proceden de otros continentes. Una buena parte de los productos que se fabrican en los países emergentes con destino al primer mundo viajan semielaborados:



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

estos países tardarán mucho tiempo en estar en condiciones de acabar completamente todo un producto, especialmente en algunos sectores y segmentos muy avanzados en tecnología y valor añadido, por ejemplo con respecto a las condiciones sanitarias y medioambientales que sean especialmente relevantes.

Parte del gran potencial comercial de Alemania, Holanda y Flandes procede del hecho de que, cerca de los puertos, muy a menudo dentro de la propia zona portuaria, hay instaladas fábricas e industrias que reciben los productos semielaborados de los barcos; en cuestión de horas o días estos productos están terminados y vuelven a cargarse en barcos, trenes o camiones para ser exportados hacia los consumidores finales, tanto de Europa como del exterior. En el siglo XXI, poder reducir costes equivalentes a tres días de viaje por mar será una de las claves más importantes de la competitividad que un país puede poner sobre la mesa: ¿qué es la logística, sino la organización eficiente del tráfico creciente? El país y la región que sean más rápidos y eficientes en la organización de este tráfico -y todo hace prever que será creciente en los próximos años- serán más competitivos.

En dicho sentido Barcelona, Tarragona y Valencia (y Palamós, Tortosa y Castellón) tienen un gran activo que no tienen, por ejemplo, los puertos de Marsella o Algeciras: una gran área industrial a sus espaldas muy diversificada, con multinacionales globales y pymes locales integradas en el comercio internacional. Una gran área industrial capaz de añadir e incorporar valor, y capaz de acabar los productos semielaborados importados de Asia y otros continentes emergentes con destino a Europa. Al igual que ocurre en Flandes desde hace cincuenta años.

La ciudad de Marsella no dispone de una gran área industrial parecida a sus espaldas, abierta e integrada al comercio global, con tradición



industrial, por lo que seguirá siendo básicamente un puerto parking de graneles, líquidos y sólidos, de menor valor añadido e impacto económico sobre su territorio. Todo ello explica por qué, en el año 2006, los puertos de Valencia y Barcelona ya superaban, con diferencia, el tráfico de contenedores de los puertos de Marsella y Génova; un puerto de Génova que históricamente siempre había limitado la expansión de catalanes y valencianos, pero que hoy está rodeado de altas montañas, y no dispone de espacio suficiente para construir polígonos industriales y logísticos (lo que explica por qué el puerto de Milán es Rotterdam y no Génova).

El puerto de Marsella se parece mucho al puerto de Algeciras. Éste es el primer puerto de España en tráfico de contenedores, por delante de los puertos de Barcelona y Valencia. Aunque el 90% de su tráfico es de mera carga y descarga (a diferencia de Barcelona y Valencia, casi no hay relación entre la actividad del puerto de Algeciras y la actividad económica de Andalucía), su posición es de auténtico privilegio, como también lo es la del puerto de Marsella, de cara a absorber una parte importante del creciente tráfico marítimo entre Europa y Asia.

No obstante, si consideramos el valor añadido que crean los puertos, el puerto de Algeciras está superado claramente por los puertos de Barcelona, Valencia y Bilbao, que son una pieza clave de sus economías regionales: si estos tres puertos se cerraran, por causa de una huelga o una catástrofe natural, el comercio exterior, el regional y el turismo de cruceros se colapsarían de manera notable.

En Andalucía, en cambio, pocas empresas se verían afectadas por un cierre temporal del puerto de Algeciras: la principal naviera que opera allí, la multinacional danesa Maerks, utiliza este puerto como simple escala, con contenedores que van a otros destinos y que pueden



esperar semanas a embarcar de nuevo. Y todo este potencial de comercio e industria no dispone todavía de un aeropuerto de mercancías. El primero en llegar se llevará buena parte de este pastel. El aeropuerto de Lleida puede crecer y conseguir ser rentable en un plazo de pocos años si sabe explotar esta oportunidad.

f. EL FACTOR TIERRA, EL PETRÓLEO DEL SIGLO XXI

En los últimos años hemos leído en los diarios y escuchado en televisión noticias relativas a una empresa catalana o extranjera que, a pesar de obtener beneficios de su planta de producción ubicada en Cataluña, y estar muy satisfecha de la calidad de su fuerza laboral y de las pequeñas y medianas empresas locales que la abastecen, cierra la fábrica para abrirla en un país emergente. "Es cierto que la empresa iba bien y que ganábamos dinero, pero fuera ganaremos todavía más, mucho más". De hecho, la vocación de la empresa es la de conseguir el máximo beneficio y, en ocasiones, la supervivencia de la empresa pasa a menudo por estas deslocalizaciones industriales.

Este ejemplo plantea una cuestión muy importante. ¿Hasta qué punto la globalización económica, que se propaga mediante estas redes globales de producción que incluyen cada vez más bienes y e incorporan cada año más países, está armonizando o igualando la oferta de los factores productivos a escala global? Lo decía también hace poco un dirigente sindical: la globalización está convirtiendo la función de oferta de trabajo de un país en una función cada vez más elástica, ya que esta oferta de trabajo cada vez es menos local y más global. Cada año hay más personas, y en más países, en disposición de realizar cada vez más trabajos; trabajos que hasta hace pocos años



todavía parecían reservados a los países desarrollados. Esta extensión de la cantidad de factor trabajo, disponible a escala planetaria, inevitablemente forzará a la baja la retribución del factor trabajo a escala global: en 2018 las diferencias de retribución entre un ingeniero francés y un ingeniero hindú se habrán reducido mucho, en comparación con las diferencias del año 2008.

En los últimos veinte años, la diferencia de coste salarial ha sido la clave de la competitividad, hasta el punto de ser la variable que decidía la ubicación de muchas fábricas, tanto de grandes empresas multinacionales como de pequeñas y medianas empresas locales. Sin embargo, si este coste salarial tiende a igualarse entre países, ¿cuál será la variable clave de la competitividad? ¿Cuál será la variable que decidirá en los próximos veinte años la ubicación de una fábrica en un país?

Si los costes de los factores de producción clásicos (trabajo, capital) se igualan, un coste que adquiera una importancia creciente será el coste del factor tierra; más concretamente, el coste o el precio del metro cuadrado de polígono industrial y de zona de actividades logísticas. Y este precio, como ocurre con tantos otros precios en economía, es inversamente proporcional a la cantidad de terreno disponible que un país o una región están dispuestos a poner sobre la mesa. Por ejemplo, he oído decir que el puerto de Milán no es Génova, sino Rotterdam. Este hecho se explica por unas condiciones físicas muy adversas, con respecto a la cantidad de espacio hábil y útil que la región italiana de la Liguria puede destinar y ofrecer para usos industriales y logísticos. El puerto de Génova está rodeado de altas montañas como son los Alpes y tiene frente a él una costa muy profunda, que hace muy costosa la



ampliación del puerto ganando terreno al mar, como se está realizando en los puertos de Barcelona, Tarragona y Valencia.

También hay que tener presente que, para que Cataluña pueda aprovechar las nuevas oportunidades que el siglo XXI le ofrece, hacen falta polígonos industriales y logísticos más grandes. Por ahora CIMALSA, la empresa pública de la Generalitat que gestiona los centros integrales de mercancías (otra manera de denominar los polígonos logísticos o puertos secos), está construyendo polígonos relativamente pequeños, de 100 a 200 hectáreas, que sirven para usos logísticos de ámbito local.

En Cataluña harán falta, en los próximos años, dos grandes polígonos industriales de 300 a 400 hectáreas, para servir a una logística pensada en clave global, para poder aprovechar oportunidades globales y desempeñar el papel de puerta de entrada de Europa de las mercancías de elevado valor añadido procedentes de otros continentes. Aquella comarca de Cataluña que pueda poner sobre la mesa alguno de estos espacios y, si puede ser, con una pista de dos kilómetros para hacer un aeropuerto corporativo y de tráfico aéreo de mercancías (24 horas non-stop, donde el tráfico de mercancías sea prioritario con relación al tráfico de personas), se llevará una gran oportunidad de crecimiento y negocio en el siglo XXI, ya que estas infraestructuras proporcionarán una gran oportunidad económica a dicho territorio.

Por otro lado, en el siglo XXI otra clave de la competitividad será la capacidad de los países y de las regiones europeas para conseguir grandes consensos internos. Como pequeño país mediterráneo, Cataluña, que forma parte de una España que ha estado, desde mediados del siglo XIX hasta 1986, aislada del comercio internacional, arrastra vicios típicamente mediterráneos: la mayoría de nuestras empresas todavía son familiares, y muchas de ellas tienen aún que dar el



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

salto a los mercados exteriores, debatiéndose a cara o cruz entre ampliar o no el capital de la empresa y tomar o no el control. Debemos a nuestras pymes nuestros niveles de notable riqueza relativa. Sin embargo, actualmente, el mercado se ha multiplicado porque la Unión Europea se ha ampliado y es preciso que las pymes se adapten a un mercado que se ha ampliado.

De la misma manera, es necesario que la sociedad catalana y la política catalana sean capaces de generar grandes consensos, sobre cuáles son los futuros sectores de actividad por los que el país debe apostar a diez y veinte años vista. La globalización brinda a los catalanes unas oportunidades fabulosas, como también son colosales los retos que plantea: éstos son tan grandes que deberían poder generar y facilitar grandes consensos en infraestructuras, inmigración o financiación. Cuanto más se vaya integrando nuestra economía en un mundo cada vez más globalizado, más nos obligará el entorno a ser competitivos.

Afortunadamente, la creciente globalización de la economía catalana nos está volviendo más europeos también en este punto. En Girona, por ejemplo, las instituciones locales se pusieron de acuerdo, hace unos años para reservar espacios para futuras ampliaciones del aeropuerto, lo que supone que ya se tiene una conciencia clara de por dónde vendrán los ingresos y la riqueza en el futuro. Los ayuntamientos catalanes seguirán compitiendo en el siglo XXI y seguramente tienen todo el derecho, pero en algunas comarcas empiezan a darse cuenta de que con algunas cosas, como por ejemplo disponer de un aeropuerto, una infraestructura clave para la creación de riqueza en el futuro, no se juega.

En Cataluña, entre Tortosa, la Aldea y Camarles, se encuentra el petróleo del siglo XXI. Por encima de la autopista AP-7 (fuera del delta) y por debajo de la futura autovía A7 (cuando el ministerio de Fomento la



construya), está el polígono logístico Cataluña Sud, que se puede ampliar en 730 nuevas hectáreas industriales y logísticas: encajado en el futuro rectángulo formado por la AP-7 y la A7, con enlace ferroviario ya existente y conexión directa con el mar por el Ebro en Camp-Redó, se prefigura el polígono más grande de Cataluña del siglo XXI. Aunque al lado de este polígono está prevista la construcción del aeropuerto de Roquetes, si se construye esta pista, todavía tardará mucho a entrar en servicio. Y si en verano, en el aeropuerto de Reus, los mejores horarios están reservados a los aviones de pasajeros, el aeropuerto más cercano para servir este gran polígono que se prefigura al sur del país es Lleida... siempre y cuando la conexión entre Tortosa y Lleida sea rápida y por autovía.

El aeropuerto de Alguaire-Lleida parece bien ubicado, por lo tanto, para explotar un tráfico actualmente todavía subdesarrollado en Cataluña: el tráfico aéreo de mercancías, que en el mundo ya mueve el 40% del valor total de las mercancías transportadas con sólo un 1% de los trayectos. El pequeño aeropuerto de Ostende en Flandes movió durante el año 2006 más toneladas que el aeropuerto del Prat. Los aeropuertos catalanes están tan absorbidos por el tráfico de pasajeros que no pueden acoger un tráfico de mercancías de calidad, en horario diurno y sin restricciones de calendario. Por lo que todavía no se ha generado en Cataluña el círculo íntegro tráfico aéreo-industria de alto valor añadido alrededor de los aeropuertos, habitual en muchas regiones europeas.

g. PLANA DE LLEIDA, FUTURO CRUCE DE CAMINOS

La Plana de Lleida puede desempeñar un papel parecido al de Zaragoza en los últimos diez años. Aragón se ha convertido para la



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

Comisión Europea, gracias a su decidida apuesta logística del proyecto PLAZA, en la región europea modélica en desarrollo logístico: si algún país del centro o del este de Europa le pide consejo y asesoramiento para potenciar este sector, Bruselas lo envía directamente a Zaragoza. Es cierto que en Aragón el espacio es casi ilimitado, a diferencia de Cataluña, por lo que se ha podido construir al lado mismo de la capital aragonesa la mayor plataforma logística de Europa: casi 3 millones de metros cuadrados, que ya están vendidos en un 90%. Zaragoza se ha ganado gracias a este proyecto un lugar importante en el sistema europeo de ciudades metropolitanas, a punto para explotar una muy interesante y estratégica ubicación: está situada justo en el centro de una amplia circunferencia de 300 km. de radio, en cuyos extremos se sitúan hasta unos 20 millones de habitantes (Madrid, Barcelona, Valencia, Bilbao, Tolosa y Burdeos).

En Cataluña, a diferencia de Aragón, y al igual que en otras regiones europeas más desarrolladas e industrialmente maduras, existe una valoración social mucho más baja en relación a la logística. Los parques e infraestructuras logísticas se perciben como un uso muy poco atractivo en muchos municipios, especialmente por parte de muchos propietarios de terrenos. En Cataluña el suelo es escaso, por causa de una orografía muy montañosa y por tanto adversa en este sentido. Y también es cierto que en Cataluña la logística suele competir con otras posibles utilidades alternativas de suelo más rentables (la misma industria o la construcción residencial, tan rentables en los últimos años). Haría falta un esfuerzo especial de pedagogía sobre la necesidad y las posibilidades de la logística.

En Cataluña, por ejemplo, la central integral de mercancías (CIM) del Vallès genera hoy 2.400 puestos de trabajo directos y 500 indirectos,



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

muchos de los cuales son de elevada productividad. Con la progresiva introducción de nuevas tecnologías y requisitos cada vez más estrictos de calidad y trazabilidad de los productos, la cualificación del personal que se dedica a las actividades logísticas es cada vez más alta: un ejemplo, en este sentido, es la creciente oferta de másters y cursos de post-grado en logística, dirigida tanto a economistas como ingenieros, que ofrecen las mejores universidades del mundo. La logística crea una ocupación muy estable, tanto o más arraigada en el territorio que la propia industria, ya que el riesgo de deslocalización es menor en la logística que en la misma industria. En el siglo XXI sin logística no hay industria ni economía de conocimiento. Los ejemplos de países como Holanda y Singapur son bastante elocuentes en este sentido.

La logística será, cada vez más, una pieza clave en el proceso de creación de valor de un producto: a medida que se producen los bienes en más y más países, hay que decidir hasta qué punto se llevan los diferentes componentes para ser montados. Y una vez el producto terminado, hay que decidir cómo y cuándo se lleva a vender a los diferentes mercados. La logística no es sólo una simple actividad distributiva, sino que supondrá un porcentaje de coste más elevado en los procesos productivos.

Lleida se encuentra en un cruce de caminos. En pocos años entrará en servicio la autovía Lleida-Soperia, que reducirá bastante el tiempo de trayecto hasta Vielha, acercando la capital del Segrià a Francia. Esta vía de comunicación adquirirá todo su potencial de creación de riqueza el día en que la Generalitat inaugure la autovía Lleida-Tortosa, actualmente en planificación: hay que tener presente que la futura autovía Lleida-Vielha se alargará hacia el sur con la autovía Tortosa-Lleida. Por lo tanto, por la plana de Lleida pasará muy posiblemente la primera autovía



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

vertical que cruzara los Pirineos de sur a norte. Y este eje vertical de comunicaciones se cruzará en Lleida con un eje horizontal de comunicaciones, el que va de Barcelona a Zaragoza (formado por la autovía A2 y la autopista AP-2), convirtiendo Lleida en un cruce de caminos que dibujan los cuatro puntos cardinales.

Se prevé que el eje vertical Tortosa-Lleida-Vielha-Francia descongestione la autopista AP-7, la columna vertebral de la megarregión de Barcelona, principal ciudad de un corredor urbano que arranca en Alicante y Valencia y se extiende hasta Marsella y Lyon. De este modo, una buena parte del transporte de mercancías que tenga que ir desde el Mediterráneo valenciano y tortosino hacia el centro de Francia y el oeste de Europa subirán hacia Lleida, aliviando el tráfico en una autopista congestionada como es la AP-7, donde la circulación de vehículos ha crecido entre el 3 y el 6% anual en los últimos años. Por esta autopista pasa, actualmente, el 50% del comercio exterior de la economía española que entra y sale en camión, así como el turismo y los emigrantes magrebíes que están repartidos por los países de Europa occidental.

La franja de Poniente se verá integrada así, junto con la Plana de Lleida y el aeropuerto de Alguaire, en la futura megarregión Valencia-Barcelona-Marsella-Lyon, uno de los grandes corredores económicos del siglo XXI. Benabarre, la capital de la Baja Ribagorza aragonesa, goza de 300 días de sol al año. Con la futura autovía, Lleida estará a 25 cómodos minutos en coche de Benabarre y se prevé que haya leridanos de la capital del Segrià que vayan a vivir allí, huyendo de la niebla que cubre a menudo la ciudad lejana de Màrius Torres desde el otoño hasta la primavera. Benabarre se prepara para aprovechar las oportunidades que ofrece el siglo XXI: en lo alto de una colina, con un casco antiguo espléndido y



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

muy bien rehabilitado, la futura autovía entre Lleida y Vielha pasará por sus pies. Hace poco, en Benabarre, se ha construido un pequeño polígono industrial, al lado de la actual carretera N-230 pero que también tendrá salida a la futura autovía. Este polígono se podrá ampliar hasta las 200 hectáreas y, junto con los polígonos planificados en el pueblo vecino de Castillo del Pla, acomodarán una gran plataforma logística a medio camino entre Lleida y Francia. En Cataluña cuesta mucho encontrar polígonos mayores de 200 hectáreas. Veremos si los catalanes de las tierras de Lleida reaccionan y ofrecen lo que será el petróleo del siglo XXI: hectáreas de terrenos para polígonos en los que se puedan desarrollar actividades logísticas e industriales.

h. LLEIDA, AEROPUERTO DEL CAMPO DE TARRAGONA

Cataluña ha sido, históricamente, tierra de paso entre la Península Ibérica, el norte de África y Europa. Esta vocación histórica de corredor, de tierra de paso, se traduce en nuestros días en forma de potencial vocación logística de alcance continental. La geografía dibuja y facilita en Cataluña dos grandes ejes de comunicación, que ya eran utilizados por los romanos por medio de la Vía Augusta: el corredor mediterráneo y el corredor del Ebro. Los puertos catalanes y la capacidad de producción y consumo de la economía catalana son los factores que configuran actualmente el potencial logístico catalán.

La logística se puede definir como la gestión eficiente de los flujos de abastecimiento y distribución de mercancías. Esta actividad incluye todo lo referente al transporte y almacenamiento de mercancías, así como a los sistemas de información y al conocimiento, necesarios para llevar a cabo dichas actividades. La logística depende y es función de la



dimensión del mercado al que sirve. A nivel estatal, Cataluña está bien posicionada en términos de geografía económica y humana; a nivel europeo, no obstante, la geografía es insuficiente.

Según estimaciones realizadas por Barcelona Centro Logístico Catalunya, el sistema de infraestructuras logísticas de Cataluña dio servicio, en 2005, a un volumen total de tráfico de mercancías de 430 millones de toneladas clasificadas según las tres topologías siguientes: a) tránsito interno, que es el movimiento de mercancías dentro del propio territorio, local o regional; b) tránsito con origen o destino en Cataluña, que incluye tanto el tráfico con el resto de la Península Ibérica como el tráfico europeo e intercontinental; y c) el tránsito de paso, en que las mercancías no tienen ni origen ni destino en Cataluña pero cruzan el territorio catalán. Este volumen de tránsito, ha sido estudiado y estimado también por modos de transporte, de tal manera que, en el año 2005, se movieron en Cataluña por carretera 341 millones de toneladas, del total de 430 millones antes mencionados; por ferrocarril se movieron 9,3 millones de toneladas; por vía marítima 80 millones de toneladas y por vía aérea tan sólo 0,09 millones de toneladas.

Un aeropuerto cuesta mucho de arrancar y el aeropuerto de Lleida no será una excepción. Además, la posible recesión económica que se vislumbra para los próximos trimestres, sobretodo del año 2009, puede dificultar la colocación en el mapa aeroportuario europeo la nueva infraestructura de Alguaire. A pesar de todo, existe un conjunto de oportunidades que pueden ser aprovechadas por el nuevo aeropuerto de Lleida.

Con respecto al tráfico de pasajeros, los tiempos han cambiado mucho en los últimos diez años y los vuelos de bajo coste, que han desarrollado toda una cultura de viajar, en la que se ha acostumbrado a volar a una



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

extensa franja de población en Europa (una población de renta mediana y baja) que, hasta la llegada del bajo coste, no utilizaba el avión; estas clases populares lo están utilizando masivamente y seguirán haciéndolo en el futuro. En este sentido, como tantos otros aeropuertos regionales europeos situados en un radio de 150 kilómetros de una gran ciudad, el de Lleida nace con la doble opción de Barcelona oeste – Lleida: el aeropuerto sólo arrancará si sabe captar tráfico sobrante o expulsado de Barcelona; después, este crecimiento servirá para el propio territorio. Y para captar tráfico en el aeropuerto del Prat los accesos viarios y ferroviarios del aeropuerto de Lleida serán determinantes, especialmente el de la alta velocidad para los pasajeros.

Con respecto al tráfico de mercancías, los accesos por carretera serán básicos para los camiones: el enlace con Barcelona por medio de la A-2 ha sido completado, con un impulso al crecimiento económico generado, de forma notoria, entre Cervera y Mollerusa. Otro salto hacia delante, para el territorio y el aeropuerto, se dará cuando esté acabada la conexión entre Lleida y Francia, por medio de la autovía A-14 del Valle de Arán. Esta autovía hará de Lleida un cruce de caminos y la reforzará, desde el punto de vista estratégico y logístico, como el gran patio de reserva de suelo industrial disponible de toda la megarregión del arco mediterráneo.

El puerto natural de tierras de Lleida es Tarragona, que ha presentado un fuerte dinamismo en los últimos años: hoy es ya el quinto puerto de España, con registros de crecimiento superiores al 10% en los últimos años y puede cerrar el año 2008 con un movimiento de 35 millones de toneladas. El puerto de Tarragona está diversificando su actividad para abastecer sectores más amplios que los tradicionales sectores de los productos químicos y energéticos, abriéndose al tráfico de contenedores



y, por lo tanto, de valor añadido. En el apartado de frutas y verduras Tarragona ha logrado un tráfico de 175.000 toneladas y sigue siendo el puerto líder del sistema portuario español en productos agroalimentarios, con más de 5 millones de toneladas.

Las vías de comunicación entre Lleida y Tarragona están mejorando de forma sustancial. Por un lado, la entrada en funcionamiento del ferrocarril de alta velocidad permitirá un uso intensivo de la antigua línea ferroviaria para el tráfico de mercancías: hay que tener presente que el puerto de Tarragona está a la cabeza de España en tráfico ferroviario de mercancías. Por otro lado, actuaciones como la construcción de la autovía A-27 entre Tarragona y Montblanc, ya licitada en la mayoría de sus tramos, o el desdoblamiento previsto de la C-14 entre Montblanc y Tàrrrega mejorarán sensiblemente la movilidad viaria.

Las actuaciones previstas en los próximos 15 años en el puerto de Tarragona permitirán ampliar la superficie de suelo disponible en más de 200 hectáreas. Asimismo, se encuentra en fase de estudio la futura ampliación del puerto mar adentro, que proporcionará 3.000 metros de nueva línea de atracado con un calado de 30 metros, lo que permitirá el acceso de buques de hasta 200.000 toneladas. Las obras podrían iniciarse en el año 2009 o 2010 con un coste de 150 millones de euros y un plazo de ejecución de entre 4 y 6 años. A corto plazo entrarán en servicio la ampliación del muelle de Cantabria (7 nuevas hectáreas de suelo) y la prolongación en 500 metros del dique de abrigo que permitirá la ampliación del muelle de Cataluña. Finalmente, también, a corto plazo, entrará en funcionamiento una ZAL (zona de actividades logísticas) vinculada al puerto de 90 hectáreas en el término municipal de Vila-seca.



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

El aeropuerto de Lleida tiene que saber canalizar una parte de la sólida base agraria de las tierras de la provincia de Lleida, así como de su industria agroalimentaria. Grandes empresas como la Cooperativa de Guissona o Borges, entre otras, que facturan cantidades muy importantes nacidas en las tierras de Poniente, tienen que ser visitadas una por una, con el fin de saber cómo canalizar una parte de su expansión para el aeropuerto de Lleida. Asimismo, la Universidad de Lleida es la única de Cataluña en ofrecer la titulación de Ingeniería Superior Agrícola. La agricultura leridana suele presentar una rentabilidad superior a la de otras demarcaciones catalanas, y dispone de algunas denominaciones de origen reconocidas (como es la del aceite de oliva de Les Garrigues) con un gran potencial de futuro. Los cultivos predominantes se basan en la fruta fresca no cítrica y los cereales, y la ganadería porcina y vacuna.

La fruta aporta más del 15% del PIB agrícola de todas las comarcas de Ponient, con excepción de la Segarra, representando hasta el 56% del PIB agrícola del Segrià y el 42% del mismo PIB en el Pla d'Urgell. Los cereales tienen un peso importante en aquellos territorios que son de secano, especialmente en la Segarra (27%), y en menor medida en las comarcas de la Noguera y del Urgell. La ganadería es el otro pilar agrícola de Poniente, con un peso importante del porcino (en todas las comarcas) y del vacuno en les Garrigues (36,3% del PIB agrícola) y la Segarra (18'6%). Los olivos y los almendros de les Garrigues son de reconocida calidad.

Con respecto al sector industrial, el sector alimentario es el que domina en todas las comarcas, especialmente en la Segarra donde representa el 46% del PIB industrial y en el Pla d'Urgell donde representa el 36%. Globalmente, existe una decena de empresas en Poniente que facturan más de 100 millones de euros anuales, la mayoría de ellas pertenecientes



a este sector (producción de carnes, embutidos, aceite, piensos, abonos, maquinaria...): sus planes de expansión pueden pasar perfectamente por el aeropuerto de Lleida y, si esto se produce, el aeropuerto habrá levantado el vuelo y justificado su inversión.

y. TARRAGONA “SHIPPING”, BARCELONA “SHOPPING”

Existe otra oportunidad de futuro para el aeropuerto de Lleida, vinculada en este caso al puerto de Tarragona. Los puertos de Barcelona y Palamós ya empiezan a sufrir un dilema hace tiempo anunciado: el dilema contenedores - cruceros (*shipping* o *shopping*). En Barcelona, el hecho de que el puerto y el aeropuerto estén tan cerca aumentará la presión para que en el puerto de Barcelona se priorice el turismo de cruceros sobre el tráfico de contenedores: los cruceros ya le están asegurando hoy en día vuelos directos intercontinentales, que son y serán todavía mas decisivos en el futuro para que tantos sectores de actividad en Cataluña se puedan desarrollar en la primera división global (ferias y congresos, sedes de empresas y de actividades profesionales, centros de investigación y diseño, sanidad privada, másters universitarios,...).

La progresión de Barcelona ha sido espectacular, propia de un país emergente. Si bien en 1995 Barcelona no figuraba en el mapa de cruceros, en 2008 se prevé que sea el cuarto puerto del mundo en turismo y el primero de Europa; el turismo de cruceros es de renta alta y realiza un gran gasto en el territorio. En el puerto de Barcelona el turismo de cruceros ha crecido un 30% en los últimos años. Barcelona es líder europeo y puede llegar a ser el líder mundial en pocos años, superando los puertos del Caribe, si capta nuevos cruceros en Asia y alarga la temporada de marzo a noviembre (de septiembre a noviembre se



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

suspende la temporada en Florida por causa de los huracanes). El turismo de cruceros es de elevado valor añadido y exige vuelos directos a la ciudad que es origen o destino de los mismos. Esta vía es la única manera que tienen Mallorca y Valencia para conseguir vuelos directos a otros continentes: hacerse un lugar en los cruceros del Mediterráneo occidental.

El puerto de Barcelona espera un notable crecimiento del turismo de cruceros y, en cinco años se podrían recibir ya unos cuantos centenares de millones de turistas asiáticos, por lo que compañías de Asia estarán también interesadas en ofrecer vuelos directos a Barcelona. Estos vuelos son los que pueden consolidar Barcelona y Cataluña en la primera división global al siglo XXI: gracias al turismo de cruceros toda la industria catalana, los servicios avanzados, la I+D+I, las sedes de multinacionales, la sanidad privada, las escuelas de negocios y las universidades, todos los otros tipos de turismo de Cataluña, las ferias y los congresos globales... podrían disponer de los vuelos directos a otros continentes, imprescindibles para poder ser eficientes en un mundo cada día más competitivo.

Las sinergias entre puerto y aeropuerto en Barcelona son tan fabulosas que se puede concluir que aquello que niega el gobierno central... lo puede dar el mercado global; de hecho, ya lo está dando hoy el mercado global: hasta cuatro compañías norteamericanas ofrecen vuelos directos desde EE.UU. al aeropuerto de Barcelona. Podríamos resumir en una frase el cambio de siglo para la economía catalana: de la playa al puerto. En el siglo XX Cataluña dio un salto hacia delante gracias al turismo generado por las playas y, en el siglo XXI, puede dar otro salto hacia delante gracias al comercio y a la industria derivada y asociada, generada por los puertos... y los aeropuertos de mercancías.



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

Barcelona ya es el primer puerto del Mediterráneo en tráfico de coches y ha superado los puertos de Marsella y Génova en tráfico de contenedores, al mismo tiempo que camina hacia el liderazgo mundial en 2012 en turismo de cruceros. Y Tarragona, más centrada en graneles, líquidos y sólidos, amplía capacidades para acoger contenedores y tráfico de productos de mayor valor añadido: como señal de su potencial de futuro cabe observar que dos de las operadoras globales más grandes del mundo, la china Hutchinson (que gestionará una parte de la nueva ampliación del puerto de Barcelona) y Dubai Puertos, se han disputado la concesión de las obras de su próxima ampliación. Con muy buen criterio, el actual gobierno catalán ha diversificado riesgos y no ha puesto todos los huevos (portuarios) en la misma cesta, adjudicando a la empresa árabe la ampliación del puerto tarraconense.

Tanto en Palamós como en los puertos de San Carlos de la Rápita y de Alcanar, y en menor medida en Sant Feliu de Guíxols y Vilanova y la Geltrú, existe la posibilidad de impulsar nuevos tráficos y, de rebote, nuevas actividades económicas para sus territorios: de hecho, en 2008, el puerto de Alcanar empezó a operar con otros productos, dada la bajada del consumo de cemento; y el puerto de Palamós ha empezado a recibir turismo procedente de grandes cruceros. Dentro de la evolución libre, y por lo tanto poco previsible, del tráfico que tanto la economía global como las inversiones locales van generando en estas instalaciones portuarias medianas catalanas, es recomendable un diseño mínimo de actuaciones de planificación y ordenación del territorio: algunos de estos puertos pueden dar a medio plazo un salto hacia delante importante, parecido al que los aeropuertos de Girona y Reus han protagonizado en los últimos cinco años.



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

En el delta del Ebro, por ejemplo, cerca del puerto de San Carlos de la Rápita, está el actual canal de riego Carlos III, que va desde la Rápita hasta Amposta: la ampliación y el uso de este canal para la navegación turística y comercial, prolongándolo hasta la Ampolla por el antiguo cauce del río Ebro (la acequia vieja), podría proporcionar a las tierras del Ebro un gran impulso económico. Y más al sur, una vez superado el delta, está el puerto de Alcanar, el puerto de la cementera: situado entre la Rápita y las Casas de Alcanar, fuera de la bahía de los Alfaques; es el puerto con mayor calado de Cataluña.

Este puerto es el puerto natural que se configura como el polígono más grande de Cataluña en el siglo XXI: entre Tortosa, La Aldea y Camarles, por encima de la autopista AP-7 y por debajo de la futura autovía A-7 está el polígono logístico Cataluña Sud, que se puede ampliar en 730 nuevas hectáreas industriales y logísticas. Con enlaces ferroviarios ya existentes y posible conexión directa al mar por el Ebro en Camp-Redó (por el canal Carlos III); en este espacio se prefigura el centro logístico más grande de Cataluña del siglo XXI.

En Cataluña es necesario abrir una nueva puerta de entrada que priorice las mercancías, y los puertos de Tarragona y Alcanar son las mejores opciones para desviar los contenedores que no puedan entrar por Barcelona o Palamós. Esto beneficia al aeropuerto de Alguaire, ya que los puertos de Tarragona y de las Casas de Alcanar (cuando estén construidas las correspondientes autovías y la variante de circunvalación de Lleida) están más cerca de Lleida que de Barcelona y Palamós... con las ventajas que tendrán los contenedores para la intermodalidad barco-aviación de que no les hará falta cruzar una gran región o área metropolitana congestionada como es la de Barcelona.



j.- GESTIÓN DIFERENCIADA, GESTIÓN COMPETITIVA

El aeropuerto de Lleida nace con una gran ventaja añadida, que podría convertirse en su mejor activo: será el primer aeropuerto de Cataluña que no será gestionado por AENA y dentro de su red. La Generalitat puede optar por gestionar el aeropuerto de Alguaire directamente o bien, como todo parece indicar, por medio de un consorcio con empresas privadas y otras entidades del territorio. Éste es uno de los grandes activos del futuro del aeropuerto leridano, que hay que apurar al máximo: ¡cuántas veces se han quejado los agentes sociales de Girona, con relación a la escasa sensibilidad de AENA para promocionar y potenciar el aeropuerto gerundense! De hecho, sin los ajustes que la Diputación de Girona facilitó, de manera más bien ilegal que legal, a la compañía aérea irlandesa Ryanair, en Girona todavía estarían esperando a los turistas: el último *working paper* de Germà Bel, dedicado a este aeropuerto, lleva literalmente por título “Cómo competir con una mano atada a la espalda”.

Cataluña es ya hoy una economía madura, en el sentido de que ya dispone de unas dotaciones muy importantes de inversión en infraestructuras acumuladas en los últimos treinta años: el stock de capital en este capítulo es, en algunos casos, comparable con el de otros países y regiones europeas. Ello no excluye que de ahora en adelante sea necesario minimizar el debate sobre nuevas y futuras inversiones en este capítulo, como es el caso de los aeropuertos. Fernando Caralt, ingeniero aeronáutico y presidente de BAIE (Barcelona Aeronautics & Space Association) afirma que Cataluña y España compiten en el contexto europeo, en materia aeroportuaria, con sólo un



aeropuerto cada 10.000 kilómetros cuadrados, mientras que en Europa disponen de un aeropuerto cada 1.000 kilómetros cuadrados.

Por este motivo es necesario tener presente que nuevas inversiones en infraestructuras, cuando el stock de capital existente ya es elevado, acostumbran a reducir la contribución marginal a la productividad del país de una nueva infraestructura. Ello quiero decir que será necesario poner en los próximos años, y de manera creciente, el acento en la gestión y regulación de las infraestructuras de transporte, dado que en el mundo desarrollado se producen cambios continuos en estos aspectos inmateriales tan importantes: de este modo, diferencias que se observan en la eficiencia y en los resultados del funcionamiento de las infraestructuras entre países son imputables, en buena parte, a diferentes modelos de gestión de los aeropuertos, puertos, autopistas y trenes que aplican los países y sus regiones (cuando tienen competencias, claro).

No hay motivos para pensar que una gestión de las infraestructuras realizada por los gobiernos regionales tenga que ser inferior, en términos de rentabilidad y eficiencia, a la gestión que pueda llevar a cabo un gobierno central. Más bien, todo lo contrario: observando las tendencias recientes en la evolución de los modelos de gestión en diferentes países, se observa que la gestión individualizada, llevada desde la proximidad al territorio, permite a los entes gestores captar mejor cuáles son los intereses y necesidades de dichos territorios, de tal manera que la proximidad de los gestores al territorio gestionado acostumbra a mejorar casi siempre la eficiencia en la gestión.

En este sentido, el caso español es una excepción en el contexto internacional, dado que los modelos de gestión de aeropuertos y ferrocarriles, y en parte en el caso de los puertos, se mantienen centralizados y reservados sólo al gobierno central, excluyendo de su



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

gestión a los gobiernos autonómicos y locales, incluso al sector privado en el caso de los aeropuertos. A diferencia de los otros tres aeropuertos catalanes, el de Lleida podrá fijar las tarifas aeroportuarias, decidir sobre las inversiones de sus instalaciones y otorgar y retirar los *slots* (derechos de aterrizaje y vuelo) a las compañías aéreas que crea que impulsaran más y mejor la economía de su territorio.

Por otro lado, AENA ha entrado en números rojos desde la construcción de la T4 de Barajas y, de ahora en adelante, sólo tendrá interés en retrasar tanto como pueda la privatización de su red aeroportuaria, ya que las probabilidades de que esta red sea descentralizada a medio plazo hacia las comunidades autónomas y/o ayuntamientos son hoy casi nulas. La T4 de Barajas nunca será rentable ni amortizable y sólo minimizará pérdidas si todos los españoles la utilizan para sus vuelos de radio medio y largo. Aunque se privatice la red de AENA, los aeropuertos catalanes y los demás aeropuertos españoles vinculados a AENA estarán poco o muy vinculados, en un futuro, a la financiación de déficit de Barajas, por lo que arrastrarán un peso que les impedirá aplicar todo su potencial de crecimiento.

Todavía recuerdo a un alto directivo de una empresa líder en el mundo de la gestión de infraestructuras que, a causa del abandono promocional de AENA aeropuerto por aeropuerto, aún dudaba en 2003 de la rentabilidad del aeropuerto de Girona y que no veía perspectivas de ganar dinero en el aeropuerto de Reus, ni si quiera a largo plazo. Actualmente, sin embargo, gracias a Ryanair, el aeropuerto de Girona superará los cinco millones de pasajeros en 2008, una cifra más alta que el tráfico de los aeropuertos de Sevilla o Bilbao. Y hoy, el aeropuerto de Girona no sólo vive de Ryanair y de sus vuelos de bajo coste: compañías como Transavia ofrecen vuelos en horario *business* a aeropuertos como



Paris Orly (el mejor para ir a hacer negocios) Lo que empezó como un aeropuerto sólo de bajo coste ya está migrando y evolucionando hacia un aeropuerto regional, con la garantía segura de ser Barcelona-norte y con un creciente impacto sobre la economía local.

Por otro lado, el aeropuerto de Reus superará holgadamente este año, también gracias a Ryanair, el tráfico crítico que suele marcar la línea entre las pérdidas y las ganancias en una infraestructura aeroportuaria: entre 1'5 y 2 millones de pasajeros. En el mundo desarrollado, los aeropuertos gestionados individualmente (no gestionados dentro de una red más o menos solidaria) suelen obtener un beneficio positivo. Su impacto sobre la economía del campo de Tarragona es más que notoria: el aeropuerto de Reus, por ejemplo, alimenta Port Aventura y este parque temático alimenta a su vez al aeropuerto de Reus, en una dinámica virtual que garantiza y refuerza la rentabilidad de las dos instalaciones.

j. LA CARGA AÉREA, EL ARRANQUE DE LLEIDA

El aeropuerto de Lleida nace virgen para un tipo de tráfico, actualmente subdesarrollado en Cataluña y que tiene un gran potencial de crecimiento: el tráfico aéreo de mercancías. Este tipo de tráfico movió, en 2008 en el mundo el 40% del valor total de las mercancías transportadas en los diferentes modos de transporte... con sólo un 1% de los trayectos. El pequeño aeropuerto de Ostende en Flandes, por ejemplo, movió en 2006 un poco más de cien mil toneladas, una cifra superior al tráfico de carga que registró en ese mismo año el aeropuerto de Barcelona. Los aeropuertos catalanes están tan absorbidos por el tráfico de pasajeros que no pueden acoger un tráfico de mercancías de



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

calidad, en horario diurno y sin restricciones de calendario. Por ello, aún no se ha generado en Cataluña el círculo íntegro tráfico aéreo - industria de alto valor añadido alrededor de los aeropuertos especializados en carga aérea, un círculo íntegro muy habitual en tantas regiones del centro y el norte de Europa.

El hecho de que Iberia haya abandonado el aeropuerto de Barcelona, concentrando los vuelos regulares en el aeropuerto de Barajas, a la larga perjudicará el tráfico de mercancías por avión desde el Prat: los vuelos de Iberia están siendo sustituidos por vuelos de Clickair, una compañía de bajo coste que programa vuelos de punto a punto y que sólo se encarga del tráfico de pasajeros. Una parte del tráfico aéreo de mercancías del aeropuerto de Barcelona se realiza en los aviones de Iberia que adaptan sus líneas regulares. Todo ello abre unas perspectivas magníficas para el aeropuerto de Lleida: si bien es difícil que alguna compañía aérea de pasajeros instale algún tipo de base operativa a corto plazo, puede ser mucho más fácil captar compañías aéreas de carga para que establezcan una base o un centro de operaciones a sólo 150 kilómetros de Barcelona.

Lleida está más cerca de Barcelona y del Vallès que Zaragoza y Vitoria. Muchos empresarios catalanes (por ejemplo, algunos asociados a la patronal CECOT de Tarrasa) importan y exportan bienes semielaborados o acabados desde los dos aeropuertos antes mencionados, dada la imposibilidad de hacerlo de manera regular y sin interrupciones de horario desde los aeropuertos de Barcelona, Girona o Reus. Estas restricciones en los otros aeropuertos catalanes, deben ser aprovechadas por el aeropuerto de Lleida.

La distancia será cada vez más una cuestión de tiempo y cada vez menos una cuestión de kilómetros. Un ejemplo: Inditex, empresa líder en



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

el mundo en su sector, ya se está replanteando el futuro de su planta de Zaragoza. Ahora que muchas empresas competidoras están empezando a imitar su modelo de gestión resulta que Zara tiene un sobrecoste cuando produce vestidos en los países emergentes con destino a Madrid o Barcelona, ya que debe descargar los productos en Zaragoza y llevarlos hasta estos dos grandes mercados de consumo en camiones. Cuando Inditex no tenía competencia podía asumir este coste extra de transporte, pero ahora, cuando empieza a agotarse la ventaja competitiva, puede llegar a plantearse muchas cosas: no hay localizaciones industriales definitivas y para toda la vida, y la economía global, con sus cambios repentinos y a gran velocidad, brinda oportunidades a territorios remotos y aislados que nunca antes habían destacado en nada... siempre y cuando estos territorios pongan sobre la mesa infraestructuras mejores, espacios y suelo disponible para la logística y un acceso más rápido a los principales centros de consumo.

El caso del aeropuerto de Malta es otro ejemplo de éxito sorprendente. Malta, actualmente, es el aeropuerto líder en Europa en exportación de atún fresco a Japón: el atún se pesca a primera hora de la mañana, se carga directamente de los barcos a los aviones frigoríficos (hay una pista sobre el mar, cerca del puerto) y por la noche ya se puede servir en los restaurantes de Tokio, donde los japoneses lo pagan a precio de oro. Este es un caso entre tantos de un territorio pequeño y perdido que ha sabido encontrar una actividad en la que obtener y ejercer un liderazgo en la economía global. El libre comercio y las redes globales de producción han multiplicado exponencialmente las oportunidades de negocio.

Lo más urgente es situar el aeropuerto de Lleida en el mapa y hacerlo rentable lo antes posible. Garantizando vuelos de pasajeros con algunas



de las principales ciudades de España y europeas. Entiendo que la carga aérea puede llevar la prosperidad a las tierras de Lleida.

I.- AEROPUERTOS CATALANES, CAMIÓN ANTES QUE TREN

Ha hecho fortuna aquella frase que dice que “el ferrocarril es un invento del siglo XIX que ha tenido que resistir durante el siglo XX para ser el transporte del siglo XXI”. En los Estados Unidos y algunos países europeos, más que en Cataluña, esta frase está llena de sentido: como sostiene el ingeniero Santiago Montero, el ferrocarril será uno de los actores principales de los debates infraestructurales, económicos y políticos de los próximos años. Y a pesar de que la carretera presenta unas ventajas muy grandes con relación al ferrocarril (disponibilidad, flexibilidad, servicio puerta a puerta...), para las grandes producciones y distancias superiores a los 500 kilómetros, las ventajas del ferrocarril serán crecientes con relación a la carretera.

No obstante, el mercado ferroviario está capturado actualmente por la protección tecnológica: hoy en día hay aún casi tantos anchos de vía como fabricantes; los sistemas de tracción, señalización y frenada son tan distintos que a finales del siglo pasado todavía se tenía que hacer trasbordo para pasar de Holanda a Bélgica. El proteccionismo está todavía vivo en este nuevo siglo y la condición necesaria para liberalizar el mercado ferroviario a escala europea es la estandarización técnica. Por este motivo, la liberalización ferroviaria será mucho más lenta y no será nada comparable con lo que ha sucedido en el sector aéreo en los últimos cinco años.

La complejidad del problema ferroviario reside en que por las mismas vías tienen que circular distintos tipos de tráfico: trenes de cercanías, con



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

paradas cada 5-8 kilómetros; trenes regionales, con paradas cada 30-50 kilómetros; trenes de largo recorrido, con paradas cada 250-500 kilómetros y trenes de mercancías, de velocidad lenta (entre 100 y 120 kilómetros por hora) y peso muy elevado, lo que desgasta mucho las vías. La segregación del tráfico se presenta posiblemente como la solución más efectiva para estas distintas necesidades de servicio.

Por otra parte, en Europa, las diferentes directivas publicadas insisten en separar la gestión de las infraestructuras ferroviarias (vías, estaciones) de la gestión operativa del transporte (trenes). Aunque Europa precisa las condiciones a cumplir por las empresas que quieran ser operadoras de transporte, así como el sistema de peajes a pagar por el operador infraestructural (Adif en nuestro caso), la oposición y la resistencia de los diferentes estados será fuerte y larga. La resistencia es y será técnica, política y sindical, y plantea algunos problemas importantes. En Francia, por ejemplo, un operador que seguramente seguirá siendo de carácter público, ¿fijará tarifas excesivamente altas a los trenes de mercancías que vayan de los puertos de Barcelona, Tarragona o Valencia hacia el mercado alemán?

En España, en la construcción de su modo ferroviario se pueden apreciar las siguientes características en los últimos años. Por una parte, ha habido una excesiva concentración de las inversiones en ferrocarril de largo recorrido, especialmente en las líneas del AVE, marginando las inversiones de cercanías y mercancías, así como las que tienen que estandarizar las vías del estado con Europa (ancho ibérico y ancho internacional). Por otra parte, consagra un sistema de doble ancho: AVE, ancho europeo y vías convencionales existentes, ancho ibérico; esto tiene un alto coste territorial, al provocar una doble barrera por los sitios por donde pasan los trenes. También el AVE es un modelo de tren



carísimo (30.000 millones de euros presupuestados hasta el año 2005) debido a la elección de una velocidad muy alta, 350 kilómetros por hora; en Alemania, por ejemplo, la alta velocidad circula sólo a entre 200 y 250 kilómetros por hora para hacer compatibles las vías entre el tráfico de viajeros y el tráfico de mercancías.

El diseño del AVE en España muestra un modelo centralista con un único punto central, Madrid, y sin redes laterales. Esto es especialmente grave, al marginar deliberadamente los dos ejes económicos y comerciales más importantes de España: el arco mediterráneo y el eje del Ebro: debe ser que la unidad de España no resiste que Barcelona y Valencia estén a una hora de tren, o que Barcelona y Bilbao estén a dos horas de tren. Un sistema ferroviario en red habría favorecido el crecimiento económico general: Asturias, por ejemplo, si estuviese mejor comunicada con Cantabria y el País Vasco, crecería más que dependiendo sólo de Madrid. Lo mismo ocurriría con los corredores de Andalucía Oriental, Murcia y País Valenciano y Extremadura-Andalucía Occidental.

Con respecto al transporte de mercancías en ferrocarril, la regularidad y fiabilidad del tren son determinantes para que las empresas lo elijan como modo de transporte de mercancías: la Cámara de Comercio de Barcelona también recomienda segregar, en la medida de lo posible, la circulación de viajeros de la circulación de mercancías. Aunque el nuevo marco legislativo europeo vigente en el sector abre un escenario de liberalización de los servicios ferroviarios, que debe contribuir a la mejora de la competitividad del tren, esto genera dudas más que razonables que permiten pensar que no se avanzará tan rápidamente como con la liberalización aérea: los aviones vuelan libres por el cielo, mientras que los trenes pasan por unas vías propiedad de los Estados. Además, hay que tener en cuenta el que puede ser el gremio más



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

antiguo y blindado de los cuerpos de funcionarios en muchos países europeos: los sindicatos de trabajadores ferroviarios. En Cataluña, por ejemplo, estos sindicatos anunciaron una huelga en contra del traspase de las Cercanías a la Generalitat, diciendo que el modelo unitario de Renfe “es el que mejor funciona y que es un modelo solidario”.

En 2005 se transportaron en Cataluña unos 10 millones de toneladas de mercancías por ferrocarril. Las previsiones de la Cámara de Comercio de Barcelona, en el supuesto de que se culminen y se acaben a tiempo todas las infraestructuras previstas, prevé para el año 2010 un tráfico de 25 millones de toneladas; para el año 2020 54 millones de toneladas y para el año 2030 100 millones. Para el año 2030 se prevé que crucen la frontera 242 trenes de mercancías diarios, 71 de ellos de paso entre España y Europa: 54 pasarán por el eje mediterráneo y sólo 17 por el eje del centro. Una vez más, se observa que el PIB crece linealmente, pero que el transporte de mercancías puede crecer exponencialmente.

El ferrocarril tiene, por sus características, más sostenibilidad que la carretera (menor coste a media y larga distancia), un margen de mejora competitiva clara en el transporte de mercancías. La experiencia positiva de otros países europeos y EE.UU., donde la liberalización del transporte aéreo permitió liberar líneas de tren para el tráfico de mercancías, debería permitir a Cataluña una mayor participación del ferrocarril en los flujos de origen y destino de mercancías en nuestro país. De hecho, en EE.UU. el 40% de todas las mercancías se desplazan en tren.

De todas maneras, las grandes inversiones que el sector del transporte está realizando para una mayor sostenibilidad del tráfico viario hacen prever en todo el mundo que el camión seguirá siendo imbatible para distancias cortas y medias: más rápido y flexible, con capacidad para



viajar de puerta a puerta, en diez o quince años no sólo veremos la generalización de los coches híbridos o eléctricos. También veremos camiones con dos contenedores y piloto automático, mucho menos ruidosos y contaminantes que los actuales y que circularán en grupo y de noche.

Al igual que ya se está haciendo en el tráfico viario, también muchos países y empresas están invirtiendo grandes cantidades de dinero en combustibles menos dependientes del petróleo para mover los aviones y en hidrógeno (en Finlandia, por ejemplo) o energía eólica para mover los barcos. En Israel, por ejemplo, está previsto que en el año 2011 circulen 100.000 coches eléctricos.

Los retos ecológicos que plantea el crecimiento del comercio mundial son inmensos y colosales, pero la capacidad del hombre para superarlos tiene menos límites de lo que parece a primera vista. En febrero de este mismo año, por ejemplo, el ingeniero Santiago Montero dio una interesante conferencia en el Instituto de Estudios Catalanes, en la que habló de barcos ecológicos. En pocos años veremos grandes barcos de transporte de mercancías de 15.000 toneladas con unas hélices enormes detrás; en alta mar, cuando sopla el viento, girarán y generarán energía, que se podrá acumular y utilizar cuando no haya viento y para entrar y salir de los puertos. ¡Éste podría llegar a ser un transporte completamente limpio!

Una cosa parecida puede llegar a ocurrir con los coches, un primer anticipo de ellos son los motores híbridos: Toyota ya los está produciendo a gran escala, combinando un motor eléctrico hasta los 40-50 km por hora (a velocidades bajas el coche contamina más), y un motor de gasolina a partir de velocidades superiores. También la industria está invirtiendo en motores sostenibles de camión, ya que el transporte de



mercancías por carretera presenta grandes ventajas frente al tren: fiabilidad, flexibilidad, disponibilidad, servicio puerta a puerta... A partir de 2009, todos los camiones de la UE tienen que usar los nuevos modelos de motores de camión E5, que contamina menos que el anterior pero más que el próximo. De la misma manera, los nuevos modelos de aviones de Boeing y Airbus son, además de más autónomos, más eficientes en consumo y contaminación.

Puede que estemos muy lastrados por la visión y definición de economía de la escuela neoclásica, actualmente dominante en muchas universidades de todo el mundo. Lionel Robins, por ejemplo, dice que la economía es la ciencia que debe asignar recursos escasos a necesidades ilimitadas. Si esto se entiende estrictamente, se entiende que muchos programas docentes de las facultades de economía de todo el mundo estén plagados de matemáticas, ya que la economía se reduce a una simple maximización de funciones (de necesidades ilimitadas) sometidas a restricciones (de recursos escasos). Esto en parte es así: si por ejemplo la demanda de petróleo crece hoy en todo el mundo por encima de la oferta, se explica el crecimiento de su precio.

¿Qué ocurre, no obstante, si un joven apasionado de la automoción, que desde los dieciséis años monta y desmonta el motor del coche de su padre en el garaje de casa, descubre un nuevo motor que consume la mitad de gasolina por cada 100 kilómetros? Este descubrimiento, en caso de poder aplicarse a la industria, equivale a una duplicación de las reservas mundiales de petróleo. Por ello, la escuela austríaca de economía defiende otra visión de la economía: la entiende como un proceso dinámico y en constante evolución, en el que el empresario y el innovador son los agentes clave del crecimiento y el progreso económico. En cierta manera, esto es parecido a la definición de



pobreza que formuló Platón: la pobreza no viene por la disminución de las riquezas, sino por la multiplicación de los deseos.

Nadie sabe como será el futuro, aunque todo apunta a que el mundo será económicamente más abierto y comercialmente más integrado. Y que la globalización que vivimos será necesariamente sostenible o no será.



8. CONCLUSIONES

1.- La literatura académica que se genera hoy en día por todo el mundo sobre el proceso de globalización creciente que vive la economía, desde la geografía económica hasta la teoría económica, coincide y converge en un punto: los aeropuertos serán las infraestructuras de transporte y comunicaciones clave del siglo XXI, con un impacto económico sobre los territorios que los acogen igual o superior al que tuvieron en el pasado las autopistas, los ferrocarriles o los puertos.

La instalación de empresas y la ubicación de nuevos negocios en un territorio en cualquier país del mundo y, por tanto, en los territorios del Arco Latino, bien fabricando bienes o generando servicios, dependerá de la existencia y proximidad de un aeropuerto. Bien para el tráfico aéreo de pasajeros o el de mercancías, bien para la aviación corporativa o los aerotaxis, sin un aeropuerto una comarca, una región o un país quedará fuera de los mapas del siglo XXI.

2.- Existe una condición previa y necesaria para el crecimiento económico de un territorio: sin buenas infraestructuras de comunicaciones y telecomunicaciones un territorio no puede desarrollar su capacidad de creación de riqueza, ni puede aplicar todo su potencial de crecimiento. Considerando, por ejemplo, el caso de estudio referido a la economía catalana y a los últimos cuarenta años: ¿qué sería hoy si el gobierno español, entonces condicionado y aconsejado por el Banco Mundial, no hubiera permitido al sector privado la construcción de la autopista AP-7 en los años 60 del siglo pasado? Esta única infraestructura ha sido la auténtica espina dorsal, la columna



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

vertebral sobre la que la economía catalana ha edificado gran parte de la riqueza generada en los últimos cuarenta años.

La literatura académica sobre crecimiento económico recomienda priorizar la inversión pública en infraestructuras en aquellos territorios donde la relación entre el capital público y el capital privado es menor. En Cataluña este ratio, y Lleida no es una excepción, es de los más bajos de toda España y del continente europeo: sólo un 12%, frente al 19% de la media española y al 21% de la media europea. De la misma manera que la lluvia siempre tiene mayores efectos beneficiosos cuando la tierra está seca y no mojada, cada euro público invertido en un territorio donde el capital público es muy bajo con relación al capital privado tiene una gran capacidad de generar efectos multiplicadores importantes sobre la actividad económica de dicho territorio.

3.- El siglo XXI es el siglo de la globalización económica. Ésta puede definirse mediante el tráfico creciente de personas, mercancías e información que se desplaza desde todas partes hacia todas partes. Si los próximos veinte años son como los últimos veinte, en los que se han asumido de manera creciente en más y más países las bondades del libre comercio y la eficiencia de la liberalización económica de los sectores del transporte (como por ejemplo el caso de la aviación), las oportunidades de negocio se seguirán dispersando y generando en más países y regiones en todas las partes del mundo, algunas de las cuales nunca han disfrutado hasta ahora de oportunidad alguna para participar de las redes globales de producción. Y que los próximos veinte años sean como los últimos veinte incluye también períodos de recesión económica como los que vivimos ahora, que son inherentes a la dinámica de crecimiento de una economía de mercado: también en



toda Europa los años 1992-1993 fueron años de fuerte recesión, que no impidieron una recuperación económica sólida, potente y persistente en los años siguientes en todo el continente, impulsada en buena medida por la liberalización de los transportes y el aumento del comercio internacional.

La revolución de las nuevas tecnologías y la información, a cuyos primeros pasos estamos asistiendo, viene asociada a una muy buena noticia: Por primera vez en la historia de la Humanidad la riqueza de un país no depende de la riqueza previamente existente. Hasta ahora no había ocurrido nunca: en el siglo XIX, por ejemplo, sólo hicieron la revolución industrial países previamente ricos en recursos naturales y agricultura; más concretamente, sólo aquellos países que disponían de grandes cantidades de hierro y carbón, así como de una agricultura muy potente y fuerte que generase grandes excedentes y permitiese financiar grandes inversiones, pudieron dar el salto que supuso la revolución industrial durante el siglo XIX. En los últimos quince años, en cambio, Irlanda o Finlandia han podido dar un salto hacia delante espectacular gracias a la revolución de las nuevas tecnologías y en un período muy corto de tiempo, cuando históricamente siempre habían sido unos países pobres, periféricos, marginales y que expulsaban población.

En los últimos años, no es necesario acudir a Asia para encontrar nuevos países y regiones emergentes, que en un período corto de tiempo han pasado de la nada al liderazgo global en la producción de un bien o la prestación de un servicio: actualmente, en Europa del este, Eslovaquia, la eterna región pobre de Checoslovaquia, ya es la capital europea del automóvil en algunos indicadores, gracias a su agresiva política fiscal procompetitiva en el impuesto de sociedades y en las grandes facilidades dadas a las multinacionales extranjeras del sector de la



automoció. También Estonia figura ya en muchos rankings de competitividad empresarial y libertad económica, (rankings que tantas fundaciones de los Estados Unidos, Canadá y Suiza publican anualmente), entre las diez primeras economías del mundo, superando en estos rankings a países de la potencia de Alemania o Francia.

4.- EL aeropuerto de Lleida-Alguaire, como todo nuevo aeropuerto regional, costará mucho de arrancar. En el actual contexto económico puede costar todavía más arrancarlo, dada la situación de crisis económica que repentinamente ha acontecido en todo el mundo, después de un largo período de crecimiento económico continuado y sostenido. El aeropuerto de Reus, por ejemplo, también costó mucho de arrancar, aunque al final la dimensión humana y económica del territorio al que sirve, así como su gran potencial de futuro (situado en medio del corredor mediterráneo, cerca del nudo de comunicaciones de este eje con el valle del río Ebro), hacen que hoy sea una infraestructura rentable y con buenas perspectivas de futuro.

Para poder aprovechar todo el potencial de un aeropuerto, es muy importante su modelo de gestión. En este sentido, el aeropuerto de Lleida-Alguaire nace con una gran ventaja con relación a los aeropuertos de Girona y Reus. EL aeropuerto de Alguaire es el primer aeropuerto catalán que no será gestionado por AENA y por su red centralizada y centralista. Como dice Germà Bel, el aeropuerto de Girona ha crecido y se ha desarrollado “con una mano atada a la espalda”, dado que AENA nunca ha hecho una promoción individualizada ni ha pensado específicamente en sus intereses.



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

El aeropuerto de Lleida, en cambio, es el primer aeropuerto creado por la Generalitat, la cual ha abierto ya su gestión también a la participación de capital privado. Esto permitirá a sus gestores hacer política comercial directamente, buscando compañías de todo el mundo que puedan tener interés en disponer de las instalaciones del aeropuerto de Lleida. Y permitirá también a sus gestores fijar el precio de los *slots* o derechos de vuelo, posibilidad que hasta ahora ha sido negada a los otros tres aeropuertos catalanes. Esta facultad de fijar este precio es el principal instrumento de competitividad de que disponen los aeropuertos, porque en todo el mundo desarrollado (con excepción de España) la gestión individualizada y la competencia entre aeropuertos vecinos es un elemento clave de la gestión y explica la mayor eficiencia de los aeropuertos del resto del mundo con relación al modelo español.

Nadie conoce el futuro. No obstante, las infraestructuras de transporte son una condición necesaria para que un territorio pueda competir con éxito y aprovechar las oportunidades que el mundo le ofrece. Sin infraestructuras no hay posibilidad de aplicar el propio potencial de crecimiento. En momentos de crisis económica todavía es más importante la señal de esperanza y de oportunidades futuras que un nuevo aeropuerto puede representar para un territorio: los negocios y las empresas que cierren ahora a causa de la crisis económica en la provincia de Lleida pueden ser sustituidas por nuevas y mejores inversiones empresariales futuras, que podrán ser captadas gracias a la nueva pista construida en la meseta de Alguaire.



9. TABLAS

Tabla 1. Megarregiones		
Megarregiones: de 1 a 20 Criterio de ordenación: volumen de actividad económica	POBLACIÓN Millones habitantes Año 2005	PIB Billones de dólares Año 2005
1.- Greater Tokyo	55	2500
2.- Boston –Washington	54	2200
3.- Chicago-Pittsburg	46	1600
4.- Ams-Rot-Ruhr-Flandes-Lille	59	1500
5.- Osaka-Nagoya	36	1400
6.- London-Leeds-Chester	50	1200
7.- Milano-Torino-Roma	48	1000
8.- Charlotte-Atlanta	22	730
9.- South California	21	710
10.- Frankfurt-Stuttgart-Manheim	23	630
11.- Valencia-Barcelona-Marsella-Lyón	25	610
12.- Toronto-Buffalo-Chester	22	530
13.- Sul	46	500
14.- North California	13	470
15.- Florida	15	430
16.- Fukuyama-Kyushu	18	430
17.- París	15	380
18.- Dallas-Austin	11	370
19.- Houston-Orleans	10	330
20.- México DF	45	290
<i>Fuente: Richard Florida, 2008</i>		



Tabla 1, continuación. Megarregiones		
Megarregiones: de 21 a 40 Criterio de ordenación: Volumen de actividad económica	POBLACIÓN Millones habitantes Año 2005	PIB Billones de dólares Año 2005
21.- Washington	9	260
22.- Río Janeiro-Sao Paulo	43	230
23.- Hong Kong-Zen	45	220
24.- Sapporo	4	200
25.- Viena-Budapest	22	180
26.- Tel Aviv-Amman-Beirut	31	160
27.- Praga	10	150
28.- Buenos Aires	14	150
29.- Denver	4	140
30.- Phoenix-Tucson	5	140
31.- Shangai	66	130
32.- Taipei	22	130
33.- Lisboa-Porto-Vigo-A Coruña	10	110
34.- Beijing	43	110
35.- Delhi-Lahore	121	110
36.- Glasgow-Edinburgh	4	110
37.- Berlín	4	110
38.- Singapur	6	100
39.- Madrid	6	100
40.- Bangkok	19	100
<i>Fuente: Richard Florida, 2008</i>		



Tabla 2
Modelos de aeropuertos en los principales países de la UE
Año 2005

	Aeropuertos entre los 50 más grandes UE	Tráfico, millones de viajeros	Gestión de los aeropuertos	Participación en la gestión de los aeropuertos
Gran Bretaña	8	204	Descentralizado	Gobiernos regionales y sector privado
Alemania	8	146	Descentralizado	Gobiernos central, regionales y sector privado
España	9	144	Centralizado	Gobierno central en exclusiva (desde 1970)
Francia	6	108	Descentralizado	Gobierno central y cámaras de comercio
Italia	6	88	Descentralizado	Gobiernos regionales y sector privado
Holanda	1	46	Descentralizado	Gobierno central y sector privado
Austria	1	20	Descentralizado	Gobiernos central y sector privado
Bélgica	1	18	Descentralizado	Gobiernos regionales y sector privado

Fuente: Eurostat (News Release, 11/2007).

Tablao 3
Modelos de gestión de aeropuertos en Alemania
Año 2007

Aeropuerto	de	Porcentaje de participación en la gestión	Aeropuerto	de	Porcentaje de participación en la gestión
Frankfurt			Munich		
Estado de Hesse		32%	Estado de Baviera		51%
Ayuntamiento de Frankfurt		21%	Ayuntamiento de Munich		26%
Sector privado		19%	Gobierno federal de Berlín		23%
Lufthansa		11%			
Trabajadores		10%			
Gobierno federal de Berlín		7%			

Fuente: Ramon Tremosa y Balcells (Cataluña será logística o no será, 2007).

Nota 1: Las participaciones del gobierno de Berlín en los dos principales aeropuertos alemanes (Frankfurt y Munich) han sido vendidas recientemente.

Nota 2: Los modelos de gestión de los aeropuertos en Alemania, como es el caso del modelo educativo y sanitario en España, se adaptan a las preferencias de los ciudadanos de los respectivos territorios. Así, aunque en Baviera en los últimos 50 años gobierna la CDU, el fuerte sentimiento regional bávaro se plasma en una voluntad del gobierno bávaro de tener mayoría absoluta en el consorcio de gestión, también es curioso el carácter exclusivamente público de la gestión del aeropuerto de Munich. En Frankfurt, en cambio, el sector privado, la compañía de bandera y los trabajadores representan un porcentaje importante de la gestión del principal aeropuerto alemán.



Tabla 4			
10 primeras regiones europeas con más tráfico aéreo de pasajeros			
Clasificación NUTS-II de la UE*			
Año 2006			
	Región NUTS-II	Tráfico aéreo en millones de personas	Aeropuerto (s)
1	Ile de France (Francia)	82	París/Charles de Gaulle y París/Orly
2	Outer London (Gran Bretaña)	67	London/Heathrow
3	Darmstad (Alemania)	52	Frankfurt am Main
4	Noord-Holland (Holanda)	46	Amsterdam/Schiphol
5	Comunidad de Madrid (España)	45	Madrid/Barajas
6	Llombardia (Italia)	37	Milán/Malpensa, Milán/Linate, Bergamo Orio Al Serio, Brescia/Montichiari
7	Cataluña (España)	35	Barcelona, Girona y Reus
8	Surrey, East and West Sussex (Gran Bretaña)	33	Londres/Gatwick
9	Lazio (Italia)	31	Roma/Ciampino y Roma/Fiumicino
10	Oberbayern (Alemania)		Munich/Franz Josep Strauss

Fuente: Eurostat (Statistics in focus, 27/2008).

* La clasificación NUTS-II se refiere al nivel de gobierno inmediatamente inferior al primer nivel de gobierno de un país, representado por el gobierno central: Estados federales en Alemania, Comunidades Autónomas en España, Regiones en Italia y Francia...



Tabla 5			
Tráfico de pasajeros en los aeropuertos catalanes, valencianos y Baleares			
Años 2007 y 1998			
	2007 Millones de personas	1998 Millones de personas	Crecimiento 1998-2007
Barcelona	32,8	16,1	102%
Girona	4,8	0,6	800%
Reus	1,3	0,5	180%
Palma de Mallorca	23,2	17,6	20%
Ibiza	4,7	3,7	15%
Menorca	2,7	2,4	8%
Alicante	9,1	4,8	83%
Valencia	5,9	1,8	156%

Fuente: AENA.

Tabla 6

10 primeras regiones europeas con más tráfico aéreo de mercancías

Clasificación NUTS-II de la UE*

Año 2006

	Región NUTS-II	Tráfico aéreo miles de toneladas	Aeropuerto (s)
1	Darmstad (Alemania)	2.118	Frankfurt am Aim
2	Noord-Holland (Holanda)	1.567	Amsterdam/Schiphol
3	Ile de France (Francia)	1.416	París/Charles de Gaulle y París/Orly
4	Outer London (Gran Bretaña)	1.343	London/Heathrow
5	Vlams-Brabant (Flandes, Bélgica)	714	Bruselas
6	Colònia (Alemania)	691	Còlonia y Bonn
7	Luxemburg	634	Luxemburgo
8	Llombardia (Italia)	602	Milán/Malpensa, Milán/Linate, Bergamo Orio Al Serio, Brescia/Montichiari
9	Comunidad de Madrid (España)	344	Madrid/Barajas
10	Lieja (Valonia, Bélgica)	323	Lieja

Fuente: Eurostat (Statistics in focus, 27/2008).

* La clasificación NUTS-2 se refiere al nivel de gobierno inmediatamente inferior al primer nivel de gobierno de un país, representado por el gobierno central: Estados federales en Alemania, Comunidades Autónomas en España, Regiones en Italia y Francia...

Tabla 7

10 primeras regiones europeas con más crecimiento del tráfico aéreo de mercancías

Clasificación NUTS-II de la UE*

Años 2003 - 2006

	Región NUTS-II	Crecimiento anual del tráfico aéreo de mercancías	Aeropuerto (s)
1	Devon (Gran Bretaña)	93%	Exeter
2	Southern and Eastern (Irlanda)	47%	Dublín, Shannon y Cork
3	Coblenza (Alemania)	45%	Frankfurt/Hahn
4	Lituania	34%	Kaunas, Palanga y Vilnius
5	Northumberland (Gran Bretaña)	33%	Newcastle
6	Eesti (Estonia)	26%	Tallinn
7	Leipzig (Alemania)	19%	Leipzig-Halle
8	Niederösterreich (Austria)	17%	Viena/Schwechat
9	Cataluña (España)	17%	Barcelona, Girona y Reus
10	Limburg (Holanda)	16%	Maastricht-Aachen

Fuente: Eurostat (Statistics in focus, 27/2008).

* La clasificación NUTS-2 se refiere al nivel de gobierno inmediatamente inferior al primer nivel de gobierno de un país, representado por el gobierno central: Estados federales en Alemania, Comunidades Autónomas en España, Regiones en Italia y Francia...

Tabla 8

15 primeros aeropuertos del mundo con más tráfico aéreo de mercancías

Año 2007

	Aeropuerto	Tráfico aéreo miles de toneladas	Tasa de crecimiento en relación a 2006
1	Memphis TN (MEM)	3.840	4,1%
2	Hong Kong (HKG)	3.774	4,5%
3	Anchorage AK (ANC)	2.825	0,6%
4	Shangai (PVG)	2.559	18,1%
5	Incheon (ICN)	2.297	9,4%
6	París (CHD)	2.298	7,2%
7	Tokio (NRT)	2.254	-1,2%
8	Frankfurt (FRA)	2.127	8,4%
9	Louisville KY (SDF)	2.078	4,8%
10	Miami FL (MIA)	1.923	5,1%
11	Singapur (SIN)	1.918	-0,7%
12	Los Angeles CA (LAC)	1.884	-1,2%
13	Dubai (DXB)	1.668	11,2%
14	Amsterdam (AMS)	1.651	5,4%
15	New York NY (JFK)	1.607	-1,9%

Fuente: Airports Council International.



Tabla 9
Tráfico portuario en España: tráfico total (millones de toneladas)
Años 1974 - 2007

Autoridades portuarias	1974	1984	1994	2004	2006	2007	%07/06
Algeciras	12.082	19.631	34.771	65.743	71.719	74.514	3,9%
Valencia*	5.325	8.816	13.099	37.919	47.486	53.592	12,9%
Barcelona	12.227	18.618	20.856	41.064	47.648	51.389	7,9%
Bilbao	21.450	26.065	29.484	33.214	38.590	40.014	3,7%
Tarragona	6.755	21.468	23.760	29.848	31.481	36.280	15,2%
L. Palmas	6.761	7.324	10.305	23.251	25.365	26.750	5,5%
Cartagena	16.251	10.565	9.026	23.365	25.663	24.040	-6,3%
Gijón	12.186	11.015	12.612	20.060	20.481	20.544	0,3%
Pasajes	4.237	4.545	3.885	5.737	5.511	5.077	-7,9%
Total nacional	172.825	207.191	248.928	410.441	460.880	482.716	4,7%

Fuente: Puertos del Estado

* La Autoridad Portuaria de Valencia incluye los puertos de Valencia, Sagunto y Gandía

Fuente: Ramón Tremosa, Cataluña, región emergente.



<p align="center">Tabla 10</p> <p align="center">Tráfico portuario en España: contenedores (miles de TEUs*)</p> <p align="center">Años 1974- 2007</p>							
Autoridad Portuaria	1974	1984	1994	2004	2006	2007	%07/06
Algeciras	0	0.342	1.003	2.937	3.244	3.414	5,2%
Valencia**	21	282	467	2.142	2.612	3.042	16,5%
Barcelona	45	326	605	1.911	2.317	2.610	12,6%
L. Palmas	37	99	313	1.105	1.431	1.453	1,5%
Bilbao	53	155	268	469	523	555	6,0%
S. C. Ten.	29	90	215	432	466	488	4,5%
Vigo	7	31	86	197	227	244	7,6%
Baleares***	7	84	150	220	201	194	-3,2%
Pasajes	2	4	0	0	0	0	-
Total nacional	364	1.722	3.402	10.161	12.135	13.318	9,8%
<p align="center">Fuente: Puertos del Estado</p> <p align="center">*TEUs: contenedores de 20 pies de altura (<i>twenty equivalent units</i>)</p> <p align="center">** La Autoridad Portuaria de Valencia incluye los puertos de Valencia, Sagunto y Gandía</p> <p align="center">*** La Autoridad Portuaria de Baleares incluye todos los puertos de las islas</p>							

Fuente: Ramón Tremosa, Cataluña, región emergente.



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

Tabla 11
Aeropuertos de España: medias anuales para el período 1994-2003

	Aeropuertos	Inversión, millones euros	% total nacional	Tráfico, millones personas	% total nacional	Ratio Inv. / Tráfico	% población nacional	PIB per cápita=100 (2003)
Madrid	Madrid-Barajas	490	58,63%	27,4	22,04%	2,66	12,91%	134
Cataluña	Barcelona-El Prat, Girona, Reus	120	14,33%	18,1	14,54%	0,99	15,46%	118
Canarias	G. Canaria, Tenerife N. Y S., Fuerteventura, Lanzarote, Palma, Hierro, Gomera	72	8,58%	27,6	22,70%	0,38	4,18%	88
Baleares	Palma, Ibiza, Menorca	58	6,98%	23,6	19,37%	0,36	2,04%	107
Andalucía	Málaga, Sevilla, Almería, Córdoba, Granada, Jerez	29	3,43%	11,9	9,65%	0,36	18,07%	77
Euskadi	Bilbao-Sondika, Gasteiz, Donosti	21	2,49%	2,5	2,03%	1,23	5,19%	126
P. Valenciano	Alicante, Valencia	18	2,21%	7,2	5,97%	0,37	10,16%	95
Galicia	Santiago, A Coruña, Vigo	11	1,28%	2,3	1,92%	0,67	6,78%	80
Asturias	Oviedo	5	0,63%	0,67	0,53%	1,18	2,68%	86
Castilla y León	Valladolid, Salamanca, León	3	0,35%	0,24	0,20%	1,75	6,17%	95
Aragón	Zaragoza	3	0,33%	0,23	0,21%	1,57	2,95%	110
Cantabria	Santander	1,5	0,18%	0,22	0,20%	0,92	1,32%	96
Navarra	Pamplona	1	0,14%	0,27	0,21%	0,69	1,34%	130
Murcia	Murcia	0,5	0,06%	0,19	0,15%	0,39	2,83%	86
Extremadura	Badajoz	0,1	0,01%	0,003	0,02%	0,63	2,65%	66

Fuente: Bel y Fageda (2005) a partir de datos del Ministerio de Fomento y el INE.



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

Tabla 12
Transporte aéreo de mercancías en Cataluña
Años 2001-2007

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2008
Transporte aéreo de mercancías	77.146	75.716	70.403	82.062	90.570	93.746	97.015
Toneladas/habitante	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Toneladas/PIB (1.000 EUR)	0,0005	0,0005	0,0004	0,0005	0,0005	0,0005	0,0005
Aeropuerto de Barcelona	76.966	75.217	70.116	81.908	90.239	93.256	96.770
Aeropuerto de Girona	173	491	283	143	314	484	234
Aeropuerto de Reus	7	8	4	11	16	6	11
Índice 2000=100	88	86	80	94	103	107	111
Crecimiento del transporte aéreo de mercancías	-12,0%	-1,9%	-7,0%	16,6%	10,4%	3,5%	3,5%

Fuente: Dirección General de Aviación Civil, Ministerio de Fomento.



10. BIBLIOGRAFÍA

- AENA, estadístiques de tràfic per aeroports de l'any 2007 y primer trimestre de 2008, disponibles a www.aena.es.
- ANFAC (2007): La logística com a factor clau de la competitivitat. Observatori Industrial del Sector de Fabricants d'Automòbils y Camions.
- Aran, Javier (2003): *Descubrir la carga aérea*, AENA, 2003.
- Autoritat Portuària de Barcelona (2008): Estadístiques de tràfic del port de Barcelona any 2007, disponible a www.apb.es/ca/APB.
- Autoritat Portuària de Tarragona (2008): Estadístiques de tràfic del port de Tarragona any 2007, disponible a www.porttarragona.es.
- Barcelona Centre Logístic (2007): *La plataforma logística Catalunya. Mirada al present, visió de futur*.
- Bel y Fageda (2007): Aeroports y poder. Edicions 62.
- Bel y Fageda (2007): Implicacions de la gestió centralitzada dels aeroports a Espanya. *Revista Econòmica de Catalunya*, 55, 32-44.
- Bel y Fageda (2006): *Aeroports y globalización. Opcions de gestió aeroportuària y implicacions sobre el territori*. Institut d'Estudis Regionals y Metropolitans de Barcelona.
- Cambra de Comerç de Barcelona (2007): *La inversió en infraestructuras als efectes de la disposició addicional tercera de l'Estatut*. Opinió de la Cambra y aportacions dels experts.
- Capgemini Consulting: "Resum executiu de l'Avaluació d'Impacte Econòmic y Empresarial de l'Aeroport d'Alguaire", Cambra de Comerç de Lleida, 2007.



- Castells, Antoni y Solé, Albert (2005): The regional allocation of infrastructure investment: the role of equity, efficiency and political factors. *European Economic Review*, volum 49, número 5, 1165-1205.
- Coello, Joaquim (2007): *El model d'explotació de grans infraestructuras*. Cercle d'infraestructuras de Girona.
- Contel, Judit; García, Carlos y Venteo, Daniel (2005): *Cataluña Logística. El espacio logístico del Mediterráneo y el sur de Europa*. Marge Books.
- COPCA (2006): *Informe Anual de l'Observatori dels Mercats Exteriors*. Generalitat de Catalunya.
- Cushman & Wakefield Healey & Baker (2004): *Macroeconomic Strengths & Weaknesses Study*.
- Editor Catalunya (2007): *L'aeroport del Prat sin accessos*. N. 144, mes d'abril. Barcelona.
- Espasa, Marta (2005): *La inversió pública a la província de Barcelona: una comparació amb la comunitat de Madrid*. Informe Territorial de la Província de Barcelona. 2005, Cambra de Comerç de Barcelona.
- Eurostat (2008): *Regional passenger and freight air transporte in Europe in 2006*. Statistics in Focus, document 27/2008.
- Eurostat (2007): *The regional dimension of road freight transporte statistics*, Statistics in focus, 62/2007.
- Flanders District of Creativity (2006): *The Creative Economy. Challenges and Opportunities for the DC Regions*, Vlerik Leuven Gent Management School, Ghent University and Katholieke Universiteit Leuven.



- Flanders Investment and Trade (2007): *The Chemical Industry in Flanders. Europe's leading production and logistic base.* Governoment of Flanders.
- Flanders Investment and Trade (2007): *The Automotive Industry in Flanders. A dynamic past, a dynamic future.* Governoment of Flanders.
- Flanders Investment and Trade (2007): *Logistic in Flanders. The hub of Europe, the heart of Europe.* Governoment of Flanders.
- Flanders Investment and Trade (2007): *The Life Science Industry in Flanders. A dynamic past, a dynamic future.* Governoment of Flanders.
- Flanders Investment and Trade (2007): *Incentive Overview.* Governoment of Flanders.
- Flanders Investment and Trade (2007): *The Notional Interest Deduction.* Governoment of Flanders.
- Florida, Richard: (2008): *Who's your city.* Copyrighted Material.
- Fundación BBVA (2007): *El Stock y los servicios de capital en España y su distribución territorial (1964-2005). Nueva metodología.* Matilde Mas, Francisco Pérez y Ezequiel Uriel, directors.
- Garcia-Milà, Teresa (1999): "El paper de las infraestructuras en l'evolució de l'economía", Grup de treball d'infraestructures (GTI-4), 1999;
- Garrell, Toni (2002): *La societat del coneixement, una oportunitat per a Catalunya.* Cercle per al Coneixment.
- Institut Cerdà (2006): *Las plataformas logísticas: nodos de desenvolvament económico.*



- Leonart, Pere y Garola, Àlvar (2001): "La dotació d'infraestructures de transporte a Catalunya", novembre 2001, elaborat per al Fòrum sobre las necessitats d'infraestructures de transporte a Catalunya y el su finançament.
- López Casanovas, Guillem (2006): Las tres K de l'Euram. Capital pública, capital humà y capital social. *Nota d'Economía*, 86, 83-98.
- Mercer Human Resource Consulting (2005): *Cost of Living Survey*.
- National Bank of Belgium (2006): *Economic importance of the Belgian ports: Flemish maritime ports and Liège port complex*.
- "Pla d'infraestructuras de Transporte de Catalunya 2006-2026 (PITC)", Generalitat de Catalunya.
- "Pla Territorial Parcial de las Comarques de Ponent", Generalitat de Catalunya, año 2007.
- "Pla de transporte de viatgers de Catalunya 2008-2012", Generalitat de Catalunya, año 2007.
- "Pla d'aeroports, aeròdroms y heliports de Catalunya 2007-2012", Generalitat de Catalunya, año 2007.
- Ragàs, Ignasi (2007): *Reptes per al desenvolupament logístic a la província de Barcelona*. Informe Territorial de la província de Barcelona, Cambra de Comerç de Barcelona.
- Tremosa y Balcells, Ramon (2008): *Catalunya, país emergent*. Edicions 3 y 4, València.
- Tremosa y Balcells, Ramon (2007): *Catalunya serà logística o no serà*. Edicions 3 y 4, València.
- Zalbidea Garmendia, Juan Luis (2007): *El futur del transporte de mercancías per ferrocarril*. Estudi monogràfic, Cambra de Comerç de Barcelona.