



Diputació de Lleida
PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

Importància dels aeroports regionals com a complements dels grans centres aeroportuaris en el territori Arc Llatí

Ramon Tremosa i Balcells

Departament de Teoria Econòmica, Universitat de Barcelona

www.ramontremosa.cat



“Els aeroports determinaran la localització dels nous negocis i del desenvolupament urbà en el segle XXI en un grau superior al què les autopistes ho van determinar en el segle XX, els trens en el segle XIX i els ports en el segle XVIII”

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

” La megaregió de Barcelona, que compren 25 milions de persones des de València fins a Marsella i Lió, van generar al 2005 un PIB de 610 bilions de dòlars... Un alt càrrec del ministeri de transport del govern d’Holanda m’ha confiat que està nerviós per què anticipa una futura pèrdua d’empreses del nord d’Europa cap a la megaregió de Barcelona, atretres pel seu millor clima, la bellesa del paisatge i el seus creixents centres de talent”...

Richard Florida, Who’s Your City (2008)

“En el segle XXI existeix un nou concepte de territori. D’una banda, els nous mitjans de transport redueixen les distàncies de manera creixent. D’altra banda, les noves tecnologies permeten que la informació arribi instantàniament a qualsevol punt del planeta. Això fa que el territori deixi de ser només un simple escenari per a esdevenir un actiu bàsic del desenvolupament econòmic. La distància cada cop més és una qüestió de temps i cada cop menys és una qüestió de quilòmetres”.

Marcel·lí Iglesias i Ricou, president de la Comunitat Autònoma d’Aragó



INDEX

- 01. EUROPA, L'ECLOSIÓ DELS AEROPORTS REGIONALS**
- 02. SEGLE XXI, LLIURE COMERÇ IMPARABLE**
- 03. MEDITERRÀNIA, CENTRE DE COMERÇ GLOBAL**
- 04. MEDITERRÀNIA OCCIDENTAL, PORTA D'EUROPA**
- 05. ALGUNS AEROPORTS EUROPEUS**
- 06. LES MEGAREGIONS EN UN CONTEXT GLOBAL**

- 07. CAS D'ESTUDI**
 - a. CATALUNYA AL SEGLE XXI**
 - b. CATALUNYA, "HUB" AEROPORTUARI NATURAL**
 - c. POTENCIAL DE LA MEGAREGIÓ DE BARCELONA**
 - d. D'ALACANT A PALAMÓS, PORTS EMERGENTS**
 - e. D'ALACANT A PALAMÓS, PORTS DE VALOR AFEGIT**
 - f. FACTOR TERRA, EL PETROLI DEL SEGLE XXI.**
 - g. PLA DE LLEIDA, FUTURA CRUÏLLA DE CAMINS**
 - h. LLEIDA, AEROPORT DEL CAMP DE TARRAGONA**
 - i. TARRAGONA "SHIPPING", BARCELONA "SHOPING"**
 - j. GESTIÓ DIFERENCIADA, GESTIÓ COMPETITIVA**
 - k. LA CÀRREGA AÈRIA, L'ARRENCADA DE LLEIDA**
 - l. AEROPORTS CATALANS, CAMIÓ ABANS QUE TREN**

- 08. CONCLUSIONS**
- 09. QUADRES**
- 10. BIBLIOGRAFIA**



1. EUROPA, L'ECLOSIÓ DELS AEROPORTS REGIONALS

Cada any es publiquen molts estudis i investigacions sobre els aeroports a tot el món i al 2007 se'n va presentar un de rellevant a casa nostra: "L'eclosió dels aeroports regionals espanyols". El seu primer capítol es titula "La importància dels aeroports regionals europeus" i va ser escrit a la Universitat de Lleida pel catedràtic de Geografia Humana Jordi Martí-Henneberg, conjuntament amb Kerstin Burckhart i Alejandro Simón Colina. L'estudi afirma que la liberalització del mercat aeri a Europa ha suposat una de les reformes amb més èxit de les que s'han realitzat al món realitzades en els darrers anys. Aquesta liberalització es va dur a terme a imitació de la que s'havia fet als Estats Units uns anys abans, que també havia donat uns grans resultats en termes d'augment del tràfic aeri. Entrant en vigor a Europa a l'abril de 1997, ha possibilitat i multiplicat noves rutes, freqüències i capacitats entre els països membres de la UE.

La liberalització esmentada ha fomentat la competència, especialment des que van aparèixer les companyies de baix cost ("low cost"), encara que en el sector aeri existeixen dos models de negoci que tendeixen a consolidar-se. D'una banda les grans companyies d'aviació, també anomenades companyies de xarxa, es preocupen més per les rutes de llarga distància i, en menor mesura per les de mitja distància, canalitzant els passatgers d'altres aeroports per mitjà d'una explotació radial del trànsit d'interconnexió a través de grans aeroports *hub*. I d'altra banda les companyies de baix cost opten per oferir rutes punt a punt, de ciutat a ciutat, sempre en un radi curt o mitjà. Per aquest motiu les companyies de baix cost tendeixen a optar majoritàriament en aeroports secundaris, que no assolien el milió de passatgers abans de la seva arribada. I també per aquest motiu les companyies de baix cost acostumen a ubicar-se a més de 50 quilòmetres de les grans ciutats.



Les companyies de baix cost han generat uns avantatges competitius respecte a les tradicionals companyies de xarxa, que les fa aconseguir uns costos d'exploració més baixos. Aquest fet ha suposat que les companyies de baix cost hagin passat d'una quota de tràfic aeri en el mercat europeu del 4% a l'any 2001 a una quota del 23% a l'any 2006. Els menors costos s'obtenen gràcies a una major productivitat laboral, a una major injecció de capital i sobretot gràcies a unes estructures laborals més flexibles. Les companyies de baix cost també fan servir un sol tipus d'avió, així com també estalvien més gràcies a uns menors costos derivats d'un sistema de facturació més àgil i que redueix la feina de la companyia en traslladar-la directament a l'usuari. Un altre element que beneficia a les companyies de baix cost passa per operar en aeroports secundaris, estalviant diners en escales, en taxes aeroportuàries i obtenint en alguns casos subvencions dels governs regionals i locals, fins al punt que de vegades les taxes han estat negatives gràcies a aquestes subvencions.

A l'any 2006 el 60% del tràfic aeri europeu de passatgers de les companyies de baix cost va ser realitzat únicament per tres empreses (la irlandesa Ryanair, l'anglesa Easyjet i l'alemanya Air Berlín). La majoria de companyies baix cost són britàniques o alemanyes. Alemanya i el Regne Unit són els principals països emissors de turisme de baix cost, mentre que l'Estat espanyol, Itàlia i França n'han esdevingut els principals països receptors. El Regne Unit és el mercat aeri més madur d'Europa, fins al punt que l'oferta Ryanair ja és quantitativament superior a la de British Airways. I si no s'inclou en les estadístiques de tràfic l'extracomunitari, la meitat dels passatgers dels aeroports britànics viatjaven l'any 2007 en companyies de baix cost

Ryanair opera des d'un nombre relativament petit d'aeroports en origen, 26 a l'any 2006, però vola a un nombre molt més gran de destinacions, unes 150. Per aquest motiu Ryanair fa servir aeroports situats a 80 quilòmetres, i fins i



tot a 150 quilòmetres, de les grans ciutats a les que pretén oferir els seus vols, i escollint aeroports secundaris gairebé sense trànsit abans de l'arribada de Ryanair; i aí Ryanair acostuma a representar un percentatge molt elevat dels passatgers d'aquests aeroports regionals.

Easyjet, en canvi, basa la seva estratègia en molts aeroports en origen i en molts aeroports com a destinació, operant actualment al voltant d'una vuitantena d'aeroports. Connecta principalment aeroports grans i prima moltes freqüències en lloc de moltes rutes. Per aquest motiu no sol tenir unes quotes de mercat tan altes com les de Ryanair, al tenir molta més competència per part de les grans companyies tradicionals, tot i moure un major nombre de passatgers allà on opera.

Air Berlín, finalment, basa el seu model de negoci en el tràfic d'interconnexió als aeroports europeus de Palma de Mallorca, de Nuremberg i Londres/Stansted, concentrant en ells la majoria de la seva oferta. Així doncs, els principals responsables de la veritable eclosió dels aeroports secundaris han estat els avions de Ryanair.

Els aeroports petits, regionals i secundaris europeus, per tant, s'han beneficiat en els darrers anys de la tria que n'han fet un nou model de companyies d'aviació, les companyies de baix cost. No cal anar gaire lluny per a estudiar-ne un cas d'èxit. L'aeroport de Girona ha experimentat en els darrers cinc anys un creixement espectacular. Ryanair va començar a oferir a finals de 2002 el seu primer vol a Frankfurt i des de llavors ençà l'augment del tràfic ha estat una constant any rera any: l'any 2007 va registrar un xifra propera als 5 milions de passatgers, amb un increment dels 30% superior que a l'any 2006, convertint-se en el 10è aeroport d'AENA i en el cinquè aeroport de la península ibèrica, amb



Diputació de Lleida
PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

un tràfic superior al dels aeroports de ciutats molt més grans com ara Sevilla o Bilbao.

resumint, per tant, els avantatges de les companyies de baix cost han estat bàsicament dues: en primer lloc, han fomentat la competència i han forçat la reducció de preus i en segon lloc han impulsat els aeroports secundaris.



2. SEGLE XXI, LLIURE COMERÇ IMPARABLE

Vivim un procés imparabile i trepidant de globalització. Aquest procés està comportant un creixement espectacular dels intercanvis comercials, que encara avui es donen principalment entre països d'un mateix continent, però que cada vegada més es donarà entre països de diferents continents. Aquest procés de globalització, reprès amb voluntat ferma des d'Europa després de la segona guerra mundial per mitjà d'un clar procés d'integració econòmica i comercial, agafa un impuls global amb la caiguda del mur de Berlín i té com un dels seus signes més visibles de futur la creació de l'euro.

Aquest procés de globalització, que desplaça de manera creixent persones, mercaderies i capitals (el factor capital és ja avui un factor de producció perfectament mòbil entre molts països a tots els continents), només s'aturarà en els propers decennis si noves guerres mundials o grans depressions econòmiques naturals fan recular els països cap a postulats proteccionistes. De fet, un dels pocs consensos que es dona avui entre els economistes a nivell global rau en què s'accepta que el lliure comerç fa progressar tots els països que hi participen: el lliure comerç mai no ha empobrit a cap nació i afavoreix l'especialització productiva de cada país en allò que sap fer millor.

Així, possiblement l'escenari més probable en els propers anys és que segueixin els creixements espectaculars en els moviments de productes i de factors de producció: el comerç marítim entre Europa i Àsia, per exemple, es duplica cada cinc anys i tot fa preveure que creixerà encara més intensament en el futur, de manera semblant al que s'espera que passi en el tràfic aeri entre Europa i Amèrica, arran de la liberalització recent de l'espai aeri dels cels oberts. I és que, si bé el PIB d'un país creix linealment (per exemple al 3% anual), el moviment de mercaderies creix exponencialment, entre el 10 i el 20% anual segons el país:



cada vegada més els components d'un producte van i venen des de més punts diferents de producció abans d'arribar al consumidor final.

Tot i els riscos que la globalització comporta, en forma d'aïllament o de perill per als territoris d'Arc Llatí d'esdevenir més i més perifèrics en el continent europeu, el creixement dels intercanvis comercials intercontinentals ofereix una gran oportunitat de creixement i de progrés econòmic. Ara fa trenta anys va començar a produir-se un canvi de tendència en el comerç mundial. Fins llavors, la façana marítima del nord d'Europa, afavorida pels intercanvis comercials entre els seus països europeus més desenvolupats i els Estats Units i Canadà, guanyava quota de tràfic respecte a la façana marítima mediterrània, localitzada en una àrea que presentava en aquells temps un dinamisme econòmic menor.

Des de llavors ençà, però, les deslocalitzacions de moltes empreses europees i el fort creixement econòmic dels països emergents asiàtics i de l'àrea del Pacífic van determinar una reorientació cap a l'Extrem Orient del centre de gravetat de l'activitat econòmica mundial. Aquest gir ha comportat un augment continuat dels fluxos comercials entre Europa i Àsia, fins al punt que ha dinamitzat extraordinàriament el transport marítim a la Mediterrània. De fet, el tràfic entre aquests dos continents ja representava l'any 2006 quasi un terç del comerç marítim mundial entre l'est i l'oest, estimat en quasi trenta cinc milions de TEU (contenidors) anuals.

D'aquesta manera, la Unió Europea ja s'ha convertit l'any 2006 en el primer soci comercial de la Xina tot superant els Estats Units, amb unes taxes de creixement d'aquests comerç superiors al 10% anual en els darrers anys. El comerç entre Àsia i Europa s'ha duplicat en els darrers cinc anys i es preveu que aquest creixement se segueixi produint en el futur, la qual cosa millora les perspectives de negoci i de futur dels grans ports de la Mediterrània occidental. Les perspectives de negoci per als ports de Barcelona, Tarragona, València, Marsella i Gènova, són immillorables en aquest nou context global.



3. ARC LLATÍ, CENTRE DE COMERÇ GLOBAL

El procés imparable de globalització econòmica que vivim brinda unes oportunitats fabuloses, de la mateixa manera que també són colossals els reptes que planteja. Com més es va integrant la nostra economia en un món cada cop més globalitzat, més ens forçarà l'entorn a ser competitiu.

Si els propers trenta anys són com els trenta darrers anys, pel que fa a l'evolució i al creixement del comerç marítim mundial, en un règim de llibertat econòmica i comercial cada vegada més internacionalment acceptats, en el segle XXI i gràcies a l'ampliació del canal de Suez, la mar Mediterrània esdevindrà la mar més important del món en volum de comerç marítim. Això pot ser possible perquè el tràfic marítim entre Àsia i Europa s'ha duplicat cada cinc anys en els darrers quatre lustres i tot fa preveure que pot passar el mateix, o encara més, en els propers quatre lustres.

Àsia es disposa a presentar a Europa i a tot el primer món occidental una "esmena a la totalitat": els països asiàtics avui emergents aspiren a ser i a esdevenir la gran fàbrica industrial del món en el segle XXI, en tots els sectors industrials i en totes les gammes de valor afegit. Avui ja ho és en els productes de baix valor afegit, però costarà més que ho sigui en productes d'elevat valor afegit: Europa encara té molts anys de marge d'avantatge.

Europa seguirà sent una potència industrial. La indústria seguirà essent en el segle XXI la base i el fonament de la productivitat d'un país i, per tant, de la seva riquesa; per això cap país europeu no ha sacrificat ni abandonat els seus sectors industrials. La indústria avui és diferent que fa deu o vint anys: avui hi ha poques màquines a les fàbriques, però aquestes tenen capacitat de generar un valor afegit molt alt. La indústria ha anat especialitzant-se, concentrant-se en les fases de producció que més valor aporten als productes. Cal renovar el discurs sobre l'activitat industrial: al voltant de la indústria altament especialitzades es



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

generen molts serveis avançats a les empreses, intensius en tecnologia i en capital humà. Els països amb un major pes d'R+D+I sobre el seu PIB són els que han sabut renovar la seva indústria, millorant i consolidant la seva base productiva. Serà una indústria forta i estable, amb presència estructural, i no un turisme i una construcció conjunturals, el sector que determinarà el nivell de renda i de riquesa d'un país.

Aquest és un punt clau de la possible emergència de l'economia de l'Arc Llatí en el segle que fa pocs anys acabem d'encetar, atesa la seva posició estratègica en aquesta mar. La Mediterrània va ser fins al descobriment d'Amèrica, el 1492, el centre del món conegut: era el mar més important en volum de comerç marítim i els pobles i les nacions de les seves ribes havien creat els grans imperis del món, des dels cartaginesos i els romans a l'edat antiga, fins als catalans i valencians, als genovesos i venecians o els turcs a l'edat mitjana.

El descobriment d'Amèrica pel mariner Cristòfor Colom, però, va desplaçar el centre de gravetat del món cap a l'Oceà Atlàntic. Les nacions que bastirien els imperis a partir del segle XVI ja van ser nacions atlàntiques, a banda i banda del gran oceà: primer Castella en el segle XVI, després França en el segle XVIII, després Gran Bretanya en el segle XIX, i finalment, els Estats Units en el segle XX. Les antigues nacions mediterrànies van quedar arraconades i ja no va fer gran cosa en els següents cinc-cents anys: llevat de la revolució industrial catalana, contra tot pronòstic, de finals del segle XVIII i del segle XIX (Catalunya va ser l'únic país mediterrani que la va fer, tot i que no disposava de ferro ni carbó, i va haver de fer servir l'energia que facilitaven els salts d'aigua dels rius), la resta de nacions i de les regions a riba i riba de la Mediterrània no van participar en la generació de cap de les noves formes de creació i de riquesa, com les que van suposar per exemple la industrialització.



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

Mirant el mapa del món, és com si la mar Mediterrània, pel que fa a la seva posició marginal de mar petita o de llac tancat i aïllat després del descobriment d'Amèrica de 1492 enmig dels grans oceans descoberts i en vies de navegació, hagués esdevingut el mar Negre entre els segles XVI i XX. Si en el segle XXI Àsia esdevé la principal fàbrica del món i Europa esdevé el principal mercat del món, la Mediterrània tornarà a ser el centre principal del comerç marítim internacional.



4. ARC LLATÍ: LA PORTA D'EUROPA

En els segles XIX i XX la prosperitat de països com Holanda, Bèlgica i Alemanya s'explica en bona part gràcies al paper que han jugat els seus ports com a porta d'Europa per als productes que provenien d'Amèrica. A Flandes, per exemple, la integració creixent de la seva economia en una Europa i en un món més obert i més integrat (la globalització al cap i a la fi) ha fet que en els darrers quaranta anys aquest petit país de pagesos i de petits comerciants, durant segles pobres, sigui avui la regió europea líder en logística i en tràfic portuari; a ser una de les deu primeres regions del món en volum d'exportacions; a disposar dels primers clústers europeus en el sector de l'automòbil i en el sector químic (primer i segon clústers mundials respectivament en aquests dos sectors esmentats); i a ser també la regió líder en alguns camps de R+D, com és el cas de la recerca en nanotecnologia, degut a que les universitats flamenques es beneficien de la inversió en R+D que financen al propi territori les multinacionals presents al territori. Gràcies al fet de ser porta d'entrada del comerç intercontinental, Flandes ha passat de ser regió perifèrica a capital europea en logística i a ser líder productiu, exportador i investigador en alguns sectors industrials.

En un context en què a tot Europa avança la deslocalització industrial en favor de països Europa ha de replantejar-se quin pot de ser el seu futur productiu. Per als països i les regions de la Mediterrània occidental un dels millors exemples a seguir és el d'Holanda, Bèlgica i Alemanya. Les seves regions que eren porta d'entrada del comerç d'Europa amb altres continents, a més de plataforma logística, els ha permès, d'una banda, consolidar els seus principals sectors productius ja existents: alguns d'aquests sectors sorprenentment són molt semblants als que tenen els territoris de l'Arc Llatí i són també sectors industrials madurs: material de transport, químic i farmacèutic i agroalimentari.



D'altra banda, ser una regió “porta d'entrada i plataforma logística” els ha permès d'anar especialitzant els seus sectors productius tradicionals, de manera creixent, en processos de major creació de valor afegit: avui arriben als ports d'Holanda, de Flandes i del nord d'Alemanya molts productes semielaborats d'altres continents, que hi són descarregats i als quals se'ls hi incorpora valor en els seus territoris. En molts casos aquests processos d'incorporació de valor es produeixen a les mateixes àrees portuàries, on hi ha establertes moltes multinacionals que en els darrers cinquanta anys s'hi han anat instal·lant. Un cop el producte importat semielaborat s'ha acabat, es torna a carregar en vaixell, camió, tren o avió i bé es distribueix al continent europeu o bé s'exporta a una altre continent. Els ports holandesos, flamencs i alemanys han esdevingut una peça clau en la cadena de creació de valor, escampant la seva àrea d'influència cap a l'interior del territori continental per mitjà dels “ports secs” (parcs logístics de mercaderies) i generant serveis i riquesa molt més enllà de l'àmbit estrictament portuari.

En darrer terme ser una regió “porta d'entrada i plaça logística” ha permès a Holanda, Flandes i el nord d'Alemanya de captar nous sectors d'activitat, com és el cas per exemple d'alguns camps de la recerca biomèdica i de la nanotecnologia. Les multinacionals que s'han anat instal·lant al territori de Flandes han anat impulsant també les universitats locals, la col·laboració creixent de les quals amb el món de l'empresa tant multinacional com local ha anat reforçant tant els nous sectors d'activitat com els sectors tradicionals. Aquest és el cercle virtuós de ser, en un món cada cop més globalitzat, una regió “porta d'entrada i plaça logística”.

Aquest és un possible camí a seguir per part de l'economia en els territoris de l'Arc Llatí. Així, per exemple, la millor manera de garantir que les multinacionals continuïn en els nostres territoris a vint anys vista és aconseguir que els nostres



Diputació de Lleida
PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

ports siguin la porta d'entrada de tot el que aquestes empreses fabriquen i fabricaran a l'Àsia amb destinació a Europa.



5. ALGUNS AEROPORTS EUROPEUS

Un aeroport alimenta les possibilitats econòmiques del seu territori, al mateix temps que el territori alimenta les possibilitats del seu aeroport. Sortir al món a buscar companyies aèries per a oferir-los les pròpies instal·lacions necessita una tasca prèvia: un debat i un consens relatiu al model de creixement econòmic futur que es voldria aconseguir per al propi territori. Les companyies d'aviació que siguin captades a la resta del món portaran viatgers i mercaderies al territori, que han de ser acollits i als quals el territori ha d'oferir oportunitats de negoci. Per això cal que governs regionals i locals, empresaris i cambres de comerç del territori formin part i siguin majoritaris en els consorcis de gestió de l'aeroport: hi ha una necessitat de comunió d'interessos entre els agents econòmics d'una regió i l'estratègia dels gestors aeroportuaris.

5.1. AEROPORT DE LIÓ

A França les virtuts de la interconnexió entre el TGV i l'aeroport Charles de Gaulle no les discuteix ningú. Fins i tot les companyies Air France i KLM es preparen per a entrar en el negoci de l'alta velocitat, per tal d'obtenir el màxim rendiment a les sinèrgies creixents que genera la intermodalitat entre l'avió i el ferrocarril.

Avui a Europa s'està comprovant que ni les companyies de baix cost poden competir amb el tren d'alta velocitat en les distàncies mitjanes. Així, per exemple, la línia del TGV entre París i Marsella, que cobreix una distància de 777 quilòmetres, fa el trajecte de centre ciutat a centre ciutat en només tres hores, tot i que va ser inaugurada ara fa cinc anys. El tren ha passat del 40% al 66% de quota de mercat en aquest trajecte en detriment de l'avió i tot apunta



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

que acabarà arraconant l'avió (tal com està passant, per cert, amb el pont aeri Barcelona-Madrid-Barcelona des que ha entrat en funcionament l'AVE).

El tren també considerat pels viatgers com un mitjà de transport més còmode i tranquil que l'avió, que permet llegir o treballar millor. De la mateixa manera, a la línia entre París i Burdeos la quota de mercat ha pujat fins al 68%, mentre que el tren que enllaça els centres de París i Londres capta el 71% del mercat, tot esperant d'arribar a l'any 2007 al 80%. I pel que fa a l'enllaç entre París i Brussel·les, avui ja no hi ha disponibilitat de vols, havent passat tot el mercat a estar en mans del tren d'alta velocitat.

L'aeroport de Lió, situat al mig de la ruta entre París i Marsella, quan va entrar en servei la línia del TGV va perdre ara fa quinze anys una gran part del seu tràfic, que es nodria fonamentalment de passatgers de la ciutat i de la seva àrea metropolitana que anaven a París. Avui, però, l'aeroport de Lió (Lyon-Saint Exupéry) s'ha refet gràcies al tràfic de càrrega aèria o tràfic de mercaderies: l'any 2007 va moure 146.000 tones.

L'aeroport de Lió ha esdevingut, a més a més, el cinquè «railport» de la futura xarxa «Euro Carex» de transport ferroviari d'alta velocitat, que ha de relligar les grans plataformes aeroportuàries europees per a transportar contenidors específics per a la càrrega aèria. Aquesta xarxa la formen els aeroports de París Charles de Gaulle amb Lieja (petit aeroport també especialitzat en el tràfic de mercaderies), Amsterdam, Londres i Colònia. La finalitat d'aquest projecte passa per optimitzar la intermodalitat avió-tren-camió. Així, a l'aeroport de Lió s'hi està construint una futura estació de TGV, la qual ocuparà una part de les instal·lacions ferroviàries actuals ; amb un cost de 32 milions d'euros, es pretén començar les operacions l'any 2012.



5.2. AEROPORT D'OSTEND

L'aeroport d'Ostend (Ostend-Bruges International) va moure l'any 2007 109.000 tones, amb un creixement registrat del 11% en relació a l'any 2006. Situat a la reraguarda dels quatre grans ports flamencs presta serveis aeris de càrrega en productes d'elevat valor afegit: els ports d'Anvers, Bruges, Gant i Ostend van moure l'any 2006 una mica més de 250 milions de tones. I això que Flandes només té 90 quilòmetres de costa i no els milers de quilòmetres de costa de l'Arc Llatí. Gràcies al tràfic de mercaderies aquest aeroport és molt rendible i guanya diners. I això permet també des disposar d'alguns vols per a passatgers, movent l'any 2007 va moure uns 180.000 passatgers, creixent un 25% en relació al tràfic de persones de l'any 2006.

Flandes, amb uns 14.000 quilòmetres quadrats, va exportar l'any 2006 182.000 milions €; que en el rànking mundial, Flandes seria el tretzè país exportador del món, ja que genera el 82% de les exportacions belgues. Tot això és possible gràcies als ports de Flandes: importen producte semielaborat, es descarrega al territori i s'hi completa i s'acaba el producte incorporant-li valor. Un cop acabats, els productes tornen a sortir exportats.

Ser porta d'entrada de comerç intercontinental i ser una regió líder en logística ha permès a Flandes de consolidar els sectors industrials ja existents, que són molt semblants als del territori Arc Llatí: automòbil, químic, farmacèutic i agroalimentari. Ser plaça logística i porta d'entrada de comerç intercontinental ha permès a Flandes de millorar i d'especialitzar els seus sectors industrials, fent-los innovar en la creació de valor afegit: als ports flamencs hi arriben productes semielaborats d'altres continents que són descarregats a Flandes i als quals se'ls hi incorpora valor.



Flandes és la regió líder en logística a la UE i dels seus quatre ports en destaca el d'Anvers, líder europeu en tràfic de productes químics, en estreta cooperació amb els ports de Zeebrugge (líder europeu en tràfic d'automòbils), Gant i Ostend. Els ports flamencs són líders en rapidesa de càrrega i descàrrega de mercaderies i la seva eficiència i complementarietat és el model a seguir pels ports de la mediterrània occidental: Els beneficis futurs de l'especialització i la cooperació d'aquests ports poden ser molt superiors als beneficis de competir en solitari.

Flandes és el primer clúster automobilístic mundial per davant d'Illinois. Vuit multinacionals hi tenen fàbrica (Volkswagen, Ford, Opel, Volvo, Toyota, Fiat, Honda i DAF) i sis multinacionals hi tenen plantes logístiques per a Europa: Hyundai, Isuzu, Subaru, Mazda, HD i Bridgestone. Flandes és el millor exemple de les economies d'aglomeració, tan determinants per a la competitivitat: els beneficis de la ràpida difusió de noves tecnologies i de nous procediments, així com de comptar amb una àmplia oferta laboral en quantitat i qualitat són altíssims.

Flandes és avui el segon clúster químic del món després de Houston. Dels vint primers productors mundials del sector deu hi estan ubicats: Bayer, BASF, Proviron, Borealis, Solvin, BP, Degussa, Monsanto, Du Pont i Chevron; també altres multinacionals del sector que no hi fabriquen hi tenen planta logística: Total, Tessenderlo, Haneka, McBride,... Flandes va generar l'any 2005 el 8% de les vendes i el 17% de les exportacions de la UE en aquest sector. I el fet que tantes multinacionals tinguin seu al territori de Flandes explica per què les seves universitats figuren entre les primeres del món: les multinacionals financen al territori on estan instal·lades grans inversions per a desenvolupar nous projectes d'R+D i així avui Flandes és líder mundial en recerca en nanotecnologia. La logística, per tant, no és només un tràfic molest de contenidors per un territori.



Per a ser potents en logística, però, calen infraestructures pensades a escala global i cal, necessàriament, una gestió descentralitzada de les mateixes. Sense una logística pensada a escala global es pot perdre la indústria local. Com a Holanda i a Singapur, a Flandes la logística reforça i renova la indústria.

5.3. AEROPORT DE MALTA

El món es va fent petit i els mercats es van eixamplant. Avui la distància, gràcies a uns mitjans de transport en constant evolució, es mesura cada cop més en temps i cada cop menys en quilòmetres i per això les oportunitats de negoci es multipliquen arreu. A la mar Mediterrània hi ha un petit arxipèlag format per tres illes habitades i que tenen estius calorosos, hiverns suaus i poca pluja. Malta està situada al centre de la mar Mediterrània, a uns 90 kilòmetres al sud de Sicília. L'arxipèlag té 316 kilòmetres quadrats, menys de la meitat de Menorca, i té prop de 400.000 habitants.

El govern de Malta considera que la companyia d'aviació Air Malta és clau per al futur econòmic del país. Gràcies a aquesta companyia el turisme de Malta està molt més diversificat que el turisme de les illes Balears, que depèn bàsicament dels grans *tour* operadors britànics i alemanys: a Malta el turisme prové bàsicament del centre i del nord d'Europa i està molt més repartit entre molts països europeus. El govern de Malta, tot i que amb la companyia aèria no hi perd diners, no vol vendre ni privatitzar la seva empresa d'aviació per motius estratègics i per això en manté el seu caràcter públic.

L'aeroport no només dona joc al turisme de Malta. Avui l'aeroport de Malta és líder a Europa exportant tonyina fresca al Japó, país en el qual el consum d'aquest peix fresc és molt valorat. Gràcies als vols diaris directes en avions frigorífics gegants cap al Japó és possible pescar una tonyina a primera hora del matí a Malta, carregar-la directament del vaixell a l'avió, arribar als aeroports



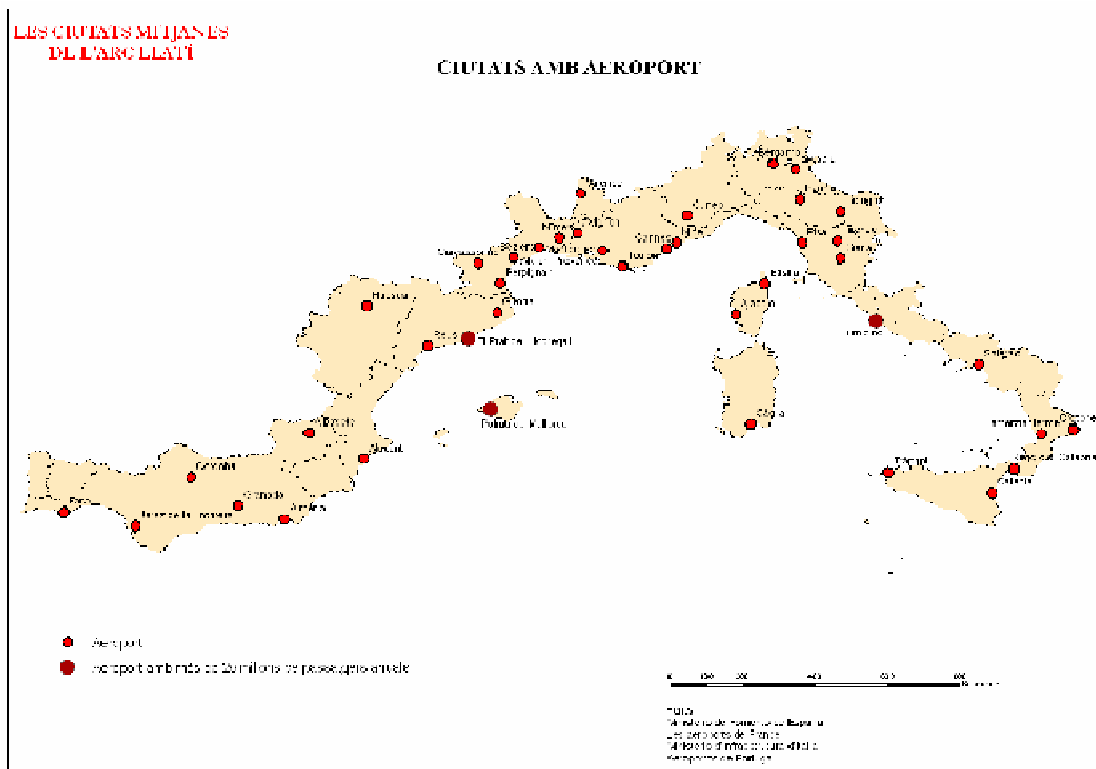
japonesos a mitja tarda i que aquesta mateixa tonyina sigui consumida a la nit en un restaurant del Japó. Aquest negoci ha permès desenvolupar la cria de tonyines en vivers a gran escala a l'illa de Malta, gràcies també a una eficient intermodalitat entre el vaixell i l'avió, que genera arreu del món sinèrgies molt grans.

A Malta tothom parla l'anglès i això ha estat clau per a captar algunes grans empreses de diferents sectors, com ara IBM o Playmobil. També la indústria farmacèutica fa servir l'illa de Malta, amb els seus 300.000 habitants, com a mercat de proves per a molts nous medicaments, per la qual cosa també hi ha seus d'algunes multinacionals en aquesta illa. Sense un aeroport ben comunicat, que van ajudar a construir els alemanys, i sense una companyia que connecti ràpidament Malta amb els principals països europeus, no seria possible. El nivell de vida de Malta creix i el PIB per càpita de Malta està convergint ràpidament amb el PIB per càpita de la UE: fa quinze anys es trobava situat per sota del 50% de la mitjana comunitària i al 2006 ja s'acostava el 85%. Malta, el seu port i aeroport i la seva companyia aèria són un exemple més de com l'oferta crea la seva pròpia demanda. I de com un país molt petit, en superfície i població, ja està aprofitant oportunitats de negoci que un món cada cop més globalitzat li ofereix.

Alguns aeroports pertanyents a l'Arc Llatí de la mar Mediterrània, com ara els de Gènova, Salerno i l'Alguer a Itàlia, com ara els aeroports de Toulon i Niça a França, com també els aeroports de Barcelona, Girona, Reus, Sevilla han d'estudiar constantment les possibilitats de les seves instal·lacions aeroportuàries. Aquests aeroports han d'aconseguir una gestió individualitzada des del propi territori: ja sigui amb majoria pública o privada en el consorci de gestió, la primera condició per a l'èxit d'un aeroport passa per la gestió individual, és a dir independent, realitzada i exercida des del propi territori.



Les polítiques comercials de cadascun d'aquests aeroports passen necessàriament per anar a buscar companyies a tot el món que puguin estar interessades en els seus aeroports regionals. Per això la gestió individual abans esmentada és tan important: per a captar vols de companyies aèries, tant de passatgers com de mercaderies, poder oferir condicions econòmiques diferenciades d'altres aeroports veïns són la clau de l'èxit per a captar nous tràfics aeroportuaris, especialment la fixació dels *slots* o drets de vol. Això avui no és possible als aeroports catalans de Barcelona, Girona i Reus (que encara esperen un nou consorci de gestió o bé un traspàs a la Generalitat), però sí que serà possible al nou aeroport de Lleida-Aguaire, que neix impulsat pel govern català i no pertany a la xarxa espanyola d'AENA.





6. MEGARREGIONS

Richard Florida és un geògraf canadenc que va publicar a finals de desembre de 2007 un article molt interessant, que parla de l'emergència de les "Megaregions". Les megaregions són les noves unitats naturals de creixement econòmic, que agrupen i que comprenen xarxes de ciutats, de comarques i de regions que ja estan avui econòmicament i comercialment integrades. Aquestes megaregions, que sovint s'escampen per diferents països i que el mateix Florida havia anomenat fa dos anys corredors urbans ("urban corridors"), no només seran els eixos de prosperitat en el segle XXI: avui les megaregions ja són les que defineixen les àrees principals on es concentra la producció i l'activitat econòmica.

Richard Florida també sosté que en el segle XXI seran les megaregions, i no les grans ciutats en forma de megalopoli, els motors del creixement econòmic. Seran agrupacions de ciutats i regions molt ben comunicades i coordinades entre elles, més que no pas una gran o una immensa i única ciutat, les àrees econòmiques que organitzaran el món i que en protagonitzaran el seu desenvolupament i el seu creixement. En el seu article Richard Florida agafa un llapis i dibuixa sobre el mapa del món, perquè aquestes megaregions ja existeixen i ja es poden identificar, quines són les 40 megaregions principals del món.

Avui en el món hi ha 191 estats però són aquestes 40 megaregions les que impulsen l'economia global. En aquestes 40 megaregions hi vivia l'any 2005 una cinquena part de la població total del món, però en aquestes 40 megaregions s'hi produeixen dues tercers parts del producte interior brut mundial i s'hi genera fins a un 85% de tota la innovació que es produeix a nivell mundial. El quadre 1 presenta el rànquing de les 40 megaregions identificades per Richard Florida, ordenades per volum d'activitat econòmica calculada a partir del PIB de cadascuna d'elles l'any 2005, tot mostrant també la població que comprenen en



aquell any. Així, la primera megaregió del món és la que anomena Gran Tòquio, amb un PIB de 2.500 bilions de dòlars i 55 milions d'habitants. En segon i tercer lloc apareixen les megaregions o corredores Boston-Washington i Chicago-Pittsburgh, amb un PIB de 2.200 i 1.600 bilions de dòlars respectivament, que congreguen una població de 54 i 46 milions de persones respectivament.

En quarta posició apareix la primera megaregió europea, la que comprèn Amsterdam, Rotterdam, Ruhr, Flandes i Lille, que va generar el 2005 un PIB de 1.500 bilions de dòlars amb una població de 59 milions d'habitants. Seguidament hi apareix Osaka Nagoya (1.400 bilions de dòlars, 36 milions d'habitants), Londres-Leed-Chester (1.200 bilions de dòlars, 50 milions d'habitants), Milà-Torí-Roma (1.000 bilions de dòlars, 48 milions d'habitants), Charlotte-Atlanta (730 bilions de dòlars, 22 milions d'habitants), Califòrnia del sud (710 bilions de dòlars, 21 milions d'habitants) i Frankfurt-Stuttgart-Manheim (630 bilions de dòlars, 23 milions d'habitants).

En el lloc número onze del món, i cinquè d'Europa, apareix la megaregió que Florida anomena Barcelona-Lió i que abasta també les ciutats de València i de Marsella. Aquesta megaregió, que en els mapes lumínics de la Unió Europea es pot identificar perfectament com un gran corredor urbà o megaregió ja molt ben connectada, va generar l'any 2005 un PIB de 610 bilions de dòlars i comprenia una població de 25 milions d'habitants.

Així doncs, el territori Arc Llatí es configura al voltant de dues megaregions europees, amb un total de 73 milions d'habitats i 1.610 milions de dolars en PIB (2005).

Les megaregions no són un fenomen exclusiu del Japó, Amèrica del nord o d'Europa, és a dir, dels països més desenvolupats. També es poden identificar aquestes grans àrees naturals de creixement econòmic a la Xina, on el 40% del PIB es genera al corredor Hong Kong-Shenzen i a la gran conurbació de



Shangai. Al seu torn, un percentatge semblant del PIB brasiler es genera entre les grans ciutats de Rio de Janeiro i de Sao Paulo, així com també es pot afirmar de la primera megaregió de l'Índia, que Florida anomena Delhi-Lahore.

El 12 d'abril de 2008 Richard Florida va publicar un article al *Wall Street Journal*, titulat l'auge de la Megaregió ("The rise of Megaregions"). La tesi argumental del seu article és que els diferents governs, tant regionals com estatals i supraestatals, han de primar i afavorir en les seves polítiques econòmiques (especialment en la construcció i en la gestió de les grans infraestructures de transport) l'articulació i la consolidació de les megaregions. Florida en aquest article defineix la megaregió també com "una àrea geogràfica que acull activitats econòmiques i empresarials en escala massiva, que genera una part molt significativa de l'activitat econòmica mundial i un percentatge fins i tot superior dels seus descobriments científics i de les seves innovacions tecnològiques".

Florida, finalment, presenta una conclusió rellevant: "si es vol incrementar incrementar la competitivitat i assegurar la prosperitat a llarg termini, cal que les polítiques públiques tinguin en compte les megaregions com a part essencial de l'entramat econòmic més bàsic".

Florida també assenyala tres grans principis argumentals: liberalització total del comerç i dels moviments dels béns i de les persones; reducció de les transferències de riquesa de les regions més productives a les que regions que en són menys i no impedir la concentració de població si aquesta es dona espontàniament, en tant que germen de la productivitat i de la innovació. No cal dir que aquesta és una postura extrema, sens dubte, en un moment en què les temptacions de tornar al proteccionisme tornen a formular-se.

Aquests arguments inclouen alguns missatges en forma de càrrega de profunditat: d'aquest argument s'insinua una recomanació destinada a disminuir



Diputació de Lleida
PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

les polítiques de solidaritat a favor de les polítiques d'eficiència, ja que les megaregions competiran fortament entre elles.



7. CAS D'ESTUDI

Un cop exposades les tesis de l'estudi, aprofundirem el nostre treball, exposant la configuració del sistema aeroportuari català, doncs permetrà desenvolupar diferents aspectes esmentats anteriorment.

La diversitat geogràfica, econòmica i social, així com el mapa que s'està desenvolupant d'infraestructures aeroportuàries i la seva relació amb les portuàries, fan del cas català un paradigma del que les altres regions del territori Arc Llatí en poden treure conseqüències útils en el seu propi context.

a. CATALUNYA AL SEGLE XXI.

Catalunya és avui una economia líder a la Mediterrània occidental en els sectors químic, farmacèutic, automoció, alimentació i d'electrònica de consum, entre d'altres. Així mateix, acull diversos sectors emergents amb un fort potencial de creixement, com ho demostra el fet que moltes empreses estrangeres hagin invertit en els sectors de biotecnologia, aeronàutica, energies renovables i reciclatge. A més de ser coneguda per les seves activitats de producció d'alt valor afegit, Catalunya també destaca en els sectors abans esmentats per la seva recerca i desenvolupament, disseny, enginyeria, logística i els seus centres de serveis compartits.

Catalunya és avui una economia potent en el context europeu. Té avui més habitants que Dinamarca i Irlanda i la seva superfície és semblant a la de Dinamarca i la de Bèlgica. Per volum de PIB, Catalunya se situava l'any 2006 per sobre de països europeus de dimensió mitjana com ara Grècia, Irlanda, Finlàndia, Portugal, Txèquia i Hongria i tot just per sota de Dinamarca. El seu PIB per càpita es semblant al d'Alemanya i és més alt que el de Portugal o



Grècia. I pel que fa a les entrades d'inversió estrangera aquestes han estat, en els darrers anys, superiors a les d'Àustria o Estònia.

Catalunya és en el sector turístic una de les 20 primeres potències mundials en recepció de turistes, fins al punt que al 2007 Catalunya va rebre 15 milions de visitants estrangers (Grècia, per exemple, al mateix any en va rebre 14; Itàlia en va rebre 35 i Alemanya 23). Així, gairebé la meitat dels turistes japonesos i nord-americans que visiten cada any l'Estat espanyol, que són els que realitzen una despesa per càpita i per dia més alta, passen per Catalunya.

Pel que fa la potència exportadora catalana la ràtio exportacions/PIB, un dels indicadors que més bé mesuren la intensitat exportadora d'un territori, s'ha situat en els darrers anys al voltant del 30%, un percentatge semblant al de països com Alemanya o Itàlia. Cal tenir present que l'economia catalana ha estat gairebé 150 anys tancada al comerç internacional i ara, només 20 anys després de la integració econòmica i comercial a la Unió Europea de 1986, ja és una de les grans regions productives i exportadores europees. Catalunya va entrar al mercat comú europeu sense pràcticament cap tradició exportadora internacional, perquè entre mitjans del segle XIX i l'any 1986 l'economia catalana havia produït béns i serveis en condicions de proteccionisme estatal, absorbint el mercat espanyol quasi totalment la seva producció. També cal tenir present que la crisi del petroli de 1973 va ser duríssima i que va durar a Catalunya més de deu anys. Aquesta crisi va castigar especialment els països industrials i a casa nostra va devastar sectors productius sencers, fins al punt que la taxa d'atur catalana va arribar a ser del 23% l'any 1983. Al cap de només tres anys, el 1986, l'economia catalana entrava a competir lliurement i sense protecció amb països tan grans com Alemanya, França i Itàlia, que portaven dècades integrades per mitjà del lliure comerç i disposaven d'experiència, de tradició i de grans multinacionals exportadores.



Malgrat tots aquests condicionants a l'any 2001, només quinze anys després de l'entrada al mercat comú europeu, les exportacions catalanes van assolir els 37.000 milions d'euros, un import superior a les exportacions d'aquell any de països com Turquia o Argentina, molt més grans en superfície, població i recursos naturals. L'any 2007 l'economia catalana va exportar per valor de 50.000 milions d'euros, tot i haver-se ralentit força l'excel·lent comportament que van tenir les exportacions catalanes en la dècada dels anys 90 del segle passat (on els creixements van ser superiors al 10% anual, i en algun cas superior al 15%, des de les devaluacions de la pesseta de 1993). Avui la fortlesa de l'euro dificulta les exportacions catalanes fora de la zona euro (aproximadament un terç del comerç exterior total català), mentre que el diferencial d'inflació desfavorable amb altres països de la zona euro dificulta les exportacions catalanes dins de la zona euro (dos terços del total). Des de 2001 ha minvat el ritme de creixement de les vendes de producció catalana a l'exterior, per bé que la xifra és molt notable i ronda l'equivalència al 30% del PIB català, un percentatge semblant al dels països més desenvolupats de la Unió Europea.

El model exportador català passa per una més que notable col·laboració entre les empreses multinacionals presents a Catalunya, unes 3.000 censades a l'any 2006, i milers i milers de petites i mitjanes empreses catalanes, un percentatge important de les quals són empreses de caràcter familiar. A grans trets, es pot dir que aproximadament la meitat de les exportacions catalanes les generen les multinacionals presents a Catalunya, mentre que l'altra meitat la realitzen petites i mitjanes empreses amb seu a Catalunya i una majoria de capital social català.

Catalunya és també líder a Europa en el turisme de creuers, que és un turisme d'elevat valor afegit. A Barcelona aquest turisme ha crescut al 30% en els darrers anys. L'any 2007 han passat pel port 1,7 milions de turistes, dels quals 500.000 són dels EUA i es preveu tancar l'any 2008 al voltant dels 2 milions de turistes. Aquest fet que explica perquè Delta i Continental ofereixen més i més



vols directes des dels EUA a Barcelona: són turistes de renda mitjana i alta que demanen de manera creixent vols directes al port origen o final del seu creuer, sense haver de fer escales en altres aeroports (volen facturar les maletes a l'aeroport d'origen i trobar-se-les al camarot del creuer). A l'any 2007 per primer cop Barcelona es va situar entre els deu primers ports de món: aquest rànking fins ara sempre havia estat reservat als ports de Carib, amb Miami al capdavant. Al 2008 se situarà possiblement en el quart lloc del món... i segons el president de Royal Caribbean al 2011 Barcelona pot esdevenir, allargant la temporada de març a novembre, en el primer port del món en turisme de creuers (Miami tanca al setembre pels huracans).

El port de Barcelona espera un notable creixement del turisme de creuers i en cinc anys es podrien rebre ja uns quants centenars de milers de turistes asiàtics, per la qual cosa companyies d'Àsia estaran també interessades en oferir vols directes a Barcelona. Aquests vols són els que poden consolidar Barcelona i Catalunya en la primera divisió global al segle XXI: gràcies al turisme de creuers tota la indústria catalana, els serveis avançats, l'R+D+I, les seues de multinacionals, la sanitat privada, les escoles de negocis i les universitats, tots els altres tipus de turisme de Catalunya, les fires i els congressos globals... podrien disposar dels vols directes a altres continents, imprescindibles per a poder ser eficients en un món cada dia més competitiu. Allò que encara avui ens nega el govern central ho pot donar el mercat global... gràcies als ports.

b. CATALUNYA, “HUB” AEROPORTUARI NATURAL

Segons l'Eurostat, les estadístiques oficials de la Unió Europea, Catalunya va ser l'any 2006 la setena regió europea en volum de tràfic aeri per volum de passatgers, ja que els tres aeroports catalans van moure aquell any 35 milions de persones. L'any 2007 els aeroports de Barcelona, Girona i Reus van moure



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

gairebé 40 milions de passatgers, gairebé igualant el tràfic aeri de passatgers de la regió italiana de la Llombardia, el principal motor productiu i exportador de l'economia italiana gràcies als seus 12 milions d'habitants. La Llombardia en els darrers anys ha ocupat amb claredat la sisena posició en el rànking europeu del tràfic aeri de persones gràcies als dos grans aeroports de Milà (Malpensa i Linate), els quals ofereixen una àmplia oferta de vols intercontinentals, i als dos aeroports regionals llombards (Bergamo i Brescia).

El tràfic aeri assolit a l'any 2007 pels aeroports catalans és espectacular i cal analitzar-lo en el context següent. Les cinc primeres regions en el rànking europeu corresponen a les cinc grans capitals aeroportuàries europees: Londres, París, Frankfurt, Amsterdam i Madrid. En aquestes ciutats hi ha la base operativa principal de les què històricament han estat les grans aerolínies de bandera dels respectius països (British Airways, Air France, Lufthansa, KLM i Iberia respectivament). Els aeroports d'aquestes ciutats s'han beneficiat durant dècades de grans inversions en infraestructures aeroportuàries dels respectius governs. I aquests aeroports han pogut fer créixer els seus tràfics gràcies a l'alimentació de vols de ciutats veïnes dels seus països: pensem, per exemple, en com Barajas s'ha nodrit i segueix nodrint els seus vols intercontinentals i els seus vols de radi llarg gràcies al pont aeri de Barcelona a Madrid.

Aquests cinc grans aeroports europeus, per tant, juguen una altra lliga. Immediatament després, però, en el rànking europeu hi apareix Catalunya. Per bé que Barcelona va ser el novè aeroport en tràfic al 2007 (molt a prop de Gatwick, Munic i Roma), Catalunya va ser al 2007, gràcies als 40 milions de passatgers transportats des de Barcelona, Girona i Reus, la primera regió europea en tràfic aeri si descomptem les cinc capitals abans esmentades. Cal tenir present que tot això s'ha aconseguit gràcies al mercat i molt sovint malgrat l'Estat. Històricament l'Estat espanyol (avui encara per mitjà d'AENA i per mitjà d'Iberia, especialment quan aquesta era una empresa pública) ha actuat amb



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

una estratègia clara d'afavorir l'aeroport de Madrid, subordinant els aeroports catalans i altres aeroports de l'Estat als interessos de Madrid-Barajas.

El futur de l'aeroport de Lleida-Alguaire depèn en bona mesura del que passi a l'aeroport de Barcelona i altres aeroports catalans. Així, per exemple, per poc que la nova T-Sud pugui desplegar el seu potencial de creixement Barcelona pot esdevenir el sisè aeroport europeu en pocs anys. És a dir, Barcelona té opcions d'esdevenir el primer aeroport europeu que no és capital d'Estat ni ha estat base operativa de cap de les grans companyies aèries estatals.

La Unió Europea preveu que el tràfic aeri es dupli en els propers quinze anys, tal com ha fet en els quinze últims, però els seus informes de perspectiva en matèria aeroportuària reflexen i desprenen una notable preocupació: el tràfic aeri es pot duplicar a Europa però són ben pocs els grans aeroports europeus que poden créixer físicament. Barcelona, per exemple, pot construir pistes i noves terminals sobre el mar però molts grans aeroports europeus estan envoltats de ciutats, d'autopistes, de vies de tren, de polígons industrials... i no disposen d'aquesta possibilitat. Així, per exemple, l'alcalde de Londres ha proposat a l'any 2008 l'estudi d'una possible construcció d'un nou gran aeroport per a la capital d'Anglaterra al delta del riu Tàmesi, vist el col·lapse creixent que pateix l'aeroport de Heathrow tot i que fa poc que aquest aeroport ha inaugurat la seva cinquena terminal.

Àsia serà la principal fàbrica industrial del món en el segle XXI, mentre que en el segle XX ho ha estat Amèrica. Aquest canvi afavoreix l'aeroport de Barcelona, atès que per volar al continent del segle XXI ja no caldrà passar per Madrid (només cal mirar un mapa per adonar-se'n). Això explica, per exemple, que l'aeroport d'El Prat disposi de l'únic vol directe amb Singapur de tot l'Estat espanyol (tot i les pressions d'AENA perquè el vol s'oferís des de Madrid). I això explica també que, per exemple, la companyia aèria Kingfisher, propietat del milionari indi Vijay Mallya, estigui disposada a obrir de al 2009 el primer vol



directe sense escales entre l'Índia i l'Estat espanyol, tal com s'ha fet públic al gener de 2009: sortint de Bombai o de Nova Delhi, la ciutat de destí és Barcelona: aquest vol generarà un efecte multiplicador dels negocis, de les relacions comercials i del turisme entre els dos països i, alhora, donant impuls a l'anhelada dimensió internacional de l'aeroport del Prat.

Tot això no hauria de sorprendre: la realitat aeroportuària catalana es correspon i s'explica pel volum d'activitat econòmica, del turisme i del dinamisme exportador de l'economia catalana. Més ben dit encara: per bé que en tràfic de passatgers els aeroports catalans són molt importants en el context europeu, i ocupen una posició equivalent al pes de l'economia catalana en el context de l'economia europea, el tràfic aeri de mercaderies està a Catalunya clarament subdesenvolupat en comparació amb Europa. I aquest és possiblement el nínxol de mercat que ha de mirar d'ocupar l'aeroport de Lleida: sense que això suposi renunciar als vols de passatgers, especialment amb algunes ciutats clau del continent europeu i de l'Estat espanyol, l'aeroport d'Alguaire pot situar-se en el mapa aeroportuari europeu si aconsegueix generar al seu voltant un cercle virtuós entre el tràfic aeri de mercaderies i l'activitat industrial avui inexistent a Catalunya.

La paraula anglesa "hub" fa referència a un gran aeroport que, en un territori, serveix a molts passatgers per a transbordar cap a altres destinacions. Tot aeroport es pot situar en una situació intermèdia entre dos extrems: origen-destinació i *hub*. L'aeroport d'El Prat és molt més un aeroport del primer tipus que no pas del segon: la major part dels que el fan servir visiten Barcelona i són molt pocs (menys d'un 10% l'any 2006) els que el van fer servir per a agafar altres avions cap a altres continents. L'aeroport de Londres-Heathrow, en canvi, seria l'exemple oposat: un 50% dels passatgers que hi arriben el fan servir per a volar a altres destinacions, principalment a l'Amèrica del nord.



Un aeroport *hub* actua de locomotora econòmica per al territori que l'acull, atès que cada cop més les grans empreses multinacionals trien les ciutats que disposen dels *hubs* més connectats amb la resta del món per a instal·lar-hi la seva seu. La comoditat que suposa una reducció de temps, en no haver de fer trànsit a un altre aeroport, és un dels actius més preuats pels professionals de la nova economia. No disposar d'un aeroport ben connectat, especialment amb vols directes a altres continents, és per a l'economista japonès Kenichi Ohmae, quedar fora del mapa en el segle XXI: "sense aeroport interncontinental no es figurarà en el mapa global".

Així s'entén molt bé que totes les regions vulguin que la seva principal ciutat esdevingui un aeroport *hub* i per això els grans aeroports competeixen entre ells per a oferir millors condicions a les companyies aèries, per tal que aquestes hi ofereixen més i més vols. Si en la creació de *hubs* actuen els mecanismes de mercat, Barcelona té opcions per a figurar entre els 7-10 primeres ciutats europees en el rànking de *hubs* pel que fa als vols intercontinentals. Si actuen, però, els mecanismes distorsionadors de l'Estat, en el nostre cas l'ens públic AENA que defensa i prioritza el *hub* de Madrid, Barcelona seguirà figurant entre els llocs 25 i 30 del rànking europeu en els vols esmentats.

Des de l'any 2000 l'aeroport de Barcelona gairebé ha duplicat el tràfic de passatgers, passant dels 19,5 milions a 33 milions de l'any 2007. L'aeroport de Barcelona és un dels més eficients del món: quin altre aeroport hi ha que, amb només un únic edifici terminal (que integra les terminals A, B i C) i amb una pista i mitja (les dues pistes paral·leles actuals no poden operar de manera independent), registri aquest volum de tràfic aeri? L'ampliació de l'aeroport del Prat arriba amb dos anys de retard, ja que fins al 2009 físicament el tràfic aeri de Barcelona no podrà créixer gaire més del que ara ja té; i ja veurem quan s'inauguren els accessos viaris i ferroviaris, especialment l'arribada de l'alta velocitat, un tipus de tren que serà clau en el segle XXI per a que els aeroports



puguin alimentar, competint entre ells, els seus vols intercontinentals amb passatgers procedents d'un radi de 300 a 450 quilòmetres.

L'aeroport de Lleida depèn també de l'aeroport de Barcelona. Si aquest esdevé un aeroport *hub* les possibilitats de creixement de l'aeroport de Lleida augmenten: algunes companyies i alguns vols marxaran de Barcelona per anar als aeroports regionals propers. Si El Prat esdevé un aeroport centrat principalment en vols de baix cost llavors competeix directament, i no es complementa, amb els aeroports de Girona, Reus i Lleida-Alguaire. El sistema aeroportuari només català serà de primera divisió al món si el seu aeroport principal disposa d'un percentatge elevat de vols intercontinentals, nodrits i complementats pels aeroports secundaris més propers.

El professor de l'IESE Pedro Nueno va explicar com es crea un *hub* el 22 de març de 2007 a l'IESE. Va citar les experiències concretes dels aeroports de Boston, Houston i Munic, que fa uns anys es trobaven com avui està l'aeroport del Prat a l'any 2007: com aconseguir captar i oferir vols intercontinentals quan a mitja distància hi ha una oferta consolidada, com en el nostre cas passa a Madrid?

Boston n'és el cas més paradigmàtic: a només 300 quilòmetres dels quatre grans aeroports de Nova York, que constitueixen la primera regió aeroportuària del món, les grans companyies aèries no en volien ni sentir a parlar, de vols intercontinentals des de la capital de Massachussets: deien als gestors de l'aeroport de Boston que no hi havia mercat per al seu aeroport i que els habitants d'aquest estat s'haurien de desplaçar sempre als aeroports de JFK, Newark i La Guardia per a volar cap a la resta del món. Com se'n va sortir a l'aeroport de Boston? Gràcies a la independència de gestió del territori: talment un exportador de camises va trucant porta per porta i insisteix una vegada i una altra, els gestors de l'aeroport de Boston van anar companyia per companyia, i van negociar vol per vol, millorant les condicions que els aeroports



de Nova York els oferien (taxes, drets de vols, mostradors, hangars i condicions per a reparacions,...). En certa manera, això és el que en els darrers anys ha intentat de fer el Comitè de Desenvolupament de Rutes Aèries impulsaren els darrers anys pel govern de la Generalitat de Catalunya.

De la mateixa manera, l'aeroport de Houston va créixer en vols intercontinentals tot i estar situat a tocar del *hub* consolidat de l'aeroport de Dallas, i semblantment els aeroports de Munic i de Düsseldorf han crescut a tocar de l'aeroport de Frankfurt. Per al professor Nueno la conclusió és clara: un *hub* passa necessàriament per l'autonomia plena de gestió des del territori que l'ambiciona. Amb "independència de gestió des del propi territori", com diu el president del Banc de Sabadell Josep Oliu; amb una "gestió individual des del propi territori", com es diu si es vol buscar una expressió més neutra des del punt de vista polític, que no fereixi sensibilitats en la tan sensible Espanya autonòmica dels nostres dies.

Catalunya és una de les grans regions europees per activitat econòmica, fet que li ha proporcionat la base i el fonament del seu potencial com a mercat aeri. Catalunya és, per tant, un *hub* natural, és a dir, un territori on és normal que hi floreixin nous aeroports, de la mateixa manera que els bolets. Altres regions europees i nord-americanes similars en dimensió humana i econòmica disposen d'un nombre superior d'aeroports. Estem parlant d'una realitat que ja és avui, i que encara pot ser millor en el futur per poc que canviï el model de gestió dels tres aeroports comercials catalans actuals. En aquest context, i com veurem més endavant, un dels grans avantatges de l'aeroport de Lleida rau en què és el primer aeroport comercial català que no serà gestionat dins de la xarxa d'AENA.



c. POTENCIAL DE LA MEGAREGIÓ DE BARCELONA

Aquesta megaregió presenta dos possibles ramals a incorporar i que Florida no esmenta ni inclou: un primer de molt clar que puja per la vall de l'Ebre i un de segon, més incipient encara, que segueix la autopista A-2 fins a Lleida i que tot seguit enllaça cap a la vall de l'Ebre.

Florida anomena aquesta megaregió mediterrània *Eurosunbelt*, és a dir, el cinturó del sol europeu: perfectament delimitat i unificat, aquest corredor que neix a Alacant i arriba fins a Lió passant per València, Barcelona i Marsella, si incorpora les Illes Balears és potència turística mundial, a banda de la seva potència industrial. Per a Florida aquesta megaregió té una gran capacitat d'atracció d'empreses per alguns costos competius i també pel seu estil de vida mediterrani, cada cop més valorat com a factor de localització econòmica i humana; una valoració que és especialment alta entre els ciutadans del centre i del nord d'Europa.

Aquests mapes globals són més importants del què semblen perquè les grans multinacionals, quan estudien on han d'ubicar les seves plantes de producció, miren mapes lumínics, més que no pas mapes polítics. IKEA, per exemple, la gran multinacional sueca que és líder mundial en la fabricació de cuines (10 milions de cuines venudes l'any 2006: un 10% de quota en el mercat global!), quan decideix les seves inversions mira mapes que reflecteixin quina és la realitat de la distribució de la producció i de la població, més que no pas mapes polítics. A Madrid, per exemple, IKEA hi veu 6 milions de consumidors, que en seran 10 d'aquí a uns quants anys; IKEA a Madrid hi veu un potent mercat de consum d'un elevat poder adquisitiu.



A Barcelona, en canvi, IKEA hi veu la capital econòmica, industrial, financera i demogràfica d'una megaregió o corredor urbà de 25 milions d'habitants, que arrenca a Alacant i acaba a Lió, amb els ramals de la vall de l'Ebre i del pla de Lleida abans esmentats. IKEA ha inaugurat a Valls l'any 2008, precisament a prop de la confluència de les autopistes AP-7 i AP-2, una gran planta logística, que ha suposat una inversió de 600 milions d'euros i que ha generat 600 llocs de treball directes, pensada per abastir de productes més enllà dels límits estrictes dels Principat de Catalunya. A més, IKEA veu a Catalunya dos excel·lents ports, els de Barcelona i Tarragona, per tal de fer-hi entrar tot el que aquesta multinacional fabrica en altres continents amb destinació a Europa. Com veurem més endavant els ports jugaran un paper cada cop més important en l'economia global, tant pel que fa a la producció de béns com pel que fa a la seva distribució, en el segle XXI.

En el lloc 33 apareix una segona megaregió a la Península Ibèrica, que als mapes lumínics es pot apreciar i identificar amb gran claredat. Es tracta del corredor que arrenca a Lisboa i arriba fins a La Corunya, passant per les ciutats de Porto i de Vigo. Amb una població de 10 milions d'habitants, a l'any 2005 aquesta megaregió va generar un PIB de 110 bilions de dòlars i Florida en destaca el potencial dels seus ports i la seva posició important en la indústria automobilística.

Gràcies a la fàbrica que CITROËN té a la ciutat gallega de Vigo, una de les plantes del grup més productives del món i que es troba ubicada al costat del port mateix, fet que la fa especialment interessant tant per la recepció de components com per l'expedició de productes acabats. De fet, el professor Pedro Nueno em va explicar un dia que les petites i mitjanes empreses gallegues que servien complements a aquesta planta de la multinacional francesa eren les eficients de la península ibèrica, més que no pas les PIMES catalanes que serveixen complements a la Volkswagen de Martorell o la Nissan



de la Zona Franca. Tot i la seva ubicació en un extrem del continent europeu, fet que convidaria a fer pensar que es troba en un cul de sac del continent i molt lluny dels principals mercats del centre del continent, els cotxes de la planta de Vigo que surten en vaixell en menys d'un dia ja són descarregats als ports del nord d'Europa.

La planta de CITROËN a Vigo, que acaba de complir els seus cinquanta anys d'existència, s'ha convertit en la planta més gran del grup automobilístic francès, amb una producció anual de 545.000 unitats que dona feina a 9.700 treballadors. Precisament, la ubicació de la planta de producció a tocar del port, i amb la complicitat de la Zona Franca per a reduir els costos i els tràmits per al comerç exterior, ha estat decisiva per a que aquesta planta de Vigo hagi aconseguit la producció de models emblemàtics del grup, com ara l'AX o el Picasso. Així, fins a 28 models diferents, des del dos cavalls fins al Picasso, han passat per la ciutat gallega, que en cinquanta anys ha fabricat gairebé nou milions i mig d'unitats.

Tot i que la planta de Vigo està envoltada de polígons i de zones urbanes, i que per tant té moltes dificultats per a créixer i per a ampliar-se, aquesta planta acaba de rebre una inversió de 500 milions d'euros del grup per a produir la nova generació del monovolum Picasso, així com també les noves furgonetes Berlingo i Partner. En un context de preocupació i d'incertesa en el sector de l'automòbil a escala europea, en què també les plantes d'un mateix grup competeixen entre elles, gràcies a la seva proximitat al port la planta de Vigo està molt ben situada. En èpoques de crisi les empreses amb una més gran eficiència superaran la crisi amb més rapidesa que les que no ho són tant. Així, per exemple, la secular manca d'espai ha obligat a la planta de Vigo a fer de la necessitat virtut, fins al punt d'idear enginyosos sistemes per a treballar amb un espai tan limitat i sense possibilitats d'expansió: la seva ràtio de producció se



situa en 0,82 vehicles per metre quadrat, una de les ràtios més eficients del món.

Qui ho hauria de dir que els gallecs, que han malviscut com han pogut durant segles i expulsant a una part molt important de la seva població de manera regular, que avui ja és una de les megaregions amb més potencial d'Europa en el segle XXI? Gràcies als ports aquest corredor urbà es troba ja molt integrat en l'economia global. I el cas d'èxit d'Inditex és també il·lustratiu de com una empresa, en aquest cas del sector tèxtil, ha esdevingut un dels líders globals en un sector en el qual a Galícia pràcticament no hi havia tradició: la nova economia del coneixement gràcies a les noves tecnologies de la informació, permet que un territori pobre i sense riquesa prèvia en pocs anys pugui fer un salt endavant espectacular: a diferència de la revolució industrial, la riquesa del segle XXI no depèn de la riquesa prèviament existent.

Finalment, en el número 39 del rànquing de Florida hi apareix la ciutat de Madrid, amb una producció de 100 bilions de dòlars l'any 2005 i una població de 6 milions d'habitants. Madrid és, juntament amb París, l'exemple d'una gran megàpoli capital d'estat que no forma part d'una xarxa de ciutats semblants al seu voltant. De fet, tot observant els mapes lumínics de la Unió Europea, s'observa 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. Com més creix Madrid més es desertiza Castella. I tot veient aquests mapes globals potser s'entén millor què estan fent els diferents governs espanyols, ja siguin d'un color o d'un altre, amb les grans inversions en aeroports, autovies i trens que concentren a la capital de l'Estat: Madrid busca desesperadament el seu lloc en el mapa global i Madrid cerca construir la seva gran megàpoli per a ser present en el segle XXI.



En el segle XXI la ciutat econòmica supera els límits estrictes de la ciutat política. La megaregió, tal com la dibuixa i la defineix Richard Florida, té unes 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 megàpoli. Així, per exemple, Germà Bel m'explica que a primers de 2008 ha llegit un article acadèmic d'un professor universitari; segons aquest article, la universitat de Ciudad Real hauria tingut un impacte macroeconòmic tant o més important que l'arribada de l'AVE procedent de Madrid. I és que si bé és veritat que l'AVE entre Madrid i Ciudad Real ha multiplicat els tràfic de persones, convertint-la en ciutat dormitori, també és veritat que li que ha xuclat a aquesta ciutat castellana una part important dels seus despatxos professionals i de les seves oficines cap a la gran capital.

D'altra banda i en aquest mateix sentit, un empresari turístic català que va anar al febrer de 2008 a FITUR a Madrid em va explicar que feia molts anys que tenia pendent de visitar la ciutat de Toledo. Trucant a diferents hotels abans d'anar-hi per a fer-hi una reserva per a passar-hi la nit, va descobrir amb sorpresa que els hotels de categoria han anat desapareixent d'aquesta ciutat castellana: "per què dormir a Toledo, si pot dormir a Madrid? No veu que hi ha un tren d'alta velocitat gairebé quasi cada mitja hora que el porta ràpidament a la capital?" li va dir un hotelier madrileny, en l'hotel del qual havia acabat hostatjant-se i al qual li havia explicat aquesta incidència.

Aquesta impressió, de que l'AVE radial desertitza les ciutats mitjanes a les quals arriba, també me la va confirmar al gener de 2008 Antoni Serra Ramoneda, el qual em deia que no entenia gaire les celebracions que a Valladolid havien fet per a celebrar l'arribada del tren d'alta velocitat. De fet, la ministra Alvarez ja havia parlat, en la inauguració d'aquest tren a la ciutat de Màlaga, de la *cohesió nacional* que els nous cables d'acer de l'AVE havien d'estendre per tota la



perifèria. El projecte de Madrid ciutat-regió econòmica, o megaregió, esdevé el projecte, més identitari que econòmic, que permet parlar fins i tot de Madrid com a ciutat nació: la nació espanyola comprimida, però compactada sense fissures, projectada al món en forma de gran megalòpoli global sense dissensions.

Del discurs de Florida se'n deriva que ha arribat el moment de revisar el concepte de solidaritat interregional, si més no per a que aquestes transferències de fons a gran escala deixi de ser un transferència a fons perdut. I és que el cost d'oportunitat d'una regió dinàmica que formi part d'una megaregió i que segueixi suportant el pagament d'aquests fons en el segle XXI, per exemple perquè l'Estat al qual pertanyen els hi segueix imposant, serà creixent en termes de competir amb altres megaregions en què aquests pagaments no es produeixin.

d. D'ALACANT A PALAMÓS, PORTS EMERGENTS

La Generalitat de Catalunya des de 1997 gestiona, amb una autonomia parcial, els ports de Barcelona i Tarragona. Per bé que parcial i molt limitada (titularitat estatal de la infraestructura inqüestionable, tarifa portuària fixada només pel ministeri i igual per a tots els ports espanyols i autofinançament de les inversions a partir dels propis beneficis o de crèdits bancaris), aquesta autonomia parcial de gestió ha donat un resultat excel·lent. Inspirada en criteris de rendibilitat de les inversions, ha permès al dos grans ports comercials catalans de realitzar una política individualitzada de promoció comercial arreu del món, així com també engegar un ambiciós projecte d'ampliació que al 2010 ja serà operatiu (això sí, finançant les obres amb beneficis propis i endeutaments bancaris).



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

Els resultats avui són espectaculars, propis d'un país emergent. Al 1995 Barcelona i València no figuraven en el mapa del comerç marítim intercontinental, però al 2006 ja en lideraven el tràfic marítim de contenidors a la Mediterrània, molt per davant dels grans ports de Marsella i Gènova, fins i tot duplicant-ne els tràfics. “Des del punt de vista del tràfic marítim intercontinental Catalunya, a principis del segle XXI, es troba en certa manera com Flandes abans del pla Marshall a mitjans del segle XX”, segons el consultor logístic neerlandès Karel Vanroye, quan va venir al febrer de 2008 al port de Barcelona per a parlar del potencial dels ports de la Mediterrània occidental en el segle XXI; especialment, dels ports catalans i valencians. Així, a l'any 2008 grans multinacionals com Ikea o Decathlon han triat els ports de Barcelona i Tarragona com a porta d'entrada europea per als productes que fabriquen en altres continents.

Si els propers vint anys són com els vint últims, amb dures recessions incloses com la de 1992-1994, pel que fa a l'extensió del lliure comerç en els cinc continents (per sobre de cultures i règims molt diferents, aquest és un consens global prou acceptat: el lliure comerç mai no ha arruïnat a cap país). I si el comerç marítim segueix creixent a ritmes importants (l'escenari més probable: més i més països volen participar de la riquesa creixent que generen les xarxes globals de producció), la Mediterrània esdevindrà el mar més important del món en tràfic marítim: Àsia serà la fàbrica industrial del món en el segle XXI, Europa serà el principal mercat en poder de compra... i Barcelona i Tarragona poden estar saturats a deu o a quinze anys vista.

Potser l'aeroport de Lleida en els primers anys comença exportant fruita fresca de les terres de Ponent per avió als mercats europeus, tot estalviant temps i costos en relació al camió. Però a llarg termini ha d'aspirar a ser l'aeroport de mercaderies de la que Richard Florida defineix, a l'any 2006, com l'onzena megaregió del món: d'Alacant a Lió passant per València, Barcelona i Marsella,



presenta un ramal per la vall de l'Ebre fins a Saragossa, Navarra i el País Basc que passa per Lleida. Una megaregió, en tot cas, a la qual el geògraf canadenc li assigna un gran potencial en el segle XXI.

L'oportunitat estratègica de Catalunya és portser única i irrepetible: ser la principal porta d'entrada del comerç asiàtic amb destí a Europa. La costa que va d'Alacant a Palamós té un gran actiu que no tenen, per exemple, els grans ports de Marsella i Algesires: disposar d'una gran àrea industrial al seu darrera molt diversificada, amb multinacionals globals i amb PIMES locals, que cooperen de manera eficient i que estan ben integrades en les xarxes globals de producció. Una gran àrea industrial capaç d'afegir i d'incorporar valor, és a dir, d'acabar el productes semielaborats importats d'Àsia amb destinació a Europa, talment com estan fent Flandes i Holanda des de 1960. Per a Algesires i Marsella la logística serà un simple pas de granel, líquids i sòlids, mentre que per a catalans i valencians la logística serà un pas de contenidors que crearà i deixarà riquesa al territori.

Per això ara els valencians, per exemple, s'afanyen a reclamar el corredor ferroviari mediterrani: ser porta d'entrada de comerç marítim intercontinental pot renovar i arrelar, salvar en definitiva, la indústria a casa nostra. El comerç marítim intercontinental de contenidors és per definició, com passa a Holanda i Flandes, un comerç de productes de mitjà i alt valor afegit. I l'aeroport de Lleida, per tant, és a la reraguarda immediata d'aquest eix present, i sobretot futur, de prosperitat, amb un gran potencia de creixement.

e. D'ALACANT A PALAMÓS, PORTS DE VALOR AFEGIT

A diferència d'altres tipus de tràfic marítim (granel, líquids, sòlids, cereals, minerals, materials de construcció...) el contenidor és la manera més eficient, ràpida i productiva de moure mercaderies. En el contenidor hi acostumen a



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

viatjar els productes de major valor afegit: productes acabats i semielaborats, ja siguin components com peces, dels sectors de l'automòbil, dels sectors químic i farmacèutic, dels sectors del material elèctric, electrònic i òptic...

Així mentre Marsella o Algesires o Gioia Tauro, els grans ports naturals de la Mediterrània occidental, seguiran especialitzats en els tràfics de menor valor afegit, d'Alacant a Palamós es configura la millor porta d'entrada portuària per als contenidors. Richard Florida augura a la costa est de la península ibèrica un gran futur: sempre i quan, és clar, catalans i valencians ens obrim a acceptar i desenvolupar aquesta oportunitat de ser la porta d'entrada d'Àsia a Europa i articulem les infraestructures (i els models de gestió de les mateixes) que facin possible desenvolupar aquesta gran oportunitat.

Com afirma Joaquim Coello, en el segle XXI hi haurà, pel que fa al valor afegit que generaran, ports de primera categoria i ports de segona categoria. A la Mediterrània s'estan construint molts ports a banda i banda del mar i de fet es comenta que, si les perspectives de tràfic per als propers vint anys no es compleixen en la seva banda alta, segurament hi haurà capacitat portuària excedent a la mar Mediterrània. Però el que és segur és que hi haurà a la Mediterrània, com passa també en altres mars i oceans, ports amb capacitat d'incorporar valor afegit a les mercaderies que hi arriben d'altres països i d'altres continents, i ports amb vocació de pas o de pàrquing per al simple cabotatge de mercaderies.

Així, hi haurà ports per als quals el comerç marítim intercontinental i la logística suposarà l'arrelament, la renovació i la salvació de tota la indústria que ja tenien a principis del segle XXI (des de les grans multinacionals fins a les PIMES locals) i ports per als quals el comerç marítim i la logística serà poca cosa més que un simple pas de camions i de trens carregats de contenidors.



Els grans operadors globals de comerç i les grans multinacionals industrials avui entren el 75% de les mercaderies que provenen d'Àsia amb destinació a Europa pels ports del mar del Nord; aquestes mercaderies passen per davant de casa nostra i passen per l'estret de Gibraltar fins als ports del nord del continent europeu. Això s'explica gràcies a la preeminència que ha tingut el comerç marítim entre Amèrica i Europa a nivell global en els darrers cinquanta anys i també per la superior eficiència de gestió dels ports del nord d'Europa enfront dels ports mediterranis, més ràpids a l'hora de descarregar i de distribuir tota tipus de mercaderies. Tot i que els vaixells que provenen d'Àsia actualment fan tres dies més de volta per a descarregar als ports del nord d'Europa passant per Gibraltar, en comparació a si aquests vaixells fessin servir els ports mediterranis, actualment aquests tres dies són compensats per la superior eficiència ara esmentada.

La mar Mediterrània passa, en aquest nou context, a guanyar un gran valor estratègic. El gran actiu i atractiu dels ports del nord d'Europa, a banda de la seva eficiència en la gestió dels tràfics, també rau en la gran capacitat d'incorporar valor a les mercaderies que provenen d'altres continents. Una bona part dels productes que es fabriquen als països emergents amb destinació al primer món viatgen semielaborats: aquests països encara trigaran molts a estar en condicions d'acabar completament tot un producte, especialment en alguns sectors i segments molt avançats en tecnologia i en valor afegit, per exemple pel que fa a condicions sanitàries i mediambientals que siguin especialment rellevants.

Una part del gran potencial comercial d'Alemanya, d'Holanda i de Flandes prové del fet que, a tocar dels ports, molt sovint dins de la pròpia zona portuària, ja hi ha instal·lades fàbriques i indústries, que reben els productes semielaborats dels vaixells; en qüestió d'hores o de dies aquests productes són acabats i tornen a ser carregats en vaixells, en trens o en camions per a ser exportats cap als



consumidors finals, tant d'Europa com de fora d'Europa. En el segle XXI, poder reduir costos equivalents a tres dies de viatge per mar serà una de les claus més importants de la competitivitat que un país pot posar sobre la taula: què és la logística, sinó l'organització eficient de tràfics creixents? El país i la regió que sigui més ràpid i més eficient sigui en l'organització d'aquests tràfics, que tot fa preveure que seran creixents en els propers anys, més competitiu serà.

En aquest sentit Barcelona, Tarragona i València (i Palamós, Tortosa i Castelló) tenen un gran actiu que no té, per exemple, els ports de Marsella o Algesires: tenir una gran àrea industrial al seu darrera molt diversificada, amb multinacionals globals i amb PIMES locals integrades en el comerç internacional. Una gran àrea industrial capaç d'afegir i d'incorporar valor i també capaç d'acabar el productes semielaborats importats d'Àsia i d'altres continents emergents amb destinació a Europa. Talment com fa Flandes des de fa cinquanta anys.

La ciutat de Marsella no disposa d'una gran àrea industrial semblant al seu darrera, oberta i integrada al comerç global, amb tradició industrial, i per això serà bàsicament un port pàrking, de granel, líquids i sòlids, de menys valor afegit i de menor impacte econòmic del port sobre el seu territori. I això explica perquè a l'any 2006 els ports de València i Barcelona ja superaven, i de llarg, el tràfic de contenidors dels ports de Marsella i de Gènova; un port de Gènova que històricament sempre havia limitat les expansions de catalans i valencians però que avui, envoltada i encerclada d'altres muntanyes, no disposa d'espai suficients per a fer-hi polígons industrials i logístics (i això explica perquè el port de Milà és Rotterdam i no Gènova).

El port de Marsella s'assembla molt al port d'Algesires. Aquest és el primer port de l'Estat espanyol en tràfic de contenidors, per davant dels ports de Barcelona i de València. Tot i que el 90% del seu tràfic és de simple càrrega i descàrrega (a diferència de Barcelona i València, quasi no hi ha relació entre l'activitat del port



d'Algesires i l'activitat econòmica d'Andalusia), la seva posició és d'autèntic privilegi, com també ho és la del port de Marsella, de cara a absorbir una part important del creixent tràfic marítim entre Europa i Àsia.

Si considerem el valor afegit que creen els ports, però, el port d'Algesires és superat clarament pels ports de Barcelona, València i Bilbao, els ports de les quals són una peça bàsica en les seves economies regionals: si aquests tres ports es tanquessin, per causa d'una vaga salvatge o d'una catàstrofe natural, el comerç exterior regional i el turisme de creuers es col·lapsarien de manera notable.

A Andalusia, en canvi, poques empreses es veurien afectades per un tancament temporal del port d'Algesires: la principal naviliera que hi opera, la multinacional danesa Maerks, fa servir aquest port com a simple escala, amb contenidors que van a altres destins i que poden esperar setmanes a tornar a ser carregats en altres vaixells. I tot aquest potencial de comerç i d'indústria no disposa encara d'un aeroport de mercaderies! El primer que arribi s'emportarà una bona part d'aquest pastís. L'aeroport de Lleida pot créixer i aconseguir ser rendible en un termini de pocs anys si sap explotar aquesta oportunitat.

f. EL FACTOR TERRA, EL PETROLI DEL SEGLE XXI

En els darrers anys hem llegit als diaris i hem vist a la televisió sovint notícies relatives una empresa catalana o estrangera que, tot i obtenir beneficis de la seva planta de producció ubicada a Catalunya, i tot i estar força satisfeta de la qualitat de la seva força laboral i de les petites i mitjanes empreses locals que l'abasteixen, tanca la fàbrica a casa nostra per obrir-la en un país emergent. "Aquí és cert que l'empresa anava bé i que guanyàvem diners, però a fora en guanyarem encara més, molts més". De fet, la vocació de l'empresa és la



d'aconseguir el màxim benefici i de vegades la supervivència de l'empresa passa sovint per aquestes deslocalitzacions industrials.

Aquest exemple planteja una qüestió molt important. ¿Fins a quin punt la globalització econòmica, que s'escampa per mitjà d'aquestes xarxes globals de producció, que cada vegada més comprèn més béns i que incorpora cada any més països, està harmonitzant o igualant l'oferta dels factors productius a escala global? Ho deia també fa poc un dirigent sindical: la globalització està convertint la funció d'oferta de treball d'un país en una funció cada vegada més elàstica, ja que aquesta oferta de treball cada cop és menys local i més global. Cada any hi ha més persones, i en més països, en disposició de realitzar més i més feines; feines que fins fa pocs anys encara semblaven reservades als països desenvolupats. Aquesta extensió de la quantitat de factor treball, disponible a escala planetària, inevitablement forçarà a la baixa la retribució del factor treball a escala global: a l'any 2018 les diferències de retribució entre un enginyer francès i un enginyer indi s'hauran reduït força, en comparació amb les diferències que a l'any 2008 hi ha.

En els darrers vint anys la diferència de cost salarial ha estat la clau de la competitivitat, fins al punt de ser la variable que decidia la ubicació de moltes fàbriques, tant de grans empreses multinacionals com de petites i mitjanes empreses locals. Ara però, si aquest cost salarial tendeix a igualar-se entre països, quina serà la variable clau de la competitivitat? Quina serà la variable que decidirà en els propers vint anys la ubicació d'una fàbrica en un país?

Si els costos dels factors de producció clàssics (treball, capital) s'igualen, un cost que adquireix una importància creixent serà el cost del factor terra; més concretament, el cost o el preu del metre quadrat de polígon industrial i de zona d'activitats logístiques. I aquest preu, com passa amb tants altres preus en economia, és inversament proporcional a la quantitat de terreny disponible que un país o una regió està disposada a posar sobre la taula. Per exemple, he



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

sentit a dir que el port de Milà no és Gènova, sinó Rotterdam. Aquest fet s'explica per unes condicions físiques molt adverses, pel que fa a la quantitat d'espai hàbil i útil que la regió italiana de la Ligúria pot destinar i oferir per a utilitzacions industrials i logístiques. El port de Gènova està envoltat d'altres muntanyes dels Alps i té al seu davant una costa molt profunda, que fa molt costosa l'ampliació del port guanyant terreny cap al mar, com estan fent ara per ara els ports de Barcelona, Tarragona i València.

També cal tenir present que, per a que Catalunya pugui aprofitar les noves oportunitats que el segle XXI li ofereix, fan falta polígons industrials i logístics més grans. Ara per ara CIMALSA, l'empresa pública de la Generalitat que gestiona els centres integrals de mercaderies (una altra manera d'anomenar els polígons logístics o ports secs) està construint polígons relativament petits, de 100 a 200 hectàrees, que serveixen a usos logístics d'abast local.

A Catalunya faran falta en els propers anys un parell de grans polígons industrials de 300 a 400 hectàrees, per a servir a una logística pensada en clau global, per a poder aprofitar oportunitats globals i per a poder jugar el paper de porta d'entrada d'Europa de les mercaderies d'elevat valor afegit que provenen d'altres continents. Aquella comarca de Catalunya que pugui posar sobre la taula algun d'aquests espais, i si pot ser amb una pista de dos quilòmetres per a fer-hi un aeroport corporatiu i de tràfic aeri de mercaderies (24 hores non-stop, on el tràfic de mercaderies passi per davant i sigui prioritari al tràfic de persones) s'emportarà una gran oportunitat de creixement i de negoci en el segle XXI, ja que aquestes infraestructures donarien un gran joc econòmic a aquell territori que l'aculli.

D'alta banda, en el segle XXI una altra clau de la competitivitat serà la capacitat dels països i de les regions europees per aconseguir grans consensos interns. En tant que petit país mediterrani Catalunya, que forma part d'una Espanya que ha estat des de mitjans del segle XIX fins al 1986 aïllada del comerç



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

internacional, arrossega vicis típicament mediterranis: la majoria de les nostres empreses són encara familiars i moltes d'elles encara han de fer el salt als mercats exteriors, debatent-se a cara o creu entre ampliar o no el capital de l'empresa i perdre'n o no el control. A les nostres PIMES els devem avui els nostres nivells de notable riquesa relativa. Ara, però, el mercat s'ha multiplicat perquè la Unió Europea s'ha ampliat i cal que les PIMES s'adaptin a un mercat que s'ha fet més gran.

De la mateixa manera, cal que la societat catalana i la política catalana sigui capaç de generar grans consensos, sobre quins són els sectors d'activitat futurs pels quals el país ha d'apostar a deu i a vint anys vista. La globalització brinda als catalans unes oportunitats fabuloses, com també són colossals els reptes que planteja: aquests són tant grans que haurien de poder generar i facilitar grans consensos en infraestructures, immigració o finançament. Com més es va integrant la nostra economia en un món cada cop més globalitzat, més ens forçarà l'entorn a ser competitiu.

Afortunadament la creixent globalització de l'economia catalana ens està fent més europeus també en aquest punt. Que a Girona, per exemple, les institucions locals es possessin d'acord fa uns anys per a reservar espais per a futures ampliacions de l'aeroport de Girona, suposa que ja és té una consciència clara de per on vindran els ingressos i al riquesa en el futur. Els ajuntaments catalans se seguiran competint en el segle XXI i segurament hi tenen tot el dret, però en algunes comarques comencen a adonar-se que amb algunes coses, com és ara disposar d'un aeroport, una infraestructura clau per a la creació de riquesa en el futur, no s'hi juga.

A Catalunya és, entre Tortosa, l'Aldea i Camarles, on hi ha el petroli del segle XXI. Per sobre de l'autopista AP-7 (ja fora del delta) i per sota de la futura autovia A7 (el dia que el ministeri de Foment la faci), hi ha el polígon logístic Catalunya Sud, el qual es pot ampliar en 730 noves hectàrees industrial i



logístiques: encaixat en el futur rectangle format per l'AP-7 i l'A7, amb enllaç ferroviari ja existent i connexió directa al mar per l'Ebre a Camp-redó, en aquest rectangle es prefigura el polígon més gran de Catalunya del segle XXI. Tot i que a tocar d'aquest polígon hi és prevista la construcció de l'aeroport de Roquetes, aquesta pista si es construeix encara trigarà molt a entrar en servei. I si l'aeroport de Reus a l'estiu els millors horaris estan reservats als avions de passatgers, l'aeroport més proper per a servir aquest gran polígon que es prefigura al sud del país és Lleida... sempre i quan la connexió entre Tortosa i Lleida sigui ràpida i per autovia.

L'aeroport d'Alguaire-Lleida sembla ben ubicat, per tant, per a explotar un tràfic avui encara subdesenvolupat a Catalunya: el tràfic aeri de mercaderies, que al món avui ja mou el 40% del valor total de les mercaderies transportades amb només un 1% dels trajectes. El petit aeroport d'Ostende a Flandes, per exemple, va moure l'any 2006 més tones que l'aeroport del Prat. Els aeroports catalans estan tan absorbits pel tràfic de passatgers que no poden acollir un tràfic de mercaderies de qualitat, en horari diürn i sense restriccions de calendari. Per això encara no s'ha generat a Catalunya el cercle virtuós tràfic aeri-indústria d'alt valor afegit al voltant dels aeroports, habitual en moltes regions europees.

g. PLA DE LLEIDA, FUTURA CRUÏLLA DE CAMINS

El Pla de Lleida pot jugar un paper semblant al que Saragossa ha començat a jugar en els darrers deu anys. Aragó s'ha convertit per a la Comissió Europea, gràcies a la seva decidida aposta logística del projecte PLAZA, en la regió europea modèlica en desenvolupament logístic: si algun país del centre o de l'est d'Europa li demana consell i assessorament per a potenciar-hi aquest sector, a Brussel·les els envien directament a Saragossa. És veritat que a Aragó l'espai és gairebé il·limitat, a diferència de Catalunya, i d'aquesta manera s'ha



pogut construir al costat mateix de la capital aragonesa la major plataforma logística d'Europa: quasi 3 milions de metres quadrats, que avui ja estan venuts en un 90%. Saragossa s'ha guanyat gràcies a aquest projecte un lloc important en el sistema europeu de ciutats metropolitanes, a punt per explotar una molt interessant i estratègica ubicació: està situada just al centre d'una àmplia circumferència de 300 km de radi, en els extrems de la qual se situen fins a 20 milions d'habitants (Madrid, Barcelona, València, Bilbao, Tolosa i Bordeus).

A Catalunya, a diferència d'Aragó i com passa també en algunes altres regions europees més desenvolupades i industrialment madures, hi ha una valoració social molt baixa en relació a la logística. Els parcs i les infraestructures logístiques són percebudes com un ús molt poc atractiu en molts municipis, especialment per part de molts propietaris de terrenys. A Catalunya el sòl és escàs, per causa d'una orografia molt muntanyosa i per tant adversa en aquest sentit. I també és cert que a Catalunya sovint la logística competeix amb altres possibles utilitzacions alternatives del sòl més rendibles (la mateixa indústria o la construcció residencial, tan rendibles en els darrers anys). Però a casa nostra caldria un esforç especial de pedagogia sobre la necessitat i les possibilitats de la logística.

A Catalunya, per exemple, la central integral de mercaderies (CIM) del Vallès genera avui 2.400 llocs de treballs directes i 500 d'indirectes, molts dels quals són d'elevada productivitat. Amb la progressiva introducció de noves tecnologies i de requeriments cada vegada més estrictes de qualitat i de traçabilitat dels productes, la qualificació del personal que es dedica a les activitats logístiques cada vegada és més alta: n'és un exemple en aquest sentit la creixent oferta de màsters i de cursos de postgrau en logística, adreçada tant a economistes com a enginyers, que ofereixen les millors universitats del món. La logística crea una ocupació molt estable, tant o més arrelada al territori que la pròpia indústria, ja que el risc de deslocalització és menor en la logística que en la mateixa



indústria. En el segle XXI sense logística no hi ha indústria ni economia del coneixement. Els exemples de països com Holanda i de Singapur són prou eloqüents en aquest sentit.

La logística serà cada cop més una peça clau en el procés de creació de valor d'un producte: a mesura que els béns són produïts en més i més països cal decidir a quin punt es porten els diferents components per a ser muntats. I un cop el producte és acabat cal decidir com i quan es porta a vendre'l als diferents mercats. La logística no és només una simple activitat distributiva, sinó que cada vegada suposarà un percentatge de cost més elevat en els processos productius.

Lleida es troba en una cruïlla de camins. En pocs anys entrarà en servei l'autovia Lleida-Sopeira, que reduirà força el temps de trajecte fins a Vielha, acostant la capital del Segrià a França. Aquesta via de comunicació adquirirà tot el seu potencial de creació de riquesa el dia en què la Generalitat inauguri l'autovia Lleida-Tortosa, en vies de planificació: cal tenir present que la futura autovia Lleida-Vielha s'allargarà cap al sud amb l'autovia Tortosa-Lleida. Així doncs, pel pla de Lleida hi passarà molt possiblement la primera autovia vertical que travessarà els Pirineus de sud a nord. I aquest eix vertical de comunicacions a Lleida s'encreua amb un eix horitzontal de comunicacions, el que va de Barcelona a Saragossa (conformat per l'autovia A2 i per l'autopista AP-2), convertint Lleida en una cruïlla de camins que dibuixen els quatre punts cardinals.

L'eix vertical Tortosa-Lleida-Vileha-França es preveu que descongestioni l'autopista AP-7, la columna vertebral de la megaregió de Barcelona, principal ciutat d'un corredor urbà que arrenca a Alacant i València i s'estén fins a Marsella i Lió. Així, una bona part del transport de mercaderies que hagin d'anar des de la Mediterrània valenciana i tortosina cap al centre de França i cap a l'oest d'Europa pujarien cap a Lleida, treien tràfic d'una autopista congestionada



com és l'AP-7, on la circulació de vehicles ha crescut entre el 3 i el 6% anual en els darrers anys. Per aquesta autopista hi passen actualment 50% del comerç exterior de l'economia espanyola que entra i surt per camió, així com també del turisme i dels emigrants magrebins que hi ha escampats pels països de l'Europa occidental.

La franja de Ponent es veurà integrada així, juntament amb el Pla de Lleida i l'aeroport d'Alguaire, en la futura megaregió València-Barcelona-Marsella-Lió, un dels grans corredors econòmics el segle XXI.

Benavarri, la capital de la Baixa Ribagorça aragonesa, gaudeix de 300 dies de sol a l'any. Amb la futura autovia, Lleida serà a 25 còmodes minuts en cotxe de Benavarri i es preveu que hi hagi lleidatans de la capital del Segrià que hi vagin a viure, fugint de la boira que cobreix tan sovint la ciutat llunyana de Màrius Torres de la tardor a la primavera. Benavarri es prepara per aprofitar les oportunitats que ofereix el segle XXI: encimbellat dalt d'un turó, amb un casc antic esplèndid i molt ben rehabilitat, la futura autovia entre Lleida i Vielha passarà pels seus peus. Fa poc a Benavarri s'hi ha construït un petit polígon industrial, a tocar de l'actual carretera N-230 però que també tindrà sortida a la futura autovia. Aquest polígon es podrà ampliar fins a les 200 hectàrees i, juntament amb els polígons planificats al poble veí de Castiló del Plà, conformaran una gran plataforma logística a mig camí entre Lleida i França. A Catalunya costen molt de trobar polígons superiors a les 200 hectàrees. A veure si els catalans de les terres de Lleida també s'espavilen a oferir el que serà el petroli del segle XXI: hectàrees de terrenys per a polígons en els quals s'hi puguin desenvolupar activitats logístiques i industrials.



h. LLEIDA, AEROPORT DEL CAMP DE TARRAGONA

Catalunya ha estat històricament terra de pas entre la Península Ibèrica, el nord d'Àfrica i Europa. Aquesta vocació històrica de corredor, de terra de pas, es tradueix en els nostres dies en forma de potencial vocació logística d'abast continental. La geografia dibuixa i facilita a Catalunya dos grans eixos de comunicació, que ja eren utilitzats pels romans per mitjà de la Via Augusta: el corredor mediterrani i el corredor de l'Ebre. Els ports catalans i la capacitat de producció i de consum de l'economia catalana són els que factors que configuren actualment el potencial logístic català.

La logística es pot definir com la gestió eficient dels fluxos de proveïment i de distribució de mercaderies. Aquesta activitat inclou tot el que fa referència al transport i a l'emmagatzematge de mercaderies, així com als sistemes d'informació i al coneixement que calen per a dur a terme les activitats abans esmentades. La logística depèn i està en funció de la dimensió del mercat al qual serveix. A nivell estatal, Catalunya està ben posicionada en termes de geografia econòmica i humana; a nivell europeu, però, aquestes geografies són més insuficients.

El sistema d'infraestructures logístiques de Catalunya, segons estimacions realitzades pel Barcelona Centre Logístic Catalunya, l'any 2005 hauria donat servei a un volum total de tràfic de mercaderies de 430 milions de tones, classificades segons les tres tipologies següents: a) trànsit intern, que és el moviment de mercaderies dins del propi territori, locals o regionals; b) trànsit amb origen o destinació Catalunya, que inclou tan el tràfic amb la resta de la Península Ibèrica com el trànsit europeu i intercontinental; i c) el trànsit de pas, en què les mercaderies no tenen ni l'origen ni la destinació a Catalunya però travessen el territori català. Aquests volums d'aquest trànsit han estat estudiats i estimats també per modes de transport, de tal manera que l'any 2005 a Catalunya per carretera s'haurien mogut 341 milions de tones, del total de les



430 milions abans esmentats; per ferrocarril s'haurien mogut 9,3 milions de tones; per via marítima s'haurien mogut 80 milions de tones i per via aèria tant sols 0,09 milions de tones.

Un aeroport costa molt d'arrencar i l'aeroport de Lleida no serà una excepció. A més, la possible recessió econòmica que s'albira per als propers trimestres, sobretot de l'any 2009, pot fer més difícil de col·locar en el mapa aeroportuari europeu la nova infraestructura d'Alguaire. Tot i això, hi ha un conjunt d'oportunitats que poden ser aprofitades pel nou aeroport de Lleida.

Pel que fa al tràfic de passatgers, els temps han canviat molt en els darrers deu anys i els vols de baix cost, que han desenvolupat tota una nova cultura de viatjar, han acostumat a volar una extensa franja de població a Europa (una població de renda mitjana i baixa) que fins l'adveniment del baix cost no feia servir l'avió; aquestes classes populars l'estan utilitzant massivament i seguiran fent-ho en el futur. En aquest sentit, com tants altres aeroports regionals europeus situada en un radi de 150 quilòmetres d'una gran ciutat, el de Lleida neix amb la doble opció de Barcelona oest – Lleida: l'aeroport només arrencarà si sap captar alguns tràfics que sobrin o siguin expulsats de Barcelona; després aquest creixement servirà per al propi territori. I per a captar alguns tràfics a l'aeroport del Prat els accessos viaris i ferroviaris de l'aeroport de Lleida seran determinants, especialment el de l'alta velocitat per als passatgers.

Pel que fa al tràfic de mercaderies, els accessos per carretera seran bàsics per als camions: l'enllaç amb Barcelona per mitjà de l'A-2 ha estat completat, amb un impuls al creixement econòmic generat avui ben visible entre Cervera i Mollerussa. Un altre salt endavant, per al territori i per a l'aeroport, vindrà quan estigui enllestida la connexió de Lleida amb Franca, per mitjà de l'autovia A-14 amb la Vall d'Aran. Aquesta autovia farà de les terres de Lleida una cruïlla de camins i la reforçarà, des del punt de vista estratègic i logístic, com el gran pati de reserva de sòl industrial disponible de tota la megaregió de l'arc mediterrani.



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

El port natural de les terres de Lleida és el port de Tarragona, que ha presentat un fort dinamisme en els darrers anys: avui ja és el cinquè port de l'Estat espanyol, amb registres de creixement superiors al 10% en els darrers anys i pot tancar l'any 2008 amb un moviment de 35 milions de tones. El port de Tarragona està diversificant la seva activitat per abastar sectors més amplis que els tradicionals sectors dels productes químics i energètics, obrint-se al tràfic de contenidors i, per tant, de valor afegit. En l'apartat de fruites i verdures Tarragona ha assolit el tràfic de 175.000 tones i continua essent el port líder del sistema portuari espanyol en el tràfic de productes agroalimentaris, amb més de 5 milions de tones.

Les vies de comunicació entre les terres de Lleida i Tarragona estan millorant de forma substancial. D'una banda, l'entrada en funcionament del ferrocarril d'alta velocitat permetrà un ús intensiu de l'antiga línia ferroviària per a trànsit de mercaderies: cal tenir present que el port de Tarragona és capdavanter a l'Estat espanyol en tràfics ferroviaris de mercaderies. D'altra banda, actuacions com la construcció de l'autovia A-27 entre Tarragona i Montblanc, ja licitada en la majoria dels seus trams, o el desdoblament previst de la C-14 entre Montblanc i Tàrrrega milloraran sensiblement la mobilitat viària.

Les actuacions previstes en els propers 15 anys al port de Tarragona permetran ampliar la superfície de sòl disponible en més de 200 hectàrees. I també es troba en fase d'estudi la futura ampliació de port mar endins, que proporcionarà 3000 metres de nova línia d'atrancament amb calats de 30 metres que permetran l'accés de bucs de fins a 200.000 tones. Les obres podrien començar-se l'any 2009 o 2010 amb un cost de 150 milions d'euros i un termini d'execució d'entre 4 i 6 anys. A curt termini entraran en servei l'ampliació del moll de Cantàbria (7 noves hectàrees de sòl) i l'allargament en 500 metres del dic d'abric que permetrà l'ampliació del Moll de Catalunya. Finalment, també a curt termini



entrarà en funcionament una ZAL (zona d'activitats logístiques) vinculada al port de 90 hectàrees en el terme municipal de Vila-seca.

L'aeroport de Lleida ha de saber canalitzar una part de la sòlida base agrària de les terres de Lleida, així com de la seva indústria agroalimentària. Grans empreses com la Cooperativa de Guissona o Borges, entre d'altres, que facturen quantitats molt importants nascudes a les terres de Ponent, han de ser visitades porta per porta, per tal de veure com canalitzar una part de la seva expansió per l'aeroport de Lleida. També és la Universitat de Lleida l'única de Catalunya que ofereix la titulació d'Enginyeria Superior Agrícola. L'agricultura lleidatana sol presentar unes rendibilitats superiors a les d'altres demarcacions catalanes, així com també disposa d'algunes denominacions d'origen reconegudes (com és ara l'oli de les Garrigues) amb un gran potencial de futur. Els conreus predominants estan basats en la fruita fresca no cítrica i en els cereals, d'una banda, i per les ramaderies porcina i vacuna de l'altra.

La fruita aporta més del 15% del PIB agrícola de totes les comarques de ponent a excepció de la Segarra, representant fins el 56% del PIB agrícola del Segrià i el 42% del mateix PIB al Pla d'Urgell. Els cereals tenen un pes important en aquells territoris que són de secà, especialment a la Segarra (27%), però en menor mesura també a les comarques de la Noguera i de l'Urgell. La ramaderia és l'altre pilar agrícola de ponent, amb un pes important del porcí (a totes les comarques) però també el vaquí a les Garrigues (36,3% del PIB agrícola) i la Segarra (18'6%). Les oliveres i els ametllers de les Garrigues són de reconeguda qualitat.

Pel que fa al sector industrial, el sector alimentari és el que domina en totes les comarques, especialment a la Segarra on representa el 46% del PIB industrial i al Pla d'Urgell on representa el 36%. Globalment, hi ha una desena d'empreses a Ponent que facturen més de 100 milions d'euros anuals, de les quals gairebé totes pertanyen a aquest sector (producció de carns, embotit, oli, pinsos, adobs,



maquinària...): els seu plans d'expansió poden passar perfectament per l'aeroport de Lleida i si això s'esdevé l'aeroport haurà arrencat el vol i haurà justificat la seva inversió.

i. TARRAGONA “SHIPPING”, BARCELONA “SHOPING”

Hi ha una altra oportunitat de futur per a l'aeroport de Lleida, vinculat en aquest cas al port de Tarragona. Els ports de Barcelona i de Palamós ja comencen a patir un dilema fa emps anunciat: el dilema contenidors - creuers (*shipping* o *shopping*). A Barcelona el fet que el port i l'aeroport estiguin a tocar augmentarà la pressió per a que en el port de Barcelona es prioritzin el turisme de creuers davant del tràfic de contenidors: els creuers ja li estan assegurant avui vols directes intercontinentals, que són i seran encara més decisius en el futur per a què tants sectors d'activitat a Catalunya es puguin desenvolupar en la primera divisió global (fires i congressos, seus d'empreses i d'activitats professionals, centres de recerca i de disseny, sanitat privada, màsters universitaris,...).

La progressió de Barcelona ha estat espectacular, pròpia d'un país emergent. Si bé al 1995 Barcelona no figurava en el mapa de creuers, al 2008 es preveu que esdevingui el quart port del món en aquest turisme i el primer d'Europa; el turisme de creuers és de renda alta i realitza una gran despesa en el territori. Al port de Barcelona el turisme de creuers ha crescut al 30% en els darrers anys. Barcelona és líder europeu i pot esdevenir líder mundial en pocs anys tot superant els ports del Carib, si capta nous creuers a l'Àsia i si allarga la temporada de març a novembre (de setembre a novembre se suspèn la temporada a Florida per causa dels huracans). El turisme de creuers és d'elevat valor afegit i exigeix vols directes a la ciutat que és origen o destí dels creuers. Aquesta via és l'única manera que tenen Mallorca i València per a aconseguir



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

vols directes a altres continents: fer-se un lloc en els creuers de la Mediterrània occidental.

El port de Barcelona espera un notable creixement del turisme de creuers i en cinc anys es podrien rebre ja uns quants centenars de milers de turistes asiàtics, per la qual cosa companyies d'Àsia estaran també interessades en oferir vols directes a Barcelona. Aquests vols són els que poden consolidar Barcelona i Catalunya en la primera divisió global al segle XXI: gràcies al turisme de creuers tota la indústria catalana, els serveis avançats, l'R+D+I, les seues multinacionals, la sanitat privada, les escoles de negocis i les universitats, tots els altres tipus de turisme de Catalunya, les fires i els congressos globals... podrien disposar dels vols directes a altres continents, imprescindibles per a poder ser eficients en un món cada dia més competitiu.

Les sinèrgies entre port i aeroport a Barcelona són tan fabuloses que es pot concloure que allò que nega el govern central... ho pot donar el mercat global; de fet, ja ho està donant avui el mercat global: fins a quatre companyies nord-americanes ofereixen vols directes des dels EUA a l'aeroport de Barcelona. En una frase podríem resumir el traspàs de segle per a l'economia catalana: de platja a port. Al segle XX Catalunya va fer un salt endavant gràcies al turisme generat per les platges i al segle XXI Catalunya pot fer un altre salt endavant gràcies al comerç, i a la indústria derivada i associada, generat pels ports... i els aeroports de mercaderies.

Barcelona ja és el primer port de la Mediterrània en tràfic de cotxes i ha superat els ports de Marsella i de Gènova en tràfic contenidors, al mateix temps que camina cap al lideratge mundial l'any 2012 en el turisme de creuers. I Tarragona, més centrat en granel, líquids i sòlids, amplia capacitats per acollir contenidors i altres tràfics de productes de major valor afegit: com a senyal del seu potencial futur cal constatar que dues de les operadores globals més grans del món, la xinesa Hutchinson (que gestionarà una part de la nova ampliació del port de



Barcelona) i Dubai Ports, s'han disputat la concessió de les obres de la seva propera ampliació. Amb molt bon criteri, l'actual govern català ha diversificat riscos i no ha posat tots els ous (portuaris) a la mateixa cistella, adjudicant a l'empresa àrab l'ampliació del port tarragoní.

Tant a Palamós com als ports de Sant Carles de la Ràpita i d'Alcanar, i en menor mesura a Sant Feliu de Guíxols i Vilanova i la Geltrú, hi ha la possibilitat d'impulsar nous tràfics i, de retruc, noves activitats econòmiques per als seus territoris: de fet, a l'any 2008 el port d'Alcanar ha començat a operar amb altres productes, atesa la davallada del consum de ciment, i també el port de Palamós ha començat a rebre turisme procedent de grans creuers. Dins de l'evolució lliure, i per tant poc previsible, dels tràfics que tant l'economia global com les inversions locals van generant en aquestes instal·lacions portuàries mitjanes catalanes, és recomanable un diseny mínim d'actuacions de planificació i d'ordenació del territori: algun d'aquests ports poden fer a mig termini un salt endavant important, semblant al què els aeroports de Girona i Reus han protagonitzat en els darrers cinc anys.

Al delta de l'Ebre, per exemple, a tocar del port de Sant Carles de la Ràpita hi ha l'actual canal de rec Carles III, que va de la Ràpita fins a Amposta: l'ampliació i l'ús d'aquest canal per a la navegació turística i comercial, tot prologant-lo fins a l'Ampolla per l'antiga llera del riu Ebre (la sèquia vella), podria donar a les Terres de l'Ebre un gran joc econòmic. I més al sud, un cop superat el delta hi ha el port d'Alcanar, el port de la cimentera: situat entre la Ràpita i les Cases d'Alcanar, fora de la badia dels Alfacs, és el port amb més calat de Catalunya.

Aquest port és el port natural del que es configura com el polígon més gran de Catalunya en el segle XXI: entre Tortosa, L'Aldea i Camarles, per sobre de l'autopista AP-7 i per sota de la futura autovia A-7 hi ha el polígon logístic Catalunya Sud, el qual es pot ampliar en 730 noves hectàrees industrials i logístiques. Amb enllaç ferroviari ja existent i possible connexió directa al mar



per l'Ebre a Camp-redó (pel canal Carles III abans esmentat), en aquest espai es prefigura el centre logístic més gran de la Catalunya del segle XXI.

A Catalunya cal obrir una nova porta d'entrada que prioritzi les mercaderies i els ports de Tarragona i d'Alcanar són les millors opcions per a desviar-hi els contenidors que no podran entrar per Barcelona o Palamós. Això beneficia l'aeroport d'Alguaire, ja que els ports de Tarragona i de les cases d'Alcanar (quan estiguin fetes les corresponents autovies i la variant de circumvalació de Lleida) estan més a prop de Lleida que no pas Barcelona i Palamós... amb els avantatges que tindran els contenidors per a la intermodalitat vaixell-avió de que no els caldrà travessar una gran regió o àeria metropolitana congestionada com és la de Barcelona.

j.- GESTIÓ DIFERENCIADA, GESTIÓ COMPETITIVA

L'aeroport de Lleida neix amb un gran avantatge afegit, que podria esdevenir el seu millor actiu: serà el primer aeroport de Catalunya que no serà gestionat per AENA i dins de la seva xarxa. La Generalitat pot optar per gestionar l'aeroport d'Alguaire directament o bé, com tot sembla indicar, per mitjà d'un consorci amb empreses privades i amb altres entitats del territori. Aquest és un dels grans actius del futur de l'aeroport lleidatà, que cal apurar al màxim: quantes vegades s'han exclamat els agents socials de Girona, en relació a l'escassa sensibilitat d'AENA per a promocionar i per a potenciar l'aeroport gironí! De fet, sense els suports que la Diputació de Girona va facilitar a la companyia aèria irlandesa Ryanair, a Girona encara estarien esperant els turistes: el darrer *working paper* de Germà Bel, dedicat a aquest aeroport, porta literalment per títol "Com competir amb una mà lligada a l'esquena".



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

Catalunya és ja avui una economia madura, en el sentit de que ja disposa d'unes dotacions molt importants d'inversió en infraestructures acumulada en els darrers trenta anys: l'estoc de capital en aquest capítol és en alguns casos comparable amb el d'altres països i regions europees. Això no exclou que d'ara endavant calgui minimitzar el debat sobre noves i futures inversions en aquest capítol, com és el cas dels aeroports. Fernando Caralt, enginyer aeronàutic i president de BAIE (Barcelona Aeronautics & Space Association) afirma que Catalunya i l'Estat espanyol competeixen en el context europeu, en matèria aeroportuària, amb només un aeroport per cada 10.000 quilòmetres quadrats, mentre que a Europa disposen d'un aeroport cada 1.000 quilòmetres quadrats.

Per aquest motiu cal tenir present que noves inversions en infraestructures, quan l'estoc de capital existent ja és elevat, acostumen a reduir la contribució marginal a la productivitat del país d'una nova infraestructura. Això vol dir que caldrà posar en els propers anys, i de manera creixent, l'accent en la gestió i en la regulació de les infraestructures de transport, atès que en el món desenvolupat es produeixen canvis continuats en aquests aspectes immaterials tan importants: així, diferències que s'observen en l'eficiència i en els resultats del funcionament de les infraestructures entre països són imputables, en bona part, a diferents models de gestió dels aeroports, dels ports, de les autopistes i dels trens que apliquen els països i les seves regions (quan hi tenen competències, és clar).

No hi ha motius per a pensar que una gestió de les infraestructures realitzada pels governs regionals hagi de ser inferior, en termes de rendibilitat i eficiència, a la gestió que pugui dur a terme un govern central. Més aviat el contrari: tot observant les tendències recents en l'evolució dels models de gestió en diferents països s'observa que la gestió individualitzada, feta des de la proximitat al territori, permet als ens gestors captar millor quins són els interessos i les



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

necessitats dels territoris esmentats, de tal manera que la proximitat dels gestors al territori gestionat acostuma a millorar gairebé sempre l'eficiència en la gestió.

En aquest sentit el cas espanyol és una excepció en el context internacional, atès que els models de gestió d'aeroports i trens, i parcialment en el cas dels ports, es manté centralitzada i reservada només per al govern central, excloent de la seva gestió els governs autonòmics i locals i fins i tot el sector privat en el cas dels aeroports. A diferència dels altres tres aeroports catalans, el de Lleida pot fixar les tarifes aeroportuàries, decidir sobre les inversions de les seves instal·lacions i atorgar i retirar els *slots* (drets d'aterratge i d'enlairament) a les companyies aèries que cregui que impulsaran més i millor l'economia del seu territori.

D'altra banda, AENA ha entrat en números vermells des de la construcció de la T4 de Barajas i d'ara endavant només tindrà incentius a endarrerir tant com pugui la privatització de la seva xarxa aeroportuària, ja que les probabilitats de que aquesta xarxa sigui descentralitzada a mig termini a les comunitats autònomes i/o als ajuntaments avui és gairebé nul·la. La T4 de Barajas mai no serà rendible ni amortitzable i només minimitzarà pèrdues si tots els espanyols la fan servir per als seus vols de radi mitjà i llarg. Tot i que la xarxa d'AENA sigui privatitzada, els aeroports catalans i els altres aeroports espanyols vinculats a AENA estaran poc o molt lligats en el futur a finançar els dèficits de Barajas, per la qual cosa arrossegaran una llosa que els impedirà desplegar tot el seu potencial de creixement.

Encara recordo un alt directiu d'una empresa líder al món en la gestió d'infraestructures que, per causa de l'abandonament promocional d'AENA aeroport per aeroport, a l'any 2003 encara dubtava de la rendibilitat de de l'aeroport de Girona i que no veia perspectives de guanyar diners a l'aeroport de Reus ni tant sols a llarg termini. Avui però, gràcies a Ryanair, l'aeroport de Girona superarà els cinc milions de passatgers l'any 2008, una xifra més alta



que el tràfic dels aeroports de Sevilla o Bilbao. I avui l'aeroport de Girona no només viu de Ryanair i dels seus vols de baix cost: companyies com Transavia ofereixen vols en horari *business* a aeroports com Paris Orly (el millor per anar-hi a fer negocis)! El que va començar com un aeroport només de baix cost ja està migrant i evolucionant cap a un aeroport regional, amb la garantia segura de ser Barcelona-Nord i amb un creixent impacte sobre l'economia local.

D'altra banda, l'aeroport de Reus superarà folgadamment enguany, també gràcies a Ryanair, el tràfic crític que sol marcar la línia entre les pèrdues i els guanys en una infraestructura aeroportuària: entre 1'5 i 2 milions de passatgers al món desenvolupat els aeroports gestionats individualment (i no gestionats dins d'una xarxa més o menys solidària) acostumen a obtenir un benefici positiu. El seu impacte sobre l'economia del camp de Tarragona és més que notori: l'aeroport de Reus, per exemple, alimenta Port Aventura i aquest parc temàtic alimenta al seu torn l'aeroport de Reus, en una dinàmica virtuosa que garanteix i reforça la rendibilitat de les dues instal·lacions.

j. LA CÀRREGA AÈRIA, L'ARRENCADA DE LLEIDA

L'aeroport de Lleida neix verge per a un tipus de tràfic avui subdesenvolupat a Catalunya i que té un gran potencial de creixement: el tràfic aeri de mercaderies. Aquest tipus de tràfic al món va moure l'any 2008 el 40% del valor total de les mercaderies transportades en els diferents modes de transport... amb només un 1% dels trajectes. El petit aeroport d'Ostende a Flandes, per exemple, va moure l'any 2006 una mica més de cent mil tones, una xifra superior al tràfic de càrrega que va registrar aquell any l'aeroport de Barcelona. Els aeroports catalans estan tan absorbits pel tràfic de passatgers que no poden acollir un tràfic de mercaderies de qualitat, en horari diürn i sense restriccions de calendari. Per això encara no s'ha generat a Catalunya el cercle virtuos tràfic



aeri - indústria d'alt valor afegit al voltant dels aeroports especialitzats en la càrrega aèria, un cercle virtuós molt habitual en tantes regions europees del centre i del nord del vell continent.

El fet que Iberia hagi abandonat l'aeroport de Barcelona, tot concentrant els vols regulars a l'aeroport de Barajas, a la llarga perjudicarà el tràfic de mercaderies per avió des del Prat: els vols d'Iberia estan essent substituïts per vols de Clickair, una companyia de baix cost que programa vols de punt a punt i que només s'ocupa del tràfic de passatgers. Una part del tràfic aeri de mercaderies de l'aeroport de Barcelona es realitza en els avions d'Iberia que conformen les seves línies regulars. Això obre unes perspectives magnífiques per a l'aeroport de Lleida: si bé és difícil que alguna companyia aèria de passatgers instal·li algun tipus de base operativa a curt termini, pot ser molt més fàcil captar companyies aèries de càrrega per a que estableixin una base o un centre d'operacions a només 150 quilòmetres de Barcelona.

Lleida està més a prop de Barcelona i del Vallès que Saragossa i Vitòria. Molts empresaris catalans (per exemple, alguns associats a la patronal CECOT de Terrassa) importen i exporten béns semielaborats o acabats des dels dos aeroports abans esmenats, donada la impossibilitat de fer-ho de manera regular i sense interrupcions d'horari des dels aeroports de Barcelona, Girona o Reus. Aquestes restriccions en els altres aeroports catalans han de ser aprofitades per l'aeroport de Lleida.

La distància cada cop més serà una qüestió de temps, i cada menys serà una qüestió de quilòmetres. Un exemple: Inditex, empresa líder al món en el seu sector, ja s'està replantejant el futur de la seva planta de Saragossa. Ara que moltes empreses competidores estan començant a imitar el seu model de gestió resulta que Zara té un sobrecost quan produeix vestits als països emergents amb destinació a Madrid o Barcelona, ja que ha de descarregar els productes a Saragossa i portar-los fins a aquests dos grans mercats de consum en camions.



Quan Inditex no tenia competència podia assumir aquest cost extra de transport però ara, quan comença a esgotar-se-li l'avantatge competitiu, pot arribar a plantejar-se moltes coses: no hi ha localitzacions industrials definitives i per a tota la vida i l'economia global, amb els seus canvis sobtats i a gran velocitat, brinda oportunitats a territoris remots i aïllats que mai abans havien destacat en res... sempre i quan aquests territoris posin sobre la taula infraestructures millors, espais i sòl disponible per a la logística i un accés més ràpid als principals centres de consum.

El cas de l'aeroport de Malta és un altre exemple d'èxit sorprenent. Malta avui és l'aeroport líder a Europa en l'exportació de tonyina fresca al Japó: la tonyina es pesca a primera hora del matí, es carrega directament dels vaixells als avions frigorífics (hi ha una pista sobre el mar, a tocar del port) i al vespre ja es pot servir als restaurants de Tòquio, on els japonesos la paguen a preu d'or. Aquest és una cas entre tants d'un territori petit i perdut que ha sabut trobar una activitat en la què obtenir i exercir un lideratge en l'economia global. El lliure comerç i les xarxes globals de producció han multiplicat exponencialment les oportunitats de negoci.

El més urgent és situar l'aeroport de Lleida en el mapa i fer-lo rendible el més aviat possible. Tot garantint vols de passatgers amb algunes de les principals ciutats de l'Estat espanyol i europees, entenc que és per la càrrega aèria pot arribar la prosperitat a les terres de Lleida.

I.- AEROPORTS CATALANS, CAMIÓ ABANS QUE TREN

Ha fet fortuna aquella frase que diu que “el ferrocarril és un invent del segle XIX que ha hagut de resistir viu durant el segle XX per a ser el transport del segle XXI”. Als Estats Units i en alguns països europeus, més que no pas a Catalunya, aquesta frase és plena de sentit: com sosté l'enginyer Santiago Montero, el



ferrocarril serà un dels actors principals dels debats infraestructurals, econòmics i polítics dels propers anys. I malgrat la carretera presenta uns avantatges molt grans en relació al ferrocarril (disponibilitat, flexibilitat, servei porta a porta...), per a les grans produccions i per a distàncies superiors als 500 quilòmetres, els avantatges del ferrocarril seran creixents en relació a la carretera.

El mercat ferroviari, però, està capturat actualment per la protecció tecnològica: avui encara hi ha quasi tants amples de via com fabricants; els sistemes de tracció, senyalització i frenada són tan diferents que a finals del segle passat encara s'havia de fer transbord per a passar d'Holanda a Bèlgica! El proteccionisme és encara viu en aquest nou segle i la condició necessària per a liberalitzar el mercat ferroviari a escala europea és l'estandardització tècnica. Per aquest motiu, l'esmentada liberalització ferroviària serà molt més lenta i no serà gens ni mica comparable al què ha passat en el sector aeri en els darrers cinc anys.

La complexitat del problema ferroviari rau en què per les mateixes vies han de circular diferents tipus de tràfic: trens de rodalies, amb parades cada 5-8 quilòmetres; trens regionals, amb parades cada 30-50 quilòmetres; trens de llarg recorregut, amb parades cada 250-500 quilòmetres i trens de mercaderies, de velocitat lenta (entre 100 i 120 quilòmetres per hora) i pes molt elevat, la qual cosa desgasta molt les vies. La segregació de tràfic és presenta possiblement com la solució més efectiva per a aquestes diferents necessitats de servei.

D'altra banda, a Europa les diferents directives publicades insisteixen en separar la gestió de les infraestructures ferroviàries (vies, estacions) de la gestió operativa del transport (trens). Per bé que Europa precisa les condicions a complir per les empreses que vulguin ser operadores de transport, així com el sistema de peatges a pagar a l'operador infraestructural (ADIF en el nostre cas), l'oposició i la resistència dels diferents estats serà forta i llarga. Les resistències són i seran tècniques, polítiques i sindicals i planteja algunes problemes



importants. A França, per exemple, un operador que segurament seguirà essent de caràcter públic, fixarà tarifes excessivament altes als trens de mercaderies que vagin dels ports de Barcelona, Tarragona o València cap al mercat alemany?

A l'Estat espanyol en la construcció del seu mode ferroviari s'hi poden apreciar les següents característiques en els darrers anys. D'una banda, hi ha hagut una excessiva concentració de les inversions en ferrocarril en el llarg recorregut, especialment en les línies de l'AVE, tot marginant les inversions de rodalies i mercaderies, així com també les que han d'estandaritzar les vies de l'estat amb Europa (ample ibèric i ample internacional). D'altra banda, consagra un sistema de doble amplada: AVE, ample europeu i vies convencionals existents, ample ibèric; això té un alt cost territorial, en provocar una doble barrera pels llocs en els quals passen els trens. També l'AVE és un model de tren car (30.000 milions d'euros pressupostats fins a l'any 2005) per causa de l'elecció d'una velocitat molt alta, 350 quilòmetres per hora; a Alemanya, per exemple, l'alta velocitat circula només entre 200 i 250 quilòmetres per hora per a fer compatibles les vies entre els tràfic de persones i el tràfic de mercaderies.

El disseny de l'AVE a l'Estat espanyol dibuixa un model centralista amb un únic punt central, Madrid, i sense malles laterals. Això és especialment greu en marginar deliberadament els dos eixos econòmics i comercials més importants de l'Estat espanyol: l'arc mediterrani i l'eix de l'Ebre. Un mallat de trens en xarxa hauria afavorit el creixement econòmic general: Astúries, per exemple, si estigués més ben comunicada amb Cantàbria i el País Basc, creixeria més que no pas si penja només de Madrid. Això passaria també als corredors Andalusia Oriental, Múrcia i País Valencià i Extremadura-Andalusia Occidental.

Pel que fa al transport de mercaderies en ferrocarril, la regularitat i la fiabilitat del tren són determinants per a que les empreses l'escullin com a mode de transport de mercaderies: la Cambra de Comerç de Barcelona també recomana de



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

segregar, tant com sigui possible, la circulació de viatgers de la circulació de mercaderies. Així, tot i que el nou marc legislatiu europeu vigent en el sector obre un escenari de liberalització dels serveis ferroviaris, que ha de contribuir a la millora de la competitivitat del tren, hi ha dubtes més que raonables que fan pensar que no s'avançarà tan ràpidament com amb la liberalització aèria: els avions volen lliures pel cel, mentre que els trens passen per unes vies propietat dels Estats. A més, cal tenir en compte el que potser és el gremi més vell i blindat dels cossos de funcionaris en molts països europeus: els sindicats de treballadors ferroviaris. A Catalunya, per exemple, aquests sindicats van anunciar una vaga en contra del traspàs de Rodalies a la Generalitat, tot dient que el model unitari de Renfe "és el que millor funciona i que és un model solidari" (?).

L'any 2005 van ser transportades a Catalunya unes 10 milions de tones de mercaderies per ferrocarril. Les previsions de la Cambra de Comerç de Barcelona, en el supòsit que es culminin i s'acabin a temps totes les infraestructures previstes, per a l'any 2010 preveuen un tràfic de 25 milions de tones; per a l'any 2020 es preveuen 54 milions de tones i per a l'any 2030 se'n preveuen 100 milions. Per a l'any 2030 es preveu que travessin la frontera 242 trens de mercaderies diaris, dels quals 71 seran de pas entre Espanya i Europa: 54 passarien per l'eix mediterrani i només 17 per l'eix del centre. Una vegada més veiem que el PIB creix linealment, però que el transport de mercaderies pot créixer exponencialment.

El ferrocarril té, per les seves característiques més sostenibles que la carretera (menor cost a mitjana i llarga distància), un marge de millora competitiva clara en el transport de mercaderies. L'experiència positiva d'altres països europeus i dels EUA, on la liberalització del transport aeri va permetre alliberar línies de tren per al tràfic de mercaderies, hauria de permetre preveure a Catalunya una major participació del ferrocarril en els fluxos d'origen i de destinació de mercaderies al



nostre país. De fet, als EUA el 40% de totes les mercaderies ja es desplacen en tren.

De tota manera, les grans inversions que el sector del transport està fent per a fer més sostenible el tràfic viari fan preveure a tot el món que el camió seguirà essent imbatible per a distàncies curtes i mitjanes: més ràpid i flexible, amb capacitat d'arribar porta a porta, en deu o quinze anys no només veurem la generalització dels cotxes híbrids o elèctrics. També veurem camions amb dos contenidors, amb pilot automàtic, molt menys sorollosos i molt menys contaminants que els actuals i que circularan en grup i de nit.

Tal com ja s'està fent en el tràfic viari, també a molts països i moltes empreses estan invertint grans quantitats de diners en combustibles menys dependents del petroli per a moure els avions i en hidrogen (a Finlàndia, per exemple) o energia eòlica per a moure els vaixells. A Israel, per exemple, és previst que a l'any 2011 hi circulin 100.000 cotxes elèctrics.

Els reptes ecològics que planteja el creixement del comerç mundial són immensos i colossals, però la capacitat de l'home per a superar-los té menys límits dels que sembla a primera vista. Al febrer d'enguany, per exemple, l'enginyer Santiago Montero va fer una interessant conferència a l'Institut d'Estudis Catalans en què va parlar de vaixells eòlics. En alguns anys veurem grans vaixells de transport de mercaderies de 15.000 tones amb unes hèlixs enormes al darrere; a l'alta mar, quan bufi el vent, giraran i generaran energia, que es podrà acumular i fer servir quan no hi hagi vent i per entrar i sortir dels ports. Aquest podria arribar a ser un transport completament net!

Una cosa semblant pot arribar a passar amb els cotxes, una primera bestreta dels quals són els motors híbrids: Toyota ja els està començant a produir a gran escala, tot combinant un motor elèctric fins als 40-50 km per hora (a velocitats baixes el cotxe contamina més) i un motor de benzina a partir de velocitats



superiors. També la indústria està invertint en motors sostenibles de camió, ja que el transport de mercaderies per carretera presenta grans avantatges enfront del tren: fiabilitat, flexibilitat, disponibilitat, servei porta a porta... A partir del 2009 tots els camions de la UE han de fer servir els nous models de motors de camió E5, que contamina menys que l'anterior però més que el proper.

De la mateixa manera, els nous models d'avions de Boeing i Airbus són, a banda de més autònoms, més eficients en consum i contaminació.

Potser estem massa llastats per la visió i la definició d'economia de l'escola neoclàssica, avui dominant a moltes universitats d'arreu del món. Lionel Robins, per exemple, diu que l'economia és la ciència que ha d'assignar recursos escassos a necessitats il·limitades. Si això s'entén estrictament així, es comprèn que molts programes docents de les facultats d'economia d'arreu del món estiguin farcits de matemàtiques, ja que l'economia es redueix a una simple maximització de funcions (de necessitats il·limitades) sotmeses a restriccions (de recursos escassos). Això en part és així: si per exemple la demanda de petroli creix avui a tot el món per sobre de l'oferta, s'explica el creixement del seu preu.

Què passa, però, si un jove apassionat de l'automoció, que des dels setze anys munta i desmunta el motor del cotxe del seu pare al garatge de casa, descobreix un nou motor que consumeix la meitat de benzina per cada 100 quilòmetres? Aquest descobriment, en cas de poder ser aplicat a la indústria, equival a una duplicació de les reserves mundials de petroli. És per això que l'escola austríaca d'economia defensa una altra visió de l'economia: l'entén com un procés dinàmic i en constant evolució, en el qual l'empresari i l'innovador són els agents clau del creixement i del progrés econòmic. En certa manera, això és semblant a la definició de pobresa que va formular Plató: la pobresa no prové tant per una disminució de la riquesa com per la multiplicació dels desitjos.



Diputació de Lleida
PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

Ningú no sap com serà el futur, per bé que tot apunta a que el món serà econòmicament més obert i comercialment més integrat. I que la globalització que vivim serà necessàriament sostenible o no serà.



8. CONCLUSIONS

- 1.- La literatura acadèmica que es genera avui arreu del món sobre la el procés globalització creixent que viu l'economia, des de la geografia econòmica fins a la teoria econòmica, coincideix i convergeix en un punt: els aeroports seran les infraestructures de transport i de comunicacions claus del segle XXI, amb uns impactes econòmics sobre el territoris que els acullen iguals o superiors al què van tenir en el passat les autopistes, els ferrocarrils o els ports.

La instal·lació de les empreses i la ubicació dels nous negocis en un territori en qualsevol país del món i també per tant als territoris de l'Arc Llatí, ja sigui fabricant béns o generant serveis, dependrà de l'existència i de la proximitat d'un aeroport. Ja sigui per al tràfic aeri de passatgers o per al tràfic aeri de mercaderies, ja sigui per l'aviació corporativa o pels aerotaxis, sense un aeroport una comarca, una regió o un país estarà fora dels mapes del segle XXI.

- 2.- Hi ha una condició prèvia i necessària per al creixement econòmic d'un territori: sense bones infraestructures de comunicacions i de telecomunicacions un territori no pot desenvolupar la seva capacitat creació de riquesa, ni pot desplegar tot el seu potencial de creixement. Considerant, per exemple, el cas d'estudi referit a l'economia catalana i en els darrers quaranta anys: què seria avui si el govern espanyol, llavors condicionat i aconsellat pel Banc Mundial, no hagués permès al sector



privat la construcció l'autopista AP-7 als anys 60 del segle passat? Aquesta única infraestructura ha estat l'autèntica espina dorsal, la columna vertebral sobre la qual l'economia catalana ha edificat una gran part de la riquesa generada en els darrers quaranta anys.

La literatura acadèmica sobre creixement econòmic recomana prioritzar la inversió pública en infraestructures en aquells territoris on la relació entre el capital públic i el capital privat és més baixa. A Catalunya aquesta ràtio, i les terres de Lleida no en són una excepció, és de les més baixes de tot l'Estat espanyol i també del continent europeu: tant sols un 12%, enfront del 19% de la mitjana espanyola i un 21% de la mitjana europea. Així, de la mateixa manera que la pluja sempre té més uns efectes beneficiosos més grans quan la terra és eixuta i no molla, cada euro públic invertit en un territori on el capital públic és molt baix en relació al capital privat té una gran capacitat de generar efectes multiplicadors importants sobre l'activitat econòmica d'aquest territori.

- 3.- El segle XXI és el segle de la globalització econòmica. Aquesta pot ser definida pels tràfics creixents de persones, mercaderies i informació que es desplacen de tot arreu cap a tot arreu. Si els propers vint anys són com els vint darrers anys, en els quals s'ha assumit de manera creixent en més i més països les bondats del lliure comerç i les eficiències de la liberalització econòmica dels sectors del transport (com és ara el cas de l'aviació), les oportunitats de negoci se seguiran escampant i generant en més països i regions arreu del món, alguns dels quals mai no han gaudit fins ara de cap oportunitat per a participar de les xarxes globals de producció. I que els propers vint anys siguin com els darrers vint anys inclou també períodes de recessió econòmica com els que ara vivim, que són inherents a la dinàmica de creixement d'una economia de mercat: també a tot Europa els anys



1992-1993 van ser uns anys de forta recessió, que no van impedir una recuperació econòmica sòlida, potent i persistent en els anys següents a tot el continent, impulsada en bona mesura per la liberalització dels transports i els augments del comerç internacional.

La revolució de les noves tecnologies i de la informació, als primers passos de la qual estem assistint, ve associada a una molt bona notícia: Per primera vegada en la història de la humanitat la riquesa d'un país no depèn de la riquesa prèviament existent. Això fins ara no havia passat mai: al segle XIX, per exemple, només van fer la revolució industrial països prèviament rics en recursos naturals i en agricultura; més concretament, només aquells països que disposaven de grans quantitats de ferro i de carbó, així com també d'una agricultura molt potent i forta que generés grans excedents i que permetés de finançar grans inversions, van poder fer la el salt que va suposar la revolució industrial al segle XIX. En els darrers quinze anys, en canvi, Irlanda o Finlàndia han pogut fer un salt espectacular endavant gràcies a la revolució de les noves tecnologies i en un període molt curt de temps, quan històricament sempre havien estat uns països pobres, perifèrics, marginals i que expulsaven població.

En els darrers anys no cal anar a l'Àsia per a trobar nous països i regions emergents, que en un període curt de temps han passat del no-res al lideratge global en la producció d'un bé o en la prestació d'un servei: a l'Europa de l'est avui Eslovàquia, per exemple, l'eterna regió pobra de Txecoslovàquia, ja és actualment la capital europea de l'automòbil en alguns indicadors gràcies a la seva agressiva política fiscal procompetitiva en l'impost de societats i en les grans facilitats donades a les multinacionals estrangeres del sector de l'automoció. I avui també

Estònia ja figura en molts rànquings de competitivitat empresarial i de llibertat econòmica, aquests que tantes fundacions dels Estats Units, del



Canadà i de Suïssa publiquen anualment, entre les deu primeres economies del món, superant en aquests rànking a països com de la potència d'Alemanya o França.

- 4.- L'aeroport de Lleida-Alguaire, com tot nou aeroport regional, costarà molt d'arrencar. En l'actual context econòmic pot costar encara més d'arrencar-lo, atesa la situació de crisi econòmica que sobtadament s'ha esdevingut arreu del món, després d'un llarg període de creixement econòmic continuat i sostingut. L'aeroport de Reus, per exemple, també va costar molt d'arrencar, per bé que al final la dimensió humana i econòmica del territori al qual serveix, així com també el seu gran potencial de futur (situat al bell mig del corredor mediterrani, a prop nus de comunicacions d'aquest eix amb la vall del riu Ebre), fan que avui sigui una infraestructura rendible i amb bones perspectives de futur.

Per a poder aprofitar tot el potencial d'un aeroport és molt important el seu model de gestió. En aquest sentit, l'aeroport de Lleida-Alguaire neix amb un gran avantatge en relació als aeroports de Girona i de Reus. L'aeroport d'Alguaire és el primer aeroport català que no serà gestionat per AENA i per la seva xarxa centralitzada i centralista. Com diu Germà Bel, l'aeroport de Girona ha crescut i s'ha desenvolupat "amb una mà lligada a l'esquena", atès que AENA mai no n'ha fet una promoció individualitzada ni ha pensat específicament en els seus interessos.

L'aeroport de Lleida, en canvi, és el primer aeroport creat per la Generalitat, la qual ja ha obert la seva gestió també a la participació del capital privat. Això permetrà als seus gestors d'anar a fer política comercial directament, cercant companyies d'arreu del món que puguin tenir interès en disposar de les instal·lacions de l'aeroport de Lleida. I això permetrà també als seus



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

gestors de fixar el preu dels *slots* o drets de vol, possibilitat que fins ara ha estat negada als altres tres aeroports catalans. Aquesta facultat de fixar aquest preu és el principal instrument de competitivitat de què disposen els aeroports, per què a tot el món desenvolupat (i a excepció de l'Estat espanyol) la gestió individualitzada i la competència entre aeroports veïns és un element clau de la gestió i explica la major eficiència dels aeroports de la resta del món en relació al model espanyol.

El futur no el coneix ningú. Les infraestructures de transport, però, són condició necessària per a que un territori pugui competir amb èxit i aprofitar les oportunitats que el món li ofereix. Sense infraestructures no hi ha possibilitat de desplegar el propi potencial de creixement. En moments de crisi econòmica encara és més important el senyal d'esperança i d'oportunitats futures que un nou aeroport pot representar per una territori: els negocis i les empreses que tanquin ara per causa de la crisi econòmica a les terres de Lleida poden ser reemplaçades per noves i millors inversions empresarials futures, que podran ser captades gràcies a la nova pista construïda a l'altiplà d'Alguaire.



8. QUADRES

Quadre 1. Megaregions		
Megaregions: de 1 a 20a Criteri ordenació: volum d'activitat econòmica	POBLACIÓ Milions habitants Any 2005	PIB Bilions de dòlars Any 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-Leed-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.- València-Barcelona-Marsella-Lió	25	610
12.- Toronto-Buffalo-Chester	22	530
13.- Seul	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.- Mèxic DF	45	290
<i>Font: Richard Florida, 2008</i>		



Quadre 1, continuació. Megaregions

Megaregions: de 21 a 40 Criteri ordenació: Volum d'activitat econòmica	POBLACIÓ Milions habitants Any 2005	PIB Bilions de dòlars Any 2005
21.- Washington	9	260
22.- Rio Janeiro-Sao Paulo	43	230
23.- Hong Kong-Zen	45	220
24.- Sapporo	4	200
25.- Vienna-Budapest	22	180
26.- Tel Aviv-Amman-Beirut	31	160
27.- Praga	10	150
28.- Nuenos Aires	14	150
29.- Denver	4	140
30.- Phoenix-Tucson	5	140
31.- Shanghai	66	130
32.- Taipei	22	130
33.- Lisboa-Porto-Vigo-A Corunya	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

Font: Richard Florida, 2008



<p style="text-align: center;">Quadre 2</p> <p style="text-align: center;">Models d'aeroports en els principals països de la UE</p> <p style="text-align: center;">Any 2005</p>				
	Aeroports entre els 50 més grans UE	Tràfic, milions de persones	Gestió dels aeroports	Participació en la gestió dels aeroports
Gran Bretanya	8	204	Descentralitzat	Governos regionals i sector privat
Alemanya	8	146	Descentralitzat	Governos central, regionals i sector privat
Espanya	9	144	Centralitzat	Govern central en exclusiva (des de 1970)
França	6	108	Descentralitzat	Govern central i cambres de comerç
Itàlia	6	88	Descentralitzat	Governos regionals i sector privat
Holanda	1	46	Descentralitzat	Govern central i sector privat
Àustria	1	20	Descentralitzat	Governos central i sector privat
Bèlgica	1	18	Descentralitzat	Governos regionals i sector privat

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



Quadre 3			
Models de gestió d'aeroports a Alemanya			
Any 2007			
Aeroport de Frankfurt	Percentatge de participació en la gestió	Aeroport de Munic	Percentatge de participació en la gestió
Estat de Hesse	32%	Estat de Baviera	51%
Ajuntament de Frankfurt	21%	Ajuntament de Munic	26%
Sector privat	19%	Govern federal de Berlín	23%
Lufthansa	11%		
Treballadors	10%		
Govern federal de Berlín	7%		

Font: Ramon Tremosa i Balcells (Catalunya serà logística o no serà, 2007).

Nota 1: Les participacions del govern de Berlín en els dos principals aeroports alemanys (Frankfurt i Munic) han estat venudes recentment.

Nota 2: Els models de gestió dels aeroports a Alemanya, com és el cas del model educatiu i sanitari a l'Estat espanyol, s'adapta a les preferències dels ciutadans dels respectius territoris. Així, tot i que a Baviera en els darrers 50 anys hi governa la CDU, el fort sentiment regional bavarès es plasma en una voluntat del govern bavarès de tenir majoria absoluta en el consorci de gestió, així com també és curiós el caràcter exclusivament públic de la gestió de l'aeroport de Munic. A Frankfurt, en canvi, el sector privat, la companyia de bandera i els treballadors representen un percentatge important de la gestió del principal aeroport alemany.



Quadre 4			
10 primeres regions europees amb més tràfic aeri de passatgers			
Classificació NUTS-II de la UE*			
Any 2006			
	Regió NUTS-II	Tràfic aeri en milions de persones	Aeroport (s)
1	Ille de France (França)	82	París/Charles de Gaulle i París/Orly
2	Outer London (Gran Bretanya)	67	London/Heathrow
3	Darmstad (Alemanya)	52	Frankfurt am Main
4	Noord-Holland (Holanda)	46	Amsterdam/Schiphol
5	Comunidad de Madrid (Espanya)	45	Madrid/Barajas
6	Llombardia (Itàlia)	37	Milano/Malpensa, Milano/Linate, Bergamo Orio Al Serio, Brescia/Montichiari
7	Catalunya	35	Barcelona, Girona i Reus
8	Surrey, East and West Sussex (Gran Bretanya)	33	Londres/Gatwick
9	Lazio (Itàlia)	31	Roma/Ciampino i Roma/Fiumicino
10	Oberbayern (Alemanya)		Munic/Franz Josep Straus

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

* La classificació NUTS-II fa referència al nivell de govern immediatament inferior al primer nivell de govern d'un país, representat pel govern central: Estats federals a Alemanya, Comunitats Autònomes a Espanya, Regions a Itàlia i a França...



Quadre 5

Tràfic de passatgers als aeroports catalans, valencians i balears

Anys 2007 i 1998

	2007 Milions de persones	1998 Milions de persones	Creixement 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%
Eivissa	4,7	3,7	15%
Menorca	2,7	2,4	8%
Alacant	9,1	4,8	83%
València	5,9	1,8	156%

Font: AENA.



Quadre 6			
10 primeres regions europees amb més tràfic aeri de mercaderies			
Classificació NUTS-II de la UE*			
Any 2006			
	Regió NUTS-II	Tràfic aeri milers de tones	Aeroport (s)
1	Darmstad (Alemanya)	2.118	Frankfurt am Aim
2	Noord-Holland (Holanda)	1.567	Amsterdam/Schiphol
3	Ille de France (França)	1.416	París/Charles de Gaulle i París/Orly
4	Outer London (Gran Bretanya)	1.343	London/Heathrow
5	Vlams-Brabant (Flandes, Bèlgica)	714	Brussels
6	Colònia (Alemanya)	691	Còlonia i Bohn
7	Luxemburg	634	Luxemburg
8	Llombardia (Itàlia)	602	Milano/Malpensa, Milano/Linate, Bergamo Orio Al Serio, Brescia/Montichiari
9	Comunidad de Madrid (Espanya)	344	Madrid/Barajas
10	Lieja (Valònia, Bèlgica)	323	Lieja

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

* La classificació NUTS-2 fa referència al nivell de govern immediatament inferior al primer nivell de govern d'un país, representat pel govern central: Estats federals a Alemanya, Comunitats Autònomes a Espanya, Regions a Itàlia i a França...



<p style="text-align: center;">Quadre 7</p> <p style="text-align: center;">10 primeres regions europees amb més creixement del tràfic aeri de mercaderies</p> <p style="text-align: center;">Classificació NUTS-II de la UE*</p> <p style="text-align: center;">Anys 2003 - 2006</p>			
	Regió NUTS-II	Creixement anual del tràfic aeri de mercaderies	Aeroport (s)
1	Devon (Gran Bretanya)	93%	Exeter
2	Southern and Eastern (Irlanda)	47%	Dublin, Shannon i Cork
3	Coblença (Alemanya)	45%	Frankfurt/Hahn
4	Lituània	34%	Kaunas, Palanga i Vilnius
5	Northumberland (Gran Bretanya)	33%	Newcastle
6	Eesti (Estònia)	26%	Tallinn
7	Leipzig (Alemanya)	19%	Leipzig-Halle
8	Niederösterreich (Àustria)	17%	Viena/Schwechat
9	Catalunya	17%	Barcelona, Girona i Reus
10	Limburg (Holanda)	16%	Maastricht-Aachen

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

* La classificació NUTS-2 fa referència al nivell de govern immediatament inferior al primer nivell de govern d'un país, representat pel govern central: Estats federals a Alemanya, Comunitats Autònomes a Espanya, Regions a Itàlia i a França...



Quadre 8			
15 primeres aeroports del món amb més tràfic aeri de mercaderies			
Any 2007			
	Aeroport	Tràfic aeri milers de tones	Taxa de creixement en relació al 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	Shanghai (PVG)	2.559	18,1%
5	Incheon (ICN)	2.297	9,4%
6	Paris (CHD)	2.298	7,2%
7	Tokyo (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	Ner York NY (JFK)	1.607	-1,9%

Font: Airorts Council International.



Quadre 9							
Tràfic portuari a l'Estat espanyol: tràfic total (milions de tones)							
Anys 1974 - 2007							
Autoritats portuàries	1974	1984	1994	2004	2006	2007	%07/06
Algesires	12.082	19.631	34.771	65.743	71.719	74.514	3,9%
València*	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 estatal	172.825	207.191	248.928	410.441	460.880	482.716	4,7%
Font: Puertos del Estado							
* L'Autoritat Portuària de València comprèn els ports de València, Sagunt i Gandia							

Font: Ramon Tremosa, Catalunya, país emergent.



Quadre 10							
Tràfic portuari a l'Estat espanyol: contenidors (milers de TEUs*)							
Anys 1974- 2007							
Autoritat Portuària	1974	1984	1994	2004	2006	2007	%07/06
Algesires	0	0.342	1.003	2.937	3.244	3.414	5,2%
València**	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%
Balears***	7	84	150	220	201	194	-3,2%
Passaia	2	4	0	0	0	0	-
Total estatal	364	1.722	3.402	10.161	12.135	13.318	9,8%

Font: Puertos del Estado

*TEUs: contenidors de 20 peus d'alçada (*twenty equivalent units*)

** L'Autoritat Portuària de València comprèn els ports de València, Sagunt i Gandia

*** L'Autoritat Portuària de Balears compren tots els ports de les illes

Font: Ramon Tremosa, *Catalunya, país emergent*.



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

Quadre 11
Aeroports de l'Estat espanyol: mitjanes anuals per al període 1994-2003

	Aeroports	Inversió, milions euros	% total estatal	Tràfic, milions persones	% total estatal	Ràtio Inv. / Tràfic	% població estatal	PIB per càpita=100 (2003)
Madrid	Madrid-Barajas	490	58,63%	27,4	22,04%	2,66	12,91%	134
Catalunya	Barcelona-El Prat, Girona, Reus	120	14,33%	18,1	14,54%	0,99	15,46%	118
Canàries	G.Canària, Tenerife N. I S., Fuenteventura, Lanzarote, Palma, Hierro, Gomera	72	8,58%	27,6	22,70%	0,38	4,18%	88
Balears	Palma, Eivissa, Menorca	58	6,98%	23,6	19,37%	0,36	2,04%	107
Andalusia	Málaga, Sevilla, Almeria, 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. Valencià	Alacant, València	18	2,21%	7,2	5,97%	0,37	10,16%	95
Galícia	Santiago, A Coruña, Vigo	11	1,28%	2,3	1,92%	0,67	6,78%	80
Astúries	Oviedo	5	0,63%	0,67	0,53%	1,18	2,68%	86
Castella i Lleó	Valladolid, Salamanca, León	3	0,35%	0,24	0,20%	1,75	6,17%	95
Aragó	Saragossa	3	0,33%	0,23	0,21%	1,57	2,95%	110
Cantàbria	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
Múrcia	Múrcia	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

Font: Bel i Fageda (2005) a partir de dades del Ministeri de Foment i de l'INE.



Diputació de Lleida

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA

Quadre 12
Transport aeri de mercaderies a Catalunya
Anys 2001-2007

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2008
Transport aeri de mercaderies	77.146	75.716	70.403	82.062	90.570	93.746	97.015
Tones/habitant	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Tones/PIB (1.000 EUR)	0,0005	0,0005	0,0004	0,0005	0,0005	0,0005	0,0005
Aeroport de Barcelona	76.966	75.217	70.116	81.908	90.239	93.256	96.770
Aeroport de Girona	173	491	283	143	314	484	234
Aeroport de Reus	7	8	4	11	16	6	11
Índex 2000=100	88	86	80	94	103	107	111
Creixement del transport aeri de mercaderies	-12,0%	-1,9%	-7,0%	16,6%	10,4%	3,5%	3,5%

Font: Direcció General d'Aviació Civil, Ministeri de Foment.



10. BIBLIOGRAFIA

- AENA, estadístiques de tràfic per aeroports de l'any 2007 i 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 i 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 i Fageda (2007): Aeroports i poder. Edicions 62.
- Bel i Fageda (2007): Implicacions de la gestió centralitzada dels aeroports a Espanya. *Revista Econòmica de Catalunya*, 55, 32-44.
- Bel i Fageda (2006): *Aeroports i globalització. Opcions de gestió aeroportuària i implicacions sobre el territori*. Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona.
- Cambra de Comerç de Barcelona (2007): *La inversió en infraestructures als efectes de la disposició addicional tercera de l'Estatut*. Opinió de la Cambra i aportacions dels experts.
- Capgemini Consulting: "Resum executiu de l'Avaluació d'Impacte Econòmic i Empresarial de l'Aeroport d'Alguaire", Cambra de Comerç de Lleida, 2007.
- Castells, Antoni i 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 infraestructures*. Cercle d'Infraestructures de Girona.
- Contel, Judit; García, Carlos i 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*.
- Editur Catalunya (2007): *L'aeroport del Prat sense 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 transport in Europe in 2006*. Statistics in Focus, document 27/2008.
- Eurostat (2007): *The regional dimension of road freight transport 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*. Government of Flanders.
- Flanders Investment and Trade (2007): *The Automotive Industry in Flanders. A dynamic past, a dynamic future*. Government of Flanders.
- Flanders Investment and Trade (2007): *Logistic in Flanders. The hub of Europe, the heart of Europe*. Government of Flanders.
- Flanders Investment and Trade (2007): *The Life Science Industry in Flanders. A dynamic past, a dynamic future*. Government of Flanders.



- Flanders Investment and Trade (2007): *Incentive Overview*. Government of Flanders.
- Flanders Investment and Trade (2007): *The Notional Interest Deduction*. Government 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 i Ezequiel Uriel, directors.
- Garcia-Milà, Teresa (1999): "El paper de les infraestructures en l'evolució de l'economia", 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): *Les plataformes logístiques: nodes de desenvolupament econòmic*.
- Leonart, Pere i Garola, Àlvar (2001): "La dotació d'infraestructures de transport a Catalunya", novembre 2001, elaborat per al Fòrum sobre les necessitats d'infraestructures de transport a Catalunya i el seu finançament.
- López Casanovas, Guillem (2006): Les tres K de l'Euram. Capital pública, capital humà i capital social. *Nota d'Economia*, 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'Infraestructures de Transport de Catalunya 2006-2026 (PITC)", Generalitat de Catalunya.
- "Pla Territorial Parcial de les Comarques de Ponent", Generalitat de Catalunya, any 2007.
- "Pla de transport de viatgers de Catalunya 2008-2012", Generalitat de Catalunya, any 2007.



- "Pla d'aeroports, aeròdroms i heliports de Catalunya 2007-2012", Generalitat de Catalunya, any 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 i Balcells, Ramon (2008): *Catalunya, país emergent*. Edicions 3 i 4, València.
- Tremosa i Balcells, Ramon (2007): *Catalunya serà logística o no serà*. Edicions 3 i 4, València.
- Zalbidea Garmendia, Juan Luis (2007): *El futur del transport de mercaderies per ferrocarril. Estudi monogràfic*, Cambra de Comerç de Barcelona.