

LA REGIÓN GALAICO-DURIENSE: DIMENSIÓN ECONÓMICA Y DINÁMICA DE CONVERGENCIA

XOÁN LÓPEZ FACAL
Departamento de Enxeñaría Química
Facultade de Ciencias de Lugo
Universidade de Santiago de Compostela

Recibido: 30 marzo 2000

Aceptado: 15 junio 2000

Resumen: La organización del mercado mundial en áreas económicas y organismos regionales, junto con la tendencia a la polarización espacial de los mercados provoca situaciones de centralidad y excentricidad en la distribución espacial de los flujos económicos y de las rentas. La desaparición de la frontera económica entre Galicia y la Región Norte de Portugal hace posible la creación de una eurorregión galaico-duriense que permite la superación de la excentricidad económica de Galicia. El trabajo repasa las características de las economías gallega y norportuguesa y examina el papel de los costes salariales y de la productividad como factores de localización industrial. Finalmente, se examina el papel de las instituciones implicadas en la consolidación de la eurorregión: CCRN y Xunta de Galicia.

Palabras clave: Excentricidad y polarización espacial de los mercados / Especialización productiva / Productividad y costes laborales unitarios / Fondos estructurales y programas operativos.

THE GALICIAN-DURIENSE (RIVER DOURO) REGION: ECONOMIC DIMENSION AND THE DYNAMICS OF CONVERGENCE

Summary: The world market organization in economic areas and regional institutions and its tendency to spatial polarization leads to centrality and eccentricity situations in the spatial distribution of economic flows and income. The disappearance of economic frontiers between Galicia and the Portuguese Northern Region allows for the creation of a Galician-Duriense (River Douro)-European region that is able to overcome the economic eccentricity of Galicia. The report assesses the outline of Galician and northern Portuguese economy and looks into the wage level and productivity as industrial location factors. Finally, it looks into the role of the institutions involved in the construction of the Euro region: CCRN and the Xunta de Galicia.

Keywords: Eccentricity and market spatial polarization / Productive specialization / Productivity and unitary wage cost / Structural funds and operative programs.

1. EXCENTRICIDAD Y CENTRALIDAD

Los agentes económicos operantes en el mercado global unificado que caracteriza el momento actual se ven necesariamente incardinados en vastos espacios regionales que condicionan de manera muchas veces decisiva el clima en el que se desarrollan los proyectos empresariales y el abanico de oportunidades abiertas a las nuevas iniciativas. En la segunda mitad del siglo XX, que ahora termina, asistimos al irreversible deterioro del protagonismo económico que poseían los Estados soberanos en favor de vastas organizaciones regionales que articulan y polarizan los flujos de mercancías y de capitales. La Unión Europea, Japón, los países del sudeste asiático, los EE.UU. junto con Canadá... constituyen hoy amplios espacios económicos diferenciados que polarizan y articulan el mercado global en el que todos

participamos. Globalización y regionalización de mercados son dos procesos simultáneos de la dinámica de reorganización de los mercados internacionales desarrollados con posterioridad al final de la Segunda Guerra Mundial.

El movimiento de integración económica experimentó una impresionante aceleración después de la Segunda Guerra Mundial. El Tratado de Roma del 1957, que inicia la construcción de la Unión Europea; la firma del Tratado de Montevideo en 1960, que instaura la ALALC, prolongado más tarde en acuerdos regionales como el Pacto Andino (1969) y el Mercosur (1991); la ASEAN de los países del sudoeste asiático (1967); la CER, que organiza los intercambios comerciales entre Australia y Nueva Zelanda (1983); el Acuerdo de Libre Comercio entre los EE.UU. y Canadá del año 1981, que dará nacimiento a la NAFTA (1994), con la integración de Méjico, son todos hitos de un único fenómeno: la necesidad de articular extensos espacios comerciales mediante la eliminación de barreras arancelarias y de otras trabas al intercambio económico y el imperativo de armonizar comportamientos fiscales que faciliten la operación en mercados ampliados.

Las políticas de sustitución de importaciones y de buscar la ruina del vecino parecen definitivamente enterradas. La economía internacional es actualmente una de las ramas más fértiles de la investigación económica mientras el propio Keynes, el cosmopolita miembro del círculo de Bloomsbury, aparece en la perspectiva finisecular como un teórico de los mercados pre-internacionales.

Monedas de referencia, niveles salariales y de productividad, calidad y cantidad de la oferta de mano de obra disponible, flujos migratorios internos, reglamentaciones sociales, tecnologías disponibles, especialización productiva y capacidad de innovación industrial, competitividad comercial con las regiones planetarias concurrentes, disposición de redes empresariales capaces de articular el ámbito productivo propio, solidez financiera relativa de las empresas y de las administraciones, dimensión del mercado interno, etcétera son elementos que individualizan los diferentes espacios económicos y que permiten establecer pautas jerárquicas en la posición relativa de los países miembros en los mercados internacionales.

Nos estamos refiriendo a las grandes regiones económicas del planeta, pero es evidente que la jerarquización de los mercados y de las oportunidades tiene una estructura arborescente que podríamos caracterizar casi de fractal. Cada región económica primaria se organiza en un mosaico de sub-regiones, áreas de concentración o territorios sin especial relevancia económica. La polarización de los espacios económicos se reproduce sin solución de continuidad a escala cada vez más pequeña. El sur del Mediterráneo es una área periférica con respecto al centro continental europeo; los países balcánicos lo son con respecto a los países mediterráneos de la Unión; España es una región periférica en relación con los Países Bajos; la cuenca del río Ebro lo es con respecto a la cuenca del Poo, y la del Duero con respecto a la del Ebro; Galicia es periférica con respecto a Navarra; Lugo en relación con Pontevedra; Rodeiro con respecto a Porriño. El mercado genera y consagra pautas de diferenciación que provocan pautas de distribución espacial de la actividad económica que constituyen el objeto de estudio de la geografía económica.

Este carácter fractal de los espacios económicos, es decir, la dinámica de polarización espacial del crecimiento económico y demográfico, se convierte en un problema cuando se trata de impulsar políticas de armonización económica y de promover políticas de solidaridad en la distribución de los frutos del crecimiento. A un ciudadano gallego no le tranquiliza el hecho de pertenecer a un macroespacio económico privilegiado si asiste mientras tanto a la crisis demográfica de su país, observando su deriva económica hacia una sociedad de servicios y de ocio mientras contempla la crisis de los sectores industriales tradicionales u observa la debilidad de los procesos de implantación de sectores industriales innovadores y expansivos.

Es en este contexto estratégico donde surge el problema de la construcción de una área económica viable, competitiva bajo los parámetros del mercado globalizado, capaz de equilibrar las fuerzas polarizantes del mercado (empleo industrial, dinamismo demográfico, capacidad de innovación y de toma de posición en productos de futuro...) como respuesta al desafío de la excentricidad heredada y a la progresiva pérdida de centralidad en un mercado europeo en construcción.

Es una fortuna para Galicia que, precisamente en estas circunstancias, la Unión Europea le proporcionase un auténtico regalo histórico: la eliminación de la frontera que limita al país por el sur. ¿Cuánto no ha costado esa frontera en términos de desarrollo económico? Galicia, periférica en relación con los mercados centrales españoles, ¿lo sería en la misma medida si tuviese libre acceso al mercado portugués o luso-británico desde el siglo XVIII? No podemos evitar la reflexión sobre los eventuales efectos multiplicativos de la actividad comercial conjunta de Porto del siglo XIX y de Vigo de principios del siglo XX operando en un espacio económico unificado.

La orografía peninsular impuso una frontera natural entre Galicia y la Península de difícil superación. Galicia tuvo que esperar hasta finales del siglo XIX (1883-1885) para conseguir la conexión por ferrocarril de A Coruña y Vigo con Madrid, soportando mientras tanto una red de carreteras extraordinariamente deficiente. Es en esas circunstancias cuando se produce la integración económica de Galicia en el incipiente mercado interior español en formación y se consagra la situación de excentricidad de la economía gallega. ¿Quién puede estimar la pérdida de oportunidades económicas que supuso la amputación del espacio económico natural que se extiende desde el Miño hasta Lisboa sin obstáculos orográficos de ningún tipo y sí, en cambio, de importantes aglomeraciones demográficas y financieras como Porto?

Región económica operativa quiere decir, antes que nada, mercado interno y el primer indicador de éste es la aglomeración urbana; la ciudad como centro emisor de impulsos económicos, como demanda concentrada y diversificada, como *reactor de síntesis* de iniciativas empresariales.

El sistema urbano gallego es muy diferente del correspondiente modelo portugués del norte. Una red de siete ciudades en Galicia, relativamente equilibrada a pesar de su polarización hacia el litoral, una singular conurbación en la Región Norte portuguesa, como es la del Gran Porto. Tanto las siete ciudades gallegas co-

mo el área metropolitana portuense concentran más de la tercera parte de los efectivos demográficos regionales.

Por lo que se refiere a Galicia se puede hablar de dos áreas de concentración urbana: la de A Coruña-Ferrol, con una población próxima a los 330.000 habitantes, y la de Vigo-Pontevedra, que supera los 360.000; Ourense, Santiago y Lugo se mueven alrededor de los 100.000. Ourense lleva la delantera en este proceso mientras que Santiago opera cada vez más como bisagra de articulación del sistema urbano gallego. Dos áreas marítimas que concentran casi 700.000 habitantes enlazadas a través de Santiago, núcleo que mantiene una correspondencia creciente con las dos ciudades del interior.

La Región Norte portuguesa tiene en el área metropolitana de Porto un núcleo demográfico de 550.000 habitantes, de dimensión semejante al conjunto de los municipios de A Coruña y Vigo. La AMP se extiende por el litoral desde Vila Nova de Gaia hasta el Espinho y por el norte, vía Matosinhos y Vila del Conde, hasta Esposende donde se articula con la comarca de Barcelos y Braga hasta abrazar una amplia área de influencia difusa con una población próxima a los 1.200.000 habitantes, el denominado Gran Porto.

El resto del territorio norportugués exhibe un eje urbano interior de magnitud modesta, formado por las villas de Vila Real, Régua y Lamego y dos villas norteñas que miran hacia Galicia: Viana do Castelo, en la costa, y Chaves, en el interior, gravitando la primera sobre Vigo y la segunda sobre Verín.

La conexión –demográfica, viaria, industrial– del sistema litoral gallego Ferrol-A Coruña/Santiago/Pontevedra-Vigo con la AMP a través de Braga y de Viana do Castelo es un imperativo estratégico para la articulación de un mercado interior integrado que se completaría con la conexión Lugo/Santiago/Ourense. Un espacio urbano 7+1 de más de 1.500.000 de habitantes urbanos que es preciso consolidar. Sevilla con 700.000 habitantes, Zaragoza con 600.000 o Málaga con 550.000 son ejemplos de ciudades cabecera de región que hay que intentar imitar en la búsqueda de ese umbral de concentración capaz de impulsar una región económica.

Tabla 1.- El sistema urbano de la eurorregión galaico-duriense

GALICIA (Padrón municipal de 1996)			REGIÓN NORTE (Datos referidos a 1996)	
LAS 7 CIUDADES	MUNICIPIO	%	LA CONURBACIÓN PORTUENSE	
A Coruña	243.785	8,9		
Ferrol	83.048	3,0		
Santiago	83.672	3,4		
Lugo	85.174	3,1		
Ourense	107.060	3,9		
Pontevedra	74.287	2,7		
Vigo	286.774	10,5		
<i>Sistema urbano</i>	<i>973.800</i>		<i>Porto</i>	<i>547.224</i>
		<i>35,5</i>		<i>1.191.740</i>
<i>%</i>			<i>%</i>	<i>33,6</i>
<i>Población</i>	<i>2.742.622</i>	<i>100,0</i>	<i>Población</i>	<i>3.544.780</i>
				<i>100</i>

(*) Dato de población del área metropolitana de Porto (AMP) referida al año 1991: CCRN.

FUENTES: IGE y *Anuario Estadístico Galicia-Norte de Portugal 1998*. Elaboración propia.

El objetivo es desarrollar una red integrada de ciudades asentada sobre un tejido demográfico permeable a los impulsos económicos. La demografía es el obstáculo más amenazador para el desarrollo económico de Galicia, nuestro país, pues, al contrario que la Región Norte de Portugal, mengua y envejece. *A la altura del año 1996 la dinámica demográfica de la eurorregión galaico-portuguesa se instalaba en el estancamiento al compensarse casi exactamente los movimientos vegetativos divergentes de Galicia y de la Región Norte.* La deprimida tasa de natalidad gallega, 6,7 nacidos por cada 1.000 habitantes vivos (9 por mil en España, 12,2 por mil en la Región Norte), no podía contrarrestar ya su propia tasa de mortalidad, 10,4 por mil (8,8 en España, 9,1 en la Región Norte). Gráficamente, *en el año 1996 nacían en la Región Norte 134 nuevos ciudadanos por cada 100 que fallecían, mientras que en Galicia no se llegaba a los 65 nacidos por cada 100 fallecidos.*

El problema demográfico tiene peor solución que el de la articulación territorial. Galicia, con una población envejecida y con una juventud sin autonomía económica ni confianza en un mercado laboral precario y volátil, comparte con España tasas de nupcialidad bajas: 4,33 por mil en Galicia, 4,81 por mil en España, en notorio contraste con la tasa norportuguesa: 7,48 casamientos por cada 1000 habitantes en 1996.

Los jóvenes gallegos tampoco tienen un acceso fácil al mercado de trabajo. Según datos del año 1997, de cada 100 personas ocupadas 15,2 pertenecían al grupo de edad 16/24 años en la Región Norte mientras que en Galicia no pasaban de 10,7 (12,7 en España). La sociedad gallega actual desanima a la gente joven, la gente joven no parece confiar en el futuro de la sociedad gallega. Un grave problema desconocido en la Región Norte.

Tabla 2.- Estructura demográfica en 1996

GRUPOS DE EDAD	GALICIA	REGION NORTE
< 15	14,3	19,0
15-24	15,9	17,2
25-64	51,5	51,3
> 64	18,3	12,5
<i>Población</i>	<i>2.742.622</i>	<i>3.544.780</i>
Tasa bruta en (0/00)		
Nupcialidad	4,33	7,48
Natalidad	6,73	12,16
Mortalidad	10,41	9,06
Crecimiento vegetativo	-3,68	3,10
<i>Saldo vegetativo</i>	<i>-10.090</i>	<i>10.964</i>

FUENTE: *Anuario Estadístico Galicia-Norte de Portugal 1998.* Elaboración propia.

2. UN TEJIDO PRODUCTIVO DISJUNTO A LA BÚSQUEDA DE UN MERCADO INTERIOR

Galicia como región económica es marginal en España, con un peso que no llega al 6% del producto interior generado. La Región Norte se aproxima, en cambio, a la tercera parte, un 31%, en su contribución al producto interior portugués. Los niveles de producción gallego y norportugués son, sin embargo, sensiblemente

iguales. Las dos sub-regiones norte y sur miñota son dos socios de magnitud económica semejante. Esta circunstancia es una ventaja en la medida en que ahorra recelos en el necesario proceso de convergencia.

La semejanza no se repite, sin embargo, en el ámbito político-administrativo. Resulta revelador a este respecto la comparación del perfil institucional de las respectivas Administraciones: la Xunta de Galicia emanada del Parlamento gallego, por una parte, y la Comissão de Coordenação da Região do Norte dependiente del Ministério do Equipamento, do Planeamento e da Administração do Território, por otra. Una asimetría consagrada de momento con el rechazo del proyecto de ley de regionalización debatido hace poco tiempo en Portugal.

Tabla 3.- Valor añadido bruto a precios de mercado en 1994 (cifras en 106 €)

	GALICIA	REGIÓN NORTE	G/RN
Agricultura, silvicultura y pesca	1.477	728	2,03
Productos energéticos y minerales	2.589	1.392	1,86
Actividades industriales	3.136	7.106	0,44
Construcción	1.562	1.535	1,02
Servicios	14.528	11.873	1,22
PISB	-1.634	-1.163	
VAB pm	21.658	21.471	1,01
Participación en el PIB del Estado	5,8	31,4	

FUENTES: *Anuario Estadístico Galicia-Norte de Portugal 1998*. INE/DRN-IGE. Lisboa, 1999. *Contas Regionais*: INE Portugal. Elaboración propia.

Galicia aún conserva una decisiva base social campesina con profundas raíces históricas, a pesar de su peso, ahora muy reducido, en la oferta productiva de la economía gallega. Tampoco se puede olvidar la actividad pesquera y marisquera que convierte a Galicia en referencia europea ineludible en la producción acuícola, pesquera y de transformación y comercialización de los productos del mar. Los dos son rasgos que individualizan la economía de Galicia frente a cualquier otra región europea, incluida la norportuguesa. Tal vez deba ser destacada igualmente la importancia relativa de la producción energética gallega, derivada de las características de su red fluvial, de la disposición de explotaciones de lignito y de la existencia de la planta refinadora de petróleo de A Coruña.

La especialización industrial es un rasgo característico, en cambio, de la Región Norte de Portugal. El 31% del empleo norportugués tiene carácter industrial, proporción que no supera el 16% en Galicia. Asimismo, llama la atención el diferente perfil sectorial de las industrias gallega y norportuguesa. *Podría incluso establecerse un cierto paralelismo entre la polarización demográfica del norte portugués en torno al área metropolitana de Porto y el mayor equilibrio, o dispersión, del sistema urbano gallego con la concentración del tejido industrial norportugués en torno a la industria textil y el liderazgo compartido en la industria gallega entre los sectores de la alimentación, textil y de material de transporte (industrias naval y del automóvil).*

Ruralidad y raíz marinera en Galicia, predominio de la actividad manufacturera en la Región Norte, pero terciarización económica franca en los dos casos, de cerca del 50% del empleo total, como indicador claro de una sociedad de *bien-estar*

(educación, sanidad) con una amplia presencia económica de los servicios públicos. En todo caso, parece conveniente destacar la desatención relativa de los dos territorios en lo relativo a la dotación de servicios públicos. Las quejas a este respecto son habituales en los medios profesionales y de los protagonistas sociales portuenses que suelen constatar la concentración de recursos públicos en la región lisboeta e incluso en las islas autónomas de Madeira y las Açores. En Galicia, este sentimiento de alejamiento de las prioridades presupuestarias de la Administración central es un lugar común ampliamente compartido, a pesar del contrapeso positivo a esta inveterada situación derivada de la instauración del régimen autonómico.

Es útil reparar en la magnitud laboral de la eurorregión y en su orientación industrial. *De cada 25 trabajadores ocupados en la eurorregión galaico-duriense, 16 pertenecían a la Región Norte y sólo 9 eran gallegos en el año 1997. En esa muestra de 25 trabajadores representativos de la eurorregión, 6,3 eran operarios industriales, de los cuales 4,9 eran portugueses y sólo 1,4 eran gallegos.*

Tabla 4.- Personal empleado en 1997 (millares de individuos ocupados de edad superior a los 16 años)

RAMAS DE ACTIVIDAD CNAE 93	EURORREGIÓN	REGIÓN NORTE			GALICIA		
		1	%	1/3	2	%	2/3
Agricultura	360,9	192,6	12,1	0,53	168,3	18,6	0,47
Pesca	29,9	1,6	0,1	0,05	28,3	3,1	0,95
Industria extractiva	14,0	5,9	0,4	0,42	8,1	0,9	0,58
Industria manufacturera y eléctrica	631,9	487,8	30,8	0,77	144,1	15,9	0,23
Construcción	239,3	140,7	8,9	0,59	98,6	10,9	0,41
Servicios	1.215,4	757,0	47,7	0,62	458,4	50,6	0,38
Total	2.491,4	1.585,6	100,0	0,64	905,8	100,0	0,36

FUENTE: *Anuario Estadístico 1998*. INE / DRN-IGE. Lisboa, 1999. Elaboración propia.

Sin intención de infravalorar la relevancia de las actividades agropesqueras en el conjunto del empleo gallego, su peso decreciente (14,7% según la EPA del tercer trimestre del 1999: 11 trabajadores de cada 75) y su limitada contribución al producto interior bruto gallego (8,5% de acuerdo con los datos facilitados por el IGE para el tercer trimestre de 1998, en magnitudes valoradas a precios constantes de 1986) confirman la dominancia industrial y de los servicios incluso en Galicia. La posición hegemónica de la Región Norte a este respecto no admite dudas. Tal vez convenga introducir una matización. La evaluación de las actividades primarias en términos de empleo, y desde luego en términos de valor añadido, es engañosa si no se reconoce previamente su papel fundamental como base productiva de ramas esenciales de la industria gallega: transformación de la madera, industrias lácteas y cárnicas, industria conservera y de congelación. Tanto el sector agrario como el pesquero y, por supuesto, el sector extractivo deben ser contemplados como departamentos proveedores de insumos productivos a los correspondientes sectores industriales. Conceptualmente forman parte de la rama industrial manufacturera que los liga a los mercados intermedios o finales.

Desde un punto de vista conjunto, la industria de la eurorregión se manifiesta polarizada en torno al sector textil, que lidera la actividad industrial de la Región Norte portuguesa pero que exhibe, asimismo, una creciente importancia en el tejido industrial gallego. Éste fue capaz en poco tiempo de levantar un potente segmento empresarial dedicado a la confección y orientado hacia los mercados *domésticos* e internacionales, presidido por esa asombrosa experiencia industrial que es Zara Inditex.

La eurorregión galaico-duriense mantiene en las actividades textiles y del cuero nada menos que el 31% de su empleo industrial. Una vocación que hay que reconocer y potenciar conjugando la especialización de tejeduría y el calzado del otro lado del Miño con la de confección de este lado, sin perder de vista que ya no es posible competir en los exigentes mercados europeos con el simple argumento del precio en un sector donde la auténtica *barrera de entrada* es el diseño y la calidad de la fibra utilizada, ya sea ésta natural o procedente de la última innovación química.

Tabla 5.- Personal empleado en 1997: industria transformadora y eléctrica (millares de individuos ocupados de edad superior a los 16 años)

INDUSTRIA TRANSFORMADORA Y ELÉCTRICA RAMAS DE ACTIVIDAD CNAE 93	EURORREGIÓN	REGIÓN NORTE			GALICIA		
	3	1	%	1/3	2	%	2/3
Alimentación	56,2	29,0	5,9	0,52	27,2	18,9	0,48
Textil y confección	194,6	171,9	35,2	0,88	22,7	15,8	0,12
Cuero y calzado	58,1	57,4	11,8	0,99	0,7	0,5	0,01
Madera y corcho	39,8	27,0	5,5	0,68	12,8	8,9	0,32
Papel, edición y artes gráficas	23,6	19,6	4,0	0,83	4,0	2,8	0,17
Química y petróleo	17,6	13,9	2,8	0,79	3,7	2,6	0,21
Caucho y plástico	8,9	6,8	1,4	0,76	2,1	1,5	0,24
Prod. de minerales no metálicos	18,4	11,7	2,4	0,64	6,7	4,6	0,36
Metalurgia y prod. metálicos	63,3	47,9	9,8	0,76	15,4	10,7	0,24
Maquin. y equipam. eléctrico	17,7	13,6	2,8	0,77	4,1	2,8	0,23
Equipamiento eléctrico y óptica	20,4	17,4	3,6	0,85	3,0	2,1	0,15
Material de transporte	45,4	18,1	3,7	0,40	27,3	18,9	0,60
Ind. manufactureras diversas	46,6	38,1	7,8	0,82	8,5	5,9	0,18
Electricidad, gas, agua	21,3	15,4	3,2	0,72	5,9	4,1	0,28
Total	631,9	487,8	100,0	0,77	144,1	100,0	0,23

FUENTE: *Anuario Estadístico 1998*. INE / DRN-IGE. Lisboa, 1999. Elaboración propia.

El papel hegemónico de la industria textil norportuguesa tiene su réplica en el liderazgo compartido de tres sectores industriales gallegos: la alimentación, el material de transporte (industrias naval y del automóvil), y el textil (confección). La ocupación conjunta de los tres sectores se acerca al 54% del empleo industrial gallego, proporción que supera a la participación laboral conjunta de los sectores textil y del cuero en el empleo industrial norportugués.

Una aproximación desde las magnitudes del comercio exterior con la Unión Europea ilustra con claridad el perfil de la especialización productiva de los dos territorios que componen la eurorregión galaico-portuguesa.

¿Acusan los flujos comerciales externos de Galicia y de la Región Norte la existencia de un *mercado interno* en formación? ¿Cómo se distribuyen estos flujos? ¿Cuáles son los respectivos patrones de especialización comercial?

Tabla 6.- Comercio intracomunitario e intrarregional en 1996

	UNION EUROPEA (UE)	GALICIA (G)	REG. NORTE (RN)	% CAPTURADO POR EL MERCADO INTERIOR
REGION NORTE				
Exportaciones	7.142,0	237,0		3,3
Importaciones	5.653,7	376,3		6,7
% Cobertura: 100 (X/M)	126,3	63,0		
GALICIA				
Exportaciones	4.409,2		376,3	8,5
Importaciones	4.822,6		237,0	4,9
% Cobertura: 100 (X/M)	91,4		158,8	

FUENTE: *Anuario Estadístico Galicia-Norte de Portugal 1998*. Elaboración propia.

La tabla precedente facilita una primera aproximación cuantitativa al problema. Si recordamos la semejanza en magnitud productiva entre Galicia y la Región Norte, tenemos que concordar que su *grado de apertura* (peso conjunto de exportaciones e importaciones sobre el producto interior) es superior en la Región Norte, como también lo es en el *grado de cobertura* de las importaciones. No es preciso señalar que nos estamos refiriendo a los flujos comerciales *con el extranjero*, excluidos los que cada territorio mantiene con el resto del Estado en que se integra, España y Portugal. Es de todos conocido que el *grado total de apertura* (incluidos los flujos comerciales intraestatales) de una economía subestatal suele superar ampliamente el 100%.

Portugal cuenta, por tradición y por necesidad, con una economía muy abierta al mercado exterior. En el año 1997 el importe conjunto de importaciones y exportaciones sobre el Producto Interior Bruto alcanzaba el 65,4% en Portugal, frente al 53,9% de España, a pesar del fuerte incremento experimentado por los flujos comerciales externos de la economía española a partir de su integración en la Unión Europea.

En cuanto a las ventajas relativas del *comercio interno* en la eurrregión Galicia-Región Norte, es manifiesto el provecho obtenido por la economía gallega de estos intercambios, tanto en términos de *capacidad de captación* de los flujos comerciales externos de Galicia por parte de la Región Norte como por el *grado de cobertura* de estos flujos internos de la eurrregión galaico-portuguesa.

3. LA DINÁMICA DE CONVERGENCIA Y DE FORMACIÓN DE UN MERCADO INTERIOR

La formación del espacio económico miñoto-duriense es un proceso incipiente que no alcanzó en absoluto ese umbral crítico que impide su reversión, al mismo tiempo que permite vislumbrar sus primeros efectos.

En todo caso, los movimientos comienzan a tener una notable amplitud. Empresas como Pescanova, Zara o Coren alcanzaron ya posiciones de importancia en el mercado portugués. Más significativas, y de mayores consecuencias para el futuro,

son las operaciones de establecimiento de instalaciones productivas al otro lado de la frontera. Existen casos paradigmáticos como los de la adquisición del Grupo Corporación del Noroeste por Cimpor (1992) y de Tafisa por Sonae (operación iniciada en 1993 y culminada en 1998 con la integración en Sonae), por parte portuguesa, y las instalaciones de Finsa (1985/88, acompañada entonces por Tafisa) en las proximidades de Viseu o la de Megasa (1995) en los alrededores de Lisboa y Porto por parte gallega. De momento son difíciles de detectar movimientos similares en la pequeña empresa, pero se cuenta ya con varios casos que testimonian la vitalidad de un proceso seguramente irreversible. A este respecto son significativas las iniciativas de apertura de sucursales bancarias al otro lado de la frontera, reflejo del interés de las entidades financieras de fidelizar clientela operante en el otro lado de la evanescente frontera o simplemente en tomar posiciones en un mercado de futuro. Son significativas a este respecto la adquisición del Banco Simeón por la Caixa Geral de Depósitos o la expansión de las redes de Caixa Galicia y Caixanova en las principales ciudades portuguesas.

La favorable opinión con respecto a la potencialidad del mercado portugués y a las ventajas de las inversiones productivas en Portugal, recogida en entrevistas con empresarios gallegos significativos, es casi unánime.

Existen fuertes argumentos a favor de las iniciativas transfronterizas, tanto del lado de la oferta como de la de la demanda. Desde el punto de vista de la demanda, el mercado portugués es ya a todos los efectos mercado *doméstico*, aunque con características propias, y, lo que es más interesante desde un punto de vista de estrategia empresarial, el mercado portugués replica al español con un atraso que algunos estiman en 15 años en lo que a los artículos de consumo se refiere. En una perspectiva de oferta, el argumento empresarial básico es el de la moderación de los costes laborales en Portugal potenciada por el moderado impacto de los costes logísticos y de administración debido a la proximidad de las sedes empresariales situadas en Galicia.

La conveniencia de acometer iniciativas de apertura de centros productivos en Portugal es un asunto con más matizaciones, dependiente en gran medida del sector en cuestión. Se pueden distinguir tres posiciones empresariales básicas: las empresas que consideran a Portugal como un simple mercado final relativamente fácil de atender desde Galicia, que no reclama instalaciones adicionales, salvo quizás de tipo comercial (tiendas y almacenes reguladores); las empresas que consideran estratégica pero no prioritaria su presencia productiva en Portugal, razón que las orienta a elegir procedimientos de entrada “blandos”, como la asociación con un empresario local o la búsqueda de oportunidades de adquisición que minimicen los riesgos de instalación en un espacio económico menos conocido; y, finalmente, el caso de las empresas que consideran la opción productiva portuguesa como un imperativo no condicionado debido a las ventajas estratégicas de la operación en el largo plazo.

Pescanova, Coren o Televés estarían en el primer grupo mientras que Rodman Polyships (Conafi), la misma Finsa (adquisición de Bresfor Industria del Formol en las proximidades de Aveiro, en el año 1996) y Megasa, con la adquisición de la Siderurgia Nacional en el proceso de privatización (1995), podrían ser ejemplos del

segundo comportamiento. Finalmente, el proyecto Madiberia, desarrollado por Finsa y Tafisa en el año 1985, propiedad hoy del grupo compostelano, es claramente una iniciativa estratégica no condicionada que tuvo como objetivo primario el acceso a la materia prima portuguesa en condiciones favorables. Es un ejemplo de comportamiento empresarial del tercer tipo. La adquisición por Cimentos de Portugal, Cimpor, del grupo cementero vigués Corporación del Noroeste, y la de Tafisa por el grupo portugués Sonae son, asimismo, iniciativas estratégicas portuguesas orientadas hacia la toma de posiciones en el mercado ibérico con una importante incidencia en la configuración patrimonial de la industria gallega. Una operación semejante es la protagonizada por el líder del sector del vidrio en Portugal, Barbosa y Almeida, también del grupo portugués Sonae, con su implantación en Badajoz (1998) y su posterior expansión sectorial en el mercado español.

Intentemos precisar la hipótesis del atractivo portugués para la implantación de plantas productivas gallegas. Podemos adelantar la formulación siguiente.

Argumento de demanda: existe una receptividad diferencial positiva del mercado portugués en comparación con el gallego (español) debido al atraso relativo de aquel mercado en las tendencias de consumo (procedimientos de distribución, técnicas de mercadotecnia, calidad y diseño del producto, etc.).

Argumento de oferta: existen ventajas relativas en el desarrollo de actividades manufactureras en Portugal en razón del bajo coste laboral junto con el moderado impacto de los costes adicionales de carácter logístico y administrativo, debido a la proximidad geográfica y sociológica-cultural.

Los datos característicos de la industria gallega y miñoto-duriense disponibles son los siguientes.

Tabla 7.- Indicadores generales de la industria de la euroregión en 1995

SECTORES CNAE 93	EMPRESAS	PERSONAL	VENTAS	VABPM	COSTES PERSONAL
	NÚMERO	EMPLEADOS	10 ⁶ €	10 ⁶ €	10 ⁶ €
	1	2	4	3	5
REGIÓN NORTE					
Industrias extractivas	531	5.820	164	64	48
<i>Industrias transformadoras</i>	<i>31.021</i>	<i>501.120</i>	<i>18.256</i>	<i>5.081</i>	<i>3.462</i>
Ind. de alimentación, bebidas y tabaco	2.397	37.858	2.668	463	289
Ind.textil., confección, cuero y calzado	10.617	276.230	7.929	2.422	1.658
Industrias de la madera y corcho	7.469	51.172	1.589	398	276
Ind. del papel, artes gráficas y edición	1.108	15.431	679	204	148
Ind. química, del caucho y del plástico	810	17.211	960	281	170
Ind. de los productos no metálicos	1.100	12.904	438	167	102
Metalurg.,maq.,eq.eléct.,mat.transp.	6.241	80.627	3.635	1.052	753
Otras industrias manufactureras	1.279	9.687	358	94	66
GALICIA					
Industrias extractivas	293	4.392	923	246	96
<i>Industrias transformadoras</i>	<i>9.025</i>	<i>122.888</i>	<i>12.444</i>	<i>3.169</i>	<i>2.096</i>
Ind. de alimentación, bebidas y tabaco	1.915	25.832	3.640	668	373
Ind.textil.,confección, cuero y calzado	1.148	12.361	550	167	124
Industrias de la madera y corcho	1.234	10.845	897	235	133
Ind. del papel, artes gráficas y edición	466	5.014	575	218	99
Ind. química, del caucho y del plástico	246	5.469	731	222	121
Ind. de los productos no metálicos	909	12.475	753	284	192
Metalurg.,maq.,eq.eléct.,mat.transp.	2.277	45.894	5.127	1.313	997
Otras industrias manufactureras	830	4.998	171	62	57
<i>Euroregión</i>	<i>40.870</i>	<i>634.220</i>	<i>31.787</i>	<i>8.560</i>	<i>5.702</i>

FUENTE: *Anuario Estadístico 1998*. INE/DRN-IGE. Lisboa, 1999. Elaboración propia.

Industria gallega e industria norportuguesa enfrentadas: la consabida especialización industrial de la región norportuguesa, incontestable en términos de iniciativa y de densidad industrial (número de establecimientos, empleo industrial e incluso dimensión), muestra su debilidad relativa cuando la comparación se establece en términos de rendimiento económico: facturación y valor generado por empleado.

Tabla 8.- Productividad y costes laborales unitarios en 1995

SECTORES CNAE 93	TAMAÑO	VENTAS UNITARIAS	NIVEL SALARIAL	PRODUCTIV.	COSTE LABORAL UNITARIO
	EMPLEADOS /EMPRESA 2/1	€ EMPLEADO 4/1	€ EMPLEADO 5/2	€ EMPLEADO 3/2	€ UNIDAD DE PRODUCTO 5/3
REGION NORTE					
Industrias extractivas	11,0	28.179	8.247	10.997	0,75
<i>Ind. transformadoras</i>	<i>16,2</i>	<i>36.430</i>	<i>6.909</i>	<i>10.139</i>	<i>0,68</i>
Industrias de alimentación, bebidas y tabaco	15,8	70.474	7.634	12.230	0,62
Industrias textiles, confección, cuero y calzado	26,0	28.704	6.002	8.768	0,68
Industrias de la madera y corcho	6,9	31.052	5.394	7.778	0,69
Industrias del papel, artes gráficas y edición	13,9	44.002	9.591	13.220	0,73
Industrias química, del caucho y del plástico	21,2	55.778	9.877	16.327	0,60
Industria de los productos no metálicos	11,7	33.943	7.905	12.942	0,61
Metalurgia, maquinaria, equipo eléctrico, material de transporte	12,9	45.084	9.339	13.048	0,72
Otras industrias manufactureras	7,6	36.957	6.813	9.704	0,70
GALICIA					
Industrias extractivas	15,0	210.155	21.858	56.011	0,39
<i>Ind. transformadoras</i>	<i>13,6</i>	<i>101.263</i>	<i>17.056</i>	<i>25.788</i>	<i>0,66</i>
Industrias de alimentación, bebidas y tabaco	13,5	140.910	14.439	25.859	0,56
Industrias textiles, confección, cuero y calzado	10,8	44.495	10.032	13.510	0,74
Industrias de la madera y corcho	8,8	82.711	12.264	21.669	0,57
Industrias del papel, artes gráficas y edición	10,8	114.679	19.745	43.478	0,45
Industrias química, del caucho y del plástico	22,2	133.662	22.125	40.592	0,55
Industria de los productos no metálicos	13,7	60.361	15.391	22.766	0,68
Metalurgia, maquinaria, equipo eléctrico, material de transporte	20,2	111.714	21.724	28.609	0,76
Otras industrias manufactureras	6,0	34.214	11.405	12.405	0,92
<i>Eurorregión</i>	<i>15,5</i>	<i>50.120</i>	<i>8.991</i>	<i>13.497</i>	<i>0,67</i>

FUENTE: Anuario Estadístico 1998. INE/DRN-IGE. Lisboa, 1999. Elaboración propia.

El déficit en la facturación unitaria y en la productividad de la industria norportuguesa se compensaba con el bajo nivel de remuneración. *El coste por empleado*

en la industria norportuguesa se situaba en torno al 40% del prevaleciente en la industria gallega en 1995. Obviamente, este índice es parcialmente engañoso. El casi pleno empleo predominante en la industria portuguesa, junto a un cierto subdesarrollo relativo de las enseñanzas técnicas y profesionales, provoca una escasez significativa en aquellos segmentos laborales con capacidad para incorporar y desarrollar tecnologías de productividad elevada: cuadros técnicos medios, especialistas, directivos. En estos segmentos laborales, el diferencial de remuneración entre el mercado laboral gallego y el portugués es mucho menos chocante y tiende a la equiparación. De hecho se están produciendo, como es sabido, transvasamientos de personal cualificado gallego hacia el sur; personal sanitario, por ejemplo. El error de apreciación que se comete al adoptar los índices macroeconómicos como indicadores de comportamientos microeconómicos es parecido al de juzgar el *bienestar* relativo o la capacidad de consumo personal por el PIB per cápita sin introducir las correcciones de poder adquisitivo o las consideraciones pertinentes sobre el nivel de transferencias públicas.

De cualquier manera, lo cierto es que el nivel de remuneración medio norportugués se mantenía alrededor del 40% sin que resulte sorprendente que el nivel de productividad mantenga una proporción similar con respecto al prevaleciente en Galicia. *El índice que pone de manifiesto el alineamiento de remuneraciones y producciones por empleado es el denominado coste laboral unitario, CLU, remuneración laboral por unidad producida. Este índice es similar en Galicia y en la Región Norte. Los costes laborales unitarios ascienden a las dos terceras partes del valor del producto a ambos lados del río Miño.*

El argumento del atractivo diferencial de la localización industrial transfronteriza habría que precisarlo de la siguiente manera: el atractivo de la localización en la Región Norte reside en el bajo nivel de remuneración existente que permite alcanzar bajos costes laborales unitarios cuando se trabaja con estándares productivos modernos que aseguren una elevada productividad por empleado.

Estas condiciones, por otra parte, no deben hacer olvidar la eventual necesidad de suplir las carencias del mercado laboral portugués con mano de obra desplazada. La circunstancia señalada, junto con los incentivos necesarios para estimular el traslado de la mano de obra cualificada, son costes adicionales que hay que sumar a los de tipo logístico, organizativo y de establecimiento de una red de proveedores de mercancías y de servicios empresariales adecuados en el nuevo ámbito de localización.

No debemos minimizar el impacto de los CLU (productividad elevada de la empresa que abre una factoría tecnológicamente desarrollada en un entorno salarial moderado) como factor de localización industrial. En Galicia tenemos un ejemplo paradigmático en Citröen, que consiguió implantar en Vigo su factoría más rentable, no en términos de productividad física donde la factoría viguesa (52 vehículos por empleado y año) es superada por otras factorías francesas de Citröen, como las de Mulhouse y Aulnay (58 vehículos por empleado y año en ambos casos) sino en términos de CLU, es decir, de la relación entre la productividad física y la remunera-

ración por empleado. No es necesario decir que *el argumento CLU como factor de localización es decisivo en procesos intensivos en trabajo pero irrelevante en los intensivos en capital*. Es evidente que no fue el argumento CLU lo que orientó la entrada de la multinacional norteamericana Alcoa en Inespal y que su presencia actual en San Cibrao y en A Coruña obedece a consideraciones estratégicas de otra índole como la situación geográfica, la cuota de mercado y similares.

No es difícil imaginar un cuadro de cooperación intra-regional flexible basado en la cobertura del efecto a medio plazo de la crisis demográfica gallega con efectivos norportugueses y de implantaciones industriales gallegas a la búsqueda de un ámbito de desarrollo propicio mientras prevalezca un diferencial de CLU con mejoras en el ámbito empresarial y convivencial en Portugal. Cabría, naturalmente, la posibilidad alternativa de la incorporación de trabajadores portugueses a la economía gallega en detrimento del desplazamiento de equipamientos y capitales, perspectiva tal vez menos verosímil por las barreras de carácter sindical e incluso cultural que comporta.

El proceso de homologación de los mercados a ambos lados del Miño está en marcha desde la abolición de la frontera económica que dificultaba y, con perspectiva histórica amputaba, los impulsos de formación de un auténtico mercado interior integrado, basado en la explotación de las ventajas comparativas: dotación de recursos naturales, concentración y capacidad de compra de los mercados interindustriales y finales, diversificación empresarial, niveles salariales.

La evolución del índice CLU mide, por definición, la evolución de la ratio de la masa salarial en *términos nominales* sobre el PIB en *términos reales*. La masa salarial como magnitud representativa de los costes laborales corrientes y el PIB a precios constantes como indicador de la producción física alcanzada.

Desde un punto de vista macroeconómico, la tasa de variación del índice CLU es sensiblemente igual a la diferencia de las tasas de variación de la masa salarial en términos corrientes (incluidos los costes de la cuota empresarial a la Seguridad Social y cualquier otro concepto del coste laboral) y de la del PIB en términos reales. La variación de esta última tasa es igual, a su vez, a la diferencia entre las tasas de crecimiento del PIB en términos nominales y la del nivel de precios, medido éste por el deflactor del PIB.

Bajo este punto de vista macroeconómico, la política apropiada para la defensa de un nivel bajo y estable del índice CLU residiría en el éxito de las políticas de contención salarial –complementadas tal vez con la sustitución de las cuotas empresariales a la Seguridad Social por impuestos indirectos, reivindicación habitual en las propuestas de política económica de las organizaciones patronales– inscritas en un contexto de crecimiento económico. Contención salarial con crecimiento económico es la fórmula natural para preservar e incluso incrementar la competitividad industrial en los mercados foráneos y de incrementar el atractivo sobre la inversión exterior.

Desde un punto de vista microeconómico (el propio de cualquier empresa) es más útil formular el índice CLU *como la relación entre la remuneración por em-*

pleado y la producción por empleado. La tasa de variación del índice CLU sería igual a la diferencia de las tasas de evolución de la remuneración por empleado – evaluada a precios corrientes– y de la producción física por empleado, necesariamente medida en valor añadido por empleado evaluado a precios constantes. Esta fórmula remite directamente al dilema al que se enfrenta el gestor empresarial: *incremento del valor añadido en el proceso de producción compatible con el mantenimiento o retraso en la respuesta del nivel de remuneración; valorización del producto compatible con el freno de los costes salariales, únicos costes controlables en la práctica por los gestores de la explotación productiva.*

En esta formulación, el énfasis recae necesariamente sobre los procedimientos de valorización del producto. El proceso de creación de valor añadido por la empresa tiene, indudablemente, un componente físico de maximización de la producción física por empleado (mejoras organizativas y logísticas, reducción de las exigencias de capital circulante mediante la gestión rigurosa de los stocks de existencias, automatización de los talleres, subcontratación de actividades productivas secundarias, etc.) pero depende también, y cada vez más, de las técnicas de diferenciación de producto y del incremento de su valor para el mercado al que va dirigido (diseño y distribución del producto, envasado e imagen de marca, calidad, impacto ambiental de sus componentes, del proceso productivo y de los propios envases, etc.). *Tanto las técnicas de incremento de la productividad física como las de valorización del producto son claves en una política empresarial de incremento de la productividad.*

El otro componente de los CLU, de influencia negativa en este caso, es el representado por la tasa de crecimiento salarial por empleado. Con un límite claro: sólo un cuadro de personal incentivado y bien integrado es capaz de desarrollar procesos sostenidos de ganancias de productividad. La calidad del personal es la primera condición para desencadenar procesos de creación de valor y de ganancia de posiciones en el mercado. *El control de un desfase entre incrementos de productividad e incrementos de remuneración unitaria constituye el nudo de las políticas de mejora de los costes laborales unitarios en una perspectiva microeconómica.*

Finalmente, hay que llamar la atención sobre las razones de la habitual insistencia actual de políticos y empresarios sobre la moderación salarial; del índice CLU, en definitiva. *La importancia del índice CLU como argumento de competitividad y como factor de industrialización en el mercado unificado de la Unión Europea reside en que las políticas salariales están concentrando de forma irreversible y progresiva toda la panoplia de instrumentos de ajuste de que disponían los Estados miembros, muy especialmente las políticas monetaria y cambiaria y cada vez más la propia política fiscal, expropiadas ahora por las administraciones comunitarias como posibles instrumentos de actuación y control por parte de las administraciones.*

4. POLÍTICA ECONÓMICA Y CONSTRUCCIÓN DE LA EURORREGIÓN

La asimetría política entre Galicia y la Región Norte de Portugal impone una significativa restricción de principio al nivel de la relación mutua y a la autonomía en el diseño de los planes de actuación conjuntos. Galicia es una Comunidad Autónoma con Parlamento e instituciones políticas propias mientras que la Región Norte no supera el estatuto de demarcación administrativa del Estado portugués.

El órgano de coordinación de todas las actuaciones de carácter económico en la Región Norte de Portugal es la Comissão de Coordenação de la Região del Norte. Es éste el organismo, que firmó con la Xunta de Galicia el Acuerdo Constitutivo de la Comunidad de Trabajo Galicia-Norte de Portugal, que regula la totalidad de las actuaciones conjuntas de las dos comunidades.

La propia denominación CCRN muestra claramente el rango y consideración de las relaciones transfronterizas Galicia-Región Norte para el Estado portugués. Nada mejor a este respecto que recordar la definición que la Comisión hace de sí misma: “*La CCRN es un órgano desconcentrado del Ministerio del Equipamento, Planeamento e da Administración do Territorio, MEPAT, cuya área de actuación corresponde a la NUT II: Región Norte*”. La aséptica denominación del organismo administrativo que posee la representación y gestión económica de la Región Norte y la caracterización de ésta como NUT II, de tan inequívoco sabor tecnocrático, contrastan con la amplitud de las competencias gestionadas, recursos administrados y autonomía de decisión de las instituciones gallegas.

Lo cierto es que esta discontinuidad en la caracterización política puede ser relevante en el ámbito de desarrollo de los programas de infraestructuras interestatales, especialmente en el trazado de las vías de comunicación trans-estatales – dependientes de la capacidad de influencia de las CC.AA. en las decisiones de la Administración central que les afectan–. No obstante, la influencia de esta discontinuidad político-administrativa en el nivel de relaciones interfronterizas entre Galicia y la Región Norte no parece excesivamente relevante en las circunstancias actuales. La razón es que los planes de actuación de la Xunta de Galicia y de la CCRN se incardinan en iniciativas comunitarias, con financiación y orientación estratégicas establecidos por la propia Comisión Europea, circunstancia ésta que reduce los efectos que se derivarían de una situación basada en la formulación de una política autónoma y concertada de prioridades para la eurorregión, cifrada en recursos y concretada en programas de desarrollo plurianual inscritos en una estrategia concertada de largo plazo. La selección independiente de una colección de proyectos –frecuentemente descoordinados, más atentos a la superación de las propias carencias que a estimular la creación de un espacio económico integrado– y la inscripción concertada y automática de éstos en la iniciativa comunitaria para actuaciones transfronterizas, INTERREG, contribuye a frenar de hecho el proceso de maduración de un auténtico consenso galaico-duriense relativo a la estrategia de su

regionalización conjunta en el ámbito del mercado europeo. Sería en estas circunstancias de supervisión rebajada donde aflorarían las carencias y asimetrías en la autonomía política respectiva.

Las políticas comunitarias de desarrollo regional europeas experimentaron cambios de cierta importancia desde la integración de España y Portugal en la Unión, en el año 1986, aunque se articularon siempre en torno a los tres fondos estructurales, FEDER, FSE y FEOGA-Orientación.

En un primer período, 1986-1989, las ayudas se canalizaron a través de los tres fondos estructurales citados, destinados respectivamente a la actuación en el ámbito de las infraestructuras y el apoyo a la actividad productiva, de la formación profesional y del fomento del empleo y de la modernización de las estructuras agrarias y pesqueras.

Una segunda etapa se desarrolló en el período 1989-1993, en la cual se formuló la figura de Marco de Apoyo Comunitario, MAC, concretado en Programas Operativos, PO, y con otras formas de intervención complementarias. La programación propuesta por los Estados se subdivide ya en actuaciones específicas de ámbito regional junto con otra plurirregional de carácter genérico que se reserva la Administración central, estimulando de esta manera la formulación de los programas de actuación a los agentes económicos regionales. Descontado el retraso derivado de la elaboración y aprobación del programa plurianual, el Programa Operativo de Galicia 1990-1993 se centró en las infraestructuras básicas, con un presupuesto de 95.569 millones de pesetas, cofinanciado por el FEDER con 45.534,5 millones de pesetas.

La contribución comunitaria en favor del desarrollo de Galicia durante los períodos 1986-1989 y 1990-1993 es importante, cifrándose los pagos en estos ocho años en 231.212 millones de pesetas cada año, suma de un flujo anual creciente que superó los 60.000 millones en los años finales de 1992 y 1993.

El MAC del nuevo período 1994-1999 incorpora a los tres fondos estructurales (FEDER, FSE y FEOGA-Orientación) un instrumento financiero de orientación de la pesca, el IFOP, especialmente adecuado para Galicia. El presupuesto del MAC gallego 1994-1999 alcanzaba los 383.173 millones de pesetas, financiados en un 53,2% por la Unión Europea, con 203.805 millones de pesetas, más un 24% procedente de las administraciones y un 22,8% previsto del sector privado.

Una importante aplicación de los fondos estructurales es la representada por las iniciativas comunitarias, actuaciones impulsadas por la Comisión Europea de acuerdo con los Estados miembros, autorizados a canalizar en esta dirección el 9% de los fondos estructurales comprometidos.

Las iniciativas comunitarias, propuestas por la Comisión Europea a los Estados miembros, son instrumentos de la política estructural comunitaria instituidos en el año 1989. *Tanto por su importe como por sus objetivos, la iniciativa más relevante para Galicia en el período 1994-1999 fue la del INTERREG II, aprobada el 31/03/95*, y nutrida con fondos FEDER, FSE y FEOGA. El importe total del pro-

grama conjunto España-Portugal ascendió a 347,3 millones de euros, unos 58 mil millones de pesetas.

La cooperación Galicia-Región Norte se institucionaliza en la Comunidad de Trabajo Galicia-Norte, constituida el 31/10/91. Es la Comunidad de Trabajo la que selecciona, presenta a la aprobación comunitaria y gestiona el conjunto de programas adscritos a los fondos estructurales correspondientes, privilegiados por la calificación de Galicia y de la Región Norte como regiones objetivo número 1 por no alcanzar el 75% del PIB per cápita comunitario. La presidencia de la Comunidad de Trabajo es rotatoria por períodos bianuales y está representada sucesivamente por los presidentes de la Xunta de Galicia y de la CCRN.

¿Qué políticas merecen actualmente la atención de las dos Administraciones cooperantes? La revisión de la inversión aprobada por la Comisión de Trabajo en el bienio 1996-1998, presidido por el titular de la Xunta de Galicia, Manuel Fraga Iribarne, proporciona una primera constatación del padrón de prioridades. La inversión aprobada por la Xunta de Galicia para el bienio ascendía a 9.424 millones de pesetas y el de la CCRN a 12.434 millones de pesetas. La mayor parte del presupuesto se destinaba a las infraestructuras de comunicaciones y al acondicionamiento de villas y urbanismo, sin olvidar las actuaciones sobre espacios naturales (31,1%, 21,3% y 14,0%, respectivamente en la programación de la Xunta; 72,4% y 14,6%, sin actuaciones significativas en este bienio en espacios naturales, en la programación de la CCRN).

No abundan, en cambio, las actuaciones de estímulo directo a la actividad productiva, si exceptuamos la financiación de un fondo de capital riesgo para la promoción de empresas galaico-portuguesas más un programa de promoción industrial con un presupuesto conjunto próximo a los 1.360 millones de pesetas, propuestos por la Xunta de Galicia. El resto del presupuesto va dirigido mayoritariamente a financiar actividades de relación y publicaciones.

Esta orientación presupuestaria de buena vecindad en la distribución de los recursos hizo posible, ciertamente, culminar la conexión por autopista y también el gasoducto entre las dos comunidades o cooperar en la creación del parque transfronterizo del Xerés, junto con las valiosas contribuciones al conocimiento mutuo del Anuario y del Atlas de empresas.

Escasean, sin embargo, perspectivas de futuro y voluntad política para acometer un programa ambicioso orientado a superar los comportamientos de buena vecindad y de afrontar con osadía el desafío de la convivencia en un espacio económico y cultural común.

La financiación de programas de investigación conjuntos, la coordinación entre los respectivos institutos de investigación y universidades, el estímulo a la creación de organizaciones empresariales transfronterizas de carácter sectorial, el fomento al intercambio de técnicos y profesionales tanto entre empresas como en el ámbito académico, la financiación de misiones comerciales conjuntas y actuaciones semejantes orientadas a la homogeneización de un espacio económico común, el intercambio de programas de televisión que permita disolver estereotipos arraigados son

todas actuaciones, en definitiva, tendentes a dotar de una mayor centralidad a la fachada galaico-duriense.

El cuadro de referencia para la formulación del programa de actuaciones que es necesario desarrollar en el período 2000-2006 siguen siendo, como es natural, los respectivos documentos PDR de España y Portugal mientras se remite el diseño de detalle a los documentos prospectivos y propositivos de la Xunta de Galicia y de la CCRN: PDG y Diagnóstico Prospectivo, respectivamente.

El árbol de objetivos estratégicos para el período 2000-2006 persigue el objetivo troncal de “consolidar un espacio funcional de mayor dimensión económica y proyección exterior orientada a potenciar la competitividad y el ritmo de desarrollo de la eurorregión” mediante la formulación de cuatro objetivos operativos directores:

- Articulación del espacio común (infraestructuras de conexión, cooperación empresarial, formación profesional, valorización del patrimonio y acción cultural...).
- Vertebración del espacio transfronterizo (permeabilización de la frontera e interrelación de los mercados laborales próximos).
- Proyección externa y promoción de dominios de excelencia (promoción exterior, atracción de inversión foránea, cooperación universitaria, fomento de la sociedad de la información).
- Fomento de los procesos de cooperación técnica y de gestión.

Es difícil enjuiciar una formulación genérica de objetivos y líneas de actuación en todo caso plausible. Tal vez tenga más interés examinar el listado preliminar de proyectos y actuaciones llevado a la Comisión de Trabajo por las diversas comisiones sectoriales.

No se formulan perspectivas ambiciosas en el ámbito de las infraestructuras, excepto el proyecto de un puente internacional Goián-Vilanova de Cervera y algunas propuestas de conexión fronteriza con la red viaria de alta capacidad. Para la conexión ferroviaria A Coruña-Porto, un eje articulador de futuro, se propone un simple estudio de viabilidad. Se observa, en cambio, una cierta proliferación de proyectos de la Comisión Sectorial de Dinamización Económica (centro de formación virtual mediante cooperación de los institutos tecnológicos, potenciación del fondo de capital riesgo, promoción de becas conjuntas para tecnologías avanzadas, infraestructuras de telecomunicaciones y propuestas de explotación conjunta, misiones empresariales comunes, etc.) y de Ciencia y Tecnología (intercambios de profesorado y programas conjuntos de tercer ciclo y post-graduación, de indudable interés en la creación de ámbitos de encuentro intra-regional).

A pesar de esto, estamos lejos de alcanzar ese nivel que nos permita reconocer en el norte de Portugal la masa crítica que la región noroeste peninsular, inevitablemente galaica o portugalgaica en su perfil europeo, precisa para superar su excentricidad económica y consolidar un mercado interior denso y atractivo. Las ventajas de Galicia en este proceso de convergencia regional son evidentes. Por más que los prejuicios históricos traten de reconducir la dinámica de convergencia interfron-

riza a simples relaciones de ordenación territorial entre dos Estados miembros, la fuerte polarización de las iniciativas transfronterizas conformadoras de una futura área económica común en la interface simbólica del río Miño contrasta significativamente con la precariedad de las relaciones de Portugal con el resto de las CC.AA. españolas limítrofes. Una muestra práctica del peso cultural y antropológico de un espacio común segmentado por una historia adversa. Una mayor sensibilidad en la representación institucional gallega, que hiciese imposible que, en actos solemnes como los de traspaso de presidencias de la Comisión de Trabajo, la presidencia gallega saliente optase por una alocución en castellano (Palacio de la Bolsa de Porto, 03/06/98), olvidando el idioma común que nos singulariza entre todas las CC.AA., contribuiría de forma insospechada a la tarea común. Hace tiempo que el factor cultural opera como factor de producción e instrumento privilegiado de los negocios y va siendo tiempo ya de abandonar la consideración del idioma gallego como habla doméstica para dotarlo de su auténtica dimensión de romance propio de una gran colectividad humana de pueblos abierta al encuentro y a la participación activa en un mundo inevitablemente menguante.

BIBLIOGRAFÍA

- CCRN (1998): *Plano Nacional de Desenvolvemento Económico e Social 2000-2006. Diagnóstico Prospectivo da Região do Norte*. (Versión provisional). Porto.
- CENTRO DE ESTUDOS DE GESTÃO E ECONOMÍA APLICADA (1998): *Plano Nacional de Desenvolvemento 2000-2006: O Comercio Externo da Região Norte*. Porto: CEGEA; CCRN; ICEP.
- FERNÁNDEZ GONZÁLEZ, R.; IGLESIAS PATIÑO, C.; PÉREZ GONZÁLEZ, A.; RÍO VIQUEIRA, I. DEL: *A información estatística para a eurorrexión Galicia-Norte de Portugal*. (Documento de Trabajo). Instituto Galego de Estatística.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA, DIRECÇÃO REGIONAL DO NORTE; INSTITUTO GALEGO DE ESTATÍSTICA; INE (1999): *Anuario Estatístico Galicia-Norte de Portugal 1998*. Lisboa.
- MEIXIDE, A.; ARES, J.; VILLAVERDE CASTRO, J. [coord.] (1999): *Galicia na Unión Europea*. Fundación de las Cajas de Ahorro Confederadas (FUNCAS). Alicante.
- SILVA COSTA, J. DA; RUI SILVA, M. (1999): "Empresas e políticas: Algumas reflexões sobre as estratégias de desenvolvimento industrial". Porto: Afrontamento.
- XUNTA DE GALICIA, CONSELLERÍA DE ECONOMÍA E FACENDA (1999): *Plan estratéxico de desenvolvemento económico de Galicia, 2000-2006*, t.1: análise e diagnóstico. Santiago de Compostela.