

## A REXIÓN GALAICO-DURIENSE: DIMENSIÓN ECONÓMICA E DINÁMICA DE CONVERXENCIA

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

*Recibido:* 30 marzo 2000

*Aceptado:* 15 xuño 2000

---

**Resumo:** A organización do mercado mundial en áreas económicas e organismos rexionais, xunto coa tendencia á polarización espacial dos mercados provocan situacións de centralidade e excentricidade na distribución espacial dos fluxos económicos e das rendas. A desaparición da fronteira económica entre Galicia e a Rexión Norte de Portugal fai posible a creación dunha eurorrexión galaico-duriense que permite a superación da excentricidade económica de Galicia. O traballo repasa as características das economías galega e norportuguesa e examina o papel dos custos salariais e da produtividade como factores de localización industrial. Finalmente examínase o papel das institucións implicadas na consolidación da eurorrexión: CCRN e Xunta de Galicia.

**Palabras clave:** Excentricidade e polarización espacial dos mercados / Especialización produtiva / Productividade e custos laborais unitarios / Fondos estruturais e 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. EXCENTRICIDADE E CENTRALIDADE

Os axentes económicos operantes no mercado global unificado que caracteriza o momento actual vense necesariamente incardinados en vastos espazos rexionais que condicionan de maneira moitas veces decisiva o clima en que se desenvolven os proxectos empresariais e mailo abano de oportunidades abertas ás novas iniciativas. Na segunda metade do século XX, que agora remata, asistimos á irreversible deterioración do protagonismo económico que posuían os estados soberanos en favor de vastas organizacións rexionais que articulan e polarizan os fluxos de mercadorías e de capitais. A Unión Europea, o Xapón, os países do sueste asiático, os EE.UU. xunto con Canadá... constitúen hoxe amplos espazos económicos dife-

renciados que polarizan e articulan o mercado global no que todos participamos. Globalización e rexionalización de mercados son dous procesos simultáneos da dinámica de reorganización dos mercados internacionais desenvolvidos con posterioridade ó final da Segunda Guerra Mundial.

O movemento de integración económica experimentou unha impresionante aceleración a partir do remate da Segunda Guerra Mundial. O Tratado de Roma do 1957, que inicia a construción da Unión Europea; a sinatura do Tratado de Montevideo en 1960, que instaura a ALALC, prolongado máis tarde en acordos rexionais como o Pacto Andino (1969) e o Mercosur (1991); a ASEAN dos países do sudoeste asiático (1967); a CER, que organiza os intercambios comerciais entre Australia e Nova Celandia (1983); o Acordo de Libre Comercio entre os EE.UU. e Canadá do ano 1981 que dará nacemento á NAFTA (1994), coa integración de México, son todos fitos dun único fenómeno: a necesidade de articular extensos espazos comerciais mediante a eliminación de barreiras arancelarias e outras pexas ó intercambio económico e o imperativo de harmonizar comportamentos fiscais que faciliten a operación en mercados ampliados.

As políticas de substitución de importacións e de procura da ruína do veciño parecen definitivamente enterradas. A economía internacional é actualmente unha das ramas máis vixosas da investigación económica mentres o propio Keynes, o cosmopolita membro do círculo de Bloomsbury, aparece na perspectiva finisecular como un teórico dos mercados pre-internacionais.

Moedas de referencia, niveis salariais e de produtividade, calidade e cantidade da oferta de man de obra dispoñible, fluxos migratorios internos, regulamentacións sociais, tecnoloxías dispoñibles, especialización productiva e capacidade de innovación industrial, competitividade comercial coas rexións planetarias concorrentes, disposición de redes empresariais capaces de articular-lo ámbito productivo propio, solidez financeira relativa das empresas e das administracións, dimensión do mercado interno, etcétera son elementos que individualizan os diferentes espazos económicos e permiten establecer pautas xerárquicas na posición relativa dos países membros nos mercados internacionais.

Estámonos a referir ás grandes rexións económicas do planeta, pero é evidente que a xerarquización dos mercados e das oportunidades ten unha estrutura arborescente que poderíamos caracterizar case de fractal. Cada rexión económica primaria organízase nun mosaico de sub-rexións, áreas de concentración ou territorios sen especial relevancia económica. A polarización dos espazos económicos reproúcese sen solución de continuidade a escala cada vez máis pequena. O sur do Mediterráneo é unha área periférica con respecto ó centro continental europeo; os países balcánicos sono con respecto ós países mediterráneos da Unión; España é unha rexión periférica en relación cos Países Baixos; a bacía do Río Ebro éo con respecto á bacía do Poo, e a do Douro con respecto á do Ebro; Galicia é periférica con respecto a Navarra; Lugo, en relación con Pontevedra; Rodeiro con respecto ó Porriño. O mercado xera e consagra pautas de diferenciación que provocan pautas de

distribución espacial da actividade económica que constitúen o obxecto de estudio da xeografía económica.

Este carácter fractal dos espazos económicos, isto é, a dinámica de polarización espacial do crecemento económico e demográfico, convértese nun problema cando se trata de impulsar políticas de harmonización económica e de promover políticas de solidariedade na distribución dos froitos do crecemento. A un cidadán galego non o pode tranquilizar o feito de pertencer a un macroespacio económico privilegiado se asiste entrementes á crise demográfica do seu país, observa a súa deriva económica cara a unha sociedade de servizos e de lecer mentres contempla a crise dos sectores industriais tradicionais ou observa a debilidade dos procesos de implantación de sectores industriais innovadores e expansivos.

É neste contexto estratéxico onde xorde o problema da construción dunha área económica viable, competitiva baixo os parámetros do mercado globalizado, capaz de equilibra-las forzas polarizantes do mercado (emprego industrial, dinamismo demográfico, capacidade de innovación e de toma de posición en produtos de futuro...) como resposta ó desafío da excentricidade herdada e á progresiva perda de centralidade nun mercado europeo en construción.

É unha fortuna para Galicia que, precisamente nestas circunstancias, a Unión Europea lle proporcionase un auténtico agasallo histórico: a eliminación da fronteira que coutaba o país polo sur. ¿Canto non leva custado esa fronteira en termos de desenvolvemento económico? Galicia, periférica en relación cos mercados centrais españois, ¿seríao na mesma medida se tivese franco acceso ó mercado portugués ou luso-británico desde o século XVIII? Non podemos evita-la reflexión sobre os eventuais efectos multiplicativos da actividade comercial conxunta do Porto do século XIX e do Vigo de principios do século XX operando nun espacio económico unificado.

A orografía peninsular impuxo unha fronteira natural entre Galicia e a Península de difícil superación. Galicia tivo que agardar ata finais do século XIX (1883-1885) para conseguirla súa conexión por ferrocarril da Coruña e Vigo con Madrid, aturando entrementes unha rede de estradas extraordinariamente deficiente. É nestas circunstancias cando se produce a integración económica de Galicia no incipiente mercado interior español e cando se consagra a situación de excentricidade da economía galega. ¿Quen pode estima-la perda de oportunidades económicas que supuxo a amputación do espacio económico natural que se estende do Miño ata Lisboa sen atranco orográfico de ningún tipo e si, en cambio, de importantes aglomeracións demográficas e financeiras como O Porto?

Rexión económica operativa quere dicir, antes ca nada, mercado interno e o primeiro indicador deste é a aglomeración urbana; a cidade como centro emisor de impulsos económicos, como demanda concentrada e diversificada, como *reactor de síntese* de iniciativas empresariais.

O sistema urbano galego é ben diferente do correspondente modelo portugués do norte. Unha rede de sete cidades en Galicia, relativamente equilibrada malia a súa polarización cara ó litoral, unha singular conurbación na Rexión Norte portu-

guesa, como é a do Gran Porto. Tanto as sete cidades galegas como a área metropolitana portuense concentran máis da terceira parte dos efectivos demográficos rexionais.

No tocante a Galicia pódese falar de dúas áreas de concentración urbana: a da Coruña-Ferrol, cunha poboación próxima ós 330.000 habitantes, e a de Vigo-Pontevedra, que supera os 360.000; Ourense, Santiago e Lugo móvense arredor dos 100.000. Ourense leva a dianteira neste proceso mentres Santiago opera cada vez máis como bisagra de articulación do sistema urbano galego. Dúas áreas marítimas que concentran case 700.00 habitantes enlazadas a través de Santiago, núcleo que mantén unha correspondencia crecente coas dúas cidades do interior.

A Rexión Norte portuguesa ten na área metropolitana do Porto un núcleo demográfico de 550.000 habitantes, de dimensión semellante ó conxunto dos municipios da Coruña e Vigo. A AMP esténdese polo litoral desde Vila Nova de Gaia ata o Espinho e polo norte, vía Matosinhos e Vila do Conde, ata Esposende onde se articula coa comarca de Barcelos e Braga ata abrazar unha ampla área de influencia difusa cunha poboación próxima ó 1.200.000 habitantes, o denominado Gran Porto.

O resto do territorio norportugués exhibe un eixe urbano interior de magnitude modesta, formado polas vilas de Vila Real, Régua e Lamego e dúas vilas norteñas viradas cara a Galicia: Viana do Castelo, na costa, e Chaves, no interior, gravitando a primeira sobre Vigo e a segunda sobre Verín.

A conexión –demográfica, viaria, industrial– do sistema litoral galego Ferrol-A Coruña / Santiago / Pontevedra-Vigo coa AMP a través de Braga e de Viana do Castelo é un imperativo estratéxico para a articulación dun mercado interior integrado que se completaría coa conexión Lugo / Santiago / Ourense. Un espacio urbano 7+1 de máis de 1.500.000 habitantes urbanos que cómpre consolidar. Sevilla con 700.000 habitantes, Zaragoza con 600.000, Málaga con 550.000 son exemplos de cidades cabeceira de rexión que hai que intentar replicar na procura dese limiar de concentración capaz de impulsar unha rexión económica.

**Táboa 1.-** O sistema urbano da eurorrexión galaico-duriense

GALICIA (Padrón municipal de 1996)			REXIÓN NORTE (Datos referidos a 1996)		
AS 7 CIDADES	MUNICIPIO	%	A 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>1.191.740</i>
%		35,5	%	15,4	33,6
<i>Poboación</i>	<i>2.742.622</i>	<i>100,0</i>	<i>Poboación</i>	<i>3.544.780</i>	<i>100</i>
(*) Dato de poboación da área metropolitana do Porto (AMP) referida ó ano 1991: CCRN.					

FONTES: IGE e *Anuario Estadístico Galicia-Norte de Portugal 1998*. Elaboración propia.

O obxectivo é desenvolver unha rede integrada de cidades asentada sobre un tecido demográfico permeable ós impulsos económicos. A demografía é a pexa máis ameazante para o desenvolvemento económico de Galicia, o noso país, pois, ó contrario do que a Rexión Norte de Portugal, mingua e envellece. *Á altura do ano 1996 a dinámica demográfica da eurorrexión galaico-portuguesa instalábase no estancamento ó compensárense case exactamente os movementos vexetativos diverxentes de Galicia e da Rexión Norte.* A deprimida taxa de natalidade galega, 6,7 nados por cada 1.000 habitantes vivos (9 por mil en España, 12,2 por mil na Rexión Norte), non daba contrarrestado xa a propia taxa de mortalidade, 10,4 por mil (8,8 en España, 9,1 na Rexión Norte). Máis graficamente, *no ano 1996 nacían na Rexión Norte 134 novos cidadáns por cada 100 que falecían, mentres que en Galicia non se chegaba ós 65 nados por cada 100 falecidos.*

O problema demográfico ten peor solución có da articulación territorial. Galicia, cunha poboación envellecida e unha xuventude sen autonomía económica nin confianza nun mercado laboral precario e volátil, comparte con España taxas de nupcialidade baixas: 4,33 por mil en Galicia, 4,81 por mil en España, en rechamante contraste coa taxa norportuguesa: 7,48 casamentos por cada 1000 habitantes en 1996.

Os mozos galegos non teñen tampouco un acceso fácil ó mercado de traballo. Segundo datos do ano 1997, de cada 100 persoas ocupadas 15,2 pertencían ó grupo de idade 16/24 anos na Rexión Norte; en Galicia non pasaban de 10,7 (12,7 en España). A sociedade galega actual desanima á xente nova, a xente nova non parece confiar no futuro da sociedade galega. Un grave problema descoñecido na Rexión Norte.

**Táboa 2.-** Estructura demográfica en 1996

GRUPOS DE IDADE	GALICIA	REXIÓN NORTE
< 15	14,3	19,0
15-24	15,9	17,2
25-64	51,5	51,3
> 64	18,3	12,5
<i>Poboación</i>	<i>2.742.622</i>	<i>3.544.780</i>
Taxa bruta en (0/00)		
Nupcialidade	4,33	7,48
Natalidade	6,73	12,16
Mortalidade	10,41	9,06
Crecedemento vexetativo	-3,68	3,10
<i>Saldo vexetativo</i>	<i>-10.090</i>	<i>10.964</i>

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

## 2. UN TECIDO PRODUCTIVO DISXUNTO EN PROCURA DUN MERCADO INTERIOR

*Galicia como rexión económica é marxinal en España, cun peso que non chega ó 6% do produto interior xerado. A Rexión Norte aproxímase, en cambio, á terceira parte, un 31%, na súa contribución ó produto interior portugués. Os niveis*

*de produción galego e norportugués son, sen embargo, sensiblemente iguais.* As dúas sub-rexións norte e sur miñota son dous socios de magnitude económica semellante. Esta circunstancia é unha vantaxe na medida en que aforra receos no necesario proceso de converxencia.

As cousas, sen embargo, non son así no ámbito político administrativo. Resulta revelador a este respecto a comparación do perfil institucional das respectivas administracións: a Xunta de Galicia emanada do Parlamento Galego, dunha parte, e a Comissão de Coordenação da Região do Norte dependente do Ministério do Equipamento, do Planeamento e da Administração do Território, do outro. Unha asimetría consagrada de momento co rexeitamento do proxecto de lei de rexionalización que se debateu hai pouco tempo en Portugal.

**Táboa 3.-** Valor engadido bruto a prezos de mercado en 1994 (cifras en 106 €)

	GALICIA	REXIÓN NORTE	G/RN
Agricultura, silvicultura e pesca	1.477	728	2,03
Productos enerxéticos e minerais	2.589	1.392	1,86
Actividades industriais	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	
<i>VEB pm</i>	<i>21.658</i>	<i>21.471</i>	<i>1,01</i>
<i>Participación no PIB do Estado</i>	<i>5,8</i>	<i>31,4</i>	

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

Galicia conserva aínda unha decisiva base social campesiña con profundas raíces históricas, a pesar do seu peso, agora moi minguado, na oferta productiva da economía galega. Tampouco se pode esquecer a actividade pesqueira e marisqueira que converte a Galicia en referencia europea ineludible na produción acuícola, pesqueira e de transformación e comercialización dos produtos do mar. Ámbolos dous son trazos que individualizan a economía de Galicia fronte a calquera outra rexión europea, incluída a norportuguesa. Tal vez deba ser destacada, tamén, a importancia relativa da produción enerxética galega, derivada das características da súa rede fluvial, da disposición de explotacións de lignito e da existencia da planta refinadora de petróleo da Coruña.

A especialización industrial é un trazo característico, en cambio, da Rexión Norte de OPortugal. O 31% do emprego norportugués ten carácter industrial, proporción que non supera o 16% en Galicia. Chama así mesmo a atención o diferente perfil sectorial da industria galega e norportuguesa. *Podería mesmo establecerse un certo paralelismo entre a polarización demográfica do norte portugués en torno á área metropolitana do Porto e o maior equilibrio, ou dispersión, do sistema urbano galego coa concentración do tecido industrial norportugués en torno á industria téxtil e o liderado compartido na industria galega entre os sectores da alimentación, téxtil e de material de transporte (industria naval e do automóbil).*

Ruralidade e raíz mariñeira en Galicia, predominio da actividade manufactureira na Rexión Norte pero terciarización económica franca en ámbolos dous casos, de preto do 50% do emprego total, como indicador claro dunha sociedade de *ben-estar* (educación, sanidade) con ampla presenza económica dos servizos públicos. En todo caso parece conveniente destaca-la desatención relativa de ámbolos dous territorios no tocante á dotación de servizos públicos. As queixas a este respecto son habituais nos medios profesionais e dos protagonistas sociais portuenses que adoitan constata-la concentración de recursos públicos na rexión lisboeta e mesmo nas illas autónomas de Madeira e os Acores. En Galicia, este sentimento de afastamento das prioridades orzamentarias da Administración Central é un lugar común amplamente compartido, non obstante o positivo contrapeso a esta inveterada situación derivada da instauración do réxime autonómico.

É útil reparar na magnitude laboral da eurorrexión e na súa orientación industrial. *De cada 25 traballadores ocupados na eurorrexión galaico-duriense, 16 pertencían á Rexión Norte e só 9 eran galegos no ano 1997. Nesa mostra de 25 traballadores representativos da eurorrexión, 6,3 eran operarios industriais, 4,9 deles portugueses e só 1,4 galegos.*

**Táboa 4.-** Persoal empregado en 1997 (millares de individuos ocupados de idade superior ós 16 anos)

RAMAS DE ACTIVIDADE CNAE 93	EURORREXIÓN	REXIÓN NORTE			GALICIA		
	3	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 manufactureira e eléctrica	631,9	487,8	30,8	0,77	144,1	15,9	0,23
Construción	239,3	140,7	8,9	0,59	98,6	10,9	0,41
Servizos	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

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

Sen intención de infravalora-la relevancia das actividades agropesqueiras no conxunto do emprego galego, o seu peso decrecente (14,7% segundo a EPA do terceiro trimestre do 1999: 11 traballadores de cada 75) e a súa limitada contribución ó produto interior bruto galego (8,5% consonte os datos achegados polo IGE para o terceiro trimestre do 1998, en magnitudes valoradas a prezos constantes de 1986) confirman a dominancia industrial e dos servizos mesmo en Galicia. A posición hexemónica da Rexión Norte a este respecto non admite dúbidas. Tal vez conveña introducir unha matización. A avaliación das actividades primarias en termos de emprego, e desde logo en termos de valor engadido, é enganosa se non se recoñece previamente o seu papel fundamental como base productiva de ramas esenciais da industria galega: transformación da madeira, industrias lácteas e cárnicas, industria conserveira e de conxelación. Tanto o sector agrario como o pesqueiro e, por suposto, o sector extractivo deben ser considerados como departamentos fornecedo-

res de insumos productivos ós correspondentes sectores industriais. Conceptualmente forma parte da actividade industrial manufactureira que os liga ós mercados intermedios ou finais.

Desde un punto de vista conxunto, a industria da eurorrexión maniféstase polarizada en torno ó sector téxtil que lidera a actividade industrial da Rexión Norte portuguesa pero que exhibe, así mesmo, unha crecente importancia no tecido industrial galego. Este foi capaz en pouco tempo de erguer un potente segmento empresarial dedicado á confección e orientado cara ós mercados *domésticos* e internacionais, presidido por esa asombrosa experiencia industrial que é Zara Inditex.

A eurorrexión galaico-duriense mantén nas actividades téxtiles e do coiro nada menos que o 31% do seu emprego industrial, contabilizando neste o sector de abastecemento enerxético e de auga. Unha vocación que hai que recoñecer e potenciar conxugando a especialización de tecedura e o calzado de alén Miño coa de confección de aquí, sen perder de vista que xa non é posible competir nos esixentes mercados europeos co simple argumento do prezo nun sector onde a auténtica *barreira de entrada* é o deseño e a calidade da febra utilizada, sexa esta natural ou procedente da última innovación química.

**Táboa 5.-** Persoal empregado en 1997: industria transformadora e eléctrica (millares de individuos ocupados de idade superior ós 16 anos)

INDUSTRIA TRANSFORMADORA E ELÉCTRICA RAMAS DE ACTIVIDADE CNAE 93	EURORREXIÓN	REXIÓN NORTE			GALICIA		
	3	1	%	1/3	2	%	2/3
Alimentación	56,2	29,0	5,9	0,52	27,2	18,9	0,48
Téxtil e confección	194,6	171,9	35,2	0,88	22,7	15,8	0,12
Coiro e calzado	58,1	57,4	11,8	0,99	0,7	0,5	0,01
Madeira e cortiza	39,8	27,0	5,5	0,68	12,8	8,9	0,32
Papel, edición e artes gráficas	23,6	19,6	4,0	0,83	4,0	2,8	0,17
Química e petróleo	17,6	13,9	2,8	0,79	3,7	2,6	0,21
Caucho e plástico	8,9	6,8	1,4	0,76	2,1	1,5	0,24
Prod. de minerais non-metálicos	18,4	11,7	2,4	0,64	6,7	4,6	0,36
Metalurxia e prod. metálicos	63,3	47,9	9,8	0,76	15,4	10,7	0,24
Maquin. e equipam. eléctrico	17,7	13,6	2,8	0,77	4,1	2,8	0,23
Equipamento eléctrico e 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. manufactureiras diversas	46,6	38,1	7,8	0,82	8,5	5,9	0,18
Electricidade, gas, auga	21,3	15,4	3,2	0,72	5,9	4,1	0,28
<i>Total</i>	<i>631,9</i>	<i>487,8</i>	<i>100,0</i>	<i>0,77</i>	<i>144,1</i>	<i>100,0</i>	<i>0,23</i>

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

O papel hexemónico da industria téxtil norportuguesa ten a súa réplica no liderato compartido de tres sectores industriais galegos: a alimentación, o material de transporte (industria naval e do automóbil), e o téxtil (confección). A ocupación conxunta dos tres sectores achégase ó 54% do emprego industrial galego, proporción que supera a participación laboral dos sectores téxtil e do coiro no emprego industrial norportugués.



Unha aproximación desde as magnitudes do comercio exterior coa Unión Europea ilustra con claridade o perfil da especialización productiva dos dous territorios que compoñen a eurorrexión galaico-portuguesa.

¿Acusan os fluxos comerciais externos de Galicia e da Rexión Norte a existencia dun *mercado interno* en formación? ¿Como se distribúen estes fluxos? ¿Cales son os respectivos padróns de especialización comercial?

**Táboa 6.- Comercio intracomunitario e intrarrexional en 1996**

	UNIÓN EUROPEA (UE)	GALICIA (G)	REXIÓN NORTE (RN)	% CAPTURADO POLO MERCADO INTERIOR
REXIÓN NORTE				% (G/UE)
Exportacións	7.142,0	237,0		3,3
Importacións	5.653,7	376,3		6,7
% Cobertura: 100 (X/M)	126,3	63,0		
GALICIA				% (RN/UE)
Exportacións	4.409,2		376,3	8,5
Importacións	4.822,6		237,0	4,9
% Cobertura: 100 (X/M)	91,4		158,8	

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

A táboa precedente facilita unha primeira aproximación cuantitativa ó problema. Se lembrámo-la semellanza en magnitude productiva entre Galicia e a Rexión Norte, temos que concordar en que o *grao de apertura* (peso conxunto de exportacións e importacións sobre o produto interior) é superior na Rexión Norte, como tamén o é no *grao de cobertura* das importacións. Non é preciso sinalar que nos estamos referindo ós fluxos comerciais *co estranxeiro*, excluídos os que cada territorio mantén co resto do Estado en que se integra, España e Portugal. É sabido que o *grao total de apertura* (incluídos os fluxos comerciais intraestatais) dunha economía subestatal adoita superar amplamente o 100%.

Portugal conta, por tradición e por necesidade, cunha economía moi aberta ó mercado exterior. No ano 1997 o importe conxunto das importacións e exportacións sobre o Produto Interior Bruto alcanzaba o 65,4% en Portugal, fronte ó 53,9 de España malia o forte incremento experimentado polos fluxos comerciais externos da economía española a partir da súa integración na Unión Europea.

En canto ás vantaxes relativas do *comercio interno* na eurorrexión Galicia-Rexión Norte, é manifesto o proveito tirado pola economía galega destes intercambios, tanto en termos de *capacidade de captación* dos fluxos comerciais externos de Galicia por parte da Rexión Norte como polo *grao de cobertura* destes fluxos internos da eurorrexión galaico-portuguesa.

### 3. A DINÁMICA DE CONVERXENCIA E DE FORMACIÓN DUN MERCADO INTERIOR

A formación do espazo económico miñoto-duriense é un proceso incipiente que non alcanzou en absoluto ese limiar crítico que impide a súa reversión, ó tempo que permite albisca-los seus primeiros efectos.

En todo caso, os movementos comezan a ter notable amplitude. Empresas como Pescanova, Zara ou Coren alcanzaron xa posicións de importancia no mercado portugués. Máis significativas, e de maiores consecuencias para o futuro, son as operacións de establecemento de instalacións productivas alén da fronteira. Existen casos paradigmáticos como os da adquisición do Grupo Corporación do Noroeste por Cimpor (1992) e de Tafisa por Sonae (operación iniciada en 1993 e culminada en 1998 coa integración en Sonae), por parte portuguesa, e as instalacións de Finsa (1985/88, acompañada daquela por Tafisa, nas proximidades de Viseu ou a implantación de Megasa (1995) nos arredores de Lisboa e O Porto por parte galega. Son de momento difíciles de detectar movementos similares na pequena empresa pero cóntase xa cun *monllo* de casos que testemuñan a vitalidade dun proceso seguramente irreversible. Son significativas a este respecto as iniciativas de apertura de sucursais bancarias ó outro lado da fronteira, reflexo do interese das entidades financeiras en fidelizar clientela operante no outro lado da evanescente fronteira ou simplemente en tomar posicións nun mercado de futuro. É significativo a este respecto a adquisición do Banco Simeón pola Caixa Geral de Depósitos ou a expansión das redes de Caixa Galicia e Caixanova nas principais cidades portuguesas.

A favorable opinión respecto á potencialidade do mercado portugués e ás vantaxes dos investimentos productivos en Portugal, recollida en entrevistas con empresarios galegos significativos, son case unánimes.

Existen fortes argumentos a favor das iniciativas transfronteirizas, tanto do lado da oferta como da demanda. Desde o punto de vista da demanda, o mercado portugués é xa a tódolos efectos mercado *doméstico*, aínda que con características propias, e, o que é máis interesante desde un punto de vista de estratexia empresarial, o mercado portugués replica ó español cun desfacemento que algúns estiman en 15 anos no que atinxe a artigos de consumo. Nunha perspectiva de oferta, o argumento empresarial básico é o da moderación dos custos laborais en Portugal potenciada polo escaso impacto dos custos loxísticos e de administración dada a proximidade das sedes empresariais situadas en Galicia.

A conveniencia de acometer iniciativas de apertura de centros productivos en Portugal é asunto máis matizado, dependente en gran medida do sector en cuestión. Pódense distinguir tres posicións empresariais básicas: as empresas que consideran Portugal como un simple mercado final relativamente fácil de atender desde Galicia, que non reclama instalacións adicionais, salvo quizais de tipo comercial (tendas e almacéns reguladores); as empresas que consideran estratéxica pero non prioritaria a súa presenza productiva en Portugal, razón que as orienta a elixir procedementos de entrada “brandos”, como a asociación cun empresario local ou a procura de oportunidades de adquisición que minimicen os riscos de instalación nun espazo económico menos coñecido; e, finalmente, o caso das empresas que consideran a opción productiva portuguesa como un imperativo non condicionado debido ás vantaxes estratéxicas da operación no longo prazo.

Pescanova, Coren ou Televés estarían no primeiro grupo mentres que Rodman Polyships (Conafi), a mesma Finsa (adquisición de Bresfor Industria do Formol nas

proximidades de Aveiro, no ano 1996) e Megasa, coa adquisición da Siderurxia Nacional no proceso de privatización (1995), poderían ser exemplos do segundo comportamento. Finalmente, o proxecto Madiberia, desenvolvido por Finsa e Tafisa no ano 1985, propiedade hoxe do grupo compostelán, é claramente unha iniciativa estratéxica non condicionada que tivo como obxectivo primario o acceso á materia prima portuguesa en condicións favorables. É un exemplo de comportamento empresarial do terceiro tipo. A adquisición por Cimentos de Portugal, Cimpor, do grupo cementeiro vigués Corporación do Noroeste, e a de Tafisa polo grupo portuense Sonae son, así mesmo, iniciativas estratéxicas portuguesas orientadas cara á toma de posicións no mercado ibérico cunha importante incidencia na configuración patrimonial da industria galega. Unha operación semellante é a protagonizada polo líder do sector do vidro en Portugal, Barbosa & Almeida, tamén do grupo portuense Sonae, coa súa implantación en Badaxoz (1998) e a posterior expansión sectorial no mercado español.

Intentemos precisa-la hipótese do atractivo portugués para a implantación de plantas productivas galegas. Podemos adianta-la formulación seguinte.

Argumento de demanda: existe unha receptividade diferencial positiva do mercado portugués en comparación co galego (español) debido ó atraso relativo daquel mercado nas tendencias de consumo (procedementos de distribución, técnicas de mercadotecnia, calidade e deseño do produto, etc.).

Argumento de oferta: existen vantaxes relativas no desenvolvemento de actividades manufactureiras en Portugal en razón do baixo custo laboral xunto co moderado impacto dos custos adicionais de carácter loxístico e administrativo, debido á proximidade xeográfica e sociolóxico-cultural.

Os datos característicos da industria galega e miñoto-duriense dispoñibles son os seguintes.

**Táboa 7.-** Indicadores xerais da industria da eurorrexión en 1995

SECTORES CNAE 93	EMPRESAS	PERSOAL	VENDAS	VEBPM	CUSTOS PERSOAL
	NÚMERO 1	EMPREGADOS 2	10 <sup>6</sup> € 4	10 <sup>6</sup> € 3	10 <sup>6</sup> € 5
<b>REXIÓN NORTE</b>					
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>
Industrias de alimentación, bebidas e tabaco	2.397	37.858	2.668	463	289
Industrias téxtiles, confección, coiro e calzado	10.617	276.230	7.929	2.422	1.658
Industrias da madeira e cortiza	7.469	51.172	1.589	398	276
Industrias do papel, artes gráficas e edición	1.108	15.431	679	204	148
Industrias química, do caucho e do plástico	810	17.211	960	281	170
Industria dos produtos non-metálicos	1.100	12.904	438	167	102
Metalurxia, maquinaria, equipo eléctrico, material de transporte	6.241	80.627	3.635	1.052	753
Outras industrias manufactureiras	1.279	9.687	358	94	66

**Táboa 7 (continuación).**- Indicadores xerais da industria da eurorrexión en 1995

SECTORES CNAE 93	EMPRESAS	PERSOAL	VENDAS	VABPM	CUSTOS PERSOAL
	NÚMERO 1	EMPREGADOS 2	10 <sup>6</sup> € 4	10 <sup>6</sup> € 3	10 <sup>6</sup> € 5
<b>GALICIA</b>					
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>
Industrias de alimentación, bebidas e tabaco	1.915	25.832	3.640	668	373
Industrias téxtiles, confección, coiro e calzado	1.148	12.361	550	167	124
Industrias da madeira e cortiza	1.234	10.845	897	235	133
Industrias do papel, artes gráficas e edición	466	5.014	575	218	99
Industrias química, do caucho e do plástico	246	5.469	731	222	121
Industria dos produtos non-metálicos	909	12.475	753	284	192
Metalurxia, maquinaria, equipo eléctrico, material de transporte	2.277	45.894	5.127	1.313	997
Outras industrias manufactureiras	830	4.998	171	62	57
<i>Eurorrexión</i>	<i>40.870</i>	<i>634.220</i>	<i>31.787</i>	<i>8.560</i>	<i>5.702</i>

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

Industria galega e industria norportuguesa enfrontadas: a consabida especialización industrial da rexión norportuguesa, incontestable en termos de iniciativa e densidade industrial (número de establecementos, emprego industrial e mesmo dimensión), desvela a súa debilidade relativa cando a comparación se establece en termos de rendemento económico: facturación e valor xerado por empregado.

O déficit na facturación unitaria e na produtividade da industria norportuguesa compensábase co baixo nivel de remuneración. *O custo por empregado na industria norportuguesa situábase en torno ó 40% do prevalecente na industria galega en 1995*. Por descontado, este índice é parcialmente enganoso. O case pleno emprego predominante na industria portuguesa, xunto a un certo subdesenvolvemento relativo das ensinanzas técnicas e profesionais, provoca escasezas significativas naqueles segmentos laborais con capacidade para incorporar e desenvolver tecnoloxías de produtividade elevada: cadros técnicos medios, especialistas, directivos. Nestes segmentos laborais, a diferencial de remuneración entre o mercado laboral galego e o portugués é moito menos chocante e tende á equiparación. De feito estanse producindo, como é sabido, transvasamentos de persoal cualificado galego cara ó sur; persoal sanitario, por exemplo. O erro de apreciación que se comete ó adopta--los índices macroeconómicos como indicadores de comportamentos microeconómicos é semellante ó de xulga-lo *ben-estar* relativo ou a capacidade de consumo persoal polo PIB per cápita sen introduci-las correccións de poder adquisitivo ou consideracións pertinentes sobre o nivel de transferencias públicas.

Como queira que sexa, o certo é que o nivel de remuneración medio norportugués mantíñase arredor do 40% sen que resulte sorprendente que o nivel de produtividade manteña unha proporción similar con respecto ó prevalecente en Galicia.

*O índice que pon de manifesto o aliñamento de remuneracións e producións por empregado é o custo laboral unitario, CLU, remuneración laboral por unidade producida; índice similar en Galicia e na Rexión Norte. Os custos laborais unitarios ascenden ás dúas terceiras partes do valor do produto a un e ó outro lado do río Miño.*

**Táboa 8.-** Productividade e custos laborais unitarios en 1995

SECTORES CNAE 93	TAMAÑO	VENDAS UNITARIAS	NIVEL SALARIAL	PRODUCTIV.	CUSTO LABORAL UNITARIO
	EMPREGADOS /EMPRESA 2/1	€ EMPREGADO 4/1	€ EMPREGADO 5/2	€ EMPREGADO 3/2	€ UNIDADE DE PRODUCTO 5/3
<b>REXIÓN NORTE</b>					
Industrias extractivas	11,0	28.179	8.247	10.997	0,75
<i>Ind. transformadoras</i>	16,2	36.430	6.909	10.139	0,68
Industrias de alimentación, bebidas e tabaco	15,8	70.474	7.634	12.230	0,62
Industrias téxtiles, confección, coiro e calzado	26,0	28.704	6.002	8.768	0,68
Industrias da madeira e cortiza	6,9	31.052	5.394	7.778	0,69
Industrias do papel, artes gráficas e edición	13,9	44.002	9.591	13.220	0,73
Industrias química, do caucho e do plástico	21,2	55.778	9.877	16.327	0,60
Industria dos produtos non-metálicos	11,7	33.943	7.905	12.942	0,61
Metalurxia, maquinaria, equipo eléctrico, material de transporte	12,9	45.084	9.339	13.048	0,72
Outras industrias manufactureiras	7,6	36.957	6.813	9.704	0,70
<b>GALICIA</b>					
Industrias extractivas	15,0	210.155	21.858	56.011	0,39
<i>Ind. transformadoras</i>	13,6	101.263	17.056	25.788	0,66
Industrias de alimentación, bebidas e tabaco	13,5	140.910	14.439	25.859	0,56
Industrias téxtiles, confección, coiro e calzado	10,8	44.495	10.032	13.510	0,74
Industrias da madeira e cortiza	8,8	82.711	12.264	21.669	0,57
Industrias do papel, artes gráficas e edición	10,8	114.679	19.745	43.478	0,45
Industrias química, do caucho e do plástico	22,2	133.662	22.125	40.592	0,55
Industria dos produtos non-metálicos	13,7	60.361	15.391	22.766	0,68
Metalurxia, maquinaria, equipo eléctrico, material de transporte	20,2	111.714	21.724	28.609	0,76
Outras industrias manufactureiras	6,0	34.214	11.405	12.405	0,92
<i>Eurorrexión</i>	15,5	50.120	8.991	13.497	0,67

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

O argumento do atractivo diferencial da localización industrial transfronteiriza habería que precisalo da seguinte maneira: o atractivo da localización na Rexión Norte reside no baixo nivel de remuneración existente que permite alcanzar baixos custos laborais unitarios cando se traballa con estándares productivos modernos que aseguren unha elevada produtividade por empregado.

Estas condicións, por outra parte, non deben facer esquecer a eventual necesidade de suplir as carencias do mercado laboral portugués con man de obra desprazada. A circunstancia sinalada, xunto cos incentivos necesarios para estimular o traslado da man de obra cualificada, son custos adicionais que hai que sumar ós de tipo loxístico, organizativo e de establecemento dunha rede de provedores de mercadorías e de servizos empresariais adecuados ó novo ámbito de localización.

*Non debemos minimiza-lo impacto dos CLU (productividade elevada da empresa que abre unha factoría tecnoloxicamente desenvolvida nun ámbito salarial moderado) como factor de localización industrial. En Galicia temos un exemplo paradigmático en Citröen, que conseguiu implantar en Vigo a súa factoría máis rendible, non en termos de produtividade física onde a factoría viguesa (52 vehículos por empregado e ano) é batida por outras factorías francesas de Citröen, como as de Mulhouse e Aulnay (58 vehículos por empregado e ano en ámbolos dous casos) senón en termos de CLU, é dicir, da relación entre a produtividade física e a remuneración por empregado. É escusado dicir que o argumento CLU como factor de localización é decisivo en procesos intensivos en traballo pero irrelevante nos intensivos en capital. É evidente que non foi o argumento CLU o que orientou a entrada da multinacional norteamericana Alcoa en Inespal e que a súa presenza actual en San Cibrao e na Coruña obedece a consideracións estratéxicas doutra índole como a situación xeográfica, a cota de mercado e similares.*

Non é difícil imaxinar un cadro de cooperación intra-rexional flexible baseado na cobertura do efecto a medio prazo da crise demográfica galega con efectivos norportugueses e de implantacións industriais galegas en procura dun ámbito de desenvolvemento propicio mentres prevaleza un diferencial de CLU con melloras no ámbito empresarial e convivencial en Portugal. Cabería, naturalmente, a posibilidade alternativa da incorporación de traballadores portugueses á economía galega en detrimento do desprazamento de equipamentos e capitais, perspectiva tal vez menos verosímil polas barreiras de carácter sindical e mesmo cultural que comporta.

O proceso de homologación dos mercados de aquí e alén Miño está en marcha desde a abolición da fronteira económica que dificultaba e, con perspectiva histórica amputaba, os impulsos de formación dun auténtico mercado interior integrado, baseado na explotación das vantaxes comparativas: dotación de recursos naturais, concentración e capacidade de compra dos mercados interindustriais e finais, diversificación empresarial, niveis salariais.

A evolución do índice CLU mide, por definición, a evolución da ratio da masa salarial *en termos nominais* sobre o PIB *en termos reais*. A masa salarial como magnitude representativa dos custos laborais correntes e o PIB a prezos constantes como indicador da produción física alcanzada.

*Desde un punto de vista macroeconómico, a taxa de variación do índice CLU é sensiblemente igual á diferenza das taxas de variación da masa salarial en termos correntes (incluídos os custos da cota empresarial á Seguridade Social e calquera outro concepto do custo laboral) e da do crecemento do PIB en termos reais. A variación desta última taxa é igual, á súa vez, á diferenza entre as taxas de crecemento do PIB en termos nominais e a do nivel de prezos, medido este polo deflactor do PIB.*

Baixo este punto de vista macroeconómico, a política apropiada para a defensa dun nivel baixo e estable do índice CLU residiría no éxito das políticas de contención salarial –complementadas tal vez coa substitución das cotas empresariais á Seguridade Social por impostos indirectos, reivindicación habitual nas propostas de política económica das organizacións patronais– inscritas nun contexto de crecemento económico. Contención salarial con crecemento económico é a fórmula natural para preservar e mesmo incrementa-la competitividade industrial nos mercados foráneos e de incrementa-lo atractivo sobre o investimento exterior.

Desde un punto de vista microeconómico (o propio de calquera empresa) é máis útil formula-lo índice CLU *como relación entre remuneración por empregado e produción por empregado*. A taxa de variación do índice CLU sería igual á diferenza das taxas de evolución da remuneración por empregado –avaliada a prezos correntes– e da produción física por empregado, necesariamente medida en valor engadido por empregado avaliado a prezos constantes. Esta fórmula remite directamente ó dilema ó que se enfrenta o xestor empresarial: *incremento do valor engadido no proceso de produción compatible co mantemento ou atraso na resposta do nivel de remuneración; valorización do produto compatible co freo dos custos salariais, únicos custos controlables na práctica polos xestores da explotación productiva*.

Nesta formulación, a énfase recae necesariamente sobre os procedementos de valorización do produto. O proceso de creación de valor engadido pola empresa ten, indubidablemente, unha compoñente física de maximización da produción física por empregado (melloras organizativas e loxísticas, redución das esixencias de capital circulante mediante a xestión rigorosa dos stocks de existencias, automatización dos talleres, subcontratación de actividades productivas secundarias, etc.) pero depende tamén, e cada vez máis, das técnicas de diferenciación de produto e do incremento do seu valor para o mercado ó que vai dirixido (deseño e distribución do produto, envasado e imaxe de marca, calidade, impacto ambiental dos seus compoñentes, do proceso productivo e dos propios envases, etc.). *Tanto as técnicas de incremento da produtividade física como as de valorización do produto son claves nunha política empresarial de incremento da produtividade*.

A outra compoñente dos CLU, de influencia negativa neste caso, é a representada pola taxa de crecemento salarial por empregado. Cun límite claro: só un cadro de persoal incentivado e ben integrado é capaz de desenvolver procesos sostidos de ganancias de produtividade. A calidade do persoal é a primeira condición para desencadear procesos de creación de valor e de ganancia de posicións no mercado. O

*control dun desfasamento entre incrementos de produtividade e incrementos de remuneración unitaria constitúe o nó das políticas de mellora dos custos laborais unitarios.*

Finalmente, hai que chama-la atención sobre as razóns da habitual insistencia actual de políticos e empresarios sobre a moderación salarial; do índice CLU, en definitiva. *A importancia do índice CLU como argumento de competitividade e como factor de industrialización no mercado unificado da Unión Europea reside en que as políticas salariais están concentrando de forma irreversible e progresiva toda a panoplia de instrumentos de axuste de que dispuñan os estados membros, moi especialmente as políticas monetaria e cambiaria e cada vez máis a propia política fiscal, expropiadas agora polas administracións comunitarias* como posibles instrumentos de actuación e control por parte das Administracións.

#### **4. POLÍTICA ECONÓMICA E CONSTRUCCIÓN DA EURORREXIÓN**

*A asimetría política entre Galicia e a Rexión Norte de Portugal impón unha significativa restricción de principio ó nivel da relación mutua e á autonomía de deseño dos planos de actuación dos conxuntos.* Galicia é unha Comunidade Autónoma con Parlamento e institucións políticas propias mentres que a Rexión Norte non supera o estatuto de demarcación administrativa do Estado portugués.

O órgano de coordinación de tódalas actuacións de carácter económico na Rexión Norte de Portugal é a Comissão de Coordenação da Região do Norte. É este o organismo que asinou coa Xunta de Galicia o Acordo Constitutivo da Comunidade de Traballo Galicia-Norte de Portugal, o que regula a totalidade das actuacións conxuntas das dúas comunidades.

A propia denominación CCRN mostra ben ás claras o rango e consideración das relacións transfronteirizas Galicia-Rexión Norte para o Estado portugués. Nada mellor a este respecto que lembra-la definición que a Comisión fai de si mesma: *“A CCRN é un órgano desconcentrado do Ministerio de Equipamento, Planeamento e da Administración do Territorio, MEPAT. A súa área de actuación corresponde á NUT II: Rexión Norte”*. A aséptica denominación do organismo administrativo que posúe a representación e xestión económica da Rexión Norte e a caracterización desta como NUT II, de tan inequívoco sabor tecnocrático, contrastan coa amplitude das competencias xestionadas, recursos administrados e autonomía de decisión das institucións galegas.

O certo é que esta discontinuidade na caracterización política pode ser relevante no ámbito de desenvolvemento dos programas de infraestruturas interestatais, especialmente no trazado das vías de comunicación trans-estatais –dependentes da capacidade de influencia das CC.AA. nas decisións da Administración central que lles afectan–. Non obstante, a influencia desta discontinuidade político-administrativa no nivel de relacións interfronteirizas entre Galicia e a Rexión Norte non parece excesivamente relevante nas circunstancias actuais. A razón é que os planos



de actuación da Xunta de Galicia e da CCRN se incardinan en iniciativas comunitarias, con financiamento e orientación estratéxica establecidos pola propia Comisión Europea, circunstancia esta que mingua os efectos que se derivarían dunha situación baseada na formulación dunha política autónoma e concertada de prioridades para a eurorrexión, cifrada en recursos e concretada en programas de desenvolvemento plurianual inscritos nunha estratexia concertada de longo prazo. A selección independente dunha colección de proxectos –frecuentemente descoordinados, máis atentos á superación das propias carencias ca a estimula-la creación dun espazo económico integrado– e a inscrición concertada e automática destes na iniciativa comunitaria para actuacións transfronteirizas, INTERREG, contribúe a frear de feito o proceso de maduración dun auténtico consenso galaico-duriense relativo á estratexia da súa rexionalización conxunta no ámbito do mercado europeo. Sería nestas circunstancias de supervisión rebaixada onde aflorarían as carencias e asimetrías na autonomía política.

As políticas comunitarias de desenvolvemento rexional europeas experimentaron cambios de certa importancia desde a integración de España e Portugal na Unión, no ano 1986, aínda que se articularon sempre en torno ós tres fondos estruturais, FEDER, FSE e FEOGA-Orientación.

*Nun primeiro período, 1986-1989*, as axudas canalizáronse a través dos tres fondos estruturais citados, destinados respectivamente á actuación no ámbito das infraestruturas e o apoio á actividade productiva, da formación profesional e do fomento do emprego e da modernización das estruturas agrarias e pesqueiras.

*Unha segunda etapa desenvolveuse no período 1989-1993*. Formúlase nela a figura de Marco de Apoio Comunitario, MAC, concretado en Programas Operativos, PO, e outras formas de intervención complementarias. A programación proposta polos estados subdivídese xa en actuacións específicas de ámbito rexional xunto con outra plurirrexional de carácter xenérico que se reserva a Administración central, acentuando desta maneira a formulación dos programas de actuación ós axentes económicos rexionais. Descontado o atraso derivado da elaboración e aprobación do programa plurianual, o Programa Operativo de Galicia 1990-1993 centrouse nas infraestruturas básicas, cun orzamento de 95.569 millóns de pesetas, cofinanciado polo FEDER con 45.534,5 millóns de pesetas.

A contribución comunitaria en favor do desenvolvemento de Galicia durante os períodos 1986-1989 e 1990-1993 é importante, cifrándose os pagamentos nestes oito anos en 231.212 millóns de pesetas de cada ano, suma dun fluxo anual crecente que superou os 60.000 millóns nos anos finais de 1992 e 1993.

*O MAC do novo período 1994-1999 incorpora ós tres fondos estruturais (FEDER, FSE e FEOGA-Orientación) un instrumento financeiro de orientación da pesca, o IFOP, especialmente adecuado para Galicia*. O orzamento do MAC galego 1994-1999 alcanzaba os 383.173 millóns de pesetas, financiados nun 53,2% pola Unión Europea, con 203.805 millóns de pesetas, máis un 24% procedente das Administracións en un 22,8% previsto do sector privado.

Unha importante aplicación dos fondos estruturais é a representada polas Iniciativas Comunitarias, actuacións impulsadas pola Comisión Europea de acordo

cos estados membros, autorizados a canalizar nesta dirección o 9% dos fondos estruturais comprometidos.

As Iniciativas Comunitarias, propostas pola Comisión Europea ós estados membros, son instrumentos da política estrutural comunitaria instituídos no ano 1989. *Tanto polo seu importe como polos seus obxectivos, a iniciativa máis relevante para Galicia no período 1994-1999 foi a do INTERREG II, aprobada no 31/03/95, e nutrida con fondos FEDER, FSE e FEOGA. O importe total do programa conxunto España-Portugal ascendeu a 347,3 millóns de euros, uns 58 mil millóns de pesetas.*

*A cooperación Galicia-Rexión Norte institucionalízase na Comunidade de Traballo Galicia-Norte, constituída o 31/10/91. É a Comunidade de Traballo a que selecciona, presenta a aprobación comunitaria e xestiona o conxunto de programas adscritos ós fondos estruturais correspondentes, potenciados pola cualificación de Galicia e da Rexión Norte como rexións obxectivo número 1 por non alcanza-rem o 75% do PIB per cápita comunitario. A presidencia da Comunidade de Traballo é rotatoria por períodos bianuais e é representada sucesivamente polos presidentes da Xunta de Galicia e da CCRN.*

¿Que políticas merecen na actualidade a atención das dúas Administracións cooperantes? A revisión do investimento aprobado pola Comisión de Traballo no bienio 1996-1998, presidido polo titular da Xunta de Galicia, Manuel Fraga Iribarne, proporciona unha primeira constatación do padrón de prioridades. O investimento aprobado pola Xunta de Galicia para o bienio ascendía a 9.424 millóns de pesetas e o da CCRN a 12.434 millóns de pesetas. A maior parte do orzamento destinábase ás infraestructuras de comunicacións e ó acondicionamento de vilas e urbanismo, sen esquecer-las actuacións sobre espazos naturais (31,1%, 21,3% e 14,0% respectivamente na programación da Xunta; 72,4%, 14,6%, sen actuacións significativas durante este bienio en espazos naturais, na programación da CCRN).

Non abundan en cambio as actuacións de estímulo directo á actividade produtiva, se exceptuámo-lo financiamento dun fondo de capital risco para a promoción de empresas galaico-portuguesas máis un programa de promoción industrial cun orzamento conxunto próximo ós 1360 millóns de pesetas, propostos pola Xunta de Galicia. O resto do orzamento vai dirixido maioritariamente a financiar actividades de relación e publicacións.

Esta orientación orzamentaria de boa veciñanza na distribución dos recursos fixo posible, certamente, culmina-la conexión por autoestrada e mailo gasoducto entre as dúas comunidades ou cooperar na creación do parque transfronteirizo do Xerés, xunto coas valiosas contribucións ó coñecemento mutuo do Anuario e o Atlas de empresas.

*Escasean, sen embargo, perspectivas de futuro e vontade política para acometer un programa ambicioso e orientado a supera-los comportamentos de boa veciñanza e de afrontar con ousadía o desafío da convivencia nun espazo económico e cultural común.*

O financiamento de programas de investigación conxuntos, a coordinación entre os respectivos institutos de investigación e universidades, o estímulo á creación de

organizacións empresariais transfronteirizas de carácter sectorial, o fomento ó intercambio de técnicos e profesionais tanto entre empresas como no ámbito académico, o financiamento de misións comerciais conxuntas e actuacións semellantes orientadas á homoxeneización dun espazo económico común, o intercambio de programas de televisión que permita disolver estereotipos arraigados son todas actuacións, en definitiva, tendentes a dotar dunha maior centralidade á fachada galai-co-duriense.

O cadro de referencia para a formulación do programa de actuacións que cómpre desenvolver no período 2000-2006 segue sendo, como é natural, os respectivos documentos PDR de España e Portugal mentres se remite o deseño de detalle ós documentos prospectivos e propositivos da Xunta de Galicia e da CCRN: PDG e Diagnóstico Prospectivo, respectivamente.

A árbore de obxectivos estratéxicos para o período 2000-2006 persegue o obxectivo troncal de “consolidar un espazo funcional de maior dimensión económica e proxección exterior orientada a potencia-la competitividade e o ritmo de desenvolvemento da eurorexión” mediante a formulación de catro obxectivos operativos directores:

- Articulación do espazo común (infraestructuras de conexión, cooperación empresarial, formación profesional, valorización do patrimonio e acción cultural...)
- Vertebración do espazo transfronteirizo (permeabilización da fronteira e interrelación dos mercados laborais próximos)
- Proxección externa e promoción de dominios de excelencia (promoción exterior, atracción de investimento foráneo, cooperación universitaria, fomento da sociedade da información)
- Fomento dos procesos de cooperación técnica e de xestión

É difícil axuizar unha formulación xenérica de obxectivos e liñas de actuación en todo caso plausible. Tal vez teña máis interese examina-lo listado preliminar de proxectos e actuacións achegado á Comisión de Traballo polas diversas Comisións Sectoriais.

Non se formulan perspectivas ambiciosas no ámbito das infraestructuras, barranto o proxecto dunha ponte internacional Goián-Vilanova de Cerveira e algunhas propostas de conexión fronteiriza coa rede viaria de alta capacidade. Para a conexión ferroviaria A Coruña-Porto, un eixe articulador de futuro, propónse un simple estudio de viabilidade. Obsérvase en cambio unha certa proliferación de proxectos da Comisión Sectorial de Dinamización Económica (centro de formación virtual mediante cooperación dos institutos tecnolóxicos, potenciación do fondo de capital risco, promoción de bolsas conxuntas para tecnoloxías avanzadas, infraestructuras de telecomunicacións e propostas de explotación conxunta, misións empresariais comúns, etc.) e de Ciencia e Tecnoloxía (intercambios de profesorado e programas conxuntos de terceiro ciclo e pos-graduación, de indubidable interese na creación de ámbitos de encontro intra-rexional).

Estamos lonxe, con todo, de ter alcanzado ese nivel que nos permita recoñecer no norte de Portugal a masa crítica que a rexión noroeste peninsular, inevitablemente galaica ou portuguesa no seu perfil europeo, precisa para supera-la súa excentricidade económica e consolidar un mercado interior denso e atractivo. As vantaxes de Galicia neste proceso de converxencia rexional son evidentes. Por máis cós prexuízos históricos traten de reconducir-la dinámica de converxencia interfronteiriza a simples relacións de ordenación territorial entre dous estados membros, *a forte polarización das iniciativas transfronteirizas conformadoras dunha futura área económica común na interface simbólica do río Miño contrasta significativamente coa precariedade de relacións de Portugal co resto das CC.AA. españolas limítrofes. Unha mostra práctica do peso cultural e antropolóxico dun espazo común segmentado por unha historia adversa.* Unha maior sensibilidade na representación institucional galega, que faga imposible que, en actos solemnes como os de traspaso de presidencias da Comisión de Traballo, a presidencia galega saínte optase por unha alocución en castelán (Palacio da Bolsa do Porto, 03/06/98), esquecendo o idioma común que o diferencia das outras CC.AA., contribuiría de forma insospeitable á tarefa común. Hai tempo que o factor cultural opera como factor de produción e instrumento privilexiado dos negocios e vai sendo tempo xa de abandonar-la consideración do idioma galego como fala doméstica para dota-lo da súa auténtica dimensión de romance propio dunha gran colectividade humana de pobos aberta ó encontro e á participación activa nun mundo inevitablemente minguante.

## 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 Traballo). 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.; VILLAVARDE CASTRO, J. [coord.] (1999): *Galicia na Unión Europea.* Fundación das Caixas de Aforro Confederadas (FUNCAS). Alacante.
- SILVA COSTA, J. DA; RUI SILVA, M. (1999): *Empresas e políticas: Algumas reflexões sobre as estratégias de desenvolvemento 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.