



El model territorial del Camp de Tarragona

Presentació

Un fenomen llargament estudiat per geògrafs, arquitectes i economistes és la distribució espacial de l'activitat econòmica. Des dels temps de la Revolució Industrial va cridar l'atenció la concentració de les empreses, els llocs de treball i les llars en les ciutats més dinàmiques i capdavanteres. No obstant això, els primers economistes van posar l'accent en el funcionament dels mercats i el foment del comerç —Smith, Ricardo, Mill, Cournot, Walras— i van deixar al marge la localització espacial de les activitats econòmiques. Caldrà esperar fins a finals del segle XIX per trobar un gran economista interessat a estudiar els efectes de la concentració espacial de l'activitat productiva —Marshall.

Des d'aleshores, l'interès per l'espai ha variat força, si bé podem afirmar que l'aparició dels primers models de creixement endogen —Romer, Lucas, Barro, Aghion— durant els anys vuitanta i la tesi coneguda com nova geogràfica econòmica —Krugman, Fugita— han estat, durant els darrers vint anys, el revulsiu definitiu no sols per recuperar l'interès dels economistes pels temes territorials sinó també per dotar el marc analític d'un instrument més rigorós i més en sintonia amb els models teòrics. Així, doncs, podem afirmar que des dels anys noranta la dimensió territorial de l'economia torna a estar de moda. Ara bé, els diferents enfocaments a l'abast i, sovint, la utilització ambigua de determinats conceptes obliguen a prendre partida amb l'objectiu de compartir entre tots un mateix marc analític.

En un procés de planificació estratègica com el que ens ocupa, aquest exercici previ no sols revertirà en un Pla Estratègic més consistent sinó que també ajudarà a posar l'accent en els aspectes claus. Trepitjar la realitat d'un determinat territori té l'atractiu d'apropar-se a una realitat concreta però, no ho hem d'oblidar, que té el risc de perdre's en els detalls marginals sense posar l'accent en els elements claus. En altres paraules, es corre el risc que "els arbres no ens deixin veure el bosc".

Durant els darrers anys han vist la llum un nombre elevat de models de desenvolupament territorial (MDT). En aquest text, **entendrem per model de desenvolupament territorial un marc analític que té com a objectiu facilitar la transformació d'una determinada realitat geogràfica i en el qual les institucions locals tenen un paper clau.**

En aquesta definició cal aclarir l'ambigüitat que impregna la noció de *desenvolupament*. Un concepte més emprat entre els economistes és el de *creixement*, que està més estretament relacionat amb la dinàmica que registren la renda, l'ocupació i la riquesa d'un determinat país, regió o territori. Ara bé, en els enfocaments territorials és més freqüent la utilització del concepte *desenvolupament* malgrat la dificultat de delimitar-lo. Que entenem per *desenvolupament*? Si observem l'evolució històrica

amb una certa perspectiva, ens adonem que *desenvolupament* és el paradís perdut de la humanitat, és a dir, aquella fita cap a la qual es camina però que mai s'assoleix. Així, quan un determinat col·lectiu social s'aproxima a la idea compartida sobre un "estat de desenvolupament", aviat canvia les seves fites, siguin quantitatives o qualitatives. Gràcies a aquest afany per anar més enllà de les col·lectivitats humanes som avui on som i no en l'edat de pedra. D'altra banda, tal com va afirmar Gunnar Myrdal, el desenvolupament és una activitat carregada de valors ètics. És a dir, no està bé créixer a escala territorial sense tenir en compte la cohesió social i la consolidació d'una societat participativa formada per persones capaces de crear i de rebre.

Per als nostres objectius, el concepte ***desenvolupament*** ha de ser més operatiu. Per això cal interpretar-lo com ***la transformació del Camp que permeti situar-se més enllà de la realitat actual, destacant-ne els aspectes qualitius –cohesió social, economia basada en el coneixement, mercats de treball dinàmics, sostenibilitat, complicitat públic-privat, connectivitat— per damunt dels quantitius –més llocs de treball, més empreses, més població.*** Fet aquest aclariment, observem els MDT que poden oferir més interès per al nostre treball:

Entorn innovador (*milieux innovador MI*). L'enfocament de l'MI el van desenvolupar inicialment a França els autors que formaven part del GREMI. Aquests autors interpreten que l'empresa té tres espais funcionals: la producció, el mercat i el suport espacial. Aquest darrer redueix el grau d'incertesa de les empreses davant dels canvis i facilita l'adopció d'innovacions mitjançant tres tipus de relacions: les relacions privilegiades en l'organització dels factors de producció; les relacions estratègiques entre empreses, partners, proveïdors i clients; les relacions estratègiques amb els agents territorials. Destaquen aquests autors que la capacitat innovadora de l'empresa depèn en bona manera de l'existència d'un entorn adient per aprendre. Més tard, Camagni derivarà a partir del *milieux innovador* el concepte de *learning region*.

Districte industrial (DI). Aquest concepte pren força especialment a partir de la recerca de diversos autors italians —Bagnasco, Becattini, Brusco—, que recuperen els treballs d'Alfred Marshall. El districte industrial es concep com un sistema productiu localitzat en una àrea geogràfica concreta, on hi ha una forta presència de petites empreses especialitzades en les diverses fases de producció que caracteritzen una determinada indústria que compta amb un grup reduït d'empreses dominants. Al DI existeix una intensa divisió del treball que dona lloc a una gran diversitat de relacions entre les empreses locals. Al districte les empreses es beneficien d'economies externes tecnològiques i pecuniàries —mercat de treball especialitzat, presència de proveïdors, atmosfera industrial—, tal com va posar de manifest Marshall quan va estudiar els districtes

industrials del seu país. L'exemple paradigmàtic del districte industrial a la italiana seria el de la firma Benetton durant les darreres dècades del segle XX.

Sistema Productiu Local (SPL). El model d'SPL podem considerar-lo com una generalització del districte industrial a la italiana. Amb un predomini de petites i mitjanes empreses, l'especialització en una determinada indústria crea un entorn adient per millorar la competitivitat de les empreses locals i augmentar la presència als mercats exteriors. La creixent competència internacional millora la capacitat competitiva de les empreses petites a través de les interrelacions verticals i horitzontals que es produeixen entre les empreses que formen part d'un mateix SPL.

Sistema Regional d'Innovació (STI). Aquest concepte fou introduït per Lundvall (1985) i Freeman (1997) i en pocs anys va assolir una àmplia difusió. Podem definir-lo com el conjunt d'agents —empreses, organitzacions, institucions— que en un determinat àmbit geogràfic interactuen entre si per dur a terme activitats orientades a generar i difondre coneixements a fi i efecte de facilitar la realització d'innovacions. Amb el temps el concepte inicial va donar lloc a diverses variants en funció de la perspectiva d'anàlisi. Així, trobem els conceptes de *sistema nacional d'innovació* (Dosi et alij, 1988), *sistema regional d'innovació* (Carlsson i Jacobsson, 1997) i *sistema sectorial d'innovació* (Breschi i Malerba, 1997). Qualsevol sistema d'innovació està format per dos elements clau: els agents que participen en el procés generador d'innovacions i les relacions que estableixen entre ells. Des d'una perspectiva evolucionista, aquest enfocament descansa sobre l'aprenentatge col·lectiu que es produeix en un sistema quan els agents cooperen i col·laboren entre ells. El concepte d'SRI esdevé un instrument adient quan ens situem en àmbits territorials inferiors al regional. En efecte, interpreta la innovació com un procés creatiu que té una dimensió col·lectiva i té lloc per la interacció entre els agents del procés innovador, la naturalesa acumulativa del procés d'aprenentatge i d'innovació, l'orientació del sistema per resoldre problemes i el paper clau del coneixement com a factor de competitivitat.

Learning region (LR). La noció de *learning region* va ser introduïda per Cooke, Morgan, Asheim i altres autors, i pot ser considerada com el resultat d'un esforç per sintetitzar sobre un sol concepte els models de desenvolupament territorial que han vist la llum durant els darrers anys. Aquest concepte integra en un mateix discurs la bibliografia sobre sistemes d'innovació, els enfocaments institucionals i evolucionistes i els conceptes de processos d'aprenentatge. Sens dubte, una dimensió cabdal de les economies de mercat —és a dir del capitalisme— és la naturalesa dels incentius que tenen els agents per innovar. Baumol, en un llibre publicat l'any 2002 ens parla de la "*Innovation Machine*" fent referència a la capacitat del capitalisme per desplegar innovacions de forma constant i acumulativa, afirmant que el principal instrument de competència actual és

la innovació i no pas el preu. D'altra banda, autors com Morgan (1997), mitjançant el concepte de *learning region*, opinen que **el coneixement és el principal recurs estratègic i l'aprenentatge és el principal procés de les empreses per competir en els mercats**. Destaca Morgan la naturalesa del capitalisme com una "*learning economy*".

Després del breu recorregut efectuat pels models de desenvolupament territorial recents, cal adaptar a la realitat del Camp alguna de les propostes observades, o bé buscar un model eclèctic que integri sota un determinat marc elements de diversos models. Podem descartar els enfocaments dels districtes industrials, dels entorns innovadors i dels sistemes productius locals perquè la realitat del Camp no gira entorn d'una determinada activitat productiva, com és el cas d'aquests enfocaments, sinó que és molt més diversificada i complexa.

Una proposta alternativa implica utilitzar el concepte de *sistema d'innovació territorial* posant l'accent en el component sistèmic i col·lectiu de l'activitat productiva, destacant el relleu que té i tindrà la innovació com a principal arma competitiva de les empreses, posant de manifest també les interrelacions entre els diferents agents que configuren el sistema d'innovació. Bona part dels elements imprescindibles per configurar al Camp un sistema territorial d'innovació es troben sobre la taula, tot i que existeixen mancances importants, especialment pel que fa al baix nombre d'empreses innovadores i al dèficit d'infraestructures orientades a la transferència i a la difusió de la tecnologia i, en general, del coneixement.

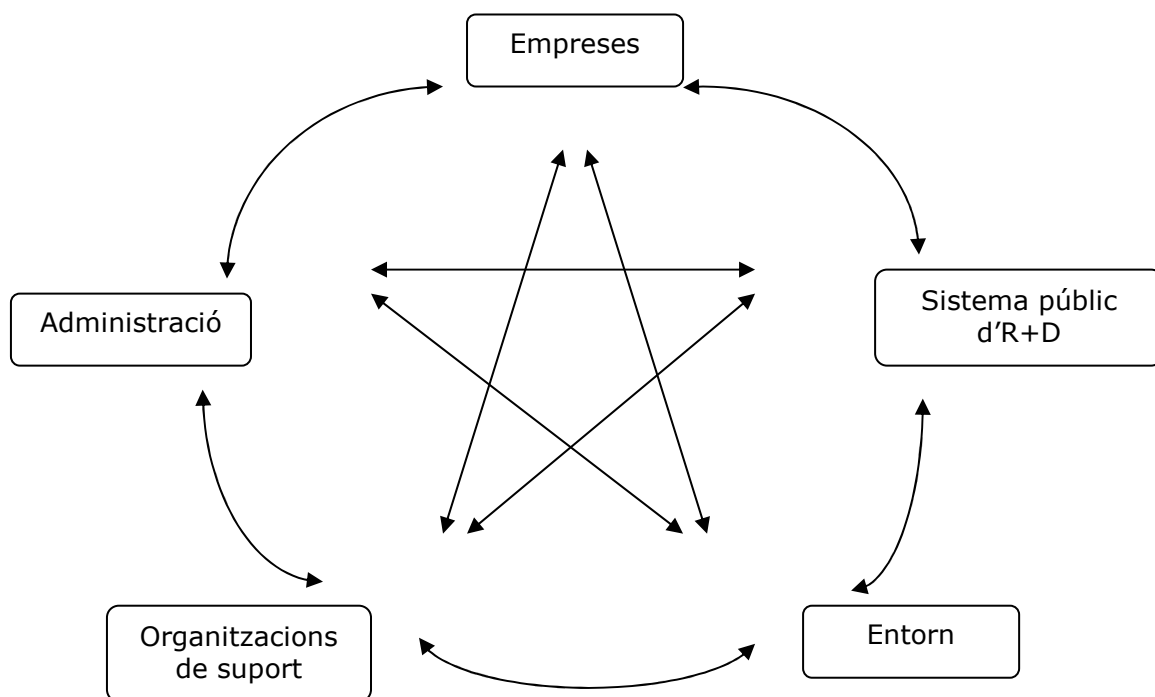
Els elements bàsics que configuren un sistema d'innovació segons la fundació COTEC podem concretar-los en els següents: ***les empreses, les administracions públiques, les infraestructures de suport a la innovació, el sistema públic d'R+D (universitats, centres públics de recerca, laboratoris públics de certificació, etc.) i, finalment, l'entorn que inclou el sistema financer, el sistema educatiu i el comportament de la demanda, entre altres factors.***

A més d'aquests cinc subsistemes, cal incorporar-hi un darrer element clau com és el mecanisme del mercat on interactuen els agents econòmics, es fan les regulacions sobre la propietat intel·lectual i, en darrer terme, s'originen les fallides de mercat —externalitats del coneixement— generades per les activitats de recerca i de transferència de coneixements. Així, doncs, l'STI del Camp haurà d'incloure aquests cinc subsistemes i en cadascun dels grups de treball caldrà determinar les febleses i les forteses del Camp amb relació a aquests elements.

Com és sabut, al llarg del segle XXI el factor clau que determinarà la qualitat i la sostenibilitat del creixement econòmic serà el coneixement. Ara bé, generar-lo no depèn només de la infraestructura científica i de coneixement, sinó de la cooperació i la interrelació del sistema regional

d'innovació on participen diferents agents, tal com podem observar al gràfic següent:

Agents del sistema català d'innovació



La recerca, el desenvolupament i la innovació tecnològica en general són fonamentals per al creixement empresarial i industrial d'un país i per a la seva competitivitat en un context globalitzat. Un país que dedica recursos a l'R+D i a la innovació és un país avançat tecnològicament i científicament, que té a les seves mans el seu dinamisme econòmic i la seva marxa futura. Ara bé, el camí que condueix de la recerca científica a la innovació és certament complex. No és pas un model lineal del tipus R+D+I, ja que hi ha països com Japó o Corea que invertiren poc en recerca bàsica però en canvi obtingueren resultats espectaculars en matèria d'innovació de procés i de producte, sinó que respon més a un model sistèmic basat en la interacció entre les polítiques públiques de suport a l'R+D i la innovació, els centres públics d'R+D i les universitats, l'entorn institucional —entitats financeres, fons de capital risc, societats de garantia recíproca, etc.—, les entitats de suport —cambres de comerç, organitzacions empresarials, etc.— i les empreses.

Ara bé, a banda del reeixit protagonisme de la recerca i la innovació en l'esfera econòmica i social —entesa la innovació com la creació de combinacions noves a partir d'elements existents per donar resposta a una determinada demanda—, **una dimensió rellevant de l'economia actual està relacionada amb la capacitat dels agents per imitar, absorbir, contrastar i aplicar les innovacions dutes a terme per altres agents;**

en definitiva, la capacitat per aprendre de la resta. Tant és així, que seguint el fil del concepte de *learning region*, molts autors parlen de la *learning economy*, entesa com la nova economia en què el coneixement esdevé un factor clau i passa a convertir-se més un procés —l’aprenentatge— que no pas un estoc —la informació. Seguint aquest fil, de ben segur que l’escenari futur del Camp podem conceptualitzar-lo com un **sistema territorial d’innovació immers en una economia d’aprenentatge.**

En aquest marc conceptual, **els elements claus són innovació i aprenentatge.** Dos fenòmens amb una marcada dimensió social i col·lectiva que permeten no capficar-se per ser al capdamunt de tot, sinó reclamar l’estil de vida mediterrani per relacionar-se amb la resta d’espais innovadors i captar-los.

Els factors de creixement en aquest escenari canvien, ja que el capital físic i el capital intel·lectual són fàcils de transferir mitjançant la inversió en béns d’equip nou o la compra de drets de propietat intel·lectual. En canvi, **els factors relacionats amb la qualitat de vida —capital natural— i la presència d’institucions i organitzacions dinàmiques i participatives —capital social— esdevenen elements estratègics difícils de transferir.** Aquests darrers són els factors que determinaran en el decurs del segle XXI la geografia de la innovació i la creativitat econòmica i social.

Recursos fonamentals per al desenvolupament territorial		
	Recursos fàcils de reproduir	Recursos difícils de reproduir
Recursos tangibles	Capital productiu	Capital natural
Recursos intangibles	Capital intel·lectual	Capital social

Fins ara les excel·lents condicions vitals de la Mediterrània han estat determinants en la configuració d’un model de creixement en què ha dominat el turisme de masses, la construcció residencial i les activitats poc innovadores davant una presència decidida de centres generadors de coneixements i d’empreses innovadores. En altres paraules, la qualitat de vida ha estat un recurs important d’un model econòmic en què ha prevalgut la *recreació* —relacionada amb el viure i el gaudir de la natura— sobre la *creació* —relacionada amb els processos d’aprenentatge, la creativitat personal i professional i el capital social. Ara ens trobem en una bona cruïlla històrica per integrar aquestes dues dimensions en una mateixa estratègia de desenvolupament, ja que **per aprendre i innovar, la recreació i la creació es complementen i no pas s’exclouen.**

En la *learning society* del segle XXI la major autonomia a l’hora de localitzar els centres generadors de coneixements i la importància creixent dels factors relacionats amb la qualitat de vida albiren bones perspectives per als territoris amb característiques semblants a les del Camp de Tarragona,

sempre que siguin capaços d'aprofitar els seus recursos vitals per fer una societat més creativa i més innovadora.

Assolir aquesta nova dimensió suposa gestionar satisfactòriament diferents reptes de caràcter social (integració de la població nouvinguda, cohesió social, foment de la igualtat d'oportunitats), econòmic (nous filons d'ocupació, sectors emergents, trànsit cap una economia basada en el coneixement), ambientals (conservació del medi, combat del canvi climàtic, desplegament de patrons de desenvolupament sostenible) i funcionals (millora de la prestació dels serveis públics, potenciació de la participació ciutadana). En general, els reptes que cal afrontar es poden resoldre si articulem un model de desenvolupament territorial al Camp de Tarragona que integri alhora quatre estratègies bàsiques:

- a) Equitat social: comprometre's la societat per satisfer les necessitats bàsiques de la població, afavorir la participació ciutadana i eliminar les barreres a l'accés a les oportunitats.
- b) Competitivitat: desplegar el potencial productiu de la població i millorar la qualitat de l'entorn a fi d'afavorir la creativitat, la innovació i l'aprenentatge.
- c) Sostenibilitat: desplegar un desenvolupament econòmic i urbà que satisfaci les necessitats actuals sense hipotecar les generacions futures.
- d) Governabilitat: practicar un estil de govern que faciliti la cooperació entre les administracions, el lideratge compartit, la implicació dels agents socials i econòmics i la cooperació entre l'àmbit públic i l'àmbit privat.

Les tres primeres estratègies bàsiques són els vectors que han de determinar la naturalesa de l'acció mentre la governabilitat adopta una dimensió transversal que actua com un instrument corrector i busca l'equilibri quan els interessos divergents posen en perill la estratègia global del territori. En definitiva, un bon estil de govern permetrà un desenvolupament sostenible que millorarà la competitivitat del territori i facilitarà la cohesió social.

El Camp de Tarragona en l'escenari mundial

En aquest apartat oferim un panorama del sistema de ciutats a escala mundial i estatal per situar el Camp de Tarragona en un context més ampli. L'estudi dels sistemes urbans o sistemes de ciutats esdevé un instrument molt útil per diferents motius:¹

- a) Estableix la posició de cada ciutat o sistema de ciutats dins d'un marc més ampli.

¹ FERNÁNDEZ GÜELL, JOSÉ MIGUEL (2006). *Planificación estratégica de ciudades. Nuevos instrumentos y procesos*. Barcelona: Editorial Reverté.

- b) Proporciona informació per al tractament territorial de les desigualtats socioeconòmiques, les oportunitats d'ocupació i l'oferta d'equipament públic.
- c) Facilita la coordinació entre el planejament estratègic dels territoris i la resta d'àmbits d'actuació interna i externa al sistema de ciutats.
- d) Permet regular els processos d'ocupació del territori i també la formulació de les polítiques sectorials.
- e) Proporciona un marc de referències per dissenyar millor l'estratègia territorial.

Per totes aquestes raons es considera molt important dotar-se d'una perspectiva d'anàlisi més àmplia que ens ajudi a situar el Camp en el lloc que li pertoca en relació amb la resta de territoris.

Com és sabut, ***avui les ciutats i les àrees metropolitanes s'erigeixen en els centres de transferència de recursos, productes, informació i idees, i assoleixen més protagonisme en detriment dels estats i les estructures de poder més difuses.*** També les ciutats esdevenen el marc on s'estableixen les relacions socials i es creen les sinergies necessàries per desenvolupar processos d'imitació i innovació. Les ciutats configuren el marc relacional on interactuen les persones i les empreses i es dona lloc a importants externalitats, positives o negatives. La necessitat de mantenir interaccions fora del mercat, com ara l'intercanvi d'informació mitjançant la comunicació cara a cara, és una de les raons més importants perquè les empreses es localitzin en una ciutat (Fujita & Thies 1996).

El creixement econòmic, la dotació de capital humà i les activitats d'R+D+I s'associen a les ciutats. D'altra banda, les ciutats esdevenen en el segle XXI l'àmbit on es determina la capacitat de les regions i dels països per transformar l'economia i dur a terme una transició des d'un model basat en l'acumulació de capitals cap a un model basat en la creativitat i l'aprenentatge.

Les ciutats assoleixen una funció imprescindible en la reducció del cost en què incorren els agents econòmics quan creen nous coneixements, imiten o difonen els coneixements existents. Podem interpretar les ciutats com una cruïlla de vies de comunicació que redistribueixen persones, mercaderies i idees. La transmissió d'informació dona lloc a unes despeses més grans quan la distància és elevada, ja que la informació és més fàcil d'obtenir quan la distància entre l'emissor i el receptor és més curta. Les ciutats faciliten la comunicació i la transmissió de coneixement tàcit entre els agents econòmics —empreses, persones, institucions—, ja que el coneixement no codificat és difícil de transmetre a través dels mitjans de comunicació i, en canvi, és fàcil d'obtenir a través de les relacions cara a cara que tenen lloc a les ciutats. En efecte, bona part del coneixement tàcit que obtenen les empreses es produeix gràcies a la participació en un

mateix mercat de treball on els treballadors qualificats passen d'unes empreses a les altres.

Aquesta dimensió és particularment important al Camp de Tarragona, que ha experimentat en els darrers anys una intensa transformació de la xarxa urbana. Les mancances i les fortaleses de les ciutats del Camp determinaran, en bona manera, el potencial del territori per encarar una transició cap a un model de creixement capaç d'afrontar els reptes d'una economia basada en la tecnologia i l'obertura creixent dels mercats.

D'altra banda, les ciutats no són sistemes tancats sinó que es beneficien de moltes relacions externes amb l'entorn immediat i, cada cop més, estan connectades amb xarxes urbanes mundials. La disposició en l'espai d'un nombre determinat de ciutats que estan estretament interrelacionades permet passar del concepte de ciutat com a reducte tancat al concepte de sistema urbà. Podem interpretar el Camp de Tarragona com un sistema de ciutats i pobles que registren un intens dinamisme social i econòmic alhora que reforcen els fluxos internes —entre les ciutats del Camp— i els fluxos externs —amb la resta de ciutats catalanes, especialment amb l'àrea metropolitana de Barcelona i la resta del món. Per la seva pròpia naturalesa, els sistemes urbans tenen una dimensió dinàmica i no pas estàtica. Per això, hi ha períodes en què predominen les forces que tendeixen a l'aglomeració —forces centrípètes— que incrementen la cohesió entre les ciutats i les viles del sistema urbà. En canvi, durant altres períodes les forces que tendeixen a la dispersió —forces centrífugues— neutralitzen i superen els guanys derivats de les interrelacions urbanes. Des dels anys noranta al Camp destaquen les forces que faciliten la interrelació urbana davant les forces en què predomina la dispersió.

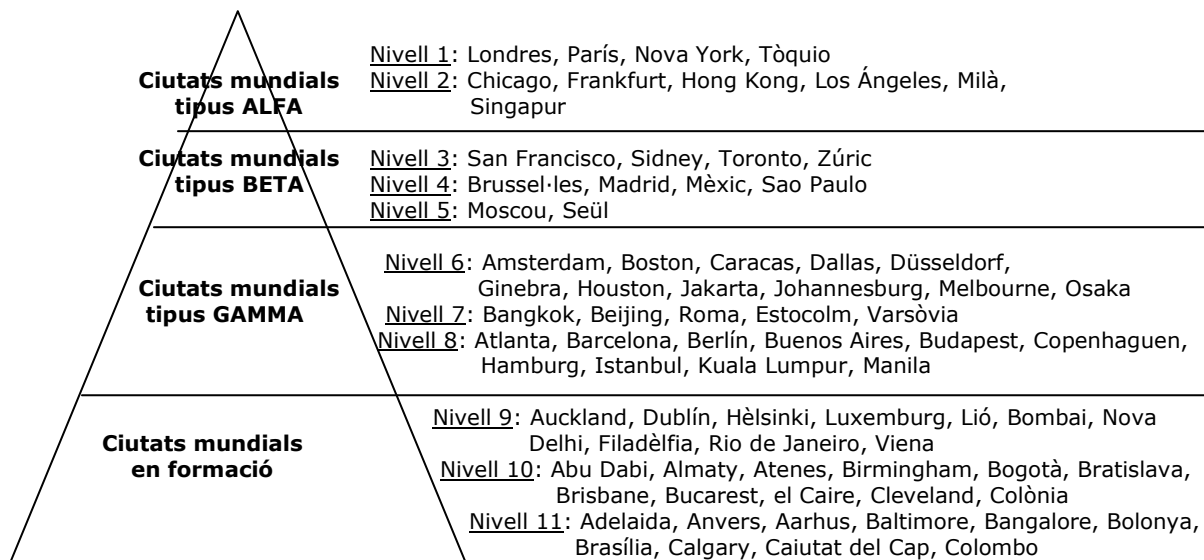
Ara bé, **si empren una determinada tipologia urbana a escala mundial, en quin esglaió hem de situar el Camp?** Per donar una resposta a aquesta qüestió, primer cal adoptar una perspectiva d'anàlisi que ens permeti classificar les àrees urbanes segons la seva dimensió i la seva capacitat per incidir sobre la resta. Durant els darrers anys, el creixement de la població urbana i el protagonisme que han assolit en l'àmbit dels negocis, les finances i la cultura un nombre reduït de grans ciutats han provocat que alguns autors defensin una jerarquia urbana a escala mundial dominada per unes poques urbs. Aquesta nova configuració de la distribució del poder a escala mundial ve explicada, en bona part, pels fenòmens de la globalització i la terciarització de l'economia. Veiem tot seguit la jerarquia global proposada per un grup d'investigadors que preveu quatre tipus de ciutats mundials: ALFA, BETA, GAMMA i en formació (HALL 1966; FRIEDMAN 1986; CASTELLS 1989; SASSEN 1991).²

² HALL, P.G. (1966): *The World Cities*; FRIEDMAN, J. (1986): *The World City Hypothesis*; CASTELLS, M. (1989): *The Informational City: The Rise of the*

Les ciutats global mundials de tipus ALFA poden superar els 5 milions d'habitants, disposen d'una àrea d'influència de 20 milions d'habitants i presten serveis a territoris molt extensos. Les ciutats mundials de tipus BETA i GAMMA tenen entre 1 i 5 milions d'habitants, una àrea d'influència d'uns 10 milions i presten serveis especialitzats a escala global. Pel que fa a les ciutats mundials en formació, tenen una població que oscil·la entre els 250.000 i 1 milió d'habitants.

Ara bé, els intensos canvis que experimenten les relacions internacionals obliguen a destacar la dimensió dinàmica i no pas estàtica d'aquesta distribució de les capçaleres del sistema urbà mundial. Així, durant les darreres dues dècades s'han produït canvis significatius en el sistema global urbà a causa de factors econòmics i geopolítics. Tot i que les metròpolis de Londres, París, Nova York i Tòquio continuen sent els quatre grans centres globals, ciutats com ara Frankfurt, Hong Kong i Singapur han millorat la seva posició en la jerarquia urbana. També hem de tenir en compte que l'embranchada que experimenten les economies de la Xina i l'Índia farà que les ciutats administratives i econòmiques més importants d'aquests dos països aviat escalin posicions en la llista de ciutats mundials.

Jerarquia del sistema urbà mundial



A l'exclusiu grup de les grans ciutats mundials és evident que el Camp de Tarragona no hi ha estat convidat. Però això no implica que no aspiri a tenir veu en aquest escenari. No hi és el Camp però si que hi ha Barcelona com una ciutat mundial de tipus GAMMA, per això qualsevol estratègia de projecció internacional implica per dotar el Camp d'una posició més activa

en el marc de l'Estat espanyol i, al mateix temps, reforçar els vincles amb l'àrea metropolitana de Barcelona per ascendir com a país en el sistema urbà mundial. En definitiva, ***el que és bo per al Camp ha de ser bo per a Barcelona i a l'inrevés: si la capital catalana guanya posicions en l'escenari mundial, això ha de revertir en el conjunt de Catalunya i, per tant, ha d'afavorir les aspiracions del Camp.***

Veiem tot seguit com visualitza el sistema urbà espanyol l'*Atlas estadístico de las áreas urbanas en España* (MINISTERI DE L'HABITATGE 2005). Segons el Ministeri, el sistema de ciutats espanyol té l'estructura següent:

- a) Dues àrees metropolitanes internacionals (Madrid i Barcelona), que doten el sistema d'una estructura bipolar.
- b) Tres àrees metropolitanes estatals (València, Sevilla i Bilbao), que actuen com a centres de serveis especialitzats amb una àrea d'influència àmplia.
- c) Vuit àrees metropolitanes regionals, que funcionen com a centres terciaris regionals (Vigo-Pontevedra, Gijón-Oviedo-Avilés, Saragossa, Alacant-Elx, Múrcia, Màlaga, Cadis-Xeres i Las Palmas).
- d) Onze àrees urbanes entre els 250.000 i 500.000 habitants, que operen com a centres de serveis subregionals: Granada, Còrdova, Santa Cruz de Tenerife, Pamplona, Sant Sebastià, Santander, la Corunya, Valladolid, Tarragona, Castelló i Ciutat de Palma.
- e) Àrees urbanes entre els 100.000 i 250.000 habitants.
- f) Resta d'àrees urbanes que tenen almenys 50.000 habitants.

A la distribució que fa el Ministeri l'Habitatge a través de l'*Atlas estadístico de las áreas urbanas en España* cal fer alguna apreciació. En el quadre de l'annex podem comprovar que, en el rànquing d'àrees urbanes, Tarragona ocupa la 22a posició. Ara bé, l'àrea considerada només inclou una part del Camp i no pas les sis comarques que formen l'àmbit territorial. Per tant, una estratègia orientada a potenciar la cohesió dels sis àmbits comarcals permetrà assolir una àrea urbana amb una massa crítica superior. En efecte, l'àrea considerada té una extensió de 526,11 km² amb una població l'any 2004 de 324.861 habitants. En canvi, el Camp en sentit estricte —Alt Camp, Baix Camp i Tarragonès— té una extensió de 1.557,1 km² i les sis comarques que formen l'àmbit territorial del Camp de Tarragona tenen una extensió de 2.997,7 km² i una població de 530.115 habitants l'any 2005. Per tant, si considerem com a àrea urbana del Camp les sis comarques que formen el seu àmbit territorial, la posició que ocupem en el rànquing és molt més favorable.

En efecte, passem a ocupar el lloc 14è, únicament per darrere de les dues grans àrees internacionals —Madrid i Barcelona—, les tres àrees metropolitanes estatals (València, Sevilla i Bilbao) i les àrees metropolitanes de Màlaga, Gijón-Oviedo-Avilés, Saragossa, Alacant-Elx, Cadis-Xeres, la Corunya-Ferrol, Vigo-Pontevedra i Múrcia.

Les perspectives que s'obren si s'articula el Camp com una àrea metropolitana són molt interessants i ens permeten, sens dubte, aspirar a tenir més incidència sobre el conjunt del sistema urbà de Catalunya i de l'Estat. Per això en aquest panorama les aspiracions del Camp de Tarragona han de passar, forçosament, per escalar un esglaó que de fet ja tenim guanyat pel nombre d'habitants i convertir-se així en una àrea metropolitana regional al costat de les àrees formades per Vigo-Pontevedra, Gijón-Oviedo-Avilés, Saragossa, Alacant-Elx, Múrcia, Màlaga, Cadis-Xeres i Las Palmas.



A banda del potencial endogen de la zona per ascendir en aquesta tipologia cal destacar un factor fonamental amb implicacions internes i externes: la localització. En efecte, el creixement econòmic i demogràfic de l'Estat espanyol s'articula, sobretot, a través de dos eixos territorials: l'eix de la Mediterrània, vertebrat per l'autopista AP-7, i l'eix de l'Ebre, que s'estén des del País Basc fins a Catalunya.

El Camp és el territori on es troben els dos eixos de creixement i per això el factor localització ofereix nombroses possibilitats per incrementar l'escala d'influència del Camp sobre aquests territoris. **Moltes vegades s'ha dit que el Camp esdevé des d'una perspectiva territorial un territori 'ròtula'; ara toca actuar estratègicament per aprofitar aquest actiu.** Per això cal deixar de ser un territori de pas i convertir-se

un nus clau per a la logística, la creativitat i els serveis avançats en un entorn on la qualitat de vida se situa com el principal factor de competitivitat.

Per assolir aquests objectius cal coordinar els esforços dels diferents agents del Camp, però també cal no perdre de vista que les noves tendències internacionals de la localització territorial de les activitats productives ens afavoreixen força. En efecte, assistim a un procés a escala mundial en què la qualitat de vida i els diferencials de preus de les àrees urbanes de dimensió mitjana atreuen cada cop més empreses intenses en coneixement.

Fa uns anys Robert Lucas es preguntava "What can people be paying Manhattan or downtown Chicago rents for, if not for being near other people?" (LUCAS 1988). Contestar aquesta pregunta continua sent de gran interès, però no hem de perdre de vista que ***cada vegada són més les empreses i les persones que no estan disposades a pagar preus tan alts, no sols monetaris sinó especialment aquells que estan relacionats amb la qualitat de vida i la conciliació entre la vida laboral i la vida personal.***

Les noves pautes de localització industrial donen lloc a teixits productius més heterogenis —sovint es coneix aquest fenomen com *desclusterització*— on preval la interrelació entre agents diferents que comparteixen en comú un nivell formatiu alt. Aquest fenomen s'ha apreciat especialment als Estats Units, on durant els darrers anys empreses emblemàtiques com ara IBM, Intel o Microsoft han deixat els nuclis de les grans ciutats per ubicar-se a les perifèries. En aquesta línia, en els darrers quaranta anys les grans ciutats nord-americanes han vist com el percentatge de les grans empreses amb seu a les ciutats més importants s'ha reduït en dues terceres parts. Aquesta tendència també ha traspassat l'oceà i, per exemple, a Londres s'aprecia des dels anys setanta una intensa pèrdua de població que es desplaça cap a les ciutats mitjanes de la seva àrea d'influència. A Frankfurt, Hamburg, Düsseldorf o Madrid es noten els mateixos símptomes.

A Catalunya aquest procés fins ara ha estat moderat per la capacitat de la ciutat de Barcelona per crear llocs de treball relacionats amb els serveis avançats, malgrat la contínua caiguda de la població. Ara bé, fins quan podrem mantenir un model en què els llocs de treball i les residències cada vegada s'allunyen més? ***Fins quan les empreses estaran disposades a incórrer en uns preus més elevats per tenir la seu a la gran ciutat? Fins quan els treballadors faran recorreguts diaris de 50, 60 o 100 quilometres per anar a la feina?*** Al Camp de Tarragona cal que estiguem preparats per a una nova lògica de localització empresarial i personal més sostenible que ofereix molts avantatges i limita ben poc l'accés als centres mundials de decisió.

Àrees urbanes a l'Estat espanyol segons l' Atlas Estadístico de las Áreas Urbanas			
Rang	Àrees urbanes	Superfície (Km2)	Població (any 2004)
1	Madrid	2.616,58	5.343.726
2	Barcelona	1.336,37	4.078.998
3	València	1.639,23	1.655.328
4	Sevilla	2.422,02	1.196.488
5	Màlaga-Costa del Sol	1.544,61	1.100.050
6	Bilbao	1.048,30	959.374
7	Oviedo-Gijón	2.715,36	893.055
8	Saragossa	2.383,30	690.617
9	Alacant-Elx	676,77	646.221
10	Cadís – Xerès	2.000,89	602.363
11	Camp de Tarragona (any 2006)	2.999,02	553.004
11	La Corunya – Ferrol	781,91	541.903
12	Vigo	707,04	540.923
13	Múrcia	1.183,40	535.222
14	Camp de Tarragona (any 2004)	2.999,02	509.166
14	Palma de Gran Canàries	234,21	505.516
15	Palma Mallorca	662,00	459.485
16	Granada	781,54	455.339
17	Camp de Tarragona (històric)	1.554,01	402.980
17	S. Sebastià	405,20	392.799
18	Valladolid	1.178,03	390.516
19	Sta. Cruz. Tenerife	249,20	366.925
20	Almeria	736,03	341.487
21	Castelló	522,02	325.253
22	Tarragona	526,11	324.861
23	Córdoba	1.244,61	319.692
24	Santander	228,00	313.504
25	Pamplona	438,84	300.782
26	Vitòria	842,90	233.732
27	Algesires	575,36	215.557
28	Cartagena	597,31	212.982
29	Huelva	800,54	199.387
30	Salamanca	415,98	195.437
31	León	414,61	187.763
32	Burgos	336,11	175.867
33	Girona	461,05	168.975
34	Albacete	1.231,00	156.466
35	Santiago de Compostela	531,70	155.451
36	Logronyo	137,98	152.770
37	Lleida	531,98	142.765
38	Badajoz	1.585,45	139.767
39	Jaén	698,43	134.952
40	Orense	307,00	131.280
41	Tarragona	64,60	121.564
41	Guadalajara	618,82	119.449
42	Lugo	622,00	101.848
43	Càceres	1.986,88	100.874
44	Reus	52,81	95.464
44	Palència	565,01	93.091
	Suma total	42.028,20	26.389.913