



Ara que les noves tecnologies de la informació ens permeten comunicar-nos sense haver de desplaçar-nos, que, cada dia més, es pot comprar i treballar des de casa, o que les grans corporacions s'han descentralitzat per acostar-se als seus clients i reuneixen els seus directius a través de videoconferències; ara que la web ens porta a la pantalla de l'ordinador la borsa de Tòquio o les imatges de Mart que rep la NASA en temps real, ara, resulta que la mobilitat dels ciutadans es multiplica, que l'espai aeri es satura i que les infraestructures de transport es queden petites per atendre una demanda que creix de manera exponencial.

I és que, segurament, juntament amb les noves tecnologies, el transport de viatgers és un dels sectors més emergents del nou món de la globalització. Un dels sectors més capaços de generar activitat i de convertir-se en un autèntic jaciment de noves feines qualificades en noves empreses de serveis.

Aquests factors converteixen el sector del transport de viatgers, i el vinculat a tots els serveis complementaris, en un element clau en l'estratègia de desenvolupament d'un país i d'una societat que

té la voluntat d'estar en la primera línia del benestar i de la qualitat de vida en el segle que comença.

Però per estar en aquesta primera divisió, no n'hi ha prou amb voler-ho. Cal una bona posició geoestratègica, que tenim, però sobretot cal imaginació, planificació i inversió.

Imaginació per saber veure noves possibilitats d'explotació de recursos i infraestructures que ja tenim, com és el cas del Port de Barcelona que, malgrat tenir com a negoci principal el tràfic de mercaderies, s'ha sabut situar com a primer port base per a creuers de luxe de la Mediterrània. Una activitat complementària que, l'any 98, li va portar prop de mig milió de passatgers amb un alt poder adquisitiu que, segons un estudi recent, van generar a la ciutat més de 10.000 milions de pessetes de negoci.

Però cal també planificació i visió, perquè són moltes les regions que veuen en el transport de viatgers grans possibilitats per crear llocs de treball i cal que ens preparem per a fer ofertes competitives. Unes ofertes que necessiten que sapiguem treure tot el profit del que tenim i que siguem capaços d'aconseguir que les noves inversions creïn les sinergies i les simbiosis adients per situar-nos en aquesta primera línia.

Això justifica la tossuderia de la Generalitat a l'hora d'exigir que la línia de tren d'alta velocitat passi per les quatre capitals catalanes, creant una xarxa interna d'altas prestacions, i que pugui ser un element d'unió ràpid i eficaç entre les pistes dels aeroports de Reus i Girona i el de Barcelona. Aquest és el motiu de la nostra insistència perquè es compleixin els terminis en l'execució de les obres d'ampliació de l'aeroport del Prat, amb una tercera pista, unes noves terminals de càrrega i de passatgers i uns millors accessos cap a Barcelona i la resta del país.

Amb les instal·lacions aeroportuàries actuals, convenientment renovades i unides per la línia del TGV, amb bons accessos des de les ciutats i amb una bona tasca de promoció comercial, es pot aconseguir que el futur *hub* aeroportuari català doni feina a més de 22.000 persones (ara en dóna a 7.500) i multipliqui per sis el volum de negoci que genera al seu voltant, arribant fins al bilió i mig de pessetes per any, com mostren uns estudis difosos pel GTI-4.

Convertir Catalunya en un dels centres europeus del transport de viatgers és una de les millors garanties per posicionar-nos correctament davant dels reptes que ens planteja el nou mil·lenni. Per reeixir, però, ens caldrà tenir més visió i més imaginació que els altres, i aconseguir, amb una bona estratègia, treure el màxim profit de cada inversió.

Per no perdre el tren de la creació de feina