



**Diputació
Barcelona**
xarxa de municipis

El lobby a la Unió Europea

Guia pràctica per als ens locals

Col·lecció_ **Documents de Treball**

El *lobby* a la Unió Europea

Guia pràctica per als ens locals

El *lobby* a la Unió Europea

Guia pràctica per als ens locals

Col·lecció **Documents de Treball**

Sèrie_Govern Local, 1



**Diputació
Barcelona**
xarxa de municipis

Coordinació:
Direcció de Serveis de Relacions Internacionals

© del text: Clan Public Affairs
© de l'edició: Diputació de Barcelona
Febrer de 2008

Disseny i producció: Direcció de Comunicació
de la Diputació de Barcelona
Composició: Anglofort, SA
Impressió: Arts gràfiques Gutenberg, SA
ISBN: 978-84-9803-276-5
Dipòsit legal: B-3023-2008

Índex

Presentació	7
Introducció	9
Per què fer <i>lobby</i> a Europa?	11
La UE: quelcom més que finançament	11
Els ens locals i la UE: l'hora de les oportunitats	12
Què vol dir fer <i>lobby</i> ?	17
Per què haurien de fer <i>lobby</i> municipis i ciutats?	17
Legislació: què passa a mig camí entre Brussel·les i el meu municipi?	18
Finançament: com s'adopten els programes?	19
Els límits: què es pot aconseguir fent <i>lobby</i> ?	19
Actors de <i>lobby</i> a Europa	23
Qui defensa els interessos de les col·lectivitats locals davant la UE?	23
Representacions locals i regionals a Brussel·les	24
Xarxes europees	27
On es pot fer <i>lobby</i> a la UE?	35
La Comissió Europea: l'eurocràcia necessària	35
El Parlament: inevitable en qualsevol campanya	37
El Consell i les representacions nacionals permanents	39
El Comitè de les Regions: un actor secundari «de luxe»	41
Com fer <i>lobby</i> davant la UE	45
Instruments de <i>lobby</i> formals i informals	45
Quan fer <i>lobby</i> ? La importància de triar el bon moment	52
Model d'estratègia de <i>lobby</i> : passos que cal seguir	55
Epíleg	63
Annexos	65

Presentació

Un dels grans valors de la Unió Europea, i el que fa que sigui un procés únic, és precisament la seva dimensió política. La dimensió que supera els tractats econòmics i de lliure canvi i que es fonamenta en la construcció de valors comuns i de diàleg per a tots els països que la integren.

Aquesta dimensió política, que durant l'inici de la construcció europea quedava restringida a actuacions en el nivell estatal, ha anat obrint espais als governs locals i regionals.

Com a conseqüència d'això, les administracions públiques locals i regionals han aconseguit certa rellevància en l'escena europea, tant en termes de capacitat d'incidència en la definició de polítiques com de participació en projectes.

Gràcies a l'esforç dels nostres governs locals, actualment la gran majoria de municipis de la província ha adquirit una important experiència en la gestió de programes europeus, ja que quasi tots han rebut, en algun moment, suport financer per dur a terme projectes en el seu territori. Tan sols un aspecte queda pendent per participar plenament a Europa: augmentar el paper de les ciutats en els processos de decisió comunitaris.

Fer arribar el nostre missatge, donar una perspectiva local a les polítiques europees i contribuir a identificar problemes comuns i potencials solucions a nivell europeu són activitats de gran transcendència, que enriqueixen tant l'acció municipal com la de les institucions europees.

El lobby a la Unió Europea. Guia pràctica per als ens locals s'adreça a les administracions locals i recorre i descriu de forma entenedora i en clau local el complex conjunt de les institucions europees. Es tracta, doncs, d'una guia pràctica que aporta idees que sens dubte ajudaran a establir estratègies d'incidència política a escala europea des del punt de vista dels interessos de les ciutats.

La materialització d'aquestes estratègies i la consolidació d'una perspectiva europea en les polítiques dels nostres municipis han de contribuir a intensificar la capacitat de decisió local en les directrius i normatives de les institucions de la Unió que afecten àmbits on els municipis tenim competències. Ens trobem, doncs, davant d'un repte i d'una oportunitat que cal aprofitar, amb la feina i la col·laboració de tothom, ja que, quan Europa avança, els municipis també avancem amb ella.

Celestino Corbacho

President de la Diputació de Barcelona

Introducció

La major part de la població europea encara veu les accions de *lobby* sobre les institucions de la Unió Europea com a domini privat de les grans companyies multinacionals, que són percebudes com únics agents que tenen prou recursos i informació per moure's en els passadissos desconeguts i llunyans de les institucions de Brussel·les.

Aquesta percepció no només és injusta, sinó també del tot falsa. Concretant més, implica quatre apreciacions errònies que estan molt esteses:

- Fer *lobby* a la UE és cosa d'empreses privades, no d'ens públics.
- Només els grans actors poden fer sentir la seva veu.
- Per fer *lobby* es necessita una gran inversió.
- Les institucions de la UE són un laberint intrincat, hostil a les idees externes i fora de l'abast dels agents locals.

Aquest llibre pretén proporcionar al lector elements sòlids per fer caure aquests «mites».

En primer lloc, el fet de fer *lobby* a la UE no és monopoli de les empreses: com es veurà, les institucions de la UE cerquen cada cop més les opinions dels ens públics, que estan més a prop del ciutadà, i a Brussel·les hi ha diverses associacions i altres organismes en els quals els ens locals poden fer sentir la seva veu.

En segon lloc, la grandària no és determinant: una ciutat mitjana o una província proactives, ben informades i amb voluntat política poden, certament, assolir resultats visibles fent *lobby* a les institucions de la UE si empren els mitjans idonis.

En tercer lloc, l'experiència ha demostrat repetidament que molts diners no signifiquen necessàriament molt èxit. En aquest manual s'explicarà com una inversió raonable pot resultar molt eficaç si es té la representació adequada, s'actua en el moment oportú i es disposa d'una estratègia i d'unes eines de comunicació eficaces.

I per últim, però no menys important, aquesta guia també intenta donar una mica de llum sobre el que sovint es presenta com a «laberint». En realitat, el grup format pel Consell Europeu, el Parlament Europeu, la Comissió Europea i el Comitè de les Regions és un dels sistemes polítics més transparents del món: com es veurà, els agents clau són fàcils d'identificar i molt accessibles si s'actua a temps i emprant els mitjans correctes.

A les pàgines següents s'esbossaran les respostes d'allò que, en la nostra opinió, són els tres grups de preguntes clau:

- Per què fer *lobby*? Per què una entitat local hauria d'estar interessada a fer *lobby* a Europa? Què vol dir fer *lobby*? Quin podria ser el resultat d'una acció de *lobby*? Quan puc fer *lobby* i quan no?
- Qui fa *lobby* i qui rep *lobby* a la UE? Quines són les estructures existents perquè els ens locals accedeixin a les institucions de la UE? Quines són les diferències entre fer *lobby* a la Comissió, al Parlament i al Consell?
- Com fer *lobby*? Quan és més convenient actuar? Sobre quins agents? Quines eines es poden usar per fer *lobby*? Com planejar una campanya de *lobby* i implicar s'hi? Com obtenir el màxim rendiment del *lobby* que es fa?

Aquesta guia tracta de donar resposta a totes aquestes preguntes aportant elements que contribuiran a situar els ens locals en una bona posició per fer un plantejament equilibrat i realista en relació amb les institucions de la UE eliminant tots els prejudicis existents.

Però això es pretén fer no mostrant una actitud proeuropea exagerada i mancada de realisme (la qual és tan perjudicial i contraproductiva com els prejudicis irracionals), sinó amb arguments sòlids i raonats, basats en l'experiència de treball amb les institucions de Brussel·les sobre el terreny.

Per què fer *lobby* a Europa?

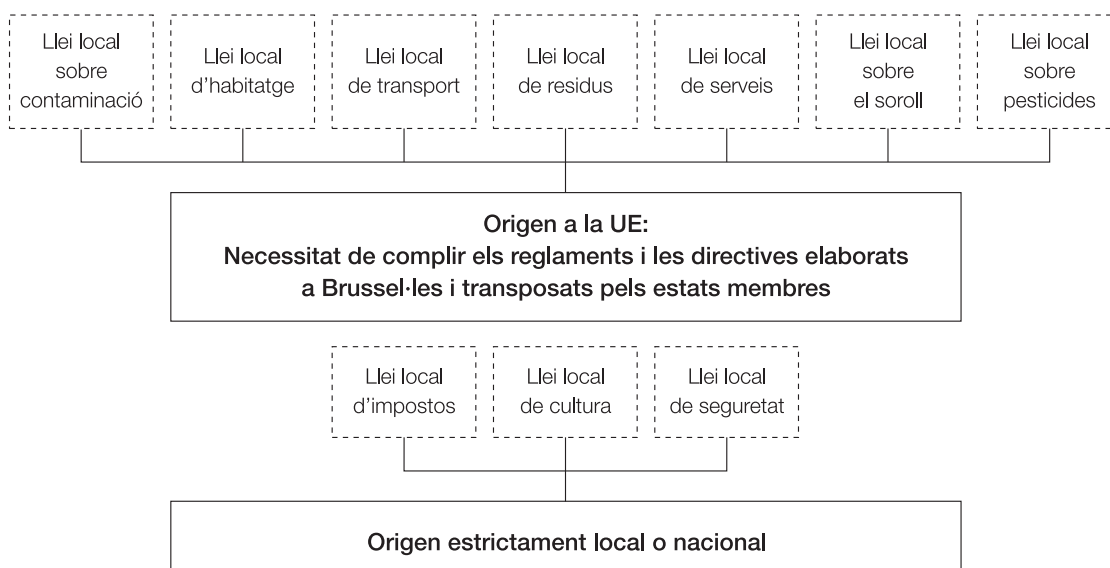
La UE: quelcom més que finançament

Estadístiques recents demostren¹ que tota entitat local europea associa –més sovint del que seria desitjable– el terme «Unió Europea» exclusivament amb «diners».

El finançament és, de fet, el primer concepte que els ve al cap als polítics i als assessors locals en referir-se a la UE. En països com Espanya i Irlanda, per exemple, el suport econòmic d'Europa ha estat un motor important del creixement econòmic, de la creació de llocs de treball i del desenvolupament d'infraestructures. Els fons de la UE, gestionats i distribuïts pels ens locals, regionals i nacionals, han estat durant decennis el lligam més fort que hi ha hagut entre Brussel·les i pobles, ciutats i províncies.

Ara bé: les circumstàncies han canviat, i el finançament de la UE (com ha mostrat l'ampliació de 2004) ha disminuït o, senzillament, ha anat a un altre lloc. L'exemple més actual és el desviament d'una gran part dels fons estructurals del sud d'Europa cap als nous estats membres. En aquest punt, diversos agents locals podrien preguntar-se: «i ara, què?».

Aquest és el moment en què algunes formes d'actuació han de canviar. Els agents locals haurien d'adonar-se que els passadissos de la Comissió i del Parlament a Brussel·les, els quals potser s'havien atrevit a visitar abans quan gestionaven un projecte, apareixen de



1. Comunicació «Europa en els àmbits local i regional» (Institut Europeu de Recerca, maig de 2007).

sobte no només com a font de finançament, sinó també com a origen de la major part de les lleis que regeixen la vida diària i de la formulació de polítiques que afecten la vida dels ciutadans dels nostres municipis i de les nostres ciutats.

Una de les veritats menys visibles sobre la UE és que el 70% de la legislació que s'aplica en l'àmbit local ve, directament o indirectament, de les institucions de la UE.

Aquesta realitat col·loca tota entitat local de la UE davant un repte: si les decisions importants –que, sens dubte, afecten la vida quotidiana de qualsevol municipi o província– es prenen a Brussel·les, què s'hi pot fer?

La resposta és senzilla i complexa a la vegada:

- Es pot restar passiu sense fer res esperant que altres actors (l'Estat, la regió) protegeixin els interessos locals.
- O es pot intentar plantejar els interessos i els punts de vista locals a la «font original» de la política i la legislació, defensant el punt de vista local en l'àmbit de la UE fent campanyes de *lobby* i de comunicació.

Aquesta segona opció no només és beneficiosa per als ens locals, sinó també factible –en aquest període potser més que mai. Com es veurà a les pàgines següents, el moment actual és especialment propici per als ens locals i regionals a l'escenari de la UE.

Missatge núm. 1: Brussel·les importa

Les decisions que prenen les institucions de la UE incideixen directament en el treball diari dels ens locals europeus.

Per tant, és essencial que les ciutats i les províncies segueixin de prop l'evolució de la formulació de polítiques de la UE per tal de –quan arribi el moment– fer sentir la seva veu.

Els ens locals i la UE: l'hora de les oportunitats

El moment oportú per als actors locals

Com se sap, l'UE és un projecte polític a gran escala que va néixer com a conseqüència de les guerres cruentes que van devastar el continent durant la primera meitat del segle xx. Els «pares» de les primeres comunitats europees les van concebre com a projecte visionari destinat a portar la prosperitat i la unitat als països destruïts (especialment, França i Alemanya) i fer pràcticament impossible que es produís una altra guerra.

Aquests plans, però, per bé que és clar que han estat un èxit, tenen un defecte comú que també ha creat un problema: des de bon començament, la UE s'ha començat a construir

«per la teulada». Les decisions essencials sempre s'han pres en reunions d'alt nivell de les quals el ciutadà del carrer sempre s'ha sentit –amb tota la raó– bandejat.

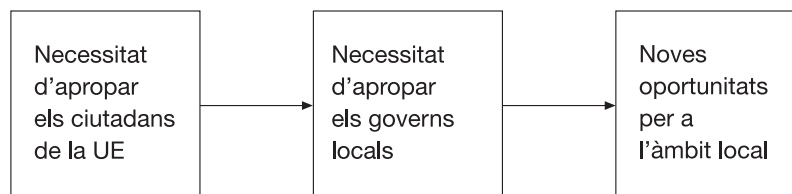
Aquesta «manca de connexió» ha provocat una gran desconfiança en el ciutadà respecte de la UE; desconfiança que ha quedat palesa clarament en la baixíssima participació a les eleccions del Parlament Europeu o en crisis ocasionals, però molt significatives, com la causada pel vot negatiu de francesos i holandesos a la Constitució Europea el 2005.

És per aquest motiu que, des del decenni del 1990, ha crescut a les institucions de Brussel·les la percepció general que els agents dels àmbits local i regional tenen un paper important a la UE.

Això és així per dues raons:

- D'una banda, els ens locals i regionals són agents clau del creixement econòmic i de la innovació. Per aquest motiu tenen un paper clau a l'hora de portar a terme un dels objectius principals de la UE: *l'agenda de Lisboa per a l'ocupació i el creixement*.
- De l'altra banda, els àmbits local i regional tenen un paper important en la disminució del que s'anomena «dèficit democràtic» i en l'apropament del ciutadà a les institucions de la UE.

El resultat és una situació en què els ens locals tenen millors oportunitats que mai per dialogar, trobar-se i influir en el procés de formulació de polítiques de la UE.



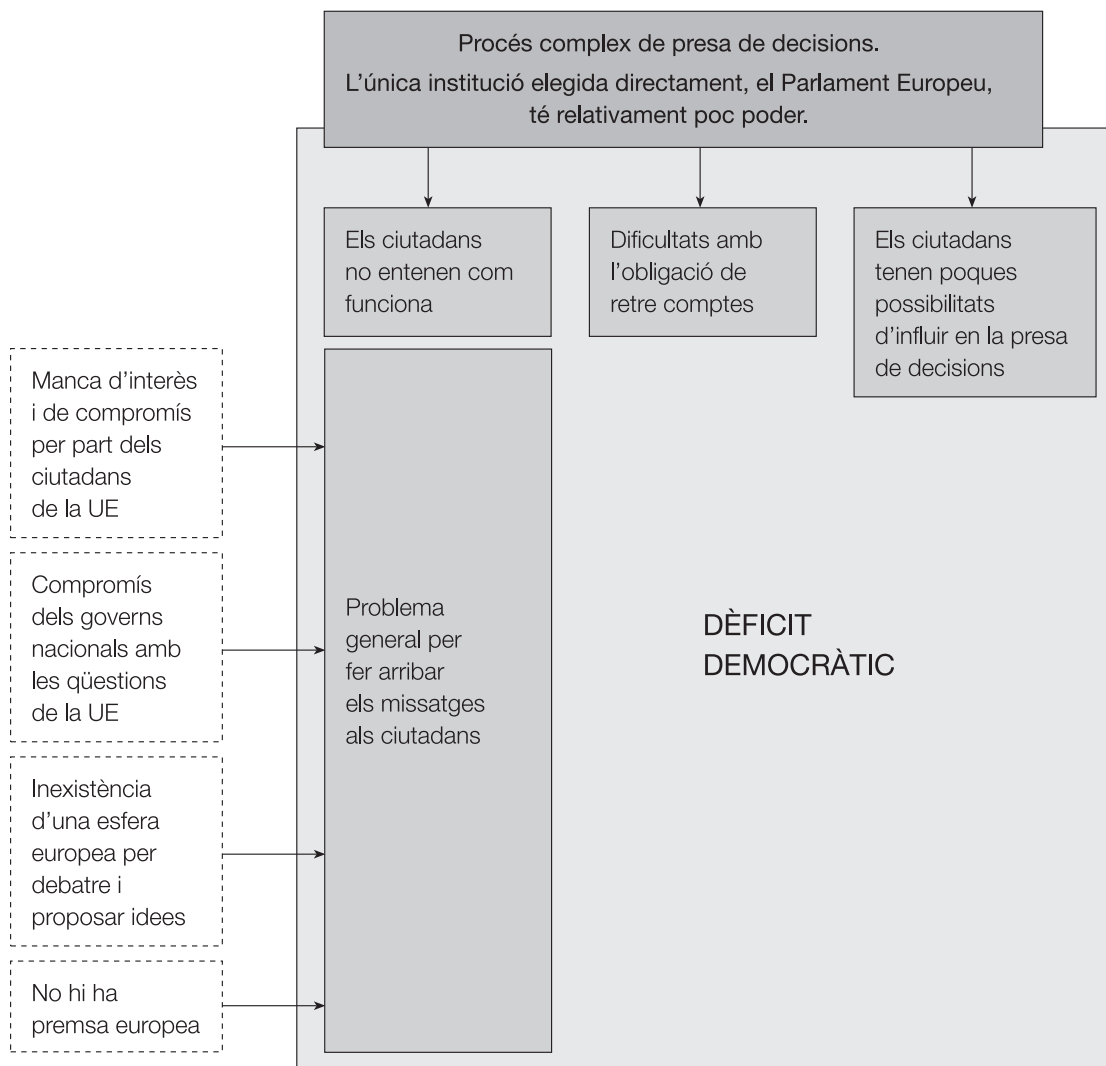
L'apropament progressiu de la UE a la ciutadania

Actualment existeix la percepció general, tant per part de la població com de les institucions mateixes de la UE, que la Unió Europea pateix allò que s'anomena «dèficit democràtic».

Això ho confirmen sovint enquestes que es fan a tot Europa, en les quals els ciutadans manifesten que la UE és massa complexa, que en saben poc i que els sembla que no tenen res a veure amb el procés de presa de decisions.

Aquest fet porta a una situació en què els ciutadans no legitimen completament la UE o les seves accions. El dèficit democràtic es pot veure com a explicació del poc interès que susciten les qüestions de la UE en l'àmbit local.

Què causa aquesta situació? Les raons exactes d'aquest dèficit democràtic poden discutir-se, però l'opinió comuna és que es deu a diversos factors, com mostra el gràfic següent:



El problema del dèficit democràtic a la UE s'ha fet més palès durant els últims anys, especialment amb el «no» francès i holandès a la proposta de Constitució Europea. Siguin quins siguin la pertinència i el pes reals d'aquests arguments, la realitat és que **les institucions de la UE consideren un problema greu que els ciutadans no els atorguin legitimitació**, i s'han posat en marxa diverses iniciatives per superar aquest problema, fins i tot abans dels referèndums francès i holandès.

Increment substancial del poder del Parlament Europeu, 1993-2003:

- 1993 (Tractat de Maastricht): introducció del procés de codecisions.
- 1997 (Tractat d'Amsterdam) i 2003 (Tractat de Niça): expansió del procediment de codecisions a la major part de les àrees de les polítiques de la UE.

Llibre blanc de la governança, 2001: propostes concretes sobre com **simplificar** la governança de la UE amb l'objectiu que els ciutadans hi tinguin més veu:

- Introducció de processos consultius.
- Implicació dels ens locals i regionals en el diàleg.

- Obertura del procés de presa de decisions.
- Simplificació de les lleis de la UE.

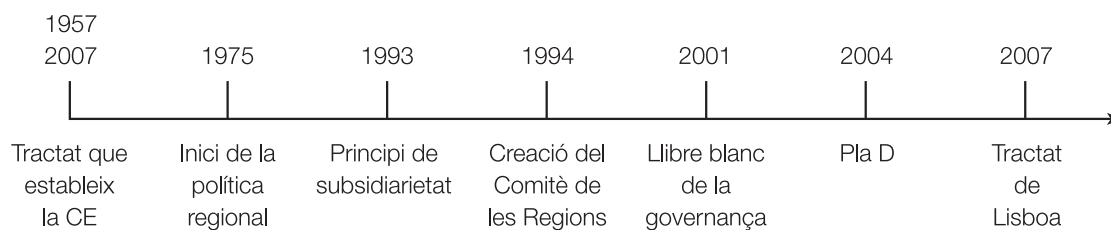
Iniciativa de transparència, 2001: dóna als ciutadans el dret d'accedir a documents de les tres institucions.

Pla D, adoptat el 2005: «D» de «Democràcia, Diàleg i Debat». L'esperança és que un gran nombre de discussions i debats amb una sèrie d'actors com parlaments nacionals, societat civil i mitjans de comunicació creïn una «esfera pública europea» i facin que els ciutadans se sentin part de la UE.

La proposta d'un tractat reformat el 2007: establiment del paper dels àmbits local i regional.

Obertura política de la UE a l'àmbit local

Resum de fets importants per als ens locals i regionals



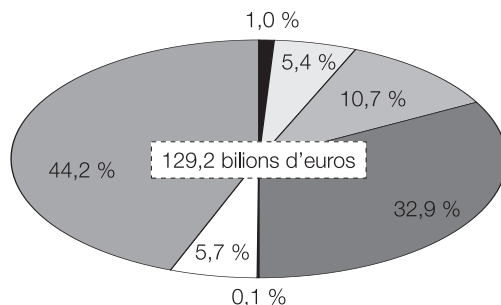
Totes aquestes iniciatives tenen una cosa en comú: pretenen apropar més la UE al ciutadà i incloure definitivament compromisos en els àmbits local i regional.

La UE no s'ha centrat només en la comunicació al ciutadà i en la seva implicació; també ha anat fent que els àmbits local i regional siguin més presents en la formulació de lleis i de polítiques de la UE al llarg dels anys.

Un punt de partida va ser la visió, a començaments de la dècada del 1970, que les regions eren agents importants del creixement econòmic. Això es va traduir en el desenvolupament de la primera política regional per a Europa el 1975.

Aspectes principals per als àmbits local i regional:

- Al llarg dels anys, cada cop s'ha anat destinant **més pressupost de la UE a la política regional**. Això pot demostrar la importància creixent dels ens locals i regionals. En el període 2007-2013, la política de cohesió correspon al 35,7% del pressupost total de la UE o 347,41 bilions d'euros.
- El **principi de subsidiarietat**, que vol dir que es donaria preferència a les entitats decisòries que fossin més properes al ciutadà, es va introduir com a concessió als estats membres, però es va convertir en un regal per als ens subregionals, que van poder fer-lo servir per augmentar les seves responsabilitats i el seu poder.



La figura representa el pressupost de la UE per al 2007. La política de cohesió més els pressupostos d'investigació i d'educació representen el 44,2 per cent.

- El llibre blanc sobre la governança europea posava de relleu la importància de mantenir de bon començament un diàleg continu amb els governs locals i regionals.
- La creació del Comitè de les Regions, l'organisme consultiu de la UE, el 1994, és una altra prova que les regions i les ciutats es prenen més seriosament en la formulació de polítiques de la UE (es va crear arran del lobby exercit, entre altres, per les regions alemanyes i espanyoles). Com que està format per polítics que normalment viuen i treballen en regions europees diferents, el Comitè de les Regions ha vist reforçat el seu paper segons les iniciatives de comunicació adoptades per la Comissió i els objectius d'«apropar la UE a la gent». La proposta de **Constitució Europea** també donava més importància als àmbits local i regional en els aspectes següents:
 - Establir la cohesió territorial com a objectiu per a la unió.
 - Definir la subsidiarietat i referir-se clarament als àmbits local i regional.
 - Declarar que les institucions haurien de mantenir un diàleg clar, obert i continu amb els àmbits local i regional.
- El Pla D i les iniciatives per millorar la comunicació amb els ciutadans se centren molt en els ciutadans i en l'àmbit local.
- El nou Tractat de Lisboa de 2007 sembla mantenir tots els elements de la «Constitució» pel que fa als àmbits local i regional.

Missatge núm. 2: La importància de l'«impuls local»

La «manca de legitimitat democràtica» creixent que pateixen les institucions de la UE i la manca d'implicació del ciutadà amb el projecte europeu han creat un interès cada vegada més gran a les institucions de la UE per escoltar l'àmbit local i aconseguir que participi en els diversos dominis de la política de la UE.

Això crea oportunitats noves perquè els agents locals facin sentir la seva veu en l'àmbit de la UE.

Els instruments creats i les mesures adoptades al llarg de tots aquests anys multipliquen les oportunitats perquè els ens locals intervinguin, fent *lobby*, en l'elaboració de lleis a la UE.

Arribats en aquest punt, es considera necessari aclarir què vol dir fer *lobby*.

Què vol dir fer *lobby*?

Una vegada s'ha aclarit que la UE significa alguna cosa més que oportunitats de finançament i que els ens locals hi tenen marge d'actuació mitjançant l'acció de *lobby* en l'elaboració de lleis i en la formulació de polítiques, es considera pertinent aclarir què s'entén per fer *lobby* i per què és important.

La idea d'implicar-se en les institucions de la UE per fer altres activitats, establir col·laboracions o cercar influència ha estat tradicionalment molt lluny dels objectius principals dels ens locals.

A més a més, pel simple fet d'esmentar-la, l'expressió «fer *lobby*» provoca sovint reaccions força negatives, i s'associa a activitats gens clares i fins i tot corruptes. Aquest ha estat el cas durant molt temps en molts dels països que no tenen tradició de dur a terme accions de *lobby*.

A Brussel·les, la realitat és justament la contrària:

El fet de fer *lobby* a Brussel·les està completament acceptat i cada cop més regulat; ho fan empreses, grups d'interès, ONG, i –sí– ens locals.

Tot i que aquesta activitat es practica àmpliament, és força difícil definir amb precisió què és fer *lobby* (la Comissió Europea ho ha intentat oficialment diverses vegades darrerament, però no ha aconseguit arribar a un concepte global).

No obstant això, es pot donar aquesta definició: «**Acció dirigida cap a les institucions de la UE amb l'objectiu de defensar interessos públics o privats per incidir en les polítiques d'àmbit europeu**».

Per què haurien de fer *lobby* municipis i ciutats?

Es podrien subratllar quatre arguments bàsics perquè un ens local es decidís a fer *lobby* a les institucions de la UE:

- Possibles avantatges d'una legislació favorable: impulsar la formulació de polítiques i l'elaboració de lleis en un àmbit d'interès particular.
- Evitar riscos: impedir tota possible amenaça de legislació perjudicial que –a mitjà termini– l'entitat local es vegi obligada a aplicar.
- Cost comparatiu: el fet de ser refractaris a fer *lobby* pot comportar conseqüències negatives, com la pèrdua de competitivitat en relació amb altres províncies i ciutats d'altres parts d'Europa que ja són presents i actuen a Brussel·les.
- Influir en les prioritats de finançament de la UE: hi ha marge per influir en les preferències que inspiren els reglaments generals de la UE en finançament, però també en els programes de treball anuals d'alguns programes concrets.

Es parla d'influir en la política i en la legislació que fan les institucions de la UE i de la manera de fer-ho, però en arribar a aquest punt hom es pot preguntar:

- Quin camí segueix una política o llei des de les institucions de Brussel·les fins que s'aplica en l'àmbit local?
- De quina manera s'adopten els programes de finançament de la UE?

Legislació: què passa a mig camí entre Brussel·les i el meu municipi?

Abans s'ha dit que 7 de cada 10 lleis que s'apliquen en l'àmbit local tenen l'origen a la UE, però hom –amb tota la raó– es podria preguntar com es fa aquesta conversió.

En el quadre que hi ha a continuació, s'esbossen els passos principals que es donen des que es fa el primer esborrany fins que els nostres ajuntaments adopten la legislació, passant pels despatxos de Brussel·les.

Com es fa la transposició d'una llei de la UE	
Passos en l'àmbit de la UE	Marge d'intervenció per als ens locals?
La Comissió redacta una proposta legislativa.	Sí, mitjançant consultes o participació en grups consultius.
La Comissió adopta una proposta.	Sí, mitjançant una acció de «lobby precoç» i notorietat o presència a la UE.
El Parlament l'analitza i l'esmena.	Sí, mitjançant una acció de lobby (esmenes, documents d'opinió).
El Consell l'analitza i l'esmena. ²	Sí, mitjançant una acció de lobby sobre els governs nacionals dels estats membres (documents d'opinió).
Entra en vigor la directiva o el reglament de la UE	
El Parlament nacional l'aprova.	Si la llei de la UE és un reglament, no hi ha marge d'intervenció per fer lobby des de l'àmbit nacional. Si és una directiva, el Parlament nacional té marge per decidir-ne els detalls de l'aplicació.
Els ens locals apliquen la legislació	

Si les eines esmentades a la columna de la dreta no es coneixen, no cal preocupar-se. En els capítols següents s'analitzaran a fons com utilitzar-les.

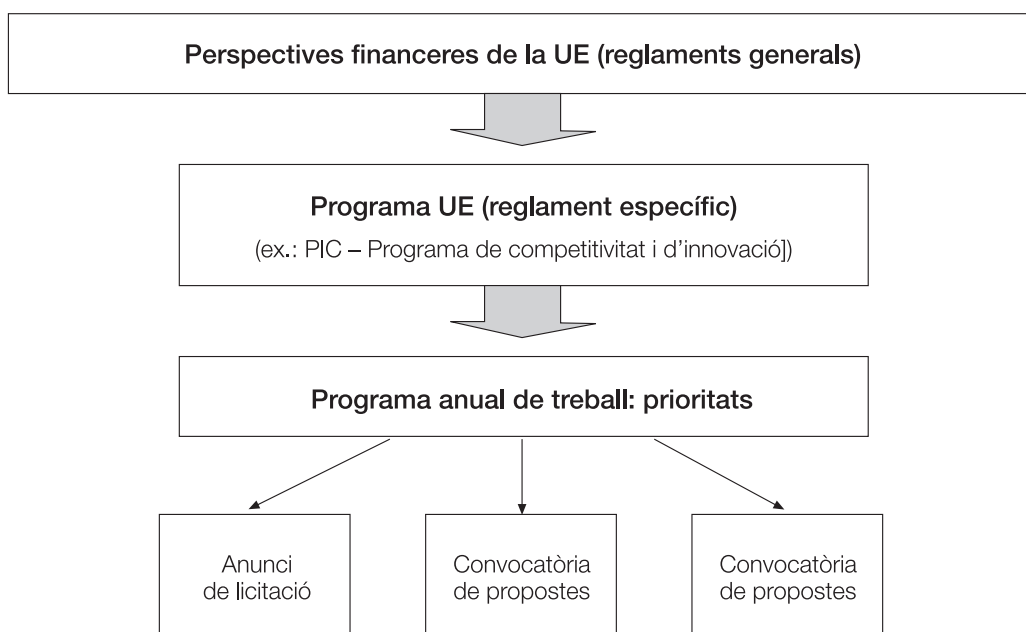
2. En igualtat de condicions amb el Parlament Europeu en la major part dels casos.

Finançament: com s'adopten els programes?

Cada 7 anys, les institucions de la UE adopten allò que s'anomena «Perspectives de finançament», que fixen les línies principals de despesa per a tots els programes de finançament.

Un cop s'han adoptat els programes generals mitjançant mesures legislatives (reglaments, directives), cada programa es desenvolupa per mitjà de programes de treball, que es renoven anualment o, en alguns casos, dues vegades l'any.

Aquests programes de treball identifiquen unes línies prioritàries concretes, de les quals sortiran els anuncis de licitació i les convocatòries de propostes.



Com ja s'ha dit, però, no es pot influir tan fàcilment en totes les qüestions: hi ha àrees en què el *lobby* és factible, mentre que altres estan tancades a qualsevol influència externa. Per tant, aquí s'esbossarà què poden obtenir i què no els ens locals d'una campanya de *lobby*.

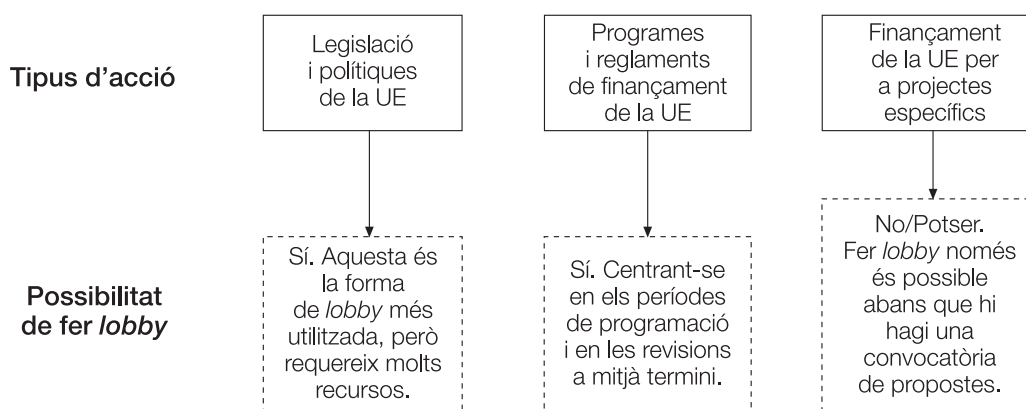
Els límits: què es pot aconseguir fent *lobby*?

Quins són els límits del que es pot aconseguir fent *lobby* a la UE? O es pot aconseguir alguna cosa?

Podria dir-se que, de fet, es pot aconseguir molt –tot o una part– amb una bona campanya de *lobby*! No hi ha límits clars pel que fa a les àrees o a les iniciatives que poden definir-se com «inassolibles». No oblidar que es tracta d'autoritats locals legítimes per la ciutadania i que per natura defensen temes d'interès general.

Hi ha, però, una sèrie d'elements que és important tenir presents abans de decidir si es fa *lobby* o no:

- La manera més fàcil d'influir en la direcció dels programes i dels fons, com els fons estructurals, el programa de cultura o els programes d'investigació, és seguir els **períodes de programació**. Aquests períodes estableixen quan es canviarà un programa o el reglament d'un fons, i això és un avís clar d'oportunitat! Les anomenades «revisions a mitjà termini» dels programes són també una possibilitat per fer canvis menors. Cal recordar, però, que si un programa acaba el 2013, el *lobby* no pot començar el mateix any, sinó que ho hauria de fer molt abans. Es necessita temps per desenvolupar arguments i convèncer els interessats.
- **Fer lobby per obtenir fons per a un projecte és possible** si els objectius del vostre projecte són coincidents amb els programes de treball de la Comissió. Si no, s'haurà d'optar per una estratègia a llarg termini, centrant-se en el canvi dels programes de treball (cada 1 o 2 anys) o en el canvi del període de programació (veure el punt anterior). Un apunt important: les accions de *lobby* només haurien de portar-se a terme **abans** de presentar el projecte. Un cop s'ha presentat el projecte a la Comissió Europea, no hi ha possibilitat d'influir en cap decisió (al contrari, qualsevol temptativa de posar-se en contacte amb els funcionaris de la Comissió en aquesta fase podria ser contraproductiu).
- A banda de reaccionar a la política i a les propostes existents, **sempre hi ha la possibilitat d'emprendre iniciatives noves**. Això no té límits, però requereix molt més temps, energia i diners.



Tots els agents que vulguin fer *lobby* a les institucions de la UE (sobre la redacció de lleis o sobre l'elaboració dels programes de finançament) hauran de fer front a tres tipus principals de restriccions:

Temps. S'ha de dedicar temps al projecte de *lobby* ja que dur-lo a terme requereix dedicació i temps, fins i tot si les condicions són favorables.

Diners. Algú ha d'implementar els instruments, dinamitzar els actors de *lobby*, elaborar els arguments i comunicar-ho. Pot ser una persona de l'organització o un recurs extern, però costarà diners.

Compromís. És el punt cabdal per als àmbits local i regional, ja que el *lobby* que fan les organitzacions polítiques ha de tenir un suport ferm i constant dels polítics. En cas contrari, no seria fiable i no s'aconseguiria l'objectiu.

Missatge núm. 3: Fer *lobby* és factible, però no és senzill

Els ens locals poden influir en la presa de decisions a la UE sobre polítiques, legislació o reglaments de finançament. Això es fa mitjançant un plantejament organitzat a les institucions que tenen la seu a Brussel·les.

No obstant això, és molt important no caure en simplificacions: com es destaca en aquesta guia, una lliçó essencial que cal aprendre és que tot plantejament de *lobby* requereix:

- Planificació acurada.
- Compromís polític.
- Inversió de temps i de recursos.
- Coneixement detallat de com funciona la UE i de com es pot interactuar amb les seves institucions.
- Creació i manteniment d'una xarxa sòlida de contactes (a les institucions de la UE i entre altres actors).

Actors de *lobby* a Europa

Qui defensa els interessos de les col·lectivitats locals davant la UE?

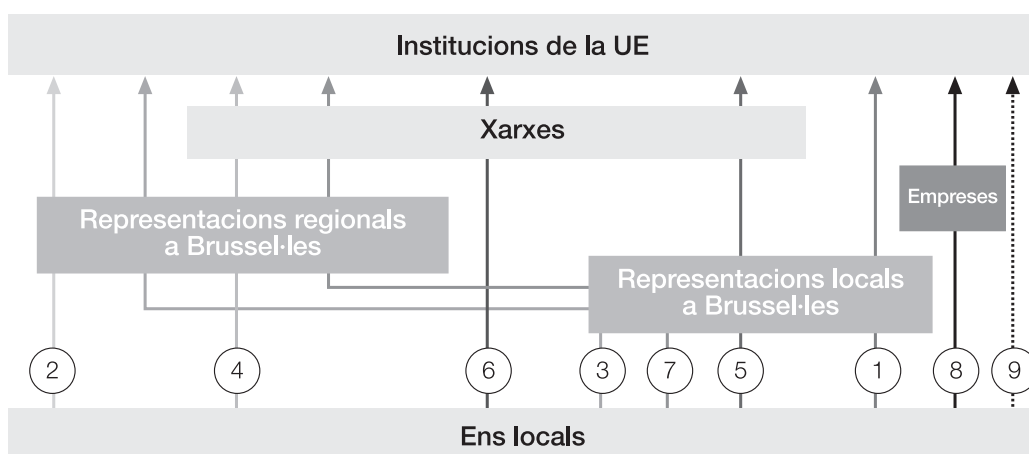
Els ens locals tenen diverses maneres d'adreçar-se a les institucions de la UE quan volen influir en el procés de presa de decisions.

Cal tenir sempre present que fer *lobby* en l'àmbit de la UE i influir-hi és un procés complicat, i sovint una entitat aïllada té dificultats per emprendre una campanya de *lobby*.

Per tant, és aconsellable identificar els actors que poden facilitar el procés de *lobby* en la qüestió concreta que afecta el govern local i avaluar les opcions que hi ha per cooperar-hi.

Com es veurà a continuació, els mediadors principals per als ens locals són:

- Representacions locals i regionals a Brussel·les.
- Xarxes existents d'autoritats locals i regionals en l'àmbit de la UE.
- Consultores en temes europeus. A Brussel·les hi ha una gran quantitat d'empreses d'assessorament especialitzades en afers de la UE que proporcionen orientació i ajuda als agents locals per emprendre accions de *lobby*. Poden ser molt útils, però aquest capítol es centrarà en els altres dos grups.



Nou maneres d'adreçar-se a les institucions de la UE:

- 1 En col·laboració amb l'oficina local de la UE.
- 2 Cooperant amb l'oficina regional de Brussel·les.
- 3 En col·laboració amb les oficines local i regional a Brussel·les.
- 4 A través d'una xarxa passant per la representació regional.
- 5 A través d'una xarxa passant per la representació local.
- 6 A través d'una xarxa, simplement.
- 7 En col·laboració amb les oficines local i regional i a través d'una xarxa.
- 8 A través d'una empresa especialitzada.
- 9 Establint-hi contacte directament.

Missatge núm. 4: Hi ha moltes formes d'accedir a les institucions de la UE

Els governs locals poden accedir a les institucions de la UE de moltes maneres diferents, a través d'oficines de representació i de xarxes europees amb seu a Brussel·les.

Depèn de cada govern local decidir quina manera és la més apropiada, segons el pressupost, la voluntat política i l'adequació de cada mitjà a l'ocasió.

Ara cal analitzar aquests «actors adequats per emprendre accions de *lobby*» un per un.

Representacions locals i regionals a Brussel·les

Per representacions locals i regionals a Brussel·les s'entèn les oficines que tenen seu a la capital de la UE per tal de representar els interessos de les ciutats, de les províncies, com és el cas de la Diputació de Barcelona, o de les regions. Les dimensions i la història d'aquestes oficines varien molt segons l'estat membre del qual provenen i les circumstàncies concretes que han portat a la seva creació.

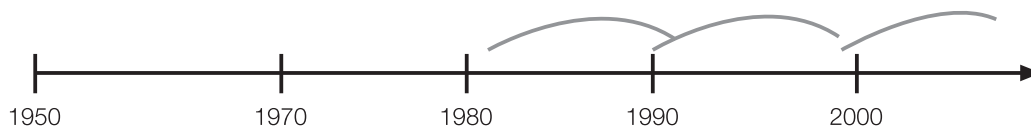
L'evolució de la presència d'oficines de representació local i regional a Brussel·les

En els darrers 20 anys hi ha hagut una explosió del nombre de representacions locals i regionals a Brussel·les: d'un grapat d'oficines a mitjan decenni de 1980 fins a les més de 250 d'avui. Aquestes oficines són un punt de contacte important pels governs locals que volen participar en qüestions de la UE.

El desenvolupament de les oficines pot veure's com a resultat natural del procés d'ampliació de la UE, però aquesta no és l'única explicació del gran increment que hi ha hagut de representacions locals i regionals a Brussel·les.

Factors que influeixen en l'establiment de representacions locals i regionals a Brussel·les:

- La data d'incorporació a la UE.
- L'estructura de l'estat membre: federal o centralitzat.
Centralitzat = menys oficines regionals i establiment tardà.
- La distribució de competències a l'estat membre.
Més competències en l'àmbit regional = més oficines regionals.
Més competències en l'àmbit local = més oficines locals.

Tres onades d'establiment d'oficines locals o regionals

Val la pena esmentar que les pioneres de la representació regional foren algunes regions alemanyes i espanyoles durant el decenni de 1980. La seva situació com a regions autònoms amb competències que depenien molt de la legislació de la UE va fer que s'adonessin que necessitaven saber de bon començament com evolucionaven les coses a la UE.

Amb el temps, aquestes regions van desenvolupar una relació fructífera amb les institucions de la UE i van fer-se una reputació com a «font fiable d'informació» en temes rellevants. El resultat fou que van tenir més oportunitats d'obtenir informació i d'influir en la política de la UE sense haver de passar pels governs nacionals respectius.

Les regions que tenien menys competències i altres ens locals aviat van posar de relleu l'augment d'influència informal. Aquestes oficines van formar una «segona onada» en l'establiment de representacions locals o regionals a Brussel·les.

La tercera onada fou el resultat de l'ampliació de la UE amb 12 nous estats membres. Aquesta onada va ser molt més ràpida que les anteriors, i moltes oficines ja s'havien establert fins i tot abans que l'estat membre s'incorporés a la Unió.

Diversos tipus d'oficines locals i regionals

Hi ha una tendència a parlar d'oficines locals i regionals a Brussel·les en general, com si totes fossin el mateix, però la veritat és que poden ser molt diferents.

De fet, aquestes oficines poden classificar-se segons tres tipus de factors:

Els propietaris (rodones en el gràfic de la pàgina següent):

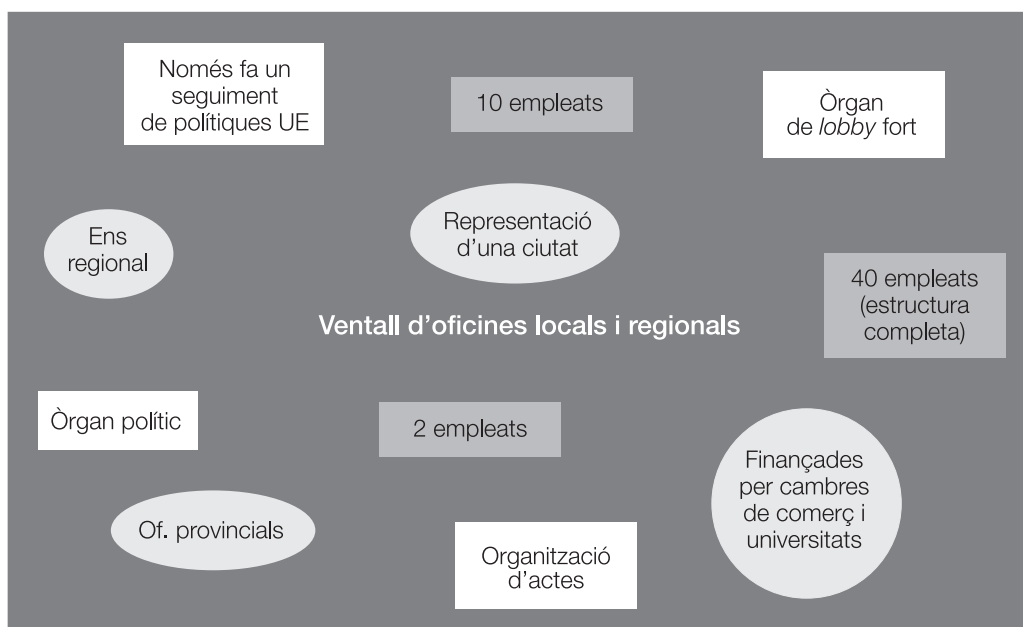
- En molts casos, el «propietari» de l'oficina és l'ens polític regional. Aquest és sovint el cas en els estats federals i en els estats que tenen estructures regionals fortes.
- Un grup nombrós d'oficines representa l'àmbit local. Pot ser una única ciutat o un grup d'ens locals. Per exemple, Malmö, Tallinn i Eindhoven. El primer govern provincial d'Espanya que va establir una oficina a Brussel·les va ser la Diputació de Barcelona, la qual va crear la seva representació local a la capital de la UE el 1998.
- També hi ha oficines de «copropietat» local i regional. Per exemple, Estocolm i Hèlsinki.
- Algunes oficines són propietat d'associacions d'ens locals i regionals junt amb universitats, cambres de comerç i altres organitzacions. Això és habitual a les oficines del Regne Unit i dels països escandinaus.

Les responsabilitats i les tasques (quadrats de fons blanc en el gràfic de la pàgina següent):

- Algunes tracten unes poques àrees amb detall, mentre que altres tracten una gamma àmplia d'àrees de manera general.
- Algunes organitzen actes, desenvolupen projectes, fan *lobby* i influeixen a l'Administració local del territori.

Les dimensions (quadrats grisos en el gràfic de sota):

- Des de les oficines de dues persones que representen, per exemple, els països escandinaus i els nous estats membres...
- ...fins a les oficines regionals espanyoles i alemanyes, que tenen entre 20 i 40 empleats. Aquestes grans oficines regionals es poden comparar gairebé amb les «representacions permanents» nacionals.



Les delegacions locals i regionals a Brussel·les estan en contacte regularment amb l'Administració al territori. Aquest és un avantatge important per tal de transferir millor l'interès del territori.

Fer lobby: senzillament un servei més

Si se'ls pregunta per la seva tasca, la major part de les oficines locals i regionals a Brussel·les dirà que el seu interès consisteix a fer *lobby*, però la realitat és que no són gaires les que, de fet, hi treballen regularment.

Les tasques de les oficines són àmplies, i tot i que un objectiu principal és informar i explicar quin efecte tindran sobre els àmbits local o regional les propostes i les iniciatives de la UE, la feina de les oficines consisteix en el següent:

- **Fer seguiment.** Seguir els nous projectes i iniciatives en l'àmbit de la UE.
- **Informar.** Traduir les iniciatives de la UE a un llenguatge comprensible i explicar la importància que tenen per als agents locals i regionals.
- **Trobar finançament.** Seguir les convocatòries de propostes, ajudar a redactar propostes i trobar socis per a projectes europeus.
- **Com a mediadors, ajudar els polítics locals i regionals** quan van a Brussel·les, organitzar les reunions oportunes, explicar els processos de la UE i oferir assessorament.

- **Involucrar-se en xarxes.** A Brussel·les és essencial treballar en xarxa i és important participar a la xarxa adient per tal de trobar bons socis i obtenir la informació desitjada. Les oficines participen sovint en diverses xarxes o altres estructures informals que s'ajusten a les seves preferències.
- **Fer *lobby*.** Les oficines locals i regionals proporcionen un ventall ampli de serveis al territori. Molts dels serveis són requisits previs per poder fer accions reals de *lobby*, ja que proporcionen el context i els contactes necessaris perquè una acció de *lobby* sigui efectiva. Gran part del *lobby* que exerceixen les oficines locals i regionals se centra en la política regional, però aquesta tasca s'estén progressivament a altres camps. No obstant això, els àmbits local i regional encara tenen força marge per fer *lobby*.

Les oficines locals i regionals són, sens dubte, antenes importants per als agents locals i regionals, i així ho demostra l'increment del nombre d'oficines. Proporcionen una varietat de serveis útils, però no s'utilitzen com a eina de *lobby* tan sovint com, per exemple, els actors del sector privat.

Missatge núm. 5: Les oficines locals i regionals són uns actors clau a Brussel·les per fer passar el nostre missatge a les institucions europees

Hi ha nombroses oficines locals i regionals a Brussel·les que treballen per representar els interessos locals i ajuden els ens locals a accedir a les institucions de la UE.

Encara que el fet mateix que existeixin ja és un senyal molt positiu, es podrien utilitzar de forma molt més eficaç per tal d'influir en el procés de presa de decisions a la UE, ja que hi tenen un paper privilegiat com a «fonts fiables d'informació».

A més, la major part sap com fer *lobby* a les institucions de la UE i té els recursos necessaris per fer-ho.

Xarxes europees

Les xarxes transnacionals d'autoritats locals són la institucionalització de les interaccions horitzontals entre ciutats i territoris que, tot i que sempre han existit, es van potenciar a partir de la creació de la UE.

Per a definir les xarxes europees de municipis s'ha de tenir en compte les seves dimensions política i tècnica. Per una banda, destaca el paper que les xarxes adopten com a plataformes polítiques que defensen els interessos de les col·lectivitats territorials i que, per tant, són capaços d'exercir major influència en el disseny de les polítiques comunitàries que els seus membres en solitari. Per l'altra, les xarxes són instruments tècnics que donen suport als ens locals a l'hora de participar en els programes i projectes europeus i que els hi ofereixen valuosos productes com són els intercanvis de bones pràctiques, ajut a l'hora de cercar socis per a projectes transnacionals, formació, entre d'altres. En tot cas, les xarxes promouen espais on els municipis poden augmentar la seva dimensió europea i internacional.

En l'esfera europea hi ha un ventall de xarxes i associacions que actuen a la UE per representar els interessos del territori. Moltes estan ben establertes a Brussel·les, i les institucions de la UE n'han reconegut algunes com a expertes en el seu domini. Això vol dir que poden millorar substancialment les possibilitats que una entitat local plantegi una qüestió en l'àmbit de la UE.

Tipologia de xarxes

Generalment, les xarxes europees de municipis aglutinen territoris de diferent nivell. En alguns casos aquestes restringeixen l'associació a territoris amb característiques concretes com és el cas d'Eurocities (oberta només a ciutats de certa envergadura i pes demogràfic) o l'Associació de Regions d'Europa (ARE) que inclou només a regions europees. La majoria de les xarxes, però, aglutinen regions, municipis i, fins i tot, ONGs i altres organismes.

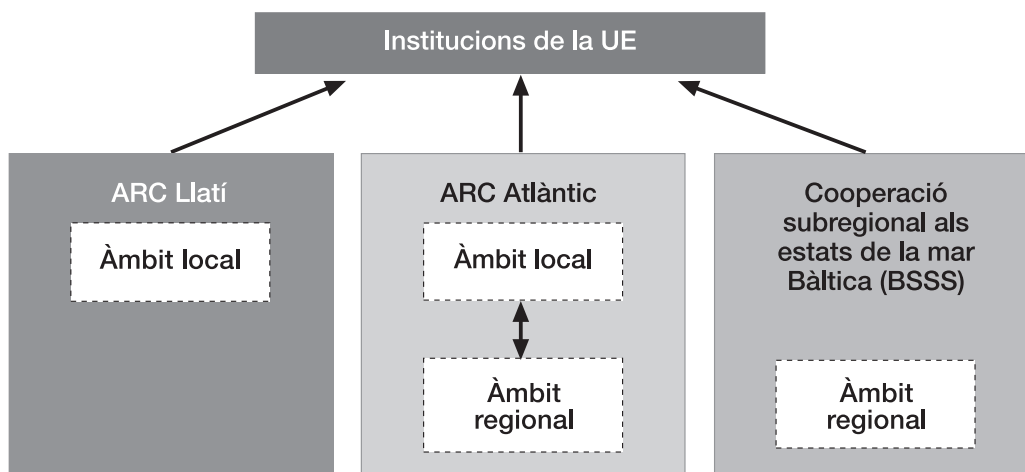
Les xarxes europees es poden dividir en funció del seu àmbit d'actuació. Per una banda, existeixen xarxes de tipus genèric, els membres de les quals s'associen en funció de les seves dimensions o ubicació geogràfica. Per altra, les xarxes temàtiques o sectorials que, pel contrari, integren els socis en funció de l'àmbit d'intervenció.¹

Les xarxes existents en l'àmbit de la UE poden classificar-se en els grups principals següents:

- A) Xarxes territorials
- B) Xarxes temàtiques
- C) Xarxes generalistes
- D) Xarxes paneuropees

A) **Les xarxes territorials** són el grup més antic. Agrupen regions i ciutats veïnes o amb característiques similars. Es tracta d'agrupacions de territoris associats.

Els membres d'aquestes xarxes solen ser governs locals i regionals d'un territori que duen a terme activitats conjuntament i que tenen objectius comuns a causa de la proximitat geogràfica.

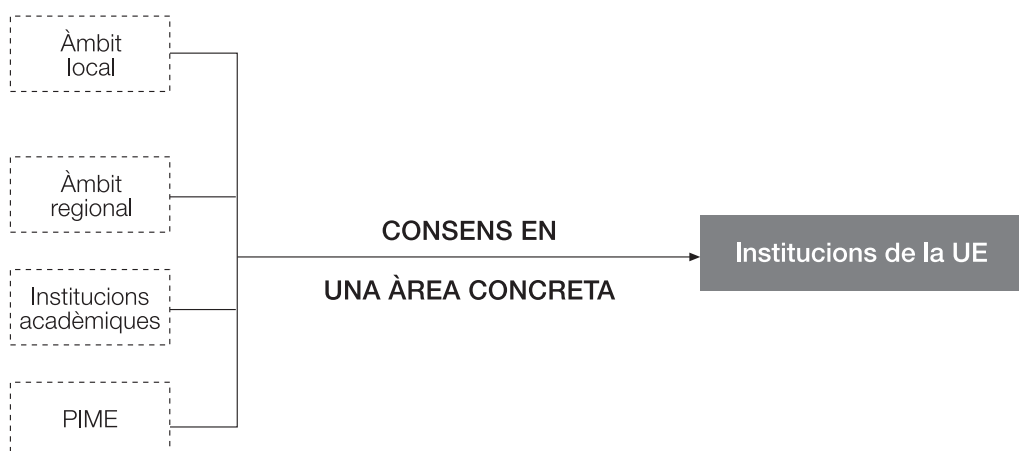


1. Tipologia extreta de la *Guia de la Unió Europea per als ens locals* (Barcelona, Federació de Municipis de Catalunya).

B) **Xarxes temàtiques.** L'altra tipus de xarxes a les que cal fer referència són les que anomenem sectorials, les quals es constitueixen per a afrontar una temàtica determinada, important per al territori o per les administracions que les integren. Aquestes, solen dur a terme una important tasca de *lobby* defensant els seus interessos i tractant d'incidir en les polítiques comunitàries.

Les xarxes temàtiques són tipus d'associació més recent que en aquest moment ha arribat a un punt àlgid. Aquestes xarxes es basen en l'interès comú d'una sèrie de territoris per una qüestió concreta o dins una àrea temàtica determinada. Les xarxes són actives en intercanvis d'informació, accions de *lobby*, desenvolupament de projectes i organització d'actes.

Una diferència important amb altres xarxes és que sovint tots els tipus de governs locals i regionals, **també empreses, ONG i universitats**, poden ser-ne membres. A causa de l'ampli ventall de membres, les xarxes temàtiques es consideren representants de tota la «cadena d'interessos» en una àrea. Això és un valor afegit a l'hora de fer *lobby*, ja que els punts de vista de la xarxa representen un consens de tots els interessats. Les xarxes temàtiques solen ser actives en la preparació i presentació de projectes europeus.



Les xarxes temàtiques són eines perfectes de *lobby* en un tema específic i poden comparar-se amb les «aliances transversals» (capítol sobre el *lobby*).

C) **Les xarxes generalistes** són xarxes que afavoreixen la col·laboració entre els ens locals i les regions en àrees extenses. En són exemples Partenalia i European New-towns Platform.

Els membres que integren les xarxes generalistes solen estar vinculats pel tipus de govern o pel territori al que pertanyen. És a dir, existeixen xarxes que limiten la participació a membres amb unes característiques concretes com Eurocities, oberta a grans ciutats europees, o Partenalia, que limita els seus socis a governs locals supramunicipals. En l'àmbit regional trobem l'Associació de Regions d'Europa (ARE), oberta tan sols a regions.

A un govern local li resulta més difícil promoure una qüestió en una xarxa generalista que en els altres dos tipus de xarxes.

Això és d'aquesta manera per dues raons principals:

- Les decisions es basen en acords entre les associacions. Això significa que s'ha de completar un procés que consta de dos passos:
 - Primer, s'ha de convèncer l'organització nacional.
 - Després, cal reassegurar els seus esforços per convèncer l'organització generalista.
- O bé s'haurà de convèncer un gran nombre de membres, i potser esperar a una reunió de junta. Això consumeix temps i es podria perdre impuls.

De totes formes, si s'aconsegueix que els vostres interessos estiguin representats en una xarxa generalista, es gaudirà d'una bona eina de *lobby*, ja que aquestes xarxes tenen la reputació, els contactes i l'organització per concloure sovint amb èxit campanyes de *lobby*.

D) Les xarxes paneuropees van ser les primeres xarxes europees que es van establir. Treballen una agenda àmplia i agrupen membres de tota Europa formalment. Normalment tots els territoris estan representats a través de federacions nacionals. Aquestes xarxes han desenvolupat amb el temps unes relacions excel·lents amb les institucions de la UE que poden utilitzar per fer *lobby*.

Els ens locals petits i mitjans normalment no poden ser-ne membres directes, però poden actuar a través d'una associació nacional o d'una regió.

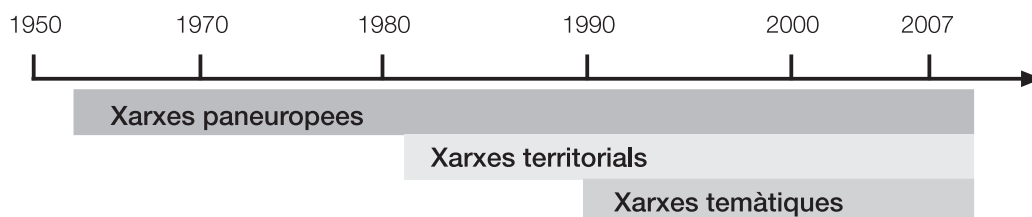
Moltes de les xarxes més grans creen grups de treball que després d'un temps es converteixen en el que pot diferenciar-se com a «subxarxes». Les «subxarxes» funcionen sovint com a xarxes independents (sovint temàtiques) que expressen opinions i declaracions pròpies. Per exemple, l'Arc Atlàntic és una comissió de la CRPM (Conferència de Regions Perifèriques i Marítimes), que treballa com una mena de xarxa independent i està formada per regions (actualment la presideix la regió espanyola de Cantàbria).

No s'ha d'oblidar la importància de les «xarxes informals» amb seu a Brussel·les que es reuneixen per tractar temes concrets i treballen sense la implicació política que es necessita en altres xarxes. Els contactes amb la Comissió Europea, en general, són molt bons i fructífers. Aquestes característiques fan que les xarxes siguin molt flexibles i dinàmiques, trets que faciliten les accions en comú i donen bons resultats. Per exemple, Cities for Cohesion ha estat treballant per incloure la perspectiva urbana en els fons estructurals, ERRIN treballa per donar suport a la investigació i a la innovació en l'àmbit europeu, EPRO es va establir per promoure el reciclatge i la recuperació de plàstics per tot Europa... Aquests són alguns exemples d'associacions amb seu a Brussel·les que cada cop són més rellevants.

Evolució de les xarxes europees

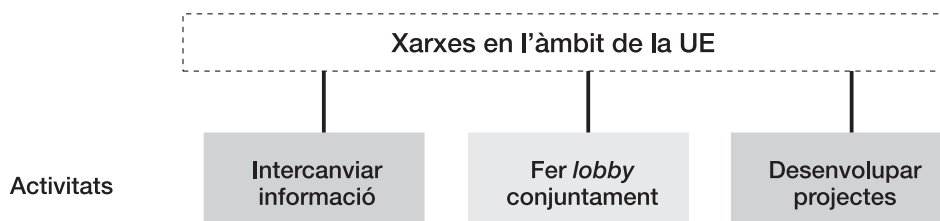
En els últims anys, gràcies a la major permeabilitat de les institucions comunitàries envers les demandes dels governs locals, les xarxes europees de municipis i regions han aconseguit un paper més rellevant en l'escena europea. Sobretot a partir de la dècada dels noranta van començar a proliferar aquest tipus d'associacions transeuropees.

Les xarxes van començar a aparèixer a mitjan decenni de 1980 i des de llavors s'han expandit fins a traçar xarxes diverses.



En general, les xarxes tenen els objectius següents:

- Facilitar l'intercanvi d'informació.
- Fer accions de *lobby* conjuntament.
- Desenvolupar projectes europeus.
- Ser punt de trobada de polítics i professionals.
- Proporcionar altres serveis als membres (publicacions, butlletins, etc.).



Les xarxes també poden ser un incentiu perquè els governs locals es comprometin en qüestions de la UE. El fet de saber que altres ens locals treballen junts en l'àmbit de la UE basta perquè els agents locals estiguin més interessats a participar-hi.

Les xarxes no sempre es concentren al màxim a fer *lobby*. Algunes proporcionen campanyes de *lobby* d'alta qualitat amb molta influència, especialment en política regional, mentre que altres treballen l'intercanvi d'informació o el desenvolupament de projectes.

És important que l'entitat local –segons les seves prioritats– seleccioni la xarxa més convenient per als objectius que vol assolir. La representació local o regional a Brussel·les normalment pot ajudar a trobar la xarxa adient.

Vegeu exemples de xarxes a l'annex 1.

Encara que les xarxes siguin diferents i treballin temes diferents, totes tenen el mateix objectiu clau: formar aliances per tal d'intercanviar informació, crear un projecte comú o guanyar influència per als àmbits local i regional.

Les xarxes com a bones plataformes per a realitzar accions de lobby

La conclusió és que les xarxes europees poden ser excel·lents instruments de lobby.

És important recordar que per fer lobby eficaçment a través d'una xarxa mai no pot fer-se sense el compromís ferm de l'entitat local.

Avantatges de treballar a través de les xarxes europees:

- Els governs locals i regionals tenen molta credibilitat en les institucions de la UE, ja que són elegits democràticament i representen la instància més propera a la voluntat de la ciutadania. Els seus interessos no es consideren esbiaixats i, per tant, les institucions europees consideren amb molt respecte les seves opinions.
 - La Comissió vol consultar l'opinió dels governs locals i regionals quan desenvolupa iniciatives noves. Té el deure d'elaborar propostes que beneficiïn els ciutadans de la Unió Europea, i per fer-ho necessita informació dels àmbits local i regional.
 - Les xarxes representen molts ciutadans. Les xarxes representen sovint una bona part dels ciutadans de la UE, i això dóna força als seus arguments. En comparació amb els interessos que procedeixen únicament d'una oficina local o regional a Brussel·les o d'una empresa, la diversitat de territoris i la quantitat de població que representa els territoris de les xarxes europees atorga una valuosa legitimitat a les seves opinions.
 - És «fàcil» prendre el lideratge. Molts membres de xarxes només hi participen d'una forma passiva per rebre informació; per tant sempre hi ha un espai perquè la ciutat o entitat local prengui el lideratge i dirigeixi una acció cap als seus objectius.
 - La inversió és baixa. Realitzar activitats conjuntes en el marc d'una xarxa normalment és molt menys costós per als seus membres que emprendre accions individuals.
 - Hi ha un equilibri entre els plantejaments tècnic i polític. Les xarxes són un fòrum tant per a polítics com per a professionals:
 - Els polítics i el suport polític contribueixen a generar reaccions i preses de posició en relació amb les propostes polítiques de la Comissió. Un veritable suport polític reforça les posicions i les iniciatives de la xarxa.
 - Es necessiten tècnics per determinar la informació especialitzada que sovint s'han de consignar als documents de posicionament i també per treballar els programes, els projectes i l'intercanvi d'informació.
- El resultat del treball tècnic (projectes, estudis, etc.) també aporta arguments als polítics per a defensar els interessos del seu territori.

- **Es maximitzen els contactes.** La xarxa assegura que el representant de l'entitat local, polític o professional, entrarà en contacte amb una gamma àmplia de gent que té els mateixos objectius i interessos.

No obstant això, en treballar en xarxes, el ens locals també haurien de tenir en compte les possibles dificultats:

- Les accions eficaces a través de les xarxes no es produeixen soles; cal molta energia i molt temps per promoure un punt de vista determinat;
- Podria haver-hi a la xarxa altres membres que no necessàriament tenen els mateixos interessos, fet que pot generar conflictes interns.
- L'Administració hauria d'expressar amb claredat els seus objectius polítics. Totes les persones de l'Administració han de treballar per un objectiu comú.

Missatge núm. 6: Les xarxes són un instrument de *lobby* fonamental per als governs locals

Algunes existeixen a Brussel·les des de fa dècades, tenen molta experiència en les relacions amb les institucions de la UE i poden ser extremament influents.

No obstant això, com passa amb qualsevol eina de *lobby*, sovint es necessiten uns esforços i una inversió importants. A més a més, la diversitat d'interessos representats podria alentar o dificultar tot el procés.

On es pot fer *lobby* a la UE?

La Comissió Europea: l'eurocràcia necessària

Composició: 27 comissaris (càrrecs polítics, proposats pels estats membres i confirmats pel Parlament Europeu). Mandat de 5 anys. Més de 25.000 funcionaris, distribuïts en 24 direccions generals.

Estructura: La Comissió es divideix en diverses direccions generals (DG) cada una de les quals treballa una política concreta de la UE. Cadascuna d'aquestes DG es divideix en direccions i cada direcció es compon d'unitats.

De fàcil accés

Per tal de presentar i defensar convenientment els vostres interessos, és essencial identificar bé el funcionari adequat.

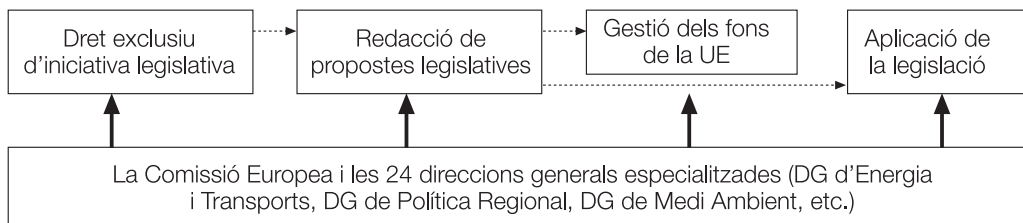
Aquesta tasca és bastant fàcil gràcies a les regles que té la Comissió sobre transparència: tota part interessada té el dret d'adreçar-se al personal de la Comissió, i es proporcionen mitjans dedicats especialment a tal efecte (per exemple, el directori de la Comissió s'ha penjat a Internet i conté diversos criteris de cerca per tal que sigui fàcil trobar la persona adequada).

És important subratllar que la major part dels funcionaris de la Comissió són molt accessibles i tenen interès a escoltar els punts de vista que provenen de l'àmbit local.

Institució clau

Per tal de fer-se una autèntica idea de la importància real de la Comissió, cal tenir en compte el paper central que representa aquesta institució en l'elaboració de les lleis i de la política de la UE:

- A diferència dels governs nacionals, en els quals només el Parlament pot proposar lleis, a la UE el monopoli de la iniciativa legislativa correspon a la Comissió.
- La Comissió redacta la proposta amb detall. Això reforça el dret d'iniciativa i decideix la direcció i l'abast de la proposta.
- Quan s'adopta la proposta, la Comissió sovint és responsable d'aplicar-la.
- La Comissió també és responsable de la gestió dels fons de la UE.



Això afecta de dues maneres la relació que hi ha entre els ens locals i la Comissió:

- D'una banda, una entitat local que vulgui actuar a Brussel·les ha de tenir en compte que **tota política sobre la qual vulgui influir tindrà l'origen i la inspiració original en la Comissió Europea**. D'aquí que tot reglament, per exemple, sobre temes urbans, transport local o eficiència energètica per a edificis s'originarà a la Comissió.
- D'altra banda, la **Comissió també és responsable de determinar els detalls del marc legislatiu que regularà els fons de la UE**. Aquest fet té conseqüències molt importants per a qualsevol acció de *lobby* a l'hora d'incloure les prioritats de l'ens local dins un programa de finançament.

En teoria, el Parlament Europeu i el Consell Europeu han d'elaborar la legislació de la UE sobre finançament (directives i reglaments sobre els fons estructurals, el Programa marc per a recerca i desenvolupament, etc.). El paper de la Comissió es limita a presentar la proposta inicial i orientar el procés de presa de decisions.

Ara bé, com ja s'ha dit abans –especialment en els nous programes inclosos sota les perspectives financeres de 2007-2013–, les prioritats concretes per a diversos programes poden estar sotmeses a canvis –o a «revisions a mitjà termini»– cada any o cada dos anys (segons el programa). Això suposa una bona oportunitat per als ens locals per fer *lobby* perquè els seus interessos quedin reflectits en les revisions.

Una entitat local que, per exemple, estigui intentant convèncer les institucions comunitàries perquè integrin un aspecte determinat en les prioritats per als propers anys trobarà, sens dubte, tots els «ens competents» en els serveis de la Comissió Europea.

S'enumeren a continuació algunes de les direccions generals (DG) que poden ser interessants per a una entitat local:

- DG d'Agricultura i Desenvolupament Rural
- DG de Desenvolupament
- DG EuropeAid. Oficina de Cooperació
- DG d'Educació i Cultura
- DG de Relacions Exteriors
- DG d'Ocupació, Afers Socials i Igualtat d'Oportunitats
- DG de Medi Ambient
- DG de Justícia, Llibertat i Seguretat
- DG de Política Regional

Missatge núm. 7: Consells bàsics per tractar d'influenciar les iniciatives de la Comissió Europea

- **Anticipar-se:** La Comissió és influenciable quan la proposta està en curs. Un cop presentada, els vostres esforços hi tindran molt poca incidència.
- **És vital identificar la persona correcta:** Cal tenir present que els funcionaris de la Comissió tenen relativament bastant poder sobre les qüestions.
- **Cal fer l'exposició amb els «arguments europeus»**, mostrant quina incidència tindrà la proposta en l'àmbit de la UE.
- **Plantejament tècnic:** Cal anar preparats amb arguments tècnics que donin suport als punts de vista i presentar propostes actives i xifres de fons.
- **Representació política:** Les accions de *lobby* i les reunions amb la Comissió Europea hauria de liderar-les un polític, car això legitima els punts de vista presentats. La presència d'un tècnic, però, sovint és essencial per proporcionar els detalls i el context als arguments.

El Parlament: inevitable en qualsevol campanya

Composició: 785 membres (càrrecs polítics, elegits pels ciutadans de la UE). Mandat de 5 anys. 4.000 funcionaris i consellers polítics, que donen suport als parlamentaris en la seva feina.

El Parlament està dividit en 23 comitès i subcomitès. Aquests tracten una o diverses polítiques específiques de la UE (s'ha de tenir en compte que la divisió de tasques no sempre concorda amb les direccions generals de la Comissió).

S'enumeren a continuació alguns dels comitès rellevants per als ens locals:

- Comitè de Desenvolupament
- Comitè d'Ocupació i Afers Socials
- Comitè de Medi Ambient, Salut Pública i Seguretat Alimentària
- Comitè de Transports i Turisme
- Comitè de Desenvolupament Regional
- Comitè d'Agricultura i Desenvolupament Rural
- Comitè de Cultura i Educació
- Comitè de Llibertats Civils, Justícia i Afers Interiors
- Comitè dels Drets de les Dones i Igualtat de Gènere

Cadascun d'aquests comitès es compon de 44 a 120 membres del Parlament Europeu, als quals ajuda una Secretaria (cada comitè té una oficina on treballen entre 20 i 30 funcionaris).

A més a més de ser membres d'un comitè o més, els parlamentaris també pertanyen a un dels **8 grups polítics** (que agrupen diversos partits polítics nacionals d'orientacions polí-

tiques similars). Els grups polítics també tenen secretaries, formades per assessors tècnics i polítics, que ajuden els parlamentaris en la seva tasca legislativa.

En contraposició a la Comissió, el Parlament dóna un plantejament polític sòlid a les seves accions.

Inicialment, el Parlament Europeu era un òrgan consultiu (com ho és avui el Comitè de les Regions), però l'evolució constant de les institucions de la UE per tal de guanyar legitimitat democràtica ha donat per resultat una situació completament diferent: avui, el Parlament Europeu és un òrgan decisoriu clau, un pas inevitable en tota campanya de *lobby*.

Això és vàlid per a qualsevol agent, i, lògicament, per als ens locals.



Com adreçar-se al Parlament Europeu

1. El primer pas que ha de fer una entitat local que vulgui adreçar-se al Parlament és **identificar els eurodiputats**, la circumscripció electoral dels quals està situada al seu territori. La major part dels parlamentaris són molt receptius a les opinions del territori del qual provenen.

Aquesta identificació és una tasca fàcil per a certs països (al Regne Unit, per exemple, els parlamentaris surten elegits directament de les circumscripcions regionals). En altres països com Espanya, però, els partits polítics formen llistes nacionals unitàries, i –excepte partits regionals concrets, com podria ser el cas dels partits catalans i bascos– resultaria força difícil identificar l'origen d'un parlamentari concret.

2. Amb independència de l'origen local dels parlamentaris, el seu treball diari es classifica segons el comitè especialitzat al qual pertanyen. Com s'ha dit, hi ha 23 comitès diferents al Parlament Europeu, cadascun dels quals tracta una política determinada.

Per a cada informe legislatiu, un parlamentari (el relator) haurà d'escriure l'informe de l'assumpte. En tota campanya de *lobby*, és essencial elaborar una mena de «llista de contactes clau» amb els noms de parlamentaris rellevants (el relator, el responsable de l'assumpte en altres grups polítics, qualsevol parlamentari particularment actiu en una àrea política, etc.).

En aquest punt, val la pena recordar que **fer lobby a Brussel·les és qüestió d'influència personal** i és molt important crear vincles de confiança amb parlamentaris que són clau en la vostra àrea d'interès i mantenir-los (fins i tot si són d'un país estranger).

3. També pot valdre la pena estar en contacte amb els administradors permanents del Parlament. Treballen per a diferents comitès i són molt competents en qüestions tècniques.

Un cop identificats els interlocutors adients, és essencial mesurar correctament les possibilitats reals que tenen per actuar: en la major part dels casos (totes les polítiques excepte la tributària, l'asil i els visats i algunes àrees secundàries), l'assentiment del Parlament és condició *sine qua non* per tal de poder fer que s'aprovi una legislació.

Dit d'una altra manera, si els parlamentaris no estan d'acord amb un punt concret d'una legislació, senzillament no entrarà en vigor. D'aquí la importància d'influir en les seves decisions.

Missatge núm. 8: Consells bàsics per actuar sobre el Parlament Europeu

- Vincle local: És essencial identificar el parlamentari de la vostra circumscripció electoral i establir-hi una relació forta.
- Plantejament polític i constructiu: Quan es tracta amb el Parlament, arriba el moment de donar arguments polítics i cercar una coalició entre els diferents partits.
- Flexibilitat: Al Parlament, la cerca del consens preval sobre el conflicte en la major part dels casos, i poden donar-se aliances estranyes entre parts que en teoria són «enemigues». Cal estar preparats per a això.

El Consell i les representacions nacionals permanents

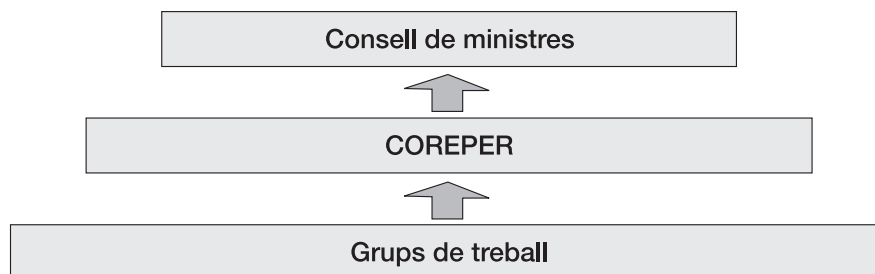
El Consell de Ministres és l'òrgan que pren les decisions sobre les propostes de la Comissió, la majoria de les vegades en codecisió –és a dir, en igualtat de condicions– amb el Parlament Europeu.

Els representants nacionals

El Consell es compon de representants nacionals dels estats membres en diversos àmbits: ministres, ambaixadors a la UE, funcionaris o altres experts. L'anomenat Consell inclou en realitat molts tipus diferents de consells, que tracten un o diversos dominis polítics de la UE. Quan analitza una proposta legislativa, el Consell es reuneix sota el format de «grups de treball», i el componen 27 membres (un representant per estat membre).

Normalment, els representants als grups de treball són funcionaris de les administracions nacionals o assessors especialitzats de les representacions del Parlament nacional a Brussel·les. No obstant això, hi ha excepcions. Alguns estats membres –com Alemanya i Bèlgica– deleguen la seva representació en les regions.

Espanya té una política més restrictiva pel que fa a la representació regional: en els darrers anys, s'ha acordat que els representants de les comunitats autònomes se sumaran als ministres quan es discuteixi un tema de la seva competència, però aquesta participació és merament informativa.



Aquests grups de treball analitzen els detalls tècnics de les propostes, preparant el camí al COREPER (acrònim francès del Comitè de Representants Permanents), en el qual es troben els caps de les ambaixades de la UE dels estats membres, també conegudes com «representacions permanents» –veure més endavant.

El tercer grau i el més alt de presa de decisions és el Consell mateix; els ministres de les capitals de la UE es reuneixen per tal de decidir finalment sobre les matèries que prèviament s’han discutit en els nivells inferiors.

Al moment d’adreçar-se al Consell, s’han d’identificar els agents pertinents en aquests tres nivells (donant preferència als funcionaris de nivell bàsic i als seus superiors en les representacions permanents dels estats membres a Brussel·les –veure més endavant per a més detalls.

A més dels representants nacionals, el Consell de la UE també té una Secretaria General dividida en 8 direccions generals. La componen uns 2.700 funcionaris, la tasca dels quals és preparar i coordinar les reunions dels representants dels estats membres.

La presidència del Consell de la UE

Cada sis mesos, un estat membre s’encarrega de presidir les reunions dels grups de treball i del Consell de Ministres. Això significa que els representants d’aquest país tenen la responsabilitat de dirigir els debats i proposar solucions als punts conflictius. Al final de cada període de sis mesos, pren el relleu un altre estat membre.

En tota campanya de *lobby*, el representant del Consell de la Presidència és un **contacte imprescindible**. S’ha de tenir en compte que el nou Tractat de la UE imposarà una fórmula de «presidència compartida» més llarga, amb un president permanent del Consell elegit per cinc anys.

Les representacions nacionals permanents

Les representacions permanents fan d’«ambaixades» dels estats membres a la UE i representen l’estat membre al Consell en la presa de decisions.

D’entrada es podria pensar que els ens locals se sentirien «com a casa» a Brussel·les a l’hora de tractar amb un òrgan la missió del qual és representar interessos nacionals, però la realitat pot ser diferent:

- El paper de les «ambaixades a la UE» no és ajudar als ens locals i regionals a fer *lobby*, sinó representar punts de vista **nacionals**. Cal tenir en compte que els interessos «locals» poden estar en conflicte amb interessos d'altres parts del territori nacional. Fer *lobby* a través de la representació permanent, per tant, no sempre és fàcil.
- Les millors oportunitats d'encetar una cooperació fructífera amb la representació nacional permanent és quan estan en joc grans qüestions polítiques (o econòmiques) que superen la mera perspectiva «local». Això podria ser, per exemple, la creació d'una agència de la UE en una ciutat o el finançament de grans projectes de transports.

Missatge núm. 9: Consells bàsics per actuar sobre el Consell de la UE

- **No menystenir:** El Consell és tan important en la presa de decisions com el Parlament.
- **Vincle nacional:** Cal adreçar-se a la pròpia representació nacional permanent amb arguments polítics i econòmics. S'hauria de tenir en compte que algunes polítiques clau de la UE per als ens locals (com la política regional, la política de migració i algunes qüestions socials) es gestionen principalment en l'àmbit nacional. Per tant, cal adreçar-se als ens nacionals per fer *lobby* sobre aquests assumptes.
- **Aliances internacionals:** Si això no funciona, es poden cercar aliances entre regions internacionals o entitats locals i defensar els punts de vista propis fent *lobby* a totes les representacions permanents.

L'àmbit nacional pot ser reticent a deixar que l'àmbit local influeixi en els seus punts de vista i, per tant, dubtar a interactuar. Si escolten i cooperen, però, les representacions permanents són eines de *lobby* molt bones, perquè poden introduir els punts de vista directament en les negociacions de la presa de decisions.

El Comitè de les Regions: un actor secundari «de luxe»

Composició: Membres: 344 membres, elegits pels estats membres. Aproximadament 500 funcionaris i assessors polítics.

El Comitè de les Regions és un exemple clar d'organisme d'alt nivell polític el potencial del qual està –en teoria– desaprofitat a causa de la seva incapacitat per exercir influència en l'elaboració de la política de la UE.

Aquest Comitè (que no es considera una institució de la UE, sinó només un «organisme») es compon de representants de les regions d'Europa i dels governs locals. Aquests membres són sovint polítics molt importants i influents (presidents de regions grans i ben desenvolupades com Baviera, Catalunya o Toscana).

En principi, el Comitè és part integrant de l'elaboració de legislació a la UE: la major part de les iniciatives legislatives ha de passar per les seves mans, però la seva opinió no és vinculant. El resultat és que aquest òrgan té una manca real d'influència.

Aquest «desaprofitament» s'està compensant actualment, ja que els legisladors (Parlament, Consell) i la Comissió cada cop tenen més en compte els informes i les opinions del Comitè de les Regions, especialment en qüestions relacionades amb la política regional i social.

Aquesta tendència recent es creu que augmentarà en els pròxims anys. Com a resultat d'això, els ens locals i regionals podrien considerar els informes del Comitè una manera eficient d'introduir els seus punts de vista a la legislació.

Sempre s'hauria de tenir en compte, però, que les institucions que tenen la darrera paraula –Parlament, Consell– podrien preferir no seguir-ne les recomanacions.

Cooperació amb les associacions europees

Com a part de la seva tasca consultiva, el Comitè exerceix una cooperació més formalitzada amb algunes associacions europees de caràcter municipal i regional amb les quals acorda plans d'acció anuals per fer activitats conjuntament. Això dona un paper avançat a les associacions implicades ja que pot conduir a intercanvis valuosos d'informació i a exercir influència.

Estructures

El treball del Comitè està organitzat a través de sis comissions, la tasca principal de les quals és redactar dictàmens sobre les propostes legislatives de la Comissió Europea.

Les comissions també són fòrums de debat importants on els governs locals i regionals poden expressar a través dels seus representants els seus punts de vista i contribuir a formar l'opinió de la Comissió Europea.

Tots els membres del Comitè de les Regions pertanyen almenys a una comissió. Per això, a l'hora d'emprendre alguna acció de *lobby* cal esbrinar a quina comissió pertany el membre de la regió. Si pertany a la comissió «correcta», això pot facilitar substancialment la interacció amb el Comitè.

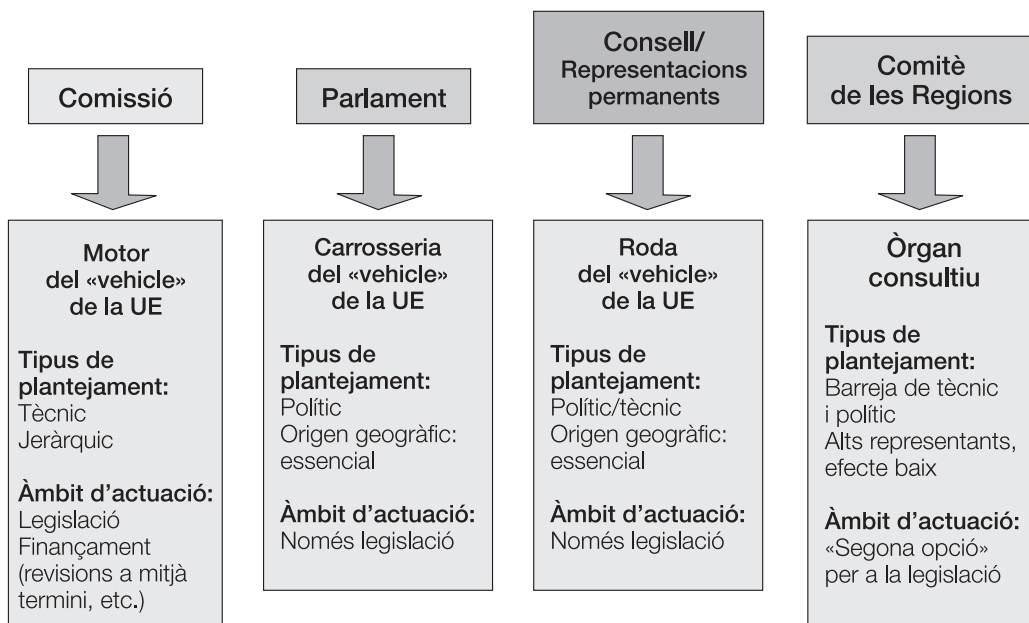
Existeixen les comissions següents:

- COTER: Comissió de Política de Cohesió Territorial
- ECOS: Comissió de Política Econòmica i Social
- DEVE: Comissió de Desenvolupament Sostenible
- EDUC: Comissió de Cultura, Educació i Investigació
- CONST: Comissió d'Afers Constitucionals, Governança Europea i de l'Espai de Llibertat, Seguretat i Justícia
- RELEX: Comissió de Relacions Exteriors i Cooperació Descentralitzada

Missatge núm. 10: Consells bàsics per actuar sobre el Comitè de les Regions

- **Consultiu, però de vegades influent:** Encara que les seves opinions no són vinculants, cal tenir present que pot donar valor afegit a les vostres opinions.
- **Vincle local:** El Comitè de les Regions és la «casa» de les regions i de les ciutats a Brussel·les. Encara que els informes i les decisions no són vinculants, és molt important que els ens locals s'adrecin al Comitè per qualsevol iniciativa que intentin emprendre a la UE. Cal posar-se en contacte especialment amb els membres que provinquin del vostre territori.
- **Punt de vista expert:** El Comitè és molt respectat en qüestions de política regional. Així, els seus arguments són normalment tinguts en compte per part de la Comissió Europea.

Resumint el que s'ha dit, l'àmbit d'actuació dels ens locals davant cada institució de la UE es pot presentar en aquest esquema:



Com fer *lobby* davant la UE.

Quins instruments poden utilitzar els governs locals per influenciar les polítiques comunitàries

Instruments de *lobby* formals i informals

Els instruments de participació es podrien definir com a aquells mecanismes que poden utilitzar, tant les administracions locals en solitari o associades en xarxes, per a incidir en el procés de decisió europeu, ja sigui en l'elaboració i la implementació de polítiques comunitàries, com en el diagnòstic o la valoració dels resultats.

Les associacions i xarxes europees reuneixen les característiques idònies per a utilitzar els instruments que a continuació es detallaran, donat el seu grau de representativitat demogràfica i la seva capacitat tècnica. Això no vol dir, però, que les col·lectivitats locals no tinguin l'oportunitat d'incidir de forma individual en les polítiques comunitàries a través dels mateixos mecanismes.

Els instruments que s'utilitzen per influir en les institucions de la UE poden diferir segons el moment d'adreçar-se a la institució escollida.

En general, però, es pot elaborar una primera classificació d'instruments «formals» i d'«informals».

<i>Formals:</i>	<i>Informals:</i>
A) Consultes públiques	A) Documents de posicionament
B) Diàlegs estructurats	B) Esmenes a informes del Parlament Europeu o del Comitè de les Regions
C) Participació en grups d'experts	C) Contribucions a informes del Comitè de les Regions
D) Xarxa de control de subsidiarietat	D) Actes i conferències
	E) Ronda de visites a Brussel·les o contactes bilaterals

Instruments formals

De vegades, les institucions mateixes de la UE creen els canals per a rebre contribucions tant dels ens locals i regionals com de la ciutadania i el sector privat respecte a les polítiques.

La Comissió, com a institució que té la iniciativa d'elaborar polítiques de la UE, necessita sovint la cooperació d'agents externs i impulsa l'aportació de contribucions per tal d'obtenir la informació necessària abans d'elaborar qualsevol proposta.

Aquestes iniciatives poden ser de quatre tipus:

A) Consultes públiques

La Comissió Europea convoca sovint els interessats perquè opinin sobre un aspecte polític determinat.

Això pot succeir:

- **Quan la política o la legislació es troba en una fase preliminar** (les consultes s'inclouen en els anomenats «llibres verds», que són un document preliminar no legislatiu elaborat per la Comissió i que exposen les línies i els problemes principals que s'han identificat en una àrea política concreta).

La Comissió inclou preguntes específiques en els llibres verds i també proporciona un termini per aportar-hi respostes, que es tindran en compte en el pròxim procés legislatiu.

- **Quan la Comissió veu la necessitat de revisar o modificar una legislació existent** però vol tenir opinions sobre possibles opcions per avançar. En aquest cas, les preguntes són més llargues, i la Comissió es limita a convidar els interessats a plantejar els seus punts de vista.

Aquestes consultes sovint es porten a terme mitjançant mecanismes tipificats (consultes tancades en línia amb poc marge per desenvolupar les respostes lliurement) o mitjançant preguntes obertes.

Després de la consulta, la Comissió publica a Internet les respostes rebudes.

Les consultes obertes són una bona oportunitat per aportar-hi les vostres opinions. És fàcil accedir-hi i exigeixen relativament poc esforç del participant.

També és important, però, pensar si convé fer-ne un seguiment després de participar-hi i, si s'envien documents informatius als funcionaris corresponents de la Comissió, organitzar una reunió amb ells a Brussel·les o –per què no?– convidar-los al vostre territori.

B) Diàlegs estructurats

Els diàlegs estructurats són mecanismes específics que permeten a les regions i als ens locals consultar la Comissió Europea i participar en l'elaboració de polítiques i legislació abans que s'hagi iniciat el procediment formal.

Aquestes iniciatives van començar amb el llibre blanc de la governança europea que va publicar la Comissió el 2001. Al llibre, s'hi constata la necessitat que les institucions de la UE cooperessin més intensament amb els representants de les regions i de les ciutats

d'Europa. Al principi, aquests diàlegs es van crear com a mitjà de comunicació ocasional, però des del desembre de 2003 són permanents.

Hi ha dos tipus diferents de diàlegs estructurats:

- **Diàlegs generals amb el president de la Comissió Europea**, que es concentren en qüestions d'interès general com el programa anual de treball que té la Comissió.
- **Diàlegs temàtics amb el comissari corresponent**, centrats en una àrea política concreta de la UE (per exemple, la política d'educació).

El Comitè de les Regions té un paper clau a l'hora d'organitzar els diàlegs estructurats i de preparar les reunions, el procés d'inscripcions i el desenvolupament de les reunions. És important destacar que la participació en els diàlegs estructurats es fa a través d'associacions europees d'ens locals o regionals.

Per tant, el requisit imprescindible per participar-hi és formar part d'una associació europea.

Exemple de diàleg estructurat

El 20 de juny de 2006 es va mantenir un diàleg estructurat amb el comissari Figel sobre el tema «La política europea d'educació i cultura: la seva contribució a l'èxit de l'estratègia de Lisboa. El paper de les regions i de les ciutats».

Representants de regions i de ciutats van tenir l'oportunitat de discutir amb el comissari iniciatives sobre educació, formació i aprenentatge continuat, polítiques dirigides a joves i qüestions de cultura i ciutadania.

C) Participació en grups d'experts

Abans d'aprovar les propostes legislatives, la Comissió està assessorada per un nombre relativament gran de grups d'experts i de comitès.

La tasca principal d'aquests grups és aconsellar la Comissió i els seus serveis quan preparen les propostes legislatives i les iniciatives polítiques, així com en les seves tasques de seguiment i coordinació o cooperació amb els estats membres.

Aquests grups es creen per iniciativa de la Comissió, però poden ser formals o informals:

- **Grups formals d'experts:** creats per decisió de la Comissió o una altra norma legal de creació del grup.
- **Grups informals d'experts:** creats per un servei de la Comissió amb el vistiplau de la Secretaria General. La major part dels grups d'experts actuals es creen utilitzant aquest segon mètode.

Podem distingir tres tipus principals de grups d'experts:

1. Grups d'experts formats únicament per experts governamentals o per funcionaris nacionals (provenen d'administracions nacionals o ens amb competències nacionals). Aquests experts són designats a títol personal; per tant, no reben instruccions dels governs respectius.
2. Grups d'experts formats per científics o acadèmics i/o diversos representants de grups d'interès (per exemple, representants d'empreses, sindicats, patronals, associacions industrials, consumidors, ONG i altres organitzacions de la societat civil). Aquests membres es designen perquè són part interessada en una àrea política concreta.
3. Grups d'experts formats per experts governamentals i científics o agents de la societat civil.

Representants d'una autoritat pública (entitats nacionals, regionals o locals) poden ser membres d'aquests grups, com a representants de la societat civil o part interessada. La possibilitat de tenir un membre de la corporació local participant en aquests grups és una eina de lobby potencialment eficaç i, sens dubte, una gran font d'informació per a les intencions de la Comissió.

La Comissió o els seus departaments designen aquests representants, però en alguns casos, la Comissió podria deixar que les autoritats o organitzacions afectades nomenin els experts.

Si els membres d'aquests grups d'experts actuen a títol personal, aleshores són designats per la Comissió o pels departaments corresponents, i actuen de manera completament independent.

D) Xarxa de subsidiarietat

La xarxa de subsidiarietat va ser creada el 2005 per tal de facilitar l'intercanvi d'informació entre els governs locals i regionals respecte a les propostes de la Comissió Europea. L'objectiu últim d'aquesta xarxa és controlar si les iniciatives de l'executiu comunitari respecten el principi de subsidiarietat i proporcionalitat. Qualsevol ciutat, regió o associació pot formar part d'aquesta xarxa. A més es tracta d'un instrument bàsicament telemàtic, fet que facilita la participació.

<http://subsidiarity.cor.europea.eu/>

Instruments informals

A) Documents de posicionament

«Document de posicionament» és el nom que s'ha donat en l'argot de Brussel·les als documents informatius, sovint elaborats per fer lobby, dirigits als òrgans decisoris i que exposen l'opinió d'una organització (o grup d'organitzacions) sobre una iniciativa concreta.

Cal tenir en compte que la Comissió i els membres del Parlament Europeu reben milers d'aquests documents cada mes, i molts no es llegeixen mai!

Recomanacions clau per elaborar un bon document de posicionament:

- En primer lloc, un document de posicionament ha de ser **clar i concís**.
- **Hauria de ser curt**. No hi ha temps per llegir papers llargs i de poc interès.
- **Cal adaptar els arguments al receptor**. Imaginar, per exemple, com pensa una persona de la representació nacional permanent o un funcionari de la Comissió i intentar adaptar els arguments a cadascun.
- Hauria de **ser en anglès**. Gairebé tots els funcionaris de la Comissió parlen anglès o l'entenen. Per tant, és més convenient usar aquesta llengua.
- Posar un **títol contundent que atregui el lector**. Cal captar l'interès de la persona que selecciona els documents que han de llegir el funcionari de la Comissió o el membre del Parlament.
- Escollir un **disseny que faciliti la lectura**, preferiblement amb subtítols i gràfics.
- No oblidar escriure al document qui és el remitent, i **afegir-hi un logotip**.

L'«element comunicatiu» en aquest tipus de document és molt important: cal assegurar-se que hom llegirà i estudiarà els documents de posicionament de la vostra organització. I això, com?

Al capítol següent es veurà quins són els millors moments per a fer arribar un document de posicionament als que prenen les decisions a la Comissió.

Veure un exemple de document d'opinió a l'annex III.

B) Esmenes als informes del Parlament Europeu

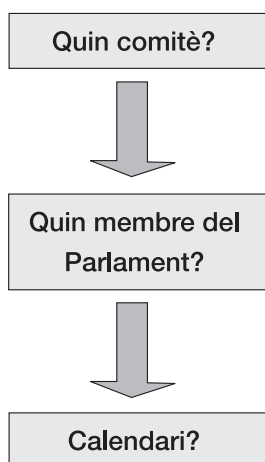
Com s'ha vist el Parlament treballa a través de diferents comissions parlamentàries que es divideixen en temes. A cada comissió els eurodiputats redacten informes sobre les propostes de text legislatives presentades per la Comissió Europea o per iniciativa pròpia. Es presenta l'informe i, habitualment, la resta d'europarlamentaris de la comissió hi resenten esmenes, les quals s'argumenten i es voten durant la sessió. Un cop l'informe surt de la comissió i és votat a la sessió plenària d'aquesta institució, el Parlament haurà establert la seva posició. Aquest procés es duu a terme una o més vegades, segons el tipus de procediment que el text requereix i dependent que s'hagi arribat o no a un acord al Consell.

Algun dels elements que poden servir als governs locals per a tractar d'intervenir en els processos de redacció d'informes és saber, des del moment de la seva designació, el ponent encarregat d'elaborar el document sobre un tema que els interessa. A partir de llavors, és possible establir contacte amb el ponent per argumentar-li la necessitat que introdueixi els elements importants per a la xarxa o municipi que representem.

De tota manera, el procediment més comú per a fer-ho és presentar esmenes, un cop el primer esborrany de l'informe ja s'ha publicat. En termini per a introduir esmenes és rela-

tivament curt (una mitjana d'uns 15 dies) i aquestes han de ser defensades per algun eurodiputat de la comissió on es tracta l'informe. Així doncs, en aquest curt període de temps s'ha d'identificar al polític que assumeixi les esmenes que es volen proposar en el debat de la Comissió Parlamentària. Un cop presentades les observacions al text, aquestes es debaten, es voten el conjunt d'objeccions a l'informe en la comissió i s'aprova el text definitiu. El text que surt aprovat de la Comissió Parlamentària es tornarà a sotmetre a votació durant el ple del Parlament, que es celebra un cop al mes a Estrasburg.

Com identificar els membres del Parlament més importants que actuen sobre una proposta?



1. Per a cada iniciativa legislativa hi ha un **comitè director** (que discuteix l'informe més detalladament, i sobre el qual s'ha de centrar el *lobby*) i un o més comitès «d'opinió», que proporcionen una mena d'informes de «segona classe» (normalment només cal centrar-se en el «comitè director»).

2. Es nomena un responsable entre els membres del Parlament del comitè director que farà de relator, és a dir, serà la persona responsable d'elaborar l'informe del Parlament Europeu sobre la qüestió.

3. El temps és essencial a l'hora de presentar una esmena. Tot grup interessat ha d'estar informat del **termini de presentació d'esmenes**, de les dates per discutir la qüestió en els Comitès, de la data de la votació, etc. Això és essencial perquè hi hagi un bon resultat.

Com s'elabora una esmena?

El tret bàsic d'una esmena és que ha d'«anar al gra». Els membres del Parlament sovint s'estimen més que les esmenes es presentin en el mateix format que ells, al seu torn, usaran per presentar-les. Aquest és l'aspecte que ha de tenir una esmena:

Número de l'esmena	
Nom del membre del Parlament que la presenta	
Text proposat per la Comissió	Canvis proposats pel Parlament Europeu
Justificació	
El membre del Parlament explica amb més detall els motius pels quals considera que l'esmena és pertinent. La justificació ha de ser breu (no més de 3 o 4 línies).	

Convèncer un membre del Parlament perquè presenti una esmena que concordi amb el que voleu és només el principi de la tasca més difícil: aconseguir que s'aprovi.

Amb aquest fi, s'ha de començar a fer *lobby* per tal d'obtenir el suport necessari (primer en els comitès, després al ple) i aconseguir que s'aprovi l'esmena.

C) Contribucions a informes del Comitè de les Regions

La participació del Comitè de les Regions en el procés legislatiu de la UE queda limitada a la formulació de recomanacions no vinculants.

Per tant, les contribucions que els ens locals podrien fer als informes que elabora el Comitè es podrien considerar menys rellevants que les esmenes presentades al Parlament Europeu.

Els canals que els governs locals poden seguir per a participar en l'elaboració de dictàmens són similars als del Parlament. Per una banda, es pot establir contacte amb el ponent mentre està elaborant el document i proposar-li que tracti algun aspecte especialment interessant per a l'administració local. Una altra opció és tractar d'incidir un cop ja s'ha redactat el dictamen i es sotmet a aprovació per part de la comissió corresponent, a través d'algun membre de la comissió que defensi les esmenes que proposa el govern local.

No obstant això, i com ja hem dit abans, **el paper del Comitè de les Regions és cada cop més important**, ja que les altres institucions (principalment la Comissió i el Parlament) tenen en compte cada vegada més els seus informes. Passa sovint que una opinió d'aquest Comitè en un assumpte que afecta la política regional s'integra –gairebé sense canvis– en propostes legislatives de la Comissió o en informes del Parlament.

Val a dir també que en el marc de la cooperació amb les associacions que està duent a terme el Comitè de les Regions, cada cop s'està formalitzant més aquest canal de consulta. Molt sovint el Comitè de les Regions cita a les associacions europees amb les que té un tracte preferencial per a que tinguin la possibilitat de participar en la redacció dels dictàmens.

Per tant, caldria estudiar la possibilitat d'influir en una iniciativa legislativa a través del Comitè de les Regions, especialment si la qüestió està relacionada amb una àrea de la seva competència (qüestions que afecten la política regional de la UE).

D) Actes i conferències

A més a més d'aquests instruments, els ens locals poden usar les possibilitats que ofereixen les xarxes per influir en els que prenen les decisions.

Brussel·les representa una gran concentració de poder. La legislació que afecta 500 milions de ciutadans de la UE és obra d'una quantitat relativament petita de «decisors», i

això fa de Brussel·les un terreny de joc ideal per fer lobby «informalment» organitzant actes i conferències o participant-hi:

- **Participació en actes:** La Comissió Europea organitza cada any nombrosos actes, com les «Jornades obertes per a les ciutats i les regions de la UE (*Open Days*)» que impliquen els ens locals. Representants de regions i de ciutats i altres interessats es reuneixen per compartir experiències, intercanviar informació o les millors pràctiques i aprofitar també l'oportunitat d'adreçar missatges a actors institucionals.
- **Organització d'actes:** Cada any augmenta el nombre d'ens locals que utilitzen la «plataforma de Brussel·les» per organitzar actes, conferències o seminaris en què participen ells i altres actors interessats. És una bona manera de promoure els seus interessos per mitjà de la sensibilització o de difondre una imatge com a especialistes en un domini concret.

E) Ronda de visites a Brussel·les o contactes bilaterals

Finalment, els representants polítics de l'àmbit local aprofiten sovint la concentració de decisors a la capital de Bèlgica per **realitzar una sèrie de visites** amb interlocutors clau en les diverses institucions (membres del Parlament, funcionaris de la Comissió, funcionaris de les representacions nacionals permanents, etc.).

Les reunions poden tenir dos objectius:

- Això podria fer-se amb motiu d'**una campanya de lobby** (és a dir, disposar d'un missatge concret i concís per transmetre als que prenen les decisions, sovint lligat a la presentació de documents de posicionament i esmenes).
- Les visites també poden organitzar-se dins una **perspectiva «d'anticipació»**, és a dir, quan no es discuteix cap legislació en concret, però l'entitat local vol influir en les d'iniciatives futures.

En tot cas, aquestes visites (i també els actes que hem esmentat en la secció anterior) s'organitzen sovint amb el suport de l'oficina local o regional que ja és present a Brussel·les. L'oficina pot donar orientacions per identificar els interlocutors adequats i el moment oportú per organitzar els actes (locals, etc.).

Quan fer lobby? La importància de triar el bon moment

Com s'ha subratllat en la secció anterior, saber actuar en el moment oportú és decisiu en tota campanya de lobby.

La primera lliçó que cal tenir en compte és que **anticipar-se és clau**.

Com més aviat s'intervingui en el procés legislatiu, més possibilitats hi ha que el resultat sigui favorable.

S'ha de tenir en compte que tota iniciativa legislativa comença a la Comissió. Si es té l'oportunitat d'influir en el «menú» legislatiu quan s'està «preparant» a la «cuina» de la Comissió, es tindrà un gran avantatge.

De fet, els interlocutors a la Comissió no són gaire diversos. Cal tenir en compte que es tracta de funcionaris de la Comissió, que generalment tindran en compte tota contribució dels actors que intervinguin des del començament.

Institució que actua	Etapa del procediment	Possible acció
Comissió Europea	Procés de consultes	Contribució
Comissió Europea	Elaboració de la proposta	Visites, actes, documents de posicionament

Tan bon punt la Comissió l'ha donada a conèixer, la proposta política o legislativa va immediatament al Parlament Europeu i al Consell de la UE.

En aquest moment, el nombre d'interlocutors augmenta espectacularment (785 membres del Parlament i les representacions dels 27 estats membres). Ara bé, hi ha més possibilitats de fer *lobby* (el Parlament ofereix ampli marge d'acció, ja que hi ha molts grups polítics que presenten els seus punts de vista des de perspectives diferents).

Institució que actua	Etapa del procediment	Possible acció
Parlament Europeu (Comitè)	Anàlisi de la proposta	Visites, esmenes, documents de posicionament

El Parlament és la primera institució que hi diu la seva. Primerament, la qüestió s'analitza en el comitè especialitzat. Després d'identificar els actors principals, les parts interessades han de presentar les esmenes i fer *lobby* perquè s'aprovin.

Parlament Europeu (Comitè)	Votació de la proposta	Suport per a les esmenes /Seguiment
Parlament Europeu (Plenari)	Votació de la proposta	Suport per a les esmenes /Seguiment

Com ja s'ha dit abans, és importat estar informat a temps dels terminis per presentar esmenes i de les dates dels debats i de les votacions.

Un altre element essencial: mai no donar per fet que es va a guanyar o a perdre. Fins al moment en què la sessió plenària del Parlament vota la qüestió, hi ha marge per canviar el sentit de la votació.

Al mateix temps que es debat al Parlament, la qüestió es discuteix al Consell de la UE. Com sabem, aquesta institució està formada per representants dels estats membres (les qüestions s'analitzen en reunions de grups de treball que inclouen un representant de cada país de la UE).

S'ha de fer *lobby* també en aquest àmbit, proposant esmenes als representants nacionals.

Institució que actua	Etapa del procediment	Possible acció
Consell de la UE	Anàlisi de la proposta	Visites, esmenes, documents de posicionament

És important assenyalar, però, que el Consell expressa els seus punts de vista **després** que el Parlament. Per tant, si hi ha un punt concret de l'informe del Parlament que no ens agrada, ara és el moment d'elaborar un document de posicionament específic per tal de demanar als representants del Consell que rebutgin el punt de vista del Parlament.

El mateix principi s'aplica a la Comissió. A més a més de ser la institució que proposa la legislació, la Comissió fa d'àrbitre en les discussions entre el Parlament i el Consell. Per tant, en qualsevol campanya de *lobby* serà molt important que la Comissió ens faci costat.

Institució que actua	Etapa del procediment	Possible acció
Comissió Europea	Opinió sobre el punt de vista del Parlament	Suport o rebuig de les esmenes del Parlament o dels documents de posicionament
Consell de la UE	Anàlisi de l'opinió del Parlament més anàlisi de la proposta	Suport o rebuig de les esmenes del Parlament o dels documents de posicionament

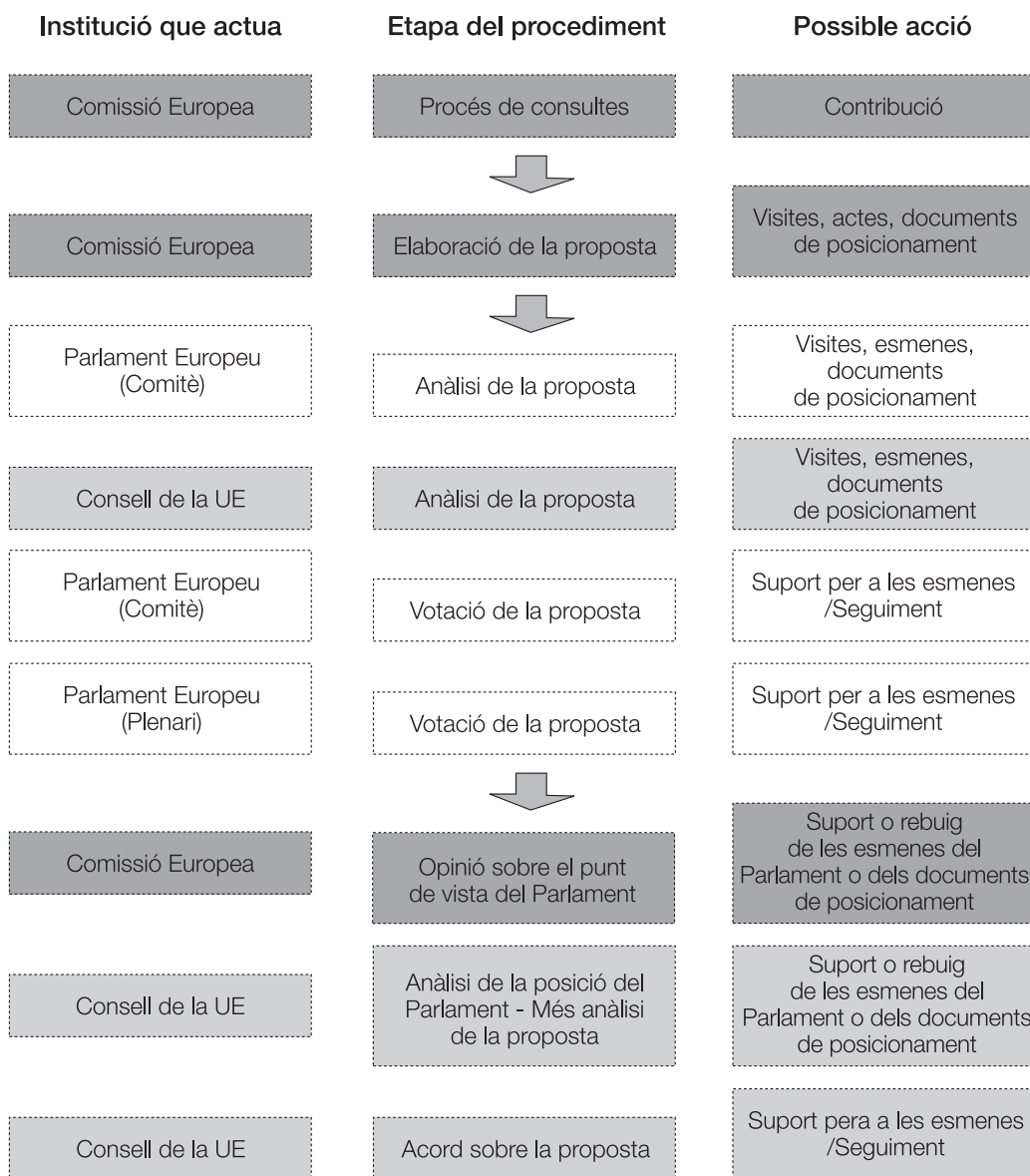
Una vegada els representants del Consell han estudiat l'informe del Parlament, prenen una decisió sobre si han de seguir els punts de vista del Parlament o no. Les decisions es prenen sovint per consens, i molt poques vegades hi ha una votació.

Consell de la UE	Acord sobre la proposta	Suport per a les esmenes i/o seguiment
------------------	-------------------------	--

Missatge núm. 11: Les tres lliçons principals de com fer *lobby*:

1. Com més aviat s'influeixi sobre el procés de presa de decisions, més possibilitats d'èxit es té.
2. Les tres institucions principals de la UE (Comissió, Parlament i Consell) són igual d'importantes. S'ha de fer *lobby* sobre les tres amb la mateixa intensitat.
3. No obstant això, l'acció de *lobby* varia segons qui tingui l'assumpte entre mans en un moment donat. Els esforços s'han de concentrar en una o altra institució segons el moment en què es troba el procediment.

Al gràfic següent es resumeix els passos més importants que es fan en la «lectura» de l'elaboració de lleis a la UE i les possibilitats d'actuar que tenen les parts interessades.



Aquest esquema és un resum d'una primera lectura (o «ronda de discussions» entre les institucions de la UE). Si el Parlament i el Consell no arriben a un acord, el procés torna a començar (amb algunes variacions), però els principis bàsics per actuar continuen sent els mateixos.

Model d'estratègia de *lobby*: passos que cal seguir

Segons els interessos, objectius i temps, hi ha diverses maneres de dur a terme una acció de *lobby*. Per tal de determinar l'estratègia que més convé, caldria seguir alguns passos generals:

Aquests passos formen una cadena de pilars interdependents, que creen tots junts una metodologia eficient per influir en la política en l'àmbit europeu.

1. Identificació d'interès.
2. Prioritats: és important concentrar-se en una matèria.
3. Identificació d'interlocutors.
4. Aliances i coalicions: identificació de xarxes i de possibles aliances.
5. Accions de *lobby*: credibilitat, proactivitat i coneixement tècnic.
6. Difusió del missatge: comunicació interna i externa.

1. Identificació d'interès

És molt important determinar i analitzar les àrees d'interès just abans de començar a cercar aliances o a fer *lobby* activament. Cal estar ben informats de com evoluciona el vostre àmbit, i, per tant, és cabdal fer un seguiment legislatiu i regulador. Aquest seguiment s'ha de fer habitualment per assegurar-se que no es deixa de banda avenços importants.

Què vol dir fer un seguiment legislatiu?

Es tracta de seguir regularment l'evolució de les iniciatives que emprenen les institucions de la UE en els temes que són d'interès local.

Per dur a terme un seguiment se n'ha de decidir l'abast. L'abast pot ser general o detallat:

- El **seguiment general** significa que un tema ampli, per exemple, la «salut pública», se segueix en un sentit general, per la informació obtinguda a través de notícies i webs públics de la UE.

Seguiment general:

Abast ampli

Element clau:

- **Informació pública**

- **Seguiment detallat** significa seguir molt de prop tots els procediments i els avenços d'una àrea molt més concreta; per exemple, la «directiva de residus». Això es fa mitjançant informació pública, però també per contactes directes amb els funcionaris implicats. Aquí s'ha de fer, amb l'ajuda d'experts, una anàlisi acurada de la informació obtinguda.

Seguiment detallat:

Abast restringit

Element clau:

- **Anàlisi**
- **Contactes personals**
- **Coneixements tècnics**

A més a més del seguiment bàsic, cal avaluar l'impacte que tindran sobre l'activitat de l'organització les iniciatives o les decisions que s'hagin identificat.

Això podria fer-ho algú de dins de l'Administració local que conegui l'àrea d'interès i els procediments de presa de decisions de la UE, i fins i tot es podria encarregar a un recurs extern.

És molt recomanable desenvolupar un sistema amb fulls informatius per tal de garantir que la informació obtinguda i l'avaluació preliminar sobre la seva pertinència pot passar a diversos receptors de manera comprensible.

Ben utilitzat, aquest sistema formarà la base de la cadena de *lobby* esmentada.

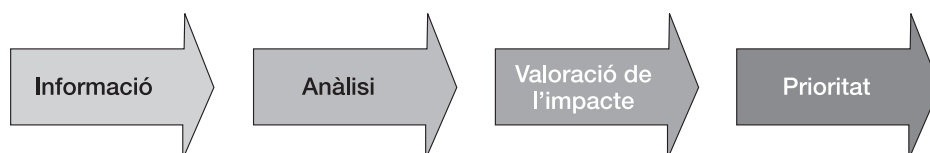
Veure un exemple de full informatiu a l'annex II.

2. Prioritats

El problema més comú que tenen les organitzacions que volen fer *lobby* a la UE és que han de definir prioritats. Molt sovint n'hi ha massa, la qual cosa vol dir que difícilment s'obtidran resultats concrets.

És molt important que aquestes prioritats siguin *realment* qüestions de primera línia que tinguin un impacte significatiu en la vostra entitat. Si no, es perdrà energia, recursos i –el que encara és més important– **temps** en qüestions secundàries.

El full informatiu de seguiment facilita el procés de fixar prioritats, però ha de complementar-se amb anàlisis de l'impacte econòmic o social que tindrà la proposta sobre l'entitat local: s'ha de valorar-ne l'impacte. Aquesta valoració serà una de les eines principals per establir un ordre de prioritats per a les accions.



És importantíssim que la prioritat escollida rebi el suport de tota l'Administració. Si és possible, hauria de prendre-s'hi una decisió formal, de caràcter polític. Això és especialment important per als agents locals i regionals, ja que tenen l'oportunitat de representar els ciutadans en ser l'àmbit elegit directament més proper als ciutadans.

Si no existeix un compromís polític i formal, sempre hi ha el risc que es pugui modificar a causa de canvis en l'Administració, dels treballadors, etc.

Canviar les preferències en una acció de *lobby* que ja s'ha posat en marxa farà que l'Administració local perdi *credibilitat* respecte de les institucions de la UE i d'altres interessats, i això pot ser contraproduent per a l'activitat de *lobby* en el futur.

3. Identificació d'interlocutors clau

Per seguir les evolucions del vostre cas i obtenir-ne informació detallada o explicacions, el millor és rebre la informació directament de la font. Per tant, resulta molt avantatjós tenir identificats tots els interlocutors clau abans que aquesta informació adquireixi caràcter d'urgència.

Es pot elaborar una mena de guia que inclogui l'organització, el nom, les dades de contacte i, preferiblement, el que pensa l'agent sobre la qüestió.

Les institucions de la UE disposen de serveis web eficients amb les dades rellevants per identificar els interlocutors clau:

- Al directori de la Comissió,² podeu cercar per jerarquia, nom o paraula clau.
- Organigrames disponibles al web de cada DG de la Comissió Europea.

«Interlocutors clau» són les persones responsables del desenvolupament de la qüestió a la qual s'ha donat prioritat a les institucions de la UE, a més d'altres organitzacions que també la tenen com a qüestió preferent.

La identificació d'interlocutors en altres grups d'interès és part de la preparació d'una estratègia de *lobby* eficaç, ja que dóna una panoràmica de les institucions i de les persones que caldria incloure en l'estratègia, com a objectius o socis.

El temps sovint s'escurça quan s'ha iniciat l'acció de *lobby*. Identificar de bon començament les persones implicades facilita el *lobby* quan el temps és cabdal.

La identificació dels interlocutors clau inclou:

Persones que prenen decisions en l'etapa de redacció de la proposta:

- Els funcionaris que se'n fan càrrec i el cap d'unitat corresponent a la direcció general (DG) responsable de la Comissió Europea.
- Els funcionaris corresponents d'altres DG de la Comissió.

Persones que prenen decisions en el procés de codecisió:

- Comitès del Parlament Europeu: el relator i els relators a l'ombra (els responsables d'una iniciativa legislativa en els altres grups polítics).
- Els membres del Parlament de la zona representada per l'entitat local i el que opinen sobre la qüestió. Sobretot aquelles persones del comitè parlamentari responsable de la qüestió.

2. <http://europa.eu/whoiswho/public/index.cfm?lang=f>

- Els assistents dels membres del Parlament identificats. Sovint participen activament en les qüestions i són també els que organitzen reunions i seleccionen els correus electrònics que consideren importants. Això els dóna un paper estratègic en el sistema.
- Els coordinadors dels comitès del Parlament Europeu.
- Els responsables de la representació permanent del vostre país.
- Els responsables d'altres representacions permanents.
- El personal corresponent de la Secretaria del Consell de Ministres.

Altres actors importants:

- El relator del Comitè de les Regions.
- Els membres del Comitè de les Regions procedents d'una entitat local o regional.
- Xarxes o organitzacions que tenen alguna cosa a veure amb la mateixa qüestió.

4. Aliances i coalicions

A l'hora de decidir-se per una estratègia de *lobby* és important recordar que sempre és més fàcil fer sentir la veu si un és «gran». En el cas dels ens locals i regionals «grans», es mesura en percentatge de ciutadans de la UE o percentatge del PIB de la UE.

Això ens porta a la conclusió que seria beneficiós actuar conjuntament amb altres entitats locals o actuar a través d'algunes de les xarxes esmentades abans.

És important esbrinar la posició dels possibles socis en el procés d'identificació però també avaluar-ne el valor afegit en una activitat de *lobby*.

Quins socis seran millors per a l'activitat de *lobby*? N'hi ha prou amb l'acció conjunta d'ens locals i regions o pot funcionar millor a través de xarxes ja existents? Les respostes a aquestes preguntes depenen de la qüestió mateixa, però també dels marcs temporals i, de vegades, de restriccions polítiques.

5. Claus per dur a terme accions de *lobby* amb eficàcia

Fins aquí, s'han descrit tots els passos per tal de facilitar l'adopció d'una estratègia funcional per a realitzar accions de *lobby*. El que ens ocupa ara és un pas important en la campanya de *lobby* en què cal decidir com treballar per tal d'aconseguir el màxim impacte.

En aquest punt, es suposa que:

- S'ha definit la prioritat.
- L'organització ha decidit comprometre-s'hi;
- S'han identificat els interlocutors clau.

Els recursos humans i el pressupost han d'estar disponibles. Encara que el resultat no depengui d'un gran pressupost, **ha de quedar clar que una campanya de *lobby* costarà diners i algú l'haurà d'executar.** Això pot fer-se amb personal de l'organització o amb l'ajuda d'experts externs.

A) Estratègia de lobby

Com hem vist, anticipar-se i calcular bé el moment d'intervenir és molt important a l'hora de fer lobby. En definir l'estratègia de lobby, tot depèn de l'etapa del procés de presa de decisions en la qual es trobi la vostra qüestió. Ja és al procés de codecisió o hi ha una possibilitat d'actuar abans que es redacti una proposta de la Comissió?

Elements clau per fer lobby amb eficàcia:

- Adoptar el tipus d'estratègia adient.
- Credibilitat.
- Coneixements tècnics.

Amb independència de la fase en què es trobi la qüestió en el procés de presa de decisions, hi ha algunes recomanacions generals sobre com actuar.

- **Actuar en una etapa inicial:** Les possibilitats d'influir sempre són més si el lobby s'inicia en una etapa primerenca del procés de presa de decisions. Això vol dir anticipar-se i fer un seguiment (veure més amunt) de les qüestions importants fins i tot abans que la Comissió comenci a redactar propostes. Si això no s'ha fet, intentar no perdre temps valuós i intervenir-hi com més aviat millor.
- **Ser proactius:** Cal proposar alternatives i solucions als canvis que es volen, car així augmenten les possibilitats de ser escoltat. Això és molt eficaç quan es fa en col·laboració amb altres tipus d'agents interessats, i és preferible fer-ho en les etapes inicials del procés de presa de decisions, però és beneficiós en TOTES les etapes. També en les accions d'última hora.

Si això, però, no és possible, hi ha una altra manera de procedir:

- Quan es té temps per crear associacions fructíferes i una proposta de consens, l'opció és intentar bloquejar una proposta simplement declarant que no és acceptable –amb bons arguments, és clar.

B) Credibilitat

Amb independència de quina sigui l'etapa del procés de presa de decisions, **és importantíssim ser vist com un actor creïble**. Organitzacions democràtiques com els ens locals i regionals elegits pels ciutadans de la UE tenen aquí un avantatge clar. Les institucions de la UE els consideren actors creïbles, ja que al cap i a la fi es tracta d'una cooperació institucional. No poseu en perill, però, la vostra «credibilitat» canviant d'opinió o escollint malament els socis. La pèrdua d'una bona imatge és difícil de recuperar.

El factor «credibilitat» s'ha d'estudiar amb cura en escollir els socis i desenvolupar els arguments en col·laboració amb altres tipus d'organitzacions. En associar-se sempre hi ha el risc que els punts de vista inicials quedin iguals!

C) Coneixements tècnics

És essencial que la persona que executa una acció de lobby tingui coneixements tècnics. Un bon «lobbista» ha de ser capaç d'expressar la qüestió i discutir-la amb els actors clau i amb possibles socis. Això no pot fer-se sense conèixer-la a fons.

Per tant, és important que representi l'ens local o l'associació davant les institucions de la UE algú que posseeixi aquests coneixements. Aquesta persona també ha de conèixer molt bé com funciona el procés de presa de decisions a la UE i el paper que hi fan els agents clau amb els quals es reunirà i discutirà.

Els coneixements tècnics – La importància de la formació

El coneixement tècnic de la qüestió (domini de qüestions socials o de medi ambient urbà, per exemple) és part essencial de la credibilitat. Aquest és un altre criteri per què les campanyes de *lobby* que tenen èxit.

Hi ha, però un «coneixement tècnic» igual d'important: el de com funciona la UE (procediments, tecnicismes que només es poden adquirir per mitjà de la pràctica en els afers de la UE).

Per adquirir aquest segon tipus de preparació tècnica –essencial perquè una campanya de *lobby* tingui èxit–, és molt recomanable rebre una bona sessió de formació sobre com funciona la UE.

Els assessors, els funcionaris o els polítics de qualsevol entitat local que vulguin participar en una campanya d'àmbit europeu haurien d'adquirir una visió profunda i professional de les institucions de la UE per endavant.

6. Difusió del missatge: comunicació interna i externa

Una vegada s'han decidit les qüestions prioritàries i l'estratègia, la comunicació és una part important de l'estratègia de *lobby*. Si la comunicació falla, l'impacte serà poc important.

Comunicació externa: premsa

Una bona manera de fer arribar el missatge als agents clau i d'atreure l'interès d'altres organitzacions del mateix àmbit cap als vostres punts de vista pot ser la cobertura mediàtica de les accions de *lobby* que es facin.

Hom pot adreçar-se al servei de premsa de la UE amb comunicats de premsa generals o contactant directament amb periodistes especialitzats. En tot cas, la informació hauria de ser breu, clara i de disseny atractiu.

Quan ens centrem en els agents clau de la UE, ens hauríem de centrar, naturalment, en la premsa que tracta els temes de la UE.

Algunes de les publicacions més conegudes són: *Europolitics*, *European Voice*, *EUobserver*, *EurActiv*.

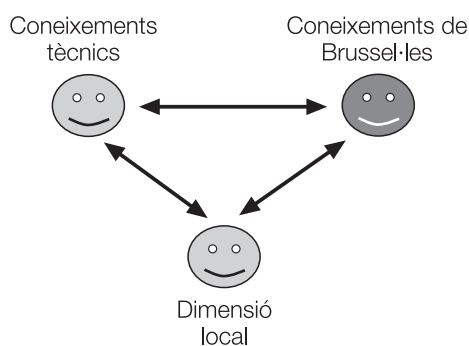
Posar-se en contacte amb la premsa local pot ser una manera eficaç de legitimar el treball de l'organització a la UE. El fet de fer *lobby* encara és vist en molts països com quel-

com obscuro, i informar d'un cas concret la premsa local pot (amb sort) aclarir i legitimar les accions de *lobby*.

Els comunicats de premsa han d'adaptar-se al receptor. Un comunicat enviat al servei de premsa de la UE no pot enviar-se a la premsa local. Ha d'haver-hi un criteri d'interès envers la premsa escollida, i això hauria de reflectir-ho, sobretot, el títol.

Comunicació interna

Un requisit previ perquè el *lobby* sigui eficaç és la capacitat de combinar els coneixements tècnics, la dimensió local i el que podríem anomenar «coneixement de Brussel·les». La comunicació contínua i fluida entre les parts implicades en la acció de *lobby* és essencial en totes les etapes.



«Coneixement de Brussel·les» vol dir:

- Coneixement profund del procés de presa de decisions a la UE.
- Coneixement de procediments formals i informals a Brussel·les.
- Contactes i xarxes a Brussel·les.

La comunicació interna entre les persones que han de desenvolupar el posicionament, els arguments i les accions de lobby és essencial.

Si no hi ha un intercanvi continu de punts de vista i d'opinions entre aquestes persones, és complicat fer una bona campanya de *lobby*, ja que cada ingredient és indispensable per fer una campanya forta i creïble.

Epíleg

Els governs locals poden marcar la diferència en l'àmbit de la UE

Moltes decisions i iniciatives de la UE acabaran afectant els governs locals i els ciutadans. Els diversos capítols d'aquest llibre demostren que hi ha un potencial substancial i, fins a cert punt, desaprofitat perquè l'àmbit local incideixi en les institucions de la UE.

Com s'ha descrit, es pot influir sobre la major part dels tipus d'iniciatives i polítiques de la UE, però és necessari que el govern local es comprometi realment en la tasca. No es pot fer *lobby* sense:

- Previsió, informació sobre les iniciatives de la UE i l'impacte que poden tenir.
- Compromís polític.
- Inversió de temps i de recursos.
- Coneixement detallat de com funciona la UE i de com s'ha d'interactuar amb les seves institucions.

El govern local que compleixi aquests requisits tindrà una bona oportunitat de fer *lobby* amb èxit a Brussel·les.

Per tal de crear una acció de *lobby* eficaç, els ens locals poden utilitzar mitjans diversos per adreçar-se a les institucions de la UE. Aquests instruments són les oficines de representació locals i regionals de Brussel·les, les xarxes generalistes, temàtiques i territorials, una combinació d'aquests mitjans i, finalment, l'ajut d'una assessoria privada especialitzada en afers de la UE.

Totes les institucions principals de la UE són importants a l'hora de fer *lobby*, però en etapes diferents. Cal ser conscients de tots els passos del procediment si es vol tenir l'oportunitat d'adreçar-se a cada institució quan correspon i de manera adequada. Resulta cabdal planificar les accions de *lobby*.

Per últim, sense que sigui el menys important, però, és importantíssim comunicar els punts de vista i els arguments quan el vostre govern local planegi accions de *lobby*.

Això és així pel que fa a les institucions, però en una etapa inicial la comunicació és fins i tot més important dins l'organització local. La combinació de coneixement polític, tècnic i de la UE és essencial per fer *lobby* a la UE, i les tres parts han d'interactuar per tal que l'acció de *lobby* tingui èxit.

Cal recordar que els àmbits local i regional estan en situació favorable perquè són representants dels ciutadans de la UE. Les institucions de la UE desitgen acostar-se més als ciutadans i són cada cop més receptives a les opinions dels àmbits local i regional.

Annexos

Annex I

Exemples de xarxes

A) Xarxes territorials

Conferència de les Ciutats de l'Arc Atlàntic

Descripció: La xarxa es compon de 40 membres –ciutats i xarxes urbanes– dels cinc estats que estructuraven la costa atlàntica europea: Irlanda, Regne Unit, França, Espanya i Portugal.

Fundació: Any 2000.

Membres: Ciutats i xarxes urbanes del Regne Unit, França, Espanya, Irlanda i Portugal .

Àrees prioritàries:

- L'objectiu principal és impulsar sinergies i associacions entre les ciutats membres per tal de contribuir a crear una àrea de solidaritat i desenvolupar projectes de cooperació.
- Pretén promoure els interessos de les ciutats atlàntiques i de les ciutats en general en l'àmbit europeu per tal d'afavorir una organització equilibrada i policèntrica del territori europeu.

Accions recents de lobby:

- La Conferència de les Ciutats de l'Arc Atlàntic fou convidada a contribuir al debat del Comitè de les Regions i de la Comissió Europea sobre l'estratègia marítima europea i va estar representada en una reunió d'alt nivell a Brussel·les el 2 de desembre de 2005.

Contacte:

Conférence des Villes de l'Arc Atlantique
6, rue Saint-Martin - F-35700 Rennes
Telèfon: +33 (0)2 99 35 40 60
Correu electrònic: secretariat@arcat.org

Arc Llatí

Descripció: Xarxa de cooperació entre els governs territorials de la Mediterrània occidental amb l'objectiu de reforçar la cohesió social i econòmica.

Fundació: Any 2002.

Membres: Províncies i administracions locals secundàries de tres estats membres de la Unió Europea: Espanya, França i Itàlia.

Àrees prioritàries:

- Ciutadania.
- Cultura.
- Territori i desenvolupament sostenible.
- Economia i innovació.
- Igualtat d'oportunitats.
- Relacions amb la ribera sud.

Accions recents de lobby:

- Participació en diàlegs estructurats amb la Comissió Europea el 2006.
- Jornades sobre el futur de la Mediterrània al Comitè de les Regions el 27 i el 28 de novembre del 2006 (participació del comissari Joe Borg).
- Resposta a la consulta pública de la Comissió sobre *Cohesion policy and cities: the urban contribution to growth and jobs in the regions* (Política de cohesió i ciutats: la contribució de les ciutats al creixement i a l'ocupació a les regions).

Contacte: Diputació de Barcelona

Còrsega, 273-279, 2n - 08008 Barcelona
Telèfon: +34 93 40 22 0 77
Fax: +34 93 40 22 4 73
oce.arcllati@diba.cat
<http://www.arcolatino.org>

B) Xarxes temàtiques

Associació de Col·lectivitats Tèxtils Europees (ACTE)

Descripció: Xarxa de representació dels territoris de producció tèxtil.

Fundació: Any 1991.

Membres: Més de 70 governs europeus locals i regionals, així com universitats, centres tecnològics, empreses i sindicats.

Àrees prioritàries: Tèxtil.

Accions recents de lobby:

- Participació en el grup d'alt nivell de la DG de Comerç de la Comissió per al sector tèxtil.

- Participació en la conferència de la Comissió Europea «Managing Change in the Textiles and Clothing Industry» (Gestionar el canvi a la indústria tèxtil i de la confecció) el juny de 2006.
- Participació en el fòrum tèxtil del Parlament Europeu el març de 2006.

Contacte:

Comune di Prato
 Viale Vittorio Veneto 9 - 59100 Prato - Itàlia
 Telèfon: +39 05 74 183 5974
 Correu electrònic: Acte.segreteriaesecutiva@comune.prato.it
 www.acte.net

Xarxa Social Europea

Descripció: És un fòrum europeu per intercanviar informació i punts de vista sobre els serveis socials públics i el benestar social.

Membres:

Membres de ple dret: Associacions nacionals o grups de directors de serveis socials d'ens locals, de protecció social i de benestar social de països europeus.

Membres associats: Té un ampli ventall de socis que inclou ens locals i regionals i altres departaments públics de benestar social i salut, universitats i altres organitzacions d'investigació, ministeris nacionals, ONG, assessories i empreses privades.

Àrees prioritàries:

- Promoure la justícia social, la inclusió, la igualtat i la lluita contra la pobresa a Europa per mitjà del desenvolupament de serveis socials públics de qualitat.
- Treballar amb les associacions nacionals europees de directors i altres col·laboradors socials per compartir coneixements, informació i experiència en política social i qüestions pràctiques.
- Oferir un enfocament i un mecanisme de representació dels serveis socials a Europa.
- Proporcionar un marc d'intercanvi personal, experiència en projectes, investigació conjunta i formació.

Contacte:

European Social Network
 Victoria House
 125 Queens Road - Brighton BN13WB - Regne Unit
 Telèfon: 00 44 (0) 1273 739039
 Fax: 00 44 (0) 1273 739239
 Correu electrònic: info@socialeurope.com
 http://www.socialeurope.com

C) Xarxes paneuropees

EUROCITIES

Creació: Any 1986.

Membres: 131 ciutats grans com Madrid, Barcelona, Sevilla, Viena, Copenhaguen, Lió, París, Lilla, Milà.

Prioritats: Activitats en 6 dominis: cultura, desenvolupament econòmic, medi ambient, societat del coneixement, mobilitat i afers socials.

Exemple de *lobby*: Participació en una acció de *lobby* amb bons resultats per establir un programa «d'accions urbanes» dins els fons regionals.

Més informació: www.eurocities.eu

Assemblea de les Regions d'Europa (ARE)

Creació: Any 1985.

Membres: 255 regions i 14 organitzacions interregionals.

Prioritats: Subsidiarietat i institucionalització de la participació de les regions en la política europea.

Exemple de *lobby*: Participació en les accions de *lobby* per establir el Comitè de les Regions.

Més informació: www.a-e-r.org

Consell de Municipis i Regions d'Europa (CMRE)

Creació: A l'any 1951 (per a les regions). A l'any 1984 (per als municipis i les regions).

Membres: 35 associacions nacionals d'ens locals i regionals.

Prioritats:

- Promoure una Europa unida basada en l'autogovern local i regional i la democràcia.
- Influir en la política i la legislació europees.
- Intercanviar experiències en els àmbits local i regional.

Exemple de *lobby*: El CMRE organitza sovint actes conjunts amb el Parlament Europeu o amb el Comitè de les Regions. La Comissió també el consulta sistemàticament sobre una sèrie de qüestions, la qual cosa li dóna una posició excel·lent per influir-hi.

Més informació: <http://www.ccre.org>

Annex II

Exemple de full informatiu de seguiment

EU Monitoring for Client – February 2006

PROPOSAL FOR A REGULATION CONCERNING REGISTRATION, EVALUATION, AUTHORISATION AND RESTRICTIONS OF CHEMICALS (REACH)		Relevance **																																			
<p>Short description</p> <p>The REACH proposal aims to create a single regulatory system for existing and new substances (thereby putting an end to the current exemption from any assessment of existing substances), which includes their registration, evaluation, authorisation and restriction.</p> <p>Registration: There would be a general obligation to register substances manufactured or imported in quantities starting at 1 tonne. The registration provisions oblige manufacturers and importers to gather information on the properties and uses of the substances and to use this knowledge to ensure responsible and well-informed management of the substances throughout their life cycle. The deadline for registration for existing substances, ranging from 3 years to 11 years, would be set in dependence of the level of concerns related to the substances.</p> <p>Evaluation: There would be two types of evaluation, dossier evaluation and substance evaluation. The responsibility for assessing chemicals will be shifted to industry.</p> <p>Authorisation: A system for uses of substances with hazardous properties of high concern and the commercialisation of these substances for such uses would be established. This authorisation requirement concerns persistent, bioaccumulative and toxic (PBTs) and very persistent and very bioaccumulative (vPvBs) substances, carcinogens, mutagens and reproductive toxins and endocrine disruptors.</p> <p>Restrictions: The proposal foresees risk reduction measures, which act as a safety net for the whole REACH system. The Regulation would create the European Chemicals Agency to manage the system.</p> <p>The European Parliament and some Member States have criticised certain elements of the initial proposal. Currently, it seems like the scope of the regulation will be narrowed. Commissioner Verheugen, in charge of the proposal from the 1st of November onwards, made remarks indicating its intention to minimise the burden for SME and to test only one third of all the chemicals used in the EU (around 30,000 chemicals).</p>																																					
<p>Impact on CLIENT</p> <p>The proposal will have a financial impact on the chemical industry, since the obligation to test a high number of substances is costly. This might lead to the increase of prices for chemicals, which strengthens competitiveness of thermal desiccation vis-à-vis pesticides. The chemical industry might have to substitute certain substances or will develop new ones. The CLIENT should monitor the issue closely.</p>																																					
<p>Current state of play in the EU decision-making process</p> <p>19 October 2003: Presentation of a proposal for a Regulation by the European Commission.</p> <p>1 July 2005: The European Commission published the result of the SPORT pilot project (Strategic Partnership On Ongoing Regulation). The study stressed that REACH should be feasible in practice.</p> <p>17 November 2005: UK Presidency's compromise proposal on REACH proposing the exclusion of LPG if not chemically modified from the scope of REACH.</p> <p>1 September 2005: IMCO and ITRE Committees' votes excluding LPG from REACH registration.</p> <p>1 October 2005: Vote in the ENVI (environment) Committee in the European Parliament.</p> <p>17 November 2005: Vote in the European Parliament's plenary session (1st reading).</p> <ul style="list-style-type: none"> 13 December 2005: Political agreement in the Competitiveness Council. 																																					
<p>Developments</p> <ul style="list-style-type: none"> 11 January 2006: The Council published a draft preamble stating REACH primary objectives. 15 February 2005: The European Commission issued a study from consultant DHI that estimates environment and health benefits of REACH will exceed implementation and economic costs. 																																					
<p>Outlooks</p> <ul style="list-style-type: none"> May 2006: Common Position expected in the Council under Austrian Presidency of the EU. June 2006: Expected vote in the European Commission on both the EP 1st reading and the Council. September 2006: Expected vote in the European Parliament. End of 2006: Expected vote in the Council. Early 2007: Final agreement on REACH from the Commission. 2008: REACH implementation. 																																					
<p>Links – Documents of interest</p> <ul style="list-style-type: none"> Commission's proposal for a Regulation COM(2003) 644 http://europa.eu.int/eur-lex/en/com/pdf/2003/com2003_0644en.html UK Presidency's compromise proposal (6/09/05) http://www.environmentaldaily.com/docs/50908c.doc If this link is not functioning, please inform us and we will send you an electronic version by e-mail. ENVI Committee – Opinion on the REACH proposal (24/10/05): http://www.europarl.eu.int/omk/sipade3?PUBREF=-//EP//NONSGML+REPORT+A6-2005-0315+0+DOC+PDF+V0/FN&L=FN&LEVEL=0&NAV=S&LSTDOC=Y Note preparing the Environment Council's discussions on REACH (7/10/05) http://register.consilium.eu.int/pdf/en/05/st13/st13010.en05.pdf Competitiveness Council's minutes (11/10/05): http://ue.eu.int/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/infm/86532.pdf (p.9) Environment Council's minutes (17/10/05): http://ue.eu.int/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/envir/86627.pdf (p.7-8) Draft Work Programme of the next Competitiveness Council (28-29/11/05): http://www.fco.gov.uk/Files/af/Agenda_ComoCouncil_28-29November.pdf European Parliament's 1st reading on REACH (17/11/05): http://www.europarl.eu.int/omk/sipade3?PUBREF=-//EP//TEXT+TA+P6-TA-2005-0434+0+DOC+XML+V0/FN&LEVEL=2&NAV=X&L=EN Council's political agreement (13/12/05): http://register.consilium.eu.int/pdf/en/05/st15/st15921.en05.pdf (p. 144 and 197) Commission's press release (13/12/05): http://europa.eu.int/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/05/1583 Stavros Dimas' speech (13/12/05): http://europa.eu.int/rapid/pressReleasesAction.do?reference=SPFEC/05/787 Council's draft preamble (11/02/06): http://register.consilium.eu.int/pdf/en/06/st05/st05095.en06.pdf DHI study on REACH: http://europa.eu.int/comm/environment/chemicals/pdf/exec_summary_en.pdf Full report: http://europa.eu.int/comm/environment/chemicals/pdf/impact_on_environment_report.pdf 																																					
<p>Key actors</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Commission</th> <th>DG ENTERPRISE, Directorate E – unit "REACH" Head of Unit</th> <th>Mr. Geert Dancet</th> <th>02 296 09 93</th> <th>Geert.dancet@cec.eu.int</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="5">EP</td> <td>ENVI Committee (lead)</td> <td>Rapporteur: G. Sacconi (PSE)</td> <td>02 284 57 76</td> <td>gsacconi@europarl.eu.int</td> </tr> <tr> <td>ITRE Committee (opinion)</td> <td>Rapporteur: Lena Ek (ALDE)</td> <td>02 284 57 14</td> <td>lek@europarl.eu.int</td> </tr> <tr> <td>EMPL Committee (opinion)</td> <td>Rapporteur: Thomas Mann (EPP-ED)</td> <td>02 284 53 18</td> <td>thmann@europarl.eu.int</td> </tr> <tr> <td>IMCO Committee (opinion)</td> <td>Rapporteur: Hartmut Nassauer (EPP-ED)</td> <td>02 284 53 61</td> <td>hnassauer@europarl.eu.int</td> </tr> <tr> <td>Committee INTA (opinion)</td> <td>Rapporteur/ G. Quisthoudt-Rowohl (EPP-ED)</td> <td>02 284 53 38</td> <td>quisthoudt-rowohl@cec.eu.int</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">Council</td> <td rowspan="2">DG Internal Market</td> <td>Christian Froik</td> <td>02 285 63 81</td> <td>Christian.froik@consilium.eu.int</td> </tr> <tr> <td>Eric Lars Svanson</td> <td>02 285 78 53</td> <td>eric.lars.svanson@consilium.eu.int</td> </tr> </tbody> </table>				Commission	DG ENTERPRISE, Directorate E – unit "REACH" Head of Unit	Mr. Geert Dancet	02 296 09 93	Geert.dancet@cec.eu.int	EP	ENVI Committee (lead)	Rapporteur: G. Sacconi (PSE)	02 284 57 76	gsacconi@europarl.eu.int	ITRE Committee (opinion)	Rapporteur: Lena Ek (ALDE)	02 284 57 14	lek@europarl.eu.int	EMPL Committee (opinion)	Rapporteur: Thomas Mann (EPP-ED)	02 284 53 18	thmann@europarl.eu.int	IMCO Committee (opinion)	Rapporteur: Hartmut Nassauer (EPP-ED)	02 284 53 61	hnassauer@europarl.eu.int	Committee INTA (opinion)	Rapporteur/ G. Quisthoudt-Rowohl (EPP-ED)	02 284 53 38	quisthoudt-rowohl@cec.eu.int	Council	DG Internal Market	Christian Froik	02 285 63 81	Christian.froik@consilium.eu.int	Eric Lars Svanson	02 285 78 53	eric.lars.svanson@consilium.eu.int
Commission	DG ENTERPRISE, Directorate E – unit "REACH" Head of Unit	Mr. Geert Dancet	02 296 09 93	Geert.dancet@cec.eu.int																																	
EP	ENVI Committee (lead)	Rapporteur: G. Sacconi (PSE)	02 284 57 76	gsacconi@europarl.eu.int																																	
	ITRE Committee (opinion)	Rapporteur: Lena Ek (ALDE)	02 284 57 14	lek@europarl.eu.int																																	
	EMPL Committee (opinion)	Rapporteur: Thomas Mann (EPP-ED)	02 284 53 18	thmann@europarl.eu.int																																	
	IMCO Committee (opinion)	Rapporteur: Hartmut Nassauer (EPP-ED)	02 284 53 61	hnassauer@europarl.eu.int																																	
	Committee INTA (opinion)	Rapporteur/ G. Quisthoudt-Rowohl (EPP-ED)	02 284 53 38	quisthoudt-rowohl@cec.eu.int																																	
Council	DG Internal Market	Christian Froik	02 285 63 81	Christian.froik@consilium.eu.int																																	
		Eric Lars Svanson	02 285 78 53	eric.lars.svanson@consilium.eu.int																																	

La qüestió es consigna amb el **títol oficial** de la iniciativa de la UE

Descripció de la qüestió

Rellevància de les qüestions

Dates clau del procediment de presa de decisions de la UE i estat actual de l'expedient

Previsió dels passos següents

Identificació dels darrers avenços del procediment

Enllaços a documents rellevants

Agents clau en l'àmbit europeu

Annex III

Exemple de document de posicionament

Contribució d'Arc Llatí a la consulta pública de la Comissió Europea.

Política de cohesió i ciutats:

La contribució de les ciutats al creixement i a l'ocupació a les regions

Barcelona, 17 de febrer de 2006

Arc Llatí és una associació d'ens locals i regionals del nivell NUTS III. Actualment hi ha 65 membres actius (38 províncies d'Itàlia, 16 diputacions provincials espanyoles i 11 departaments francesos).

L'associació comprèn una zona d'uns 320.000 km², en els quals viuen 43,5 milions de persones. En conjunt, els membres d'Arc Llatí representen uns 8.000 municipis.

Arc Llatí dona ple suport a la iniciativa de la Comissió Europea per reforçar i ampliar la dimensió urbana en la política de cohesió amb la publicació del document *Cohesion Policy in Support of Growth and Jobs: Community Strategic Guidelines, 2007-2013* (La política de cohesió per afavorir el creixement i l'ocupació: orientacions estratègiques comunitàries 2007-2013). L'associació també celebra que la Comissió s'hagi compromès a incorporar unes orientacions estratègiques comunitàries a aquest document, incloent-hi contribucions dels diversos territoris.

Arc Llatí considera que *Cohesion Policy in Support of Growth and Jobs: Community Strategic Guidelines, 2007-2013* és un document valuós per la gran quantitat d'anàlisis que presenta, basades en l'informe *Urban Audit 2005* (Auditoria urbana 2005). També creu que exemplifica un progrés significatiu en qüestions urbanes, ja que reconeix les ciutats i els ens locals com a socis clau per assolir els objectius de Lisboa.

Arc Llatí assenyala, a més a més, que aquest document el va presentar la comissària Danuta Hübner a la reunió informal de ministres sobre comunitats sostenibles a Europa, que va tenir lloc a Bristol el 6 i el 7 de desembre de 2005, i celebra el reconeixement que fan els estats membres del paper central que poden tenir les ciutats en la política de cohesió.

La major part de les ciutats europees han assolit un creixement suficient, i ara cal desenvolupar les estructures urbanes i assegurar la cohesió d'aquestes ciutats. No hauria de permetre's que les ciutats creixessin sense fi, però han de desenvolupar-se constantment per adaptar-se a les noves necessitats socials, econòmiques i culturals. El mot «creixement» s'usa generalment en relació amb l'economia o l'ocupació, i aquest ús pot considerar-se apropiat. No obstant això, quan es vincula amb sostenibilitat, medi ambient, territori i desenvolupament urbà, és més apropiada la paraula «desenvolupament».

Arc Llatí celebra l'oportunitat de contribuir a aquesta consulta i voldria subratllar els punts següents en particular:

Sobre el capítol 2

«Realitats urbanes: Per què importen les ciutats»

En general, els principis de la Comissió es basen en el concepte de desenvolupament urbà sostenible i suposen un plantejament econòmic inicial que està en plena consonància amb les preocupacions de l'estratègia de Lisboa, així com amb la manera de pensar d'Arc Llatí, a més a més de tenir en compte aspectes socials i del medi ambient. Un altre objectiu clau de la política regional de la UE, complementari dels que s'han exposat, és assolir un equilibri territorial.

Les ciutats com a motors de creixement i d'ocupació

Es important que el document posi de relleu el paper que poden tenir les ciutats mitjanes i les àrees metropolitanes com a motors de creixement i d'ocupació.

Assolir un equilibri territorial millor a la UE

Com indica la proposta de la Comissió, cal que els ens urbans i els de regions més àmplies, així com els ens urbans i els rurals, es coordinin. També hauria de tenir-se en compte, però, la coordinació entre les ciutats mateixes (grans, mitjanes i petites).

També s'hauria de fer referència específicament a les diverses estructures administratives que hi ha als països de la UE, subratllant el fet que les administracions secundàries del nivell NUTS III que hi ha en països com Espanya, França i Itàlia tenen un paper important en la coordinació entre les ciutats en moltes esferes d'activitat diferents.

Possibles indicacions d'actuació:

- Subratllar el paper que tenen les administracions secundàries en el treball de coordinació entre les ciutats.
- Donar suport a la protecció i al desenvolupament de l'agricultura i dels espais naturals periurbans.
- Incloure accions experimentals ciutat – món rural.

Per assolir un equilibri territorial millor és important que es reconeixin les àrees periurbanes amb dificultats específiques de la regió Mediterrània i la necessitat d'establir noves relacions de solidaritat entre les ciutats i el camp.

Sobre el capítol 3

«Ciutats atractives»

Les quatre qüestions clau que identifica la Comissió són cabdals per millorar la qualitat urbana.

Proposem que en aquest capítol s'aclareixin les orientacions d'actuació més importants que han de seguir les estratègies en el futur. Això faria que totes les propostes fossin més cohesives.

Accessibilitat i mobilitat

L'anàlisi hauria de fer referència a les necessitats de mobilitat que provoca el creixent desenvolupament urbà desmesurat. Essencialment, això apunta la necessitat de connectar les àrees perifèriques amb el centre de la ciutat per mitjà del transport públic com a millor solució pel que fa al medi ambient (descongestió del trànsit, estalvi d'energia, qualitat de l'aire), l'economia i la societat. El document hauria d'insistir que el creixement urbà desmesurat ha esdevingut un fenomen que s'ha generalitzat a la UE i que aquesta tendència genera costos elevats pel que fa a infraestructures i serveis.

També s'hi hauria d'indicar que la manca d'accessibilitat aèria que pateixen les capitals dels estats membres perifèrics també la pateixen ciutats importants d'aquests estats. Això ajudaria a reforçar la xarxa principal de transports, contribuint així a assolir l'objectiu de cohesionar tot el territori de la UE.

Sembla obligatori fer referència a les companyies aèries anomenades de «baix cost» (les que no formen part del sistema IATA), ja que aquestes empreses semblen destinades a revolucionar el mapa d'accessibilitat de les ciutats europees i, en conseqüència, fins i tot les xarxes de transport transeuropees podrien modificar-se. En aquest punt, cal posar de relleu el paper que poden tenir els aeroports petits i mitjans en el desenvolupament del territori, ja que poden ser vitals per articular espais regionals (euroregions i euroterritoris) i facilitar les relacions econòmiques i empresarials entre ciutats, a part de l'impacte –indubtable– que tenen sobre el turisme.

La planificació d'eixos de ferrocarril d'alta velocitat i de mercaderies hauria de tenir en compte la necessitat que hi hagi bons enllaços entre ciutats perifèriques grans, com a la Mediterrània (entre Espanya i França, i/o el sud de França), per compensar les tendències «radiocèntriques» dels estats. El sistema ferroviari hauria de desenvolupar-se no només com a enllaç entre ciutats, sinó també com a connector d'àrees metropolitanes entre elles i amb les àrees rurals dels voltants i com a transport de mercaderies.

En un altre context, la xarxa de carreteres secundàries és cabdal per assegurar l'accessibilitat de zones en què l'activitat econòmica està concentrada i, per tant, per assegurar la competitivitat econòmica de les ciutats.

El document hauria de fer referència a les ciutats insulars i la seva connexió amb el continent, així com a enllaços entre illes, qüestió particularment important pel que fa al creixement i al desenvolupament de la regió Mediterrània.

En consonància amb la tendència del sector sobre la governança, caldria parar esment a la gestió i la planificació del sistema de transports en les xarxes urbanes regionals, entre ens locals i regionals, entre regions diferents i a tot l'Estat. Aquesta consideració és igual d'important per a les xarxes locals de transports i per a la planificació i la gestió de grans infraestructures internacionals.

Possibles indicacions d'actuació:

- Incloure accions per millorar la comunicació per transport públic entre les zones perifèriques de desenvolupament urbà desmesurat i entre elles i la resta de l'estructura urbana.
- Incloure la necessitat que es pugui accedir per via aèria no només a les capitals dels estats perifèrics, sinó també a altres de les seves ciutats grans, en particular a les que estiguin més lluny de la capital, subratllant el paper important que poden tenir els aeroports petits i mitjans.
- Reforçar els enllaços ferroviaris d'alta velocitat i de transport de mercaderies entre les ciutats dels eixos perifèrics més importants, com el territori d'Arc Llatí.
- Promoure xarxes ferroviàries per articular territoris metropolitans i enllaçar-los amb les zones rurals dels voltants.
- Augmentar la inversió en la xarxa de carreteres secundàries.
- Promoure fórmules noves de mobilitat compartida (cotxe compartit [car-pooling], cotxe multiusuari [car-sharing], etc.).
- Augmentar els enllaços entre les ciutats insulars i entre elles i el continent.
- Incloure la necessitat que ens de diversos àmbits cooperin per planificar i gestionar el transport. Concretament, insistir en el fet que les ciutats i les regions haurien de planificar i gestionar conjuntament les grans infraestructures de transport.
- Es considera que les altres indicacions que ha proposat la Comissió són apropiades.

Accés a instal·lacions de serveis

El problema del creixement urbà desmesurat esdevé particularment greu en relació amb els serveis. Es proposa que s'inclougui un paràgraf per reflectir la necessitat de donar suport a la implantació de serveis a zones en què hi ha nova demanda; es recomana que es faci un seguiment de la nova expansió per garantir que es poden atendre adequadament les necessitats del nou desenvolupament urbà.

Una altra preocupació important són els serveis en zones en què hi ha molta segregació social. Aquí, la provisió de serveis diversificats com proposa el document («serveis a tota la ciutat») podria reforçar-se amb altres polítiques encaminades a atraure residents de grups socials diferents.

En tercer lloc, s'ha de dirigir l'atenció a una tendència important a la regió mediterrània europea: l'eclosió de grans zones urbanes utilitzades com a residència temporal. Hi viu població del nord d'Europa constituïda majoritàriament de gent gran, la qual té necessitats especials pel que fa a l'accés als serveis. El territori d'Arc Llatí és una de les zones més afectades per aquest fenomen.

És important tenir en compte els problemes concrets als quals han de fer front les ciutats que tenen un gran nombre de segones residències i com afecten la provisió de serveis.

Possibles indicacions d'actuació:

- Incloure orientacions sobre l'accés als serveis per a la gent gran, fins i tot millorant l'assistència domiciliària en sectors com el de la salut.
- De manera semblant, cal promoure les tecnologies de la informació que poden beneficiar la gent gran, així com accions per familiaritzar-la amb els ordinadors i afavorir-ne l'ús.
- Incloure accions de planificació i gestió de l'accés als serveis per a la gent gran a zones urbanes on es fan sovint nombroses estades temporals prolongades, com passa a la costa mediterrània.
- Es considera que les altres orientacions que ha proposat la Comissió són apropiades.

Entorn natural i físic

Aquests comentaris es poden dividir en dues matèries diferents: una es refereix específicament a la dinàmica del desenvolupament urbà (entorn físic o model urbà), i l'altra, a mesures mediambientals en el context urbà (entorn natural o flux metabòlic urbà).

a) Secció nova: model urbà

Les consideracions sobre les tendències actuals de desenvolupament urbà subratllen, en general, el problema del creixement urbà desmesurat, per al qual s'han fet diverses propostes en les seccions anteriors.

Es proposa fer referència al model mediterrani de «ciutat compacta», en què hi ha sinergies més grans entre activitats, l'ús de serveis i d'infraestructures de transports, així com menys ús de la terra i altres avantatges mediambientals que s'haurien de tenir en compte.

b) Secció nova: entorn urbà

L'anàlisi hauria d'incloure una secció sobre les necessitats pel que fa a l'aire, l'aigua, el soroll i la contaminació per residus i la seva gestió. També hauria de referir-se a les agendes locals 21, explicant la inclusió de les orientacions que ja conté el document.

També és important posar de relleu processos encaminats a regenerar atractius mediambientals urbans com rius i parcs naturals i integrar-los en l'estructura urbana perquè, a part que beneficien el medi ambient, també són beneficiosos socialment, culturalment i econòmicament.

Possibles indicacions d'actuació:

a) Pel que fa al model urbà:

- Incloure propostes de planificació de zones urbanes noves per promoure un model de desenvolupament basat en una densitat mitjana i que eviti tant una concentració baixa com una d'excessiva. Caldria parar esment en especial a contenir el creixement urbà desmesurat en zones que tenen un model tradicional més compacte, com la regió mediterrània.
- Cal considerar que la pauta que es refereix a la regeneració de zones urbanes és molt pertinent, però seria útil fer també una referència a les propostes establertes en la secció 8.2, sobre la necessitat de fer programes de regeneració urbana a mitjà i llarg termini.

b) Pel que fa als aspectes mediambientals del desenvolupament urbà:

- Fer una referència explícita a promoure les energies alternatives a les ciutats. En els edificis públics es poden endegar experiments pioners.
- Impulsar les fonts d'energia alternativa més adequades a les condicions geogràfiques de cada territori. A les ciutats mediterrànies, hauria de ser una prioritat promoure l'energia solar. Introduir jardins solars pot ser eficaç en el creixement desmesurat dels entorns urbans.
- Incloure mesures de governança en la planificació i en la gestió dels recursos energètics.
- Incloure mesures per promoure la participació ciutadana en la planificació i en la gestió dels recursos energètics.
- Les orientacions sobre l'aire, l'aigua, els residus i el transport incloses en la secció 3.3 es consideren molt apropiades.
- Promoure processos encaminats a regenerar actius urbans mediambientals.
- Incloure accions per donar suport al desenvolupament urbà segons l'aigua disponible, sobretot en països en què l'aigua és un bé escàs, com els països mediterranis.
- Promoure l'ús d'eines mediambientals com l'anàlisi del cicle de la vida.

Una vegada més, s'hauria d'esmentar aquí la governança com a eina bàsica de planificació i de gestió. La participació ciutadana és un altre factor important.

Cultura

Es proposa que es revisi l'anàlisi per distingir entre:

- D'una banda, el reconeixement de la realitat cultural entre les poblacions urbanes. Aquí és important tenir en compte diversos factors: per exemple, la diversitat cultural de les regions de la UE, on les ciutats proporcionen una base d'enriquiment cultural i de disseminació; la situació multicultural que resulta dels diversos fenòmens migratoris; la tendència a la segregació espacial entre grups culturalment semblants, amb el risc de degradació que hi ha quan va unida a nivells de pobresa que porten a l'exclusió; diferències en l'accés a la cultura, sobretot a les formes tecnològiques més avançades, entre els sectors socials, etc. Als països mediterranis, per exemple, hi ha una llarga tradició de multiculturalisme amb uns beneficis potencials que caldria aprofitar.
- De l'altra, des del punt de vista de producció i subministrament de cultura, les formes diferents de **promoure l'activitat cultural i desenvolupar-la**: indústries culturals del sector de l'audiovisual i les noves tecnologies; productes culturals més tradicionals (llibres, teatre, etc.) desenvolupats usant fórmules noves; la inclusió de productes culturals en el sentit més ampli (menjar i beure, patrimoni històric, turisme cultural, etc). Aquí també pot ser útil fer referència a l'Acció Clau del V Programa Marc d'Investigació i Desenvolupament: «Ciutat de demà i patrimoni cultural».

En relació amb tot això, es proposa la idea de la diversitat com a contribució cultural decisiva a l'estratègia de Lisboa per al creixement i l'ocupació. El fet de promoure la diversitat d'identitats en totes les seves expressions, enriquides pels efectes de la multiculturalitat, és un factor potent per realçar un atractiu que hauria de tenir la base de projecció principal en les ciutats.

Cal assenyalar, també, que l'espai públic i la seva qualitat són igualment aspectes que tenen una influència cultural enorme. Encara més: a les ciutats del sud d'Europa, l'ús d'espai públic per a manifestacions com mercats itinerants, mercats de pobles i de ciutats petites o, fins i tot, botigues locals són fenòmens culturals que s'haurien de preservar i de promoure per sobre d'altres models que distorsionen la naturalesa mateixa de la ciutat.

Possibles indicacions d'actuació:

a) Pel que fa a la base cultural per a la població de les ciutats:

- Incloure accions per fomentar la diversificació i el contacte entre grups de població d'orígens diferents, impeding la formació de guetos culturals.
- Incloure accions per promoure l'enteniment mutu entre la cultura local i les noves aportacions.
- Incloure la participació ciutadana com a eina bàsica de diàleg intercultural.

- Incloure la governança com a eina de suport per gestionar la diversitat.
- Les ciutats d'Arc Llatí en particular i les ciutats de l'Europa mediterrània en general necessiten suport com a vies d'entrada a la UE de grups de població nous que provenen de regions diverses d'arreu d'Europa, d'Àfrica i d'Àsia.

b) Pel que fa a la promoció de la producció cultural:

- Crear projectes de suport per promoure la personalitat cultural de regions i ciutats com a espais de diversitat que paga la pena desenvolupar. Per exemple, la tradició cultural mediterrània, un valor clau de la qual és la tolerància.
- Portar les noves tecnologies a sectors de la població que tenen grans dificultats per usar-les.
- Formular estratègies a mitjà termini, basades en acords de col·laboració entre el sector públic i el privat, per desenvolupar la indústria cultural en àrees innovadores.
- Explorar la innovació en àrees culturals tradicionals (menjar i beure, folklore, patrimoni, turisme cultural, etc.).
- Promoure la diversitat lingüística com a font bàsica de riquesa cultural urbana.

Sobre el capítol 4

«Donar suport a la innovació, a l'esperit emprenedor i a l'economia del coneixement»

En general, sembla que aquest capítol està poc desenvolupat en comparació a la importància que li atorga l'estratègia de Lisboa. Moltes ciutats ja estan planificant i gestionant eines econòmiques per promoure la innovació, l'esperit emprenedor i l'economia del coneixement i ofereixen grans oportunitats per seguir desenvolupant aquestes línies d'acció.

Per tant, es proposa que s'ampliïn els objectius d'aquest capítol i es coordinin millor.

Acció estratègica global

Hauria d'haver-hi alguna mena d'acció estratègica global que agrupés totes les subseccions i les enllacés les unes amb les altres. En el camp econòmic, l'acció estratègica, a més a més, hauria d'anar lligada a la idea integradora del desenvolupament urbà sostenible.

Possibles indicacions d'actuació:

- Incloure, sobretot i en primer lloc, integrant la resta d'accions, la recomanació de preparar plans econòmics estratègics en els quals les ciutats defineixin les seves oportunitats i els perfils que esperen desenvolupar, tenint en compte el concepte de sostenibilitat i les agendes locals 21.
- Vincular l'orientació sobre cooperació entre els socis locals amb aquests plans estratègics. Afegir les patronals i els sindicats a la llista de participants. Afegir la governança (cooperació amb l'Estat i amb els governs regionals) al marc d'acció estratègica.

Secció nova: gestió d'empreses grans

Vista la importància que tenen per a l'economia urbana, Arc Llatí proposa una secció dedicada a les empreses grans. Aquestes poden negociar condicions específiques pel que fa als atractius, intervenir en situacions de conflicte concretes, desenvolupar línies estratègiques per donar suport a les empreses petites en sectors lligats a negocis d'envergadura o donar suport a mesures de qualsevol de les seccions de què es parlen aquí (cohesió social, qualitat del medi ambient, etc.) que poden, al seu torn, facilitar el desenvolupament d'una empresa gran.

A més, malgrat el gran potencial econòmic que tenen, les ciutats grans que no són capitals troben dificultats per atraure empreses grans que hi situïn la seu. Això és a causa de l'atracció que exerceixen les capitals d'estat.

Possibles indicacions d'actuació:

- Incloure, mesures de suport, acordades pels diversos àmbits de govern, per ubicar serveis centrals i activitats de gran valor afegit per a empreses grans en ciutats que no siguin capitals i que es trobin en grans eixos geoeconòmics com Arc Llatí.
- Impulsar la introducció del concepte de responsabilitat social de l'empresa.

Accions per a les PIME i les microempreses

Caldria parar atenció a sectors específics que són importantíssims per donar qualitat a les zones urbanes. Aquest sectors que mereixen que se'ls dediquin mesures concretes inclouen el turisme a les zones costaneres, en particular a la costa mediterrània, i el turisme urbà, cada cop més creixent.

El document hauria d'incloure referències per donar suport a les empreses industrials petites (i no tan petites) que encara hi ha en moltes ciutats.

Possibles indicacions d'actuació:

- Incloure, mesures per donar suport a les PIME i a les microempreses a la indústria turística, subratllant en particular el desenvolupament de zones urbanes importants, especialment a la costa, com passa als països mediterranis.
- Designar espais per permetre que les indústries compatibles amb condicions de residència es quedin a les ciutats.
- Oferir suport per proporcionar ubicacions de qualitat a les empreses industrials que generin llocs de treball per a ciutadans però que no són compatibles amb condicions de residència.
- Desenvolupar districtes tecnològics a les ciutats per atraure empreses amb molt valor afegit que utilitzin tecnologies netes.

Innovació i l'economia del coneixement*Possibles indicacions d'actuació:*

- Sembla que la major part de les mesures va destinada a les capitals regionals. S'haurien d'incloure accions per promoure xarxes que permetin a les ciutats mitjanes cooperar en matèria d'innovació.
- Donar suport a la creació d'observatoris urbans (lligats a la planificació i la gestió estratègiques) a totes les ciutats.
- Assegurar que algunes iniciatives d'inversió privada van lligades a una inversió compensatòria en zones rurals mitjançant els beneficis generats a la ciutat, amb la qual cosa s'augmenten les possibilitats de treballar en xarxa en territoris més grans.
- Encoratjar les ciutats perquè cooperin entre elles per formar grups –que s'especialitzarà cadascun en un dels elements que formen el grup, i treballaran junts en xarxa.
- Promoure la creació de zones per a empreses noves en fase inicial, que atrauran innovació i permetran desenvolupar amb normalitat la vida urbana.

Sobre el capítol 5

«Més llocs de treball i millors»

En general, en aquest capítol no hi ha referències a l'economia submergida i a com hi reaccionen les ciutats. També s'hauria de fer referència a les dones, com a grup social més castigat per l'atur, i a la baixa qualitat dels llocs de treball que genera la indústria de la construcció, que és un sector molt important en moltes ciutats.

La paradoxa de les ciutats: molts llocs de treball, però molt d'atur

En tot cas, l'atur localitzat sobretot al centre urbà sembla que respon més al model anglosaxó i del nord d'Europa, mentre que al sud d'Europa i a molts països de l'est el contrast no és tan fort, i es troba una gran proporció d'atur a les ciutats en les perifèries metropolitanes.

Caldria parar atenció en particular a les grans zones residencials, que sovint estan segregades en forma de ciutats satèl·lit.

Possibles indicacions d'actuació:

- Lligar aquestes accions a l'enfocament estratègic proposat al capítol 4, destacant la coherència entre les polítiques per promoure l'esperit emprenedor i la creació de llocs de treball.
- A les ciutats dels països mediterranis, concentrar polítiques de suport a l'ocupació a les perifèries urbanes de classe socioeconòmica mitjana-baixa.
- Promoure l'execució de plans territorials d'ocupació.
- Adquirir coneixements i seguir els exemples que genera la iniciativa EQUAL.

Millorar l'ocupació augmentant l'èxit escolar i el nivell de formació

Possibles indicacions d'actuació:

- Es podria oferir orientació professional específicament en l'àmbit local, ja que és aquí on es comprèn millor la situació real sobre el terreny.
- A les ciutats mediterrànies, caldria parar atenció en particular als sectors vinculats amb la indústria turística, ja que aquestes activitats tenen un impacte considerable a la regió. També podria dirigir-se la formació a activitats diversificades en zones en què hi ha un alt grau d'especialització en el desenvolupament de la indústria turística.
- Treballar amb empreses de la indústria turística per millorar conceptes de qualitat.

Sobre el capítol 6

«Disparitats dins les ciutats»

Promoure la inclusió social i la igualtat d'oportunitats

Pot ser útil tenir present la interacció que hi ha entre la dinàmica migratòria i la segregació de les zones residencials, ja que aquest darrer fenomen es veu accentuat per diferències culturals a més de disparitats socioeconòmiques.

El document també hauria de fer referència a la gent gran i als problemes de concentració en centres urbans degradats o en barris que no disposen de serveis.

Possibles indicacions d'actuació:

- És essencial incloure estratègies de governança, particularment en relació amb la gestió de la immigració.
- Promoure la integració econòmica de la població immigrant com a factor potent d'inclusió social.
- Incloure, així mateix, mesures per afavorir la interacció entre les diverses comunitats a l'espai urbà i a les activitats diàries (escoles, espais públics, etc.), evitant sempre que sigui possible la segregació espacial de la població.
- Rehabilitar els polígons industrials establerts durant les dècades de 1950 i de 1960.
- Als països mediterranis, el suport a les mesures d'inclusió hauria d'anar lligat a accions per promoure les relacions actives entre els ens locals i regionals i els països d'origen dels immigrants en el marc de la política euromediterrània; un bon exemple d'això és l'associació Arc Llatí.

Augmentar la seguretat dels ciutadans

L'anàlisi hauria de tenir en compte el fet que una proporció alta i creixent de la població reclusa es compon d'immigrants, a causa de la seva situació econòmica i cultural més vulnerable, etc. Aquest fet s'hauria de tenir present per tal d'augmentar iniciatives encaminades eficaçment a prevenir el delictes i rehabilitar delinqüents. A més a més dels grups implicats aquí, també s'hauria de parar atenció a altres grups marginals que persisteixen.

Possibles indicacions d'actuació:

- Incloure la cooperació entre els serveis de seguretat i prevenció de la violència (justícia, serveis socials) i els diferents àmbits de l'administració. Els ens locals necessiten suport de les administracions estatal i regional, però al seu torn saben millor quina és la situació sobre el terreny.
- Reintroduir serveis de neteja més tradicionals a zones urbanes que tenen una densitat de població molt elevada, per tal de contribuir a donar una sensació de seguretat, a més d'afavorir la imatge i l'atractiu de la ciutat per a activitats econòmiques.
- La posició de les ciutats als països europeus de la Mediterrània com a fronteres externes i vies d'entrada a la UE requereix atenció especial i suport pel que fa a tots els aspectes de les polítiques de seguretat. Si es posen en marxa plantejaments apropiats en aquests àmbits, podrien ajudar a contenir els problemes en altres regions i territoris de la UE.
- Promoure el civisme, sobretot en ciutats on el turisme té un impacte força important.

Sobre el capítol 7

«Governança»

El capítol 7 hauria de subratllar més la naturalesa transversal de la governança.

Ciutats i regions

Cal fer una reflexió important pel que fa a la diversitat de poders atorgats als governs locals i regionals a tota la UE, la qual és resultat dels models d'estructura política divergents dels estats membres. En general, les ciutats i les regions haurien de tenir els poders i els recursos financers necessaris per complir els objectius de creixement econòmic equilibrat i de cohesió social a tota la Unió Europea.

La referència a la necessitat que les àrees metropolitanes cooperin és interessant, ja que aquestes àrees també mostren una diversitat enorme pel que fa a la manera en què estan institucionalitzades.

La necessitat que hi hagi cooperació entre les ciutats i els governs dels voltants esdevé més clara si ens fixem en la geometria variable de relacions que hi ha i el fet que no sempre té sentit cooperar amb els mateixos territoris. No obstant això, podria haver-hi un problema a causa del nombre excessiu de governs implicats a gestionar algunes polítiques, i demanaríem simplificació i racionalització.

Possibles indicacions d'actuació:

- Incloure una recomanació d'acció en xarxa a escala regional per a ciutats petites i mitjanes, sense que hagin de ser contigües.
- Promoure xarxes més o menys formals als nostres territoris i donar suport per permetre que les ciutats més petites participin en la tasca de les associacions internacionals.
- Promoure l'augment de competències per als ens locals i regionals com a instruments eficients per assolir un desenvolupament territorial equilibrat.
- Donar suport a l'acció associativa coordinada de les institucions locals i regionals en eixos que tenen un potencial particularment alt de creixement econòmic a la UE, com és el cas del territori d'Arc Llatí, en línia amb les pautes de cooperació per a la política futura de cohesió europea.

El plantejament integrat per al desenvolupament urbà sostenible***Possibles indicacions d'actuació:***

- Incloure la necessitat d'establir lligams entre la planificació del desenvolupament urbà sostenible i la proposta de planificació econòmica estratègica introduïda al capítol 4 i les agendes locals 21.
- Donar suport a l'adaptació a les característiques i als trets particulars de cada territori (els països mediterranis, per exemple) de models que busquen assolir la sostenibilitat.
- Promoure la planificació urbana que generi espais públics per compensar les diferències en la disponibilitat d'espai privat.

Participació ciutadana

Caldria assenyalar que el fenomen «a casa meva, no» està creixent, i s'ha d'apel·lar als ens locals i regionals i dotar-los de poder per adoptar plantejaments adequats per gestionar aquest problema. En aquest camp poden ser útils iniciatives diverses que incloguin processos de diàleg.

Possibles indicacions d'actuació:

- Incorporar accions que busquen resoldre conflictes nous. Impulsar la cooperació, la intervenció de mediadors, etc.
- Integrar l'aprenentatge adquirit de l'experiència d'alguns moviments d'autogestió a l'esfera urbana.

Xarxes i intercanvi d'experiència

L'informe no fa referència a algunes àrees de cooperació cada cop més importants i que les polítiques de cohesió de la Unió Europea estan tenint en compte. Es tracta de la cooperació entre xarxes transnacionals de ciutats i regions que creen «eixos», «arcs», «euro-regions», «petites Europes» i, fins i tot, tipus de xarxes més generals a Europa. Pot resultar útil fer-hi referència en el document per tal de subratllar la dimensió urbana de la cooperació europea. En molts casos, aquesta cooperació implica un potencial de creixement i d'innovació molt elevat per a les ciutats.

Possibles indicacions d'actuació:

- Incloure la promoció de la cooperació en xarxes transnacionals de ciutats i regions, tant per a les ciutats més grans com per a les més petites. El model d'Arc Llatí i el fet de fomentar els seus vincles amb les euroregions que estan prenent forma dins el territori propi de l'associació en seria un bon exemple.
- Incloure relacions descendents amb ciutats i altres agents socioeconòmics i la societat civil.
- Reconèixer el caràcter de llarg termini dels plans estratègics dins les agendes locals 21.

Sobre el capítol 8

«Finançament de la renovació urbana»

Desenvolupament de l'enginyeria financera

Fer referència a la iniciativa JEREMIE és molt pertinent, ja que aquesta iniciativa pot impulsar considerablement la regeneració econòmica de zones degradades donant suport al petit empresari i a les microempreses.

Col·laboració entre el sector públic i el privat

Possibles indicacions d'actuació:

- Desenvolupar eines financeres específiques per impulsar la demanda de determinats serveis i combatre l'economia submergida.
- Incloure la promoció d'accions coordinades de recursos financers diferents.
- Incloure accions per augmentar la transparència i fomentar la participació ciutadana a adoptar els objectius de finançament i de gestió.
- Hauria d'haver-hi el compromís de tenir un únic executant que coordinés tots aquells que estan relacionats amb el desenvolupament de grans projectes d'infraestructures urbanes que no impliquen només l'Administració local.

La Diputació de Barcelona és una institució de govern local que treballa conjuntament amb els ajuntaments per impulsar el progrés i el benestar de la ciutadania.

La col·lecció **Documents de Treball** facilita als agents del món local documentació actualitzada per contribuir a la millora de la gestió de les polítiques públiques locals.

Aquesta guia pretén demostrar que hi ha alguns tòpics relacionats amb el *lobby* que reben les institucions de la Unió Europea (UE) que no són certs. En primer lloc, la UE pot rebre *lobby* dels ens públics, que són més propers als ciutadans, i no només de les empreses privades. En segon lloc, la grandària d'una ciutat no està relacionada amb el *lobby* que hi pugui exercir, sinó que qualsevol ciutat ben informada pot obtenir bons resultats. En tercer lloc, tenir poder econòmic no és sinònim d'èxit, el que sí que és important és fer una bona inversió en el moment oportú i disposar d'una bona estratègia i d'eines de comunicació eficaces. Finalment, la guia vol fer conèixer les institucions que formen la UE per fer-nos veure que són un organisme transparent.

Diputació de Barcelona
Àrea de Presidència
Direcció de Serveis de Relacions Internacionals
Còrsega, 273-279
08008 Barcelona
Tel. 934 022 055 • Fax 934 022 473
d.relacionsint@diba.cat
www.diba.cat/ri

