



La N-II en Girona, con 20.000 vehículos al día, es uno de los principales puntos negros de las carreteras catalanas. En la foto, un tramo en Sils.

# Fomento estudia desdoblarse la N-II con peaje en la sombra

**INFRAESTRUCTURAS/** Esta fórmula es la más "seria", según ha trasladado el Gobierno a Territori. El Ministerio ha hablado con Cedinsa. Se invertirían unos 300 millones.

Artur Zanón. Barcelona

La colaboración público-privada se está extendiendo como la única forma de llevar a cabo nuevas infraestructuras de relieve en Catalunya. El Ministerio de Fomento está explorando con empresas privadas el desdoblamiento del tramo de la N-II entre la ciudad de Girona y la frontera francesa mediante la fórmula de peaje en la sombra, y ha trasladado al Departament de Territori que es una opción que analiza "seriamente". Cuatro fuentes diferentes han confirmado estas negociaciones. Ayer fue imposible obtener la opinión del Ministerio.

Fomento se ha reunido al menos con Cedinsa, la sociedad participada por FCC (34%), Comsa Emte (22%), Copisa (22%) y Copcisa (22%) que ya explota cuatro carreteras bajo la misma modalidad: los ejes Transversal –el último inaugurado, tras ejecutar una inversión de 728 millones de euros–, de Aro, del Ter y del Llobregat.

## Concurso

Aunque, por ahora, no se ha tomado una decisión firme, el peaje en la sombra es la opción más viable, a la vista de la carestía de presupuestos del departamento dirigido por Ana Pastor y la urgencia de la Generalitat por solucionar una de las carreteras sin desdoblarse con más tráfico y más

**La carretera registra 20.000 vehículos al día y es una de las prioridades para la Generalitat**

accidentes. Si se adopta esta fórmula, como así parece, se tendrá que convocar un concurso. En Catalunya, además de Cedinsa, Dragados –del grupo ACS, presidido por Florentino Pérez– también explota el Eix Diagonal y la autovía Reus-Alcover mediante peaje en la sombra.

La N-II en esas comarcas registra un tráfico medio de entre 15.000 y 25.000 vehículos, y en los últimos años se han producido entre trece y quince muertes por accidentes; desde abril, tras prohibir el paso de camiones –mediante el convenio con Abertis–,

**En Catalunya, Cedinsa y ACS gestionan seis carreteras mediante esta fórmula**

no ha fallecido nadie en la vía. Actualmente se está desdoblándose un tramo de 6,7 kilómetros entre Sils y Caldes (Selva). Queda por actuar sobre la parte que falta del tramo Maçanet-Fornells; de Fornells a Girona-Nord se utilizaría el tramo de la AP-7, y se tendría que desdoblarse en la parte entre la capital y La Jonquera (Alt Empordà). En total, se trata de unos 70 kilómetros y el importe de la inversión ascendería a unos 300 millones de euros.

La *carpetas* de la N-II es una de las prioridades que Santi Vila trasladó a Ana Pastor tras

ser nombrado conseller de Territori. En primavera, el Govern puso sobre la mesa a Fomento la experiencia de la Generalitat con Cedinsa para desarrollar carreteras con pago diferido y las conversaciones arrancaron en el verano.

En los Presupuestos de 2014, el Estado prevé destinar 9,7 millones para el tramo Sils-Caldes y 2,1 millones para el Maçanet-Sils. Para el resto apenas hay pequeños importes que suman casi 7,3 millones en el resto de tramos.

## Poco desarrollado

El peaje en la sombra está extendido en Catalunya, mientras que en la Comunidad Valenciana, el Ejecutivo regional lo aplica en algunas autovías, pero Fomento apenas ha desarrollado esta opción.

La principal reticencia ahora mismo del departamento de Ana Pastor procede del fracaso de las carreteras radiales de Madrid y otras autopistas como la de Cartagena a Vera. Esto hace poco receptivo a Fomento para experimentar vías de financiación diferida para construir nuevas infraestructuras.

“Nuestro trabajo es hacer un esfuerzo para convencerles de que aquí el modelo ha sido de éxito, por ejemplo, con el Eix Transversal, sin que se haya disparado el presupuesto”, resume una fuente consultada.



DESDE FUERA

Carles M. Canals

## Recelo empresarial ante una posible secesión

Titular de ayer en *The New York Times*: “Mientras el debate secesionista se hincha en Catalunya, los líderes empresariales recelan de sus costes”. Además de unas consideraciones generales sobre la polémica, el autor reproducía frases de dos directivos de los elaboradores de cava Freixenet y Torrelló y del presidente del grupo de infraestructuras Abertis.

Desde el punto de vista del rigor periodístico, extraer una conclusión tan generalizada citando sólo a tres protagonistas difícilmente supone haberse documentado lo suficiente. Sin embargo, pese a la falta de seriedad del método empleado, en buena parte estoy de acuerdo: la posible soberanía causa recelo entre muchos empresarios.

Recelo, en primer lugar, por lo que decía en ese artículo Salvador Alemany, presidente de Abertis: “los empresarios prefieren actuar en un contexto de certidumbres”. Todo lo contrario del panorama que presenta una hipotética independencia de la que se desconocen el procedimiento y el calendario, se ignora el grado de apoyo real que tendría la propuesta y en qué términos se plantearía ésta. También es una incógnita cómo reaccionarían la Unión Europea –y sobre todo– la otra parte interesada, es decir, el resto de España: sus instituciones y sus habitantes.

Dejando de lado las complicaciones administrativas y burocráticas –que no son negligibles– que traería una declaración unilateral de independencia, varios de los empresarios con los que he hablado del tema temen la reacción de los ciudadanos que no residen en Catalunya. Les asusta pensar en un posible boicot a los productos o servicios de su empresa más allá del Ebro.

Hacer un listado es lo más sencillo del mundo: basta con que se lo propongan algún competidor espabilado o un espontáneo en su blog. En la mayoría de los casos, para hacer efectivo el boicot no sería necesario conven-

## A los empresarios les asusta pensar en un posible boicot a sus productos más allá del Ebro

cer al cliente final: bastaría con persuadir o presionar al distribuidor local si éste no se suma espontáneamente a la iniciativa.

Si se pusiera en marcha el boicot, docenas de empresas encontrarían dificultades para colocar sus mercancías. Por ejemplo: calefactores y ventiladores Soler & Palau, sanitarios Roca, libros Planeta, asientos para auditorios Figueras, aromas y aditivos Lucta, papeles Miquel y Costas, cementos Molins, materiales de escritura y oficina de Miquelrius y Finocam, coches para niños Jané, trajes Pronovias, gafas Cottet, perfumes Puig, contenedores Ros Roca, aparatos eléctricos Simón, aceros Celsa, pinturas Titán, motobombas Campeón, joyas Tous, productos de jardinería, menaje y baño Tatay... Con el nombre que tienen, el efecto sería devastador para CaixaBank, Banco Sabadell y la aseguradora Catalana Occidente.

En alimentación, un sector tan importante en Catalunya, el listado abarcaría productos como helados Farggi, cavas Freixenet, Codorníu, Torelló y Raventós i Blanc, vinos Torres, Cola Cao de Nutrexpa, embutidos Casademont y Tarradellas, aceites y frutos secos Borges, aguas Vichy Catalán, productos culinarios Gallina Blanca, galletas Birba, pan Bimbo, cervezas Damm y San Miguel y un largo etcétera.

Aunque se sientan independentistas, incluso aunque intelectualmente lo sean, la mayoría de los empresarios sienten vértigo ante esa posibilidad, si se quiere expresada aquí con cierta exageración apocalíptica. Que muestren recelo ante una hipotética secesión unilateral es comprensible.

El buen empresario pocas veces se deja llevar por el corazón: elabora su plan de negocio con la máxima frialdad y racionalidad. El buen empresario está dispuesto a arriesgar porque sin asumir riesgos no se sobrevive. Lo que no puede permitirse, por muy independentista que se sienta, es lanzarse a aventuras inciertas.

Periodista