

es más problema que nunca para estas regiones. Juan Roig, siempre cauto en sus declaraciones, no dudó en valorar que “España debe ser circular además de radial”. “No puede ser que se tarde cuatro horas en llegar de la segunda a la tercera ciudad de España. Esto en Madrid hay gente que ni lo sabe, y tenemos que decirlo bien alto”. El presidente de Mercadona señaló que “si los mediterráneos nos creemos que se tiene que construir, se construirá. Si todo el Mediterráneo dice que es necesario, lo tendremos. Ha de ser una firme reivindicación social”.

Más mensajes de unidad. Como el que lanzó el secretario general de AVE, Diego Lorente: “Catalanes, os queremos; todos somos es-

CONTRA LA ESPAÑA RADIAL

Juan Roig señala que “España ha de ser circular además de radial”

pañoles y todos tenemos problemas con Madrid”. Vicente Boluda fue más metafórico: “En Madrid se miran mucho el ombligo”. Y hubo consenso, mucho, sobre la necesidad de incrementar la frecuencia de las movilizaciones y de integrar a más sociedad civil, de Almería y Murcia. Por eso AVE prepara otros actos en estas regiones. Y se anunció que el próximo año se volverán a reunir las patronales en Tarragona, convirtiendo esta ciudad en referencia de la lucha por el corredor mediterráneo.●

Un tren que viene de lejos

ANÁLISIS

Enric Juliana



La idea del corredor mediterráneo es más valenciana que catalana. A principios del siglo XX en Valencia ya se hablaba de una línea de tren de ancho internacional hasta la frontera con Francia para potenciar la exportación de los cítricos y las manufacturas. Hubo un coro de voces entre los años veinte y treinta. El empresario regionalista Ignacio Villalonga, hombre en la línea de Francesc Cambó, gobernador general de Catalunya en 1935. Luis Lucia, dirigente de la derecha regional valenciana. Los concejales republicanos de Valencia. Los informes del economista Roman Perpiñá Grau, director del Centro de Estudios Económicos de Valencia.

La autopista entre La Junquera y Alicante, obra central de la estrategia desarrollista derivada del Plan de Estabilización de 1959, podríamos decir que fue el primer corredor mediterráneo. El Banco Mundial le dijo al régimen de Franco que tenía que abrirse al exterior por la costa mediterránea. El corredor de las divisas extranjeras.

A finales de los ochenta, vuelve a hablarse en Valencia del corredor ferroviario, y Pasqual

Maragall lanza desde la alcaldía de Barcelona la idea de la euroregión mediterránea: un espacio regional de nuevo tipo que supere fronteras, rencores y desavenencias. Una *maragallada*, decían algunos en Barcelona. El valenciano Eliseu Climent, pancatalanista inteligente, amigo de Jordi Pujol, recoge el guante y promueve el Institut Ignasi Villalonga para fomentar los estudios de cooperación económica. El geógrafo Josep Vicent Boira publica en la revis-

La idea de un corredor ferroviario mediterráneo surgió en Valencia en los años veinte

ta valenciana *L'Espill* las tesis para una gran área regional vertebrada por el corredor mediterráneo. Años más tarde, Boira desarrollará sus ideas en el ensayo *La Commonwealth valenciano-catalana* (2009). Hay más horas de estudio que travesías puestas. No estamos hablando de una improvisación.

A finales de los noventa llega la hora de la política. CiU no coloca el corredor mediterráneo sobre la mesa del pacto del Ma-

jestic (1996). Cuatro años más tarde, Xavier Trias, portavoz nacionalista en el Congreso, pide al PP apoyo para el proyecto, pero José María Aznar ya tiene mayoría absoluta. Respuesta: “Ni hablar”. Aznar moviliza a Loyola de Palacio, comisaria europea de Transportes, para que el borrador del primer plan europeo de infraestructuras prioritarias no incluya el corredor mediterráneo. La derecha española apuesta por el corredor central (Algeciras-Madrid-Zaragoza), pero este trazado exige la apertura de un costoso túnel bajo los Pirineos aragoneses, que Francia rechaza de manera tajante. A principios del 2004, el Pacte del Tinell de los partidos de la izquierda catalana no habla explícitamente del corredor mediterráneo, aunque incluye una referencia a la euroregión maragalliana y a las infraestructuras no radiales.

Cuando se perciben los primeros temblores en la turboneconomía se produce un singular viraje político. El entonces poderoso PP valenciano comienza a apostar por el corredor mediterráneo. Existen dos factores desencadenantes: las presiones del empresariado y la necesidad de mantener en pie un discurso regionalista ante la recesión que se avecina. Se trata del último viraje de

Francisco Camps, antes de caer.

El PP valenciano necesita una nueva bandera y el PSOE no quiere que le atropelle el tren. El ministro de Fomento José Blanco acelera. En octubre del 2011, el corredor mediterráneo pasa a ser prioridad europea. Mariano Rajoy se sube al convoy después de recibir a los directivos de Ford, con fábrica en Almussafes.

Esta es breve la historia de una línea de tren que transporta diversas ideas y objetivos: la

Aznar se opuso, CiU titubeó, Maragall ideó, el PP valenciano rectificó; Rajoy, aún no se sabe

venganza de la Geografía, la importancia de la logística en tiempos de crisis, el rechazo a una España exclusivamente radial, la posibilidad de una colaboración sin roces entre valencianos y catalanes, la sugerente utopía de la euroregión y la capacidad de iniciativa de la sociedad civil. En el último vagón, la política: los enormes recelos del aparato del Estado y los catalanes que dicen que se van mañana mismo, con otro tren.●

PUBLICIDAD

BARNACREDIT

Una alternativa a la banca tradicional mucho más cercana y efectiva

Como explica Marta Esteve, su directora, “Barnacredit es un ejemplo de Banca Alternativa, ya que los requisitos para acceder a un préstamo son diferentes de los de la banca tradicional y porque cada caso es estudiado con cuidado para encontrar una solución financiera hecha a medida”.

Barnacredit ha crecido de forma exponencial en los siete años que lleva de trayectoria, y lo ha hecho gracias a Marta Esteve, su Directora General que, combinando sus conocimientos financieros con un trato personalizado y próximo, hace que el cliente no sólo disponga del crédito que necesita en un momento determinado de su vida, ya sea para un negocio propio o para un tema particular, sino que le da también confianza, y esto es tanto o más importante que el dinero prestado.

Desde Barnacredit analizan cada caso a través de sus asesores financieros y consiguen elaborar un préstamo a medida de cada cliente según su perfil y características concretas. “Por ello —explica la Directora General— las condiciones concretas y la devolución serán diferentes. Esta flexibilidad nos permite



ayudar al máximo al cliente para que devuelva el préstamo con el menor coste posible y con una alta facilidad.”

Perfil de cliente

El cliente que acude a Barnacredit es un pequeño empresario que quiere ampliar su negocio o cancelar deudas que no puede cubrir. También un particular que necesita liquidez para imprevistos, reformas, etc. Si tiene patrimonio pero no liquidez y, además, quiere ahorrarse el exceso de burocracia y la falta de proximidad de una entidad bancaria tradicional, la mejor opción es acudir a Barnacredit, quien trata cada caso de forma personal y a medida.

Barnacredit opera dentro de la más estricta legalidad y está inscrita en el registro del Instituto Nacional de Consumo con las garantías y controles que conlleva, que hasta fija por ley el interés al que prestan. “Habitualmente trabajamos con empresas, particulares y autónomos que necesitan liquidez de forma rápida. Nuestros préstamos siempre son con garantía inmobiliaria y sin límite de cantidad. Algunas veces somos la última opción, una vez han visto que la banca tradicional no responde ni tampoco el entorno familiar, pero también cada vez recurren a nosotros más clientes directamente, sobre todo empresas que necesitan liquidez para hacer crecer su negocio.”

Inicialmente ofrecen préstamos con garantía a tipo de interés desde el 8% y a un plazo de devolución máximo de 10 años. “Siempre trabajamos con garantía inmobiliaria libre de cargas o con muy poca carga. Aún así, debo decirle que en función del cliente podemos adaptarnos y ofrecer una serie de ventajas”, explica Marta, quien se compromete a dar respuesta en un plazo de entre 12 y 48 horas.

Barnacredit

Passeig de Gràcia 63, 2º 4ª
08008, Barcelona

www.barnacredit.com
info@barnacredit.com
Tel. 93 487 13 24

