

NÚMERO 313 ABRIL DE 2019 PRECIO: 3,25 EUROS

# Cantabria ECONÓMICA

[www.cantabriaeconomica.com](http://www.cantabriaeconomica.com)

ÁLVARO VILLA, NUEVO CEO

**PITMA  
FACTURARÁ  
ESTE AÑO  
630 MILLONES**

**HABRÁ CANDIDATO  
ALTERNATIVO:**

**VUELVE LA CRISIS  
A LA PATRONAL  
CÁNTABRA**

**REVILLA: 'HEMOS  
MANTENIDO EL TIPO  
SIN NINGUNA AYUDA  
DEL ESTADO'**



**HUAWEI ABRIRÁ UNA SUPERTIENDA EN SANTANDER**

# Impulsamos la internacionalización de nuestro país

## APOYAMOS A TU EMPRESA EN SU SALIDA AL EXTERIOR

Con soluciones que faciliten tu negocio fuera de nuestras fronteras.

-  Cobertura en más de 150 países.
-  12.500 oficinas en todo el mundo.
-  Mayor red de especialistas en comercio exterior.

Infórmate en el 915 123 123,  
en nuestras oficinas o en [bancosantander.es](http://bancosantander.es)

## EDICIONES DEL NORTE, S.L.

Matilde de la Torre, nº 51  
Tfno. 942.291200  
cantabriaeconomica.com

### Director

Alberto Ibáñez Olaiz

### Redacción

María Quintana  
y David Pérez

### Diagramación:

Ramiro Silvestre

### Colaboradores

Juan Carlos Barros,  
María Jesús López  
Ortega, Patricia San  
Vicente y Cristina Solar

### Corresponsales

Despacho Gómez-Acebo  
Pombo (Bruselas).

### Fotógrafos

María Casuso  
y David S. Bustamante

### Publicidad

Ana Cabero

### Consejo Asesor:

Enrique Ambrosio  
Orizaola, Victoriano  
Calcedo Ordóñez,  
Enrique Campos Pedraja,  
Luis Collado Lara  
Guillermo de la Dehesa,  
Emilio Fernández-  
Castaño,  
Rodolfo Rodríguez  
Campos

Dep. Legal SA-380-1991

### Imprime:

J. MARTÍNEZ

### Distribuye:

BERALAN

### FOTO PORTADA:

MARÍA CASUSO

# Las elecciones olvidadas

**A**l comienzo del pasado siglo, uno de cada cuatro habitantes del mundo era europeo. Ahora solo somos uno de cada diecisiete. Europa seguirá teniendo 500 millones de habitantes en 2050 y un solo país africano, Nigeria, habrá pasado de los 200 que tenía al iniciarse el milenio a 600, más que todo el Viejo Continente. Es algo contra lo que no resulta fácil luchar, porque se supone que en los nacimientos solo influye la libre decisión de los padres, aunque habría mucho que discutir al respecto.

No es un problema únicamente de una Europa desganada y avejentada. EE UU y Japón, que ahora suman otros 500 millones de personas escasos, se estancarán en esa cifra y tampoco saben cómo resolverlo, porque la única opción factible, la entrada de muchos inmigrantes, no es del agrado de Trump precisamente.

Con la población se gana o se pierde influencia política, aunque décadas atrás solo computase como carne de cañón para las guerras. En el 2050 no habrá ninguna economía comunitaria (ni la de Gran Bretaña, esté donde esté) entre las siete mayores del planeta. Como explicaba gráficamente el presidente de la Comisión Europea Jean-Claude Juncker, “la situación es simple: el mundo crece, y nosotros nos encogemos”. Pero ese encogimiento como naciones ya tiene solución: “Lo que es seguro es que la Unión Europea seguirá estando en los primeros puestos”, añadía.

Lo queramos o no, el mundo del siglo XXI es distinto al que había fabricado Europa para su mayor gloria en el XIX y XX, y lo será aún más. Es mejor ser conscientes cuanto antes y no dejar pasar las elecciones europeas como un mero trámite, algo que siempre ha ocurrido, y más en esta ocasión, en que quedan sumergidas en una bacanal electoral de cuatro semanas con generales, regionales, municipales, incluso de juntas locales... Hasta las de CEOE, en el caso de Cantabria.

**E**s cierto que la Unión Europea no se ha sabido vender bien y que todos los políticos locales han utilizado un truco fácil y efectista, dar a entender a sus electores que todos los problemas vienen de Bruselas mientras que las conquistas les son atribuibles a ellos. Un mensaje que la población ha recogido con entusiasmo, dando por supuesto que



Europa quería atenazar nuestros establos lecheros con las cuotas; desguazar nuestros barcos de pesca; cerrar nuestras fábricas contaminantes; y aguarnos cualquier pequeña licencia con su ordenancismo para todos los aspectos de la vida. Nunca se reconoció que las cuotas han ser-

vido para defender la producción de cada ganadero; que las generosas subvenciones por barco achatarrado permitieron comprar otro mejor; y que gracias a Bruselas tenemos mejores autovías que los propios alemanes, que nos las pagaron, o las mayores garantías sanitarias en todos los productos que consumimos. Si a España no la conoce la madre que la parió, como decía Guerra, en buena parte es por haber entrado en la disciplina comunitaria.

Nada de eso tiene reconocimiento público y de ahí que los electores se sientan muy poco motivados con los comicios europeos, y no solo en España. Es una realidad demasiado compleja y poco explicada, pero, con votantes o sin ellos, avanza como una apisonadora, porque incluso los partidos más reticentes a los organismos comunitarios no encuentran mejor alternativa que seguir en ellos, y el endiablado experimento de Gran Bretaña ha venido a confirmar lo difícil que es quedarse al margen.

**E**l irónico neerlandés Frans Timmermans, vicepresidente de la Comisión, enviaba un mensaje contundente a quienes siguen sin querer enterarse: “Tan solo existen dos tipos de Estados miembros”, decía, “los pequeños y los que todavía no se han percatado de que lo son”. Después del Brexit se van percatando. Lo sorprendente es que en nuestro país algunas comunidades tampoco se hayan enterado y sigan dispuestas a redibujar el mapa político y geográfico con nuevas fronteras. Europa se consolida como una unidad política (el que diga lo contrario que busque el origen de más del 80% de las leyes que aprueban las Cortes) y resulta torpe añorar estructuras políticas de ciudad-estado mientras vemos cómo las grandes compañías buscan más tamaño para sobrevivir en un mundo globalizado donde la dimensión lo es todo. Políticas de aldea, destinadas a complacer los oídos de una audiencia que preferiría que el mundo no hubiese cambiado. El problema es que ha cambiado. Y dejemos de pensar que las europeas son unas elecciones de segunda.

ALBERTO IBÁÑEZ



# SUMARIO

- 5.-** El salto a la política de Vida de la Peña desestabiliza la CEOE
- 8.-** Flashes
- 10.-** Miguel Ángel Revilla: 'Hemos mantenido el tipo en estos años sin ninguna ayuda del Estado'
- 16.-** La Feria del Talento de Cesine
- 18.-** Alvaro Villa, nuevo CEO de Pitma: 'Nuestra fuerza comercial nos abrirá otros mercados'
- 25.-** La economía por derecho
- 26.-** La S-10, el eje comercial de Cantabria
- 29.-** Confidencial
- 30.-** EXTRA DESPACHOS: La externalización de tareas, una garantía para las empresas
- 40.-** El Grupo Parte vuelve a Santander de la mano de Volkswagen
- 42.-** Mujeres Influyentes de Cantabria, una demostración del talento femenino
- 45.-** 50 años de Hisbalit
- 52.-** Opinión
- 56.-** Emprendedores
- 61.-** Repsol Eléctrica usará las gasolineras para vender contratos
- 62.-** La imparable expansión del Grupo Quebec
- 70.-** Colegios profesionales
- 74.-** SEG Automotive: 100 millones de alternadores
- 78.-** Antonio Badiola, armador : 'Hoy se puede vivir bien de la mar'



Miguel Ángel Revilla durante su intervención en el Círculo Empresarial Cantabria Económica

MARÍA CASUSO



La ministra de Industria, con el consejero delegado de SEG Automotive y el director de la planta de Treto.

MARÍA CASUSO



El armador santoñés Antonio Badiola.

# El salto a la política de Vidal de la Peña desestabiliza de nuevo la CEOE

## Astuy se enfrentará a Conde y propondrá una lista de consenso para evitar las elecciones

Hace un año, cuando hostigaba al Gobierno regional, Vidal de la Peña aseguró que no tenía ninguna intención de pasar a la política. Lo volvió a repetir en la CEOE hace unas semanas, pero Vidal se ha convertido en el número 2 en la lista regional del PP a las próximas elecciones autonómicas. Su salida imprevista de la CEOE, cuatro meses después de unas elecciones que anticipó, ha molestado a un importante sector del empresariado, pero estaba lo suficientemente preparada como para dejar la sucesión dispuesta, en la persona de Enrique Conde. En la Junta Directiva celebrada a pocas horas de la dimisión se dejó

entender a los presidentes de sectoriales que la de Conde era una posición ya consensuada para pedirles su aval, y algunos de quienes lo dieron se han sentido violentados al saber que no existía tal consenso. Emérito Astuy, que se presentará, está muy cerca de conseguir los avales suficientes y podría llegar a ganar, pero su intención es ofrecer una lista de consenso para no llegar a las votaciones y recrear las tensiones del pasado.



Lorenzo Vidal de la Peña, que irá de número 2 del PP en la lista al Parlamento de Cantabria, había dejado preparada la sucesión al frente de la CEOE pero el sector crítico se ha organizado muy rápido para montar otra candidatura. FOTO: MARÍA CASUSO

**H**ace un año, en la presentación de la Asociación de Jóvenes Empresarios, Lorenzo Vidal de la Peña respondió vehementemente al ser preguntado si iba a ser candidato del PP en las elecciones regionales "Claro que lo descarto". No soy el candidato de nadie sino el presidente de una organización empresarial cuya intención siempre es constructiva y siempre en aras del desarrollo de nuestra comunidad autónoma, vino a decir.

Vidal de la Peña acababa de recibir apoyo (testimonial y financiero) para su plan de desarrollo regional del entonces ministro de Fomento, Íñigo de la Serna, que mantenía una

dura confrontación con el Gobierno de Cantabria desde su nuevo cargo.

De la Peña se convirtió en el ariete contra el Ejecutivo de Revilla, dando lugar a una situación realmente confusa, puesto que era el coordinador de la Mesa de Patrón de Crecimiento constituida por el Gobierno y los agentes sociales para elaborar el Plan Estratégico de Cantabria y, al mismo tiempo, impulsaba otro por su cuenta. Igual de confuso que el Ministerio de Fomento se convirtiese en patrocinador de un proyecto que no encajaba poco ni mucho con su ámbito de competencias.

La moción de censura de Pedro Sánchez acabó con ese

idilio entre el ministro y el presidente de la patronal cántabra. De la noche a la mañana, De la Serna tuvo que abandonar el Ministerio, y Vidal de la Peña optó por dejar la Mesa del Patrón de Crecimiento porque no parecía posible encauzar dos proyectos competidores entre sí.

### De la tregua al incendio

**E**l tiempo acabó por apagar el incendio, aunque se reavivase esporádicamente con algunas declaraciones del presidente de la patronal. A final de año, durante la conmemoración del 40 aniversario



El comité ejecutivo formado por Vidal de la Peña en noviembre, en el que recientemente ha entrado Enrique Conde (que no aparece en la foto) para sustituir a Marta Fernández Teijeiro, que también será candidata del PP en las próximas elecciones.

sario de la CEOE-Cepyme cántabra, Vidal abrió el acto con una foto panorámica de los asistentes que él mismo hizo con su teléfono y la exhibió en una pantalla preguntando a la sala si alguien veía en ella a algún político: “¿No? ¡Pues no están porque no les hemos invitado!” se respondió a sí mismo entre el alborozo de un grupo de empresarios jóvenes y la circunspección de otros más veteranos.

A pesar de esa hostilidad “a los políticos”, el presidente de la CEOE presentó finalmente su esperado plan y se lo trasladó al Gobierno. Para sorpresa de todos, ofrecía negociar, integrando sus propuestas con las del plan que ya estaban elaborando las instituciones.

Un cambio de actitud que parecía abrir una nueva época de consenso, sobre todo después de que De la Peña anticipase las elecciones de la CEOE y lograra la reelección por otros cuatro años. Ni siquiera encontró rival, porque los estatutos de la patronal hacen muy difícil enfrentarse al candidato oficial, y nadie quiso asumir tantos riesgos, aunque a lo lar-

go del mandato no han faltado críticos (siempre en privado) y la gran empresa se ha ido apartando de los órganos de gobierno.

## Vuelven las presiones en la recogida de avales

La sorpresa se produjo a comienzos de marzo, con una ponencia de Vidal de la Peña en el Foro SER realmente incómoda para los miembros del Gobierno que se encontraban presentes, empezando por el presidente Revilla, que aguantó el chaparrón con estoicismo. No así el consejero de Obras Públicas, José María Mazón, que optó por abandonar la sala ante los ataques a su gestión.

Revilla se mostró sorprendido, sin llegar a entender lo que pasaba. Incluso preguntó a otros miembros del Gobierno si había ocurrido algo en los últimos días, convencido como estaba de que las tiranteces con el presidente de la CEOE eran cosa del pasado.

Lorenzo Vidal de la Peña recomendaba al Gobierno “más trabajo y menos romería”, un mensaje cargado con más pólvora que ironía, que también sorprendió a algunos miembros de la patronal, que no se lo esperaban, a pesar de que son muchos los que le consideran “un hombre imprevisible”. Algo que causa no pocos problemas, como cuando anunció en la fiesta conmemorativa de la CEOE cántabra que su intención era fusionarla con la Cámara de Comercio, una maniobra de la que no hay precedente alguno en todo el país (sería imposible por el régimen semifuncionario de la Cámara) y que ni siquiera había comentado con los responsables de esta entidad.

### Una maniobra calculada

El revuelo de la ponencia en el Foro SER no era, en cualquier caso, un producto de esa imprevisibilidad sino una maniobra calculada. Era el primer paso de su desembarco en política, aunque en ese momento no se su-

piese. Ya hacía algún tiempo que había recibido la oferta de la presidenta local del PP de acompañarla en su candidatura y la había aceptado, así que, desafiante, unos pocos días después, el presidente de la CEOE daba el segundo paso a través de una tribuna de opinión publicada en El Diario Montañés. Allí respondía a quienes le replicaron que para hacer política desde se presentase a las elecciones: “¿Y si me presento, qué?”, concluía.

Tres días después se desvelaba el secreto, se presentaba. Una noticia apalabrada para la misma fecha en que Vox llenaba el Palacio de Festivales de Santander, para tratar de taparla: Lorenzo Vidal de la Peña, azote de los gobiernos, sin complejos para acudir a actos de Podemos o para lanzar los mensajes más populistas, sería el número 2 de la lista regional del PP.

La dirección del propio Partido Popular no cabía en sí de entusiasmo ante lo que consideraba un “fichaje de relumbrón”, después de unos meses en los que en el PP apenas ha tenido un día de sosiego y una buena noticia.

### Fuerzas divididas

Si Vidal de la Peña tiene o no tirón popular lo dirán los resultados de las urnas, pero antes se va a medir, directa o indirectamente, en otro terreno, el de los empresarios. Al dejar vacía la presidencia solo cuatro meses después de su reelección crea un serio problema de continuidad en la patronal, porque las aguas no están tan tranquilas como parecía indicar la ausencia de rivales en las últimas elecciones anticipadas, y su paso a la política ha creado un notorio malestar.

Hay un sector crítico, y va a dar la batalla. Ya se vio en la última Junta Directiva, al comunicarse la marcha de Vidal, y aunque el oficialismo se ha



Enrique Conde (izquierda) y Emérito Astuy competirán por la presidencia de la CEOE cántabra. Conde fue decano durante ocho años del Colegio de Ingenieros de Caminos, y Astuy presidente de la poderosa Asociación de Hostelería también durante dos mandatos.

dado mucha prisa en buscar un candidato "de continuidad" para cerrar la interinidad, en la figura del presidente de la ingeniería Soningeo, Enrique Conde, y en recoger todos los avales, que impedirían otro candidato, tendrá un rival, el hostelero Emérito Astuy.

Las fuerzas están divididas y, hoy por hoy, son difíciles de calcular. Si el sector 'continuita' consigue una mayoría de avales de los presidentes de sectoriales que están en la Junta Directiva, podrá evitar la votación popular (la de todas las empresas asociadas), como ocurrió cuando Vidal desalojó a Gema Díaz. En caso contrario, el resultado es incierto y el rival cuenta con serias posibilidades de ganar.

Conde tiene a su favor el sistema electoral y en contra la progresiva defahección de las empresas de los actos de la patronal, con juntas generales donde apenas participan veinte personas, o la incomodidad de las grandes compañías por las guerras contra las instituciones. Astuy tendrá a su favor la posibilidad de recoger los rescoldos de malestar que no se han apagado en estos años, y los votos de quienes creen que Vidal de la Peña ha utilizado la patronal abiertamente en favor del PP, forzando hace cuatro meses

unas elecciones, supuestamente para alejarlas de cualquier connotación política, que, a la vista de lo ocurrido, no tuvieron ningún sentido, y ha dado lugar exactamente a lo contrario, a que la CEOE se muestre como un apéndice del PP.

### Astuy se presentará

El hostelero Emérito Astuy está próximo a conseguir el número suficiente de avales para presentarse, y la sucesión de Vidal de la Peña puede acabar por resultar muy distinta de lo que él planeó. Astuy se sabe fuerte en la votación en las urnas, empresa por empresa, que debería celebrarse el día 30, pero quienes le apoyan están convencidos de que esa opción provocaría otro desgarró en la patronal como los que se vivieron en anteriores comicios (ya se están produciendo enormes presiones en la recogida de avales) y tratarán de evitarlo. La intención es ofrecer una candidatura de consenso al sector oficialista, para formar una lista única y soslayar el proceso electoral. Una opción que por el momento no contemplan los oficialistas.



**PROGRAMACIÓN 2019**

PALACIO FESTIVALES CANTABRIA

---

**ABRIL 2019**

**SÁBADO 6 / 20:30 h / SALA ARGENTA**  
**DANZA**  
 BALLET NACIONAL DE ESPAÑA | DIRECTOR, ANTONIO NAJARRO  
**"ELECTRA"**  
 de Antonio Ruz  
 Oviedo Filarmonía Director musical, Manuel Covas  
**A 25 € B 30 € C 27 € D1 22 € D2 17 y 10 € AD 30 €**

---

**JUEVES 11 / 20:30 h / SALA ARGENTA**  
**MÚSICA CLÁSICA**  
 PHILIPPE JAROOUSSKY, contratenor  
 ENSEMBLE ARTASERSE  
 Programa: Cavalli | Monteverdi  
**A 25 € B 30 € C 27 € D 22 y 10 € AD 30 €**

---

**VIERNES 12 y SÁBADO 13 / 20:30 h SALA PEREDA**  
**TEATRO**  
**"SI NO TE HUBIESE CONOCIDO"**  
 de Sergi Belbel | Dirección, Sergi Belbel  
**A 25 € D 14 y 10 € AD 14 €**

---

**JUEVES 25 / 20:30 h / SALA ARGENTA**  
**MÚSICA CLÁSICA**  
 JOVEN ORQUESTA SINFÓNICA DE CANTABRIA (JOSCAN)  
 Vladimir Stoupe, director  
 Programa: Bizet | Bautista | Brahms  
**A 18 € B 18 € C 18 € D 15 y 10 € AD 18 €**

---

**VIERNES 26 y SÁBADO 27 / 20:30 h / SALA PEREDA**  
**TEATRO**  
 BARCO PIRATA PRODUCCIONES TEATRALES  
**"¿QUIÉN ES EL SR. SCHMITT?"**  
 de Sébastien Thiéry | Versión y Dirección, Sergio Peris Mencheta  
**A 25 € D 14 y 10 € AD 14 €**

---

**LUNES 29 / 20:30 h / SALA PEREDA**  
**DANZA**  
**"LA MALDICIÓN DE LOS HOMBRES MALBORO"**  
 Idea original, dirección y coreografía, Isabel Vázquez  
**A 18 € D 14 y 10 € AD 14 €**

---

**MAYO 2019**

**VIERNES 3 / 20:30 h / SALA PEREDA**  
**TEATRO**  
**"DESENGAÑOS AMOROSOS"**  
 Versión libre de novelas de María de Zayas y Sotomayor  
 Dramaturgia, Nando López  
 Dirección, Ainhoa Arnestoy  
**A 25 € D 14 y 10 € AD 14 €**

---

**ENTRADAS A LA VENTA**

**CANALES DE VENTA**  
 Taquilla del Palacio de Festivales de Cantabria:  
 C/ Gamazo, s/n - Teléfono: 942 243 439  
 Horario: De martes a sábados de 11:00 a 13:00 y de 17:00 a 20:00 h.  
 Internet: [www.palaciofestivales.com](http://www.palaciofestivales.com)  
 entradas.eldiaromontanes.es    942 438 438

SÍGUENOS EN







[#FCantabria](#)    [palaciofestivales](#)    [@FCantabria](#)    [@FCantabria](#)






**DÍAZ REAL PLANTEARÁ TRAER LA SEDE DE SNIACE A CANTABRIA.-**

La nueva presidenta de Sniace, Gema Díaz Real, ha barajado en una reunión con el presidente de Cantabria, Miguel Ángel Revilla, la posibilidad de trasladar la sede social de la compañía, de Madrid a la región. En la cita, la empresaria también enumeró las actuaciones que pretende acometer para aumentar la rentabilidad del negocio, ejecutar el programa de inversiones y desarrollar nuevos productos, en los que se está trabajando. Según Revilla, los planes de Sniace, que tiene una plantilla de 442 trabajadores y genera 600 empleos indirectos, "abren unas posibilidades enormes".



**EDUARDO ECHEVARRÍA, NUEVO DELEGADO DEL GOBIERNO.-**

Pablo Zuloaga deja su cargo como delegado del Gobierno en Cantabria para participar como candidato del PSOE en las próximas elecciones autonómicas y eso ha forzado al Consejo de Ministros a nombrar un sustituto. El elegido es Eduardo Echevarría, presidente local del PSOE, que durante más de dos décadas fue alcalde de Villaescusa. Echevarría es analista de laboratorio.



**LA 'RO-RO ACADEMY' DE WALLENIUS.-** La naviera ha reunido a una treintena de especialistas en logística en el Puerto de Santander para analizar las cargas estáticas en buques *ro-ro*, donde las mercancías entran sobre vehículos, y conocer la normativa IMO 2020, que estará vigente el próximo año. Los participantes también visitaron la terminal Raos 8.

**CANTABRIA ADJUDICA LA QUINTA LABAT A UNA EMPRESA MADRILEÑA.-** La compañía Oilba Estaciones abonará 2,4 millones de euros por la finca La Quinta Labat, después de ganar la subasta convocada por el Gobierno de Cantabria. El conjunto, que está situado en la Avenida de los Infantes de Santander, dispone de 4.884 m<sup>2</sup> y dos edificios y está afectado por el Plan Especial de Protección del Sardinero. El consejero de Economía, Juan José Sota, ha justificado esta privatización en un ahorro de gastos para la administración regional.



**FETURCANT REÚNE A LAS EMPRESAS TURÍSTICAS.-**

La primera edición de la Feria de Turismo de Cantabria ha congregado a 70 expositores en el Palacio de Congresos de Santander para divulgar los atractivos turísticos de la región. La organización pretende promocionar los recursos de Cantabria en otras comunidades del norte del país.



**BRIDGESTONE RECIBE AL CLUSTER GIRA.-**

La planta Bridgestone de Puentecilla San Miguel ha sido el escenario de una jornada sobre Industria 4.0 del clúster de automoción Gira. En ella, su director, Kepa Hernández, expuso el proceso de modernización digital que está viviendo la factoría. También se hicieron demostraciones de aplicaciones de la inteligencia artificial.



**JOSE LUIS GOCHICOA, NUEVO CONSEJERO DE OBRAS PÚBLICAS.-** La presentación del PRC a las elecciones nacionales ha obligado a una remodelación del Gobierno, ya que su candidato es el hasta ahora consejero de Obras Públicas, José María Mazón. El presidente regional, Miguel Ángel Revilla, ha optado por la continuidad y ha nombrado para el cargo vacante a José Luis Gochicoa, director general de Obras Públicas y Vivienda. Manuel del Jesus, será el responsable de ocupar la dirección general que ha dejado Gochicoa.



**SEFICOSA EXPONE SU PROCESIÓN DE SEMANA SANTA EN MINIATURA .-** La asesoría santanderina, dirigida por Carlos López D'hers, ha reproducido una procesión de Semana Santa en los bajos del Club de Regatas con 200 figuras y doce pasos en miniatura, obra de Talleres Blázquez. Cada una de estas esculturas en miniatura lleva un mes de trabajo artesanal.

**TEKA HACE BALANCE DE 2018.-**

La multinacional alemana de menaje ha celebrado en Santander su convención nacional como homenaje a los más de 50 años de fabricación de fregaderos en la región. La cita, que tuvo lugar en el Escenario Santander a lo largo de dos jornadas, contó con el experto en inteligencia humana Mario Alonso Puig, y en ellas estuvo presente la directora general de Teka, Natalia Muñoz, que hizo referencia al trabajo del último ejercicio.



**COLEGIADOS DE HONOR.-**

El interventor General del Gobierno de Cantabria, Pedro Pérez; el jefe Provincial de Tráfico, José Miguel Tolosa; y el primer presidente de la comunidad autónoma, José Antonio Rodríguez, han sido nombrados colegiados de honor del Colegio de Gestores Administrativos de Cantabria. En la foto, Pérez Eslava recoge el diploma de manos de Víctor J. Carpintero, presidente del Colegio.



**LA GARMA PROTAGONIZA EL HALLAZGO DE LOS RESTOS HUMANOS MÁS ANTIGUOS DE LA REGIÓN.-**

Las dataciones del equipo investigador indican que una especie humana posiblemente anterior al hombre near-dental ocupó el yacimiento arqueológico hace 400.000 años. También se encontraron restos de animales procesados y numerosas herramientas de piedra. Durante el estudio, se ha utilizado un mapa de alta resolución en 3D del campo magnético.



**EL NUEVO PUENTE DE GOLBARDO YA ESTÁ OPERATIVO.-** El puente que une Reocín con Alfoz de Lloredo ha supuesto una inversión de cuatro millones de euros y permitirá reducir los tiempos de circulación con mayor seguridad. Con ello, se solventa el problema que originaba la estrechez del antiguo puente y su incapacidad para resistir el tránsito de vehículos pesados. La nueva plataforma tiene un arco inferior de metal, dos carriles, aceras y mide 210 metros de largo y 12 de ancho.



## MIGUEL ÁNGEL REVILLA, presidente del Gobierno de Cantabria: **'En estos años hemos mantenido el tipo sin ninguna ayuda del**

Miguel Ángel Revilla, presidente de Cantabria, fue invitado a hacer balance del cuatrienio en el Círculo Empresarial Cantabria Económica, donde puso de relieve que el paro se redujo a la mitad y en los dos últimos años la región ha crecido por encima de la media nacional "sin ningún tipo de ayuda del Estado". Hace una década se llegaron a inyectar 400 millones de euros al año "pero ahora hemos tenido que mantener el tipo con solo 40 millones de

inversión estatal en tres años", dijo. También se mostró satisfecho de haber tenido negociados y aprobados los Presupuestos anuales cada 1 de enero, a pesar de gobernar en minoría, algo que no ha conseguido el Estado ni la mayor parte de las comunidades autónomas. Al referirse a los objetivos inmediatos, insistió en la importancia del tren rápido con el País Vasco, que considera mucho más factible tras haber conseguido el apoyo del PNV.

**E**n su intervención ante los empresarios, el presidente del Gobierno

cántabro hizo hincapié en la necesidad de contar con un ferrocarril no de alta velocidad

pero sí más eficiente con Bilbao, que en su opinión supondría una extraordinaria palan-

ca de desarrollo para Cantabria. En estos momentos, los 108 kilómetros de distancia



El Círculo Empresarial Cantabria Económica reunió a un gran número de empresarios. FOTOS: MARÍA CASUSO



# nido Estado'



El presidente del Gobierno de Cantabria, Miguel Ángel Revilla, poco antes de hacer balance de los últimos cuatro años de legislatura.

que separan Santander de la ciudad vasca se recorren en los trenes de FEVE a una velocidad media de 33 kilómetros por hora, “menos que Usain Bolt”, comparó.

Por eso, destacó la importancia de disponer de un tren con paradas en Noja y Castro que haga el trayecto en 40 minutos. En su opinión, la posibilidad de enlazar con la Y vasca en una oportunidad que Cantabria tiene que aprovechar “y en el momento que llegues a Bilbao, puedes ir desde allí a Madrid en dos horas; a Barcelona, a Zaragoza, y a Europa”, dijo.

El presidente regional se sintió muy satisfecho de haber obtenido el apoyo del presidente de PNV al proyecto, en una entrevista que ambos

## **‘Necesitamos un tren rápido con Bilbao, no de alta velocidad’**

mantuvieron, “porque es un aliado de primera magnitud”, y a sabiendas de que Cantabria será la comunidad más beneficiada por esa obra, “como lo fue con la autovía”. Y quiso disipar las dudas de quienes creen que mejorar las comunicaciones con el País Vasco supondrá una extensión de su influencia política en nuestra comunidad: “Bilbao es la gran empresa de Cantabria”, afirmó rotundo “pero que nadie tema nada, porque los que ya temí-

an hace años han visto que el partido más votado en Castro es el PRC, y en Villaverde, que está dentro de Euskadi, el PRC sacó el 92% de los votos”.

Revilla señaló que, desde que entró en política, su empeño ha sido que Cantabria sea considerada como una comunidad “tranquila, estable y leal, y creo que lo he conseguido”. “De lo que más satisfecho estoy es que durante toda

## **‘La mina de zinc puede ser un revulsivo para la comarca del Besaya’**

mi vida he intentado crear una imagen de marca Cantabria”, añadió.

Dentro de esta apuesta por la normalidad política enmarcó su capacidad negociadora para conseguir tener publicados cada 1 de enero los presupuestos regionales gobernando en minoría, a diferencia de lo que ha ocurrido en Madrid, Cataluña, Euskadi o en el propio Estado. “Un mal presupuesto es mejor que no tener presupuesto”, sentenció.

Al entrar en un terreno más concreto, el del estado económico de la región, se permitió comparar los datos de la EPA de 2015, a su vuelta a la presidencia de la comunidad autónoma (51.000 parados) con los 25.800 del cuarto trimestre de 2018. La tasa de



Pedro Fernández, Tasio Fernández, Francisco Martín, Pilar Quevedo y Mercedes Ruíz.



José Félix Mazo, Mercedes G. Piedra, Margarita San Millán y Margarita Herrera.



Antonio Fernández, Damián Yruela, Enrique Arriola, Rocio Vielva, Carlos Pérez y Jaime González.



Javier Ibáñez, Iciar Amorrtu, María Quintana, Toni Lombardo y Zaida Merino.



Mateo Pérez, Didier Fleury, Ana Cabero, Juan De Miguel y Cristina Ruiz.



Alejandro Espínola, María Eugenia Barrio, Margarita San Millán y Asunción Gutiérrez.



Eva Fernández, Tomás Castillo, Alberto Ibáñez, Miguel Ángel Revilla y José Antonio Rodríguez.



Patricia Sáez, Enrique Ambrosio, África Fernández, José Antonio Rodríguez y Javier Suárez.



Miguel Goya, Marta Fernández, Eva Fernández, Luis Miguel Cortiguera y Juan Carlos Ramos.

desempleo, que entonces era del 18,2% (4,2 puntos menos que la nacional) ha bajado al 9,6% (4,6 puntos menos que la media), la más baja del país después de la de Baleares.

### ‘Sin colaboración del Estado’

Revilla reconoció que esa mejora o el que el PIB creciese en 2017 un 3,4%, por encima del conjunto de las autonomías, y en 2018 un 2,5% siguen sin reflejarse suficientemente en el poder

adquisitivo de los cántabros y lamentó la mínima colaboración del Estado en este terreno, tras recordar que, tradicionalmente, una buena parte del crecimiento de la región ha estado vinculado a las grandes obras de la Administración central, que llegó a superar los 400 millones de inversión al año cuando se construían las autovías. Ahora no llegan a cien y ninguna otra administración tiene capacidad, en su opinión, de compensar estas cifras (“nosotros solo podemos hacer *carreterucas* de tres o cuatro millones”, dijo). Pero a veces no llega a la región ni lo

### ‘Hemos mantenido el tipo en el PIB, a pesar de no tener ninguna colaboración del Estado’

presupuestado, y Revilla lamentó ante los empresarios reunidos en el club de Cantabria Económica que, en 2016, el Estado solo ejecutó el 14,7%, y en 2017, el 22,6%. Quedaba sobreentendido,

aunque no lo aludió, un reproche al exministro cántabro Íñigo de la Serna. Las cosas no han cambiado mucho al marcharse De la Serna del Ministerio, porque lo gastado en 2018 en obras en la región ha sido solo el 16% de lo presupuestado.

“Han desaparecido las inversiones del Estado de Cantabria”, resumió con crudeza Revilla, que sacó la conclusión de que se desvían a los lugares “donde se juegan más votos”.

Aunque se avecina una ralentización de la economía nacional, el dirigente regional-



Alvaro Borragán, Óscar Díaz, José Manuel Maldonado, Luis Bernárdez y Javier Ibáñez



Miguel Olaiz, Juan Alberto Cardenal, Marga Pereda, Ainhoa Moreno y Jesús Peña.



Margarita San Millán, Asunción Gutiérrez, Ana Ceballos, Natalia Urrutia y David Pérez.



Antonio García, Víctor Ceballos, Marián Rueda y Diego Cuartas



Luis Sancho, Eva Fernández, Víctor J. Carpintero y Luis Cubría.



Modesto González-Cañibano, Víctor Ursuguía, Nora Lavín, Ricardo Acevedo y Gema Lorenzo



Pedro Duplá, José Emilio Rodríguez y Javier Gómez-Acebo.

lista dejó ver que sus sensaciones de cara al futuro son optimistas, por las iniciativas que se van a materializar. “No es fácil agarrar un proyecto, pero lo tenemos”, aseguró, en referencia a la futura explotación de zinc.

### Un interruptor económico en el Besaya

La Real Compañía Asturiana de Minas llegó a contar con una plantilla de 3.750 trabajadores pero el agotamiento del mineral que podía extraer en las cotas que

trabajaba y el notable descenso que experimentó el precio del zinc la llevaron a abandonar la explotación.

La empresa se marchó, pero en la Escuela de Minas de Torrelavega dejó los resultados de unas catas que detectaban una bolsa con al menos 20 millones de toneladas de rocas con mineral (el zinc es una parte pequeña) a unos 500 metros de profundidad, entre Torrelavega, Reocín y Santillana del Mar.

Revilla auguró que la construcción del túnel de acceso y las tareas previas a la extracción darán empleo a unas 2.000 personas, lo que convertiría “la mina de zinc en un revulsivo para la comarca del Besaya”. También lo será para el puerto de Santander, desde donde saldría el mineral a ritmos de hasta un millón de toneladas al año.

Frente a quienes advierten sobre los efectos ambientales que puede tener, Revilla ga-

rantizó que no se producirá ninguna afección a la superficie. “Queremos sacar lo que queda allí con métodos extractivos del siglo XXI”, dijo. “Nadie va a ver nada más allá de los agujeros. Una vez se sepa dónde está el mineral, se tapan y volverá a haber verde”, garantizó.

Uno de los obstáculos que más complicaciones le ha creado al Gobierno ha sido la Ley de Minas, pero la modificación de la Ley del Suelo que se llevó a cabo en 2017 ya hace posible la actividad minera en cualquier terreno rústico, una reforma a la que se han opuesto algunas formaciones políticas. “Nos ha costado muchísimo solucionarlo”, confesó Revilla.

Según la empresa Emérita Resources, hay un 99% de probabilidades de que la mena se encuentre a 600 metros bajo tierra. Para demostrarlo, ya se han iniciado unas prospecciones en Quevedo, donde hay una máquina que profundiza 50 metros diarios.

También se harán sonde-

os en Mercadal, Cartes, Mijares, Ganzo o Puente San Miguel con el objetivo de realizar 150 catas durante los próximos trece meses. En esta fase, la empresa extranjera y su socio español Aldesa invertirán 17 millones de euros y contratarán a unas 40 personas.

### La Pasiega: Un reto personal

Otro de los caballos de batalla del presidente regional es el área logística de La Pasiega, hasta el punto de haberse convertido para él en “un reto personal”.

A pesar de este empeño, el Ayuntamiento de Piélagos no lo ha puesto fácil, al plantear una mayor protección para los terrenos afectados por el futuro polígono industrial. La intención era reforzar su valor agrícola y ganadero, pero la polémica se ha apagado tras la enmienda de la Ley de Acompañamiento, por lo que

la sobreprotección que recoge el PGOU del municipio queda anulada y los dos millones de metros cuadrados que se van a utilizar ya son industriales por ley.

Entre los alicientes de este proyecto que Revilla consideró "imprescindible", y que aún sigue en fase administrativa, están la proximidad a núcleos urbanos y al puerto y las buenas conexiones: "El tren pasa por mitad del polígono, y está a diez minutos del puerto, del aeropuerto y de Santander, y a 15 de Torrelavega", desgranó.

## Un impulso para el Puerto de Santander

En su opinión, la comunidad autónoma "tiene que especializarse en la logística" y el polígono de La Pasiega, en el que se han interesado ya varias empresas, liberaría muchos espacios portuarios. Los coches podrían esperar allí mientras los barcos atracan y la enorme extensión que ahora ocupan los vehículos en el puerto quedaría disponible para otros usos.

Pero para que el centro logístico pueda ejecutarse, Fomento tiene que colaborar en la construcción de un apartado de ferrocarril para el movimiento de mercancías y en la de los accesos desde la autovía.

En la charla, Revilla también tuvo tiempo para referirse al buen momento por el que pasa el Puerto de Santander, que el año pasado creció un 16% y prevé que este superará los seis millones de toneladas, además de incrementar significativamente la afluencia de cruceros. Para este ejercicio ya hay 24 escalas comprometidas, en las que llegarán unos 32.000 turistas. A mediados del año pasado, el responsable de la Autoridad Por-



El presidente Revilla, junto al director de Cantabria Económica, Alberto Ibáñez, y el jefe de gabinete, Guillermo Blanco.

tuaria, Jaime González, también presente en la charla, mostró su confianza en que en 2021 atracarán 50 barcos. "Jaime está haciendo una muy buena labor en el Puerto", le dijo Revilla agradecido.

Para corroborarlo, destacó las cinco conexiones semanales que se han establecido con Gran Bretaña y las dos con Irlanda. "Somos los únicos de toda España que tenemos conexión con Irlanda de pasajeros y de mercancías", recor-

dó.

Revilla anunció a los empresarios la intención de desplazar hacia el sur la estación marítima antes de concluir el año próximo, para conseguir un 40% más de superficie. El objetivo es disponer de todos los terrenos que hay desde el Centro Botín hasta la Zona Franca. La operación permitiría eliminar la valla de cuatro metros que separa el puerto de la ciudad y que abarca desde la Estación Marítima hasta

Tabacalera.

## Récord de pasajeros en el aeropuerto

El presidente regional tampoco dejó pasar la oportunidad de recordar que, en 2003, a su llegada a la presidencia, el aeropuerto de Parayas tenía 180.000 pasajeros, un panorama completamente distinto al actual. Desveló que en la llegada de Ryanair tuvo mucho que ver el interés de su consejero delega-

## 'Ya tenemos más pasajeros que el aeropuerto de Zaragoza'

do Michael O'Leary, aficionado al golf, por conocer a Severiano Ballesteros. Sabedor de ello, Revilla telefoneó a Ballesteros, que se prestó a jugar con O'Leary en Pedreña y, a raíz de esa estancia, la comunidad autónoma entró en negociaciones con la compañía de bajo coste, que cambiaron el signo decadente de Parayas.

El objetivo para este año es afianzar esta progresión. "Vamos a superar con creces los 1,2 millones de pasajeros con un crecimiento del 15%", anunció Revilla, felicitándose de que Parayas ya tenga "más pasajeros que el de aeropuerto de Zaragoza".

Aunque en este curso se van a reducir los destinos de 24 a 22, se fortalecerán las rutas a Madrid y Barcelona, debido a que son las ciudades que más pasajeros mueven, ya que juntas suman dos ter-

## El despoblamiento rural, un reto

La despoblación del medio rural es uno de los retos más importantes a los que tendrá que enfrentarse Cantabria en los próximos años. Revilla destacó que en los 54 pueblos que hay en Valderredible solo viven 750 habitantes, a pesar de tratarse del "ayuntamiento con más superficie de España". Una cifra muy inferior a la que había en el siglo XVII, cuando, según apuntó,

"residían 17.800 personas".

Lamentó que no lo hayan podido evitar las carreteras que se han hecho, el abastecimiento de agua y la electricidad, o las infraestructuras sanitarias y educativas. "En Cantabria esos servicios cuestan mucho, más que en otras comunidades, pero esa es la justicia del dinero público. Ha de llegar donde no llega la iniciativa privada".

## 'Puede ocurrir que esta vez gane yo y se quede otro con el Gobierno'

Con una pregunta retórica ("¿Cómo está en Cantabria cualquier partido político que no sea al PRC?"), Revilla daba por hecho que su formación no puede sacar un menor porcentaje de votos en las elecciones regionales del que ha sacado en las tres últimas legislaturas, entre el 28,7% y el 30,1%. Un resultado que, en su opinión, le garantizarían ganar con no menos de nueve puntos de distancia sobre el rival más próximo.

"Esta vez no podrán decir que no he ganado las elecciones. Lo que puede ocurrir es que yo las gane y se quede otro con el Gobierno". Un reconocimiento implícito de que, como ocurre en el bloque conservador, todo queda pendiente de los resultados que puedan obtener los posibles aliados.

Con respecto a las elecciones nacionales, Revilla reco-



El presidente del Gobierno de Cantabria, Miguel Ángel Revilla, durante la ponencia.

noció que el PRC se ha visto forzado por las circunstancias a presentarse ('¿qué les dices a los votantes del PRC, si no?') y también presume que puede ser el partido con más papeletas en las urnas, por mucho que las experiencias anteriores inviten a no pensarlo así. Según sus cálculos, al fragmentarse extraordinariamente el mapa político, esta vez en Cantabria se podrá conseguir un diputado al Congreso con un 13% (un porcentaje que calcula poder conseguir de sobra si en las regiona-

les el PRC obtiene un 30%). No descarta, incluso, llegar al 23,5% en las nacionales, porcentaje que en su opinión dará el segundo escaño. En este caso, no solo resultaría ganador (PSOE, PP y Vox o Ciudadanos conseguirían uno) sino que, además, los regionalistas se llevarían tres de los cuatro senadores, una situación completamente

inédita.

Revilla es perfectamente consciente de que un buen resultado en las generales sería una extraordinaria palanca para las regionales "que es donde tenemos peso" y para las locales. Recordó que su partido ha ganado en Castro Urdiales, Camargo, Astillero, Reinosa, Torrelavega o Laredo... "Menos en Santander. No he llegado a entender por qué aquí el partido no ha cuajado, como ha cuajado en Camargo, Astillero o Bezana, su periferia", dijo.

todo el año.

La Universidad es otro de los activos más importantes de la región, según Revilla. "Cuando llegamos no había firmado ningún contrato con ella, ni se hacían inversiones, ni se renovaba personal", aseveró, y lo contrapuso con el convenio que se ha firmado en esta legislatura para garantizar la financiación durante un lustro.

Además de los cien millones que le llegan de los presupuestos regionales, la Universidad cántabra es la que más recursos externos consigue, proporcionalmente, a través de proyectos con empresas privadas y fondos europeos. Un éxito que Revilla reconoció y que la ha llevado a situarse entre las "diez primeras de España". "Tenemos una gran Universidad", dijo con orgullo.

YouTube

**Vea aquí nuestro último encuentro**

ceras partes del tráfico total.

Se pierden los vuelos a Lisboa, Dusseldorf-Weeze y Var-

sovia, pero las compañías que operan en el aeropuerto ofrecerán otros nuevos destinos,

como Bucarest, Katowice (Polonia), Gran Canaria y Milán, que estará disponible durante

**EMILIO CASUSO**  
Ingeniería

**DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN DE INDUSTRIAS ALIMENTARIAS**

**INSTALACIONES INDUSTRIALES Y FRIGORÍFICAS**

**CARTOGRAFÍA Y PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA RURAL**

La Tejera, Nº1 - 1ªPlanta 39012 (SANTANDER)  
Telf.: 942 323 224 - Fax: 942 321 206 • [www.emiliocasuso.com](http://www.emiliocasuso.com)



Los alumnos mantuvieron entrevistas con los representantes de las empresas. A la derecha, el presidente regional, Miguel Ángel Revilla, que departió con los

## Ante la presencia de 200 alumnos Más de 50 empresas reclutan talento en la XIV Feria de Empleo de CESINE

La XIV edición de la Feria de Empleo y Networking de CESINE reunió en su campus a más de 50 empresas de gran relevancia en el mercado regional, nacional e internacional, en un evento inaugurado por el presidente del Gobierno de Cantabria, Miguel Ángel Revilla.

**E**l Centro Universitario CESINE ha celebrado recientemente la XIV edición de la Feria de Empleo y Networking, un evento pionero en Cantabria que, desde su primera edición, reúne a empresas relevantes a nivel regional, nacional e internacional, con el propósito de reclutar talento en el campus de la institución universitaria.

Durante la Feria de Empleo, representantes de empresas de la relevancia de Altadis, Banco Santander, Ingram Micro, Caixabank, Leroy

Merlin, Teka, Nestlé, Evobús, Bricomart, Decathlon, Grupo Celsa, Price Waterhouse Coopers, Cadena Ser, Nexian, Cadena Cope y Eulen Flexiplan, entre otras muchas, mantuvieron entrevistas con los más de 200 alumnos de CESINE que acudieron al evento.

El acto de inauguración tuvo lugar en un abarrotado salón de actos del centro universitario y contó con la intervención de Fermín Gutiérrez, presidente de CESINE, que agradeció la presencia de las más

de 50 empresas participantes en la Feria, y recaló que “son la mejor prueba de que nuestros graduados cuentan con las habilidades y competencias que demandan las organizaciones”, a la vez que puso de manifiesto “el valor añadido que supone el fuerte vínculo internacional de los alumnos, así como una amplia red de prácticas garantizadas en más de 1.200 empresas”.

---

### Empleabilidad

---

**F**ermín Gutiérrez también señaló la importancia del “compromiso con la empleabilidad de los graduados, fruto del cual más del 93% de los estudiantes de Grado y del 98% de los procedentes de los programas de Posgrado se encuentran trabajando en la

actualidad”.

El presidente del Gobierno de Cantabria, Miguel Ángel Revilla, fue el encargado de inaugurar de forma oficial la XIV edición de la Feria y quiso destacar en sus palabras “la importancia del fomento de la empleabilidad que realiza CESINE a través de la conexión con las empresas”, además de animar a los estudiantes del centro universitario a “participar en eventos de esta índole” ya que, tal y como señaló, “la situación laboral tiene su complicación, pero es más sencilla para aquellos que estén bien formados”.

Lidia Díaz, técnico de Gestión de Recursos Humanos de CIC Consulting Informático, destacó la “amplia formación de los alumnos de CESINE” y la importancia de “la experiencia internacional, con un alto nivel de inglés, que cuentan



os entrevistadores y los alumnos, y el presidente de CESINE, Fermín Gutiérrez.

los estudiantes, así como el gran potencial que poseen”.

Por su parte, Sandra Santos, responsable de Recursos Humanos de Decathlon, puso en relieve la buena aptitud “para trabajar en grupo de los estudiantes”, a lo cual añadió “la organización y el compromiso que muestran con todos los proyectos que realizan”.

Óscar Barreda, responsable institucional de Caixabank, subrayó la “gran capacidad de comunicación personal” que presentan los alumnos del centro, así como “para trabajar bajo presión, y las habilidades resolutivas ante algunas preguntas de la entrevista”.



Miguel Ángel Revilla y Fermín Gutiérrez, en la inauguración formal de la Feria de Empleo y Networking.

### Feria de Empleo Internacional

**E**l Centro Universitario CESINE completó su actividad con la Feria de Empleo Internacional en la que empresas radicadas en Francia, Estados Unidos, Italia, Holanda y Reino Unido, entre otros países, hicieron entrevistas con los estudiantes de último curso de los diferentes Grados a través de video-

conferencias.

Entre las empresas participantes destacan las cadenas hoteleras Radisson, Meliá, De Vere, Derby Hotels y Six Senses, la compañía holandesa de servicios financieros Swap Support y los estudios creativos italianos Cappelli Design y Studio Lauria, entre otros.

El profesor doctor Luis Santoveña, responsable del Departamento de Prácticas y Carreras Profesionales, desta-

ca la importancia del evento y afirma que “la organización de una Feria de Empleo de esta índole supone una gran oportunidad para los estudiantes de CESINE, ya que les permite mantener contacto con empresas multinacionales que son referencia en su sector, y algunas de ellas proponen ofertas de empleo, como por ejemplo en materia de consultoría, un campo que tiene una gran demanda en la actuali-

dad”.

Los estudiantes de CESINE también han realizado una valoración muy positiva de la Feria de Empleo, además de destacar que se trata de, “una oportunidad única, ya que permite mantener numerosas entrevistas con reclutadores, tanto de forma presencial como de forma virtual a través de videoconferencias en el caso de las empresas radicadas en el extranjero”.

# Alvaro Villa Miller, nuevo CEO de Pitma: 'Nuestra fuerza comercial nos da más oportunidades en otros me

Desde el 1 de enero, Alfredo Pérez y Pedro Ortiz, los dos propietarios del grupo torrelaveguense Pitma han dejado sus cargos ejecutivos en la compañía para dedicarse en exclusiva a la búsqueda de nuevos proyectos. Les sustituye como CEO quien hasta ahora era su número 2, el asturiano Álvaro Villa Miller, al que ficharon para sus tiendas de telefonía hace más de una década. El grupo tiene ahora más de 2.500 empleados y este año facturará 630 millones de euros a través de cinco áreas de negocio: telecomunicaciones, seguridad, energía, servicios comerciales y un amplio abanico de servicios empresariales, que van desde la custodia documental a la gestión de la movilidad urbana o los seguros.

**E**l permanente crecimiento del perímetro de Pitma ha llevado a sus fundadores a dejar el día a día en manos de Alvaro Villa, de 45 años, al que ahora reportan los responsables de **ITM Global** (instalaciones de seguridad y comunicaciones); **Ralset** (central receptora de alar-

mas); **Diid** (distribuidor mayorista de seguridad); **Netkia**, (consultoría informática); **Besaya Express** (logística); **Vialine** (seguridad vial y trámites en la administración pública); **Aldro Energía** (comercializadora de electricidad y gas); **Aldro Generación** (plantas fotovoltaicas y cogeneración);

**Enertec** (eficiencia energética); **Nexian** (recursos humanos); **Phone&Fun** (telemarketing); **Bibe Seguro** (correduría de seguros); **Alpe Creativa** (comunicación); **Disaldro** (fuerza de ventas); **Nostel** (digitalización y custodia de documentos); **Flag Store Management** (gestión comercial re-

tail); y **Bell Partners** (distribución de productos tecnológicos). Una larguísima lista de empresas, con más de 2.500 trabajadores, a las que se añade el Racing, del que también es consejero, aunque esta inversión de los dos propietarios de Pitma, Alfredo Pérez y Pedro Ortiz, no esté dentro del grupo.

El pasado mes de diciembre, Pitma se desprendió de la plataforma Aon Mobile y la cadena de tiendas ByMobil, que comercializaba la marca Yoigo, vendido a MasMovil, al considerarlo "un sector maduro". Unos recursos que ha destinado a inversiones en otro sector que ahora considera estratégico, la generación de electricidad.

## El Grupo vendió en diciembre la plataforma Aon Mobile y la cadena de tiendas Bymobil

La evolución del grupo en estos 25 años de existencia es muy llamativa y merece un pequeño repaso.

—Álvaro Villa.— Empieza hace 25 años como consecuencia de la idea de dos emprendedores de Torrelavega. Dos amigos que se conocen de estar estudiando electrónica y que empiezan a trabajar en una empresa de sistemas de seguridad.

En el año 1994 abren su



La empresa de Torrelavega tiene ya más de 2.500 trabajadores, la mayoría de ellos, en la región, a pesar de que sus negocios se extienden ya por todo el país. En la foto, su correduría de seguros Bibe.

# abrirá mercados'

## Alfredo Pérez y Pedro Ortiz se liberan para dedicarse a la búsqueda de nuevos proyectos

propia empresa en el mismo sector y el salto más importante se produce al abrir la primera tienda de telefonía. Estamos hablando del año 1996, aproximadamente.

Montaron una tienda de Airtel (hoy Vodafone) y, en su momento, esta compañía de telefonía les obligó a tomar una decisión al saber que habían abierto otra de Amena: O nosotros o ellos. Optaron por el verde (Amena), y la verdad es que nuestra empresa es una historia de fortuna, pero también de buenas decisiones.

Amena fue un caso de éxito. En poquitos años consigue una base de clientes gigantesca y ellos empiezan a tejer una malla de empresas que se van dando servicios unas a otras. Abren dos tiendas, tres, cuatro, cinco, seis, diez, doscientas. Alfredo era más comercial y Pedro se dedicaba más a la parte de sistemas de seguridad y negocio. De ahí nace el grupo.

Van captando el valor de los diferentes negocios y siempre están muy atentos a todas las oportunidades. Muchas de las compañías actuales han ido naciendo de oportunidades que generaban aquellas primeras tiendas. Tienes un negocio con uno de



Alvaro Villa, un asturiano de 45 años, se ha convertido en el primer ejecutivo del grupo Pitma. FOTOS: MARÍA CASUSO

los primeros operadores del mercado y empiezas a meter sistemas de información, de digitalización, *call center*... Vas creando valor dando servicios a otras empresas del grupo y a empresas externas.

**¿Qué cambiará con el nombramiento de un CEO y al apartarse de la gestión diaria los dos copropietarios?**

—Yo les conozco desde hace veinte años, llevo su ADN... Lo que pretenden Alfredo y

Pedro es seguir siendo una empresa familiar, y lo vamos a ser siempre. Con mi presencia se intenta añadir profesionalidad en las relaciones, porque todavía hay muchos vínculos emocionales. Nuestra idea es



La empresa de recursos humanos y ETT Nexian es un ejemplo de la forma en que crece el Grupo, a partir de necesidades internas que se convierten en nuevos ámbitos de negocio al prestarse también a terceros.

que yo dirija toda la operativa y ellos se puedan centrar en procesos de inversión y búsqueda de nuevos proyectos, porque están tan encima de todos los negocios y tenemos un abanico tan amplio, que estando encima del día a día no es posible involucrarse en nuevos proyectos.

No es que ellos den un paso al lado ni arriba, dan un paso a "ocúpate de este sueño de Pitma y vamos a hacer que afronte los retos de la digitalización, de los nuevos procesos que vienen y de la reinención de muchas compañías".

**¿Cabe esperar, entonces, la aparición de nuevos negocios?**

—Seguro que sí. Van a tener más tiempo para tomar cafés con alguien que les venga a contar una idea o un proyecto. Yo creo que seremos más grandes, seguro.

**La gestión ha sido muy personal hasta ahora y con un toque informal, incluso claramente desenfadado, al buscar los nombres para nuevos negocios haciendo juegos de iniciales. Recuerdo haberles oído decir que**

**El Grupo tiene una veintena de empresas, 2.500 trabajadores y facturará este año 630 millones**

**una de sus motivaciones era divertirse haciendo negocios. ¿Para usted también?**

—Esta estrategia sí se puede mantener. Somos una empresa de compartir plenamente los proyectos. Yo lo he vivido. He tenido la suerte de responsabilizarme del 100% de un proyecto. Esto no es una fiesta, pero sí que damos un toque desenfadado porque los días son muy complicados.

Todas las empresas tienen sus momentos, sus problemas, pero Alfredo y Pedro son capaces de darle un carácter distendido a las situaciones complejas, las que han aparecido a lo largo de los años y las que van a aparecer. Yo diría que no se preocupan en

exceso, y yo creo que eso es una parte muy importante de que hayamos crecido de esta forma.

**¿No arriesgan demasiado?**

—En estos 25 años yo no recuerdo momentos de tensión o de descontrol. Alfredo y Pedro siempre están en el negocio. Somos una empresa donde se generan muchos informes, donde cada persona te cuenta... En estos 25 años no he tenido la sensación de decir: uff! Con más o menos pendiente, ha ido todo hacia arriba, siempre hemos sido una empresa muy sólida.

**Pitma ha crecido mucho con los recursos propios y con endeudamiento bancario, pero todo tiene un límite y este año ya espera facturar 630 millones de euros, más que muchas compañías cotizadas. ¿Ha llegado el momento de buscar alianzas o inversores externos?**

—No, no. De momento nada, seguro. Hasta ahora no lo hemos necesitado. Por ejemplo, en la parte de negocio que tuvimos con Yoigo llegamos a crecer en cinco años desde cero tiendas a mil y compramos seis compañías.

# Huawei al insignia'

No es habitual que una empresa llegue a trabajar para dos competidores y más cuando el mercado se reparte entre unos pocos operadores, pero Pitma lo consiguió. Extendió toda la red nacional de tiendas de Amena (actual Orange) y luego las de Yoigo, a través de la cual ha tenido un contacto muy directo con el gigante chino Huawei, que no solo se ha convertido en el patrocinador del Racing sino que ha encargado a la empresa de Torrelavega que le abra dos gigantescas tiendas en Madrid y Barcelona, dos *flagships* destinadas a crear una potente imagen de marca, que se corresponda con su liderazgo tecnológico. Huawei hace tiempo que ha desarrollado infraestructuras 5G.

Se trata de dos tiendas de más de mil metros cuadrados, repartidos en dos plantas, que estarán ubicadas en la Gran Vía de Madrid, muy cerca de Callao, y en el Paseo de Gracia, de Barcelona, puerta con puerta con la de Apple, decoradas con unas gigantescas

Hemos acometido importantes operaciones corporativas para nuestro nivel, nivel que cada vez iba creciendo un poquito más, y siempre lo hemos hecho de la mano de un operador o de bancos, pero la familia es la familia. En el corto plazo, desde luego, ni se espera ni se pretende una operación de ese tipo.

**¿Cuál ha sido el secreto del crecimiento de Pitma? ¿Detectar nichos de mercado?**

# Abrirá una espectacular 'tienda en Santander de la mano de Pitma

pantallas electrónicas, que recordarán los luminosos de Piccadilly Circus, en Londres, o los de Times Square, en Nueva York. La intención es tener acondicionados los locales antes del verano.

Si resulta sorprendente que una empresa local vaya a operar estas tiendas destinadas a atraer la atención de los paseantes en las calles más emblemáticas de Madrid y Barcelona, no lo es menos que Huawei haya aceptado la apertura de un tercer *megastore* en Santander. Por el momento no tiene emplazamiento, ya que no es fácil encontrar un local con las características requeridas en las calles principales de la capital cántabra, pero la intención es acometerlo en cuanto se encuentre.

Esta intención coincide con la del Banco Santander, que también tiene previsto hacer una *flagship store* (buque insignia de la marca, en inglés) en su sede del Paseo de Pereda, después de la remodelación.

El objetivo principal de estas grandes tiendas, que se abonan a la espectacularidad más que la venta, no es que



La compañía china Huawei opera en muchos sectores. En telefonía móvil ha sido una avanzada en el 5G y en España ha conquistado en poco tiempo un 25% del mercado.

los clientes compren más sino transmitir una imagen de marca, con un deslumbrante exterior y un elaborado proyecto de interiorismo que llame la atención. Para diferenciarse del resto de comercios físicos

de la firma, la 'tienda insignia' debe tener un diseño creativo, innovador y muy bien definido.

Estas tiendas que identifican a la marca y sus valores buscan ofrecer una experien-

cia especial al cliente, por lo que suelen contar con zonas de ocio. Una compra divertida destinada a que el usuario se sienta más unido a la firma y orgulloso de tener productos de esa marca.

## ¿Cruzar negocios y exprimir las sinergias?

—Una de las cosas más relevantes ha sido dar con las personas oportunas para cada proyecto. Seguro que hemos perdido muchos trenes y muchas oportunidades, pero los que hemos cogido lo hemos hecho con las personas adecuadas.

## ¿El grupo genera suficiente capital humano para cubrir sus necesidades de directi-

## vos en tantas empresas como ha creado o ha de buscarlo fuera?

—Hemos generado más directivos de los que han llegado a la compañía. Esta es una empresa generadora de directivos, porque para nosotros un valor muy importante es la confianza a base de años y de dedicación.

También es producto de la mentalidad de la propiedad, de que a un señor se le entrega un proyecto entero. Hay

## Pitma seguirá siendo una empresa familiar. No están previstas fusiones ni otros accionistas

mucha gente que es incapaz de asumirlo, pero hay otra

gente que sí ha asumido el reto y ha construido una carrera de directivo. Mi caso es uno de ellos. Yo era supervisor de Orange, como había 400 en España, y un día iba de viaje, me telefonearon para vernos y me dijeron: "Oye, ¿te apetece esto? Es tu proyecto y llévalo hasta donde puedas". Ese discurso se ha hecho con muchas personas de la compañía.

**La economía deja de estar**

en manos de quien produce para pasar a manos de quien es capaz de vender. Unas pocas compañías, como Amazon, controlan las ventas por internet de todo tipo de productos. ¿Pitma pretende aprovechar la enorme fuerza comercial de sus plataformas telefónicas, sus tiendas y sus equipos de ventas para hacer algo parecido en el mundo físico?

—Sí, una de nuestras palancas de crecimiento ha sido la capacidad que tenemos de llegar al mercado, ya sea por Internet, por un *contact-center*, por tiendas físicas e incluso de empresa a empresa. Tenemos un gran conocimiento del mercado. Y, aunque en los últimos diez años todas las relaciones comerciales han cambiado, nos estamos adaptando a esos cambios.

En esa evolución está el mundo de los servicios. Hace quince años comprabas una cosa por 2 y la intentabas vender por más para obtener algún resultado. Ahora, vender un teléfono ya no deja nada; además, alguien te lo puede mandar de China en 24 o 48 horas. Pero genera servicios sobre los que sigues necesitando que alguien te asesore, que te ayude, que te lo cambie, que te lo arregle... Y nosotros estamos muy próximos al mercado para entender y dar respuesta a estas necesidades.

**Ustedes han entrado en sectores que parecían un coto privado de las grandes compañías, como la distribución eléctrica o el gas. ¿Tienen más flancos estas empresas de los que suponíamos?**

—Son empresas muy grandes, pero es que la tarta es muy grande. En España hay en estos momentos alrededor de 400 comercializadoras de luz. En el móvil, en su momento, también había tres grandes compañías y luego llegó un conglomerado de muchas



Vialine es una de las filiales menos conocidas. Se dedica a la gestión de movilidad y de seguridad vial para administraciones públicas.

empresas pequeñas, de nicho, muy locales. El sector de la energía tiene sus colosos y, a la vez, muchas empresas pequeñas. Y algunas de ellas estamos quedándonos con una parte muy importante, en valor, de esa tarta. Pero sigue siendo una porción muy pequeña. Todavía no somos relevantes ni problemáticos para las grandes.

Sí es cierto que la liberalización ha dado oportunidades a empresas como la nuestra, que sabemos vender y sabemos manejar esas palancas, porque tenemos experiencia en otros sectores parecidos.

Los mercados se van a abrir; las barreras de entrada se van a reducir, porque la infraestructura ya está creada y lo que te exigen es comercializar. Aparecerá alguna oportunidad más, seguro.

**‘Los mercados se van a abrir y lo único que exigen es comercializar. Ahí tenemos oportunidades’**

**¿Eso quiere decir que tienen previsto entrar en otros suministros a corto o medio plazo?**

—Nosotros entramos en mercados de escala donde podemos crear valor con la capacidad de gestión que tenemos. Intentamos implantar un proceso industrial de control en sectores que den servicio a muchas personas. Captamos el valor del negocio.

No montamos un negocio para atender a un entorno de com-pás de 10 kilómetros, sino proyectos con

visión nacional, y últimamente internacional. Y a la persona que le damos la oportunidad de liderar ese proyecto, le damos un equipo. No tiene que llamar a ningún informático, lo tenemos en casa. La empresa que lleva toda la gestión financiera la tenemos en casa; la financiación se la buscamos.

Es como si fuéramos un *partner*. Nosotros le damos todas esas herramientas para que los nuevos proyectos tengan escala.

**¿Y cuáles serían esos campos de negocio más probables?**

—Hay miles de campos en los cuales no sabemos nada ni entraremos ni nos vemos capaces, pero hay otros en los cuales sí entendemos que hay mucha capacidad de crecimiento. La energía es uno de ellos.

**Su comercializadora de energía Aldro, ya tiene 120.000 clientes. ¿Es la pata del negocio que ahora mismo tiene más proyección?**

—Para nosotros es un vector gigantesco. Hay otros sectores en los que estamos entrando y en los que nos vemos más en el medio plazo, pero la energía está ahora en un momento excelente para los grandes *players* y para los pequeños.

**¿Cuánto suponen las ven-**

tas de Aldro sobre los más de 600 millones de euros que facturará Pitma este año?

–Pues fácilmente el 45%.

## Pitma acaba de entrar en el accionariado de dos parques solares con 200 Mw de potencia

Con un volumen como este, parece inevitable pensar en generar la energía que venden...

–Estamos, estamos.

Pero con potencias pequeñas...

–Bueno, pero ya estamos entrando en parques solares en Cartagena, Murcia y Granada. Hemos firmado uno de 52 megas de potencia la semana pasada; vamos a hacer otro de 150. El sector está en un momento excepcional y nosotros no tenemos más recursos que nadie ni somos más que nadie, pero tenemos una capacidad de estar muy atentos a todas las oportunidades que surgen.

Para nosotros es muy bueno generar energía. Financiera, comercial y potencialmente es muy interesante, porque atrapamos todo el valor de la energía, desde la planta hasta el consumo.



El CEO del Grupo Pitma llegó a la compañía en 2006, procedente de Orange.

**¿Una empresa que opera desde Torrelavega puede tener una red capilar para comercializar energía en toda España?**

–Sí. Uno de nuestros secretos ha sido aliarnos con gente que tiene capacidades muy parecidas a las nuestras.

**¿Se puede fidelizar al cliente con energía, cuando el kilovatio de una u otra compañía no se diferencia en nada, o ese cliente se pier-**

**de cuando llega alguien que le ofrece un precio un poco mejor?**

–En la energía es muy fácil que un cliente sea fiel. La telefonía nos enseñó una cosa muy importante: haz muy pocas cosas, házlas muy bien y el cliente se quedará contigo. En proyectos anteriores, como el de Yoigo, había muy pocas quejas, porque los procesos básicos eran extraordinariamente sencillos de entender, no había nada que in-

terpretar y así es más difícil irse. Eso lo implementamos en todos los procesos.

Para un cliente de energía, que solo recibe una conexión, la factura es importante y si a eso le vas metiendo servicios (capas de valor) es más complicado que se vaya. La fidelidad en la cartera de clientes de Aldro es de las más altas del mercado.

Tanto nuestros clientes como nuestro personal buscan la fidelidad, porque nos



**EMBALAJES  
CANTABRIA, S.L.**

Servicios Logísticos y Marítimos  
Embalaje Industrial

Trincaje de equipos industriales y eólicos  
Soldadura a bordo  
Retractilado industrial  
Servicio nacional - delegación en Valencia  
Productos para embalaje y trincaje  
Aislamiento térmico de contenedores

Mar - Barrio Rolisas.  
poligono 14- C5 nave C  
cantabria@embalajescantabria.com

942 845 266  
683 322 686





[www.embalajescantabria.com](http://www.embalajescantabria.com)



Un panel que representa la evolución del Grupo Pitma en el *hall* de entrada de la sede empresarial.

da valor. Nuestro activo son las personas que le dan mucho a la cabeza y ponen mucha pasión cada día desde hace 25 años. Esa inversión en los empleados es crítica, porque hacen las cosas mejor.

– La empresa está vinculada a Torrelavega desde sus orígenes. ¿Seguirá siendo así?

–Tiene mala pinta que eso cambie (se ríe). Lo he vivido con Alfredo y Pedro porque nos lo planteaba gente de fuera o cuando íbamos a Madrid, que es muy habitual, pero es una de las pocas cosas innegociables que hay en esta casa, porque son de aquí.

¿Eso tiene desventajas?

–No. A nosotros nos ha beneficiado. Yo he estado trabajando en Madrid y veo que lo que nos aporta nuestra gente aquí es muy difícil de conseguir fuera. Hay una lealtad y una conexión entre nosotros y las personas empleadas fundamental para que las cosas funcionen. Puedo poner decenas de casos de compañeros que lo consideran como propio. En otros sitios más impersonales eso es mucho más difícil. Lo único que nos ha perjudicado, y lo digo en serio, es que hemos tenido que madrugar mucho para viajar.

Hemos madrugado muchísimo, pero merece la pena levantarse a las cinco de la mañana para estar en Madrid a las nueve y media. La empresa está aquí y va a estar aquí siempre.

**‘El fútbol se ha convertido en una industria muy bien organizada, con muchos controles’**

¿Le sorprendería a la gente con la que negociaban que cadenas nacionales de telefonía se controlasen desde Torrelavega?

–No. Al de Madrid se lo poníamos fácil porque siempre íbamos a verle. Pero aportábamos mucho valor a la relación y yo creo que da igual desde donde trabaje la gente. Si haces las cosas bien, da igual que estés en Torrelavega o en la Castellana.

–¿Cantabria ofrece perfiles formativos ventajosos para sus actividades?

–Tenemos un tejido de universidades que nos aporta mucho valor. Nuestros negocios están bien atendidos. En algún punto concreto queremos darle una vuelta y hay

–El que los propietarios de Pitma, Alfredo Pérez y Pedro Ortiz, se hayan hecho también con el Racing, ¿supone contar con un buen escaparate o haberse buscado una fuente de problemas?

–No, hombre problemas no. El Racing es un elemento más de nuestra vinculación con nuestra tierra, la de Alfredo y Pedro. Es una demostración de que, si los modelos de gestión se aplican bien y se hace de una forma coherente, funcionan en donde sea.

Tienes que contratar a los mejores profesionales para



Alfredo Pérez y Pedro Ortiz, los dos copropietarios del Grupo Pitma, que también están al frente del Racing, se dedicarán ahora en exclusiva a la búsqueda de nuevos negocios.

personas que se fueron a Madrid a las que les ofrecemos un proyecto y vienen con los ojos cerrados. Es que este entorno, para el que es de aquí, es formidable.

Además, tiene ventajas para la plataforma (los centros de atención telefónica). En las de Madrid, cuando las personas saben de una oportunidad de trabajo un poco mejor o más cerca de casa, se marchan. No hay ningún vínculo. Aquí las distancias son menores y lo hemos cuidado, en la medida de lo posible. Además, en Cantabria se habla un castellano muy neutro y los resultados para las empresas clientes son excelentes.

que la gestión del club sea un éxito. Esa es su especialidad, localizar a los mejores.

Yo soy futbolero, como muchos, pero no me atrevo a dar opiniones. El fútbol antes era una cosa y ahora es otra. Se ha convertido en una industria muy bien organizada, con muchos controles. La Liga nos va diciendo: en el caso de que subáis, estos son vuestros ratios. No te puedes gastar más que esto. Hay un control empresarial muy importante, aunque no se invierta como negocio, porque lo que buscamos es que sea una buena empresa y que la gente esté orgullosa de cómo se gestiona.

# La economía por derecho



**GALLETAS DE DINOSAURIOS.**— El fabricante de galletas Artiach ha perdido un contencioso en los juzgados mercantiles de Barcelona con el que pretendía lograr la exclusividad para comercializar galletas con nombre y forma de dinosaurios. La sentencia, que no es firme, señala que la imagen de estos extintos animales "pertenece al dominio público" y puede ser utilizada por otras empresas competidoras.

Artiach demandó a la empresa La Flor Burgalesa por vender unas galletas con forma de dinosaurios que consideraba una imitación de su producto *Dinosaurus*.

La sentencia defiende que la especie de los dinosaurios "no es, por sí misma y en principio, apropiable y registrable, a menos que junto con su denominación o representación se introduzca algún elemento que, singularizándola, la transforme cualitativamente".



**La Seguridad Social de los presos.**—El Tribunal Supremo ha determinado que es la administración penitenciaria, y no la sanitaria, la que debe hacer frente a los costes de la prestación sanitaria en los hospitales públicos a los internos en centros penitenciarios que tienen la condición de asegurados, afiliados o beneficiarios de la Seguridad Social.

El Tribunal Supremo ha fijado un único criterio en un asunto en el que los tribunales superiores de Madrid y Andalucía habían dado respuestas discrepantes.

**Aranceles y Brexit.**— El Ministerio de Economía británico ya ha publicado los aranceles que adoptará en caso de no llegar a un acuerdo para salir de la Unión Europea y que se aplicarían durante un periodo inicial de un año.



Las nuevas tarifas no afectan al 87% de las mercancías que disfrutarían de acceso libre, pero sí habrá que pagar aranceles en el 13% restante de los productos, ya que el Gobierno británico cree necesario proteger sus sectores más vulnerables, como la agricultura, la ganadería y las fábricas de automóviles.

Las carnes de cerdo, pollo, ternera y cordero y el pescado, así como el arroz, el azúcar, el queso y las legumbres se verán sometidos a tasas aduaneras. La fruta y la verdura, en cambio, seguirán teniendo acceso libre, excepto los plátanos, a razón de 11,4 euros por cada 100 kilogramos.

En caso de que se produzca un Brexit duro, también habrá impuestos asociados a productos como el papel de aluminio, los fertilizantes, el ron y los neumáticos. Durante ese año de vigencia, el Ejecutivo hará una consulta para comprobar si es necesario mantenerlos o es mejor quitarlos.



**El tequila, protegido en Europa.**— La Comisión Europea ha anunciado que el tequila mexicano se beneficiará de las normas de protección que tiene cualquier producto europeo con denominación de origen. Por ello, se ha incluido en la lista de Indicaciones Geográficas Protegidas, que en la actualidad incluye 31 artículos.

Esta bebida procede de las regiones central y occidental de México, y se fabrica exclusivamente con el ágave azul de la ciudad de Tequila, en el estado de Jalisco.



**Vivienda digna e inviolabilidad.**— El Tribunal Constitucional ha dictado una sentencia en la que declara que la Ley 5/2018, que establece medidas rápidas para recuperar la vivienda ocupada ilegalmente, no vulnera el derecho a la inviolabilidad del domicilio ni a una vivienda digna.

El Tribunal explica que el derecho a elegir una residencia no es un derecho absoluto que habilite a ocupar cualquier vivienda o espacio sino que tiene límites y debe ejercerse dentro del respeto a la ley. Para habitar una vivienda es necesario disfrutar de algún de-

Por Juan Carlos Barros

recho que permita llevar a cabo esa acción.

Por otra parte, el Tribunal reconoce que la orden de desalojo de los ocupantes no excluye que los poderes públicos deban atender la exclusión residencial que pudiera producirse, sobre todo cuando los afectados sean personas vulnerables.

**Administradores y seguros.**— El Tribunal Supremo ha dictado una sentencia que obliga a las compañías aseguradoras a cubrir la responsabilidad por deudas tributarias de sus administradores. El Supremo establece que el seguro de responsabilidad civil que suscriben debe incluir tal contingencia.

Los compromisos a los que tiene que hacer frente un administrador por su cargo no se limitan a la responsabilidad civil sino que también incluye las responsabilidades que recoge la normativa administrativa.

**Comercio electrónico y consumidor.**— El Abogado General ha propuesto al Tribunal de Justicia de la Unión Europea que declare que no puede obligarse a una plataforma de comercio electrónico como Amazon a poner un número de teléfono a disposición del consumidor, pero sí debe tener varias formas alternativas para que el usuario pueda ponerse en contacto.

Según el Abogado, la protección de los consumidores no se asegura imponiendo una modalidad concreta de contacto, sino ofreciéndole las vías de comunicación más eficaces en función del medio a través del cual se realiza la operación.





Bahía Real tendrá 20.000 metros cuadrados construidos y contará con 750 plazas de aparcamiento y 20 locales comerciales y de ocio en dos alturas. Mercado

# El nuevo parque de tiendas de Maliaño refuerza la S-10 como el eje comercial

**La construcción de Bahía Real supone una inversión de 50 mil millones de euros finalizada el último trimestre de 2020**

La marisma de Alday fue una parte significativa de la bahía de Santander hasta el siglo pasado. Las escombreras de Nueva Montaña Quijano y Cros; el Polígono de Raos; la autovía y la construcción del centro comercial Valle Real y de El Corte Inglés acabaron por convertir este espacio intermareal en una zona de servicios. A finales del próximo año se abrirá en esta zona un tercer área comercial, Bahía Real, que acabará por consolidar el eje de la S-10 como el gran polo comercial de Cantabria. La marisma a la que nadie daba valor alguno, utilizada como escombrera, se ha convertido en una mina de oro.

**E**l nuevo parque comercial y de ocio Bahía Real abrirá sus puertas en Maliaño en el último trimestre de 2020. Este mismo mes de abril empezarán las obras en

el único espacio de la antigua fábrica de fertilizantes Cros que aún quedaba sin uso, a espaldas de Valle Real.

Los promotores han optado por no arriesgar en nada,

ni en el emplazamiento (absolutamente testado por el éxito de sus rivales) ni por el nombre, que busca aprovechar la notoriedad pública de quienes ya están (Valle Real y el Cen-

tro Bahía de Santander), y se abona a la confusión al titularse Bahía Real, que dará lugar a no pocos equívocos para el cliente.

El futuro Bahía Real estará a solo unos cientos de metros del Centro Comercial Valle Real y en las inmediaciones del aeropuerto y del centro comercial Bahía de Santander –El Corte Inglés–. Una ubicación “absolutamente estratégica”, como reconoció el director de Desarrollo del grupo Citygrove –promotor de la construcción–, Manuel Gonzalo. Si se tiene en cuenta que en la Avenida de Parayas se encuentran también gran par-



Mercedonza ocupará uno de los locales y la empresa de exhibición cinematográfica Ocine abrirá nueve salas. FOTOS: CITYGROVE

## ño al regional millones y estará

te de los concesionarios de automóviles y algunas medianas superficies de hogar y decoración, es evidente que la S-10 se consolida como el polo comercial de la región.

Manuel Gonzalo admite que las comunicaciones existentes resultarán vitales para el nuevo centro, “a pesar de no tener mucha visibilidad”, ya que se edificará detrás de Valle Real. Además de la cercana autopista, compartirá con Valle Real la estación de tren, y se valdrá del servicio de autobuses ya existente, lo que facilitará el acceso de los menores atraídos por su oferta de ocio.

El enclave de Alday le facilitará un ámbito de influencia de unas 600.000 personas (parte de ellas en Vizcaya), de las cuales 200.000 se encuentran a menos de diez minutos —aquellas que residen en Santander, Camargo y Astillero—. Pero, sobre todo, se verá beneficiado por la capacidad de atracción de público de su vecino Valle Real, por el que pasan unos nueve millones de personas al año.

Bahía Real dispondrá de una superficie bruta alquilable de 20.000 metros cuadrados repartidos en dos alturas, lo que le proporciona espacio para 20 grandes tiendas y locales de ocio, con superficies que oscilarán entre los 300 y los 3.300 metros, además de 750 plazas de aparcamiento.

### Buenas perspectivas

La promotora Citygrove y su socio Burlington, ambos anglosajones, espe-

ran movilizar una inversión privada próxima a 50 millones de euros para poner en marcha el proyecto. Los representantes de ambas empresas se han mostrado muy satisfechos con la acogida que ha tenido la iniciativa entre las marcas de *retail*. El nuevo espacio se está comercializando “muy bien y muy rápido”, aseguran. Una prueba de ello es que con las obras aún sin empezar, ya está comprometida —y con contratos— el 60% de la superficie.

Una de las locomotoras será Mercadona. Los supermercados de Joan Roig no han querido desaprovechar esta oportunidad, aunque ya tenían suficientemente cubierta la zona, probablemente para evitar que se asiente un tercero.

Los cinéfilos de la región también van a estar de enhorabuena, ya que la empresa catalana Ocine pondrá a su disposición nueve salas de exhibición de última generación, que estarán acompaña-

das por varios locales destinados al ocio familiar y una gran oferta en materia de restauración.

Por su pequeño tamaño, el nuevo área comercial de Maliaño se especializará en medianas superficies. Otra de las que han confirmado su presencia es la cadena de tiendas de animales Kiwoko, que ya está asentada en el centro comercial El Alisal.

### Mejora para Camargo

Puede que para Santander la apertura no sea una buena noticia, porque desplaza aún más al sur la actividad, ni para los comerciantes de la ciudad, que reciben a un competidor, pero el nuevo centro comercial es un regalo para Camargo, que sigue ganando protagonismo, y le permite resolver un viejo problema. Los promotores se han comprometido a rehacer el vial de acceso al polígono



El nuevo centro comercial estará situado detrás de Valle Real y supondrá la urbanización del vial de acceso al polígono de Cros, que se ve en primer término en esta infografía.

de Cros, hasta Makro, cuyos cráteres hacen casi imposible la circulación. Las obras deben ejecutarse en nueve meses y, necesariamente, exigirán una retirada de las escorias blancas que en su día se utilizaron como firme de la calzada, sin tener en cuenta que su capacidad absorbente de humedad provocaría en poco tiempo la pérdida de cualquier viso de horizontalidad y lo haría intransitable.

La operación urbanística también va a suponer la cesión al Ayuntamiento de los terrenos del Centro Municipal de Formación de Cros y el aparcamiento de La Vidriera, donde se crearán nuevas plazas de aparcamiento. Los promotores también asumen el derribo de unas naves de esa zona, cuyo desmantelamiento ha comenzado ya y concluirá este mismo mes.

Dentro del paquete de compensaciones, el Ayuntamiento ingresa 800.000 euros al monetarizar el aprovechamiento municipal.

Aunque la mayor parte de los intervinientes en el pro-

yecto son empresas nacionales e internacionales, los promotores también han querido contar con firmas regionales, como las ingenierías Dynamis y Urbem o el bufete Sierra Herrera. Las obras también las realizará un contratista local, aunque aún no se ha formalizado el contrato.

El diseño le ha sido enco-

mendado al estudio internacional Chapman Taylor; Dokei asumirá las labores de *project management*; Eversheds llevará el asesoramiento jurídico, y Gentalia, especialista en la gestión de parques comerciales y de ocio, ha sido encargada de comercializar los locales del centro y asumirá la gestión del com-

plejo cuando se abra.

La estimación que hacen los promotores es que generará 400 empleos directos y 150 indirectos, en los que incluyen los temporales vinculados a la obra y los que se crearán una vez esté en funcionamiento el centro.

**MARÍA QUINTANA**



El edificio de Bahía Real tendrá dos plantas y un moderno diseño.

## TACTICISMO EN LA VENTA DE LA PLANTA DE SIDENOR

La venta de la planta de Sidenor en Reinosa ha entrado en un terreno táctico. La decisión del Gobierno regional de dejar que pasen las elecciones, para evitar que los partidos políticos la adjudicación, se ha vuelto en contra de los intereses del empresario cántabro Javier Cavada, uno de los aspirantes, que tenía prácticamente cerrada la operación. Crecen, en cambio, las posibilidades de los dos *brokers* norteamericanos, que no mejoran la oferta económica de Cavada ni sus compromisos para garantizar la carga de trabajo en la factoría durante los próximos años con productos de alto



La planta de Sidenor en Reinosa tiene dos pretendientes, el cántabro Javier Cavada, CEO de la multinacional británica Highview Power y unos *brokers* estadounidenses.

valor añadido, pero tienen la posibilidad de ofrecer otras compensaciones a los propietarios vascos de Sidenor, al abrirles nuevos mercados

para sus otras factorías. Un escenario que puede ser mejor para los vendedores pero no para la fábrica de Reinosa.

drados cada una, se convertirán en un hotel NH Collection (la gama más exclusiva de esta cadena). La reforma también implica la transformación de los locales comerciales a pie de calle (muchos de ellos vacíos, en la actualidad) para formar una galería comercial.

## UN FEBRERO ESPECTACULAR PARA LA HOSTELERIA

Febrero siempre ha sido un mes negro para la hostelería. Desde que noviembre despertó, como consecuencia de los eventos prenavideños, era el peor mes para el sector, con diferencia. Salvo este año. No hay constancia de un febrero como el último, con terrazas llenas y unos ingresos que se corresponden con meses mucho más avanzados del año.

El sector estima que la facturación superó en un 40% la esperable para la época, una evolución tan insólita que solo puede justificarse por el anormal buen tiempo, ya que el sol lució la mayor parte de los días, y la temperatura media fue muy superior a la que hubiese corres-

pondido. Ese mismo factor meteorológico puede justificar que el número de pasajeros en los vuelos se haya estado incrementando desde enero a ritmos del 15%, lo que hace que el Gobierno, que el año pasado suspiraba por volver al millón de pasajeros, ahora ya piense en superar el millón doscientos mil.

## LOS NOTARIOS COMPITEN POR LAS OPERACIONES BANCARIAS

Al igual que los faxes de los equipos de fútbol en crisis se llenaban de propuestas de entrenadores ofreciéndose para sustituir al que daban por cesado, ahora son los notarios los que están atentos a los créditos de cierto volumen que firman los bancos. Así ha ocurrido con un crédito promotor que se firmaba hace un mes en Santander, algo que hace diez años era muy habitual y que ahora se ha convertido en todo un acontecimiento. Dado que la nueva ley establece que quien

paga los gastos de hipoteca es el banco, y no el cliente y que los bancos realizan muchas operaciones, los notarios acostumbran a ofrecerles unas tarifas inferiores a las de los particulares, lo que va a generar, por una parte, una pequeña subasta, y, por otra, que los notarios, puedan acabar ingresando menos por el mismo trabajo como consecuencia del cambio de sujeto pasivo del impuesto.

## LA REFORMA DEL CLUB DE REGATAS SE INICIA POR FIN

Después de una larga tramitación municipal, es muy probable que el



Cuando dentro de año y medio concluyan las obras, el Club de Regatas incluirá un hotel NH Collection.

próximo mes se inicien las obras de reforma del Club de Regatas de Santander, para transformar las dos últimas plantas en hotel, sin cambiar la estructura exterior del edificio ni las plantas nobles, donde seguirán las dependencias del Club.

Las plantas superiores, con más de mil metros cua-

# Expertos externos para afrontar la avalancha de responsabilidades

## El endurecimiento y la complejidad normativa lleva a las empresas a derivar a los despachos muchas tareas internas

En un mundo cada vez más reglamentista y con unas normas más duras, para los departamentos de recursos humanos no es fácil el diálogo con las autoridades laborales. En la fiscalidad, la Administración también actúa de una forma más agresiva, confiesa un asesor, y consejeros y propietarios de las empresas se ven afectados por inesperadas derivaciones de responsabilidades a las que han de hacer frente con su patrimonio personal. Ante estos escenarios, las empresas optan subcontratar actividades internas a asesorías y consultorías para protegerse mejor.

La maraña de la normativa laboral crea un serio problema en las empresas, que se ven sometidas a inspecciones e incidentes disciplinarios sobre asuntos que desconocen, lo que les está llevando a dejar en manos de los despachos laborales todo aquello que no son los contratos, las nóminas o los seguros sociales. “Son materias que cada vez resultan más complejas y que, poco a poco, inducen a externalizar la gestión del personal, igual que está pasando con el abogado de empresa, los servicios informáticos o la gestión de recursos humanos”, explica Begoña Sánchez, responsable del departamento laboral de BDR.

Rodolfo Rodríguez Campos, socio y fundador de este despacho, también señala las desagradables sorpresas con que se han encontrado accionistas de empresas locales, a



Begoña Sánchez es la responsable del departamento laboral en la asesoría BDR.

veces con participaciones muy pequeñas y sin relación laboral con esa compañía. De forma inesperada, se encuentran con que se le derivan deudas tributarias de la sociedad, de cuya existencia ni siquiera eran conscientes, y han visto em-

bargadas sus viviendas. Una derivación de responsabilidades que la Administración pública está convirtiendo en habitual y que obliga a tomar muchas más cautelas para socios y consejeros de cualquier empresa, incluso las inactivas, y

dejar muchas tareas internas en manos de especialistas.

La complejidad en la comunicación con la autoridad laboral o la derivación de responsabilidades societarias al ámbito personal solo son dos síntomas de una nueva realidad. En la era de la transformación digital, las empresas tienen una norma no escrita: hacer las cosas bien, al menor coste y en el menor tiempo posible; es decir, aprovechar al máximo los recursos. Y dentro de esa estrategia, centrarse en hacer lo que mejor saben (el producto o servicio que prestan) y dejar que sean otros los que se encarguen de tareas internas en las que no pueden ser muy eficientes o estar al día, por su especial complejidad legal.

Es el momento de las asesorías y los despachos especializados, que cada vez ofrecen más servicios a las empresas. El tratamiento de la fiscalidad, la gestión laboral, la defensa legal, el *compliance* y los recursos humanos forman parte ya de este abanico de prestaciones.

También es una cuestión de eficiencia. “La tecnología nos ha permitido transformar nuestro sector”, sentencia David González Pescador, socio fundador de la asesoría Glezco. Su empresa, en concreto,

c/ Castilla, 19 - Of. 12  
 (Edif. El Progreso)  
 Tel. 942 366 363  
 Fax 942 366 364  
[asesoria@amt-asesores.com](mailto:asesoria@amt-asesores.com)

- Gestión Administrativa
- Fiscal - Contable - Laboral
- Renta y Sociedades

**Gestisa** GESTIÓN Y ASESORAMIENTO  
 TRIBUTARIO Y CONTABLE

Un equipo de más de 50 profesionales para dar soluciones al empresario en sus necesidades

FISCALES - CONTABLES - LABORALES - JURÍDICAS  
 DE SELECCIÓN DE PERSONAL Y SUBVENCIONES

Hernán Cortés, 27 - Tel. 942 21 18 04 - SANTANDER  
 Pza. Tres de Noviembre, 1, 1ª A - Tel. 942 89 39 59 - TORRELAVEGA

[gestisa@gestisa.com](mailto:gestisa@gestisa.com) | [www.gestisa.com](http://www.gestisa.com)



Las asesorías cada vez prestan más servicios a las empresas, como en el caso de Glezco. FOTOS: MARÍA CASUSO

trazó hace cuatro años un plan estratégico que se planteaba un cambio de 180° en la gestión del tiempo. Antes dedicaba el 80% a los procesos y el 20% al trato con el cliente, el aprendizaje y la prestación de servicios de valor añadido. Gracias a las nuevas tecnologías, ha podido dedicar solo el 20% del tiempo a los procesos —concretamente a su con-

trol, ya que están totalmente automatizados— y el 80% a generar otros servicios de valor añadido para las empresas.

Confiar estas tareas a los despachos especializados no solo permite que las organizaciones se centren en los aspectos fundamentales de su negocio, sino que les permite acceder al personal más experto en cada área, indepen-

dientemente de su tamaño.

Gracias a la tecnología y a los datos que poseen las asesorías de las empresas a través de otras labores que desempeñan —como el pago de nóminas—, empieza a ser habitual que se encarguen de la gestión de recursos humanos, realizando evaluaciones del desempeño y del clima laboral de las compañías o la adecua-

ción entre personas y puestos.

“Los consultores tenemos una gran ventaja: que somos el de fuera”, sentencia González Pescador, y añade que ser externo permite aportar un punto de objetividad que es difícil que emerja dentro de la propia empresa.

### Trabajo telemático

A pesar del pequeño tamaño de la mayoría de las consultorías regionales, consideran que en los

servicios de asesoría hay cabida para todos. “El mercado no se fija en si tienes un tamaño menor o mayor, sino en la preparación como compañía de prestación de servicios y, gracias al abaratamiento de la tecnología, los despachos profesionales tienen acceso a cualquier mercado”, asegura el fundador de Glezco.

“Las tecnologías facilitan



**Calvo Sotelo, 6**  
39002 Santander  
☎ 942 214 650  
@TecnisaCampos  
tecnisacampos  
www.tecnisa-campos.com

*...desde 1957*

*aportando soluciones*



Miembro independiente de UHY

## La facturación del sector creció un 8% el año pasado

En 2018, las empresas de consultoría que integran la Asociación Española de Consultoría han crecido un 7,9%, lo que supone casi 14.000 millones de euros, según el avance sectorial que ha dado a conocer el propio organismo. Aunque no forman parte de la agrupación todas las consultoras del país, las cifras confirman el crecimiento acelerado del sector, que lleva incrementando sus ingresos por quinto año consecutivo.

Este crecimiento revela

la importancia de las consultoras como facilitadoras de la transformación digital en las que están inmersas tanto las empresas como las administraciones públicas.

Los servicios de consultoría han crecido un 7,5% y representan el 22,5% de la facturación del sector, tres puntos porcentuales más que en el año anterior, y los de *outsourcing* se han mantenido en cifras similares a las de 2017 y representan un 48,2% de las ventas totales.

tener clientes repartidos por todo el ámbito nacional y trabajar con ellos a distancia sin ningún inconveniente, aunque en ocasiones haya que desplazarse”, ratifica Gema Uriarte, fundadora de Uriarte & Asociados.

Ella hace años que abrió un segundo despacho en Madrid, junto al Retiro, al igual que González Pescador, que coincide en que “la presencia en Madrid es importante para atraer nuevos clientes, aunque luego la relación con ellos sea telemática”.

Ambos cuentan con un

buen número de clientes de fuera de Cantabria, y no son los únicos. La asesoría BDR también calcula que su volumen de negocio fuera de la región es de alrededor de un 40%.

En ese sentido, los despachos locales no tienen nada que envidiar a los de las grandes ciudades. De hecho, González Pescador presume abiertamente de la “repatriación” que está llevando a cabo, al contratar talentos de origen cántabro que quieren volver a la región sin renunciar a las ventajas profesionales que les



Gema Uriarte, en el despacho que tiene en Santander.

ofrecen las grandes firmas internacionales afincadas en la capital.

“Aquí hay grandes despachos y gente preparadísima, si bien se trabaja de forma diferente”, expresa Uriarte. Una de las principales diferencias es que en Madrid los despachos realizan labores comerciales para conseguir nuevos clientes, cosa que no ocurre en Cantabria. “La idea del cliente llamando a tu puerta está desapareciendo. Los despachos tienen que tener una parte comercial, además de ser profesionales formados capaces de prestar gran variedad de servicios”, dice.

Aprovechando esa conjunción de tecnología, telematización y nuevos servicios, Gema Uriarte hace hincapié en el de-

sarrollo de aplicaciones propias que está llevando a cabo su firma. Cada vez son más los despachos que trabajan en el diseño de diferentes plataformas *online* en las que sus clientes pueden realizar consultas en tiempo real sobre cualquier tipo de documentación.

Su empresa ya ha elaborado varias. La primera es *Melinforma*, y su finalidad es hacer inventarios para introducir en los balances; también cuentan con *InformArte*, toda una novedad, porque realiza labores de inventario, catalogación y valoración de obras de arte, a través de un perito especializado. Acaban de estrenar *Procedex*, que sirve para que los clientes accedan fácilmente a las modificaciones de sus expedientes,



Fiscal | Contable | Mercantil | Laboral  
Oficinas en Madrid, Santander y Salamanca

**Nuevo servicio de  
Consultoría Digital**

tgs-edisa.com edisa@tgs-edisa.com



EDISA es miembro independiente de TGS, una de las 20 mayores redes internacionales de auditoría y asesoría.

recuperen informes, etcétera.

### Los valores permanecen

**R**odolfo Rodríguez Campos coincide en la calidad de los profesionales de la región y en el cambio que han supuesto las nuevas tecnologías en su actividad. “No solo ha afectado a la gestión en el ámbito tributario y contable, que se han automatizado, sino también en la forma de comunicarnos con clientes y con la propia Administración”, destaca.

Tanto Rodríguez Campos como Uriarte señalan que el número de visitas físicas que realizan los clientes a los despachos se ha reducido sustancialmente con las nuevas tecnologías, al igual que el tratamiento de datos en soporte papel. De hecho, ya son muchos los despachos que están apostando por la firma digital o



Sergio De Julián, socio-director de la asesoría Sersa, especialista en cuestiones de laboral, fiscal, contable financiero y mercantil.

el envío *online* de documentación, lo que le evita a los clientes trasladarse a sus oficinas cada vez que necesitan realizar algún trámite.

El responsable de BDR explica que la tecnología ha he-

cho desaparecer varios servicios clásicos de las asesorías, como la confección de contabilidades, que hoy en día es prácticamente residual. Por el contrario, surgen nuevas actividades, como la demanda

que suscitan las empresas de modernizar sus procesos de gestión económica y financiera.

Por muchos cambios que se produzcan, Rodríguez Campos tiene claro que hay ciertas premisas que permanecen. Subraya que los profesionales deben seguir realizando sus labores basándose en la calidad, la excelencia y el compromiso con sus clientes. “Lo más importante es ganarse la confianza del cliente, no solo por solvencia profesional, sino también en cuanto a la honradez y al grado de respuesta en la demanda de servicios”, sentencia. Lo corrobora la opinión de Sergio de Julián, el socio fundador de la asesoría Sersa, quien asegura que “en el asesoramiento integral lo primero es conocer y escuchar al cliente. La digitalización es vital para facilitar el trabajo, pero jamás podrá sustituir al trato profesional personalizado”.

MARÍA QUINTANA



**ASESORÍA**  
(fiscal, laboral, contable, civil y mercantil)  
**AUDITORÍA**

**45**  
años  
nos avalan

**Externalice la gestión del Dpto. de Recursos Humanos. Ofrecemos a las empresas un ahorro muy importante en sus costes. ¡Consúltenos!**



**SANTANDER (oficina principal)**  
Zoco Gran Santander, 1ª Planta  
39011 Peñacastillo  
Tlf: 942 31 03 00 - Fax: 942 22 69 53  
santander@seficsosa.com

**CASTRO URDIALES**  
Los Huertos, 1 1º - 39700 Castro Urdiales  
Tlf: 942 86 22 10  
Fax: 942 86 42 51  
castro@seficsosa.com

**LAREDO**  
Comandante Villat, 2 - 39770 Laredo  
Tlf: 942 60 77 00  
Fax: 942 60 80 56  
laredo@seficsosa.com

**PUENTE SAN MIGUEL**  
Argudin, 4 - 39530 Puente San Miguel  
Tlf: 942 82 12 80 | 942 83 81 38  
Fax: 942 82 09 81  
puente@seficsosa.com

## Renta 2018

# Mejoras para los padres y los trabajadores por cuenta propia

La campaña de la Renta 2018 ya ha comenzado y este año hay varias novedades a las que hay que prestar atención. Algunas de las más importantes, por el número de contribuyentes que se ven afectados, son el aumento de la barrera de ingresos que obliga a declarar que pasa de los 12.000 euros a los 12.643, siempre que se tengan dos o más pagadores, y la exención de tributación de las prestaciones por maternidad y paternidad. Además, existen un buen número de deducciones estas a tener en cuenta.

### Ventajas para familias

La principal novedad de esta campaña es la exención de las prestaciones que se hayan recibido por maternidad y paternidad del régimen público de la Seguridad Social. Los contribuyentes que hayan sufrido retenciones el

año pasado deben comprobar que aparecen así en su borrador y las retenciones soportadas serán deducibles.

Las madres trabajadoras que asuman gastos de guardería para hijos menores de tres años también podrán disfrutar de una deducción de hasta 1.200 euros anuales. Para solicitarla, tendrán que demostrar que están cotizando, al menos, 15 días de cada mes a jornada completa en la Seguridad Social o el 50% de la jornada a tiempo parcial.

Las familias numerosas también podrán incrementar sus deducciones. A los 1.200 euros de desgravación genérica o los 2.400 euros por ser familia numerosa especial, se añaden hasta 250 euros más por cada uno de los hijos que superen el límite inferior de esa categoría.

Aquellos personas con familiares a cargo con discapacidad cuentan con un nuevo supuesto. A la deducción de hasta 1.200 euros por ascen-



El año electoral ha traído consigo algunas rebajas fiscales.

diente o descendiente se suma la de los cónyuges con discapacidad, siempre que no tengan rentas anuales superiores a 8.000 euros. Para el ejercicio 2018, solo es posible aplicar hasta 500 euros.

### Mejoras empresariales

Los autónomos que realicen su actividad profesional en su propio domicilio están de enhorabuena, ya que pueden deducirse un 30% de los gastos de suministros de dicha vivienda, sobre la parte proporcional de los metros cuadrados donde se ejerza la actividad. Además, podrán deducirse hasta 11 euros diarios de manutención siempre que puedan acreditar el gasto en establecimientos de restauración y se hayan abonado con medios electrónicos de pago.

Una deducción menos conocida es aquella que busca fomentar la inversión en empresas de nueva creación o *start-ups* y en este ejercicio los importes se han aumenta-

do. Así, quienes hayan invertido este tipo de organizaciones, pueden deducirse un 30% de los importes, con una base máxima de 60.000 euros.

### Asalariados y estudiantes

Para los asalariados, destacan las exenciones por rentas en especie como los seguros de enfermedad (hasta 500 euros); el gasto de transporte colectivo al trabajo (hasta 1.500 euros) y la entrega de acciones de la empresa (hasta 12.000 euros).

Por último, se han incrementado los límites exentos de las becas para cursar estudios reglados desde el 1 de enero de 2018, ya sean públicas, de entidades sin fines lucrativos o de fundaciones bancarias. Así, la cuantía exenta para los estudios reglados hasta el segundo ciclo universitario es 6.000 euros anuales y de 21.000 euros para los de tercer ciclo.



# ESTAMOS A TU LADO PARA CONSTRUIR PROYECTOS FUERTES Y SEGUROS

CORPORATE LEGAL - FUSIONES Y ADQUISICIONES DE EMPRESAS  
BÚSQUEDA Y ESTRUCTURACIÓN DE FINANCIACIÓN



**GLEZCO**<sup>®</sup>  
asesores y consultores

SANTANDER  
Rualasal 1 ppal  
39001 Santander  
Tel (+34) 942 226 868

MADRID  
García de Paredes 94 1B  
38010 Madrid  
Tel (+34) 918 266 344



[www.glezco.com](http://www.glezco.com)



**Compliance** significa cumplimiento y es uno de los términos financieros y jurídicos de moda. Hace referencia a la necesidad de las empresas de cumplir con la legislación. Aunque tiene una larga tradición en la cultura anglosajona, en España empezó a tener importancia a partir de la reforma del Código Penal de 2010, que introdujo la responsabilidad penal de la persona jurídica (las empresas). Tras la entrada en vigor de su texto definitivo en 2015, el *compliance* se ha convertido en uno de los nuevos servicios que solicitan las grandes empresas a los despachos, y estos han sabido ver un nuevo nicho de mercado.



David González Pescador en la sede de su consultoría en Santander.

## Las grandes empresas se apuntan al *compliance*

### En Cantabria, donde imperan las pymes, la concienciación llega paulatinamente

El término *compliance* significa cumplimiento y hace referencia al riesgo de una empresa de sufrir san-

ciones o daño reputacional por el incumplimiento del marco regulatorio, lo que incluye leyes, políticas corporativas y

reglamentos de conducta.

Aunque es un término que se usa hace décadas en la cultura anglosajona, en España se popularizó tras la entrada en vigor de la Ley Orgánica 5/2010 de la Reforma del Código Penal, que introdujo la responsabilidad penal de la persona jurídica. El interés de las grandes empresas españolas por el cumplimiento se ha incrementado aún más desde que, en 2015, entrara en vigor su texto definitivo, ya que exige de responsabilidad penal a la sociedad por algo ocurrido en su seno si demuestra haber instaurado modelos eficaces de prevención de delitos.

Si bien es cierto que ningún texto legal dispone cómo debe implementarse o realizarse un programa de cumplimiento, entra en juego la figura de la certificación. Así nace

la norma UNE 19601 cuyo objeto es establecer los requisitos y directrices para adoptar, mantener y mejorar continuamente el modelo de cumplimiento.

En estos años, las primeras en subirse al carro han sido las empresas de mayor tamaño. De hecho, a nivel nacional el 78% de las empresas de más de 5.000 empleados cuentan ya con planes de *compliance*. El porcentaje se reduce al 38% en las que tienen menos de 5.000 empleados, aunque en este caso es más estimativo. Como la mayoría de empresas del país son pequeñas y medianas, no hay datos reales sobre la implantación de estos modelos, pero se presume minoritario.

Para poner en marcha estas políticas para prevenir el delito dentro de las empresas, las organizaciones necesitan

*Servicios integrales Asesoramiento & Gestión de Empresas*

Vargas 51, 2º A - Aptdo. 2366 - 39010 Santander  
Teléfono 942 373 626 Fax 942 236 068  
bfs@bfsasesoria.com www.bfsasesoria.com

designar a un profesional, denominado *compliance officer*, que elabora protocolos y medidas de prevención. La mayor parte de las organizaciones está coincidiendo al evitar crear un nuevo departamento y se decanta por la contratación de este servicio a los despachos profesionales, que añaden esta especialidad a una cartera cada vez más diversificada.

### Situación regional

**E**n Cantabria no existe una cifra que pueda mostrar qué porcentaje de empresas están implantando programas de cumplimiento, pero los profesionales señalan que se está haciendo demasiado lentamente. Gema Uriarte señala que, a su juicio, “las pymes todavía no están concienciadas sobre el establecimiento de un programa de *compliance* y las grandes empresas, en general, confían en los despachos”.

González Pescador coincide y explica que al ser Cantabria una comunidad con un mayor porcentaje de pequeñas empresas, el nivel de sensibilización es paulatino. “En el mundo de las pymes todo llega un poco más tarde, aunque es cierto que la sensibilización cada vez es mayor, sobre todo cuando las empresas ven que no va solo dirigido al cumplimiento normativo, sino que también supone una mejora de la organización”.

Y es que, mas allá de la protección frente a responsabilidades administrativas y penales, lo cierto es que un buen gobierno corporativo protege la reputación de la compañía. Por ello, los expertos creen que las empresas deberían considerar el *compliance* más que como un gasto, como una inversión a medio y largo plazo.

### Ámbito de actuación

**E**n el tejido empresarial cántabro, en el que predominan las pymes, las necesidades que se le plantean a los despachos en este terreno se pueden dividir en dos. En primer lugar, las trazadas por la propia norma, que pueden incluir *compliance* penal al asesoramiento fiscal, contable, laboral y mercantil, entre otros.

La segunda demanda, tal y como explica González Pescador, procede de los clientes que requieren servicios avanzados por fusiones y adquisiciones, estructura financiera, compras de empresas y

crecimiento. “Si una empresa es líder quiere tener la capacidad de poder operar en todo el mundo. Las nuevas tecnologías han hecho que el mundo sea plano para las empresas y el *compliance officer* tiene que vigilar estas operaciones”, explica.

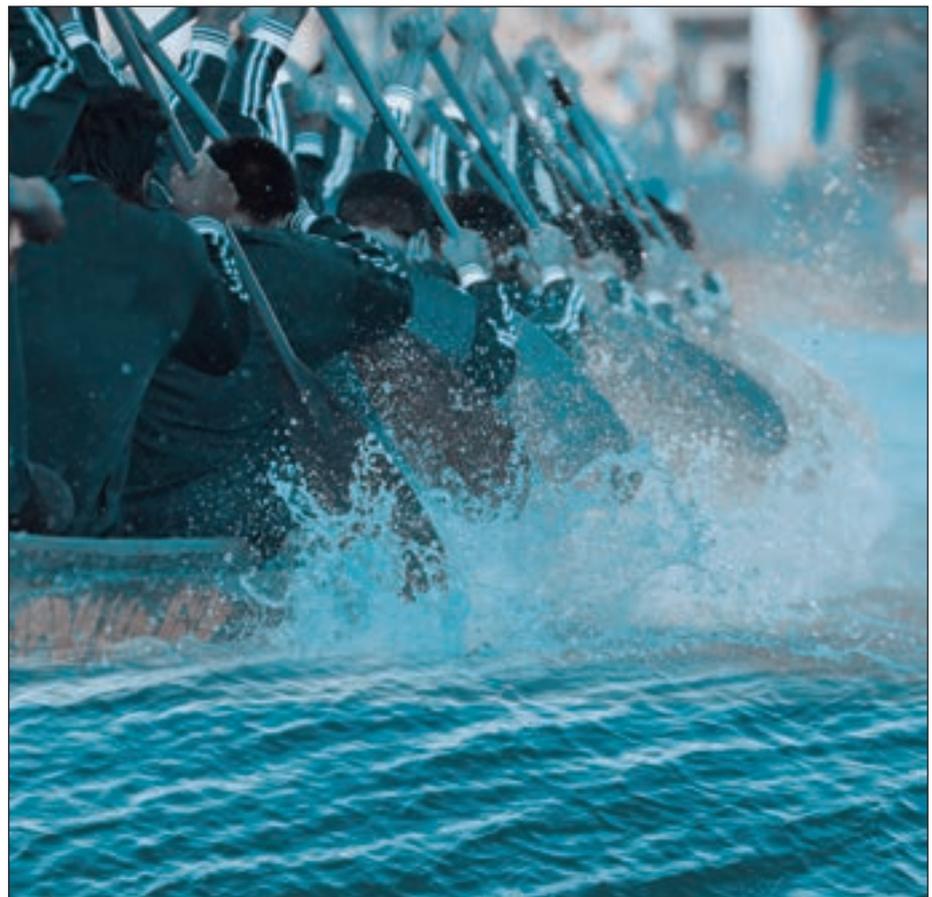
### Independencia

**N**o es un trabajo fácil para que lo realicen las propias empresas y las responsabilidades son muchas. Los profesionales recomiendan contratar este servicio de manera externa. “Es importante que el plan de *compliance* de una empresa sea un traje hecho a medida,

diseñado por profesionales cualificados y que la compañía crea en él y se implique”, explica el fundador de Glezco.

Por su parte, Uriarte señala que “es una forma de conocer la realidad y los problemas que tiene el personal, algo que sin anonimato que propicia una empresa externa sería prácticamente imposible”.

Los despachos hacen hincapié en que, si la persona encargada de velar por el cumplimiento normativo en la empresa trabaja en ella, puede estar sometido a presiones o injerencias a la hora de identificar o gestionar un posible riesgo para la organización. En ese caso se perdería la independencia que todo órgano de cumplimiento debe tener para desarrollar eficazmente un sistema de *compliance*.



Fiscal y Legal · Gestión de Personas y Relaciones Laborales  
Mercantil y Societario · Contable y Economía de Empresa

**BDR**  
asesoramiento tributario y mercantil

COMPROMETIDOS  
CON NUESTROS  
CLIENTES

C/ Jesús de Monasterio 25, 1º · 39008 Santander · www.bdr.es · 942 230 900

# Hipotecas más caras, pero con menos gastos

## La nueva Ley Hipotecaria entrará en vigor el próximo 16 de junio

Durante los últimos meses, el mercado hipotecario ha sufrido muchos vaivenes. Faltan dos meses para la entrada en vigor de la nueva Ley Reguladora de los Contratos de Crédito Inmobiliario –conocida como Ley Hipotecaria–, que supondrá que las entidades correrán con los gastos de gestoría, notaría y registro, mientras que los clientes solamente asumirán los de tasación y las copias notariales. Sin embargo, la patronal bancaria y el propio Banco de España advierten de que este cambio legislativo llevará a los bancos a encarecer los créditos y dificultará el acceso a la vivienda de las rentas más bajas.

Las nuevas condiciones para la concesión de hipotecas entrarán en vigor el 16 de junio. La nueva Ley establece, entre otras cuestiones, la asunción de la mayor parte de los gastos a manos de la entidad financiera, un abaratamiento de los intereses de amortización anticipada o el aumento del número de meses de impago antes de que pueda ejecutar un crédito.

Los gastos hipotecarios han traído de cabeza tanto a entidades como a clientes, pero con la nueva ley estará claro a quién corresponde cada uno. Tras su entrada en vigor, los gastos de gestoría, de notaría y de registro corresponderán a la entidad, mientras que el cliente solamente asumirá los de tasación y los de las copias notariales.

Además, se limitará por primera vez la comisión máxima a aplicar en caso de que el cliente decida devolver de for-



La nueva Ley Hipotecaria dará a los clientes costes de los préstamos.

ma anticipada parte o la totalidad de la deuda de un préstamo a tipo fijo. Hasta ahora solo estaban regulados los reembolsos anticipados en préstamos a tipo variable, cuyas comisiones –que ya estaban establecidas por ley– se reducirán.

En concreto, en los préstamos a tipo de interés fijo, los nuevos máximos por cancela-



# ROSALES

ABOGADOS

**Despacho multidisciplinar**

- Derecho laboral y de la Seguridad Social
- Derecho sobre Protección de Datos
- Corporate Compliance y Compliance Penal
- Derecho mercantil, societario, concursal y de la insolvencia
- Derecho civil
- Derecho penal
- Derecho administrativo y contencioso administrativo
- Seguros y responsabilidad civil
- Litigación, mediación y arbitraje



C/ Lope de Vega nº5, ppal dcha - Santander ☎942 228 199  
[www.rosalesabogados.es](http://www.rosalesabogados.es)



Plz. del Príncipe 1-4º Dcha. Santander  
☎942 214 201 - 682 994 043

[www.sersaasesores.com](http://www.sersaasesores.com)  
[sersa@sersaasesores.com](mailto:sersa@sersaasesores.com)



## ÁREAS

- Fiscal y Tributaria
- Contable
- Relaciones Laborales
- Financiera
- Jurídico Mercantil





tes más transparencia y más tiempo para evitar un desahucio, pero aumentará los

ción serán de hasta un 2% del capital amortizado los diez primeros años de vida y del 1,5% si se realiza posteriormente.

A tipo variable, las comisiones máximas serán del 0,25% del capital reembolsado anticipadamente durante los tres primeros años y al 0,15% durante los cinco primeros años, en función de lo que acuerden las partes.

Esta medida, que *a priori* es la más relevante y beneficiosa para los ciudadanos, puede ser un arma de doble filo según el Banco de España, que ha señalado que, las producirán un aumento inevitable en los costes de los nuevos préstamos. Teme que las entidades financieras los incrementen para poder ser viables, lo que se traducirá en

una restricción aún mayor del acceso a una vivienda en propiedad para las rentas más bajas.

### Cláusulas suelo y productos vinculados

Puesto que una de las premisas de este cambio legislativo es proporcionar más protección a los clientes, la nueva norma pone fin a las cláusulas suelo, que tantas noticias han protagonizado. A partir del 16 de junio, en los préstamos a tipo de interés variable no se podrá fijar un límite a la bajada.

También se aclara qué ocurre en el caso de que, al sumar el índice al diferencial, resulte un tipo de interés negativo: el interés mínimo aplicable será cero.

Con esta misma idea de transparencia, la nueva ley prohíbe las ventas vinculadas, por lo que los bancos no pueden obligar a contratar otros productos para poder acceder a sus hipotecas. Sí podrán exigir que se contrate un seguro de hogar y de vida o de protección de pagos, aunque el cliente puede elegir la empresa que quiera sin que la entidad pueda subirle el interés por ello.

Por último, se siguen permitiendo las ventas combinadas, es decir, la suscripción a varios servicios de la entidad a cambio de una reducción en el interés del préstamo.

### Desahucios

Cambian también las condiciones en materia de desahucios, haciéndolos más difíciles. En cuanto entre en vigor la reforma, solo podrá iniciarse el proceso de desalojo si quien solicitó el crédito para adquirir la vivienda lleva doce meses sin abonar la cuota o el equivalente al 3% del dinero que le prestó el banco. Eso en el caso de la primera mitad de vida del crédito, porque si ocurre en la segunda mitad será necesario acumular 15 meses de impagos o el importe correspondiente al 7% del préstamo. Se aplicará el límite temporal o el porcentaje, según lo que ocurra primero.

Este cambio también puede tener efectos indeseados, según el Banco de España, ya que el retraso en la recuperación de la deuda impagada podría llevar a los bancos a un endurecimiento de las condiciones.

MARÍA QUINTANA



**Uriarte empresas**  
 Consultoría Jurídico - Financiera. Sector privado

Servicios Jurídico-Fiscales • Servicios de Consultoría Económico-Financiera  
 Servicios de Consultoría Jurídica • Derecho de Competencia  
 Responsabilidad Social Corporativa. COMPLIANCE  
 Defensa en Juicio en las Áreas del Derecho Administrativo Civil y Penal

Río de la Pila 5, 1 <sup>o</sup> C 39003 Santander info@uriarteasociados.es 942 367 055	Calle Argensola 20, Bajo dcha. 28004 Madrid info@uriarteasociados.es 91 839 50 30
--	--

[www.uriarteempresas.com](http://www.uriarteempresas.com)



El nuevo concesionario, ubicado en El Campón, previsiblemente estará listo el próximo mes de septiembre.

## Parte Automóviles pasa a controlar la marca Volkswagen en Cantabria

### Invertirá seis millones de euros en la construcción de un concesionario en El Campón, que abrirá a finales de año

El fenómeno de la concentración empresarial también es cada vez más habitual en el sector del automóvil. Concretamente en Cantabria, la pugna de reconocidas empresas por controlar un gran número de marcas y formar grandes grupos les ha llevado a protagonizar frecuentes movimientos de concesionarios. El último movimiento de este 'juego de las sillas' de las marcas automovilísticas da lugar a que Volkswagen pase a manos de Parte Automóviles y se traslade de la Avenida de Parayas a El Campón.

La empresa Parte Automóviles se convertirá antes de que acabe el año en el único concesionario oficial de la marca Volkswagen en Cantabria. El último movimiento en el sector del automóvil de la región deja a Hercos Parayas sin una de sus clásicas enseñanzas y permite recuperar a Parte la presencia en la capital, de donde había desaparecido hace menos de un año, al perder el control de Ford, que pa-

só al Grupo Blendio.

Parte construirá un nuevo concesionario en el polígono industrial El Campón (Peñacastillo), con una inversión de seis millones de euros.

El Ayuntamiento de Santander ya ha concedido la licencia de obras para urbanizar la zona y levantar el edificio y, según señala Tomás Parte, la previsión es que esté operativo en torno al mes de septiembre.

El solar donde se construirá la nave para venta de vehículos de la marca alemana se ubica en una parcela alargada situada entre Finca Tablanca y Autogomas y está rodeado por viales. El vial sur, paralelo a la Carretera Nacional 611, será el acceso principal a las instalaciones. Un buen emplazamiento, según la empresa, que ya era propietaria de una parte de la superficie que ocupará el nuevo concesionario.

La atención del establecimiento va a requerir la presencia de cuarenta personas, de los cuales aproximadamente la mitad serán puestos de trabajo de nueva creación. El resto procederán de otras instalaciones del grupo.

Parte Automóviles es propietario de los concesionarios de Seat y Volkswagen de Torrelavega. Tras la pérdida reciente de las representaciones de Nissan, Mazda, Hyundai, Kia, Audi y Ford en la región, la empresa ha centrado sus esfuerzos en la enseña Volkswagen, que ahora tendrá en exclusiva.

#### El edificio

El edificio que pretende construir será de planta rectangular, con fachada

a dos calles a distinta cota: En la norte tendrá tres alturas, y en la sur solo dos.

La planta baja acogerá la zona de exposición y venta de vehículos, con las oficinas y puestos anexos. En la primera planta, se situará una pequeña zona administrativa.

En el nivel inferior, la planta baja-sótano (según la calle desde la que se acceda), se ubicará el aparcamiento del edificio, que dispondrá de 72 plazas, vestuarios de personal y varias instalaciones. Este nivel acogerá posteriormente el taller, que aún no aparece en los proyectos.

Aquellos conductores que transiten por esta zona, verán como el frente sur de la parcela se urbanizará, creando un



El concesionario Volkswagen que el grupo tiene en Torrelavega.

vial interno de circulación. También se construirá un aparcamiento en superficie con 46 plazas.

Las fachadas tendrán dos tipologías: el cerramiento de la principal se hará con panel *composite* blanco y muro cortina de silicona estructural; mientras que la secundaria estará formada por paneles prefabricados de hormigón.

### Una marca en crecimiento

La apuesta de Parte Automóviles por la marca alemana llega en un gran momento. Volkswagen Group España Distribución, entidad que comercializa en nuestro país los vehículos de las mar-

cas Volkswagen, Audi y Skoda, matriculó 206.000 vehículos durante el pasado año, un 11% más que en el año anterior.

En concreto, la marca Volkswagen fue la que mejor comportamiento registró dentro del grupo, con 102.954 unidades vendidas y una progresión del 15% sobre 2017.

El presidente de la compañía, Francisco Pérez Botello, ha indicado que esto ha supuesto para la red nacional de concesionarios una rentabilidad bruta sobre facturación cercana al 2,5%, muy por encima de la media del sector, que está en el 1,8%.

La previsión para este año contempla que estos concesionarios superen ese 2,5% de rentabilidad sobre facturación, como resultado de la positiva evolución de tres factores concurrentes: un aumento de las ventas de coches nuevos, de su calidad, y del negocio de vehículos de ocasión.

MARÍA QUINTANA

**QUE NADA TE IMPIDA EL ACCESO A LA VIVIENDA**

Infórmate en: [viviendadecantabria.es](http://viviendadecantabria.es)



- AYUDAS AL ALQUILER**
  - 1- Ayudas al pago mensual del alquiler.
  - 2- Ayudas a la movilización de viviendas vacías para su alquiler.
- AYUDAS A LA FIJACIÓN DE LA POBLACIÓN JOVEN EN EL ÁMBITO RURAL**
  - 1- Ayudas a la compra de vivienda para jóvenes menores de 35 años.
- AYUDAS A LA PROMOCIÓN DE VIVIENDAS EN ALQUILER**
  - 1- Ayudas a la promoción de edificios completos destinados al alquiler a precio tasado.
  - 2- Ayudas a la promoción de edificios en alquiler para personas mayores o discapacitadas con otros servicios complementarios.
- AYUDAS A LA REHABILITACIÓN**
  - 1- Ayudas a la rehabilitación para la mejora de la eficiencia energética de viviendas y edificios de viviendas.
  - 2- Ayudas a la conservación y a la mejora de la accesibilidad de pisos, viviendas y edificios de viviendas.
  - 3- Ayudas de fomento de la elaboración del Informe de Evaluación del Edificio.
- AYUDAS A LA RENOVACIÓN Y REGENERACIÓN URBANA Y RURAL**
  - 1- Ayudas a los ayuntamientos para la renovación y regeneración de viviendas y edificios de viviendas de forma integrada por zonas o barrios.






# Mujeres Influyentes de Cantabria p cara al talento y al trabajo femenino

Cerca de doscientas empresarias cántabras participaron en el cóctel de presentación del laboratorio de ideas Mujeres Influyentes de Cantabria, impulsado por Womalent, la empresa creada por la cántabra afincada en Madrid Beatriz Recio que desde la constitución de este grupo el pasado mes de octubre ha creado otros parecidos en varias co-

ladas por su éxito y su papel en la sociedad y la economía españolas. “Establecemos aquí un punto de partida con una red de contactos orientada a apoyarnos en nuestro desarrollo profesional y personal sobre diversas áreas de interés para nuestra región o a nivel nacional”, explica Recio.

En el acto de presentación en sociedad, celebrado



Beatriz Recio, impulsora del laboratorio de ideas, que está creando varios clubs semejantes más en otras regiones, la última de ellas, en Andalucía, donde ha tenido una gran acogida.

munidades autónomas, con gran éxito. El objetivo de estos clubs de influencia femenino es destacar el talento y el liderazgo de mujeres que triunfan en sus carreras y profesiones, visibilizando además su región de origen.

“Hacia falta dar visibilidad al talento femenino, uniéndonos en este caso, además de por ser mujeres, por nuestro origen común”, ha señalado **Beatriz Recio**, impulsora de esta iniciativa.

El grupo lo forman ejecutivas, empresarias, políticas, científicas y tecnólogas ava-

en el Palacio de la Magdalena, estuvieron presentes buena parte de las integrantes de este grupo de mujeres prescriptoras en distintos ámbitos profesionales, del que forman parte **Isabel Tocino**, vicepresidente del Banco Santander España; la alcaldesa de Santander, **Gema Igual**; **Marieta del Rivero**, consejera de Cellnex Telecom y socia de Seeliger y Conde; Eva Fernández Cobo, presidenta de la Asociación de Mujeres Empresarias de Cantabria (ADMEC); **Gema Díaz Real**, presidenta de Sniace; **Teresa**



En el cóctel de presentación del club estuvieron presentes cerca de doscientas empresarias.



Lola Gorostiaga, Gema Igual e Iciar Amorrortu, que intervinieron en el acto de presentación.

# pone nino



empresaria cántabras de los sectores y actividades más variados. FOTOS: MARÍA CASUSO



Teresa Monteoliva, Eva Fernández y Ofelia Santiago, tres de las integrantes de este club de mujeres prescriptoras.



Mercedes Pescador, creadora de la agencia Medialuna, asentada en Madrid.



El acto se desarrolló en el Palacio de la Magdalena.

**Monteoliva**, copropietaria del Grupo Cañadío, que triunfa en Madrid con sus restaurantes Cañadío, La Maruca, La Primera y La Bien Aparecida; **Carlota Lorenzana**, directora general de Apartosuites Muralto y *alma mater* de restaurantes como Casa Mono, Ateño, Martinete, Casa Lobo, Pelicano, Renato y The Pérez Farm; **Rocío Vielva**, directora territorial para Cantabria y Asturias del Banco Santander; **Ofelia Santiago**, presidenta de Santiago Consultores y *coach* política internacional; **Isabel García**, directora general de Orujos Justina de Liébana; **Iciar Amorrortu**, directora general de Sodercan; **Leyre Herberos**, gerente del grupo Kiona;

**Mercedes Pescador**, fundadora de Medialuna Comunicación, y la editorial Lo que no existe; **Mar Gómez-Casuso**, vicepresidenta de la Asociación Cántabra de la Empresa Familiar y miembro del Consejo de Dirección de Industrias Hergóm; **Memi Escárzaga**, interiorista; **Victoria Ortega**, presidenta del Consejo General de la Abogacía; **Carmen Ruiz Ballesteros**, cofundadora y vicepresidenta de la Casa de Cantabria; **Isabel Farré**, abogada; **Mara Diersen**, neurocientífica; **Irene Arroyo**, abogada y empresaria; **Ana Noguero**, direc-



La directora territorial del Banco Santander, Rocío Vielva, que representa el cambio en la incorporación de la mujer que está viviendo la entidad.

tora Territorial Centro de Murtua Montañesa; la empresaria

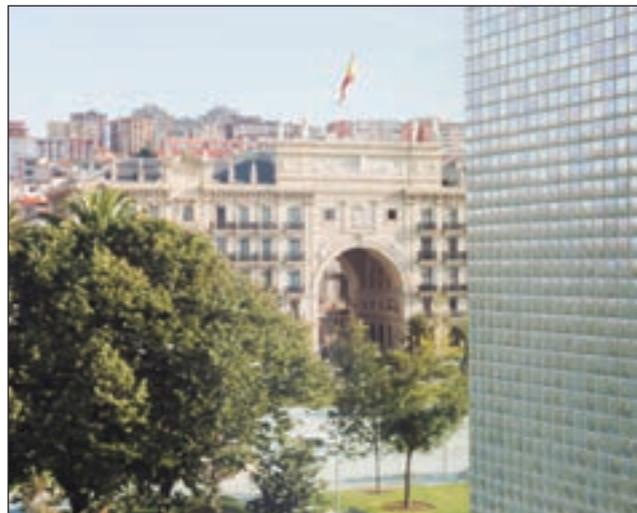
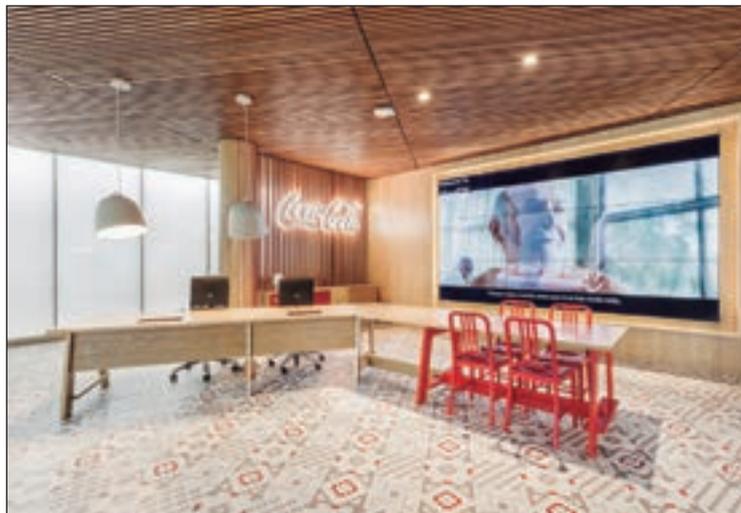
**Cristina Pérez Arias** y **Ruth Gómez Cuétara**.



Mujeres Influyentes visibiliza el empuje de las mujeres empresarias y profesionales en una sociedad donde cada vez tienen más peso.



Gema Díaz Real, presidenta de Sniace, junto a Carmen Carrión, que la precedió como presidenta de las Mujeres Empresarias de Cantabria.



Oficinas de CocaCola, con un suelo de Hisbalit que representa la imagen corporativa de la compañía de bebidas. A la derecha, algunos paramentos del Centro Botín, que también han utilizado mosaicos de la compañía de Soto de la Marina.

# La empresa cántabra Hisbalit cumple 50 años

## Fue la primera fábrica de mosaico de vidrio de Europa y está presente en más de 70 países

**E**stablecida en Soto de la Marina en 1964, Hisbalit fue la primera fábrica de mosaico vítreo creada en Europa. Comenzó su actividad en una antigua planta de botones y gorros de duchas, con 5 empleados que trabajaban en cadena y cargaban manualmente los camiones de gresite, que se utilizaba exclusivamente para revestir piscinas. En la actualidad, la compañía cuenta con una plantilla de 84 empleados fijos, que se amplía hasta los 130 en temporadas de máxima actividad.

En sus 55 años de historia, su principal objetivo siempre ha sido desarrollar soluciones innovadoras y de gran durabilidad para revestir todo tipo de espacios. La firma ha elevado el arte del mosaico al máximo exponente, ampliando su actividad al mundo de la decoración. Es referente en diseño, personalización y fabricación de mosaico ecológico de alta calidad.

Todo el vidrio que utiliza como materia prima es reciclado de los sobrantes de otras industrias y se busca conseguir un producto sostenible, ecológico y duradero, ya que la media de vida de su mosaico se encuentra entre los 35 y los 40 años.

El proceso de producción también es totalmente limpio. No se emplea agua, los pigmentos son de origen natural y sus hornos son eléctricos, por lo que no emiten gases a la atmósfera. Esto da como resultado un producto reciclable y ecológico, con mucho valor añadido.

### Proyección internacional

**E**n 2006 Hisbalit decidió cruzar fronteras. Dominaba el mercado español, después de 40 años de actividad con un producto excelente, y comprobó que fuera

existía una demanda real. En solo cinco años consiguió que el 40% de su facturación fuese resultado de exportaciones. Hoy están presentes en más de 70 países, participa en las ferias internacionales más prestigiosas del sector y uno de sus objetivos es consolidar sus redes de distribución en los países en los que su presencia todavía es pequeña.

Hisbalit apuesta por la creatividad y el diseño. Dispone de un servicio de personalización que permite plasmar cualquier idea en un mosaico. Con su extensa paleta de colores y su amplio abanico de formatos y texturas, consigue diseños totalmente customizados para cualquier superficie: suelos, paredes, espacios de interior y exterior, paramentos horizontales o verticales...

En este servicio de personalización, Art Factory Hisbalit, el trabajo es totalmente artesanal. A partir de una idea, el departamento de diseño co-

mienza la creación, y en la fábrica tradicional, un equipo formado íntegramente por mujeres coloca manualmente cada ficha como si de un gran *puzzle* se tratara. Placa a placa hasta conseguir formar un gran mosaico. Un trabajo que requiere una gran técnica manual y que aporta más valor añadido al producto.

Hisbalit ha colaborado con estudios de arquitectura e interiorismo referentes en todo el mundo haciendo realidad proyectos muy creativos, como las oficinas de Coca-Cola, en donde el estudio Stone Design le encargó un suelo personalizado con la imagen corporativa de la marca, o el Centro Botín, donde los arquitectos Renzo Piano y Luis Vidal eligieron Hisbalit para revestir las paredes de los baños y vestuarios con una colección que fusiona los estilos *chic* y urbano.

Para más información: [www.hisbalit.com](http://www.hisbalit.com)

## Visto bueno a la doble vía entre Santander y Torrelavega

La duplicación de la vía de Renfe entre Santander y Torrelavega está cada vez más cerca de iniciarse. Tras la autorización del Ejecutivo regional y después de esperar



La obra costará 183 millones de euros.

seis meses para completar las tramitaciones, el consejero de Obras Públicas, José María Mazón, y el ministro José Luis Ábalos han llegado a un acuerdo al respecto.

El visto bueno da luz verde a un proyecto que supondrá una inversión de 183,3 millones de euros y se ejecutará en cuatro años.

Se pretende construir una vía paralela a la actual, de 29,5 kilómetros de longitud, en la que hay 14 estaciones y

apeaderos y varios cruces superiores, que se conservan. Con la obra, en cambio, desaparecerán seis pasos a nivel.

De hecho, el Consejo de Ministro ya ha dado luz verde a la supresión de dos que hay en Renedo, para lo que se emplearán 11,7 millones de euros.

El trazado discurrirá por los municipios de Torrelavega, Piélagos, Camargo, El Astillero y Santander.

## La deuda pública cántabra solo subió dos décimas en 2018

Cantabria ha cerrado el último ejercicio con una deuda pública de 3.171 millones, una cifra equivalente al 23,3% del PIB regional y que supone un incremento dos décimas sobre 2017. Así lo han revelado los últimos datos que ha publicado el Banco de España.

Aunque el déficit de la región está un punto por debajo de la media del resto de comunidades y a pesar de que se ha logrado reducir una décima con respecto al tercer trimestre del año pasado, la situación ha empeorado. En 2015, el endeudamiento regional era de 2.677 millones de euros, es decir, 400 millones menos que ahora.

Sin embargo, las sensaciones del consejero de Economía, Juan José Sota, son optimistas, ya que Can-



Juan José Sota.

tabria ha logrado mitigar parte de la deuda de sus empresas públicas al pasar de 31 millones de euros a 18 en el último año. Una bajada que sitúa a la región como "la séptima con menor deuda" del país.

## Consorcio saca una nueva gama premium

El Grupo Consorcio ha decidido ampliar su oferta comercial de conservas del mar con su nueva marca premium 'Consorcio Gran Reserva'. Entre los nuevos productos, que se venden únicamente en su tienda física de Santoña y a través de Internet, destacan las anchoas, ventresca, bonito del Norte y sardinas. También incluye chipirones en su tinta, zamburiñas, berberechos, mejillones, navajas, melva y caballa.

La empresa cuenta con la denominación de origen, ya que la materia prima se captura en su totalidad y de forma artesanal en Cantabria,

las rías gallegas o del Atlántico. Según la responsable de comunicación de la compañía, María Aparicio, esta nueva iniciativa empresarial servirá para ganarse "la confianza del cliente" y "dar un salto de calidad importante".

### Ampliar la facturación

La situación de la conservera es positiva en términos de facturación. En los últimos diez ejercicios ha conseguido duplicarla y en 2016 los ingresos superaron la barrera de los 68 millones de euros. Unos resulta-



Los productos de Consorcio tienen denominación de origen.

dos que se deben en buena medida a su apertura a los mercados internacionales y a su labor de promoción de la anchoa cántabra fuera de España.

De hecho, el Grupo Consorcio exporta a más de 40 países, entre ellos, Estados Unidos, Reino Unido, Egipto, Italia, Tailandia, México y Australia, y emplea a más de 700 personas, de las cuales

el 90% son mujeres.

Los 73 millones de euros que preveía ingresar la compañía el año pasado se quedan cortos para los objetivos de su director general, Ignacio Corral, que pretende incrementar un 50% la facturación en el próximo lustro. Corral, recientemente incorporado, quiere reforzar su posición en todo el mundo, pero sobre todo en EE. UU.

# El nuevo contrato de alquiler

## La subida anual máxima será el IPC

**E**l nuevo decreto de medidas urgentes en materia de alquiler limita las subidas anuales de los precios al incremento del IPC para todos los contratos nuevos y amplía a cinco años la prórroga del contrato, frente a los tres anteriores. Los contratos de arrendamiento sometidos a la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1994 celebrados antes de la entrada en vigor de la nueva norma continuarán rigiéndose por lo establecido en el régimen jurídico que les era de aplicación, salvo que las partes decidan adaptarlo a la nueva regulación.

La norma incluye la elaboración de un sistema estatal de índices de referencia a las viviendas, que se utilizará para hacer un seguimiento del mercado y servirá de soporte a medidas de carácter fiscal. No obstante, este índice en ningún caso habilita a las administraciones al establecimiento de sistemas de regulación de precios de alquiler.

Aunque el borrador del real decreto sí recogía una bonificación del 80% del IBI para inmuebles en alquiler de vivienda habitual cuya renta fuese inferior a la determinada por este índice de precios, la norma aprobada da a los ayuntamientos y comunidades la posibilidad de que decidan su política de vivienda de acuerdo con su marco fiscal.

### Ampliación de la prórroga

**P**or otro lado, el real decreto incluye la ampliación de la prórroga obligatoria de los contratos de alquiler de 3 a 5 años (o a 7



El real decreto incluye la ampliación de la prórroga obligatoria de los contratos de alquiler de 3 a 5 años

años si el arrendador es persona jurídica). Además, como novedad recoge que, durante este plazo, la potestad de recuperación de la vivienda por el propietario (persona física) debe quedar "expresamente recogida en el contrato de alquiler".

También se amplía la prórroga tácita de uno a tres años y el plazo de preaviso (cuatro meses para el arrendador y dos para el arrendatario). Así, se aumenta la anticipación con la que se debe indicar que no desean continuar con el contrato una vez haya concluido la prórroga obligatoria.

El decreto señala que los contratos de arrendamiento deben respetarse siempre por los compradores del inmueble, de modo especial en el periodo de prórroga obligatoria de cinco o siete años. Según el Gobierno, esta medida es necesaria para prevenir posibles prácticas de fondos de inversión que adquieran viviendas arrendadas y que decidan no asumir los plazos y condiciones de los contratos vigentes.

El comprador de la vivien-

da tendrá que respetar el contrato de alquiler esté o no inscrito en el Registro de la Propiedad.

De igual forma, el texto establece una excepción para pactar la renuncia a la subrogación en los contratos de arrendamientos de larga duración. Así, establece que en caso de fallecimiento del arrendatario, en situaciones de vulnerabilidad, se pueda mantener la vivienda arrendada por el familiar con el que estuviese conviviendo.

### Hora y día para los desahucios

**A**simismo, se establece la notificación sistemática de los procedimientos de desahucio a los servicios sociales, por lo que se tendrá más tiempo para analizar las posibles situaciones de vulnerabilidad. Por otro lado, clarifica la obligatoriedad de señalar el día y la hora del desahucio, con lo que se acabará con los lanzamientos con fecha abierta.

El texto vuelve a recoger

del anterior real decreto, que tumbó el pasado mes de enero el Congreso, la limitación a dos meses de renta la fianza que puede exigirse al arrendatario. También el que los gastos de gestión inmobiliaria y formalización deberá asumírselos el arrendador si es persona jurídica.

### Vivienda turística

**T**ambién se mejora la exclusión de la vivienda de uso turístico en la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU) y se establece una remisión clara a la normativa turística que regula este tipo de pisos. Por su parte, retoma las limitaciones al alquiler turístico en comunidades de propietarios.

Se introduce así la posibilidad de que por acuerdo de una mayoría de tres quintas partes de los propietarios se puedan limitar o condicionar los pisos turísticos, estableciendo la posibilidad de acordar una mayor contribución de estos a los gastos generales (hasta un 20% más).



**PIÑEIRO REPITE COMO PRESIDENTE DE LA CÁMARA CÁNTABRA.**— La Cámara de Comercio de Cantabria ha renovado a Modesto Piñeiro como presidente después de que 39 de los 40 miembros que votaron en el Pleno apoyasen su reelección al cargo, para el que no se presentaron más candidatos. De los siete integrantes que forman el Comité Ejecutivo, solo el propio Piñeiro y Miguel Ángel Casanueva permanecen en el cargo. El nuevo comité ejecutivo de la Cámara está formado por Modesto Piñeiro (presidente); Luis Marina (vicepresidente 1º); Alfredo Salcines (vicepresidente 2º); Fernando Cámara (tesorero); Jorge de Benito (vocal 1º); Emérito Astuy (vocal 2º); Manuel Huerta Terán (vocal 3º); Antonio Mazarrasa (secretario general) y Raúl Pelayo (director general de Industria, en representación de la Administración tutelante).



## Aprobación del PGOU de Torrelavega

El Ayuntamiento de Torrelavega ha publicado la aprobación inicial de la revisión del Plan General de Ordenación Urbana, abriendo un plazo de 60 días hábiles para la presentación de alegaciones. Esta aprobación inicial determina la sus-

pensión del otorgamiento de licencias urbanísticas y de la tramitación de instrumentos de planeamiento durante dos años.

No obstante, podrán otorgarse aquellas licencias que cumplan simultáneamente con el planeamiento actual y

el aprobado inicialmente o que se limiten al normal deber de conservación de construcciones o edificaciones, así como en el régimen transitorio establecido. En cualquier caso, la suspensión se extinguirá con la aprobación definitiva del planeamiento.

## La mitad de empresas cántabras prevé facturar más este año

El 51% de las compañías cántabras esperan aumentar su facturación este año, según un estudio de la empresa Iberinform. Un porcentaje que, aunque está cinco puntos por debajo del que registraba el informe del año anterior, es el segundo mejor del país, solo por detrás de Baleares (53%).

El sector donde se prevé un mayor crecimiento de la actividad es la construcción, que viene de unas cifras muy bajas, mientras que las peores expectativas están en el sector primario. Los datos por comunidades autónomas se han recabado después de realizar 300.000 entrevistas a lo largo de 2018.



La adjudicataria del Puerto Deportivo de Laredo entró en concurso de acreedores en 2013.

## FCC y Ascan recurrirán la sentencia del puerto de Laredo

La batalla judicial entre las constructoras que se encargaron de gestionar el Puerto Deportivo de Laredo y el Gobierno de Cantabria persiste. Las empresas FCC y ASCAN han decidido recurrir al Tribunal Supremo la sentencia de la Sala de lo Contencioso favorable al Ejecutivo regional.

La escasa demanda de atraques, los imprevistos, como el temporal que se llevó parte de la construcción durante la obra, y la consecuente subida de los costes del proyecto convirtió al puerto en un negocio improductivo. La concesionaria no podía hacer frente a los pagos ni tampoco a la deuda que había originado el pres-

tamo de la empresa Puerto de Laredo, responsable de la construcción. Por ello, a finales de 2013 entró en concurso de acreedores y desapareció.

### Las reclamaciones de FCC y ASCAN

El Consejo de Gobierno decidió pagar 12,6 millones de euros por la liquidación del contrato, mucho menos que los 31,3 millones más intereses que la sociedad reclamaba. Estas diferencias en el importe hicieron que las concesionarias llevaran el asunto a los juzgados.

Según FCC y ASCAN, la

cuantía del proyecto completo y los bienes ascendía a 75,6 millones de euros. Una cantidad superior a los 60,7 millones que había determinado la administración. Pero la reivindicación de las empresas no terminaba aquí. Reclamaban, además, gastos por valor de 11,7 millones de euros y otros 995.000 por el coste del proyecto.

El Tribunal Superior de Justicia de Cantabria rechazó en una sentencia los alegatos de las compañías, a excepción de los 2,57 millones de euros en IVA que la concesionaria abonó a la Agencia Tributaria. Una decisión judicial que no satisface las exigencias de las concesionarias, que van a recurrir.

## El Santander paga a los clientes estafados por Madoff

Los clientes de Banco Santander recuperarán la inversión en participaciones preferentes que hicieron en el 2008 en el fondo Optimal Strategic, cuando el magnate estadounidense Bernard Madoff cometió un fraude de 50.000 millones de euros a través de su propia firma.

La entidad bancaria, que fue una de las más afectadas al perder 2.330 millones de euros, abonará a sus clientes 1.367,4 millones.

## La Semana Santa generará un récord de empleos

Cantabria será la segunda comunidad donde más empleos se crearán durante la campaña de Semana Santa, con 3.090 contratos, un 9,6% más que el año anterior.

Las previsiones del estudio que ha elaborado la compañía de recursos humanos Randstad, del cual se desprenden estos datos, indican que la región conseguirá los mejores resultados de los últimos cinco años. El informe ha centrado su análisis en las expectativas de sectores como la hostelería, entretenimiento, transporte, distribución y construcción.

Por su parte, el consejero de Empleo, Juan José Sota, valoró los últimos datos de desempleo publicados por el Ministerio de Trabajo y destacó que los 2.300 nuevos puestos de trabajo que se han registrado en la región en marzo se han creado en un mes "en el que no hay Semana Santa".

## Un cubo para secar los trajes de surf

Una empresa creada por el cántabro Carlos Martínez ha sacado a la venta un cubo de materiales reciclados que sirve para transportar y secar los trajes usados en deportes acuáticos. El presidente de Cantabria, Miguel Ángel Revilla, subrayó su gran "funcionalidad" para el surf.





El presidente de Cantabria y el de Viesgo reciben una visita guiada. FOTO: MARÍA CASUSO.

## Una inversión de 4,3 millones de euros Viesgo concluirá su nuevo centro de control en septiembre

**E**l nuevo centro de control de la eléctrica Viesgo que se construye en el Parque Científico y Tecnológico de Cantabria estará concluido en septiembre y empezará a prestar servicio en ese momento. El edificio supone una inversión de 4,3 millones de euros y está destinado a sustituir al que ya existe en el polígono de Candina. Servirá para coordinar todas las operaciones que realiza la compañía en la región, en parte de Asturias, Lugo y el norte de Palencia y Burgos.

En la planta trabajarán alrededor de 170 empleados y está ubicada al lado de la actual sede de la compañía. Se trata de un edificio de última generación, de 3.075 m<sup>2</sup> útiles, y sostenible en términos energéticos, ya que tiene la calificación más alta que reconoce el Código Técnico de Edificación (clase A).

### Viesgo seguirá invirtiendo en la región

**E**l presidente de Cantabria, Miguel Ángel Revilla, visitó las obras junto al máximo responsable de la compañía, Miguel Antoñanzas, y manifestó que, aunque Viesgo ha vendido parte de sus activos, su compromiso con la región se mantiene firme. “Viesgo continúa haciendo inversiones y sigue conservando tanto su núcleo fundamental como su domicilio social en Cantabria”, recordó.

Por su parte, Antoñanzas reconoció que se siente “estupendamente con las raíces” de la empresa y que está previsto realizar unas inversiones en Cantabria de entre 25 y 30 millones de euros cada año.

Las obras están siendo

realizadas por la constructora cántabra Rotedama y permitirán que el nuevo centro neurálgico de Viesgo mejore los tiempos de respuesta ante las incidencias que se produzcan en su red y la gestión de los trabajos de mantenimiento. Dispondrá de instalaciones de seguridad de *hardware*, un taller, salas de trabajo, vestuarios, salas de reuniones, almacén y un garaje de 44 plazas.

El exterior se caracteriza por el acero *corten*, las formas cúbicas y las lamas de protección solar, que le dan un aspecto muy similar al de la sede, también proyectada por el equipo de arquitectura Pereda-González-Barrio.

Una de las particularidades de este centro de control es que utilizará un sistema de gestión digital llamado BIM que permite integrar toda la información en un solo modelo.

## Los astilleros cántabros quieren modernizarse

**E**l Clúster Marítimo de Cantabria ha firmado un acuerdo con el centro tecnológico Soemmar para colaborar en un Plan Estratégico enfocado a la modernización de los pequeños y medianos astilleros. El objetivo de esta iniciativa es aumentar su competitividad para hacer frente a los adversarios comerciales de Europa y de Extremo Oriente.

Aunque no hay ninguna previsión presupuestaria por el momento, se emprenderán varias actuaciones que van desde la formación tecnológica de los empleados hasta la digitalización de los sistemas y el uso de nuevas energías y combustibles.

Este proyecto I+D+i se desarrollará hasta 2030 y, en Cantabria, buscará fortalecer un sector que engloba a 28 compañías, genera 1.800 empleos directos y 300 millones de euros anuales de facturación.

### Un futuro incierto

**E**n el acto de presentación estuvieron muchos representantes del sector. Uno de ellos fue el presidente de Astander, José Luis Sánchez, que reconoció que la situación del sector marítimo en el país es positiva, pero “de aquí a pocos años se verá si realmente va a crecer, si se va a mantener o va a desaparecer”.



## Coated Solutions da carpetazo a la ampliación de Santander

Los plazos y la normativa urbanística y ambiental han podido con el proyecto de Santander Coated Solutions (SCS) en Santander. Como se temía, el traslado de maquinaria a la planta que los propietarios han adquirido en León (una antigua fábrica de Vestas) han desembocado en la pérdida del proyecto, que iba a suponer una inversión cercana a los 100 millones de euros y la contratación de alrededor de 200 personas. No obstante, el presidente del grupo Óscar Heckh, se ha comprometido ante el presidente regional, Miguel Ángel Revilla, en aprovechar para un nuevo proyecto la concesión portuaria y la inversión ya realizada en cimentación, unos cinco millones de euros.

La decisión de Santander Coated Solutions está motivada por la demora en la superación de los trámites para legalizar la nueva actividad, que iba a complementar los procesos industriales de la



Naves de Coated Solutions en el polígono de Raos.

planta que ya tiene en funcionamiento. Medio Ambiente ponía muchos reparos a la instalación de una torre de 40 metros de altura al borde de la Bahía, que resultaba imprescindible para la nueva actividad, y la empresa llegó a estudiar otros emplazamientos próximos para la nueva fábrica. Finalmente, los incentivos que el Gobierno central concedía a quien reabriere la planta de aerogeneradores que Vestas ha ce-

rrado en León, han acabado por seducir a Coated Solutions para trasladar allí su proyecto.

A la línea de prelacado actual, SCS le pensaba adicionar otras más de decapado, laminación en frío y galvanizado, en busca de una integración vertical del proceso. Con la planta ya existente, que tiene 65 trabajadores, facturó el pasado año 71 millones de euros, un 80% más que el anterior.

## Cada día faltan al trabajo 3.100 cántabros sin estar de baja

El absentismo laboral vuelve a ser una realidad en la región, aunque se ha contenido en el último año. Según un estudio elaborado por la empresa Randstad Research, más de 3.100 cántabros no acudieron a su trabajo cada día en 2018. El año anterior fueron 3.800.

De las más de 11.400 personas que faltan a su trabajo en la región diariamente, 8.300 no pueden ir por estar de baja médica.

Por causa justificada o no, la incomparecencia de los empleados de Cantabria a sus puestos de trabajo generó la pérdida de 5,2 millones de horas laborables el pasado año, por lo que el 4,6% de horas pactadas no se trabaja. El índice de absentismo es ligeramente superior a la media nacional.

De las 873.000 personas que faltaron a su trabajo diariamente en España en 2018, casi 243.000 lo hicieron sin estar de baja y se perdieron más de 400 millones de horas laborales.

## Baja el número de autónomos en Cantabria

El frenazo en el crecimiento de autónomos a nivel nacional también ha repercutido en la región. La comunidad registraba en marzo 41.300 autónomos, 260 menos que en diciembre.

De hecho, la caída de Cantabria es la segunda más fuerte (-0,6%) de las siete comunidades que han experimentado un descenso, solo por detrás de Asturias (0,7%), según un informe de la Asociación de Trabajadores Autónomos.



**TECNOLOGÍA PARA LA EDUCACIÓN.**— La empresa tecnológica Samsung ha puesto en marcha un programa para transformar los espacios educativos de 25 centros escolares de España, al introducir un modelo de aprendizaje basado en las nuevas tecnologías. Entre ellos, el colegio de Aguanaz de Entrambasaguas y María Sanz de Santuola de Santander. Gracias a esta iniciativa, la compañía ha proporcionado a los colegios tabletas, carritos de carga, dispositivos *wireless* para la proyección, pantallas, y *software* de gestión.

## El consumo mundial retrocede

Por primera vez en mucho tiempo, el comercio mundial ha pinchado a finales de 2018 y se ha vendido menos que un año antes, una circunstancia que solo se ha dado con grandes guerras y en pocas ocasiones más. Desde que los tigres asiáticos despertaron, y más tarde lo hicieron China e India, donde se concentran casi un tercio de los pobladores del globo, siempre se ha consumido más; se ha necesitado más producción y se han incrementado el comercio internacional. ¿Por qué ahora no? Y, sobre todo, ¿cuánto va a durar?

Si pensamos con la lógica de los últimos dos siglos, esto es un parón temporal. La gente seguirá necesitando cada vez más cosas, teniendo más capacidad de consumo y comprando más.

Si, en cambio, tenemos en cuenta que el siglo XXI está poniendo en cuestión casi todo aquello que dábamos por seguro, habría que plantearse la posibilidad de que la sociedad de consumo esté tocando techo y la gente o no tenga capacidad para seguir comprando cada vez más o, simplemente, ya no sienta la misma necesidad de hacerlo. Puede que empiece a pensar que ya no necesita tener una casa de vacaciones si en todas partes puede encontrar hoteles o viviendas turísticas de alquiler; puede llegar a la conclusión



**Hemos crecido convencidos de que el consumo crece siempre. Quizá no**

de que en las ciudades ya no merece la pena tener un coche, y es más práctico usar uno de alquiler cuando lo necesita; y quizá llegue a la conclusión de que ya no necesita muchas más cosas. Pero aún hay un factor más para justificar que se compre menos, la versatilidad de los nuevos productos. Si un teléfono móvil sirve para comunicarse, para hacer fotos, videos, orientarse, alumbrar, enviar cartas o leer el periódico, es evidente que fabricar todos esos productos empieza a resultar innecesario, y también los miles de intermediarios a que daban lugar.

Hemos crecido con la convicción de que el mercado crece indefinidamente y en los últimos años hemos asistido a un espejismo con la incorporación de miles de millones de personas asiáticas a la sociedad de consumo. Mientras China crecía al 10% cada año, siempre hacía falta más. Si crece la mitad, y en los saturados mercados europeos el consumo está retrocediendo, el horizonte puede ser muy distinto. Harán falta menos cosas, lo que va a resultar difícil de cuadrar con el aumento exponencial de la capacidad productiva mundial.

Alguien se quedará necesariamente sin trabajo, y ese alguien pueden ser muchos cientos de millones de trabajadores.

## La pérdida de un

El paisaje de una ciudad casi nunca permite imaginar cómo sería todo aquello antes de que alguien tuviese la ocurrencia de empezar a edificar. En lugares de costa es un poco más fácil hacerse una idea, porque al menos queda virgen la parte marina, aunque tampoco es el caso de Santander, donde la ciudad ha surgido de los rellenos de la Bahía. Afortunadamente, el mar dignifica casi todo lo que hay a su alrededor, porque la ciudad no ha sido demasiado acertada con su urbanismo ni con su arquitectura, y todavía es posible presumir de un entorno difícilmente igualable.

Entre las pocas aportaciones humanas que han añadido algo a lo que nos dio la naturaleza están el Palacio de la Magdalena, algunos edificios del Sardinero, el Centro Botín y poco más. Nadie echaría en falta la inmensa mayoría de los edificios restantes, sobre todo los que se hicieron en los años 50, 60 y 70 del pasado siglo, e incluso sería conveniente replantearse algunos barrios enteros, como ha hecho Valencia, con un realojo de los residentes en viviendas más dignas y adecuadas a los tiempos.

Hay un puñado de edificios que sí echaríamos en falta, o que les vamos a echar, como ocurre con la discoteca Aqua, de Raos, una referencia en el sur de la Bahía, que había mantenido su dignidad exterior, a pesar de llevar tantos años cerrada. Aqua daba un toque exótico a esa península industrial repleta de almacenes sin ningún encanto que hay en el centro de la Bahía, el polígono de Raos. La pirámide de cristal, con su jardín era la



representación de un modelo turístico mucho más evolucionado del que tenemos, el de los puertos deportivos del Mediterráneo en los que conviven los yates de lujo con los locales de ocio nocturno más sofisticados, y que nunca ha llegado a Cantabria. Una fórmula que permite recibir turistas con mucho más poder adquisitivo y que debía cultivar ese toque de distinción que esta comunidad siempre ha tratado de ofrecer.

El gran esfuerzo que hicieron Alfredo Benito y otros socios para poner en pie Aqua nunca se vio recompensado, quizá porque el proyecto era demasiado ambicioso o porque surgió en un momento inadecuado. Cuando llegaron los buenos tiempos para la región, Aqua ya estaba tocada del ala y nunca se recuperó, lo que no impide que se hiciesen espectáculos de nivel internacional o que los cañones láser que apuntaban al cielo desde ese estratégico punto de la bahía creasen la imagen más espectacular que haya tenido nunca la noche santanderina.

Ese mundo de fantasía desapareció pronto; el edificio tuvo usos hosteleros ocasionales e incluso fue centro de exposiciones, algo de lo que las instituciones podrían haberse sacado mucho más partido cuando se hicieron con la propiedad a cambio de los impuestos impagados.

## n icono

Un edificio tan singular y tan emblemático se ha dejado morir en la incuria, por falta de imaginación y ganas, y nadie parece lamentarlo. Todo era cuestión de unos pocos miles de euros, y no de millones como en otros asuntos a los que se presta más interés. En una ciudad en la que hay defensores y detractores para cualquier mojón, Aqua ha muerto sin que nadie hiciese lo más

### **Aqua daba un toque exótico al interior de la Bahía. Ahora solo quedan almacenes**

mínimo para preservarla, pero se echará en falta, porque el fondo de la bahía ya no es igual sin ese enorme prisma de cristal y acero.

Aqua representaba el inconformismo de apostar por la fantasía, de querer sacarle mucho más partido a un lugar irrepetible, en el que, al parecer, debemos conformarnos con tener solo almacenes.

La riqueza se crea de muchas maneras, pero hay algunas que tienen más recorrido en el tiempo y aportan mucho más valor indirecto a una ciudad, como se vieron obligados a constatar muchos de quienes consideraban un despropósito desalojar un área industrial de Bilbao, por muy deteriorado que estuviese, para construir el Guggenheim.

## Elecciones por error

**E**n los vodeviles y comedias de enredo todo el disparatado desarrollo era producto de docenas de equívocos que se suscitaban porque los protagonistas no coincidían en el tiempo y el espacio. Desde que hay teléfonos móviles, todos esos argumentos de puertas que se abren cuando otras se cierran resultan ridículos, porque bastaría una llamada entre ellos para aclarar los entuertos. En la política ese papel lo hacen las encuestas, que, más o menos, dejan claro quién tiene posibilidades de llevarse a la chica y quien no, con lo que desactiva la ansiedad por las urnas de todos aquellos que no se ven ganadores.

Eso ha venido ocurriendo hasta que el mapa político se fraccionó y las encuestas no son capaces de aventurar un resultado cierto. En ese momento, la política y el vodevil han vuelto a coincidir, y lo que está ocurriendo es consecuencia de una concatenación de errores de cálculo. Todos los partidos han errado al interpretar la situación, tanto los que han puesto más empeño en pedir las elecciones, como los socialistas, que no las querían.

Narciso Michavila, sociólogo de cabecera del PP, reconocía en una entrevista el día que Sánchez anunciaba el fin de legislatura que “nunca una manifestación fracasada” (por la de la Plaza de Colón) tuvo tanto éxito”. Previendo una asistencia mucho más masiva, Sánchez rompió la negociación con los partidos catalanes y, aunque realmente no fuera multitudinaria, ya no podía parar el proceso que había desencadenado: los catalanes reaccionaron rechazando los presupuestos y eso le obligó a convocar elecciones.

Sánchez erró en sus cálculos pero puede que sus rivales también. Después de reclamar con tanto énfasis las elecciones, PP, Ciudadanos y Vox pueden acabar lamentando haberlo conseguido. La presencia de Vox en cualquier gobierno conservador que se forme va a despertar a votantes de izquierda que suelen encontrar motivos para quedarse en casa en la mayor parte de las ocasiones, o impulsar el voto útil, trasladando a más electores de los que cabía esperar desde Podemos al PSOE.

En las comedias es casi inevitable el actor secundario, cuyo nombre aparece en letras pequeñas pero que, al final, se queda con el audi-



### **La convocatoria partió de un error colectivo. Nadie calculó bien los resultados**

torio, y eso puede pasar con el PRC, obligado a presentarse a las nacionales para evitar quedar eclipsado de cara a las elecciones regionales y locales. En una comunidad donde el PP ha llegado a tener en esta década cuatro congresistas y el PSOE solo uno, el brusco descenso del techo que va a marcar el PP –y que puede dejarle incluso sin el segundo escaño– abre la puerta a que hasta cinco partidos (PP, PSOE, Ciudadanos, PRC y Vox) obtengan un diputado cada uno, un panorama perfectamente representativo de lo difícil de gobernar que será el nuevo Parlamento nacional, a la italiana. Y con un reparto de fuerzas tan equilibrado, el diputado del PRC podría llegar a ser decisivo para formar el gobierno nacional, después de presentarse con tanta desgana, otra de las muchas paradojas que estamos viviendo.

En un escenario tan complejo, se añade otro factor distorsionador más: el hecho de que las elecciones sean consecutivas. Tanto si el resultado de abril da lugar a un gobierno de derechas como si produce uno de izquierdas, las regionales y municipales se convertirán en una segunda vuelta, lo que beneficia a esta última. Si la mayoría en el parlamento nacional es del PP-Cs-Vox, será un catalizador para la izquierda, que votará en masa un mes más tarde, tratando de evitar que esa ola conservadora inunde el resto de las instituciones. Si en abril gana la izquierda con fuerza suficiente para formar gobierno, la euforia también se dejará sentir en las regionales-municipales. Quizá no tanto en las europeas, a las que el votante concede menos valor y utiliza para canalizar sus frustraciones, como lo demuestra el hecho de que en las anteriores, un partido insignificante como el UKIP ganase en Gran Bretaña y Le Pen en Francia.

Pero es demasiado arriesgado hacer cálculos a esas alturas. Si todos los partidos han errado al interpretar la situación previa es difícil suponer que pueden manejar otra aún más compleja, complaciendo al mismo tiempo a los electores que pueden perder por su derecha y por su izquierda mientras libran una cruda batalla interna por los escasos puestos de las listas con posibilidades de salir. Una ecuación imposible, que puede que no se resuelva ni siquiera después de abrir las urnas.



Vidal de la Peña hizo una intervención muy crítica con el Gobierno regional y el Parlamento, lo que suscitó alguna reacción del auditorio.

## ‘La sociedad ha formulado su propuesta, tómenla, háganla suya, pero no perdamos más el tiempo’ Lorenzo Vidal de la Peña pide en Foro SER Cantabria “más trabajo y me

No dejó indiferente a nadie la intervención de Lorenzo Vidal de la Peña en el Foro SER Cantabria. El presidente de CEOE Cepyme fue muy crítico con el Gobierno regional y advirtió que “ya no hay tiempo que perder”. “Menos romería y

más trabajo” puede ser la frase que resume una intervención en la que defendió el Plan Estratégico que ha presentado la patronal cántabra y que ahora pone a disposición de los partidos para que lo hagan suyo, dado que, como desveló, en privado lo han acogido

de forma favorable. “Queremos ver esas medidas en sus programas electorales. Esta vez la sociedad no está esperando, ha formulado su propuesta, tómenla en parte o completa, háganla suya, pero no perdamos más el tiempo, no lo tenemos. Cantabria no lo

tiene” sentenció Vidal de la Peña.

El líder de los empresarios cántabros fue muy crítico con el bipartito, pero tendió la mano para trabajar en la misma dirección. Vidal de la Peña criticó la carga fiscal que soportan las empresas, las excesivas regulaciones que



Al acto asistieron políticos y empresarios, entre ellos prácticamente todos los miembros del Comité Ejecutivo de la CEOE-Cepyme regional.

‘Los empresarios han perdido la confianza y por eso este sector se ha comprometido con la región más que nunca antes’

‘Estamos hartos de regulaciones que entorpecen la actividad de las empresas. En muchos sectores y empresas que no toman la palabra pero que esperan que CEOE-Cepyme hable por ellos’

‘Pues preséntate a las elecciones’ le respondieron desde el fondo de la sala tras definir el Parlamento de Cantabria como una cámara blindada’

con la valoración de los datos de paro y cómo voy a acabarlo enfadando al consejero de Industria cuando algún francotirador se carga algún proyecto empresarial”, aseguró. Dijo hacerlo en representación de los empresarios, porque “estamos hartos” de “regulaciones que entorpecen la actividad” de las empresas. “Están hartos en muchos sectores y empresas que no toman la palabra pero que esperan que CEOE-Cepyme hable por ellos”.

El auditorio se vio sorprendi-

do por alguna de estas afirmaciones e incluso se llegó a interpellarle “pues preséntate a las elecciones” cuando Vidal de la Peña definió el Parlamento como una cámara blindada que no atiende las demandas de los empresarios, al no permitir que expusieran allí su plan Cantabria 20-30.

Unos días después, el 28 de marzo, el Partido Popular de Cantabria anunciaba que Lorenzo Vidal sería el número 2 de su candidatura autonómica.

MARÍA GUTIÉRREZ

menla,  
po’  
menos romería”

entorpecen su actividad y la política industrial y de infraestructuras. Advirtió de que los empresarios han “perdido la confianza” y, por eso, este sector se ha “comprometido” con la región “más que nunca antes”.

Lorenzo Vidal aseguró que

los empresarios “nos hemos metido en este lío” por esa pérdida de confianza que se evidencia en datos como que el 48% del empresariado está convencido de que la situación económica “va a ir a peor” o que el 67% califique de “negativo el impacto de la política en sus negocios”. “A veces he oído que la CEOE tiene un representante populista. Créanme, tengo mucho más que hacer que pensar cómo voy a empezar el mes enfadando a un consejero de Economía



José Antonio Cabornero, director de la SER en Cantabria; el ponente, Lorenzo Vidal de la Peña, y Joaquín Moro, delegado en Cantabria de Nortegas.



Las amistad entre la asturiana Rocío Álvarez y la santanderina Lorena Sánchez surgió gracias a su pasión por el baile y el teatro. Tras fundar una pequeña compañía juntas, decidieron apostar aún más fuerte por las artes escénicas y el pasado septiembre inauguraron La Media Luna, un espacio artístico donde imparten una gran variedad de clases y ofrecen espectáculos de todo tipo, entre los que destacan sus favoritos: el cabaret y el *burlesque*.



Rocío Álvarez y Lorena Sánchez son las caras que están detrás de La Media Luna, un espacio artístico que ofrece espectáculos de diversa formación. FOTOS: MARÍA CASUSO.

## LA MEDIA LUNA: El espacio artístico que aúna cabaret, teatro y baile

### Rocío Álvarez y Lorena Sánchez han hecho una apuesta empresarial por las clases y los espectáculos

Rocío Álvarez y Lorena Sánchez siempre han llevado el mundo escénico en la sangre. Aunque la primera era aparejadora y la segunda técnico superior en documentación sanitaria, desde pequeñas tenían claro que su futuro era otro. De hecho, fue este mundillo el que unió sus caminos cuando Lorena acudió a las clases de danzas orientales que daba Rocío.

A los veinte años, Lorena empezó a formarse en bailes de salón y latinos para pasar posteriormente a la danza del vientre y el *burlesque*. Presu-

me abiertamente de que es la única profesora en esta especialidad de la región. “El *burlesque* es libertad y empoderamiento”, afirma convencida, y su compañera ratifica que “ayuda a liberarse de muchos complejos”.

Rocío también se interesó por el baile desde muy joven. Su madre le decía que era “muy cabaretera”, y al final tuvo razón. Empezó con bailes de salón y danza oriental y luego se especializó en danza polinesia, variante de la que también es la única profesora en Cantabria.

Lorena ya compaginaba su trabajo como técnico con la enseñanza del baile pero en el caso de Rocío fue la crisis de la construcción la que le hizo cambiar de profesión, aunque la nueva no sea mucho más estable. “Ser artista es sobrevivir día a día”, sentencia con aceptada resignación.

Cuando descubrieron su gusto compartido por el baile y por un tipo de teatro informal, de humor ácido y crítica social, decidieron fundar la compañía teatral Lycanthia, que actualmente cuenta con seis miembros.

Uno de los motivos que les llevó a crear el espacio artístico La Media Luna fue, precisamente, las dificultades que encontraban a la hora de las representaciones, por no encontrar locales que apostaran por una joven compañía.

#### Una apuesta personal

Su camino como emprendedoras no ha sido fácil pero no se rinden. En los años de la crisis ya intentaron crear un espacio de



Espectáculos de cabaret y burlesque, así como

este tipo en Bezana, que no llegó a buen puerto. Ahora lo han vuelto a probar con La Media Luna. “Estamos muy locas”, afirman entre risas.

“El hecho de ser artista es complicado ya de por sí. Mucha gente considera que no es un trabajo”, explica Rocío. Siendo mujer y emprendedora, más complicado aún. “Hay que hacer malabares. Necesitaríamos el doble de horas al día. Pero cuando haces algo que te gusta y te apasiona, sacas el tiempo de donde sea”, aseguran.

### Una oferta muy variada

Las campañas de publicidad que han llevado a cabo en guías culturales, su actividad en redes sociales y el boca a boca han hecho que su público haya ido creciendo poco a poco. “Estamos

contentas, aunque por el momento sin un duro en el bolso”, reconocen entre risas.

Aunque La Media Luna arrancó con una oferta muy variada de clases pero no han conseguido grupos para algunas. “Todo es empezar”, afirma Lorena muy positivamente.

Las clases se dividen en dos bloques. El primero es el de bienestar, con el que pretenden mejorar tanto el estado físico como el emocional de los alumnos.

Consta de yoga, pilates y *mindfulness*. La oferta de danzas del mundo, por su parte, incluye danza del vientre, afrocubana, polinesia y salsa cubana, para la que cuentan con Yury, un profesor nativo.

Un tercera vertiente formativa es la Escuela de Cabaret, su auténtica oferta diferencial, que incluye laboratorio escénico, clases de *burlesque* y *sexy dance* y de canto.

Pero La Media Luna no sería lo que es sin los espectáculos. Varios fines de semana al mes abren las puertas de su pequeño cabaret al público (cuentan con un aforo de treinta personas) y, por un precio medio de entre cinco y diez euros, los asistentes pueden ver espectáculos que combinan baile, humor y



Rocío y Lorena apuestan por acercar opciones de ocio diferentes a la ciudad, entre las que se encuentran el cabaret y el burlesque.

muchas sorpresas.

Ellas, junto con el resto de miembros de su compañía, son los artistas que más espectáculos han protagonizado, pero también han realizado *shows* sus alumnos, jornadas de micro abierto —más enfocadas a la literatura— y citas con artistas invitados.

Su clientela es de lo más variado y, según ellas, quizá únicamente coincida en eso que es gente que busca hacer

algo diferente y divertirse.

Ambas señalan orgullosas que el aforo se ha completado en todos los espectáculos que han organizado hasta el momento y la gente ha salido muy satisfecha de la experiencia. Por eso, de cara a la próxima temporada quieren aumentar el número de espectáculos que ofrecen y su diversidad. ¡El espectáculo continúa!

MARÍA QUINTANA



Uno de los espectáculos de cabaret que se celebran habitualmente en La Media Luna.



Fidel Gómez, consultor, y Olga de Hoyos, guía turística y comercial, han fusionado sus especialidades y han creado la empresa Turybike, basada en movilidad turismo, movilidad sostenible y labores de consultoría. FOTOS: MARÍA CASUSO

## Turybike: Mucho más que cicloturismo

**La empresa de Fidel Gómez y Olga de Hoyos lleva cuatro años obteniendo el Certificado de Excelencia de Tripadvisor**

El matrimonio formado por Fidel Gómez y Olga de Hoyos creó Turybike cuando la crisis económica les hizo descubrir un nicho de mercado en la movilidad sostenible. Aunque su empresa sea reconocida por el turismo y la bicicleta eléctrica, donde cuentan con la máxima valoración posible de Tripadvisor —el certificado de excelencia— durante cuatro años consecutivos, su campo de actuación incluye la consultoría y el marketing.

La crisis económica que se inició en 2008 fue el punto de partida del negocio de Fidel Gómez y Olga de Hoyos. Uno de los clientes de la consultora de Fidel, una

empresa informática, tuvo que recurrir a la diversificación de su actividad y eso le llevó a Fidel a fijarse en campos que hasta entonces le eran ajenos, como la movilidad sosteni-

nible, los vehículos eléctricos o la eficiencia energética.

Olga es diplomada en turismo, ámbito en el que ha desarrollado gran parte de su carrera profesional, antes de trabajar como comercial en varios medios de comunicación.

Tras algunos años de preparación e información, en mayo de 2014 decidieron trabajar juntos y apostaron por una nueva actividad, creando Turybike, una empresa “conocida por la bicicleta eléctrica y por el turismo”, como reconocen, pero que ofrece un amplio abanico de servicios, que también incluyen la consulto-

ría y el marketing.

### Turismo

A l contrario de lo que ocurre con la mayoría de las empresas locales, su clientela ha ido de fuera hacia dentro. “En Cantabria fue difícil comenzar, pero gracias a la reputación —sobre todo digital— que nos hemos labrado, son muchos los hoteles y negocios que nos llaman para trabajar con nosotros”, dicen. Destacan que, desde 2015 a 2018, han obtenido el certificado de Excelencia de

Tripadvisor, el máximo reconocimiento de los turistas que han contratado algún servicio con ellos. También que son muchas las guías europeas que les recomiendan y cerca de una treintena de plataformas han contado con ellos en el último año.

Dentro del campo del turismo, además del cicloturismo o las rutas guiadas, destacan sus visitas panorámicas a Santander en bicicleta eléctrica, una de las ofertas con mejor acogida por parte del público, o las experiencias que combinan ciclismo con *coaching* y *team building*, dirigidas a empresas. También diseñan productos turísticos a medida.

Su empresa está muy focalizada hacia los clientes extranjeros, especialmente aquellos que llegan en cruceros. El incremento de las escalas de barcos turísticos hace que ya tengan el verano prácticamente completo.

La empresa cuenta con un taller de bicicletas como socio, y trabajan con un buen número de guías oficiales, a los que contratan según las demandas del mercado.

Entre sus ideas de cara al futuro se encuentra la organización de *free tours*, como los

existentes en muchas ciudades europeas, en los que el cliente decide cuánto paga en función del servicio que recibe. Aún tienen que decidir en qué momento lo llevarán a cabo pero añaden que cuando lo hagan será “de calidad y con personas profesionales y responsables con la fiscalidad”.

---

### Consultoría

---

Como consultora, Turybike diseña planes de movilidad para empresas y para administraciones públicas, además de impulsar todo tipo de proyectos relacionados con el turismo y la eficiencia energética.

De hecho, acaban de ser coganadores del programa europeo Synchronicity, basa-



Turybike ha estado presente en la primera edición de Feturcant.

do en el Internet de las Cosas. En colaboración con la organización EuroVélo y las empresas Bike-In e Intelligent Parkings, instalarán aparcamientos inteligentes para bicicletas en varias ciudades europeas, entre las que se encuentra Santander.

Estos aparcamientos de última generación permitirán la recogida de datos de los usuarios, además de otros de movilidad y de tipo ambiental.

Al contar con un *partner* tan grande como es EuroVélo, esperan seguir instalando estos innovadores aparca-

mientos de bicicletas en otras ciudades europeas al concluir el programa.

---

### Otros servicios

---

Aunque el turismo y la consultoría son sus ocupaciones principales, también diseñan y realizan campañas de publicidad para empresas, sobre todo de *street marketing* (acciones publicitarias en la calle). Su premisa es que sean originales y diferentes, para generar impacto y notoriedad. Destacan la promoción realizada en Santander con motivo de la apertura de una tienda de una conocida marca de maquillaje el pasado verano, donde los azafatos iban en bicicleta eléctrica.

También se dedican al *renting* de flotas de vehículos sostenibles, así como de puntos de carga y parkings inteligentes; y a la distribución de las principales marcas de bicicletas y patinetes eléctricos.

Fidel y Olga no solo han unido sus ámbitos de experiencia para diseñar esta oferta de servicios sino que aprovechan todas las oportunidades que encuentran para conseguir que su empresa vaya sobre ruedas.



El diseño del aparcamiento inteligente de bicicletas con el que han ganado el premio europeo.

MARÍA QUINTANA

# Se convierten en lubricantes y combustibles industriales Cantabria recicla 1.720 toneladas de aceites usados al año

Los aceites industriales usados que se generan en talleres o industrias deben ser extraídos y almacenados para entregárselos a un gestor de residuos autorizado, debido a su alto poder contaminante. Y no se trata de un problema menor: A lo largo del pasado año, 722 establecimientos de 67 municipios cántabros entregaron 1.270 toneladas al sistema encargado de gestionar este residuo peligroso a nivel nacional (SIGAUS).

El aceite industrial se utiliza en empresas muy variadas, desde talleres de vehículos e industrias hasta sectores como el transporte, la construcción o cualquier actividad en la que haya máquinas, engranajes, turbinas o compresores que requieran el uso de lubricantes para refrigerar, aislar o disminuir la fricción entre piezas. Desde el pequeño generador de energía de un hotel hasta la nevera industrial de un restaurante.

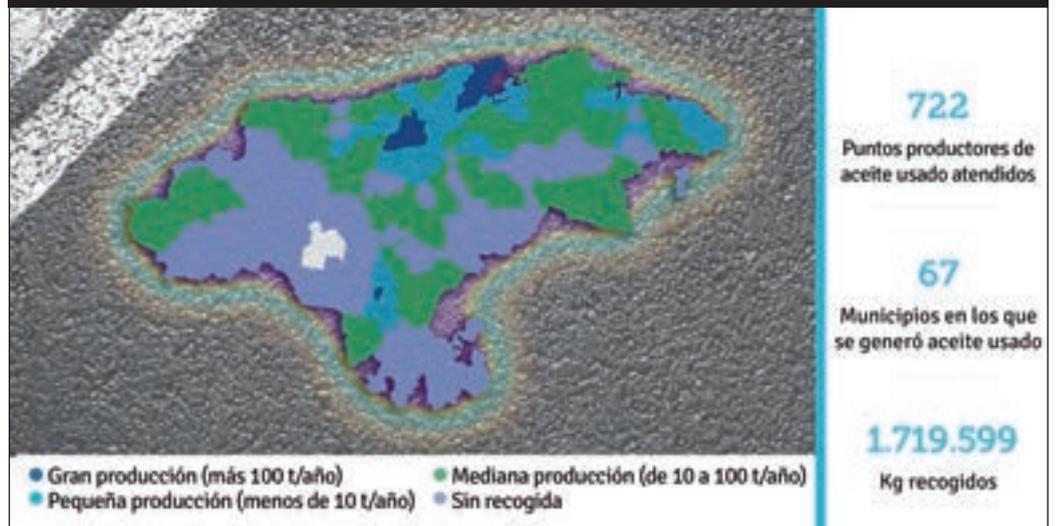
Una vez usado, el aceite industrial se convierte en un residuo que, por su toxicidad, su escasa degradabilidad y sus efectos sobre la salud y el medio ambiente es considerado peligroso y muy contaminante. Los vertidos incontrolados provocan efectos nocivos sobre el agua y la tierra, y su combustión conlleva la emisión a la atmósfera de gases tóxicos que ponen en riesgo la supervivencia de especies vegetales y animales.

En ese sentido, resulta relevante que 34 de los municipios cántabros que ayudan a reciclar esta sustancia se ubiquen en zonas rurales donde existen importantes valores naturales a proteger. Además, el año pasado se recogieron más de 30 toneladas de aceites usados en 16 estableci-



Más de 700 establecimientos cántabros colaboran en la recogida, no solo los talleres.

## Generación de aceite usado en la región



mientos ubicados en algunos de los 20 municipios con espacios protegidos, como instalaciones en paradores, empresas de gestión de agua o clubes náuticos.

Las buenas prácticas de los más de 700 establecimientos cántabros que colaboraron en el reciclaje de esta sustancia durante el 2017 hacen posible que el residuo, una vez limpio de materiales impro-

prios, sea totalmente aprovechado como base para nuevos lubricantes o como combustible de uso industrial.

La cantidad gestionada por el SIGAUS en la región fue de 1.539 toneladas. Casi la mitad de ellas (732) fueron regeneradas. Esto supuso la devolución al mercado de 488 toneladas de lubricantes, una cantidad que podría servir para llenar el cárter de más de

120.000 vehículos, el 41% del parque móvil de turismos de Cantabria.

La cantidad que no resultó apta para ser regenerada se trató para transformarla en un combustible de uso industrial que luego se consume en centrales térmicas de generación eléctrica, cementeras y otras industrias, en sustitución de otros combustibles, como el fuelóleo.

# Repsol Eléctrica utiliza las gasolineras y El Corte Inglés para ganar clientes

## La nueva compañía cántabra quiere convertirse en uno de los grandes del sector

Si alguien pensó que Repsol se iba a conformar con los clientes de electricidad que tenía Viesgo, se equivocó. En estos momentos, está ganando 500 más al día, y no le parecen suficientes, porque ha puesto en marcha su enorme red de gasolineras para hacer más contratos y al propio Corte Inglés, que venderá su gas y electricidad en algunas tiendas. Con estos mimbres, la nueva eléctrica cántabra ha conseguido ser la compañía del sector que más terreno gana en estos pocos meses de actividad.

**H**ace un año Repsol tenía una sola etiqueta, la de petrolera. Hoy habría que denominarla compañía energética, en genérico, o multinenergía. Desde que en noviembre se quedara por 733 millones de euros los 750.000 clientes de Viesgo y sus activos de generación eléctrica de bajas emisiones, la compañía que dirige Josu Jon Imaz no ha dejado de plantear estrategias comerciales para extender este mercado, tanto en volumen de negocio como en territorio. En cuatro meses, ha pasado a tener 810.000 clientes, un 8% más de los que recibió de la eléctrica cántabra.

La actividad de Viesgo estaba muy concentrada en el norte de España, y sobre todo en Cantabria, y Repsol, aunque ha decidido establecer la sede en Santander, pretende tener una clientela nacional, aprovechando la potencia comercial de sus 3.400 estaciones de servicio, en las que ya está ofreciendo luz y gas.

La compañía hace descuentos directos en el carburante a quienes contratan estos servicios para su hogar, lo que le está sirviendo para en-

trar en comunidades en las que Viesgo prácticamente no tenía presencia y hacer unos 500 clientes nuevos cada día.

### Ya es el principal proveedor eléctrico de El Corte Inglés

También prepara ofertas para sus empleados (17.000 en España) y para su medio millón de accionistas, y ha llegado a un acuerdo con El Corte Inglés para que sus centros comerciales de Sanchinarro, Castellana y Alcalá de Henares ofrezcan contratos de luz y gas, con descuentos en los carburantes como incentivo. A esto se añade un cheque de El Corte Inglés de hasta 100 euros, canjeable en cualquiera de sus comercios.

Esta oferta promocional se ampliará a mediados de junio a todos los clientes que cuentan con la tarjeta de El Corte Inglés, que en la actualidad superan los 11 millones. Poco antes, Repsol lanzará una



Además de ofrecer electricidad doméstica, Repsol va a inaugurar un punto de recarga eléctrica ultrarrápida para coches en una de sus gasolineras de Vitoria. La operación se hará en solo seis minutos.

oferta a los más de 90.000 empleados de la cadena de distribución.

Los propios grandes almacenes serán uno de sus mejores clientes. Repsol Electricidad y Gas ha ganado uno de los concursos de suministro eléctrico convocado por El Corte Inglés y se convierte así en el principal proveedor energético de esta cadena, por número de establecimientos. En concreto, suministrará 21.600 MWh anuales a 540 emplazamientos del Grupo durante dos años, a partir del 1 de abril. También ha empezado a abastecer de gas a 23 inmuebles propiedad de El Corte Inglés, unos 13.900 MWh/año.

Todas estas estrategias comerciales van dirigidas a alcanzar en 2025 una cuota de mercado minorista de electricidad y gas superior al 5% y 2,5 millones de clientes.

### También crece en generación

**R**epsol no solo comercializa energía. También cuenta con una capacidad de generación eléctrica de 2.952 MW; de los que 2.352 MW proceden de la operación con Viesgo y algo más de 600 MW de las plantas de cogeneración de sus fábricas. Su objetivo en este terreno es alcanzar los 4.500 MW para el año 2025.

La compañía ha adquirido el proyecto fotovoltaico Valdesolar, de 264 MW, en el municipio de Valdecaballeros (Bajoz), que se encuentra en fase de tramitación y ha llegado a un acuerdo para la instalación de un parque eólico flotante frente a la costa de Portugal, que tendrá una capacidad instalada de 25 MW.



De izquierda a derecha, Mariló, Marián y José Ramón Martínez Maza. Los hermanos están al frente del negocio familiar que tanto ha evolucionado, abrieron el primer Quebec hace más de 30 años en la calle Cervantes, en Santander. FOTOS: MARÍA CASUSO

# Las tortillas del Quebec dan el salto a la capital

**El grupo ya tiene doce locales abiertos, con tres marcas distintas**

Santander es considerada por muchos amantes de la gastronomía la Meca del pincho de tortilla, por la variedad y la calidad que ofrece en este producto tradicional de la cocina española. Uno de los responsables de esta fama es el grupo Quebec, que lleva más de 30 años ofreciendo a los cántabros una receta familiar de tortilla en una gran variedad de versiones. La segunda generación de la familia Martínez Maza ha consolidado esa popularidad y ha apostado por la expansión de su negocio, hasta el punto que ya cuenta con tres marcas y doce locales. El más reciente abrió sus puertas en Madrid a finales de año.

Un grupo, tres marcas, doce establecimientos (uno de ellos, recién inaugurado en Madrid) y más de cien empleados. Han pasado 33 años desde que el matrimonio Martínez Maza inició

su aventura empresarial y no podían imaginar lo lejos que iban a llegar sus tortillas.

José Ramón Martínez y Loli Maza, naturales de Ampuero, eran pequeños ganaderos, como tantos otros cán-

tabros. Con la entrada de España en la Unión Europea, se aceleró el desmoronamiento de la ganadería y muchas pequeñas estabulaciones no lograron la supervivencia, lo que produjo un éxodo rural. Los

Martínez Maza vieron cómo su actividad peligraba y decidieron emprender un nuevo camino en la hostelería. Apostaron por Santander y, en 1986, abrieron las puertas del primer restaurante Quebec, en la calle Cervantes —sigue en el mismo sitio—, donde comenzaron a adquirir fama sus tortillas.

De inmediato, fueron su seña de identidad, y lo siguen siendo treinta años después, cuando el pequeño negocio se ha convertido en uno de los grupos hosteleros más fuertes de la región.

Vegetal, de chorizo, de



El Lola's –bautizado así en honor a su madre– es la última marca del Grupo Quebec. Un concepto nuevo que apuesta por los productos gourmet y pretende ser un oasis dentro de la ciudad.

foie con jamón, boloñesa, de pollo al curry, marinera, de jamón con cebolla, de gulas con langostinos... A lo largo de los años su oferta de tortillas ha evolucionado, hasta llegar a las 22 especialidades actuales, aunque la favorita de los clientes sigue siendo una de las clásicas: la de bonito con mayonesa.

José Ramón Martínez (hijo) es ahora la cabeza visible del negocio familiar. El gerente del Grupo Quebec está convencido de que sus padres abrieron, sin saberlo, el primer gastrobar de la ciudad, aunque el vocablo no existiese por entonces. “Lo habitual en los bares era un *croissant*, una tostada o un *sandwich*, pero no la variedad de tortillas que introdujo el Quebec”, defiende.

Cuando José Ramón acabó Empresariales, comenzó a trabajar con sus padres en el negocio familiar y a dar forma al concepto de gastrobar. En 2007 decidieron ampliar el negocio con la adquisición de los establecimientos de la plaza de las Cervezas y de la calle Atáulfo Argenta –antigua General Mola–, donde implantaron la misma fórmula de torti-

llas de calidad a precios asequibles. Más tarde llegarían los locales de la calle Lealtad (2010) y Amós de Escalante (2014).

Amós de Escalante marcó un antes y un después, ya que fue allí donde se le dio una vuelta a la imagen de la marca de la empresa y se instauró una oferta gastronómica más amplia, relacionando los precios con colores: Los pinchos se dividen en verdes, naranjas y granates, y cada color lleva asociado un precio, un sistema que se ha trasladado posteriormente a otros locales.

### Nuevos campos de negocio

Con la jubilación del patriarca a la vista, se incorporó al negocio familiar Marián Martínez, en calidad de responsable del desarrollo gastronómico. Con su llegada, nació la segunda marca del grupo, la Ramonoteca, cuyo nombre es un claro homenaje al fundador. La primera Ramonoteca abrió sus puertas en Jesús de Monaste-

rio, a tan solo unos metros de distancia del Quebec de Amós de Escalante. Era el año 2014 y la idea de los dos hermanos era ofrecer en esta nueva línea de negocio pinchos de autor elaborados al momento y raciones.

La llegada de Marián provocó otra novedad: la apertura de un pequeño Quebec en la calle Castilla, desde el que comenzaron a realizar servicios a domicilio. Este hito provocó el mayor crecimiento del gru-

## ‘La única constante en el Grupo es el cambio’

po. “Los modos de consumo han cambiado y, hoy en día, hemos pasado de tener 500 clientes diarios en un establecimiento a la posibilidad de tener 180.000, porque cualquiera desde su casa puede ser cliente gracias a este servicio”, explica José Ramón, quien añade que están valorando la idea de crear una cocina centralizada para elaborar los productos del servicio a domicilio,

ya que la infraestructura actual se queda pequeña para atender el crecimiento de la demanda.

El grupo añadió dos nuevos establecimientos en 2017: un Quebec en Torrelavega y una segunda Ramonoteca, en la calle San José, de Santander. Un año después, la tercera de los hermanos Martínez, Mariló, se incorporó al negocio familiar como responsable de calidad.

Al tiempo, nació la tercera de las marcas del grupo, el ‘Lolas’ –en honor a su madre–, siguiendo la filosofía de José Ramón (“La única constante en el Grupo es el cambio”), abre una línea diferente. “Prendemos ofrecer un espacio más sosegado, un oasis dentro de la ciudad”, explica el gerente. Aunque ambos Lolas tienen en común una oferta más *gourmet*, son distintos entre sí. Mientras que el local situado en Piquío es un restaurante, el de la plaza de las Cervezas explota el concepto *street food*, y su especialidad son las hamburguesas premium.

Para introducir las nuevas ideas, la firma no dispone de



El establecimiento de Madrid sigue la estética del local de la calle Amós de Escalante, aunque tiene la cocina a la vista del público, para mostrar la elaboración del producto.

ningún asesor externo. Son ellos mismos, en sus reuniones mensuales, los que sugieren los posibles cambios y eso lleva a que los hermanos se muestren tan satisfechos de la aceptación popular alcanzada, aunque también lo atribuyan a la fidelidad de su clientela. “El cliente se siente cómodo porque es un local del Quebec, sea cual sea su estilo. Ven los cambios o las nuevas marcas de forma positiva”, apunta José Ramón.

### Desembarco en Madrid

Por si la creación de una tercera marca no fuera suficiente, 2018 trajo a los Martínez Maza un reto aún mayor: la expansión de su negocio a la capital el país, concretamente a la calle Eloy Gonzalo, muy próxima a la glorieta de Quevedo. Se trataba de un doble reto, el dar visibilidad a la marca en Madrid y crecer fuera de Cantabria.

La búsqueda del local adecuado le llevó a los hermanos más de un año, ya que pretendían que cumpliera varias características que consideraban necesarias: que estuviera en una calle de paso, cerca de



La Ramonoteca, nombrada así como homenaje a su padre, es otra de las ofertas del Grupo. Hay dos en Santander: en las calles Jesús de Monasterio y San José.

oficinas, que fuera de un determinado tamaño... Tras acondicionarlo y darle una imagen similar al Quebec de Amós de Escalante, abrieron sus puertas a finales de diciembre, por lo que aún se está acondicionando.

“En Madrid hay mucha gente, pero también mucha oferta de todo, y crear el nicho de mercado y posicionarse entre los clientes es todo un reto”, reconoce el gerente del

Quebec suena a tortilla, pero en Madrid no”. Por eso han decidido utilizar un nombre más representativo de su producto estrella: ‘Gastrorotilla’. Eso sí, con el apellido ‘by Quebec’.

Como novedades, ofrecen tortillas de 250 gramos que se hacen al momento con rellenos diferentes y una pequeña oferta de los productos más representativos de Cantabria: anchoas, rabas, pimientos, que-

sos, mejillones...

La indumentaria de los trabajadores de este establecimiento también difiere de los que trabajan en la región. Allí van vestidos de cocinero y en sus uniformes puede leerse ‘Cantabria’. José Ramón está convencido de que Cantabria es una comunidad “premium a nivel mundial, y no solo en gastronomía”, pero considera que “uno de los mayores retos de la región es creerse que es

## ‘Uno de los retos de Cantabria es llegar a creerse que es especial’

grupo, tras recordar que allí empiezan de cero. “En Santander existe una marca y



José Ramón Martínez fue el primer hijo en adentrarse en el negocio familiar, al acabar sus estudios de Empresariales. Ahora es el gerente del Grupo Quebec.

algo especial". En ese sentido, tiene claro que el papel de la Asociación de Hostelería es fundamental, y es un entusiasta de su actual presidente. "Gracias a Ángel Cuevas, existe una verdadera asociación de hosteleros. Ahora hay una mayor comunicación, reuniones en las que se habla de cómo nos van las cosas, se nos pregunta qué se puede hacer para mejorarlas...", ase-

gura Martínez.

Precisamente, la Asociación le concedió el pasado noviembre el diploma de Empresario del Año.

### Retos de la empresa

**P**ara 2019, uno de sus objetivos prioritarios es la consolidación de la

marca en Madrid y conseguir un buen volumen de ventas. Otro es continuar la labor de responsabilidad social corporativa (RSC) que iniciaron el año pasado, para aportar su granito de arena a la transformación de la sociedad, colaborando a hacerla más respetuosa con los demás y con el medio ambiente. "La empresa tiene que dar ejemplo para que esa transformación sea

real", explican los hermanos.

Su Proyecto Mamá Tierra, les llevó a suprimir las bolsas de plástico en los establecimientos y el paso siguiente será erradicar todos los demás utensilios de plástico.

La intención es seguir apostando por los productos de calidad y, siempre que sea posible, de origen próximo; unas instalaciones cómodas y accesibles, y un férreo código ético en la relación con los trabajadores. De hecho, la gerencia apuesta por estructuras planas, en las que cada local se autogestiona. No existen jefes, para eliminar el concepto de supervisión, y el funcionamiento se basa en la llamada inteligencia de trabajo, por la cual cada persona sabe cuáles son los objetivos que ha de cumplir. Además, conscientes de que el mercado laboral ha cambiado, ofrecen flexibilidad a sus trabajadores.

A largo plazo, a los hermanos les gustaría que hubiera una tercera generación al frente del grupo. Mientras llegue ese relevo generacional —y no será pronto—, los Martínez Maza seguirán haciendo crecer la enseña que fundaron sus padres cambiando cada día, pero con una constante, sus famosas tortillas.

MARÍA QUINTANA



**RECIBA LA REVISTA DE CADA MES EN FORMATO DIGITAL**





La versión electrónica de  
**CANTABRIA ECONOMICA**  
por solo

**19'91**  
euros al año



Solicítelo en [suscripciones@cantabriaeconomica.com](mailto:suscripciones@cantabriaeconomica.com)

# SOCIEDADES CREADAS EN CANTABRIA

	MUNICIPIO	CAPITAL	OBJETO SOCIAL	ADMINISTRADOR
GENERSA PROYECTOS SL	SANTANDER	80.000	CONSTRUCCIÓN	ALBERTO ELERA SUBIÑAS
POSADA CONDADO DE LA MOTA SL	MIENGO	3.000	HOSTELERÍA	ANA MARÍA GARCÍA ERENAS
RESIDENCIAL LATAS SL	SOMO	3.000	HOSTELERÍA	CARMEN FERNANDEZ MATANZA
RIVER MEAD HOME SL	SANTANDER	3.000	CONSTRUCCIÓN	LUCÍA GONZÁLEZ GUTIÉRREZ
VILLAFRANCA GUTIERREZ 2019 SL	VILLAESCUSA	40.000	INMOBILIARIA	ALEJANDRO VILLAFRANCA GUTIÉRREZ
ALQUILERES BRAVO SL	SANTANDER	80.000	INMOBILIARIA	JESUS BRAVO GUTIÉRREZ
AUTO CARS IMPORT DEUTSCHLAND ADR SL	CARTES	7.000	COMERCIO Y CONSTRUCCIÓN	ANTONIO DIAZ RUBIO
ESBASPORT SL	LIENDO	3.000	COMERCIO	P. JOSÉ LLAMES JIMENEZ
IJANA INVERSIONES MERCANTILES SL	EL ASTILLERO	3.000	COMERCIO Y TELECOMUNICACIONES	J. RAMÓN PÉREZ GAÑÁN
JORISA COMMERCIAL INVESTMENTS SL	LAREDO	1.350.000	CONSTRUCCIÓN	PABLO RAMIREZ DE LA PEÑA
NORDEL2019 SL	LAREDO	3.000	SERVICIOS DE LIMPIEZA	DIANA Mª ARICHA LÓPEZ
ARQUITECTURA TECNICA EGUREN SOLANA SL	PIÉLAGOS	3.000	DIRECCIÓN DE OBRAS	RAQUEL EGUREN SOLANA
ASCENSORES NORLIFT SL	TORRELAVEGA	4.000	INSTALACIÓN DE ELEVADORES	ALEJANDRO S. VERGAS ZUBIZARRETA
CENTRO FONIATRÍA Y LOGOPEDIA BORRAGAN SL	SANTANDER	3.000	ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA	M. JESÚS SALCINES CORREA
ELC 24H FUEL SERVICE SL	SANTANDER	100.000	COMERCIO DE PETRÓLEO	P. LUIS HURTADO PASTOR
GESERCAN GESTION DE OBRAS E INGENIERIA SL	MEDIO CUDEYO	3.010	CONSTRUCCIÓN	PABLO CUADRADO DIAZ
HERMANOS RUIZ IMPORT-EXPORT SL	PIÉLAGOS	3.010	COMERCIO DE VEHÍCULOS	J. LUIS RUIZ LÓPEZ
SERVICIOS MORISE 36 SL	SANTANDER	3.000	SERVICIOS DE LIMPIEZA	SEILA LÓPEZ PILA
VBE 6D PROJECT AND BIM MANAGEMENT SL	SANTANDER	3.000	CONSULTORÍA DE EMPRESAS	L. ANTONIO FERNANDEZ FERNANDEZ
AL FONDO A LA IZQUIERDA COMUNICACION SL	SANTOÑA	3.010	CREACIÓN DE PÁGINAS WEB	J. JOSÉ CABRERA DIEZ
ANFLO FORESTAL SL	LOS CORRALES	3.100	TRABAJOS FORESTALES	ROBERTO RODRIGUEZ VELA
AUTO CAR ESPECIALISTAS SL	SANTANDER	3.005	REPARACIÓN DE VEÍCULOS	CALIXTO NAVARRO HAYA
INSTITUTO DE MEDIACION E INTERVENCION SOCIAL SL	SANTANDER	3.022	SERVICIOS DE ALOJAMIENTO	RUBÉN LECUBE BEDIAUNETA
THEINCI LABS SL	SANTANDER	3.000	INVESTIGACIÓN EN BIOTECNOLOGÍA	MANUEL VILLAVARDE ÁLVAREZ
TIRSO GEMA SL	PIÉLAGOS	4.000	HOSTELERÍA	GEMA RUIZ PEREDA
AVALSAN CANTABRIA SL	EL ASTILLERO	3.000	INSTALACIONES ELÉCTRICAS	SANTIAGO PUERTAS ALONSO
CARL Y CURRO SL	TORRELAVEGA	3.000	HOSTELERÍA	CARLOS LÓPEZ MERINO
GESTIONES Y CONSTRUCCIONES CANTABRIA NORORIENTAL	VOTO	3.006	CONSTRUCCIÓN	DANCIU NICOLAE-ZAHARIE
GRUPO TERRADONIA SL	SANTANDER	3.005	INMOBILIARIA Y CONSTRUCCIÓN	A. ARTURO LASTRA MUÑOZ
OTERGAMARRON SL	AMPUERO	3.000	HOSTELERÍA	GAMIZO ROSARIO OTERO
PANIFICADORA DE RIS SL	NOJA	3.010	COMERCIO DE REPOSTERÍA	MARCELINO VIADERO CRUZ
SILOTRANS SL	CAMARGO	9.000	TRANSPORTE DE MERCANCÍAS	P. JAVIER DIEGO GOITIA
ESLES MANUZ SL	TORRELAVEGA	3.000	COMERCIO	CARLOS MANUZ LAVIN
SERVICIOS INTEGRALES DE SALUD CANTABRIA SL	TORRELAVEGA	3.010	SERVICIOS SANITARIOS	CRISTHIAN BENDEZU PORRILLO HEBER
VERMUTERIA DE VICIO SL	SANTANDER	12.000	HOSTELERÍA	DAVID CERCEDEA PÉREZ
LOS LOCOS 3 GESTION EMPRESARIAL SL	CAMARGO	3.000	GESTIÓN DE EMPRESAS	ANDRÉS GÓMEZ BUENO
TECAN GROUP TRANSPORT AND PACKAGING SL	TORRELAVEGA	5.625	TRANSPORTE DE MERCANCÍAS	J. ANDRÉS SAINZ GONZÁLEZ
AKENTO COSMETICS SL	SANTANDER	3.000	COMERCIO	STEPHEN DE WINTER LÓPEZ
COMINTERCOL SL	COLINDRES	7.000	COMERCIO	JÉSICA PEREDA FERNANDEZ
EL MURO LAREDO SL	LAREDO	3.100	HOSTELERÍA	ALBERTO LÓPEZ SETIEN
GRELIA HOMES SL	LAREDO	3.000	CONSTRUCCIÓN	ANTONIO RUBIO GONZÁLEZ
INOXIDABLES BUELNA SL	SAN FELICES DE B.	3.200	CARPINTERÍA METÁLICA	SERGIO MARTÍN BENGOCHE

# EN LOS MESES DE FEBRERO Y MARZO

	MUNICIPIO	CAPITAL	OBJETO SOCIAL	ADMINISTRADOR
JPZ WORKS SAILING SL	SANTANDER	3.000	EVENTOS DEPORTIVOS	F. JAVIER DE LA PLAZA ZUBIZARRETA
PARK HERE NOW SL	SANTANDER	25.000	CREACIÓN DE PÁGINAS WEB	A. CARLOS TOME DIAZ DE TERÁN
PROYECTO SUNVOLT UNO SL	POLANCO	3.000	PRODUCCIÓN DE ENERGÍA	PEDRO JOAQUIN ORTIZ ORTIZ
VERTAMA SANTANDER SL	SANTANDER	3.000	HOSTELERÍA	Aª ÁNGELES CALVO VERDEJA
VICAN CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS SL	SANTANDER	3.000	CONSTRUCCIÓN	GONZALO REAL RODRIGUEZ
GLOBAL MARITIME ENGINEERING SERVICES SL	SANTANDER	3.000	INGENIERÍA MARÍTIMA	DAVID DOMMET BEN
GLOBAL SELLER ONLINE SL	CASTAÑEDA	3.000	COMERCIO	MARIO LÓPEZ VELEZ
TAI SUANCES SL	SUANCES	6.000	CONSTRUCCIÓN	PILA TOMÁS GUTIÉRREZ
YORURAL CANTABRIA SL	PIÉLAGOS	3.000	AGENCIA DE VIAJES	IVÁN VICENTE APARICIO
CABIELLES SOLUCIONES LOGISTICAS SL	SAL VICENTE DE LA B.	150.000	TRANSPORTE DE MERCANCÍAS	Mª LUISA CUENCA RUIZ
DISCOTECA COGRA SL	SANTANDER	3.000	HOSTELERÍA	JESÚS PRIETO ECHEPARE
INFOJASA 2019 SL	TORRELAVEGA	3.000	INSTALACIONES DE FONTANERÍA	F. JAVIER SALAS FUENTEVEILLA
INMAR INVERSIONES SL	CASTRO URDIALES	30.000	INMOBILIARIA	HRISTO RUSEV HRISTOV
MONTE CORBAN HOSTELERIA SL	SANTANDER	3.000	HOSTELERÍA	A. EDUARDO GRIJUELA CASUSO
RITOCA REAL SL	SANTANDER	3.000	INMOBILIARIA	F. JAVIER MERAYO MARCOS
SAT LA PONDEROSA N 39137	VOTO	3.000	COMERCIO DE PRODUCTOS LÁCTEOS	J. LUIS THOMÁS RIOS
SERVICIOS Y EXCAVACIONES DE LIEBANA SL	POTES	3.300	TRANSPORTE DE MERCANCÍAS	J. ANTONIO ZURRO COLLADO
TXOFRE FITNESS SL	TORRELAVEGA	3.000	ACTIVIDADES DEPORTIVAS	BORJA FERNÁNDEZ ECHEVARRÍA
ARBONE REHABILITACION SL	SANTANDER	3.000	CONSTRUCCIÓN	PASCAL IBAÑEZ BOULDOIRE
BASIS RENOVACIONES SL	PIÉLAGOS	3.000	CONSTRUCCIÓN	EVGENY REDKIN
DELGADO & LERTXUNDI CORREDURIA DE SEGUROS SL	SANTANDER	3.000	CORREDURÍA DE SEGUROS	CARLA Mª DELGADO PÉREZ
IBERSUN RENEWABLE SL	SANTANDER	3.000	GESTIÓN EMPRESARIAL	J. ANTONIO GUTIÉRREZ CAMARGO
INVERSIONES EL ROMARDIRO SL	CASTAÑEDA	3.000	LIMPIEZA DE TEXTILES Y PELUQUERÍA	Mª CARMEN SAINZ AJA
LAJOYAMA SL	TORRELAVEGA	4.000	COMERCIO DE JOYERÍA	GERARDO SADIA RIVAS
SINCIOS RESTAURACION SL	SANTANDER	3.000	HOSTELERÍA	J. LUIS CALLIRGOS LÓPEZ
STELA BLUR SL	SANTANDER	3.000	CONSTRUCCIÓN	Mª TERESA ROLDÁN CARTIEL

**sónica**  
www.sonicaweb.com

**Especialistas en sonido**  
Bodas - Seminarios - Conferencias

☎ 607 313 395

**protecnor**  
REVESTIMIENTOS

SOLUCIONES PARA SUELOS  
INDUSTRIALES, COMERCIALES  
Y DEL HOGAR. PAVIMENTOS  
DEPORTIVOS. PARKINGS

**WWW.PROTECNOR.ES**



Las antiguas escuelas de Solvay, en Barreda, han sido convertidas en un centro formativo de la Fundación Laboral de la Construcción de Cantabria. Al acto de

# Las antiguas Escuelas de Solvay renacen como centro formativo para la construcción

Un siglo después de su construcción, las antiguas Escuelas de Solvay han encontrado un nuevo uso. El pasado 19 de marzo se inauguró el Centro de Formación de la Fundación Laboral de la Construcción de Cantabria en este singular edificio de Barreda (Torrelavega) en el que durante décadas se formaron los hijos de los trabajadores de la empresa química belga, tanto en castellano como en francés (parte de sus cuadros procedían de su país de origen). Un valioso patrimonio arquitectónico de 1.000 m<sup>2</sup> de superficie que la fábrica cedió al Ayuntamiento de Torrelavega en 1988, cuando dejó de tener uso educativo, y que en este tiempo se han utilizado como archivo y almacén, sin un fin demasiado claro.

Construidas en 1914, las Escuelas están situadas en una parcela de 6.650 m<sup>2</sup>, y a partir de ahora permitirán formar cada año a unos mil

alumnos en materias relacionadas con la construcción, el medio ambiente y el sector químico. Asimismo, se ofrecerá formación dirigida a perfiles técnicos, certificados de profesionalidad de Nivel 3 enfocados a cursos de Oficina Técnica, como la metodología BIM

(Building Information Modeling).

Como todas las construcciones de Solvay en el municipio, las fachadas están hechas de ladrillo macizo de estilo centroeuropeo, ya que la empresa, deseosa de iniciar su actividad en la región lo antes

posible, trajo varios centenares de maestros de obras y obreros belgas y alemanes que siguieron el modelo de diseño y edificación imperante en el corazón del continente, con el añadido de unos curiosos arcos neomudéjares que caracterizan la fachada, y fa-



De izquierda a derecha, Javier López Estrada, Jorge Oliveira, José Antonio Valcárcel, Gervasio Pinta, Miguel Ángel Revilla, José Manuel Cruz, José María Mazón, Óscar Arroyo y Luis Díaz, presentes en el acto.



de presentación acudieron las autoridades y en él intervino el director de Solvay, Jorge Oliveira. A la derecha, una de las aulas reformadas.

# hacen Construcción

bricaron *in situ* los ladrillos que necesitaban.

Las labores de rehabilitación para convertir el edificio en un centro formativo para los profesionales de la construcción se iniciaron en octu-

bre y, durante cinco meses, se han centrado en la reparación de las deficiencias causadas por el tiempo, la apertura de nuevos espacios en el interior y la sustitución de las puertas de paso para facilitar la evacuación en caso de incendio. Unos trabajos que no han alterado la esencia centenaria del inmueble, rejuvenecido tras la limpieza en profundidad de los ladrillos de la fachada y la restauración de suelos, rodapiés,

puertas, carpintería exterior, aleros y techos de los soportales.

El edificio de las antiguas escuelas formaba una unidad arquitectónica con la fábrica (las naves iniciales se levantaron con los mismos materiales y la misma estética), y con todo un sistema urbano creado por Solvay en la zona, que incluía las viviendas construidas para los trabajadores, un casino, una sala de cine e, inclu-

so, un hospital, situado dentro del recinto fabril.

La Fundación Laboral de la Construcción está dirigida por José Antonio Valcárcel y ya contaba con otros dos centros formativos en Maliaño. Este tercer inmueble le permite, según Valcárcel, estar presente en el corazón de la región y, al mismo tiempo, rehabilitar un importante patrimonio arquitectónico relacionado con la docencia.

## LITIO-ION

**Máxima Energía y Seguridad para Impulsar su Logística**

Linde Material Handling

**REYCA**  
Concesionario Oficial Linde en Cantabria

**Oficina:**  
Tel. 942 50 30 00

**Taller:**  
Tel. 942 50 39 99

[www.reyca.es](http://www.reyca.es)

## Una garantía para la sociedad

Casi una treintena de colegios profesionales, a los que próximamente se va a unir el de Periodistas, promueven en Cantabria el ejercicio responsable de sus asociados y protegen sus derechos como ejercientes. Uno de sus objetivos inmediatos es adquirir más importancia en la toma de decisiones del Ejecutivo cántabro de cara al futuro de la región

Los colegios profesionales agrupan en Cantabria a unos 20.000 titulados. En algunos casos, a todos los ejercientes, como ocurre con aquellas profesiones en las que es imprescindible la colegiación, como los médicos, enfermeros o abogados. Pero incluso en aquellos gremios en los que la colegiación es libre, se han convertido en un referente para los profesionales y las instituciones y están más vivos que nunca. Internet les ha ayudado a tener un contacto más directo con los titulados de su sector y multiplicar sus servicios.

Los colegios profesionales aparecieron para defender los intereses de los asociados y ajustarlos con los derechos de los destinatarios de sus acciones. Otro de los cometidos de estas instituciones amparadas por el Estado es defender la profesión de posibles injerencias de los poderes públicos y de terceros, combatiendo el intrusismo.

No se puede garantizar que los servicios que ofrecen los profesionales sean de una calidad suficiente sin actualizar su formación de acuerdo con los progresos que experimentan los sectores donde ejercen, y los colegios se convierten en el lugar donde ponerse al día, a través de las confe-

rencias, seminarios y actividades divulgativas que organizan.

La mayor parte de estos organismos cuentan también con plataformas específicas para facilitar la inserción laboral de sus miembros. De hecho, muchos de ellos ponen en contacto a las empresas con el perfil profesional que necesitan.

### Valores deontológicos

El cumplimiento estricto del código deontológico es otra de las funciones de los colegios. Ejercer la profesión de acuerdo con unos principios éticos marca la diferencia entre la solvencia profesional y la mala praxis. Por ello, los organismos tienen la obligación de vigilar y regular que sus asociados respeten el código de valores y, de este modo, se aseguran que los ciudadanos o clientes cuenten con las mayores garantías en el servicio prestado. En caso de que algún miembro de ese colectivo no ejerza la profesión según los principios deontológicos, los colegios tienen la potestad de sancionar esas conductas. También pueden denunciar las intrusiones profesionales.



El visado de protección a los proyectos de ingeniería.

## El impulso de la obra civil Los ingenieros de Caminos modernizan el país

El papel de los ingenieros de Caminos, Canales y Puertos es ponerse a disposición de la sociedad y mejorar su calidad de vida mediante la industria de la ingeniería y la obra pública.

Desde 1982, estos profesionales cuentan con el apoyo de una demarcación regional que renovó su Junta Rectora en abril del año pasado y actualmente está encabezada por el decano Ezequiel San Emeterio.

El principal cometido de la institución es promover la solidaridad profesional entre los ingenieros, facilitar una

formación constante e impulsar las competencias de la profesión, así como fomentar la empleabilidad.

Otra de las misiones del Colegio es potenciar el visado de trabajos profesionales. Se trata de una de las funciones más reseñables, ya que permite garantizar la seguridad de los proyectos y las obras. Incluye toda la documentación necesaria para ejecutar el proyecto (memoria y anejos, planos, pliego de condiciones, presupuesto, estudio de seguridad y salud, de impacto ambiental, etc) y regula los procedimientos constructivos.

HACER CAMINOS  
TENDER PUENTES  
ABRIR CANALES  
LLEGAR A BUEN PUERTO

El valor de una profesión

Avda. de Pontejes, 29, bajo  
39005 Santander  
tel: 942 392 100

santander@iccpc.es  
www.caminoscantabria.com

**Representa a 20.000 titulados**

# La Unión Profesional agrupa a 28 colegios profesionales de la región

La Unión Profesional Cantabria es una institución privada de interés público liderada en la actualidad por Ezequiel San Emeterio, decano del Colegio de Ingenieros de Caminos, y formada por todos los Colegios Profesionales de Cantabria.

El organismo abarca a 28 colegios profesionales de la comunidad y representa, por tanto, a más de 20.000 titulados. Además de ordenar y defender los derechos de estas profesiones, la UP se vertebra sobre tres ejes: la deontología, una formación de excelencia y el acto profesional.

## Ronda de contactos

Durante los últimos tres meses, la asociación ha mantenido contactos con los partidos políticos a los que ha transmitido la idea de que, a la hora de tomar decisiones para el futuro de la comunidad autónoma, se tenga en cuenta el conocimiento, el talento y la capacidad de los profesionales. Como resultado de esta colabo-



Reunión de la directiva de Unión Profesional.

ración con las administraciones estatal, autonómica y local, ya ha conseguido que los colegios profesionales puedan asesorar al Consejo Económico y Social de Cantabria, un órgano de carácter consultivo que se ha puesto de nuevo en marcha en esta legislatura.

Según el presidente de la UP, Ezequiel San Emeterio, "el futuro de Cantabria no se puede diseñar sin contar con el apoyo de los profesionales que mejor conocen su realidad".

## Colegios Profesionales

Los colegios profesionales, además de defender los derechos de sus colegiados y ordenar el ejercicio de su actividad aportan mucho más. A ellos puede recurrir cualquier ciudadano siempre que detecte una mala práctica del profesional que le haya prestado un servicio, ya que supervisan los códigos deontológicos, que garantizan el comportamiento ético.

La diferencia entre los colegios profesionales y las asociaciones y sindicatos es, precisamente, el control sobre el ejercicio profesional a través de estos códigos deontológicos.

Entre las metas de los colegios está el proyectar

sus valores a la sociedad, incrementar la comunicación, facilitar información y formación continua a los colegiados y a la ciudadanía y mejorar la colaboración con la administración pública.

Otro de los retos es sumergirse en la transformación digital y luchar contra el ejercicio irregular de las profesiones, una problemática que hasta hace poco tiempo quedaba fuera de su control, ya que el ámbito de actuación de los colegios recae únicamente sobre sus colegiados.

**UP** **UNIÓN PROFESIONAL CANTABRIA**

[www.unionprofesionalcantabria.es](http://www.unionprofesionalcantabria.es)

#estamosporti

Colegios Oficiales de Arquitectos - Abogados - Químicos - Psicología - Ingenieros Técnicos Industriales - Veterinarios - Farmacéuticos - Ingenieros Agrónomos - Geógrafos - Ingenieros Industriales - Graduados Sociales - Fisioterapeutas - Logopedas - Ingenieros de Montes - Ingenieros y Técnicos de Minas y Energía - Titulados Mercantiles y Empresariales - Podólogos - Procuradores - Médicos - Agentes Comerciales - Ingenieros Técnicos y Peritos Agrícolas - Arquitectos Técnicos y Aparejadores - Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos - Ingenieros Navales y Oceánicos - Ingenieros Técnicos de Obras Públicas e Ingenieros Civiles - Empresistas - Administradores de Fincas - Gestores Administrativos



**Graduados Sociales tiene más de 200 colegiados**

## Los defensores de la justicia social para las empresas y los trabajadores

**F**undado en 1972, el Colegio de Graduados Sociales de Cantabria está presidido actualmente por M<sup>a</sup> Belén Campos Echevarría y tiene más de 200 colegiados. Los graduados sociales están presentes en asesorías y despachos profesionales, en la Universidad impartiendo formación, como responsables de recursos humanos en las grandes empresas, como técnicos superiores de Prevención de Riesgos Laborales, como mediadores en el ORECLA, en los Juzgados de lo Social, en los sindicatos asesorando a los trabajadores y en el cuerpo de gestión de la Administración Pública.

La profesión de graduado social no solo es titulada, sino también colegiada. Por tanto, una vez se finalizan los estudios de grado en Relaciones Laborales, es obligada la colegiación para poder ejercer.

El graduado social forma parte de una de las profesiones jurídicas existentes en España, reconocidos dentro de la Ley Orgánica del Poder Judicial como operadores específicos en materia socio-labo-



De izquierda a derecha, Lucía Santos, Amado Prendes, Belén Campos, Héctor de Juan, Ana Arpide y Miguel García. FOTO: MARÍA CASUSO

ral, de seguridad social, así como en materia fiscal y concursal, interviniendo en procesos judiciales en el ámbito laboral.

La presidenta destaca “la importancia de nuestro emblema profesional; la balanza de la justicia, una rueda dentada que simboliza el trabajo y, lo más importante, nuestra leyenda ‘Justicia Social’, convirtiéndonos en defensores de la justicia social para empresas y trabajadores, tanto cuando les asesoramos como técnicos

especialistas, como cuando acudimos a los tribunales”.

Más del 80% de pymes y micropymes están gestionadas por graduados sociales, “pero nuestra mayor aportación a la sociedad es que en nuestros despachos se evita que muchos procesos lleguen a los Juzgados”, añade.

Las apuestas más importantes del Colegio en estos momentos son la formación, mediante la Escuela de Práctica Laboral, y la Bolsa de Empleo.

Al ser una profesión que requiere una actualización constante, “estamos en continua formación. Por este motivo, el Colegio, planifica un calendario anual de acciones formativas que abarcan todos los sectores por los que se mueven habitualmente nuestros profesionales, destacando las relacionadas con la gestión de recursos humanos, Derecho del Trabajo y la Seguridad Social, Derecho Procesal, Contabilidad y Fiscalidad”, enumera.

La Bolsa de Empleo tramita las ofertas presentadas por las empresas. “No nos quedamos solo en el mero trámite, nos encargamos de completar la formación de los colegiados que la integran, ajustándola a los perfiles más demandados teniendo como objetivo final que los puestos sean cubiertos por los candidatos que ha presentado el Colegio”, explica la presidenta, que también destaca el Servicio de Orientación Jurídico Laboral, de carácter gratuito, que atiende dudas y consultas de cualquier ciudadano, autónomo, empresa u ONG sobre las dudas y consultas legales.

**GRADUADOS SOCIALES: GARANTÍA PROFESIONAL AL SERVICIO DE LA SOCIEDAD**

**ILUSTRE COLEGIO OFICIAL DE  
GRADUADOS SOCIALES DE  
CANTABRIA**

C / Beato de Liébana, 3 Bajo  
39007 Santander  
942 238 651

[www.graduadosocialcantabria.com](http://www.graduadosocialcantabria.com)  
[info@graduadosocialcantabria.com](mailto:info@graduadosocialcantabria.com)





Fernando Mantilla, María Valderrama, Rafael Canales, Martín Vega, Pedro Hernández, Óscar Presmanes, J. Antonio Muñoz, Yolanda Lechuga, Rafael Rodríguez, Luis Vellido e Ignacio Errea.

## Ingenieros Industriales Garantía de gestión para las industrias

El Colegio cántabro de Ingenieros Industriales agrupa a cerca de 600 profesionales y sociedades del sector, cuya actividad se centra, mayoritariamente, en la construcción, la explotación y el mantenimiento de instalaciones productivas que hay en la región.

Su propósito es defender los intereses de los colegiados, consumidores y usuarios y ofrecer un amplio programa de cursos y jornadas, tanto presenciales como *online*, para que sus asociados se mantengan al día y conozcan las novedades de la profesión.

El Colegio también dispone de una bolsa de empleo para facilitar la inserción laboral de sus miembros. De ahí que uno de los apartados de su web con más visitas sea el que proporciona información a las compañías sobre el perfil de los inscritos.

El Colegio ofrece un servicio de información a los ciudadanos donde pueden consultar los estudios para acceder a la profesión o las condiciones técnicas necesarias para autorizar instalaciones domésticas o industriales.

El Colegio ofrece un servicio de información a los ciudadanos donde pueden consultar los estudios para acceder a la profesión o las condiciones técnicas necesarias para autorizar instalaciones domésticas o industriales.

## Cuentan con mil miembros Los economistas y su compromiso cultural



Miembros de la Junta de Gobierno colegial con el Economista del Año 2018, Luis Torre Crespo.

El Colegio de Economistas de Cantabria es uno de los que más ha crecido en estos últimos años de todo el país. Su actividad comenzó en 1982 con apenas cien afiliados, una cifra que nada tiene que ver con los mil actuales.

La mayor preocupación de esta institución es mejorar la empleabilidad de los economistas, así como garantizar que realicen su actividad en las mejores condiciones de eficiencia y servicio a la sociedad. Para favorecer la inserción laboral de sus colegiados, cuenta con la Agencia de Colocación, una plataforma gratuita que tramita las ofertas de empleo y abarca amplios

espacios de la economía.

### Medio centenar de seminarios

Su Escuela de Economía, Administración y Finanzas imparte alrededor de 50 seminarios y otras actividades de formación cada año. En estos eventos, se abordan los permanentes avances que se producen en los diferentes ámbitos de la profesión.

El Colegio también se ha comprometido con la cultura y la solidaridad, y ha creado un coro lírico para recaudar fondos con fines benéficos.

**INGENIEROS INDUSTRIALES DE CANTABRIA**

Profesionales generalistas y multidisciplinares

QUÍMICA  
MECÁNICA  
ELÉCTRICA  
ECONOMÍA INDUSTRIAL

Colegio Oficial y Asociación

C/ Hernán Cortés, 49 entlo. 39003 Santander. Tel. 942 318 001 [www.licant.com](http://www.licant.com)

**"Lo encontramos en el balance"**

Todos los grandes problemas fueron pequeños alguna vez.

La Agencia de Colocación del Colegio de Economistas<sup>®</sup> le ayudará a seleccionar al economista que su empresa necesita para ayudarle a prevenir que los pequeños problemas sigan creciendo hasta dimensiones inmanejables.

\* (Autorización nº 06/0000002 del DMCAN)

**economistas**  
Colegio de Cantabria

Es un servicio gratuito  
Llámenos! 942 222 603

PASAJE DE PEÑA, 2. 3ª izda. 39008 SANTANDER  
[colegiocantabria@economistas.org](mailto:colegiocantabria@economistas.org)  
[www.economistascantabria.com](http://www.economistascantabria.com)



La ministra Reyes Maroto con el consejero delegado de SEG Automotive, Ulrich Kirschner y el director de la planta, Iñaki Calvo. En el centro, los responsables de la planta, y a la derecha, Calvo contempla el alternador BRM en un coche híbrido de Audi que ya lo utiliza. FOTOS: MARÍA CASUSO

# SEG AUTOMOTIVE: 100 millones de alternadores y grandes expectativas en el coche eléctrico

**El nuevo BRM está siendo incorporado en los híbridos de gama alta**

Con el hilo de cobre de los 100 millones de alternadores que ha fabricado la planta de SEG Automotive Spain en Treto se podrían dar muchísimas vueltas a la tierra pero quizá sean las primeras. El coche eléctrico va a hacer desaparecer a centenares de proveedores de componentes a medio y largo plazo, porque ya no serán necesarios. El alternador, en cambio, va a ser cada vez más importante, porque es la auténtica central eléctrica del coche, y el nuevo propietario chino de SEG se ha puesto como objetivo alcanzar el liderazgo mundial en el mercado que se abre.

Más de un 20% de los coches que ruedan por Europa y un porcentaje algo menor de los del resto del mundo utilizan los alternadores que fabrica SEG Automotive Spain en Treto. La planta acaba de fabricar la unidad número 100 millones, y para conmemorarlo ha es-

tado presente la ministra de Industria, Reyes Maroto.

Desde que en 1962 el italiano Emilio Caprile decidió levantar una fábrica de motores de arranque y alternadores en Treto para abastecer a la entonces incipiente industria española del automóvil hasta hoy, han pasado va-



**RELEVO EN LA FÁBRICA.**— Iñaki Calvo, a la izquierda, es desde enero el nuevo director de la planta, en sustitución de José Luis Gutiérrez, a la derecha, que acaba de jubilarse. Gutiérrez fue el primer director español y ha estado ocho años al frente. Ambos son cántabros y aparecen en la foto con el alternador 100 millones. FOTO: DAVID G. BUSTAMANTE



responsables de la empresa y las autoridades con el alternador 100 millo-

# ternadores éctrico grandes marcas

rios propietarios pero no ha variado mucho la especialización. A FEMSA, el primer propietario, le sustituyó Bosch, que aseguró la continuidad de la planta con productos tecnológicamente más avanzados y ha estado al frente durante cuarenta años. En 2017 vendió toda su división de motores de

arranque a la corporación china ZMJ, que hasta ahora había operado en el campo de la maquinaria para minería pero que entra en el sector del automóvil con la pretensión de liderar su camino hacia el coche eléctrico. Así lo manifestó el consejero delegado y vicepresidente de ZMJ Group, Jia Hao, en el acto que conmemoró los 100 millones de alternadores, en el que también participaron el presidente de Cantabria, Miguel Ángel Revilla; la ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto; el consejero delegado de SEG Automotive, Ulrich Kirschner, y el director de la fábrica, Iñaki Calvo, entre otros.



La ministra y el presidente Revilla plantaron un árbol en recinto de la fábrica para conmemorar la fecha.

## Buena acogida en los híbridos

De hecho, SEG Automotive Spain tiene mucha confianza en su alternador para híbridos BRM, de 48V, que ya está siendo incorporado por grandes marcas de coches que están dando el paso hacia la nueva tecnología.

El BRM es un recuperador de energía que sustituye al alternador convencional. Se alimenta con la fuerza del frenado, como ocurre en los coches de F1, para reducir el consumo de combustible hasta un 15%, algo que no solo

busca abaratar el coste por kilómetro recorrido sino también dar cumplimiento a la futura normativa sobre emisiones de CO<sub>2</sub>. Al frenar, la energía cinética se recupera y almacena en una batería de 48V, que luego permite una fase de inercia con el motor de combustión apagado. También puede usarse como una ampliación de potencia, en adelantamientos, con el motor encendido.

La fábrica tiene una experiencia aún mayor en la tecnología *start/stop*, de parada de motor en los semáforos, que ya supuso un importante ahorro en el consumo de combustible y en las emisiones.



**MAINSA**  
POLIGRUAS

VENTA,  
ALQUILER  
y SERVICIOS TÉCNICOS






Hidráulica de alta presión

**ENERPAC**

Distribuidor Oficial  
de ENERPAC en Cantabria

☎ 942 55 95 94

Recta de Heras, km.11. 39792 Heras. (Cantabria)

🌐 mainsapoligruas.com



Los responsables de la planta, junto a las autoridades, invitados y representantes de los 900 trabajadores de la fábrica.

A pesar de pretender el liderazgo como suministrador de uno de los componentes críticos del futuro coche eléctrico, la compañía sostiene que al motor de combustión le quedan muchos años co-

mo elemento fundamental de movilidad en todo el mundo, por lo que también va a seguir avanzando en este terreno, sabedora de que los fabricantes de vehículos convencionales se encuentran con



El interior del alternador cada vez es más compacto

la potencia de sus alternadores (hoy los coches son más pesados y tienen muchísimos más dispositivos eléctricos que alimentar) con un tamaño menor. La ingeniería de SEG ha llegado a compactar los espacios interiores de una forma sorprendente, e incluso está empezando a cambiar la forma de construir los estatores

(la parte fija), a partir de piezas de hierro planas que luego son curvadas.

Reducir el tamaño de los alternadores puede dar lugar, incluso, a que los BRM híbridos se acoplen a cada rueda, multiplicando la recuperación de frenada y la potencia del coche en la fase eléctrica.

El BRM también permite el funcionamiento eléctrico de pequeños vehículos urbanos, como las *scooters*.

un gran desafío, el de reducir el consumo para adaptarse a las nuevas normas sobre emisiones. Una pieza clave será la eficiencia de los alternadores, en la que SEG ha conseguido avanzar desde un rendimiento del 72% al actual 85%.

La generación de energía a través del magnetismo se basa en leyes físicas inmutables, lo que no ha impedido incrementar sustancialmente

**MECANIZADOS MG GALINDO**

AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS  
 FABRICACIÓN DE MAQUINARIA A MEDIDA  
 MANTENIMIENTO INDUSTRIAL  
 MECANIZADO DE PIEZAS  
 MODIFICACIÓN Y MEJORA DE PROCESOS  
 PROYECTOS E INSTALACIONES ELÉCTRICAS Y MECÁNICAS  
 RECONVERSIÓN DE MAQUINARIA  
 SOLDADURA Y CALDERERÍA

[www.mecanizadosgalindo.es](http://www.mecanizadosgalindo.es)

Polígono Industrial Las Marismas nave 1 - módulo 2, Santoña  
 ☎ 942 66 32 00 - 629 43 41 67 ✉ [mecanizadosgalindo@pymetal.net](mailto:mecanizadosgalindo@pymetal.net)



**REDYTEL  
COMPUTER**

**Soluciones Tecnológicas y Servicios IT  
a medida de cada cliente y situación**

[www.redytelcomputer.com](http://www.redytelcomputer.com)

c/ Menendez Pelayo 3, bajo - Maliaño ☎ 650 136 781 ✉ [info@redytelcomputer.com](mailto:info@redytelcomputer.com)



Roberto González, Ana Campos, Marta Vega Campos, Javier González, Teresa So-roa, Pedro Burgada y Miguel Rivero.



Miguel Rivero, Enrique Campos, Víctor Bustillo, Marta Vega Campos, Jesús Martínez y Mª Jesús Oporto.

## Cemide analizó el factor humano en las empresas

Es necesario comprender el funcionamiento de nuestra conducta para ayudar a generar un entorno laboral propicio que conseguirá aumentar la eficacia y el rendimiento de un trabajador, y a la vez su bienestar y calidad de vida dentro y fuera de la empresa". Esta fue una de las conclusiones de la última convocatoria del Centro Montañés de Investigación y Desarrollo Empresarial que protagonizó la psicóloga Marta Vega Campos, nieta del fundador de CEMIDE, Enrique Campos Pedraja, e hija de la actual presidenta, Ana Isabel Campos.

Marta Vega habló del factor humano en las empresas, tanto el de quienes las lideran como el de quienes trabajan en ellas, asunto que despertó enorme interés entre directivos y empresarios de la región que abarrotaron el Hotel Bahía.

El compromiso es uno de los factores más valorados para la elección de trabajadores en las empresas y la formación de equipos, y Vega recordó que los empresarios deben tenerlo en cuenta



Alicia Castro, Pilar Fuentes, Mª Jesús Oporto, Marta Vega, Mª Ángeles Villanueva y Marta Campos.

para conseguir mayores índices de productividad.

Marta Vega Campos es psicóloga clínica y experta en Terapias Contextuales, de las que imparte enseñanza en la Universidad Europea de Atlántico.

### Estreno de 'La vida de Gennet'

El productor y realizador de cine y televisión Miguel Ángel Tobías estrenó su última película, 'Me llamo Gennet', en el cine Los Ángeles, de Santander, con un lleno absoluto y la presencia de la alcaldesa

diente gracias a su madre adoptiva, una historia real que cuenta en primera persona la propia Gennet, que hoy es profesora de un centro de educación de Sevilla.

Tobías es un productor audiovisual nacido en Baracaldo que, tras

triumfar con programas de gran audiencia como *Españoles por el Mundo* o *Emergencias*, se dedica a las causas humanitarias en países "del lado menos amable del Mundo", como él los describe.



Mª Ángeles Villanueva, Raquel Barbadillo, Marta Vega Campos y Sara Barbadillo.

de la ciudad, Gema Igual. El film, que protagonizan Miriam Díaz Aroca y Ángela Molina, describe una historia de superación de una niña sorda y ciega de Etiopía que acabó una carrera universitaria y consiguió ser indepen-

triumfar con programas de gran audiencia como *Españoles por el Mundo* o *Emergencias*, se dedica a las causas humanitarias en países "del lado menos amable del Mundo", como él los describe.



La alcaldesa de Santander y el productor, en el centro, con un grupo de invitados al estreno de la película.

## Antonio Badiola, armador 'Hoy se puede vivir bien de la mar'

A solo tres años de jubilarse, el patrón y armador Antonio Badiola hace un balance muy positivo de lo que ha sido su vida en la mar. No niega que hubo años muy malos para la pesca en el Cantábrico, pero ahora las cosas están mejor y la alegría empieza a notarse en Santoña. Cierto es que no encuentran jóvenes que quieran embarcarse, ni marineros españoles para sus tripulaciones, pero hace años que tampoco buscan gente nueva. Cuando él lo deje, también su barco desaparecerá.

**P.- Ya no es tan fácil encontrar a un armador... ¿Cuánto tiempo lleva usted?**

R.- Desde los 22 años, y ahora tengo 51; es decir, toda la vida. Ahora soy patrón y armador del barco 'Siempre Peco' y antes trabajaba en otra empresa familiar, llamada Juan Santana. Comenzó mi padre y continuamos mis tres hermanos y yo. Ya se que el nombre de la embarcación suena a pecado o a grupo musical pero, en realidad, era el apodo de mi padre, Jesús, al que siempre llamaron 'Peco'.

**P.- ¿Qué características tiene su barco y qué suelen pescar?**

R.- La embarcación tiene 27 metros de eslora; 6,5 de manga y 3,15 de punta. Nuestra forma de pesca es artesanal, no industrial y, básicamente, pescamos anchoa, caballa, bonito y chicharros. Pescamos con jareta, a excepción de los túnidos, que los pescamos a caña, uno a uno. Con el Objetivo 1, en los años 96 y 97, creamos la empresa nueva, pasando de madera a chapa [el casco del barco]. Por entonces, casi todos pasamos a

fibra o a chapa y empezaron a quedar muy pocas embarcaciones de madera.

**P.- ¿Cómo discurre su día a día?**

R.- Me paso todo el día en la mar. Quitando la costera del bonito, el resto del año me voy los lunes a las 9:00 y vuelvo los viernes a lo largo de la mañana. Entro y salgo del puerto a diario a vender, porque la pesca nunca se queda en el barco de un día para otro. Casi siempre estamos en el barco.

**P.- ¿Le gusta lo que hace?**

R.- Sí. Si no me gustara mi oficio, no estaría. Aunque poco a poco te vas cansando, y ahora ya estoy cerca de la jubilación. En la pesca nos jubilamos con unos 55 años, así que solo me quedan tres.

**P.- ¿Echará de menos la mar?**

R.- En un principio, tengo ganas de jubilarme pero, cuando llegue el momento, no se si sabré qué hacer sin tener que madrugar. Acabo de comprarme un cachuco de terreno en Cicero, para tener allí una pequeña huerta y entretenerme.

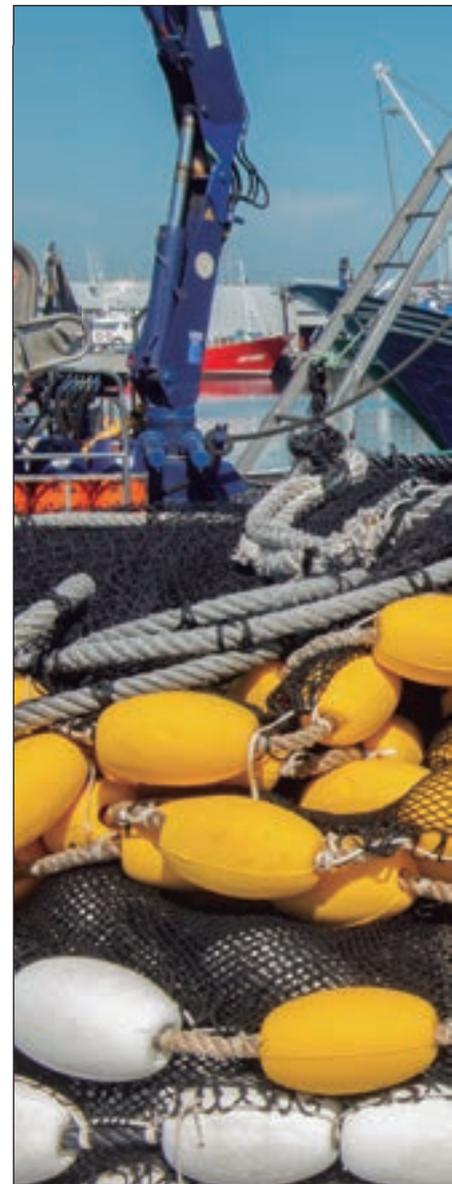
Lo que no me gustaría es tener un barco pequeño, como hace tanta gente, que al retirarse se dedica a pescar calamar, cabras u otros peces. Para ir a eso también hay que madrugar y pasar frío (ríe).

**P.- ¿Sigue siendo tan duro trabajar en un barco o la tecnología lo ha cambiado todo?**

R.- Todos los trabajos tienen sus pros y sus contras, éste también. Con el tiempo han mejorado mucho las condiciones en los barcos y hay muchas más comodidades que antes. Yo he llegado a estar fuera de casa hasta 28 días sin volver, con 2.000 litros de agua para poder sobrevivir y pan duro para comer. Eran otros tiempos. Ahora tenemos televisión, teléfono y buena temperatura. Gracias a Dios, la tecnología ha cambiado el cien por cien de la vida en la mar. Pero no por tener más comodidades pescamos más.

**P.- ¿Cómo andan con el tan manido asunto de las cuotas?**

R.- Cuota de verdel no tenemos. Para 15 hombres nos dan solo 51.000 kilos y con eso no se puede estar ni una semana. También nos estamos quedando escasos en la de bonito, pero el resto están bien. Hubo años muy flojos en los que nunca llegábamos a las cuotas. No nos preocupaba porque no alcanzábamos el máximo. Otras veces tuvimos que luchar para nos dieran un poco más, pero ahora estamos mejor.



El armador Antonio Badiola, en el puerto de Santoña.

**P.- ¿Y cómo va la pesca de la anchoa, seña de identidad de Santoña?**

R.- De la anchoa nos dan 10.000 kilos por día y otros años hemos llegado. Habrá que ver qué pasa hasta junio, que dura la campaña. Hace cinco años, con el parón de la anchoa, la situación era muy diferente. La anchoa supone el 50% de los beneficios de cualquier empresa de pesca de la costa cantábrica. Por eso, cuando no teníamos suficiente cuota de anchoa, tuvimos que andar con créditos.

**P.- ¿Esa mejoría de la pesca**



de Santoña, donde tiene la base su barco. FOTO: MARÍA CASUSO

**se nota en el pueblo?**

R.- Por supuesto. En Santoña todo es una cadena. Si los hombres dejan de pescar, las mujeres pierden su trabajo en las fábricas de conservas y al revés. Ahora entran más barcos y Santoña se ve mucho más alegre. En un pueblo como el nuestro, todo depende de la mar.

**P.- Peor que las cuotas es el poco interés que genera la pesca entre las nuevas generaciones...**

R.- Es verdad que la gente joven ya no quiere ir a la mar. No hay más que comprobarlo

en las escuelas náuticas pesqueras. No tiene nada que ver con lo que sucedía unas generaciones atrás. Mi barco, por ejemplo, cuando me jubile, desaparecerá. No tenemos sucesión.

**P.- ¿De haber tenido la oportunidad se hubiera dedicado a otra cosa?**

R.- No, yo hice lo que quería. Mi padre me dijo que, si no quería estudiar, al menos tendría que lograr el título de patrón. Lo saqué a los 16 años en la Escuela Náutico-Pesquera de Gijón. ¡Era el más joven de todos!

**P.- Eso ahora sería impensable...**

R.- Sí. Ahora le dices a una madre que su hijo va a ir a la mar con 16 años y te dice que no. Prefiere que siga con sus estudios, aunque a esa edad ya sabe de sobra si su hijo va a querer estudiar o no. Nos hemos vuelto mucho más protectores. Nosotros aquí estamos y no nos ha pasado nada.

**P.- ¿Les cuesta mucho encontrar marineros para sus barco?**

R.- Últimamente no suele entrar gente nueva en los barcos pero hubo unos años en los

que se quedaron sin gente. Todos los jóvenes se fueron a tierra para trabajar en el sector de la construcción y en la hostelería y tuvimos que contratar a gente de fuera, muchos de ellos senegaleses. Yo tengo varios que llevan muchos años conmigo.

**P.- En general, ¿cobra menos un marino que un camaretero o un obrero de la construcción?**

R.- Un marino puede cobrar alrededor de 18.000 € pero tiene la comida incluida y hay tres meses (diciembre, enero y febrero) en los que no trabaja. Aun así, es muy difícil encontrar marineros para las tripulaciones, y más aún patrones de barco.

**P.- ¿Qué sistema se utiliza para pagar a cada parte?**

P.- La mitad de lo que se gana en el barco se reparte entre la tripulación y la otra mitad va para el armador. Es lo que se llama 'a la parte'. Hay meses en los que no ganas nada. Por eso,

en la pesca siempre hay que mirar lo que ganas en un año. Hoy en día, de la mar se puede vivir bien, aunque no te hagas rico.

**P.- ¿Qué le gusta hacer los fines de semana, los únicos días que no está en la mar?**

P.- Tengo muy poco tiempo libre porque el verano, de junio a septiembre, también paso en la mar las 24 horas del día. El resto del año aprovecho para viajar con la Cofradía de la Anchoa, a la que pertenezco y, sobre todo, para descansar.

PATRICIA SAN VICENTE

# Test de cultura económica



1.- ¿Qué país es el primer proveedor de petróleo de España actualmente?

- a) México
- b) Arabia Saudí
- c) Venezuela
- d) Kazajistán

2.- La muñeca Barbie cumple 60 años, pero sigue igual de joven y número uno en ventas con...

- a) 58 millones de unidades a nivel mundial
- b) 58 millones de unidades en EEUU
- c) 5,8 millones de 'Barbie Superstar' en China
- d) 5,8 millones de unidades en Europa

3.- En Filadelfia, el Gobierno estadounidense acaba de aprobar un decreto que obliga a...

- a) Permitir el pago en efectivo en las tiendas minoristas
- b) Pagar exclusivamente con tarjeta en los comercios
- c) Pagar a través de una app en las tiendas
- d) Hacer descuentos por realizar pagos en efectivo en las tiendas minoristas

4.- "No es el empresario el que paga el salario, él solo maneja el dinero. El que paga el salario es el cliente". ¿Quién dijo esta frase célebre?

- a) David Ricardo
- b) Henry Ford
- c) Tennessee Williams
- d) Warren Buffet

5.- ¿Qué marca de automóviles es patrocinadora y accionista del Bayern de Munich?

- a) Mercedes Benz

- b) Opel
- c) Volkswagen
- d) Audi

6.- ¿Qué quiere decir la expresión anglosajona 'run the show'?

- a) Montar el espectáculo
- b) Manejar el cotarro
- c) Dirigir un circo
- d) Correr un gran riesgo en los negocios

7.- ¿Cuál es el primer banco europeo por activos en la actualidad?

- a) Banco Santander
- b) HSCB (Reino Unido)
- c) BNO Paribas (Francia)
- d) Deutsche Bank (Alemania)

8.- En la Comunidad de Madrid hay 400 empleos por kilómetro cuadrado. ¿Qué proporción se da en Teruel?

- a) Cuatro empleos
- b) Cuatro en el sector agrícola y dos en servicios
- c) 20 puestos de trabajo
- d) 40 empleos

9.- ¿Qué compañía vende más móviles en España?

- a) Apple
- b) Samsung
- c) Huawei
- d) Huawei lidera las ventas, pero Samsung es la empresa con mayores ingresos

10.- ¿Cuál es el municipio más endeudado del país?

- a) Jaén
- b) Parla
- c) Torrejón de Ardoz
- d) Jerez de la Frontera

## El mundo del vino



### El vino naranja

Cuando se habla de vino naranja, se hace por su color como característica principal. El naranja, en realidad, es un vino blanco que adquiere su tonalidad anaranjada durante el proceso de elaboración debido a la fermentación del mosto con la piel de las uvas tintas, es decir, se produce como un tinto pero el contacto se da en un menor período de tiempo.

Por tanto, el vino naranja no es un vino hecho a base de naranjas ni una sangría. Tampoco lo debemos confundir con el llamado vino naranja de la Denominación de Origen Condado de Huelva, un blanco en el que se ponen cortezas de naranja a macerar. En inglés, el vino naranja se conoce descriptivamente como skin contact wine para que no haya ninguna duda sobre su origen.

Lo cierto es que esa característica del color tiene matices que van más allá del tono anaranjado que resulta tan llamativo para el consumidor. Muchos de esos vinos se sitúan en una gama cromática que va desde el salmón o piel de cebolla hasta el dorado mate, el ámbar o el gris perla.

El vino naranja tiene las características organolépticas en la cata que lo asemejan a un vino blanco, pero su proceso de elaboración le

aporta los matices propios de los pigmentos, fenoles y taninos que están presentes en los hollejos de las uvas y que no se recomiendan normalmente en un vino blanco, aunque sí en un tinto.

El resultado final es un producto con bastante volumen, una estructura intensa y un buen nivel de acidez y tanicidad. Además, dominan las notas minerales, con una amplia intensidad aromática.

Aunque ahora estén de moda y se elaboren con variedades de uva de por sí aromáticas, como la moscatel y la malvasía, la historia de los vinos anaranjados es bastante antigua y en determinadas zonas vitivinícolas del mundo tiene cientos de años de tradición, como ocurre en la región caucásica de Georgia, a orillas del Mar Negro, o en la actual Eslovenia y la vecina comarca italiana de Friuli Venezia Giulia.

En este último lugar, la uva que se utiliza es la pinot gris, allí denominada pinot grigio, cuya piel es de color azul-grisáceo y a veces puede ser marrón-rosado e incluso anaranjado. Desde esa zona típica, la pinot grigio se expandió posteriormente a Hungría, Borgoña y luego llegó hasta Alsacia, donde se preparan unos vinos blancos con mucho cuerpo y sabores especiados muy interesantes.

JUAN CARLOS BARROS



## Residuos agrícolas para la construcción

Los residuos provenientes de la agricultura son una fuente de nuevos materiales para la construcción. Ahora, unos científicos han recogido diversos desechos agrícolas para extraer lignina, taninos y hemicelulosa, con los que han fabricado biopolímeros para construcción de alto valor añadido.



Los restos de la paja de trigo, los rastrojos de maíz (tallos, hojas y mazorcas) y la paja de cebada y de colza representan el 80% de los desperdicios de cereales y plantas oleaginosas en Europa.

## Robot asistente

Coman+ es un robot humanoide capaz de realizar tareas cotidianas como transportar objetos pesados en una fábrica o asistir a pacientes en sesiones de fisioterapia, trabajos que requieren una combinación de fuerza, moderación y sincronización.

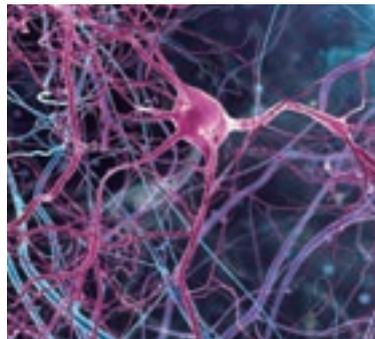


El nuevo robot, que a diferencia de otros no dispone de articulaciones rígidas, tiene la

ventaja de controlar su fuerza para interactuar de manera eficaz y ergonómica con los humanos. El dispositivo regula su potencia en función de la labor que tiene que desempeñar.

## El cerebro produce neuronas toda la vida

Unos investigadores españoles del Centro de Biología Molecular Severo Ochoa han descubierto que el cerebro humano genera miles de neuronas nuevas a lo largo de su vida, incluso en personas con más de 80 años.



El fortalecimiento del hipocampo, detectado gracias a un estudio que se ha realizado durante siete años, es esencial para conservar la memoria y favorecer el aprendizaje. Eso sí, la rapidez de la producción de estas células disminuye a medida que el organismo envejece.

ye a medida que el organismo envejece.

## El fuerte impacto del meteorito

La NASA ha localizado el lugar de impacto de un meteorito que generó diez veces más energía que la bomba de Hiroshima. Cayó en el Mar de Bering, frente a una península rusa Kamchatka, a menos de 26 kilómetros de distancia de la costa.



La roca se dirigía a

La Tierra a 32 kilómetros por segundo y ha dado lugar a la segunda explosión más importante de los últimos 30 años.

## Diagnósticos sencillos de cardiopatías

Una investigación ha logrado crear un dispositivo portátil para el diagnóstico de enfermedades cardiovasculares basado en la tecnología fotónica del silicio.



El aparato tiene un láser de muy baja potencia que se proyecta hacia la zona de la piel que se encuentra sobre una arteria para registrar la frecuencia y amplitud de la vibración del latido cardíaco, a partir del cual se hace el diagnóstico. Lo más atractivo de este dispositivo es que apenas requiere contacto físico con el paciente y no se necesitan conocimientos previos para su manejo.

## Parques de bolas enfermizas

Unos científicos de la Universidad de North Georgia han detectado en seis parques de bolas estadounidenses restos de vomitos, heces y orina, con 31 tipos de bacterias y una levadura.

Algunos de estos microorganismos pueden producir neumonía, endocarditis, septicemia, infección urinaria y meningitis. Por ello, han recomendado establecer nuevos protocolos de limpieza.



# Nada es como parece



**NUNCA ES TARDE.**— Que Castro Urdiales apruebe los presupuestos municipales de este año en marzo podía ser criticable hace algún tiempo, porque la obligación es que estén en vigor en enero, pero desde que no hay mayorías en los parlamentos y corporaciones locales es el pan de cada día. Lo insólito es que en Castro se han aprobado ahora, a dos meses de las elecciones, los primeros presupuestos de toda la legislatura. Eso, en teoría, quiere decir que no se ha podido hacer ningún otro tipo de política que no sea el pago de nóminas y gastos corrientes. Si se ha hecho alguna mínima inversión, habrá sido a costa de pequeñas modificaciones presupuestarias. Es decir, cuatro años de nada.

**PODEMOS APLICA LA REFORMA LABORAL.**— Podemos ha despedido a once trabajadores del departamento que dirige Errejón (o dirigía, porque ahora está en otro proyecto, sin haberse dado de baja del anterior). Sea una represalia o sea una medida para acabar con una entelequia, porque este área se hizo a la medida de Errejón, lo incongruente es que Podemos haya decidido indemnizarles con veinte días por año trabajado —la cuantía mínima tras la reforma laboral para los despidos improcedentes— cuando tanto ha combatido esa rebaja de la indemnización, cuya derogación exige vehementemente. La Secretaría de Análisis Estratégico de



Errejón tenía hasta ahora un presupuesto mensual de 34.364 euros, muy generoso si se tiene en cuenta que se trata de trabajos meramente intelectuales.

**NADIE PUEDE ESTAR SEGURO.**— La crisis ha llevado a dar por hecho que las pequeñas y medianas empresas tienen dificultades para sobrevivir, pero no son las únicas. Si alguien recupera el ranking de Forbes de 1999 con las 500 mayores empresas del mundo y lo compara con el último publicado podrá comprobar que casi la mitad de las que figuraban entonces ya no existen, si bien es verdad que la mayoría de ellas no es por haber fracasado sino porque fueron adquiridas por otras. Entre las caídas más notables está la de Kodak, que facturaba 13.000 millones de dólares y subsiste, pero con una facturación diez veces inferior.



**EL REPARTO DE LAS OBRAS DEL AVE.** La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia ha multado con 118 millones de euros a 15 empresas constructoras por haberse estado repartiendo las obras del AVE durante catorce años. Es muy difícil mantener el secreto en un pacto tan amplio y, de hecho, en el sector, era *vox populi* que existía este acuerdo, aunque ningún ministro ni alto funcionario se sintiese tentado a investigarlo. Ahora, la CNMC ha actuado con dureza, porque además de la multa pretende que las empresas ya no puedan volver a contratar con la Administración, la primera vez que lo hace. No obstante, para que esa prohibición se haga efectiva la resolución ha de ser firme, tras pasar por los tribunales, proceso que puede alargarse años.

**EL DESPIDO MÁS BARATO NO CREA MÁS EMPLEO FIJO.**— El mercado de trabajo español es inmune a



cualquier medida. Así se desprende del informe del Banco de España que analiza los efectos de las dos reformas laborales (la de 2010 y la de 2012) que, al abaratar los despidos, pretendían conseguir un aumento del empleo estable. Tras el quinto año de recuperación, el crecimiento del número de ocupados se sigue apoyando en el empleo temporal y los empresarios siguen sin decidirse por los contratos indefinidos, que mantienen los porcentajes de los peores años de la crisis. Incluso la conversión de contratos temporales en indefinidos apenas alcanza el 8%, la mitad del ratio de 2008, y a una enorme distancia de la media comunitaria (24%).

**CAE EL DÉFICIT.**— Puede resultar paradójico pero no tener presupuestos ayuda a cuadrar las cuentas. La AIREF acaba de hacer públicos los datos de 2018 y desvela que el desequilibrio económico del Estado se redujo ligeramente, al bajar al 2,63%, y a lo largo de este año caerá al 2,1%, a pesar del incremento de los gastos sociales de Pedro Sánchez. La razón está en la imposibilidad que tiene el Gobierno para decidir otros muchos gastos, por no disponer de Presupuestos. Aunque la pérdida de ingresos va a ser muy notable, al no haberse podido aprobar los nuevos ingresos tributarios sobre las rentas altas, transacciones en internet, etc. es bastante mayor el gasto previsto que no podrá llevarse a cabo.





SANTANDER 91.9 FM

Castro Urdiales 100.8 FM  
Laredo 101.7 FM

Torrelavega 93.7 FM  
Reinosa 90.1 FM

# PREMIOS ONDA CER0 CANTABRIA

Premio Cultura • Premio Deporte  
Premio Empresa • Premio Solidario



TO Fabulous  
**DOWNTOWN**  
**LAS VEGAS**  
NEVADA



**MALVARROSA**

*Hernán Cortés 49, Santander*