

**:DESARROLLO LA FUERZA DE LOS EMPRENDORES**

El emprendizaje atraviesa sus mejores momentos con nuevas ideas y oportunidades.

PÁG. 24

**:GRUPO AVANZANDO AL SERVICIO DE LAS EMPRESAS**

Grupo SODERCAN aúna esfuerzos para lograr el bienestar económico. PÁG. 8



**:SABER MÁS PROGRAMAS PARA CRECER**

Las herramientas para mejorar un negocio, al servicio de los empresarios

PÁG. 17



# EMPRESA CREATIVA



JUNIO 2008  
#00

GALICIA  
**SODERCAN**  
sociedad para el desarrollo regional de cantabria



**:VISIÓN LA ENERGÍA QUE VIENE DEL MAR**

Grupo SODERCAN colabora en la puesta en marcha de la primera planta europea de energía impulsada por olas. PÁGS. 3-5

# Cantabria, empresa creativa

“EN LOS MOMENTOS DE CRISIS, sólo la creatividad es más importante que el conocimiento”. Albert Einstein no pudo expresar en menos palabras una reflexión más clarividente. Al hacerlo, situó la capacidad creativa en lo más alto de la escala de nuestras capacidades, identificándola como el verdadero motor del progreso socioeconómico.

UNA DE LAS CUALIDADES de los genios es su tendencia a anticiparse a los acontecimientos. Medio siglo después, al fin hemos entendido que aquella sentencia del científico alemán nos estaba señalando el camino. Lentos pero seguros, nos preparamos para la celebración del Año Europeo de la Creatividad y la Innovación (2009), con el propósito de renovar nuestro compromiso con los objetivos apuntados por la Comisión Europea en la Cumbre de Lisboa.

HAN TRANSCURRIDO ya ocho años desde que la Unión Europea apostara por la Economía del Conocimiento, con el propósito de apuntalar la competitividad del Viejo Continente frente a los gigantes norteamericano y asiático. Lo hizo con la convicción de que aquella frase de Einstein encerraba una gran verdad: el progreso proviene del conocimiento, éste se nutre de la innovación y ésta depende de la creatividad.

NO SON ÉSTOS conceptos alejados de la realidad. Las más brillantes y destacadas empresas (personales o societarias) son el resultado de mentes inque-

tas y creativas, capaces de encontrar con su imaginación el camino más adecuado para llegar a la meta. Su potencial creativo se proyecta tanto en el objeto de su actividad (innovación de producto) como en su modo de explotarlo (innovación en la gestión). Al hacerlo, generan riqueza, empleo y bienestar.

EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, Cantabria está viviendo un incipiente proceso de desarrollo empresarial que se traduce en la consolidación de compañías de base tecnológica, el acceso a nuevos mercados y la proliferación de nuevas iniciativas empresariales. La gran virtud de este proceso es que depende, principalmente, del talento, la creatividad y el impulso local, dejando en un segundo plano el peso de las decisiones externas.

EL GRUPO SODERCAN ha querido ponerse a la altura de este esperanzador contexto, mejorando en todo lo posible su apoyo a las empresas y poniéndose, en definitiva, al servicio de las mentes creativas. Llamado a impulsar el desarrollo regional, ha convertido el estímulo de la capacidad innovadora como el eje principal de sus programas y actuaciones. Si la innovación comparte con la lluvia la capacidad para estimular el crecimiento, la dotación de suelo fértil y la gestión de los recursos energéticos constituyen variables igualmente imprescindibles en esta ecuación de desarrollo. De ahí que las diferentes empresas públicas de las que dependían estas competencias (SODERCAN, GENERCAN, SICAN, SITOR, PTCAN, IDICAN, EMCANTA y CTC), se han vertebrado en torno a una estrategia común al servicio del desarrollo de Cantabria.

ESTE ESFUERZO INTEGRADOR se ha traducido en una profunda transformación organizativa y en la adecuación de los diferentes programas del Grupo a un conjunto de principios inexcusables: orientación al cliente, proactividad y excelencia profesional. El estandarte de esta renovación es la creación de Servicios Avanzados, un área que canalizará hacia las empresas los servicios de apoyo de las diferentes áreas del Grupo.

ESTA TRANSFORMACIÓN ha sido posible gracias a la aportación creativa de quienes han participado en su gestación y a la contribución de su excelente equipo humano que, procedente de las diferentes empresas de la Consejería de Industria y Desarrollo Tecnológico, ha sabido integrarse con acierto en una estructura única.

GRUPO SODERCAN EMERGE, así, como una empresa creativa singular, que quiere trasladar al conjunto de la región el impulso innovador que con tanto vigor está regando nuestro tejido empresarial. \*

**Salvador Blanco, Consejero Delegado-Director General de Grupo SODERCAN**



<b>Visión</b>	<b>3</b>
El tsunami energético	3
Entrevista a Pedro Duque	6
<b>Grupo</b>	<b>8</b>
Cantabria, agente industrial	10
Entrevista a Iñaki Gorrochategui	12
Fortalezas y amenazas de Cantabria	13
Indianos del siglo XXI	14
Noticias	16
<b>Saber más</b>	<b>17</b>
<b>Desarrollo</b>	<b>24</b>
Emprendedores, los artífices del desarrollo	24
80 ideas de negocio	28
Más soluciones para microempresas	30

<b>Edita</b>
Grupo SODERCAN Consejería de Industria y Desarrollo Tecnológico del Gobierno de Cantabria
<b>Coordinación</b>
Comunicación Grupo SODERCAN
<b>Diseño</b>
Errea Comunicación
<b>Fotografía</b>
Javier Cotera
<b>Impresión</b>
<b>Depósito Legal</b>



# El tsunami energético

**GRUPO SODERCAN** COLABORA EN LA PUESTA EN MARCHA EN SANTOÑA DE LA PRIMERA PLANTA DE ENERGÍA IMPULSADA POR OLAS EN EUROPA.

La energía obtenida a través de la fuerza de las olas ha dejado de ser ciencia ficción para convertirse en una solución viable y segura a los problemas energéticos que preocupan a la sociedad. A partir de los próximos meses, Santoña dejará de ser conocida solamente por sus magníficas anchoas y podrá sumar a su lista de peculiaridades la primera central energética generada por el movimiento de las olas.

El primer paso para implantar el nuevo equipamiento será la instalación de una boya de 17 toneladas de peso y siete metros de diámetro del tipo **PowerBuoy**, creada con la tecnología de la empresa angloamericana Ocean Power Technologies, a varios kilómetros de la costa. La instalación cuenta con un presupuesto inicial de 2,66 millones de euros para la primera boya.

La empresa Iberdrola es el motor del proyecto, denominado SWEP (Santoña Waves Energy Power), que cuenta con la colaboración del Gobierno regional, la multinacional Total, la empresa Ocean Power Technologies, el Instituto para la Diversificación y Ahorro de Energía (IDAE) del Ministerio de Industria y el Grupo SODERCAN. La mayor parte de los componentes necesarios para su puesta en marcha han sido fabricados en 17 empresas de la región.

Con esta iniciativa pionera, basada en la conversión de la fuerza de las olas en corriente eléctrica, Santoña se equipará a

PASA A LA PÁGINA 4



**17 TONELADAS**  
17 toneladas de peso y 7 metros de diámetro. 40 kilovatios de potencia. Así es la boya del tipo PowerBuoy que se instalará en Cantabria.

# VISIÓN



**La planta es el primer paso de un proyecto más ambicioso: la creación de un centro avanzado de investigación sobre la energía de las olas**

**La mayor parte de la estructura y componentes del prototipo de la boya han sido construidos en empresas de la región**

VIENE DE LA PÁGINA 3

la planta existente en Hawai que fue encargada por la Marina norteamericana para proveer de suministro eléctrico a una base militar y cuenta con un megavatio de potencia.

La primera boya que dará el pistoletazo de salida de la nueva planta tendrá una potencia de 40 kilowatios y estará sujeta mediante tres boyas sumergidas, ancladas al fondo marino a una profundidad de 30 metros. La boya tendrá una inclinación potencial de sesenta grados para protegerla de las tormentas del Cantábrico. Las restantes boyas, previstas para una fase posterior, cuentan con una potencia inicial de 150 kilowatios y ocuparán una superficie estimada de dos mil metros cuadrados.

El funcionamiento de este sistema es, en principio, bastante sencillo. El oleaje provoca oscilaciones que varían entre uno y cinco metros lo que hace que las boyas ancladas al fondo marino se eleven y descendan con fuerza, creando una energía mecánica que se traslada a una bomba hidráulica. El agua entra y sale de la bomba y con el movimiento impulsa un alternador que produce la electricidad. Esta corriente generada en las instalaciones submarinas, conectadas a un cable, se transmite a tierra para su distribución por la red eléctrica convencional.

Las boyas PowerBuoy poseen unos sensores que revisan de manera continua su funcionamiento y el estado del mar adyacente. De esta manera, cuando las olas que se aproximan son demasiado grandes se desconecta automáticamente,



**GRUPO SODERCAN RECIBE UN PREMIO EN TARRAGONA POR SU PROYECTO SWEP**

\*\*\* La directora general adjunta del Grupo SODERCAN, **Marta Cubillas**, ha recogido en Tarragona el premio "Ones Mediterrània" concedido por la entidad ecologista Mediterrània, Centro de Iniciativas Ecológicas, al proyecto 'Olas de Santoña'. La iniciativa conquistó el galardón en la categoría de Aplicaciones de Tecnologías Limpias. Desde hace catorce años el premio "Ones Mediterrània" distingue la labor de personas o entidades que destacan en la conservación del medio ambiente y la solidaridad.

1,3

La construcción de este prototipo ya ha generado un volumen de negocio de 1,3 millones de euros.

volviendo a reanudar su marcha cuando la oscilación es baja.

Además de las claras ventajas energéticas que posee esta nueva planta, hay otras que también favorecen su instalación. Su impacto visual es mínimo, ya que el sistema funciona sumergido y en la superficie únicamente se ven las balizas que indican de la presencia de las boyas; además, al estar sumergido, aporta más seguridad y mayor durabilidad.\*



**Ocean Power Technologies**

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

**IDAE** [www.idae.es](http://www.idae.es)

**Grupo SODERCAN** [www.sodercan.com](http://www.sodercan.com)



Imagen de la boya que se instalará en aguas de Santoña.



De izquierda a derecha: Juan Manuel de la Colina, Director General de DEGIMA, Salvador Blanco, Consejero Delegado de Grupo SODERCAN, Francisco Martín Gallego, Consejero de Medioambiente, Federico

Jiménez Larrea, Director General del IDAE, Ángel Duque, Alcalde de Camargo, Javier del Olmo, Consejero de Industria y Desarrollo Tecnológico y Victor Manuel Rodríguez, Director General de Iberdrola

VISIÓN





## PARTICIPACIÓN INDUSTRIAL CÁNTABRA

\*\*\* La fabricación del primer prototipo de la boya que formará parte de la planta energética de Santoña tiene un marcado acento cántabro. No en vano, participan de forma directa o indirecta empresas de la región como es el caso de Degima, Talleres Lombo, Hierros y Metales Tirso, Talleres Landaluce, Noncales y Caldemon (Calderería); Cantarey, Nexans e Inelecma (Componentes); Grúas Fam, Transportes Lasarte, Sabutex, Demoliciones Sumarinas y Grupo Yllera (Logística) y por último, Astander, Grupo Emilio Bolado y Equipos Nucleares (ENSA). La construcción de este prototipo ya ha generado un volumen de negocio de 1,3 millones de euros.

## DEL TANQUE A LA BOYA PASANDO POR EL NODO

\*\*\* El proyecto impulsado por el Gobierno de Cantabria a través del Grupo SODERCAN en Santoña sitúa a la región a la vanguardia de las energías renovables generadas por las olas. El consejero de Industria y Desarrollo Tecnológico del Ejecutivo, **Javier del Olmo**, ha destacado las sinergias que este proyecto genera con el Instituto de Hidráulica Ambiental (IHAM) y el gran tanque previsto en el Parque Científico-Tecnológico, donde se probarán a escala los prototipos de boyas y las nuevas tecnologías de producción eléctrica. Asimismo, el Centro de Investigación de la Energía de las Olas previsto en el Faro del Pescador de Santoña permitirá probar otras tecnologías de producción eléctrica. Este "nodo" de investigación puntero atraerá tanto a expertos como a empresas nacionales e internacionales, lo que facilitará la transferencia de conocimientos a las empresas de Cantabria.



### SANTOÑA, SEDE DEL PROYECTO SWEP

Santoña se situará a la vanguardia de las energías renovables cuando se ponga en marcha la central energética generada por el movimiento de las olas.



### EMPRESAS CÁNTABRAS PARTICIPANTES

#### Calderería

Degima  
Talleres Lombo  
Hierros y Metales Tirso  
Talleres Landaluce  
Noncales y Caldemon

#### Componentes

Cantarey  
Nexans  
Inelecma

#### Logística

Grúas Fam  
Transportes Lasarte  
Sabutex  
Demoliciones Submarinas  
Grupo Yllera

#### Otras

Astander  
Grupo Emilio Bolado  
Equipos Nucleares (ENSA)





Pedro Duque (Madrid, 1963) se ha tomado un respiro. Deja el mono y el casco, durante al menos dos años, tendrá que acostumbrarse a la gravedad. En la actualidad, se halla en excedencia de la Agencia Europea del Espacio (ESA), y ocupa el puesto de director general de la empresa Deimos Imaging, filial de Deimos Space, líder en tecnología espacial. Para él, esta nueva etapa es una oportunidad de oro para hacer realidad aquello que siempre ha propugnado: la necesidad de utilizar las tecnologías del espacio para el beneficio directo de la gente. No obstante, lamenta que en España "cuesta" invertir en estos proyectos, aunque, a su entender, sí es cierto que en materia de nuevas tecnologías se ha hecho un "esfuerzo enorme" hasta colocar al país al mismo nivel de los vecinos europeos.

**P. ¿Cómo se ha decidido por este cambio en su trayectoria profesional?**

R. El proyecto de Deimos Imaging es muy interesante y hasta cierto punto no es tan raro que los astronautas tengamos que esperar unos cuantos años entre vuelos, de modo que entremedias tratamos de buscar algo interesante y

en lo que podamos devolver nuestra experiencia. Además, ya antes he trabajado en Holanda y he hecho otras cosas, he estado en la Universidad Politécnica de Madrid estos años esperando el siguiente vuelo. Por ello el cambio me parecía bastante natural.

**P. Usted es un gran divulgador de las experiencias espaciales, ha pronunciado muchas conferencias y ha participado en foros. ¿Cómo ha desempeñado esta faceta?**

R. Sí que es parte de nuestro trabajo el ser divulgador de las expediciones espaciales y de los motivos por los cuáles se llevan a cabo viajes al espacio. Cuando uno empieza a ser astronauta quizás no se da cuenta de eso, pero luego, al final, sí se ve claramente. Utilizamos fondos públicos para hacer unos determinados proyectos de ciencia y tecnología, y por muy bien que vayan, los ciudadanos tienen todo el derecho a que les expliquemos lo que hacemos. Por ello, la divulgación es muy importante y ha de realizarse.

**P. A sus ojos, ¿cuál es el papel que juega la tecnología en la sociedad actual?**

R. Las tecnologías son siempre algo neutro, a lo cual hay que amoldarse, y

adaptar la educación de la gente para utilizarlas bien. Las nuevas tecnologías no tienen por qué generar una desigualdad, sino quizás, a veces, al contrario. El hecho de que existan las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC's) hace que la gente de todos los pueblos de Castilla o Extremadura tengan acceso a la misma cantidad de información que la gente de Madrid, y esa circunstancia hace la sociedad mucho más igual. En concreto, a los niños y a los jóvenes se les ha quitado una gran barrera.

**P. ¿A qué ritmo cree que se está implantando la sociedad digital y cómo ve la situación de España?**

R. Mi impresión personal, habiendo vivido 18 años fuera de España, y tras solamente dos y medio en el país, es que el salto ha sido gigantesco, y que realmente ya no se nota una diferencia radical entre España y otros países, a peor me refiero. Y sin embargo, se ven algunas diferencias a mejor: la gente está mentalizada de que tiene que darle a sus hijos acceso a Internet y a un ordenador, y darles ese tipo de facilidades. Yo pienso que España está más o menos en la media del resto de países de su Europa, al

## Pedro Duque

“Hemos dado un salto tecnológico gigantesco, pero aún nos cuesta invertir en proyectos de I+D”

EL ASTRONAUTA, QUE SE HALLA EN EXCEDENCIA DE LA AGENCIA ESPACIAL EUROPEA [ESA], SUBRAYA QUE LA SOCIEDAD DEL CONOCIMIENTO HA ELIMINADO “MUCHAS BARRERAS” A LOS JÓVENES.

menos desde un punto de vista subjetivo así parece. No se puede decir que España esté retrasada en ese punto. Eso da la oportunidad a nuestros chicos y jóvenes a aspirar a cualquier cosa.

**P. Se dice que EE.UU. es mucho más activo que Europa en la puesta en marcha de iniciativas tecnológicas. ¿Por qué?**

R. Bueno, habiendo vivido en EE.UU. unos cuantos años sí que se aprecia una diferencia, que en mi opinión es doble: por ejemplo en el tema del espacio en Estados Unidos los fondos públicos suponen diez veces más dinero que los fondos públicos que se utilizan para conquistar el espacio en Europa, según el Libro Blanco de la Unión Europea, no me lo invento yo. Los poderes públicos en Estados Unidos lo ven como una inversión rentable para ellos, y gastan capital en el desarrollo de la ciencia y tecnología en el país. Las industrias tienen unos contratos mucho más jugosos en Estados Unidos, y todas esas tecnologías que desarrollan con esos contratos luego nos las venden a nosotros. Además, hay otra diferencia, la número dos, que se está tratando de eliminar. Consiste en que los empresarios de EE.UU.



“La gente en España está mentalizada de que tiene que darle a sus hijos acceso a internet y a un ordenador”

“Hay casos señeros de empresarios que han hecho grandes cosas en España, pero la media está muy por debajo de otros países”

“Las tecnologías son algo neutro, hay que adaptar la educación de la gente para usarlas bien”

son muchísimas veces más valientes a la hora de invertir: ven un grupo de gente joven que está desarrollando alguna tecnología y lo captan, crean una empresa, hacen una fortísima inversión. Sin embargo, aquí en España, y también en casi todos los países de Europa, cuesta mucho mover el capital hacia inversiones de tecnología.

**P. Los poderes públicos suelen reclamar una mayor inversión de la empresa privada en I+D+i...**

R. Sí, la idea es invertir en investigación, o bien dedicando unos recursos razonablemente altos de la empresa a investigación, de forma que se ponga la base para la tecnología de la empresa en el futuro, o fundar empresas nuevas que se dediquen, quizás, a comercializar una tecnología que aún no está madura.

**P. ¿Es un problema de concienciación por parte de empresarios?**

R. Es un problema de cultura empresarial, que es lo que suele decir la gente que sabe de estas cosas. Y existen, por supuesto, casos señeros de empresarios en España que han hecho grandes cosas, pero la media está muy por debajo de otros países como Estados Unidos en este tipo de visión, eso está claro. \*



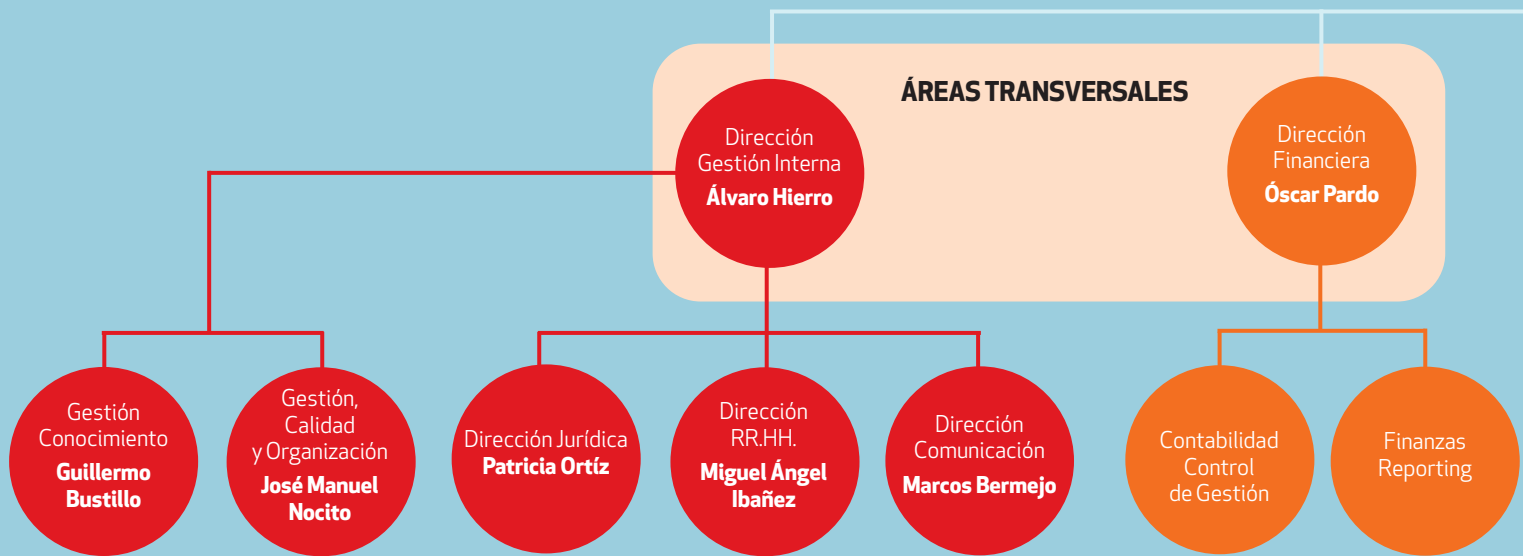
### MUY PERSONAL

- \* Casado y con tres hijos.
- \* Fue a un colegio del madrileño Barrio de San Blas, y después a otro de la calle Arturo Soria. Fue una “etapa bonita” y, sobre todo, recuerda “los deportes que hacíamos” que “casi siempre era fútbol”, ya que la escuela “estaba muy poco dotada, y no tenía cancha de baloncesto ni prácticamente nada”.
- \* Su primer viaje al extranjero fue a Alemania, con unos amigos cuando tenía 15 ó 16 años. Lo vivió como “una experiencia distinta”. Aunque viajaron en el mes de junio “se nos olvidó el jersey y el abrigo y pasamos un frío tremendo”.
- \* Se licenció en el año 1986 en la E.T.S.I. de Ingenieros Aeronáuticos de la Universidad Politécnica de Madrid, con nota media de 10. Fue el segundo de su promoción.
- \* Su primer contacto con un ordenador fue en la adolescencia. Sus padres le compraron un ordenador “cuando en España era prácticamente impensable” y con él hizo sus primeros ‘pinitos’ en programación. Recuerda que por entonces no había juegos, de forma que él mismo se los tenía que programar. “Mis padres se gastaron mucho dinero, y desde luego les estoy muy agradecido”, comenta.
- \* Su primer empleo fue de becario en la propia Universidad Politécnica, en el Laboratorio de Mecánica del Vuelo. A continuación empezó a trabajar en una empresa, con la que en octubre de 1986 se trasladó a Alemania “porque las oportunidades allí eran mejores”.
- \* Su primera misión espacial fue la STS-95 del transbordador espacial Discovery, entre octubre y noviembre de 1998, y duró nueve días.
- \* Sus aficiones son el buceo, la bici y estar con sus hijos pequeños. Asegura que antes, cuando “había pocos ordenadores”, le gustaba mucho ‘andar’ en ellos, pero “ahora uno está saturado en el trabajo”.



# GRUPO

Directora Adjunta  
**Marta Cubillas**



## La excelencia al servicio de las empresas

EL NUEVO **GRUPO SODERCAN** BUSCA LOGRAR SINERGIAS Y UNA MAYOR COORDINACIÓN ENTRE DEPARTAMENTOS.



El Grupo SODERCAN, participado por empresas públicas de la Consejería de Industria y Desarrollo Tecnológico del Gobierno de Cantabria, ha reforzado su estructura para acercar su actividad a las empresas y buscar la excelencia profesional en sus servicios. Todo ello con un objetivo único: contribuir al desarrollo del tejido productivo en Cantabria.

El Grupo está liderado por **Salvador Blanco**, Consejero Delegado y Director General del nuevo entramado, cuyas funciones estarán apoyadas en dos Directores Generales Adjuntos: **Marta Cubillas** –para el funcionamiento operativo del Grupo- y **Francisco Royano**, para los grandes proyectos singulares. El resto del organigrama se articula en torno a



Los Puntos de Atención Personalizada atienden consultas que afectan a todas las empresas del Grupo.

dos grandes áreas operativas y transversales: Las operativas están dirigidas por **José Luis Sánchez** –Innovación y Desarrollo Empresarial, encargado de coordinar las actividades de las empresas públicas CTC, IDICAN, EMCANTA- y **Víctor Valle** –Suelo Industrial-, que a su vez coordinará SICAN, SITOR y PCTCAN.

Las áreas transversales son Dirección Financiera, al frente de la cual está **Óscar Pardo** como máximo responsable y Gestión Interna, dirigida por **Álvaro Hierro**.

La empresa pública GENERCAN, por su parte, depende directamente de Salvador Blanco.

Blanco ha destacado la contrastada experiencia del nuevo equipo y su especialidad en cada una de las áreas que coordi-

na. Además, ha señalado que con la nueva estructura, el Grupo se presenta como “interlocutor único” ante las empresas, a las que ofrece soluciones integrales y personalizadas para cada necesidad.

Las principales líneas de actuación del Grupo son:

- **Orientación al cliente:** Tejido empresarial, emprendedores, administraciones públicas y ciudadanos.
- Soluciones personalizadas al cliente: **proactividad y movilidad.**
- Modelo de servicio a las empresas: **interlocución única.**
- Equipos **multidisciplinarios y polivalentes.**
- Desarrollo de la **excelencia profesional** en los servicios al cliente.



Dirección General  
Consejero Delegado  
**SALVADOR BLANCO**

Dirección  
Adjunta  
**Francisco Royano**

Análisis y Gestión  
de Proyectos  
**Iciar Amorrotu**

## ÁREAS OPERATIVAS

Energía  
GENERCAN  
**Raul Pelayo**

Dirección,  
Innovación  
y Desarrollo  
Empresarial  
**José Luis  
Sánchez**

Dirección Suelo  
**Víctor Valle**

CTC  
**Iñaki  
Gorrochategui**

INTERNACIONAL  
**Luis Pérez**

IDICAN  
**José María  
Desiré**

CREACIÓN  
DE EMPRESAS  
**Alfredo Cuesta**

EMCANTA  
**Mariví  
Llamazares**

SITOR  
**Patricia  
Álvarez**

SICAN  
**Bernabé  
Gobantes**

PCTCAN  
**Andrea  
Pérez**

SERVICIOS  
AVANZADOS  
**Roberto Rico**

## SERVICIOS AVANZADOS, MÁS CERCA DE LAS EMPRESAS

\*\*\* La nueva estructura del Grupo SODERCAN presenta una importante novedad: la puesta en marcha de los Servicios Avanzados, una figura inédita, que tiene como objetivo convertirse en el nexo de unión entre el Grupo SODERCAN y las empresas que desarrollan su actividad en Cantabria.

Al frente de este nuevo equipo multidisciplinar se encuentra **Roberto Rico**, que define los Servicios Avanzados como una herramienta de cooperación que surge íntegramente por y para las empresas: "Grupo SODERCAN surge de la integración de empresas públicas adscritas a la Consejería de Industria y Desarrollo Tecnológico del Gobierno cántabro para contribuir activamente a la creación de un entorno socio-empresarial que favorezca las inversiones del tejido industrial y la mejora competitiva de nuestras empresas".

Para ello, Servicios Avanzados cuenta con un grupo de profesionales, denominados gestores de cuentas, que se encargarán de ayudar a las compañías, conociendo de primera mano cuáles son sus demandas y necesidades.

Los gestores de cuentas, tal y como señala Rico, tienen dos perfiles claramente definidos: por una parte, son especialistas en programas relacionados con la innovación, las nuevas tecnologías o el desarrollo empresarial; y por otra parte, tienen un marcado carácter

comercial, lo que va a facilitar su relación con las empresas.

Ambas cualificaciones permitirán desarrollar un "trabajo de calidad", con una dedicación preferente hacia el empresario que posibilitará conocer de cerca su problemática y trabajar conjuntamente para resolverla y con ello, mejorar su competitividad.

Una de las principales características de los gestores de cuentas es su proactividad, de modo que no sólo trabajarán en aquellas áreas que el empresario considere que necesita ayuda, sino también se adelantarán a sus necesidades para afrontar la competencia:

"Prácticamente vamos a hacer una labor de asesoramiento, acompañamiento e información para que los empresarios se puedan beneficiar tanto de los programas con los que cuenta el Grupo SODERCAN como de las ayudas nacionales e internacionales. Lo que hace falta es un traductor entre la necesidad que tiene la empresa y la tipología de ayudas; no esperaremos a que venga la empresa y nos diga lo que quiere, sino que acudiremos en su busca", explica Rico, resumiendo la filosofía de Servicios Avanzados.

Actualmente Servicios Avanzados trabaja en la asignación de gestores a empresas de la región para lo que se dará prioridad a aquellas con mayor potencial de desarrollo. Según Rico "queremos ser sus compañeros de viaje y colaborar, hasta donde podamos, en su desarrollo".

CLIENTE



- Centralización de servicios transversales: **sinergias de grupo**.
- Fomento de mecanismos de **coordinación entre departamentos internos**, empresas del grupo e instituciones.

Además de las novedades de medios humanos en el Grupo SODERCAN, su labor se verá fortalecida con la creación de un departamento de Servicios Avanzados, cuya función será visitar a las empresas y diagnosticar sus necesidades para facilitar las posibles soluciones.

Otra novedad destacable es la puesta en marcha de Puntos de Atención Personal en la sede central del Grupo SODERCAN. Con similitudes a la ventanilla única, estos Puntos permitirán atender consultas que afecten a todas las empresas del Grupo.✱



# Cantabria, agente industrial

EL GOBIERNO REGIONAL PERSIGUE ALCANZAR LOS **10 MILLONES** DE METROS CUADRADOS DE SUPERFICIE INDUSTRIAL AL FINALIZAR LA LEGISLATURA.

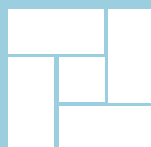
El Corredor Logístico Industrial es un espacio dotado de gran valor por su situación geográfica y logística, que le permite estar conectado con el exterior a través de los cuatro canales de comunicación que posee la Comunidad: el puerto de Santander, el aeropuerto de Parayas, el ferrocarril de RENFE y FEVE y la autovía del Cantábrico y de la Meseta.

Para recorrerlo, utilice un medio de transporte. Abarca desde Santander hasta Torrelavega y cuenta con seis áreas industriales. Cinco de ellas son promovidas por SICAN (Suelo Industrial de Cantabria), lo que conlleva, entre otros aspectos, que el metro cuadrado para los em-

presarios sea siempre mucho más barato que en actuaciones promovidas por la iniciativa privada.

Dentro del Corredor, actualmente ya están ejecutados o en funcionamiento el Parque Empresarial Besaya, en Reocín, el polígono industrial de Tanos-Viérnolés, Guarnizo-Morero y Heras. Están en tramitación: el PSIR AIEP Piélagos-Villaescusa, el PSIR Llano de la Pasiega y el PSIR AIEP Marina-Medio Cudeyo, PSIR éste último que ya posee la aprobación definitiva.

Estas actuaciones se enmarcan dentro de la labor realizada por el Ejecutivo para potenciar el tejido industrial de Canta-

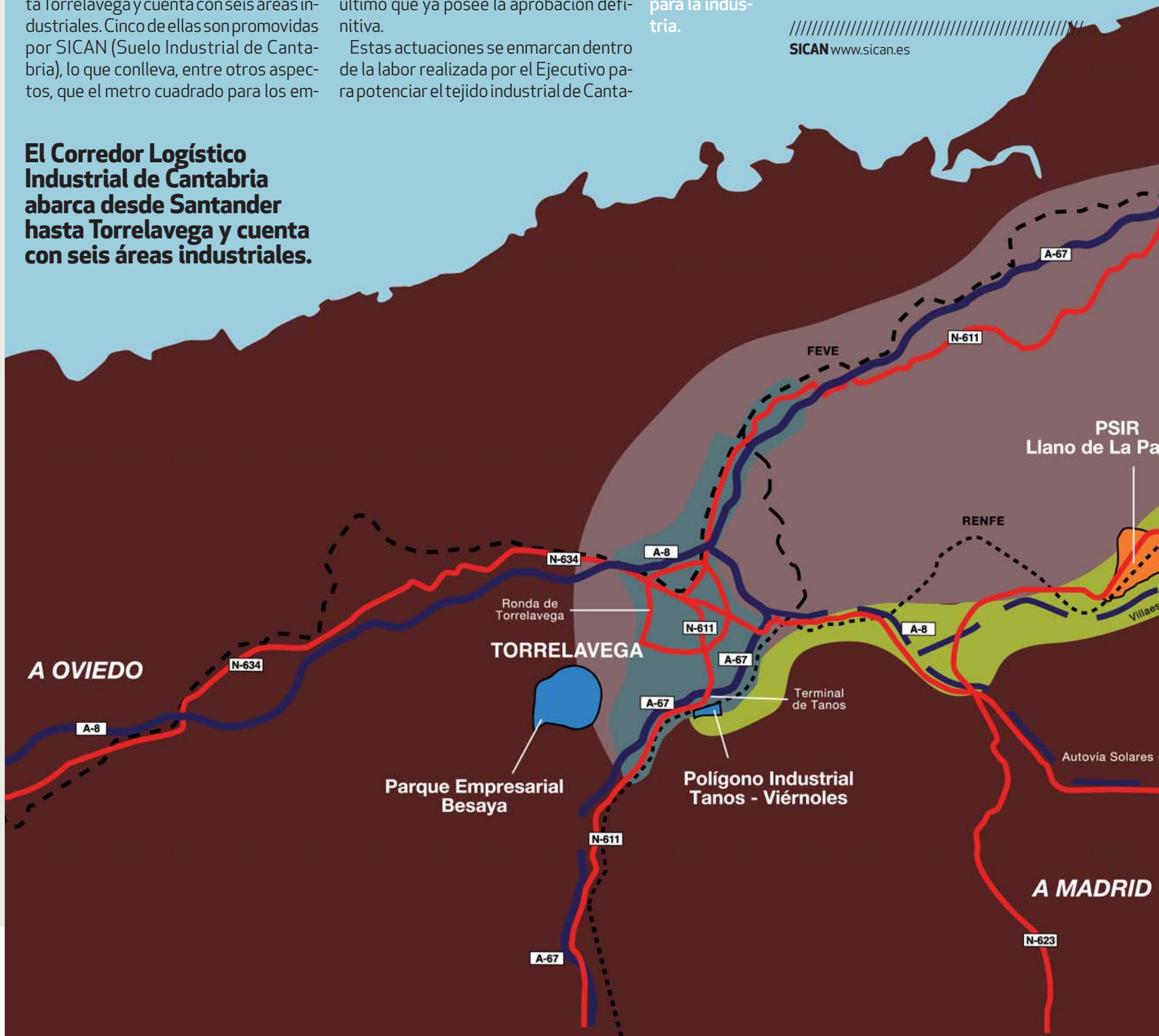


El tejido industrial de Cantabria contará en 2011 con 10 millones de m<sup>2</sup> de suelo para la industria.

bria, que en 2011 contará con 10 millones de metros cuadrados de suelo para que se asiente la industria. Aunque este es el objetivo principal, se trabaja igualmente para dotar a las AIEP de las infraestructuras tecnológicas más avanzadas. De esta manera, también se impulsa la generación de riqueza, no solo para las que se hayan dentro del Corredor, sino también para las de Val de San Vicente y Castro Urdiales.\*

SICAN [www.sican.es](http://www.sican.es)

**El Corredor Logístico Industrial de Cantabria abarca desde Santander hasta Torrelavega y cuenta con seis áreas industriales.**







## 5 VECES MÓNACO

La superficie del Corredor Logístico Industrial de Cantabria [10km<sup>2</sup>] será casi cinco veces superior a la superficie del Principado de Mónaco [1,95km<sup>2</sup>].



**Dentro del Corredor Logístico-Industrial, el POL define dos AIEP que se desarrollarán mediante PSIR y se tramitará otro PSIR para el área industrial Llano de la Pasiega. ¿Quién es quién?**

## POL: PLAN DE ORDENACIÓN DEL LITORAL

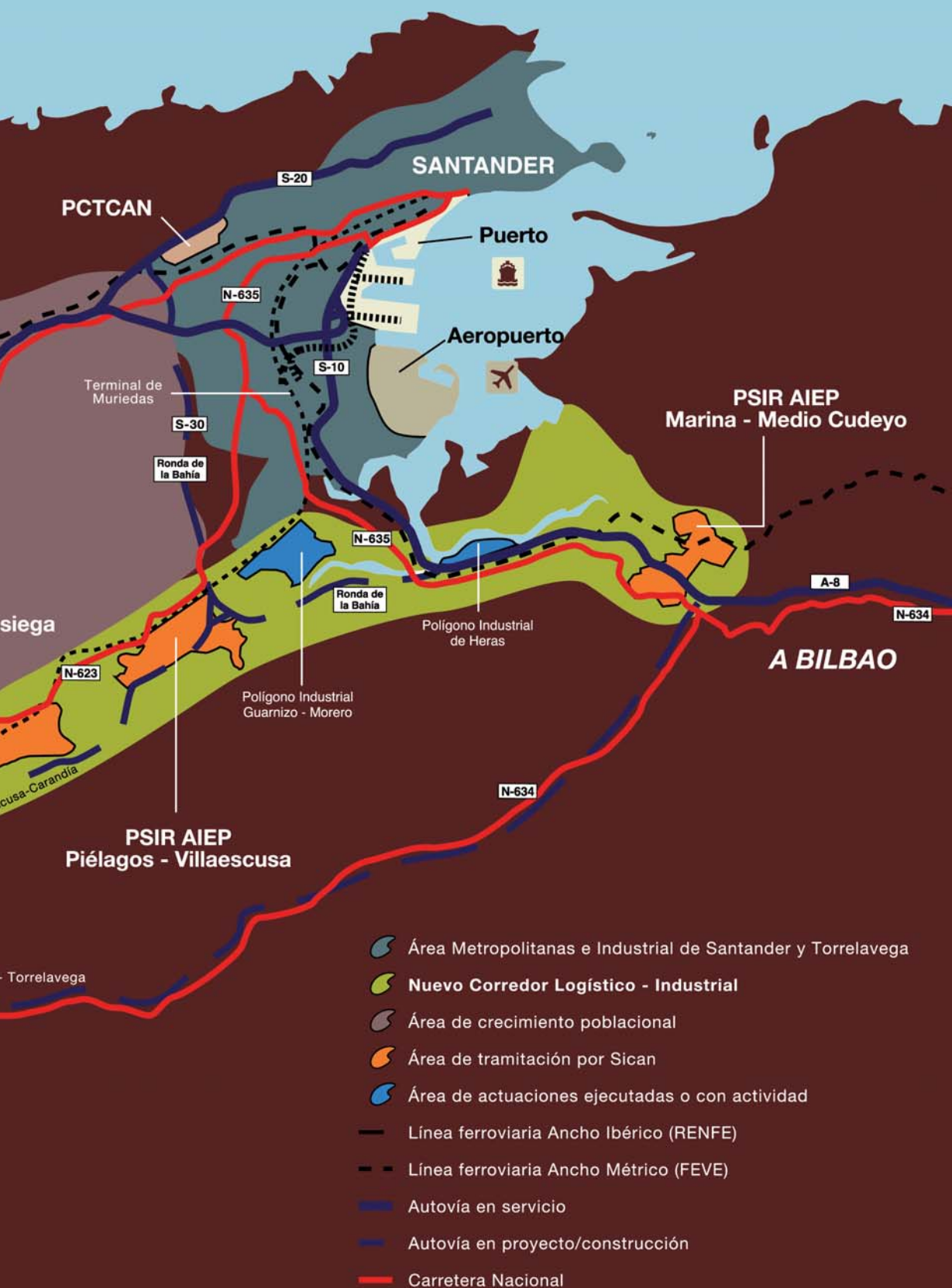
\*\*\* Esta ley se aprobó en 2004 para salvaguardar el litoral cántabro y propiciar un desarrollo sostenible de los municipios costeros sin frenar el desarrollo económico de la comunidad. Determina cuáles son las áreas estratégicas integrales productivas, es decir, aquellas que están situadas en una zona valiosa o en la T industrial (autovía Asturias-Bilbao o Santander-Madrid). Esta importancia estratégica indica que se promoverán a través de un PSIR.

## PSIR: PLAN SINGULAR DE INTERÉS REGIONAL

\*\*\* La Ley del Suelo contempla utilizar esta figura de ordenación del territorio en proyectos que se consideran ventajosos para Cantabria por su incidencia, principalmente económica. Este ámbito abarca aquellos que van a crear empleo o a generar inversión (turística, industrial, residencial...). Para que una propuesta pueda desarrollarse como PSIR debe obtener la "Declaración de Interés Regional" del Consejo de Gobierno. Su aplicación permite agilizar los trámites hasta abordar el proceso de ejecución de un proyecto.

## AIEP: ÁREAS INDUSTRIALES ESTRATÉGICAS PRODUCTIVAS

\*\*\* Delimitadas por el POL, a través de ellas se crean grandes bolsas de reserva de suelo que permiten una implantación rápida de nuevas industrias. Además, garantizan que la ordenación del territorio se realice utilizando criterios de racionalización y optimización, ya que por su cercanía los polígonos se retroalimentan unos a otros.



# Iñaki Gorrochategui

“Nuestro objetivo es convertirnos en un centro de referencia”

EL **CENTRO TECNOLÓGICO DE COMPONENTES DE CANTABRIA** AFRONTA UNA NUEVA ETAPA CON GRANDES CAMBIOS. EL ENCARGADO DE MARCAR ESTE RUMBO ES EL INGENIERO IÑAKI GORROCHATEGUI.



**Iñaki Gorrochategui Sánchez** (Bilbao, 1964) es el nuevo Director General de la Fundación Centro Tecnológico de Componentes de Cantabria. Este profesional, doctor en Ingeniería de Caminos, Canales y Puertos, asume un nuevo reto en su carrera al incorporarse al CTC. Su trayectoria ha estado vinculada tanto a la empresa privada como a la Escuela de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos de la Universidad de Cantabria donde ha ejercido como profesor y cuenta con un amplísimo historial como investigador en proyectos de I+D y articulista en publicaciones nacionales e internacionales.

En esta entrevista, Gorrochategui desgrana sus objetivos al frente del CTC.

**P. Acaba de asumir la dirección del Centro Tecnológico de Componentes, ¿qué retos se marca para esta nueva etapa?**

R. Hace tres meses que me he incorporado al CTC y mi incorporación es precisamente uno de estos retos. El Centro ha venido creciendo en estos ocho años llegando a contar en la actualidad con 30 personas en plantilla.

Un primer objetivo es consolidar lo que se ha venido haciendo hasta el momento, que básicamente ha sido apoyar a las pymes industriales de Cantabria que lo han necesitado.

Por otro lado, un objetivo, más ambicioso, que nos hemos planteado, y que viene reflejado en el Plan Estratégico del Grupo SODERCAN, es posicionar al CTC como un centro de referencia, con un alto grado de especialización, en las materias

GIRA

El Grupo de Iniciativas Regionales de Automoción, promovido por el Grupo SODERCAN, cuenta con el CTC como fundadora.

de interés para el desarrollo innovador del tejido industrial de esta Comunidad Autónoma.

**P. ¿Cuál es el papel del CTC en el Sistema Regional de I+D+i?**

R. Uno de los principales objetivos es apoyar a las empresas que no pueden tener un centro de investigación propio y, por otro lado, lograr especializarnos en algún campo, lo cual nos podría incluso

permitir atraer proyectos de investigación del exterior.

**P. ¿Cómo ha de orientarse la inversión en innovación para que sea rentable?**

R. Lo que las empresas buscan es obtener productos competitivos y para alcanzar este objetivo el CTC como Centro de I+D+i pone a su disposición “la investigación de tipo aplicada”, para conseguir que esa inversión se traduzca en un “producto físico”, no en investigaciones que se queden en los libros o en artículos.

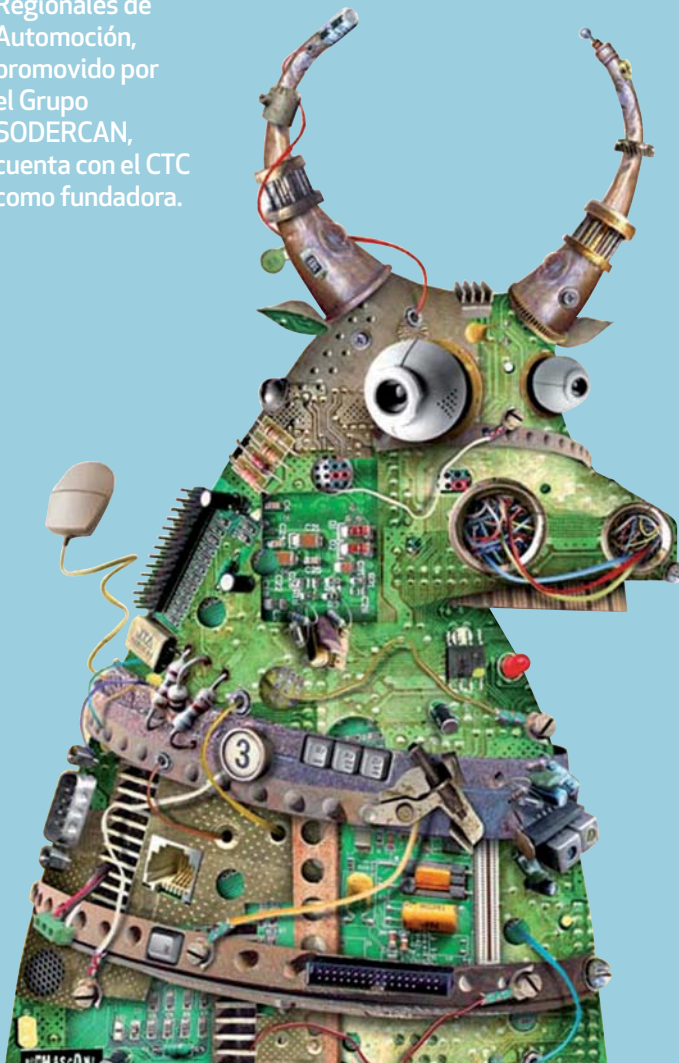
**P. De entre los distintos factores que influyen en la competitividad de una empresa (precio, estrategia comercial, calidad, etc.), ¿qué papel y posición ocupa la innovación?**

R. Es evidente que si quieres tener un producto competitivo su precio tiene que ser más bajo que el de la competencia; para conseguir un producto más barato quizás haya que innovar en medios de producción, nuevos materiales, etcétera, pero el precio no es el único factor que influye a la hora elegir un producto. También es importante la calidad: a veces es preferible pagar un poco más y obtener un producto de mejor calidad o que tenga un sello diferenciador. En ocasiones compramos productos porque son originales o porque son menos perjudiciales para el medio ambiente. De ahí que la innovación ocupe un papel esencial.

**P. Desde su perspectiva y experiencia, ¿cómo valora la evolución de la empresa de Cantabria en el ámbito de la innovación y la tecnología?**

R. Las estadísticas dicen que el gasto en

GRUPO







## Fortalezas y amenazas de Cantabria



\*\*\* Mejorar la productividad de las empresas y generar productos diferenciados. Ésta es la receta de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) ante el desafío que plantea la innovación en un mundo globalizado. Cantabria, con el Plan Regional de I+D+i 2006-2010, va por el buen camino, o así al menos lo cree este organismo que ha elaborado un minucioso estudio sobre la situación de Cantabria, sus puntos fuertes y los retos que se plantean para solventar nuestras debilidades.

La presentación del documento ante el empresariado cántabro corrió a cargo de **Gabriela Miranda**, una de sus autoras, quien destacó que "un sistema local de innovación sólido puede contribuir a la estimulación del crecimiento económico y a la creación de empleos de calidad". Así, Cantabria cuenta con una serie de fortalezas que constituyen una ventaja importante para estimular la economía regional.

Se trata de:

- Compromiso de las autoridades regionales en I+D+i y solidez de la triple hélice.
- Centros de investigación de renombre y de excelencia.
- Mercado laboral fuerte: alta proporción de titulados, mano de obra capacitada, empleo en red.
- El parque científico y tecnológico ofrece potencial para mejorar conectividades entre ciencia e industria.
- Sectores de automoción y logística bien desarrollados.
- Los planes y desarrollos del PCTCAN Instituciones privadas de renombre a nivel internacional, como Banco Santander.

A estos puntos fuertes, se suman una serie de oportunidades que hacen de Cantabria un lugar atractivo de cara al inversor:

- Recursos naturales, posición privilegiada, oferta cultural.
- Conectividades existentes con potencial a explotar: aeropuerto, puerto de Santander.
- Sector turístico, sector automotor y sector logístico con posibilidades de generar actividad económica.
- Existencia de sectores diversos y complementarios para poder crear sinergias entorno a la innovación.
- Masa crítica considerable en biomedicina y ciencias biológicas actualmente subexplotada.
- Mayores líneas de trabajo en colaboración con el sector privado pueden ser exploradas.

Sin embargo, la región no está exenta de amenazas, cuya resolución es fundamental para poder aprovechar todo el potencial de beneficios económicos. Entre los principales desafíos figura:

- Necesidad de aumentar la participación del sector privado en I+D+i.
- Comercializar las innovaciones de la Universidad y posicionarla a nivel internacional.
- Promover la formación vocacional y técnica.
- Compensar la escasez de masa crítica con conectividades externas.
- Aumentar las conectividades entre el gobierno, la industria y la investigación.
- Impulsar a sectores con potencial de desarrollo en Cantabria: sectores automotor y turismo.

I+D+i en Cantabria es de los más bajos de toda España.

Sin embargo, es destacable la evolución de la inversión en I+D+i de los últimos años, tanto por parte de las empresas como por los organismos públicos nacionales y regionales, con el objetivo final de situar a Cantabria en el lugar que le corresponde.

**P. ¿Cómo evalúa la evolución de la relación Universidad-Empresa en el ámbito de la I+D+i? ¿Se van estrechando las relaciones?**

R. Aunque el CTC no forma parte de ninguna de estas instituciones, lo que puedo percibir es que existe una voluntad por ambas partes de estrechar relaciones, que es lo más importante.

**P. El CTC es uno de los fundadores del Grupo de Iniciativas Regionales de Automoción (GIRA), cuya principal función es la de analizar la actualidad del sector dentro de la Comunidad Autónoma, ¿en qué punto se encuentra?**

R. Como en el caso anterior, el CTC no forma parte del sector de la automoción. Nuestra participación en GIRA está más relacionada con la gestión del grupo, el desarrollo y ejecución de los programas.

Recientemente se ha renovado el Comité Ejecutivo, con un nuevo presidente y próximamente habrá un nuevo secretario. La idea es dinamizar sus actividades para hallar nuevos campos de actuación. \*

////////////////////  
CTC [www.ctcomponentes.com](http://www.ctcomponentes.com)  
GIRA [www.giracantabria.com](http://www.giracantabria.com)



Gabriela Miranda durante la presentación del estudio.

# Indianos del siglo XXI

LOS EMPRESARIOS CÁNTABROS DESCUBREN LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES QUE OFRECE MÉXICO EN LA MISIÓN ORGANIZADA POR **GRUPO SODERCAN**.



Más allá de los tópicos, México es un país que ofrece multitud de oportunidades comerciales. Bajo esta premisa, un grupo formado por 15 empresarios cántabros liderados por el Grupo SODERCAN se desplazó recientemente al país americano para favorecer contactos que con el tiempo puedan materializarse en acuerdos mercantiles.

Durante su periplo por México y el estado norteamericano de La Florida, los empresarios fueron recibidos por la secretaria de Economía de México DF (Proméxico) y profesionales de la Agencia de Desarrollo Local de La Florida, que explicaron las posibilidades y ventajas de invertir en estos países.

El director de Internacional del Grupo SODERCAN, **Luis Pérez**, destacó la importancia de este tipo de iniciativas para favorecer la internacionalización del tejido productivo cántabro, una opinión que coincide con la de **Gregorio Fontecilla**, director de Internacional de la CEO-CEPY-ME, que alabó la calidad de estas misiones que contribuyen a apuntalar contactos con los empresarios de ultramar.

El viaje también permitió a los empresarios cántabros afianzar relaciones no



Algunos de los empresarios que acudieron a la misión comercial a México. El tercero por la izquierda es el director de Internacional, Luis Pérez.

## El viaje permitió a las empresas afianzar relaciones comerciales y afectivas con cántabros e hijos de cántabros

sólo comerciales sino también afectivas con cántabros o hijos de cántabros instalados en México y La Florida, propietarios de empresas como Leche Lala o las familias Losada y Abascal. No en vano, los

# 15

Grupo SODERCAN lideró el grupo de 15 empresarios que se desplazó a México y a La Florida (EEUU).

lazos y las buenas relaciones entre mexicanos y cántabros se remontan al primer tercio del siglo XX. Un ejemplo significativo es la historia de **Ángel Losada Gómez**, que desembarcó en el puerto de Veracruz en 1923, con 15 años. Tres lustros después fundó su primera tienda, La Comercial, en Apan, que sería el inicio de la cadena Gigante, uno de los principales grupos de tiendas y autoservicio y cafeterías el país.

**Ramón Iriarte Maisterrena** también es un ejemplo de empresario cántabro con éxito en México. En 1949 fundó el sindicato de productores de leche Comarca Lagunera, que daría paso al Grupo Industrial Lala, convirtiéndose con el tiempo en el principal productor de leche del país y uno de los más importantes de Latinoamérica.

Otro caso paradigmático es de **Manuel Abascal**, creador del grupo Minigrip y propietario del restaurante Altamira, ubicado en la Casa de Cantabria de México DF y del palacio de Soñanes, en Villacarrido, entre otros negocios. \*

////////////////////////////////////  
**Grupo SODERCAN** [www.sodercan.com](http://www.sodercan.com)



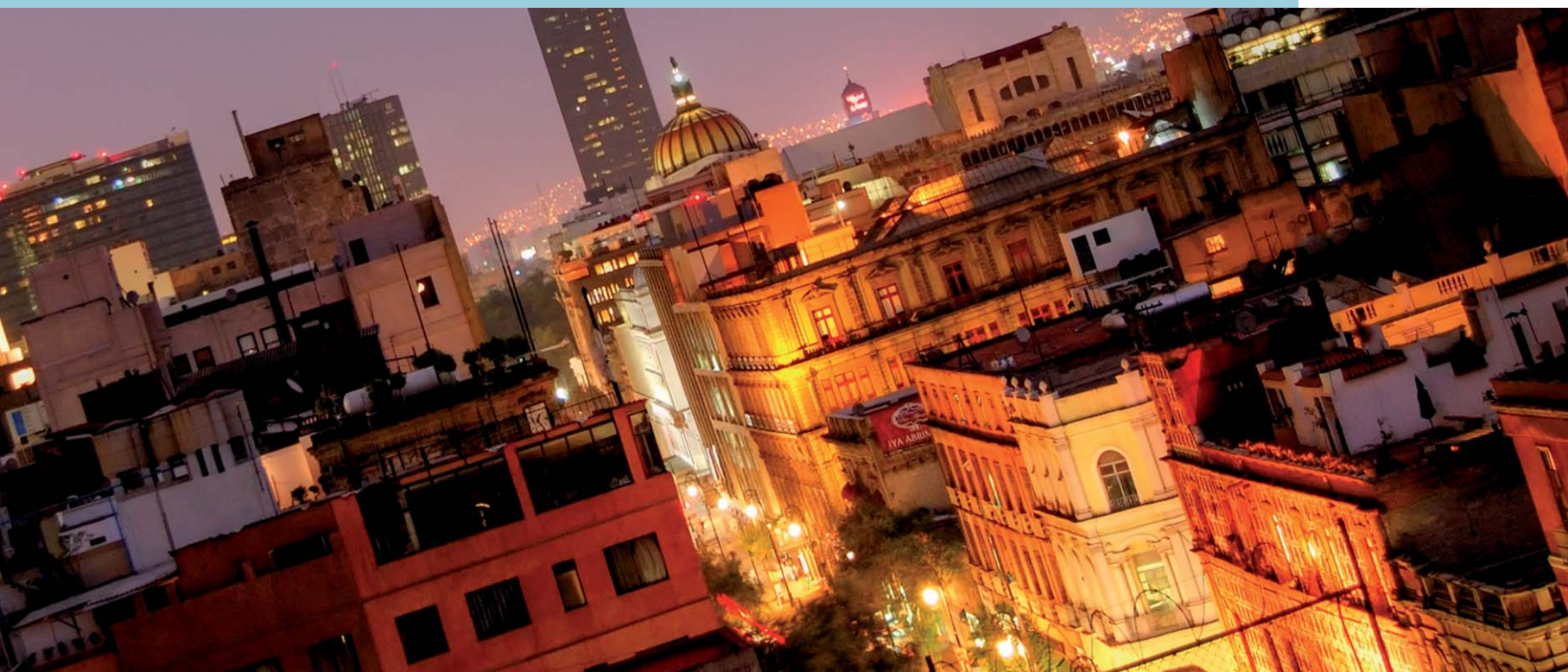
## ÉTNICAMENTE DIVERSO

Aunque no exista una estadística oficial sobre la identidad étnica de México, se estima que alrededor del 75% de la población es mestizo, y el 12% es puramente amerindio. Los blancos constituyen un 10% de la población, donde destacan principalmente los descendientes de españoles.



# GRUPO





## JOSÉ BOLADO, UN MODELO DE ÉXITO

\*\*\* Su afición por el diseño y la mecánica han llevado a **José Bolado Fernández** a convertirse en uno de los empresarios más prósperos de Cantabria. Fundador de JB Agromáquinas y Remolques en 1965, su máxima es "innovar o morir", una frase que va más allá de las palabras y le ha permitido continuar con su negocio salvando sucesivas crisis y hasta cambios de moneda.

Recientemente participó en la misión comercial del Grupo SODERCAN a México y Miami aunque su caso es especial, ya que lleva 33 años de relación con México y 28 con Colombia, una veteranía que le sitúa como perfecto embajador de la tecnología cántabra en ultramar.

Diez años después de constituir su empresa, Bolado decidió cruzar el charco y probar suerte en México. Cuatro años después ya estaba asentado en el país, con socios locales que le ayudaron a introducirse con éxito en una nación con mucha demanda de productos agroalimentario. Las cosas marcharon sobre ruedas hasta 1983, coincidiendo con el crack mexicano que le

obligó a reinventarse y buscar nuevos mercados. Así, desembarcó en Colombia, país que conocía desde 1981 y que al igual que México también cuenta con un gran potencial de consumo. Con una trayectoria un tanto errática consiguió afianzarse en este país, donde ya ha cumplido 28 años de presencia.

José Bolado recuerda sus primeras misiones comerciales, bastante alejadas del concepto actual. Entonces, el empresario viajaba solo y lograba contactar con sus posibles socios a través de patearse las empresas y con su buen olfato comercial y pericia como únicas guías. En aquella época no existían ayudas ni técnicos especializados para facilitar la prospección de mercado. "Al principio fue muy duro porque hay que buscar contactos, preguntar, visitar muchas empresas y hoy en día, tanto Grupo SODERCAN como el ICEX nos lo tienen todo preparado. Su labor es magnífica". Gracias a la experiencia acumulada, Bolado da sabios consejos a los novatos: "En América hay buenos países ya que hay mucha demanda y hay que buscar a empresarios lo-



**"Innovar o morir", una máxima que le ha permitido salvar sucesivas crisis**

cales que quieran modernizarse. Pero no hay que engañarse, la entrada es lenta, complicada; no se puede ir a Latinoamérica buscando un negocio rápido". La llegada del euro, y sobre todo su hegemonía actual, ha repercutido negativamente en las exportaciones "Ahora no podemos exportar el producto terminado porque la obra de mano aquí es muy cara. Lo que hacemos es trasladar partes vitales de tecnología puntera que no hay en

esos países, lo que representa el 50% del producto terminado y el resto se fabrica en el país de destino con la supervisión de la matriz cántabra. Este sistema nos funciona muy bien y de hecho ahora lo estamos desarrollando en Colombia y nuestros planes son implantarlo en México y Chile". Cuando se le pregunta cuál será su próximo destino comercial, Bolado tiene en mente numerosos países de América latina porque, ahí no tiene ninguna duda, hay que buscar fuera lo que en Cantabria no es posible: "Es necesario buscar otros mercados porque aquí nuestro sistema se está acabando y la competencia cada vez es mayor".

### FICHA TÉCNICA

- \* **Capital:** México DF
- \* **Población:** 109 millones de habitantes
- \* **Forma de gobierno:** Rep. Federal
- \* **PIB (nominal):** Puesto 15
  - Total 2007: US\$ 886.441 millones
  - PIB per cápita: US\$ 8.426 (2007)(est)
  - 10º país del mundo en exportaciones
- \* **Fuentes de ingresos:**
  - Petróleo
  - Remesas de los emigrantes
  - Turismo



### J.B AGROMÁQUINAS Y REMOLQUES

Fue fundada en 1965, y empezó a dedicarse a la fabricación y venta de maquinaria agrícola para equipar al ganadero y posteriormente se amplió con la fabricación de remolques para vehículos de todo tipo.





## Avances hacia la normalización empresarial

\*\*\* Representantes del Grupo SODERCAN participarán en los Comités Técnicos de Normalización de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR) y promoverán acciones conjuntas de divulgación y formación entre las empresas cántabras. Así se desprende del convenio alcanzado recientemente entre el Grupo SODERCAN y la entidad privada, que permitirá a las empresas de la región estar informadas sobre las novedades en normalización al objeto de mejorar su competitividad.

Uno de los aspectos más destacables del convenio se refiere a la estrecha colaboración que el Grupo SODERCAN y AENOR mantendrán para la organización y realización de jornadas técnicas y actividades formativas, destinadas a difundir entre las empresas cántabras las mejoras de la normalización y con ello, contribuir a favorecer los intercambios comerciales y la cooperación internacional.

Por su parte, AENOR podrá solicitar la colaboración del Grupo SODERCAN en proyectos relacionados con la certificación derivados de las actuaciones previas a la propia normalización.

AENOR es el organismo legalmente responsable del desarrollo de las normas técnicas en España. Asimismo, es la certificadora líder ya que sus sellos son los más valorados por todos los agentes económicos. No en vano, ha emitido certificados en más de 60 países y tiene presencia permanente en ocho países de Europa y América, así como 21 centros en España. Su carácter innovador le ha llevado a desarrollar certificados en nuevos campos como Seguridad y Salud en el Trabajo, I+D+i, Accesibilidad, Seguridad de la Información, Seguridad Alimentaria, etcétera.\*

▲ Salvador Blanco, a la izquierda, junto a Avelino Brito, subdirector general de AENOR tras la firma del acuerdo.

▼ Salvador Blanco (izqda) durante la renovación del convenio con el alcalde de Camargo, Ángel Duque.



## Camargo alienta a los emprendedores

\*\*\* El Ayuntamiento de Camargo y el Grupo SODERCAN han renovado el convenio de colaboración por cuarto año consecutivo para el apoyo de actuaciones dirigidas a la diversificación del tejido empresarial del municipio. Este protocolo de actuación persigue la instalación de empresas tuteladas por el programa EmpreCAN en el Centro Municipal de Empresas del polígono de Trascueto.

A través de este convenio, el Grupo SODERCAN, subvenciona al emprendedor hasta el 50% de los costes de implantación de su proyecto empresarial en el Centro de Empresas. Hasta el momento, se ha logrado la ubicación de 13 negocios con más de 50 empleos. En la mayoría de los casos son empresas vinculadas a las nuevas tecnologías, intensivas en conocimiento y con puestos de trabajo de alta cualificación (fundamentalmente ingenieros y licenciado que generan una es-

casa rotación de personal y permite un asentamiento estable en el territorio). Todas ellas tienen en común que responden a perfiles emprendedores con proyectos donde el I+D+i es prioritario.

**Alfredo Cuesta**, responsable de Creación de Empresas del Grupo SODERCAN, explicó que este convenio tiene por objetivo dar respuesta a una de las principales demandas de los emprendedores y relató que el Centro de Empresas del Ayuntamiento de Camargo "es un lugar muy atractivo" que cumple con todos los requisitos de las empresas.

Como ejemplo de los frutos de este convenio, el alcalde de Camargo, **Ángel Duque** destacó el caso de Unitono, una empresa que actualmente sostiene más de 1.100 trabajadoras en el municipio. Para el regidor camargués, la renovación del convenio con el Grupo SODERCAN, llega en un momento en el que el Centro de Empresas "trata de renovarse para dar cabida a lo que fue su razón de ser inicial y para recuperar el carácter innovador que tuvo entonces como idea".



## Aprobado el PSIR para los polígonos de Castro Urdiales y Marina-Medio Cudeyo

\*\*\* El suelo industrial de Cantabria continúa su fase de crecimiento. El Consejo de Gobierno ha aceptado que tanto el polígono industrial de Castro Urdiales como el de Marina-Medio Cudeyo se consideren Proyectos Singulares de Interés Regional (PSIR), lo que agilizará su tramitación.

Un total de 17 empresas de diverso tamaño se ubicarán en los 166.041 metros cuadrados que conforman el polígono de Castro Urdiales. Como novedad, destaca la ubicación en este área industrial de dos tanques de tormenta para la limpieza de aguas pluviales y una estación depuradora

de aguas residuales de gran capacidad. El presupuesto destinado a la construcción del polígono supera los 17,2 millones de euros. Los beneficios también se han calculado: se espera que genere una inversión inducida de 60 millones y 500 puestos de trabajo. Las obras se iniciarán en el momento que se firme el convenio con la propietaria, la Junta Vecinal de Sámamo. A partir de ese momento se estima que los trabajos se desarrollen a lo largo de doce meses. Por su parte, el área industrial de Marina-Medio Cudeyo ocupa una superficie sustancialmente mayor: 1,6 millones de metros cuadrados. De ellos, 626.758 se destinarán a la instalación de empresas. El Gobierno ya ha avanzado que para su desarrollo contará con un inversor privado. Por el momento, ya ha elaborado y publicado en el BOC el pliego de cláusulas con el que se convocará un concurso público para designarle.



# SABER MÁS



## ¿QUÉ ES GRUPO SODERCAN?

El Grupo SODERCAN surge de la integración de las empresas públicas adscritas a la Consejería de Industria y Desarrollo Tecnológico del Gobierno de Cantabria con el objetivo último de incrementar el bienestar económico y social de la región.

SODERCAN, SICAN, PCTCAN, IDICAN, EMCANTA, GENERCAN y CTC suman su fuerza para contribuir activamente a la creación de un entorno socio-empresarial que favorezca las inversiones en el tejido industrial y desarrolle la innovación y la mejora competitiva en nuestras empresas.

Grupo SODERCAN dispone de un equipo proactivo y cualificado de profesionales orientado al cliente, capaz de dar una respuesta integral a las necesidades de las empresas cántabras.

## ¿QUÉ ME OFRECE GRUPO SODERCAN?

[Si apuestas por el desarrollo y la innovación...](#)  
[pág. 18]

Grupo SODERCAN te apoya para desarrollar cualquier proyecto de I+D+i, grande o pequeño, y pone a tu disposición las ventajas fiscales y apoyos financieros de organismos regionales, nacionales y europeos.

**Tecnopyme/Invesnova./Propiedad Industrial/Proyectos de I+D+i, CDTI/PROFIT / Implantación de Sistemas de Gestión de Innovación/ACCEDE - Proyectos Europeos /CTC/EMCANTA**

[Si tienes una buena idea pero no sabes cómo ponerla en marcha...](#)  
[págs. 19-20]

Grupo SODERCAN te ayuda a realizarla, desde su inicio hasta su mayoría de edad, porque las buenas ideas son las que mueven el mundo.

**Emprecan +. Programa de Emprendedores de SODERCAN: Asesoramiento y Apoyo Técnico/Financiación y Apoyo Económico/ Red Cántabra de Business Angels/ Creación de Empresas de Base Tecnológica/ Banco de Ideas y Emprendedores/ Cooperación Emprendedora**

[Si buscas suelo industrial para tu empresa o necesitas un sitio mejor...](#)

Grupo SODERCAN pone a tu alcance una amplia oferta de suelo industrial a lo largo y ancho del Corredor Logístico Integral de Cantabria y en puntos estratégicos de toda la región, con buenos servicios y mejores comunicaciones.

Si lo que necesitas es suelo de alto valor añadido, el Parque Científico y Tecnológico de Cantabria dispone del mejor escenario y los servicios más avanzados para tu empresa.

**SICAN/PCTCAN**

[Si crees que tu empresa aún puede mejorar su organización...](#)  
[págs. 20-21]

Grupo SODERCAN te ayuda a impulsar la modernización de tu empresa mediante la introduc-



GRUPO SODERCAN

ción de continuas mejoras en el sistema productivo, actuando sobre los elementos determinantes de la competitividad: diversificación, implementación de herramientas de gestión, cooperación industrial.

**Excelencia Empresarial/Programa de Competitividad/Diversificación Industrial / Cooperación Empresarial /Gestion@TIC / Microempresas**

[Si necesitas reforzar tus equipos humanos...](#)  
[págs. 21-22]

Grupo SODERCAN pone a tu disposición programas para la contratación de tecnólogos y para de formación técnica especializada.

**Contratación de Doctores y Tecnólogos en proyectos I+D/Formación técnica especializada/Cualificación TIC**

[Si buscas oportunidades en nuevos mercados de todo el mundo...](#)  
[págs. 22-23]

Grupo SODERCAN te ofrece soluciones para tus

proyectos de internacionalización, pone a tu disposición los mejores contactos en el exterior y cofinancia tus gastos de internacionalización. Asimismo, Grupo SODERCAN te ofrece técnicos cualificados en comercio exterior que te orientarán en la estrategia y te ayudarán a encontrar nuevos mercados.

**FIDEX./ PIMEX/GTP: Gestores Tiempo parcial/Misiones Comerciales/Red Exterior/Exportapyme/Cooperación internacional: UAE/Misiones Inversas/Formación en comercio exterior**

[Si necesitas apoyo en Europa...](#)

Grupo SODERCAN pone a tu disposición nuestras oficinas en Bruselas para facilitar tu interlocución con la Unión Europea. Nuestros especialistas te facilitarán, asimismo, la presentación y el acceso a proyectos de ámbito europeo.

# DESARROLLO E INNOVACIÓN

## TECNOPYME 2008

**Objetivos:** Ayudar a las pymes en la adquisición de equipamiento que signifique un cambio tecnológico innovador (para su sector de actividad y/o dimensión) y no un mero aumento de capacidad de producción. Dentro de un marco de trabajo que sistematice la gestión de la innovación y provoque el desarrollo de la empresa.

**Descripción:** Se subvencionará el equipamiento innovador, considerando como tal, desarrollos a medida de la empresa, equipamiento altamente tecnológico y claramente diferenciador respecto a la competencia.

**Beneficiarios:** Pymes Industriales o de Servicios a la industria con centro de producción en Cantabria.

### Conceptos subvencionables:

#### CONCEPTOS TIC:

- Equipamiento Hardware
- Software

#### CONCEPTOS NO TIC:

- Activos fijos nuevos y de primer uso
- Asesoramiento externo

**Cuantía:** Para pymes se financiará hasta un 25% de la inversión subvencionable, y para microempresas se financiará hasta el 35% de la inversión subvencionable. Inversión subvencionable entre 10.000 y 150.000 euros.

**Plazo finalización consulta preliminar:** 29 de agosto 2008.

**Plazo solicitud:** 30 de septiembre de 2008.

**Plazo justificación:** 31 de enero de 2009

## INVESNOVA 2008

### Objetivos:

- Apoyar el desarrollo tecnológico a través de la realización de proyectos de I+D+i que supongan la obtención de nuevos productos y/o procesos o al avance tecnológico de los actuales.
- Reforzar la interacción Universidad-Empresa.
- Fomentar la colaboración con centros tecnológicos.

**Descripción:** Se subvencionarán proyectos de investigación aplicada, de desarrollo e innovación en productos y procesos o los análisis de viabilidad científico-técnica previos, así como la introducción de tecnologías emergentes en dichos procesos productivos.

**Beneficiarios:** Empresas industriales o de Servicios a la industria con centro de producción en Cantabria, participando individualmente o en colaboración con centros públicos de I+D o centros tecnológicos de la Comunidad Autónoma de Cantabria.

### Conceptos subvencionables:

- Gastos de personal fijo o contratado imputables directamente al proyecto
- Material fungible
- Viajes relacionados con el proyecto

**Plazo solicitud:** 30 de septiembre de 2008.

**Plazo justificación:** la ejecución de estas actuaciones no superará los 9 meses.

## PROPIEDAD INDUSTRIAL 2008

**Objetivos:** Promover la protección de la propiedad industrial resultante de los desarrollos de I+D+i de las empresas cántabras.

**Descripción:** Se subvencionará la obtención de títulos de propiedad industrial: patentes y/o modelos de utilidad y diseños industriales, no así marcas de productos o servicios y nombres comerciales, ante las oficinas nacionales, regionales internacionales.

**Beneficiarios:** Empresas industriales o de Servicios a la industria con centro de producción en Cantabria.

### Conceptos subvencionables:

- Asesoramiento externo
- Patentes

**Cuantía:** Hasta el 90% del importe de los conceptos subvencionables.

**Plazo solicitud:** 30 de septiembre de 2008.

**Plazo justificación:** 31 de enero de 2009

## PROYECTOS I+D+i EMPRESA 2008

**Objetivos:** Apoyar el desarrollo tecnológico de la industria cántabra a través de la realización de proyectos de I+D+i que supongan un avance tecnológico en sus productos y/o en sus procesos. Colaborar con las empresas en la solicitud de financiación al Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) de proyectos de I+D+i. Incrementar la productividad tecnológica de Cantabria.

**Descripción:** Se subvencionará la realización de actividades de investigación industrial aplicada, desarrollo e innovación tecnológica y actuaciones destinadas a promover el registro de patentes a favor de las pymes.

**Beneficiarios:** Empresas industriales o de Servicios a la industria con centro de producción en Cantabria.

### Conceptos subvencionables:

- Activos fijos tecnológicos
- Asesoramiento externo
- Gastos de personal fijo o contratado imputables directamente al proyecto
- Material fungible

**Cuantía:** Ayudas a fondo perdido de hasta el 20%, siempre supeditado al nivel de financiación obtenido a través de CDTI y/o de otra ayuda, con objeto de no superar los límites legales establecidos.

**Plazo solicitud:** 30 de septiembre de 2008.

**Plazo justificación:** 31 de enero de 2009.

## IMPLANTACIÓN DE SISTEMAS DE GESTIÓN DE LA I+D+i Y CERTIFICACIÓN DE PROYECTOS DE I+D+i 2008

**Objetivos:** Mejorar la capacidad de las empresas de Cantabria para desarrollar de manera continua y estable actividades de I+D+i con el objeto de favorecer el desarrollo de tecnologías propias y asimilación de tecnologías existentes para incrementar el nivel de competitividad de las empresas de la región y reducir su dependencia tecnológica.

**Descripción:** Se subvencionará la implantación de Sistemas de Gestión de la Innovación en las empresas y la certificación de proyectos de I+D+i:

- Gastos de consultoría externa empleados en la preparación de la documentación necesaria para la obtención de la UNE 166002:2006
- Gastos de consultoría externa necesarios para preparar la memoria del proyecto de I+D+i para obtener la correspondiente certificación.

**Beneficiarios:** Empresas industriales o de Servicios a la industria con centro de producción en Cantabria.

### Conceptos subvencionables:

- Asesoramiento externo
- Certificación

**Cuantía:** Hasta el 90% del importe de los conceptos subvencionables.

**Plazo solicitud:** 30 de septiembre de 2008.

**Plazo justificación:** 31 de enero de 2009

## ACCEDE 2008

**Objetivos:** Apoyar a aquellas empresas que tomen parte en el VII Programa Marco (7PM) como asociados o coordinadores dentro de algún proyecto. Ayuda a la preparación y presentación de propuestas de proyectos de I+D en el 7PM.

**Descripción:** Ayuda a la preparación de una propuesta comunitaria dentro del VII PM. Ayuda a la exploración de proyectos dentro del 7PM.

**Beneficiarios:** Pymes Industriales o de Servicios a la industria con centro de producción en Cantabria.

### Conceptos subvencionables:

- Asesoramiento externo
- Viajes relacionados con el proyecto

**Cuantía:** Ayuda a la preparación de una propuesta comunitaria dentro del VII PM: hasta el 75% con un máximo subvencionable de 30.000 euros. Ayuda a la exploración de proyectos dentro del VII PM: hasta un 75% sobre un máximo subvencionable de 3.000 euros.

**Plazo de solicitud y justificación:** 15 de diciembre de 2008.



## ¿A QUIÉN SE DIRIGE?

Emprecan va dirigido a todas aquellas personas emprendedoras que tienen una idea de negocio en los ámbitos de la industria manufacturera, industria tecnológica y servicios avanzados al sector industrial.

**Ámbito geográfico de actuación:**  
CC.AA. de Cantabria

### Objetivos:

- Promover la cultura empresarial y el carácter emprendedor.
- Generar los servicios que cubran las necesidades de los emprendedores en todo el proceso de maduración de la idea hasta su introducción en el mercado.
- Colaborar en la consolidación de las nuevas iniciativas como empresas viables y competitivas.

## ASESORAMIENTO APOYO TÉCNICO

### 1. PRE-ANÁLISIS DE VIABILIDAD TÉCNICA, COMERCIAL Y FINANCIERA

**Descripción:** análisis de pre-viabilidad de la idea de negocio, desde el punto de vista de mercado, técnico y financiero.

**Dirigido a:** personas que presenten una idea de negocio.

**Herramientas:** asesoramiento técnico durante 5 horas para la realización de un análisis previo de la idea empresarial.

**Apoyo económico:** actividad sin coste para los emprendedores.

**Convocatoria/Plazo presentación:** Abierta.

### 2. PLAN DE EMPRESA

**Descripción:** asistencia técnica por parte de tutores y expertos para la elaboración del plan de empresa: definición de la idea, plan de marketing, plan de recursos humanos, plan de inversiones y plan económico-financiero.

**Dirigido a:** Jóvenes emprendedores o trabajadores con experiencia profesional que deseen iniciar una nueva actividad empresarial o empresas que busquen nuevas oportunidades de negocio dentro de la organización (vía diversificación).

**Herramientas:** hasta 35 horas de asesoramiento presencial por parte de expertos.

**Apoyo económico:** acciones de asesoramiento sin coste para los emprendedores.

**Convocatoria/Plazo presentación:** Abierta.

### 3. ESTUDIOS DE MERCADO, ORGANIZACIÓN

**Descripción:** asistencia financiera para la realización de estudios complementarios necesarios para el desarrollo del plan de empresa.

**Dirigido a:** proyectos que estén elaborando o hayan elaborado el plan de empresa dentro del Programa Emprecan.

**Herramientas:** asistencia financiera para la realización de estudios de viabilidad, tecnología y comercialización.

**Apoyo económico:** hasta el 70%. Importe máximo por empresa: 6.000 euros.

**Convocatoria/Plazo presentación:** Abierta/Durante el periodo de elaboración del Plan de empresa.

### 4. FORMACIÓN ESPECIALIZADA

**Descripción:** formación especializada en habilidades empresariales, dirección y gestión de las distintas áreas funcionales de la empresa.

**Dirigido a:** empresas que hayan elaborado el plan de empresa dentro del Programa Emprecan y estén constituidas.

**Herramientas:** formación abierta para todas las empresas creadas dentro del proyecto Emprecan.

**Apoyo económico:** cursos de formación sin coste para las empresas. Formación individual: hasta el 70% del coste.

**Convocatoria/Plazo presentación:** Abierta. Hasta el 30.10.2008.

### 5. SEGUIMIENTO

**Descripción:** asistencia técnica y asesoría para las nuevas empresas en los primeros pasos de su actividad.

**Dirigido a:** empresas que hayan elaborado el plan de empresa dentro del Programa Emprecan: [a] durante el último año y estén constituidas. [b] Con menos de 3 años de vida

**Herramientas:** asesoramiento y consultoría externa, con carácter quincenal, durante el primer año de vida de la empresa. Máx. 5 horas/mes.

**Apoyo económico:** [a] Durante el primer año de vida, financiación hasta del 100% de los costes externos. [b] Durante los dos años siguientes, financiación hasta el 70% de los costes de asesoría.

**Convocatoria/Plazo presentación:** Abierta.

### 6. INCORPORACIÓN DE PERSONAL TÉCNICO

**Descripción:** programa para apoyar la incorporación de estudiantes de la Universidad de Cantabria en las empresas creadas dentro del proyecto Emprecan.

**Dirigido a:** empresas que hayan elaborado el plan de empresa dentro del Programa Emprecan y estén constituidas.

**Herramientas:** 2 becas de 6 meses por empresa.

**Apoyo económico:** hasta el 100% de los costes completos de las becas.

**Convocatoria/Plazo presentación:** abierta. Hasta el 30.11.2008.

### 7. ASISTENCIA TÉCNICA EN GESTIÓN COMERCIAL

**Descripción:** asistencia técnica para la definición e implantación del Plan Comercial.

**Dirigido a:** empresas que hayan elaborado el plan de empresa dentro del Programa Emprecan y estén constituidas.

**Herramientas:** diagnóstico previo. Definición del plan comercial e implantación.

**Apoyo económico:** 25 horas de asesoramiento individualizado en la sede de la empresa, sin coste para el emprendedor.

**Convocatoria/Plazo presentación:** Abierta.

### 8. ASISTENCIA TÉCNICA EN GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA Y DE PROCESOS

**Descripción:** asistencia técnica para la definición del plan económico financiero.

**Dirigido a:** empresas que hayan elaborado el plan de empresa dentro del Programa Emprecan y estén constituidas.

**Herramientas:** diagnóstico previo. Definición del plan económico financiero.

**Apoyo económico:** 25 horas de asesoramiento individualizado en la sede de la empresa, sin coste para el emprendedor.

**Convocatoria/Plazo presentación:** Abierta.

## FINANCIACIÓN

### 9. GASTOS DE CONSTITUCIÓN

**Descripción:** financiación de los gastos generados en la constitución de la empresa, entendiendo éstos, los de notaría y registro.

**Dirigido a:** proyectos que se estén elaborando o hayan elaborado el plan de empresa dentro del Programa Emprecan.

**Herramientas:** gastos de notaría y registros.

**Apoyo económico:** hasta el 100%. Importe máximo por empresa: 700 euros.

**Convocatoria/Plazo presentación:** Abierta. Hasta el 30.10.2008.

### 10. GASTOS DE PRIMER ESTABLECIMIENTO

**Descripción:** Financiación de los gastos necesarios hasta que la empresa inicie su actividad.

**Dirigido a:** Empresas que hayan elaborado el plan de empresa dentro del Programa Emprecan y estén constituidas.

**Herramientas:**

[a] La realización de estudios de viabilidad, estudios sobre organización, tecnología, financiación o comercialización.

[b] Prototipos, pre-series, registros de marcas comerciales y diseño de imagen corporativa.

**Apoyo económico:**

[a] Hasta el 70%.

[b] Hasta el 50%. Importe máximo por empresa (A) + (B): 6.000 euros.

**Convocatoria/Plazo presentación:** Abierta. Hasta el 30.10.2008.

### 11. PROGRAMA DE MICROCRÉDITOS

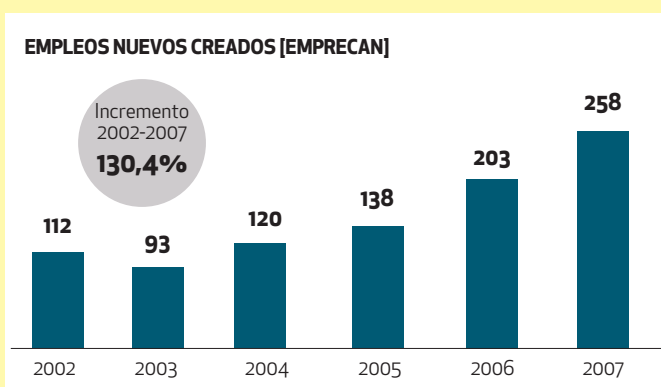
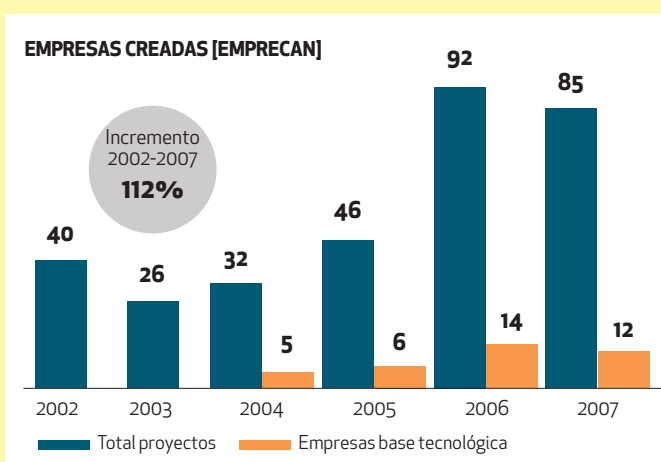
**Descripción:** Instrumento financiero para proyectos que encuentren dificultades de acceso a los canales habituales de financiación.

**Dirigido a:** Empresas que hayan elaborado el plan de empresa dentro del Programa Emprecan y estén constituidas.

**Herramientas:** Inmovilizado material, excepto terrenos, edificaciones productivas, locales y elementos de transporte; inmovilizado intangible: aplicaciones informáticas, propiedad industrial e intelectual.

**Apoyo económico:** Importe máximo por empresa: 25.000 euros.

**Convocatoria/Plazo presentación:** Anual. Hasta el 30.11.2008.



## 12. ACTIVOS FIJOS NUEVOS

**Descripción:** Financiación para la adquisición inmovilizado intangible e inmovilizado material.

**Dirigido a:** empresas que hayan elaborado el plan de empresa dentro del Programa Empecan y estén constituidas.

**Herramientas:** Inmovilizado material, excepto terrenos, edificaciones productivas, locales y elementos de transporte; inmovilizado intangible: aplicaciones informáticas, propiedad industrial e intelectual.

**Apoyo económico:** hasta el 20%. Inversión min. 10.000 euros. Inversión máx. 150.000 euros.

**Convocatoria/Plazo presentación:** Abierta. Hasta el 30.10.2008.

## 13. RED CÁNTABRA DE INVERSORES PRIVADOS (BUSINESS ANGELS)

**Descripción:** La Red Cántabra de Business Angels es un programa de SODERCAN que tiene por objeto acercar pequeñas y medianas empresas, nuevas o en fase de crecimiento, a inversores privados. Acción enmarcada en el Plan Regional de I+D+i.

**Dirigido a:**

- Empresas que hayan elaborado el plan de empresa dentro del Programa Empecan y estén constituidas.
- Otras empresas tecnológicas en fase de desarrollo o expansión.
- Proyectos generados a partir del Banco de Ideas y Banco de Emprendedores.

**Herramientas:** aportación de capital, conocimientos y contactos, por parte de los inversores privados a la empresa de reciente creación.

**Apoyo económico:** importes y plazos condicionados por las características de los proyectos y de los inversores.

**Convocatoria/Plazo presentación:** Abierta.

## 14. CREACIÓN DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA (EBT 'S)

**Descripción:** Programa destinado identificar, atraer, potenciar y financiar los mejores proyectos de creación de Empresas de Base Tecnológica (EBT) de Cantabria. Acción enmarcada en el Plan Regional de I+D+i.

**Dirigido a:** Personas físicas o jurídicas que hayan concebido un proyecto empresarial innovador de base tecnológica:

- Estudiantes de la Universidad de Cantabria.
- Personal de grupos de investigación de la Universidad de Cantabria y Centros Tecnológicos – spin-off.
- Profesionales con experiencia en el sector y formación técnica.
- Empresariado innovador interesado en diversificar su actividad.

**Herramientas:**

[a] concurso para creación de empresas de base tecnológica.

[b] asesoramiento empresarial y asistencia financiera, por medio de todas las herramientas de Empecan Plus, para llevar a la práctica el proyecto.

**Apoyo económico:**

- [a] 100.000 euros en premios.
- [b] según convocatorias.

**Convocatoria/Plazo presentación:**

- [a] Según bases del concurso
- [b] Según convocatorias

## 15. BANCO DE IDEAS

**Descripción:** iniciativa de SODERCAN dirigida a detectar ideas de negocio innovadoras, median-

te campañas de identificación específicas en los polos de la innovación en Cantabria a nivel académico, científico y empresarial. Acción enmarcada en el Plan Regional de I+D+i.

**Dirigido a:** organizaciones y personas cualificadas en contacto con las nuevas tecnologías y sus focos de creación, cualquiera que sea inquietud empresarial:

- Organizaciones, empresas y grupos de investigación donde se generen las ideas de negocio acompañadas, o no, de emprendedores o empresas dispuestos a desarrollarlas.
- Emprendedores con su propia idea de negocio y con la vocación de desarrollarla.
- Emprendedores altamente capacitados que quieran desarrollar su propio negocio a partir de las ideas originadas en los focos de la innovación.

**Herramientas:** se pone a disposición del equipo promotor una ventanilla virtual específica en SODERCAN a través de la cual puedan presentar sus ideas y acceder a la estructura de apoyo para la creación de nuevas Empresas de Base Tecnológica.

**Apoyo económico:** actividad sin coste para los emprendedores.

**Convocatoria/Plazo presentación:** Abierta.

## 16. BANCO DE EMPRENDEDORES

**Descripción:** iniciativa de SODERCAN destinada a la gestión del CV de emprendedores interesados en desarrollar empresarialmente ideas propias o ajenas. Acción enmarcada en el Plan Regional de I+D+i.

**Dirigido a:**

- Profesionales con experiencia en el sector y nivel de formación técnica media-alta que deseen iniciar una actividad empresarial.
- Empresariado innovador interesado en diversificar su actividad.
- Personal de grupos de investigación de la Universidad de Cantabria (spin-offs).

**Herramientas:** apoyo con los recursos adecuados para la investigación y el desarrollo técnico adicionales necesarios para los nuevos productos, procesos o servicios implicados en las nuevas iniciativas empresariales. Acceso al resto de líneas de apoyo de Empecan Plus.

**Apoyo económico:** actividad sin coste para los emprendedores.

**Convocatoria/Plazo presentación:** Abierta.

## COOPERACIÓN EMPRENDEDORA

### 17. COOPERACIÓN EMPRENDEDORA

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

**Descripción:** asistencia técnica para la identificación de proyectos de cooperación, elección de socios, así como el proceso de negociación, entre empresas de nueva creación.

**Dirigido a:** empresas que hayan elaborado el plan de empresa dentro del Programa Empecan y estén constituidas.

**Herramientas:**

- Reuniones sectoriales y multisectoriales. Objetivo: Facilitar la transferencia de información.
- Acuerdos de colaboración. Objetivo: Incrementar el conocimiento en los ámbitos de clientes, cobros, pagos, banca, recursos humanos, prevención de riesgos, proveedores...
- Acuerdos de cooperación. Objetivo: Búsqueda de complementariedad tecnológica, productiva y comercial entre los cooperantes, aumento de masa crítica.

**Apoyo económico:** Hasta el 80% del gasto externo. Importe máx. 9.000 euros/empresa.

**Convocatoria/Plazo presentación:** Abierta.

## PROGRAMA EXCELENCIA EMPRESARIAL 2008

**Objetivos:** Favorecer el progreso en el campo de la calidad hacia la excelencia en la gestión basada en el Modelo Europeo de Excelencia Empresarial, definido por la E.F.Q.M. (Fundación Europea para la Gestión de la Calidad), así como la implantación de la mejora continua en las empresas.

**Descripción:** Este programa subvenciona tanto la Evaluación y plan de mejora con el modelo de Excelencia EFQM, la Implantación del modelo EFQM y los Sellos de Excelencia.

**Beneficiarios:** Pymes Industriales o de Servicios a la industria con centro de producción en Cantabria

**Conceptos subvencionables:** Asesoramiento externo.

**Cuantía:** Este programa subvenciona las siguientes fases:

- Evaluación y plan de mejora con el modelo de Excelencia EFQM: entre un 50 y un 75% con un máximo subvencionable de 4.000 euros
- Implantación del modelo EFQM: hasta 60% con un máximo subvencionable de 15.000 euros
- Sellos de Excelencia: entre el 50 y el 75% con un máximo subvencionable de 3.000 euros

**Plazo de solicitud:** 30 de octubre de 2008.

**Plazo de justificación:** 15 de diciembre de 2008

## PROGRAMA COMPETITIVIDAD 2008

**Objetivos:** Apoyar actuaciones en empresas que permitan implantar metodologías de mejora de la productividad y mejoras organizativas en procesos de valor.

**Descripción:**

Línea 1: Implantación de técnicas y herramientas de mejora de la productividad

Línea 2: Implantación de mejoras organizativas

**Beneficiarios:** Pymes Industriales o de Servicios a la industria con centro de producción en Cantabria Además de los epígrafes de IAE marcados por DG Industria para el Programa Innoempresa.

**Conceptos subvencionables:** Asesoramiento externo.

**Cuantía:**

- Implantación de técnicas y herramientas de mejora de la productividad: entre el 40 y 50% sobre un máximo subvencionable de 13.000 euros.
- Implantación de mejoras organizativas: entre un 40 y un 50% sobre un máximo subvencionable de 15.000 euros"

**Plazo de solicitud:** 30 de octubre de 2008.

**Plazo de justificación:** 15 de diciembre de 2008

## PROGRAMA DIVERSIFICACIÓN INDUSTRIAL 2008

**Objetivos:** Apoyar proyectos de diversificación industrial dirigidos a fomentar nuevas líneas de negocio dentro de empresas existentes, así como proyectos de investigación de nuevos mercados y productos que permitan a las empresas industriales modificar la estructura de su cartera de clientes y de proveedores y acceder a nuevos mercados.

**Descripción:**

- Línea 1: Diagnóstico de situación y elaboración del plan de mejora.
- Línea 2: Implantación del plan de mejora y evaluación final.
- Línea 3: Diseño de nuevos productos/procesos y estudios de viabilidad de nuevos productos/procesos.



**Beneficiarios:** Pymes Industriales o de Servicios a la industria con centro de producción en Cantabria. Además de los epígrafes de IAE marcados por DG Industria para el Programa Innoempresa.

**Conceptos subvencionables:** Asesoramiento externo.

**Cuantía:**

- Diagnóstico de diversificación: entre un 50 y un 75% sobre un máximo subvencionable de 3.000 euros.
- Investigación de nuevos mercados/productos: hasta un 50% sobre un máximo subvencionable de 15.000 euros.
- Diseño de nuevos productos/procesos y estudios de viabilidad de nuevos productos/procesos: hasta un 50% sobre un máximo subvencionable de 30.000 euros.

**Plazo de solicitud:** 30 de octubre de 2008.

**Plazo de justificación:** 15 de diciembre de 2008

## PROGRAMA COOPERACIÓN EMPRESARIAL 2008

**Objetivos:** Materializar la cooperación empresarial en acuerdos entre dos o más empresas industriales para compartir recursos humanos y materiales, capacidades tecnológicas y productivas, o actividades con el propósito de mejora de la competitividad en cada una de las empresas.

**Descripción:** Tipos de actuaciones:

- Acuerdos de cooperación para el diseño de productos, procesos o servicios
- Proyectos de alianzas de empresas para su competitividad
- Cooperación para internacionalización y comercialización
- Cooperación tecnológica

Proyectos dirigidos a crear Agrupaciones Empresariales Innovadoras (AEI), Cluster u otros modelos recogidos en el Programa Marco 2007-2013 de Competitividad e Innovación de la UE.

**Beneficiarios:** Pymes Industriales o de Servicios a la industria con centro de producción en Cantabria.

**Conceptos subvencionables:** Asesoramiento externo.

**Cuantía:**

- Asistencia externa para acuerdos de cooperación: entre 50 y 75% sobre un máximo subvencionable de 9.000 euros por empresa.
- Consultoría externa para creación de consorcios/agrupaciones: entre 50 y 75% sobre un máximo subvencionable de 24.000 euros por proyecto.

**Plazo de solicitud:** 30 de octubre de 2008.

**Plazo de justificación:** 15 de diciembre de 2008

## PROGRAMA DE MICROEMPRESAS DE SODERCAN 2008

**Objetivos:** Ofrecer un esquema de ayudas ajustado a las necesidades de las microempresas, atendiendo a la naturaleza de las mismas.

**Beneficiarios:** Microempresas y autónomos con al menos 1 trabajador a cargo del sector Industrial y servicios de apoyo a la industria de Cantabria. (según tabla de IAE).

**Cuantía:** Dependerá de la actuación

**Plazo:** Desde el día siguiente a la publicación de la presente convocatoria, hasta el 30 de junio de 2008, o hasta agotar los recursos económicos destinados a financiar los diferentes programas

## GESTION@TIC 2008

**Objetivos:** Impulsar el uso de las TIC en las pymes para mejorar la competitividad; ofrecer un esquema de ayudas ajustado a las necesidades de las pymes.

Diseñar un programa de ayudas con estabilidad temporal que permita a las empresas elaborar políticas a medio y largo plazo para mejorar su consolidación y competitividad.

**Descripción:** Plan de ayudas a empresas para los siguientes conceptos:

- Gestión integral /parcial
- Negocio electrónico B2B
- Negocio electrónico B2C
- Sistemas de seguridad informática y de internet

**Beneficiarios:** Pymes Industriales o de Servicios a la industria con centro de producción en Cantabria. Además de los epígrafes de IAE marcados por DG Industria para el Programa Innoempresa.

**Conceptos subvencionables:**

CONCEPTOS TIC:

- Equipamiento Hardware
- Software

CONCEPTOS NO TIC:

- Asesoramiento externo
- Asesoría y/o Auditoría
- Asistencia técnica

**Cuantía:** Hasta el 50% (hasta 25% software y 50% consultoría y formación) con un máximo subvencionable de 18.000 euros.

**Plazo de solicitud:** 30 de junio de 2008.

**Plazo de justificación:** 15 de Septiembre de 2008

## CONTRATACIÓN DE INVESTIGADORES Y TECNÓLOGOS PARA PROYECTOS DE I+D 2008

**Objetivos:** Ayudar a las empresas para la contratación de personal de I+D (doctores y tecnólogos) que desarrollen proyectos concretos de investigación industrial, de desarrollo tecnológico o estudios de viabilidad técnica previos.

**Descripción:** Se subvencionará el coste de contratación de doctores y tecnólogos que participen en el siguiente tipo de proyectos:

- [a] Proyectos de investigación industrial
- [b] Estudios de viabilidad técnica previos a actividades de investigación industrial
- [c] Proyectos de desarrollo tecnológico
- [d] Estudios de viabilidad técnica previos a actividades de desarrollo tecnológico

**Beneficiarios:** Empresas industriales o de Servicios a la industria con centro de producción en Cantabria.

**Conceptos subvencionables:** Gastos de personal fijo o contratado imputables directamente al proyecto.

**Cuantía:** Hasta un 75% del coste de contratación, siendo éste la suma de retribución bruta y cuota de Seguridad Social, en función de los criterios de valoración establecidos en las bases.

**Plazo solicitud:** 30 de septiembre de 2008. La duración será de un año y se justificará en el plazo máximo de 2 meses a partir de la última nómina objeto de subvención.

## FORMACIÓN TÉCNICA ESPECIALIZADA 2008

**Objetivos:** Realización de cursos de formación técnica especializada, vinculados a proceso o producto, por parte de los trabajadores en activo de las empresas solicitantes.

**Descripción:** Se subvencionará el coste de dichos cursos, entendido ese coste la suma de las horas recibidas de formación más gastos de viaje, si el curso es fuera de la región.

**Beneficiarios:** Empresas industriales o de Servicios a la industria con centro de producción en Cantabria.

**Conceptos subvencionables:** Formación técnica especializada.

**Cuantía:** Hasta un 70% del coste definido, en función de los criterios de evaluación y la disponibilidad presupuestaria, siendo el coste mínimo de cada curso 1.000 euros. Los cursos deben realizarse entre el 1 de enero de 2008 y el 31 de diciembre de 2008.

**Plazo solicitud:** 30 de septiembre de 2008.

**Plazo justificación:** 31 de enero de 2009.

## CUALIFICACIÓN TIC 2008

**Objetivos:** Se hace necesario facilitar a las empresas de NTI de nuestra región una oferta de formación de sus profesionales dentro de nuestro ámbito geográfico con el fin de alcanzar los siguientes objetivos:

- Posibilitar el mantenimiento de su capacidad competitiva, factor muy comprometido por las dificultades anteriormente comentadas.
- Optimizar los recursos de personal cualificado de nuestra región.
- Reducir en lo posible el fenómeno de emigración al mejorar las condiciones de trabajo y posibilidades de cualificación y promoción profesional sin salir de la región.



# NUEVOS MERCADOS

- > ASP.NET Seguridad (32 horas) **Junio**
- > Desarrollo Web en JAVA EE (40 horas) **Septiembre**
- > Diseño de Informes con SQL Server 2008 Reporting Services (24 Horas) **Octubre**
- > LinQ (32 Horas) **Noviembre**
- > SQL Server 2008 Integration and Analysis Services (24 Horas) **Abril**
- > Implementación de Windows Server 2008 (32 Horas) **Junio**
- > Diseño de Informes con Crystal Reports 2008 (24 Horas) **Septiembre**
- > Implementación de Exchange Server 2007 (32 Horas) **Septiembre**
- > ASP.NET Controles Avanzados (40 horas) **Octubre**
- > Desarrollo de Servicios Web ASP.NET (24 horas) **Noviembre**.

**Descripción:** Realización de actuaciones tendentes a la formación, actualización y especialización de los profesionales que ya desempeñan o vayan a desempeñar puestos de trabajo relacionados con las tecnologías de la información y la comunicación en las empresas cántabras.

**Beneficiarios:**

- Trabajadores en activo, en empresas cántabras, cuyo desempeño está relacionado con las Tecnologías de la Información y de la Comunicación de empresas, de empresas del sector industrial o de servicios de apoyo a la industria, con centro de trabajo en Cantabria y cuyo proyecto esté localizado en dicho centro.
- Pyme

**Conceptos subvencionables:** Formación.

**Plazo:** Diciembre de 2008

## FIDEX 2008: FOMENTO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y DESARROLLO EXTERIOR

**Objetivos:** Promocionar y facilitar el acceso de las pymes industriales de Cantabria al exterior proporcionando apoyo financiero a las acciones que realicen en mercados exteriores con el objetivo de incrementar su nivel de internacionalización.

**Descripción:** Los conceptos subvencionables son:

- Viajes de prospección de mercados
- Participación en ferias comerciales como Expositores
- Misiones inversas
- Obtención de registros, homologaciones y patentes internacionales
- Estudios e investigación de mercados

Quedan excluidas del programa FIDEX 2008 aquellas acciones realizadas en los países de la Unión Europea no considerados preferentes dentro del Plan estratégico de Grupo SODERCAN.

**Países preferentes:** México, China, Brasil, Guatemala, Polonia, Hungría, República Checa y Rumania.

**Beneficiarios:** Pymes del sector industrial o de servicios de apoyo a la industria con domicilio social en Cantabria, que desarrollen a lo largo del año 2008 alguno de los conceptos subvencionables descritos.

**Plazo:** Solicitudes hasta el 30 de noviembre de 2008, máximo 3 meses a partir de la finalización de una acción

## GTP 2008: GESTORES DE EXPORTACIÓN A TIEMPO PARCIAL

**Objetivos:** Facilitar a las pymes industriales de Cantabria los servicios de un técnico en comercio exterior que pueda actuar como un gestor de exportación en aquellas empresas que, disponiendo de un producto exportable, carecen de infraestructura para iniciar su salida a mercados exteriores.

**Descripción:** El Gestor de Exportación a Tiempo Parcial (GTP) simultanea su trabajo en un máximo de 3 empresas. Grupo SODERCAN financia el 70% del sueldo de dicho GTP a las empresas participantes.

**Beneficiarios:** Pymes de Cantabria del sector industrial o de servicios de apoyo a la industria que no dispongan de una infraestructura suficiente para la internacionalización de la empresa.

**Plazo:** 2008

## PYMEX 2008, PROGRAMA DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES DE CANTABRIA 2008

**Objetivos:** Favorecer y apoyar la definición y puesta en marcha de planes estratégicos empresariales, que impliquen el establecimiento de filiales, sucursales, delegaciones comerciales y/o joint-ventures en el exterior.

**Descripción:** Se consideran susceptibles de apoyo las siguientes actuaciones de internacionalización:

1. Los informes de viabilidad comercial realizados por consultores externos o empresas especializadas. Gastos de constitución en el país de destino.
2. Gastos derivados de la apertura de oficinas comerciales en el país objetivo.
3. Actividades de promoción y marketing en el exterior.

4. Gastos orientados y derivados de la contratación de personal especializado en destino (empresas de selección, consultoría).

5. Servicios de asesoramiento jurídico-profesional

6. Gastos de logística iniciales.

**Beneficiarios:** Pymes con sede social en la Comunidad de Cantabria.

**Cuantía:** Máximo de 60.000 Euros por empresa. Esta cantidad nunca podrá superar el 50% del coste estimado del proyecto.

**Plazo:** 2008

## UAE: UNIDADES AGRUPADAS DE EXPORTACIÓN

**Objetivos:** Promocionar y apoyar la cooperación entre empresas de la región para la exportación conjunta, facilitando a las empresas cántabras el acceso a mercados exteriores en términos de competitividad.

**Descripción:** El Grupo SODERCAN apoya la formación de nuevas UAEs en la región mediante el asesoramiento metodológico, fiscal y legal, así como a través de apoyo financiero en los primeros años de funcionamiento de dichas Unidades Agrupadas.

**Conceptos subvencionables:**

- Metodología de constitución
- Asesoramiento legal y fiscal
- Apoyo financiero en los primeros años

**Beneficiarios:** Las empresas industriales y de servicios de apoyo a la industria de la región que presenten productos complementarios y decidan aunar sus esfuerzos para su salida a mercados exteriores, creando una nueva empresa que sea quien comercialice los productos de las empresas que forman parte de dicha UAE.

**Plazo:** 2008

## EXPORTAPYME, POTENCIA TU EXPORTACIÓN

**Objetivos:** Ofrecer a todas las pymes del sector industrial de la región, consideradas como "Empresas Exportadoras", los servicios de un becario en comercio exterior, formado por el Grupo SODERCAN y con, al menos, un año de experiencia en una Oficina Comercial de la Embajada Española en alguno de los países considerados como prioritarios por el Grupo SODERCAN.

**Descripción:** programa para la asignación de becarios a pymes exportadoras de Cantabria.

Las empresas que participen en este programa, dispondrán de los servicios de un becario en comercio exterior, durante un período de un año, con carácter improrrogable.

**Gastos subvencionables:**

- La dotación del profesional, estipulada en un mínimo de 24.000 euros/años brutos para aquellos que desempeñen sus funciones en Cantabria, y 30.000 euros/año brutos para aquellos que desempeñen su trabajo fuera de España.
- Gastos de desplazamiento necesarios para la realización de las actividades del profesional relacionadas con su plan de formación, hasta un máximo de 3.000 euros.





El Grupo SODERCAN subvencionará a la empresa el 50% de los gastos subvencionables hasta un máximo total de 15.000 euros para el caso de desempeño de funciones en Cantabria (12.000 euros sueldo+3.000 euros bolsa de viaje) y 18.000 euros para aquellos que desempeñen su trabajo en el extranjero (15.000 euros sueldo+3.000 euros bolsa de viaje).

**Beneficiarios:** Podrán acogerse al presente programa las pymes del sector industrial con sede social en la Comunidad Autónoma de Cantabria que cumplan con la condición de "Empresa Exportadora". Se entenderá por "Empresa Exportadora" aquella empresa que exporte un mínimo del 15% de su facturación a países que no pertenezcan a la UE15, o bien que realice operaciones de exportación de manera continuada y con frecuencia mensual.

**Plazo:** 2008

## PROGRAMAS PARA FORMACIÓN EN COMERCIO EXTERIOR

**Objetivos:** Poner a disposición de las empresas industriales o de servicios de apoyo a la industria de Cantabria una serie de programas, talleres e instrumentos de formación relacionados con el proceso de internacionalización en sus diferentes fases.

**Descripción:**

- Talleres de Iniciación a la exportación
- Talleres de Técnicas avanzadas de exportación.
- Otros (abierto en función a las necesidades de las empresas).

**Beneficiarios:** Gerentes de empresas de Cantabria con vocación exportadora e inquietudes en el ámbito de la internacionalización de las empresas o, en su defecto, técnicos de dichas empresas involucrados en los procesos o el departamento de exportación.

**Plazo:** 2008

## RED EXTERIOR

**Objetivos:** Poner a disposición de las empresas industriales de Cantabria la Red Exterior del Grupo SODERCAN, formada por profesionales en comercio exterior distribuidos en diferentes países considerados prioritarios. La Red Exterior del Grupo SODERCAN se ha formado para apoyar y asesorar a las empresas de Cantabria en su salida a los mercados exteriores, así como para la captación de proyectos de inversión extranjera para Cantabria.

**Descripción:** Durante el año 2008, el Grupo SODERCAN pone a disposición de las empresas de Cantabria un promotor de negocios en la ciudad China de Tianjin, un representante para asuntos europeos en la Oficina del Gobierno de Cantabria en Bruselas y becarios comerciales en las Oficinas de las Embajadas españolas en Chile, Miami (EEUU) y Sao Paulo (Brasil).

**Conceptos subvencionables:**

- Consultas, estudios de mercado y notas sectoriales
- Apoyo a la realización de misiones comerciales
- Asesoramiento en proyectos de inversión exterior
- Captación de posibles proyectos de inversión
- Promoción del tejido industrial de Cantabria.

**Beneficiarios:** Empresas industriales o de servicios de apoyo a la industria de Cantabria que deseen realizar consultas y/o acciones en materias relacionadas con el comercio exterior.

**Plazo:** 2008

## DÓNDE ESTAMOS Y CÓMO CONTACTAR CON NOSOTROS

- \* Sede: calle Hernán Cortés, nº 39, Santander.
- \* Teléfono: 942 290 003
- \* Correo electrónico: [informacion@sodercan.com](mailto:informacion@sodercan.com)
- \* Web: [www.sodercan.com](http://www.sodercan.com)

Grupo SODERCAN en Bruselas. Oficina del Gobierno de Cantabria.

- \* Sede: Boulevard du Règent, 58, 1000 Bruselas, Bélgica
- \* Correo electrónico: [inma.valencia@cantabria.be](mailto:inma.valencia@cantabria.be)
- \* Teléfono: +32 25128101

Acércate a nuestra sede y un especialista de los **Puntos de Atención Personal** atenderá tus necesidades y te propondrá soluciones concretas.

Además, colaboran con nosotros, a través de la RED ACTE, estas Agencias de Desarrollo Local de Ayuntamientos cántabros:

## RED DE CENTROS



### \* ADL Cabezón de la Sal

Plaza de la Paz, 9, 1º dcha, 39500. Cabezón de la Sal  
T. 942 702 865  
F. 942 700517  
[acte@cabezondelasal.net](mailto:acte@cabezondelasal.net)

### \* ADL Torrelavega

Balbino Pascual s/n. Centro de Promoción e Innovación Tecnológica. Carretera Tanos. Santiago de Cartes, 39300 Torrelavega  
T. 942 847 100  
F. 942 802 113  
[ahernandez@adltorrelavega.org](mailto:ahernandez@adltorrelavega.org)

### \* ADL Castro Urdiales

Avenida de la Libertad, 25, 39700. Castro Urdiales  
T. 942 859 196  
F. 942 859 070  
[acte@castro-urdiales.net](mailto:acte@castro-urdiales.net)

### \* ADL Astillero

Industria, 83. Centro Integrado de Empleo, 39610. Astillero  
T. 942 761 031  
F. 942 761 015  
[susana@astillero.es](mailto:susana@astillero.es)

### \* ADL Laredo

Avda. José Antonio, 6, 2ª planta, 39770. Laredo  
T. 942 612 778  
F. 942 608 001  
[adl\\_acte@laredo.es](mailto:adl_acte@laredo.es)

### \* ADL Los Corrales de Buelna

Almirante Pero Niño, 9, bajo, 39400. Los Corrales de Buelna  
T. 942 830 011  
F. 942 830 011  
[adl@aytocorralesdebuelna.org](mailto:adl@aytocorralesdebuelna.org)

### \* Centro de Empleo y Formación de Camargo

Julio de Pablo, s/n. Área de Empleo y Formación. Centro Municipal de Formación, 39600. Maliaño  
T. 942 262 522  
F. 942 260355  
[camargoemprendedores@aytocamargo.es](mailto:camargoemprendedores@aytocamargo.es)

### \* Grupo de Acción Local Liébana

San Roque, 7, 3ª planta (antiguo convento de San Raimundo), 39570. Potes.  
T. 942 730 726  
F. 942 730 966  
[adl@comarcadeliebana.com](mailto:adl@comarcadeliebana.com)

### \* Ayuntamiento de Reinosa

Plaza de España, 5, 39200. Reinosa  
T. 942 774 096  
F. 942 751 147  
[pie@aytoreinosa.es](mailto:pie@aytoreinosa.es)

### \* ADL Santander

Alta, 133, bajo. C.I.E. Mercado de México. 39008. Santander  
T. 942 075 577  
F. 942 075 584  
[adl-autoempleo@ayto-santander.es](mailto:adl-autoempleo@ayto-santander.es)

## GRUPO SODERCAN



CTC  
[www.ctcomponents.com](http://www.ctcomponents.com)  
T. 942 200 904



EMCANTA  
[www.emcanta.es](http://www.emcanta.es)  
T. 942 760 700



GENERCAN  
[www.genercan.es](http://www.genercan.es)  
T. 942 037 422



IDICAN  
[www.idican.es](http://www.idican.es)  
T. 942 290 003



PCTCAN  
[www.pctcan.com](http://www.pctcan.com)  
T. 942 101 722



SICAN  
[www.sican.es](http://www.sican.es)  
T. 942 240 896

# Emprendedores: Los artífices del desarrollo

EXPERTOS EN EL ARTE DE EMPRENDER NOS DAN LAS CLAVES PARA UNA QUE IDEA SE TRANSFORME EN UN NEGOCIO DE ÉXITO.

España vive un momento álgido para el emprendizaje. Las nuevas generaciones son más arriesgadas y sobre todo están más motivadas para sacar adelante un proyecto empresarial que hace unos años. La existencia de una red institucional de ayudas mucho más amplia y profesionalizada y la apertura de nuevos mercados con grandes oportunidades, son algunas de las razones que explican este éxito, que sólo el año pasado se materializó en 150.000 negocios de nueva creación en nuestro país.

Profesionales del arte de emprender, emprendedores que han sabido arriesgar y ganar, nos cuentan sus experiencias y nos dan las pautas para atreverse a dar el salto hacia la creación de empresas. Todos ellos participaron en las actividades organizadas por el Ministerio de Industria, el Grupo SODERCAN y la Universidad de Cantabria, con motivo del Día del Emprendedor.

**EL OPTIMISMO DEL NOVATO.** "El emprendedor es valiente y por lo general, optimista. Son mucho más felices que la población en general". **Alejandro Vesga**, director de la revista Emprendedores sa-



Sólo el 35% de los emprendedores son mujeres aunque los expertos confían en que este porcentaje aumentará.

be bien de lo que habla. Lleva años escribiendo sobre emprendizaje, hablando con los protagonistas y no lo duda: un emprendedor es una persona que trabaja mucho, que arriesga todo su dinero en el intento por montar una empresa y cuando lo consigue, su grado de satisfacción es máximo. Incluso aquellos que han fracasado en el proyecto se muestran complacidos por haberlo intentado.

Vesga desmitifica toda la literatura que rodea al emprendedor. Afirmar que no son *supermanes* ni mucho menos, sino personas arriesgadas, con capacidad de visión, tenacidad y comunicación. Son personas que tienen ganas de lanzarse al mundo empresarial y cuentan con una idea en la que creen ciegamente. "Lo esencial de todo emprendedor es la motivación, saber transmitir un proyecto y conocer qué cosas interesan a la gente", explica.

Saber hacia dónde se dirigen las preferencias de los consumidores, adelantarse a sus gustos e incluso copiar los modelos de éxito de otros países y llevarlos al nuestro, son algunos de los campos donde pueden plantar semillas los emprendedores.

Vesga avanza algunos nichos para nue-



# DESARROLLO





## Los emprendedores son personas arriesgadas, con capacidad de visión, tenacidad y comunicación

### Programas como Emprecan permiten a los emprendedores contar con el tutelaje de expertos en áreas como marketing, gestión empresarial o tecnología

vos negocios que con una buena idea pueden convertirse en empresas de éxito: "El medio ambiente y las energías renovables, la comunicación y el marketing, las tareas relacionadas con la conciliación, los servicios jurídicos especializados, prestar servicios a urbanizaciones o las adopciones son algunas de las nuevas oportunidades de negocio". También el alquiler comienza a ganar clientes en nuestra sociedad, una modalidad que triunfa en Europa y que consiste básicamente en arrendar productos de lujo a un precio asequible.

Son muchos los que consiguen llevar adelante su proyecto empresarial. Sin embargo, también algunos fracasan en el intento. A pesar de que no hay una fecha definida para saber cuándo un negocio no ha tenido el éxito esperado, todo emprendedor debe tener en cuenta antes de lanzarse a esta aventura que las primeras ganancias tardan en obtenerse entre dos y cuatro años. "El primer año siempre es de pérdidas por lo que nosotros siempre recomendamos que se calcule muy bien el fondo de maniobra y dejar una cantidad para poder subsistir al principio porque los dos primeros años es como no

ganar dinero", aconseja el director de Emprendedores.

Con el dinero en la mano y las ganas intactas, Alejandro Vesga recomienda al emprendedor potencial que tenga claro que adentrarse en este mundo no es una salida profesional sino "una solución vital": "Cambia tu vida y eso tienes que tenerlo claro; tienes que saber qué apoyo vas a tener en tu familia, tu pareja porque los emprendedores no pueden parar nunca: un emprendedor no se jubila nunca".

**LA BÚSQUEDA DEL DINERO.** **Cristina Cano** es socia fundadora y directora financiera de Boreal Media, una consultoría en el ámbito financiero y de la comunicación publicitaria creada hace cinco años en Madrid. Ella, con su experiencia como emprendedora, tiene su propia receta para el éxito: "Cuando das un buen servicio, se lo acercas a la gente y lo haces a escala humana. A medida que el cliente final lo necesita, se triunfa".

No obstante, Cano es cauta y recuerda que el dinero es fundamental para sacar adelante un proyecto. Por ello, da algunos consejos antes de acudir a las entidades financieras a pedir un crédito: "La primera puerta que tenemos que tocar es la nuestra; un negocio no sale adelante si no pongo mi dinero". Una vez que contemos con una base pecuniaria, podemos acudir a una entidad bancaria. Para ello, Cano aconseja: "Lo primero que necesitamos saber es cuánto se va a pedir, cuánto dinero se necesita. En un mundo ideal", agrega, "en el que el banco te pudiera dar todo, tienes que saber cuánto tienes que pedir para que tu negocio siga disfrutando de una buena salud financiera. Si te dan el 100% de lo que pides probablemente estarías hundiendo tu negocio antes de arrancar porque soportarías unos gastos financieros muy elevados".

Otras fuentes como SOGARCA (Sociedad de Garantía Recíproca de Cantabria) permite conseguir avales para acceder a la financiación ajena sin tener un patrimonio suficiente o las instituciones regionales, que cuentan con subvenciones adecuadas a cada emprendedor. Un ejemplo es el Programa Emprecan, que aporta a

PASA A LA PÁGINA 26

**Alejandro Vesga** "Lo esencial de todo emprendedor es la motivación, saber transmitir un proyecto y conocer qué cosas interesan a la gente"



### SOLUCIONES TECNOLÓGICAS

Arcanos Intercon ofrece lo propio de una empresa de telecomunicación: instala centralitas, proporciona acceso a internet o envíos de fax.



## ÉXITO DEL DÍA DEL EMPRENDEDOR EN CANTABRIA

\*\*\* El Día del Emprendedor, cofinanciado por el Ministerio de Industria, el Grupo SODERCAN y la Universidad de Cantabria (UC), celebró este año su tercera edición con gran éxito de público. Alrededor de 600 personas acudieron a los distintos actos organizados en el Paraninfo de la UC, que incluyeron talleres, charlas y entrega de premios a los mejores proyectos de emprendedores.

Esta jornada, que a partir de 2009 se celebrará en todos los países de la Unión Europea, tiene como objetivo promover la cultura emprendedora en la región y convertirse en un foro de encuentro anual donde emprendedores y empresarios se reúnen para intercambiar experiencias, compartir conocimientos, establecer nuevos contactos y descubrir nuevas oportunidades de negocio.

El acto, que se desarrolló el pasado 22 de mayo, fue inaugurado por la representante de la Dirección General de Política de la Pyme del Ministerio de Industria, **Pilar Vázquez**, el rector de la UC, **Federico Gutiérrez Solana** y el director general del Grupo SODERCAN, **Salvador Blanco**.



## ADOLESCENTES CON TALENTO EMPRENDEDOR

\*\*\* Una bomba de calor ecológica ideada por los alumnos del IES 'Estelas de Cantabria' de Los Corrales de Buelna se alzó con el primer premio del I Concurso de Ideas Innovadoras para Jóvenes, organizado por el Grupo SODERCAN con motivo del Día del Emprendedor en Cantabria. El grupo ganador, compuesto por **Rubén Ruiz**, **Martín de Mier**, **Luis Alfonso Murieras**, **Francisco García** y **Jorge Barriuso**, recibieron de manos del responsable del Área de Creación de Empresas del Grupo SODERCAN, **Alfredo Cuesta**, el premio, consistente en una pequeña dotación económica y un laboratorio solar fotovoltaico para el instituto.

VIENE DE LA PÁGINA 25

los emprendedores asistencia técnica con lo que los proyectos son tutelados por un grupo de expertos en las áreas de tecnología, gestión empresarial, marketing, sistemas de información, asesoramiento económico-financiero y consultoría, además de facilitar y subvencionar la incorporación de becarios a las empresas (más información en las páginas 13-20).

Eso sí, una vez que hemos localizado la ayuda que necesitamos, tenemos que armarnos de paciencia porque como dice esta joven directiva "la burocracia es larga, complicada, hay que presentar facturas, justificantes, comprobantes...".

Cano es un ejemplo de mujer emprendedora en un país donde el emprendizaje femenino todavía es minoritario. Según el informe GEM España sólo el 35% de los emprendedores son féminas aunque los expertos confían en que pronto viviremos una revolución de empresas creadas por mujeres.

## COMPETITIVIDAD Y EXPANSIÓN DE NEGOCIO.

Entre 1995 y 2008 Grupo Intercom ha creado o tiene participación en 35 empresas de Internet. Todas viven. Todas han costado muy poco dinero. Actualmente sólo nueve de esos negocios aportan a la entidad 46 millones de beneficios antes de impuestos.

Detrás de estas grandes cifras y de un extraordinario éxito personal se encuentra **Antonio González Barros**, presidente de una compañía que cuenta con portales tan conocidos como Infojobs, Softonic o Emagister. La esencia de su filosofía profesional pivota sobre un único concepto: "Lo más importante es la persona, sus características y, después, la idea".

González Barros lo tiene claro: "Vale la pena emprender", máxime si entre sus cua-

lidades se encuentran la determinación, la perseverancia y la tenacidad. Si a estos rasgos le suma otros como la honestidad, el sentido común, la integridad y la capacidad de disfrutar de lo que hace, usted tiene grandes posibilidades de triunfar. Pero no se olvide de su idea, debe restringir su foco de ataque y ser buena.

Pero... ¿qué significa buena?

\* **Creativa:** "Puedes tirar hacia delante con lo mismo que hacen los demás en un mar rojo (sangriento) o proponer algo nuevo. Entonces trabajarás en un océano azul".

\* **Intuitiva:** "He visto a muchos emprendedores a los que les merece la pena seguir su intuición, y la intuición no tiene nada que ver con una corazonada".

\* **Sorprendente:** "Si haces algo muy bien hecho, vuela. Una sorpresa genera boca-oreja". Al 85% de los asistentes a la conferencia les había recomendado Infojobs un amigo.

\* **Que pueda internacionalizarse:** "Se puede montar un negocio en otro país sin pisarlo contratando trabajadores de la zona".

\* **Que posea un efecto red:** "Es decir, que tus usuarios aporten valor a tu mano izquierda para que puedas venderlo con tu mano derecha".

**El emprendedor tiene que estar dispuesto a cometer errores porque es la única vía de mejorar el producto**

**El ingeniero Alberto Iglesias creó Arcanos Intercon como una salida para poder conciliar su vida laboral y familiar**





Vista del público asistente al Día del Emprendedor, en el Paraninfo de la Universidad de Cantabria.

**\* Que se adhiera a la "Teoría de la Larga Cola".** Se puede conseguir que productos que en el mercado tradicional (masivo) no se venden, proporcionen beneficios en la Red. Los libros de los que Amazon tan solo vende unos cuantos ejemplares al año le suponen un tercio del total de los adquiridos por sus compradores.

Este empresario de éxito considera que se debe apostar por un proyecto, pero nunca hipotecarse para realizar el primero "porque casi siempre las cosas son más difíciles de lo que parecen. Hay que estar dispuesto a pasar por el desierto". Y a cometer errores, porque es la forma de mejorar el producto. "Los usuarios no somos tontos y acabamos encontrando dónde está la mejor información. Al fin y al cabo, todo se reduce a una idea: "mira que el bocado te lo puedas comer".

**IDEA INNOVADORA, IDEA EMPRENDEDORA.** Ofrecen lo propio de una empresa de telecomunicación: soluciones tecnológicas para su negocio. Pueden instalarle una centralita, proporcionarle acceso a Internet, permitir que sus clientes le envíen un fax o solucionar los problemas informáticos que le surjan. Lo que diferencia a Arcanos Intercon de otras firmas radica en cómo esperan hacerlo: facilitando su teletrabajo.

Tras casarse, **Alberto Iglesias** se encontró con muchas dificultades para conciliar su vida laboral y familiar. Para solventarlo se planteó crear una empresa, así que renunció a su empleo y empezó a trabajar como autónomo. En esa época de su vida conoció a los que hoy son sus tres socios. El resultado del encuentro lo llamaron Arcanos Intercon, un negocio que comenzó a funcionar en mayo de 2006 en Camargo bajo una premisa clara: brindar a los usuarios de la compañía la posibilidad de desarrollar su carrera profesional conservando un ámbito personal satisfactorio.

Con todo, Iglesias apunta que existe una "cierta resistencia" por parte de algunos empresarios para aceptar el teletrabajo, porque consideran que supone un coste extra para la empresa o que los empleados pueden reducir su productividad. Excepto en los casos en el que un cliente llama porque desea instalar soporte tecnológico en una vivienda, la plataforma tecnológica sirve "como banderín de enganche", señala el gerente de Arcanos, ingeniero de Telecomunicaciones. Una vez instalada se plantea a los directores de cada compañía que estas herramientas permiten a las personas que cubren determinados cargos desarrollar su tarea desde casa por un coste económico reducido.

"Buscamos separar el puesto de trabajo de una persona de una ubicación física, es decir, que si te olvidas de hacer una factura no tengas que volver a la oficina, que puedas hacerlo desde casa", explica Alberto Iglesias.

Este enfoque de trabajo ha sido reconocido por varias entidades. La Universidad de Cantabria les concedió el Premio al Emprendedor Universitario (UCEM) poco tiempo después de dirigirse a Grupo SODERCAN para mostrar su proyecto y participar en el programa Emprecan. En ese momento se les propuso presentarse a la cuarta edición de la convocatoria en la categoría "Apoyo a la industria de Camargo". Obtuvieron una nave para trabajar durante dos años en el Centro de Empresas de Camargo y un año de asesoría gratis. También han recibido el Premio ONO a la "Mejor aplicación y desarrollo de las Tecnologías de la Información y Comunicación", integrado dentro del III Concurso para la Creación de Empresas de Base Tecnológica en Cantabria, organizado por Grupo Sodercan.

Ya lo explican en su página web: "El problema no está en el teletrabajo, sino en el enfoque que se le proporciona. Nuestras soluciones no pretenden que deje de ir a su empresa, sino darle la capacidad de realizar sus tareas desde cualquier sitio". \*



# DESARROLLO



**WWW.MASQUILES**  
Mediante la página web **María Carolina de Diego** pretende llegar a clientes de cualquier parte del mapa y para ello la publicitará a través de revistas interculturales, periódicos, folletos y todo aquello que se encuentre a su alcance.



En la imagen superior, Verónica Salas, Pilar Sota y Marta Fernández. Debajo, María Carolina de Diego Heredia.





**PREMIOS EQUALCREA**  
**Raquel Manzanares**, responsable de Equalcrea y **Alfredo Cuesta**, del área de Creación de Empresas de Grupo SODERCAN, en la entrega de premios.



# 80 ideas de negocio

PROCEDEN DE COLECTIVOS CON DIFICULTADES DE INSERCIÓN LABORAL. HAN CONVERTIDO SU DESVENTAJA EN UNA POSIBILIDAD GRACIAS AL PROYECTO **EQUALCREA**. CUATRO EMPRESARIAS NOS CUENTAN SUS EXPERIENCIAS.

Las cifras son llamativas. Ochenta empresas fundadas, 130 empleos creados en colectivos con dificultad de inserción laboral, dos millones de euros invertidos. Así se podría definir el programa europeo Equalcrea, que finalizó el pasado 30 de enero cubriendo ampliamente los objetivos fijados. Pero existe otra forma más humana de hacerlo, presentando los nombres de algunas de las personas que hace un par de años buscaban la manera de convertirse en empresarias.

**CONSERVART.** Verónica Salas, Pilar Sota y Marta Fernández trabajaron juntas durante una década hasta que cerró la firma de la que eran empleadas. No esperaron a que otra las contratase. Se unieron para constituir Conservart, una empresa dedicada tanto a fomentar y conservar el patrimonio cultural de Cantabria como a impulsar programas de formación, integración e inserción laboral. Son profesionales de un sector en el que observan "carencias", ocasionadas en gran parte porque "no existe conciencia de que el patrimonio tiene valor, y creo que esto se debe a que hay falta de información sobre el tema", se lamenta Salas.

En Conservart promueven el interés por el sector a través, por ejemplo, de talleres de formación. En junio ha comenzado el primero que imparte la empresa. Durante 600 horas (hasta noviembre) personas desempleadas recibirán clases sobre la restauración de la madera, las artes plásticas y el mueble antiguo. Al objetivo principal perseguido con los cursos, formar a nuevos restauradores, Veróni-



80

El programa europeo Equalcrea ha permitido fundar ochenta empresas y emplear a 130 personas.

ca Salas añade algún propósito alternativo: sumar adeptos a este arte y, con el tiempo, acceder a proyectos de inserción sociolaboral.

El otro 50% de su labor se dirige a la rehabilitación de mueble antiguo por encargo de entidades públicas, privadas y particulares. En su taller, ubicado en Cueto, también existe un espacio para exposiciones temporales de arte y restauración. "No es una galería, pero quienes pasan por aquí ven los trabajos y así damos a conocer a gente joven", aclara Salas.

Las tres socias están satisfechas con la marcha de la empresa que abrieron en 2007. "Estamos cumpliendo objetivos. Con mucho trabajo, con mucho esfuerzo, pero van saliendo". Por el momento, ya han recibido un acicate. El primer puesto en los premios entregados dentro del Programa Equalcrea a las mejores iniciativas empresariales.

**MASQUIL EDICIONES.** El tercer galardón fue concedido a **María Carolina de Diego Heredia** por Masquil Ediciones. Aunque hace tan solo dos meses que está imbuida en él, ya ha abierto su librería en la calle Ruiz de Alda, 16. Como ella misma especifica, el proyecto persigue servir de "entramado social. Tenía que funcionar como una librería porque era la forma más viable de ponerlo en marcha, pero esto no tiene que afectar, porque si funciona como editorial puede ser un proyecto nacional e internacional".

Antes de abrir su empresa, De Diego trabajaba como gerente de la Plataforma de Asociaciones Gitanas de Cantabria

'Romanes', entidad socia del proyecto Equalcrea. Se animó a participar en el programa "para promover un desarrollo colectivo y atender a las minorías étnicas y religiosas". Por este motivo las obras que vende son de contenido social, educativo, religioso y étnico. Pero su idea original se centra en editar publicaciones propias. En principio, confía en que alguien les promocióne, sacar este año un primer libro y, en un plazo de dos años, poder abrir su editorial. "Esperamos tener un taller, poder contratar a trabajadores y ser distribuidores".

María Carolina de Diego trabajó el proyecto con un tutor del Grupo SODERCAN y vio "que era consistente, viable en el mercado actual". Con él pretende llegar a un cliente muy definido que geográficamente puede localizarse en Cantabria, España o cualquier otra parte del mapa. De ahí la creación de su web [www.masquil.es](http://www.masquil.es), que publicitará a través de revistas interculturales, periódicos, folletos y todo aquello que encuentre a su alcance.

En su caso, el aspecto comercial incluye un ámbito social. En la parte superior de la librería ha acomodado un espacio como sala de lectura. Allí ofrecerá charlas y talleres sociales y educativos (modelos de familia, psicología evolutiva, temas interculturales...). No tiene miedo a perder clientes, ávidos lectores que perciban su librería como una biblioteca. Si todo funciona como tiene previsto, la editorial será su primera fuente de financiación. Ella lo tiene claro: "Esto es una forma de que las personas se vinculen. Si ofreces una serie de servicios, obtendrás una serie de ventajas". ✪

# Más soluciones para microempresas

**GRUPO SODERCAN** COLABORA CON LOS PEQUEÑOS EMPRESARIOS EN EL PROGRESO DE SU NEGOCIO A TRAVÉS DE PROGRAMAS ADECUADOS A SUS NECESIDADES.

Para fundar una empresa son necesarias ideas soberbias e innovadoras. Pero también un capital que permita llevarlas a cabo. Un proyecto no se nutre sólo de conceptos. Necesita, según el caso, un plan de empresa, optimizar su productividad, diversificarse, internacionalizarse, poseer un adecuado sistema informático, incorporar personal técnico cualificado... es decir, hacerse competitivo en su área de mercado. Grupo SODERCAN colabora con las pymes en la consecución de este objetivo a través de diversas ayudas y programas. 'Soluciones para microempresas. 13 casos de desarrollo empresarial' ofrece una muestra de ello.

## VALLE SOLAR Gestión Energética.

**Lucía Polanco** creó Valle Solar en marzo de 2007, acogiendo al Programa EMPRECAN (implantación empresarial). De esta manera obtuvo una subvención del 100% para las inversiones relacionadas con el plan de empresa, la incorporación de técnicos y los gastos de constitución del negocio. Polanco se dedica al sector de las energías renovables, entre otras razones, porque posee "una gran conciencia medioambiental. Las tres personas que formamos Valle Solar en Torrelavega estamos convencidas de que es posible contaminar menos". Polanco cree que la sociedad va tomando conciencia poco a poco de la importancia de las energías renovables y desmitifica la idea de que

pymes

Son las principales beneficiarias del programa 'Soluciones para microempresas. 13 casos de desarrollo empresarial'.

las instalaciones sean caras. "Debemos considerarlas como una inversión. Desde este punto de vista son rentables", explica. También aclara que, a pesar de lo que a veces se piensa, en Cantabria hay suficientes horas de sol al día como para rentabilizar la instalación de paneles solares. "La región es verde, y no sólo porque llueva, ya que para que las plantas se pongan verdes se tiene que producir la fotosíntesis, y para ello necesitan sol".

## CONSERVAS PEÑA REY.

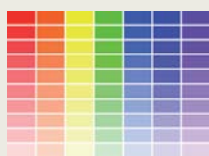
**Conchi Peña** decidió invertir nuevamente en su negocio de Santoña cuando registró una demanda que no pudo abastecer. El momento coincidió con la crisis de la anchoa, así que optó por elaborar otros productos: bonito, surimi de cangrejo, mejillones y púdines. A esta lista se sumarán en breve los pimientos rellenos y las ensaladas. Para desarrollar este proyecto de diversificación contó con el respaldo de Grupo SODERCAN a través del Plan de Empresa con Tutores. "Me hicieron ver las cosas de una manera diferen-

**El Programa de Excelencia Empresarial ofrece asistencia técnica para poner en marcha un plan comercial a través del diagnóstico EFQM**

te. Hemos estado pasando una mala racha, teníamos muchos pagos, no aumentaba la demanda y me agobiaba. Tras orientarnos para poder vender hemos tenido muchos contactos". "Antes no habíamos ido a ofertar nuestros productos a ningún sitio", aclara. También se acogió al Programa de Excelencia Empresarial, con el que recibió asistencia técnica para poner en marcha un plan comercial a través del diagnóstico EFQM (Modelo Europeo de Excelencia Empresarial). Para ella, lo más valioso de su contacto con Grupo SODERCAN ha sido que le hayan eliminado el miedo "a no saber hacerlo bien" y sentirse "respaldada".

## SEIZÁN SOLUCIONES GRÁFICAS.

Los clientes de **Izaskun Peña, Antonio Javier Cuervo y Serafín Valle** reciben "diseños rompedores" cuando solicitan una propuesta gráfica a Seizán, en Castro Urdiales. "La mayoría de nuestros clientes, aparte de los de stands de ferias, saben que quieren rotular un vehículo, un escaparate... pero no saben cómo. Lo de que hacemos realidad es una ilusión porque ellos ponen las ganas y lo demás se lo damos nosotros". Junto a esta filosofía ofrecen calidad, la que les brinda las máquinas con las que trabajan, muy avanzadas tecnológicamente. Pueden permitírselas gracias, entre otras cosas, a las ayudas que han recibido de Grupo SODERCAN. La cuantía que se les entregó para la com-



200°C

Es la temperatura máxima que puede soportar la **masilla polivalente** de IVEGOR, además se puede utilizar sobre cualquier superficie, sella grietas y sirve como aislante.

## REGIÓN VERDE

Cantabria tiene las suficientes horas de sol al día como para rentabilizar la instalación de paneles solares, según **Lucía Polanco**.



DESARROLLO





De arriba a abajo, de izqda a drcha: Lucía Polanco, Masilla polivalente de IVEGOR. Debajo, taller de SEIZAN y Conservas Peña Rey.

pra de una cortadora de corcho y una cortadora de poliestireno por control numérico la han invertido en otros proyectos.

Con la última subvención que les ha concedido comprarán un equipo informático más avanzado. Además, ya están pensando en adquirir una máquina de tarjetas de visita. "Para nosotros la ayuda es una manera de poder avanzar, es poder invertir un poco más en mejorar nuestra empresa", recalca Izaskun.

**IVEGOR.** Esta fábrica de pinturas situada en El Astilero cuenta con un producto

único de gran utilidad: la masilla polivalente IVEGOR. Se puede introducir tanto en agua dulce como salada, soporta los 200°C, se puede utilizar sobre cualquier superficie, sella grietas y sirve como aislante. También cuenta con el anti-fouling yola roja, pinturas, esmaltes... de gran calidad. "Nos sentimos orgullosos de nuestros productos. Funcionan muy bien en el territorio nacional y creemos que pueden funcionar igual de bien en el exterior", explica **Corito Vega**, una de las propietarias. Por eso aceptaron la propuesta de Grupo SODERCAN:

contratar un Gestor de Exportación a Tiempo Parcial (GTP) que les permitiera abrirse al mercado europeo. Han comenzado intentando extrapolar a otros países lo que funciona aquí, empezando por aquellos lugares a los que ya han vendido o se sienten interesados por sus productos. "El proceso ha sido muy cercano, fácil y grato. A lo mejor no hubiésemos sido capaces de desarrollar este proyecto solos. La ayuda de Grupo SODERCAN nos ha proporcionado la herramienta para poder seguir en un futuro el camino en solitario", matiza. \*



**SUBVENCIONES A LA CREATIVIDAD**  
Las ayudas del Grupo SODERCAN han permitido a Seizan Soluciones Gráficas la compra de equipo informático más avanzado.



**INVERTIR EN SU EMPRESA**  
Es lo que hizo **Conchi Peña** cuando decidió elaborar otros productos en plena crisis de la anchoa.





# Ahora, la empresa

GRUPO  
**SODERCAN**

sociedad para el desarrollo regional de cantabria

## parte de tu fuerza

- Si apuestas por el desarrollo y la innovación...
- Si tienes una buena idea pero no sabes cómo ponerla en marcha...
- Si buscas suelo industrial para tu empresa o necesitas un sitio mejor...
- Si crees que tu empresa aún puede mejorar su organización...
- Si necesitas reforzar tus equipos humanos...
- Si buscas oportunidades en nuevos mercados de todo el mundo...
- Si necesitas apoyo en Europa...



C/ Hernán Cortés, 39 • 39003 Santander • Tel.: 942 29 00 03 • e-mail: [informacion@sodercan.com](mailto:informacion@sodercan.com) • [www.sodercan.com](http://www.sodercan.com)

**SICAN**  
suelo industrial de cantabria

**PCTCAN**  
parque científico y tecnológico de cantabria

**IDICAN**  
Sociedad Regional Cantabria de I+D+i

**EMCANTA**  
Empresa cantabra para el desarrollo de las nuevas tecnologías en la administración, S.L.

**GENERCAN**  
Sociedad de gestión energética de cantabria

**CTC**  
Centro tecnológico de componentes