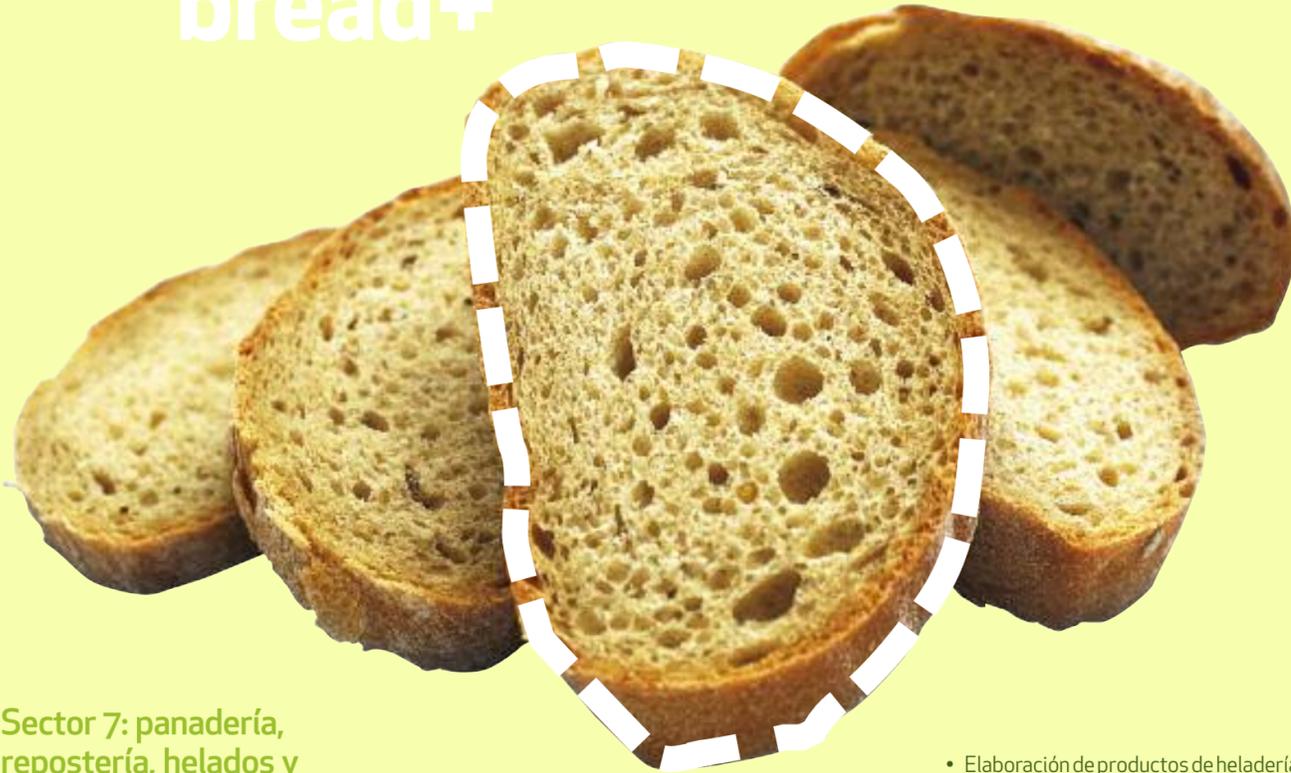


## **Guía para personas emprendedoras:**

Estudio de oportunidades de creación de nuevas actividades empresariales en el sector agroalimentario

Este suplemento extraíble se compone de contenidos sencillos y útiles destinados a ayudar al profesional en su andadura empresarial.

# bread+



## Sector 7: panadería, repostería, helados y dulces

- En Cantabria los productos que se elaboran son, en general, de alta calidad, sin conservantes ni colorantes, muy naturales y con imagen artesana.
- Sector del pan cocido, de la heladería, y de la pastelería de calidad, muy atomizados.
- El futuro del desarrollo de productos está en la comida preparada refrigerada con componente de pan.
- En panadería el pan ultracongelado sin fermentar tiene más futuro que el pan cocido o el pan en masa refrigerada sin hornear (a desaparecer), por ser el primero de mejor calidad y tener mayor caducidad (no hay tirado).
- Tendencia a productos de formato monoración y con mejor acabado.
- En Cantabria estos sectores son mayoritariamente negocios familiares de 2ª ó 3ª generación.
- Algunos fabricantes de estos sectores hacen marca propia de cadenas de la gran distribución.
- En bollería y pastelería de calidad se va a más diversificación de producto y proliferación de producto ultracongelado.
- En panadería y pastelería hay una tendencia a entrar en el sector de platos preparados.
- En pastelería existen dificultades de

crecimiento en productos artesanos, por ser muy perecederos y tener un coste de mano de obra muy alto.

- En heladería de alta calidad el sector está muy atomizado, con tendencia a una reconversión y concentración. Este sector tiene como reto de futuro introducirse en el canal de distribución. Los productos tienen buena imagen y marca reconocida en Cantabria, donde existe una tradición heladera tanto en producción como en consumo. El futuro es optimista y creciente.
- En cuanto a la venta, hay una proliferación de puntos calientes en tiendas multiproducto que sustituyen a los antiguos despachos de pan y, en algunos casos, los productos están dirigidos hacia la venta en tiendas especializadas, tiendas gourmet, delicatessen o de confitería. La apertura de tiendas propias para comercializar los productos es algo muy habitual.
- En general, los productos son poco conocidos fuera de Cantabria. Falta su promoción en el mercado nacional.

### Oportunidades de negocio:

- Elaboración de productos más complejos, productos más cómodos, nuevas referencias.

- Elaboración de productos de heladería para consumir en casa y con mejor *packaging*.
- Introducción de nuevos sabores, productos con alguna marca de calidad (sobaos, corbatas...).
- Distintas referencias dirigidas a otros segmentos de población.

**Los productos cántabros de repostería y panadería, que se distinguen por su alta calidad, son naturales y poseen una imagen artesana**

## Sector 8: RETAIL (Canal Alimentación > Consumo Hogar)

Lo que sigue incluye la percepción desde la distribución entrevistada sobre el sector alimentario cántabro en conjunto:

- Gran diferencia entre unas cadenas de distribución y otras en cuanto al interés por trabajar y promocionar los productos de Cantabria.
- En los productos de Cantabria se mueve más la distribución que los proveedores, a bastantes de ellos les falta dinamismo. Antes se les iba a comprar más que venir a vender.
- Los productores de Cantabria tienen que acudir a las grandes empresas de distribución, ya que hay más oferta que demanda, hay mucha competencia entre proveedores.
- Los supermercados trabajan más en fruta y verdura.

- En la distribución detallista independiente falta personal bien formado, no hay mentalidad comercial, con excepciones.
- Los productores locales que cumplen con una forma de trabajar seria pueden ser proveedores regionales e, incluso, nacionales.
- Si los proveedores de la región, además, producen productos con alguna figura de calidad (D.O., I.G.P., Calidad Controlada, etc.) tienen muchas más posibilidades de vender su producción a las empresas de distribución en Cantabria.
- Hay falta de productos de calidad y también de oferta de platos preparados de proveedores de Cantabria. El producto ecológico va a más y tiene una venta más repetitiva.
- Los productos de pequeños subsectores como miel, mermeladas, patata con marca de calidad, tomate de calidad controlada, etc. tienen mucha calidad y, aunque están empezando, tienen mucho futuro. Son ejemplos a seguir.
- Existe un déficit de pastelería de calidad.
- La oferta de productos cántabros está muy descompensada de unos sectores a otros. Dominan las conservas y la repostería.
- Con la llegada de las grandes cadenas de distribución se ha reestructurado el sector alimentario.
- El consumo en la provincia es muy estable y se prevé que vaya a ir creciendo poco a poco, por lo que las empresas se están especializando en subsectores.
- Se necesita más espacio para las centrales de compra de las empresas de distribución y para almacenamiento en frío, transformación, salas de envasado, etc.

### Oportunidades de negocio para productores:

- Elaboración de platos preparados de distintas familias de productos.
- Elaboración de vinos de calidad de Cantabria.
- Producción, en general, de productos de calidad de la región.
- Productos de 4ª gama de frutas y hortalizas.

### Oportunidades para detallistas:

- Establecimiento especializado en producto y/o servicio, con diferenciación.

## Sector 9: FOOD SERVICE (HORECA > Fuera del Hogar)

Lo que sigue incluye la percepción desde la Restauración entrevistada sobre el sector alimentario cántabro en conjunto:

- Se tiende a incorporar paulatinamente las diferentes familias de platos preparados en los negocios de restauración, aunque en bastantes casos es un mercado oculto.
- Se busca que sean platos de calidad, que tengan imagen de recién hecho y, en lo posible, sin conservantes ni colorantes. No hay que confundir calidad con exquisitez culinaria.
- Se trata de platos como entrantes, primeros y segundos platos.
- Se observa que hay un mercado potencial importante y con bastante volumen para los platos preparados en el sector de la restauración.
- El sector de la restauración va a tener que consumir estos platos por diversas razones: falta de personal, falta de profesionales, costes de mano de obra bien formada, inversión inicial alta, etc.
- Hay que tratar de aprovechar los nichos de mercado que van a quedar como consecuencia de los cambios que se están produciendo en la sociedad,

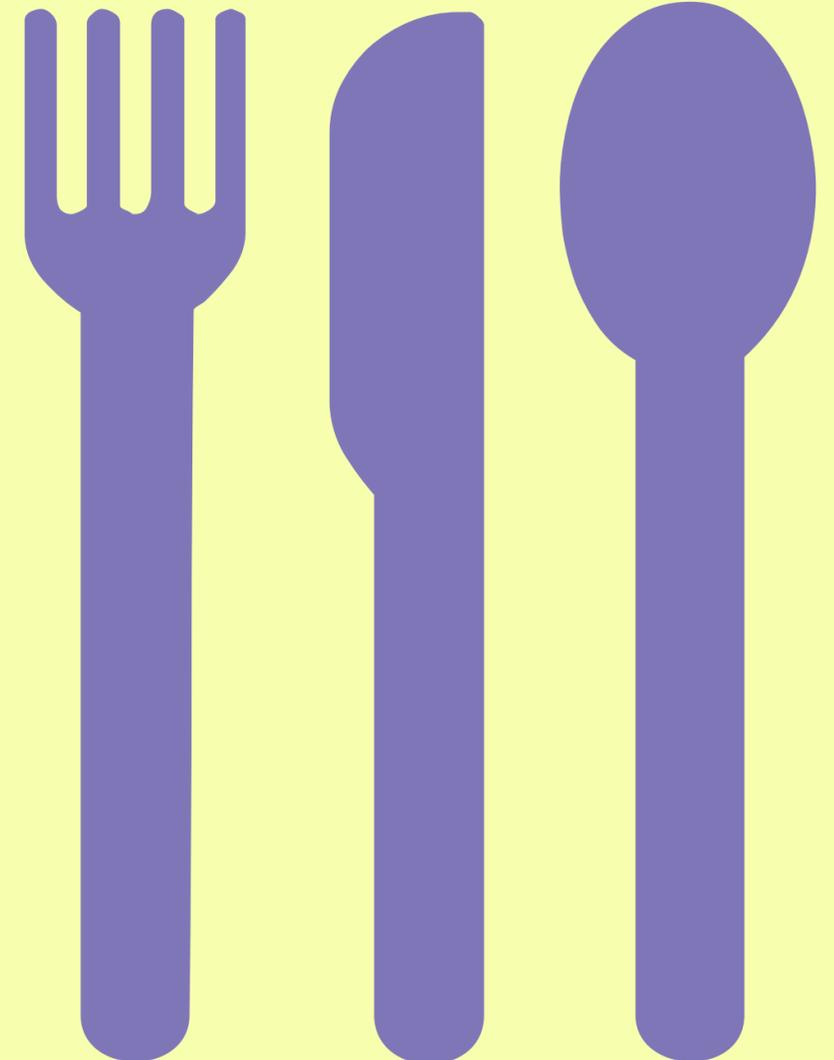
**La miel, la mermelada, la patata o el tomate se van afianzando como productos de gran futuro**

manteniendo nuestra cultura y productos con muy poca manipulación a la hora de elaborar y a un precio razonable.

- Se debe cuidar la calidad de los platos preparados a la hora de la elaboración, ya que de lo contrario perjudican a todos dentro de un sector que actualmente es emergente.

### Oportunidades de negocio:

- Elaboración de productos de comida preparada con materias primas de calidad pero sencillos son aquellos que componen el menú habitual del consumidor medio.
- Creación de establecimientos de restauración partiendo de platos preparados y en régimen de franquicia.
- Concepto de restaurante y tienda, ambos basados en platos preparados, y en un mismo establecimiento, optimizando el local y con horario permanente de cocina, y personal común para ambas actividades.



## 2. Potencial del medio

### POTENCIAL DEL MEDIO

- La posibilidad de encontrar ideas, iniciativas o huecos de negocio que puedan culminar en un proyecto empresarial, se sustenta -entre otras vías de abordaje- en el análisis y estudio del medio físico, en tanto en cuanto es el soporte e input de múltiples actividades del sistema agroalimentario.
  - Así pues, para abordar esta línea de trabajo, se ha recabado información, documentación y opiniones- todas ellas relevantes- de las cuales, tras su estudio y procesamiento agregado, se han podido obtener conclusiones válidas y suficientes como para poder vislumbrar que es posible activar ciertas potencialidades del medio físico. Estas potencialidades permitirán construir nuevas iniciativas.
  - La caracterización climática y la orografía son dos de las variables que condicionan la aptitud del suelo para actividades relacionadas con el sector primario.
- En este sentido, Cantabria goza de condiciones agroclimáticas favorables para la actividad en el sector primario.

- Dicha actividad se ha venido caracterizando, en cuanto al "uso" del medio físico, por su especialización en la actividad ganadera (leche y carne), el predominio de prados (diente y siega) y pastos, y el dominio del secano con clara dedicación a forrajes y cereales (insumos de la ganadería). Si bien, no por ello se han dejado de desarrollar, en menor medida, otras actividades en otros subsectores que han aprovechado la buena caracterización agroclimática de Cantabria.
- Las actuaciones relacionadas con el estudio del potencial del medio físico han sido (y están siendo) desarrolladas por los agentes competentes en estos temas, bien en su faceta técnica (CIFA, Centro de Investigación y Formación Agraria, Universidad), bien en su faceta impulsora (Consejería de Ganadería,

programas LEADER+/PRODER 2 y Red Cantabra de Desarrollo Rural).

- En la actualidad existen documentos estratégicos sobre el potencial del medio y experiencias piloto al respecto. Entre los primeros se encuentra la zonificación agroecológica (de los suelos cántabros) que caracteriza y delimita suelos aptos para la agricultura ecológica, y los mapas de vegetación y pastos, que determinan cultivos y aprovechamientos posibles.
- Respecto a experiencias piloto, señalar las acciones experimentales puestas en marcha por el CIFA y por la Red Cantabra de Desarrollo Rural. Los resultados obtenidos permiten aventurar que existe un importante potencial productivo en Cantabria que debería ser corroborado, contrastado y activado en el mercado cuanto antes.
- El Servicio de Desarrollo Rural, en función de los datos sobre la dinámica productora del medio rural, marca las orientaciones en la acción del CIFA, donde la diversificación es una línea básica de trabajo. En este sentido, los proyectos del CIFA se han centrado en unas primeras fases de trabajo y, lógicamente, en la viabilidad técnica del cultivo (aptitud del suelo, clima favorable, variedades idóneas, etc...), con algunos avances en la viabilidad comercial y económico-financiera, pero pendientes de consolidarse como repre-

**Los estudios que ya se han realizado ayudarán a activar el potencial del medio físico en diversos subsectores, como los cultivos frutícolas o la ganadería ecológica**

sentativas de una explotación operativa y a pleno rendimiento productivo y comercial. Las líneas de trabajo desarrolladas tienen que ver con los siguientes productos:

- Viñedo.
  - Manzano (de sidra).
  - Pequeños frutos (frambuesa, mora, arándano, ...).
  - Frutos secos (aprovechamiento).
  - Huerta (alubia, pimiento).
  - Frutales.
  - Plantas aromáticas y medicinales.
  - Agricultura (y ganadería) ecológica.
- Tanto el viñedo como la fruticultura son acciones de recuperación de cultivos que un día fueron importantes en Cantabria, por tanto, se dispone de suelos aptos y las experiencias están mostrando rendimientos productivos en ambos subsectores.
  - Téngase en cuenta que hasta principios del S. XX el cultivo de la vid estuvo muy extendido en Cantabria justo en las zonas donde hoy día se experimenta y surgen realidades vitivinícolas interesantes.
  - Por su parte, los cultivos de frutales estuvieron muy difundidos en Cantabria hasta comienzos del S. XX. En la montaña, frutos secos; en todas las comarcas, manzanos; y en la zona costera, cí-

tricos de alta calidad (las producciones de cereza y manzana, en Liébana, y los frutos secos de Soba, Ramales y Liébana son muy apreciados, así como los limones de Novales, etc).

- Su desaparición a lo largo del S. XX, en ambos casos (viñedo y frutal), tuvo que ver con la implantación de cultivos más relacionados con la progresiva especialización en vacuno y por el sistema de ayudas y apoyo, aparte del condicionante principal, que es el comportamiento del mercado. (Este tipo de cambios en los sistemas de apoyo a cultivos aún hoy en día se producen cada vez que - en función de las negociaciones en el seno de la OMC (Organización Mundial de Comercio) y por otras razones más propias de la vieja Europa- se modifica la PAC (Política Agraria Común) y, por influencia de ésta, la Política Regional Europea, que también interviene en el sistema de ayudas al sector primario).

- A las potencialidades citadas se les suman las resultantes de los diagnósticos territoriales realizados al albur de la conformación de los programas Leader+ y Proder 2 para el periodo 2000-2006 (de filosofía innovadora y diversificadora) los cuales señalaban -en determinadas zonas- la existencia de condiciones agroclimáticas favorables para cultivos como el arroz, los cítricos, el potencial incremento de pastos/praderas y los aprovechamientos (flora) para la apicultura y cultivos forrajeros.
- Señaladas las potencialidades del medio físico soportadas en las investigaciones del CIFA y en los diagnósticos del medio desde las Iniciativas Comunitarias citadas, cabe mencionar ahora el proyecto de cooperación de los GAL de Cantabria, coordinado y ejecutado por la Red Cantabra de Desarrollo Rural, denominado "Estructura para la diversificación de la producción agraria, ganadera y forestal de Cantabria". Este proyecto se ha revelado fundamental no sólo como iniciativa para activar el potencial del medio, sino como proyecto que ha permitido aflorar emprendedores.

Las líneas de trabajo de activación del potencial del medio (y de animar a las personas emprendedoras) se han centrado, desde este proyecto de cooperación, en:

- Plantas medicinales.
- Frutícola (manzano, cerezo).
- Pequeños frutos (ecológicos).
- Planta ornamental.
- Apicultura.
- Viñedo.
- Finalmente, la agricultura y la ganadería ecológica constituyen también actividades con enorme futuro gracias a la relativa buena salud de los suelos cántabros.

### CONDICIONANTES Y OBSTÁCULOS

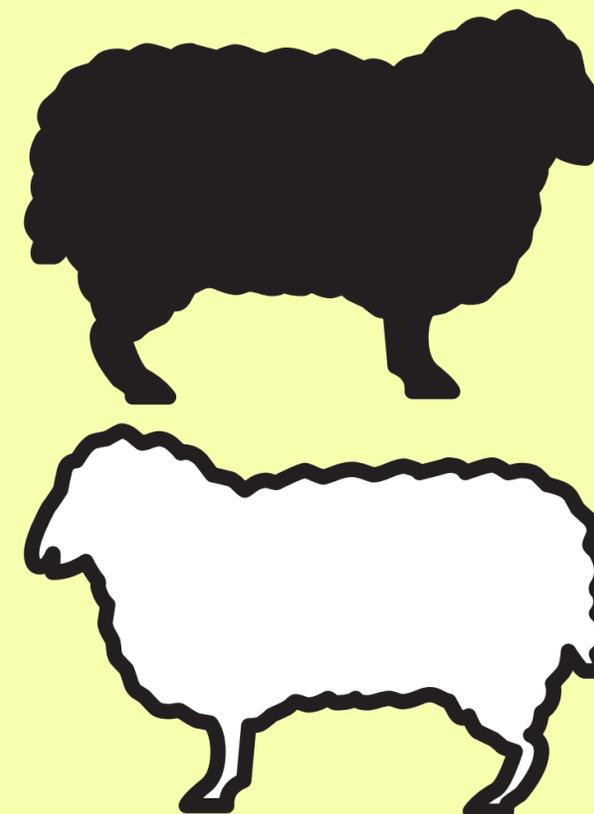
Los condicionantes u obstáculos que frenan la activación del potencial del medio son:

- Aparición de plantas no deseadas (junca, lecherina...).
- Fincas abandonadas y sin limpiar.
- Escaso mercado real de tierras disponibles que:
  - Impide tomar decisiones de interés.
  - Impide el acceso de iniciativas.

- La poca mentalidad emprendedora y diversificadora.
- La orografía en zonas no mecanizables.
- La excesiva parcelación.
- Gestión ineficaz del aprovechamiento del pasto.
- Presión urbanística, expectativas urbanísticas en las mejores tierras (mie-ses).
- Abandono de explotaciones.
- Falta de desarrollo específico de las NUR (Normas Urbanísticas Regionales) y POL (Plan de Ordenación del Litoral) en relación al suelo y la actividad agroganadera y de transformación.

### SÍNTESIS DE CONCLUSIONES

- Cantabria goza de buenas condiciones agroclimáticas para desarrollar actividades en el sector primario.



**La comunidad autónoma posee unas condiciones agroclimáticas favorables para el sector primario**

troncan con el potencial del medio detectado) son, principalmente:

### AGRICULTURA

- Cultivos frutícolas.
- Horticultura.
- Viñedo.
- Agricultura ecológica.
- Plantas aromáticas y medicinales.
- Viveros de plantas.

### GANADERÍA

- Pastos y praderas.
- Forrajes.
- Apicultura.
- Ganadería ecológica.

Continúa en el nº 9 de Empresa Creativa >>

## La apuesta de Cantabria por la eólica marina

### ¿Se trata de un sector atractivo?

Las ventajas son incuestionables, es una energía renovable con un elevado potencial. El viento en el mar es más intenso, constante y predecible. Al llevarse los parques cada vez más lejos de la costa el impacto ambiental es menor y, al contrario de lo que ocurre con otras renovables, el consumo se sitúa cerca de los puntos de generación: más de la mitad de la población mundial vive cerca de la costa.

### Entonces, ¿por qué ha triunfado la eólica terrestre sobre la marina?

Aunque el primer parque marino se creó hace casi veinte años se trata de un sector incipiente, no hay mucha experiencia ni conocimiento en trabajar el recurso marino. Los costes actuales, especialmente debidos a los trabajos de conexión, instalación y mantenimiento de los parques marinos son, como mínimo, el doble de uno terrestre. Por tanto, para ser más competitivos se construyen parques de gran potencia, muy intensivos en capital y que reducen el número de promotores potenciales.

### ¿Cuál es la previsión actual para este sector?

La previsión no puede ser más esperanzadora. Actualmente existen en el mundo 1.470 Mw eólicos marinos, parecido a la potencia establecida para el concurso eólico terrestre de Cantabria. Pero para el año 2020 se estima que se puedan alcanzar los 46.000 Mw en todo el mundo. Además, son las grandes potencias mundiales las que figuran en este ranking de estimaciones. Lo lideran Alemania y Reino Unido y lo siguen, a más distancia, China, Suecia, Holanda y Estados Unidos.

### ¿Qué ha cambiado para este giro tan importante?

En primer lugar, el agotamiento de otros recursos. Alemania tiene ya muy reducidos sus emplazamientos eólicos terrestres con más potencial, mientras que en el Reino Unido el porcentaje de uso de las renovables no llega al 3%. Además, está disminuyendo significativamente sus reservas gasísticas y petrolíferas en el mar. En segundo lugar, ante la situación económica mundial la energía renovable se ve como una alternativa de desarrollo sostenible muy respaldada social y em-

presarialmente. En este sentido, y para los países del norte principalmente, la eólica marina resulta la más competitiva en costes después de la terrestre.

En tercer lugar, el respaldo y compromiso político de la Unión Europea con el objetivo del 20% de energía primaria de origen renovable para el 2020. El apoyo gubernamental de los países se está plasmando en un marco regulatorio favorable, un sistema de primas e incentivos y la ejecución de unas infraestructuras de apoyo que reduzcan la inversión y el riesgo de estos proyectos.

### ¿En España se dan esas mismas circunstancias?

No exactamente. Sí que el país tiene el compromiso del 20% y trabaja para alcanzarlo en el 2020 partiendo del 8,5% de renovables que posee ahora. La gran diferencia estriba en que tiene distintas energías renovables para lograr este objetivo y parece lógico que apueste por aquellos sectores donde las empresas españolas tengan un liderazgo empresarial y tecnológico internacional, o sea, eólico terrestre, fotovoltaico, termosolar... Por otra parte, en España nos encontramos con un escenario complejo. Ahora se importa el 85% de la energía que se consume. El 37% de las fuentes energéticas (carbón y renovables) necesitan un alto volumen de ayudas públicas para equilibrar sus resultados. Se han hecho fuertes inversiones de producción (gas y renovables) para alcanzar una potencia instalada de 91.000 Mw en un momento en el que se produce una reducción del consumo energético superior al 5% debido a la crisis.

### Por tanto, ¿qué perspectivas tiene la eólica marina en España?

Para el objetivo del 2020, el Ministerio de Industria y Energía estimaba que España debería pasar de los actuales 17.000 Mw de potencia eólica terrestre instalada a los 40.000 Mw, de los cuáles entre 4.000 y 5.000 Mw serían eólicos marinos. Pese a esta voluntad política la situación actual de este sector en España no es muy alentadora. Actualmente la regulación no contempla la instalación de los parques antes del 2016. Sus promotores, intensivos en capital y con retornos de benefi-



Se estima que para el año 2020 se alcanzarán los 46.000 Mw eólicos marinos de potencia en todo el mundo

cio a largo plazo, se quejan de una reglamentación que no ayuda ni en los plazos ni en los condicionantes económicos. Para las primas a la producción fija un mínimo de 9 cts€/kw y un límite máximo de 17 cts€/kw, entre los que el promotor deberá pujar para la adjudicación de cada zona. También deberá presentar un aval de un 1% sobre el total del proyecto. La terrestre, mucho más rentable, ofrece 7 cts€/kw y la fotovoltaica alrededor de los 30 cts€/kw.

### ¿Qué alternativa queda entonces para mejorar estas previsiones?

Desde Cantabria estamos convencidos de que debemos seguir el ejemplo de Alemania e Inglaterra, que han adaptado su apuesta por las renovables y la eólica marina a sus especiales circunstancias. En Alemania la sensibilidad por los aspectos medioambientales les ha hecho apostar por parques eólicos cimentados a una gran distancia de la costa, 40 kms, en los que la profundidad supera los 40 metros y en la que la inversión por megavatio supone casi tres veces la terrestre. Han creado una serie de infraestructuras de apoyo y dedicado un volumen importante de fondos para tener como objetivo instalar 15.000 Mw en el mar del Norte y en el Báltico. Han arrastrado a las principales empresas del sector y ya están logrando actividad industrial y creando empleo.

### ¿Cuál podría ser la propuesta?

Nuestras circunstancias son distintas. Si nos fijamos en la tecnología de aerogeneradores cimentados, efectivamente, nuestra máxima capacidad serían los 4.000 Mw anunciados por el Ministerio. Pero este objetivo no sería significativo en el total del mix energético y estaríamos beneficiando, principalmente, a las empresas que han desarrollado estas tecnologías: alemanas, noruegas, danesas...

Nuestro planteamiento es apostar por los aerogeneradores marinos flotantes. En España la plataforma continental cae de forma muy abrupta: a 4 kms de la costa ya tenemos más de 50 metros. Deberíamos potenciar la investigación de las empresas españolas en el aprovechamiento energético en aguas profundas y liderar internacionalmente un segmento

del mercado renovable, en fase precomercial, pero con enorme potencial.

### ¿Qué otros países están en la misma situación de aguas profundas?

Países con fuerte potencial como Japón o Estados Unidos, en general todos los países del Pacífico. No es un problema de tamaño de mercado. Además, el desarrollo de esta tecnología podría ser aprovechado por los actuales proyectos cimentados y por otros negocios marinos complementarios como acuicultura, algas, observaciones meteorológicas, etc.

### ¿Esta propuesta para España es la que se está desarrollando en Cantabria?

Efectivamente. Además, es un campo tecnológico tan amplio y tan incipiente que es bueno que participen muchas regiones. Esto significará que el volumen de fondos, investigadores, infraestructuras, y por tanto, el tiempo de llegar al mercado se acelere. Lo que sí se requiere es una coordinación para evitar duplicar esfuerzos y, en este sentido, la labor de la Administración Central puede ser fundamental.

### Suena muy complicado poner de acuerdo a tantas regiones...

Sin duda, pero países como Francia ya lo están haciendo mediante una clasificación por tecnologías. En España también es posible. Cantabria se está especializando en dispositivos flotantes para energía de las olas y eólica offshore. Asturias está apostando con la fuerza de su siderurgia por la cimentación de dispositivos a grandes profundidades. El País Vasco por la energía de las mareas y cuenta con proyectos representativos como el de Mutriku. En Galicia parece que prefieren la energía de las corrientes del mar y no contemplan la eólica marina. Otras regiones como Cataluña, Canarias o Andalucía también tienen objetivos en este campo y podría crearse un clúster nacional que nos agrupase a todas.

### Respecto a Cantabria, ¿qué destacaría de dicha apuesta?

Sin duda, el fuerte respaldo político, el hecho de haber orientado la oportunidad del concurso eólico terrestre al campo de



**FRANCISCO ROYANO**

DIRECTOR GENERAL ADJUNTO GRUPO SODERCAN

las energías marinas es el más claro ejemplo. Nos ha permitido acelerar todo el proceso, que las empresas de más prestigio (fabricantes, tecnólogos, utilities...) viniesen a Cantabria, conocieran nuestro plan y nos presentasen ambiciosos proyectos industriales y de investigación, muchos de ellos en energía marina.

### ¿Que es lo que más han valorado dichas empresas de la oferta cántabra?

Como dijo el responsable de Vestas cuando le hicieron esta pregunta, lo primero es que tenemos viento, el recurso. También tenemos un mar idóneo para su explotación energética. Pero lo que verdaderamente nos diferencia es que tenemos el conocimiento. El Instituto de Hidráulica, el IFCA, el Centro Tecnológico de Componentes (CTC) y grupos de investigación de la Universidad de Cantabria son una referencia internacional y el sustento para justificar que Cantabria es la mejor ubicación posible para sus centros de pruebas o de I+D en el ámbito marino. La faceta industrial llegará como consecuencia. A todo esto unimos la capacidad industrial con más de 115 empresas en el ámbito de las renovables y con casi 50 con experiencia en proyectos concretos como el Idermar de los aerogeneradores flotantes, o el undimotriz de Santoña con Iberdrola.

### Parece que puede ser un buen ejemplo del muy reclamado "cambio de modelo", ¿lo ve así?

Tiene muchos de sus aspectos, entre ellos la colaboración entre la universidad, el sector público y las empresas privadas. Por otra parte, la energía marina cumple el requisito de incorporar un importante contenido tecnológico y valor añadido y, además, puede ser un paradigma del desarrollo sostenible en todos sus aspectos: económico, social y medio ambiental.

### Menciona la universidad, ¿cómo participa de este modelo?

Para que un sector económico sea estratégico debe tener un respaldo científico-tecnológico y la universidad colabora en este aspecto. Establece líneas de inves-

tigación con las empresas, nutre de capital humano, capta fondos para investigación... en resumen, su papel es fundamental. Con motivo del concurso eólico terrestre de Cantabria todas las empresas valoraban muy positivamente la cualificación de nuestra universidad y centros tecnológicos. Empresas como Siemens y Vestas ya han firmado acuerdos de colaboración y muchas de las promotoras eólicas han firmado acuerdos de intenciones y proyectos concretos que se plasmarán con la resolución del concurso.

### En cuanto a la participación del sector público, además del respaldo institucional mencionado, ¿cuál ha sido el papel de Grupo SODERCAN?

Creo que hemos jugado un papel fundamental. Primero, asumiendo la responsabilidad en la selección del nicho concreto de especialización. Asimismo, hemos trabajado en los estudios de la oferta tecnológica e industrial que tiene Cantabria en las energías renovables. Estos aspectos han sido especialmente valorados por los promotores del concurso eólico, porque ninguna otra región les había facilitado una herramienta tan útil y definido de forma tan clara unos objetivos estratégicos industriales. Sabíamos qué queríamos y cómo llevarlo a cabo.

Dada la situación económica actual estamos obligados a tener un papel muy activo. No podemos trabajar de una forma reactiva esperando propuestas, debemos impulsar la creación de infraestructuras tecnológicas que generen el marco favorable para la atracción de inversiones, debemos participar en la puesta en marcha de los proyectos de inversión privados estratégicos como hemos hecho en Idermar.

Estamos creando una asociación o clúster que agrupe a todos los agentes regionales y canalice el plan estratégico, estamos buscando la implicación y el apoyo de los Ministerios y organismos nacionales. En definitiva, estamos tratando de influir significativamente en el desarrollo económico e industrial de la región, que es nuestro objeto social.

### Por último, ¿se puede trasladar esta actuación a otros sectores económicos?

No podemos olvidar que Cantabria es una comunidad autónoma pequeña y que, por falta de recursos, no podemos hacer y especializarnos en todo. Dicho esto, el mismo modelo lo podemos trasladar a aquellos sectores donde tenemos también conocimiento y/o una capacidad industrial importante. El sector de las "bio" con la biomedicina, biotecnología o bioenergía es una alternativa segura. Y también el sector de las tecnologías de la información y de las comunicaciones (sector TIC) en algunas áreas de especialización como sensorica, satélites, seguridad y defensa. \*

Grupo SODERCAN ha elaborado estudios de la oferta tecnológica e industrial existente en Cantabria que han servido de gran ayuda a los promotores del concurso eólico

## DÓNDE ESTAMOS Y CÓMO CONTACTAR CON NOSOTROS

- \* Sede: Calle Hernán Cortés, 39. 39003 Santander. Cantabria. España.
- \* Teléfono: 942 290 003
- \* Correo electrónico: [informacion@sodercan.com](mailto:informacion@sodercan.com)
- \* Web: [www.gruposodercan.es](http://www.gruposodercan.es)

Grupo SODERCAN en Bruselas. Oficina del Gobierno de Cantabria

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

A partir de  
enero de 2010  
Grupo SODERCAN  
se traslada al  
Parque Científico  
y Tecnológico

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, 1ª dcha. 39500 Cabezón de la Sal  
T. 942 702 865  
F. 942 700 517  
[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  
[ad\\_acte@laredo.es](mailto:ad_acte@laredo.es)

### ACTE

#### \* ADL Los Corrales de Buelna

Amirante 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. 942 260 355  
[camargoempreendedores@aytocamargo.es](mailto:camargoempreendedores@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@comercadeliebana.com](mailto:adl@comercadeliebana.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**

Agencias para el desarrollo regional de Cantabria

**CTC**

Centro Integrado de Empleo

CTC

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

**EMCANTA**

Centro Integrado de Empleo y Formación

EMCANTA

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

**GENERCAN**

Centro Integrado de Empleo y Formación

GENERCAN

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

**IDICAN**

Centro Integrado de Empleo y Formación

IDICAN

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

**PCTCAN**

Centro Integrado de Empleo y Formación

PCTCAN

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

**SICAN**

Centro Integrado de Empleo y Formación

SICAN

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