

ROBERTO MARTÍNEZ

Gerente de Miranda Empresas. Inconformista por naturaleza y posiblemente adicto al trabajo, lidera un proyecto capaz de generar en tiempo récord una envidiable red de contactos. Con el dorsal número 1 a la espalda, nunca deja de esprintar en una carrera de fondo en la que su ciudad se juega mucho en clave industrial y social

«El tráfico de la Terminal de Contenedores va a aumentar considerablemente muy pronto»

DIEGO SANTAMARÍA BURGOS

Aunque a veces le toca dar la cara, prefiere esquivar los focos. Rehúye el protagonismo porque lo suyo, en realidad, es el trabajo en la sombra. Sin embargo, mal que le pese, Roberto Martínez es la cara visible de Miranda Empresas, la Oficina Municipal de una ciudad, en horas bajas desde la crisis, que en poco más de dos años, a base de ingenio y constancia, ha logrado seducir a grandes compañías dispuestas a asentarse en la comarca del Ebro. Cualquiera brindaría a estas alturas por lo conseguido, pero se resiste a descorchar la botella porque aún queda mucho por hacer.

Pregunta.- Visto lo visto en 2018, queda claro que el trabajo de la Oficina está dando sus frutos. ¿Satisfecho?

Respuesta.- En un proyecto como éste, no se puede estar satisfecho porque nunca nada es suficiente. Desde esta premisa, trabajamos para conseguir mejorar resultados continuamente y el nivel de auto exigencia debe ser alto, pero tenemos la conciencia tranquila porque se está trabajando mucho y el trabajo está dando sus frutos.

P.- ¿Confiaba en que Miranda Empresas consiguiese tanto en tan poco tiempo cuando inició su andadura?

R.- Miranda Empresas solo tiene dos años y medio; y ese tiempo, en proyectos relacionados con captación de inversiones empresariales, supone una trayectoria muy corta. Echando la vista atrás, hay datos muy significativos. Por ejemplo, cuando arrancó este proyecto, el polígono de Ircio contaba con una empresa: Stinser, con 9.000 metros cuadrados de terreno. Solo en los últimos dos años, se han cogido más de 300.000 metros cuadrados para generar más de 20 actividades empresariales, destacando la presencia de Aciturri Aeroengines, que ya está en funcionamiento.

Otro ejemplo es el suelo industrial de Rottneros, sin actividad desde que cerró la empresa, en 2009. Allí se ha dado salida a unos 800.000 metros cuadrados y ahí ya opera la TCM, con 175.000 metros cuadrados ya adquiridos en propiedad.

P.- A finales de año, aseguró que la ciudad sumará «en breve» nuevos proyectos «muy relevantes» a los polígonos de Ircio y Las Californias enmarcados en el ámbito logístico. ¿Puede adelantar algo al respecto?

R.- Así es. De hecho, hay nuevos proyectos ya captados de diferentes ámbitos sectoriales y en casi todos los polígonos de la ciudad. Efectivamente, en el ámbito logístico hay inversiones muy relevantes tanto en el polígono de Ircio como en el polígono de Las Californias. Pero no debemos adelantar los nombres de las empresas hasta que no lo decidan ellas mismas por los compromisos adquiridos, la confidencialidad y el respeto debidos a los inversores y la propia seguridad de las operaciones.

P.- ¿Se ha marcado alguna meta Miranda Empresas para este año más allá de incrementar la llegada de nuevas inversiones?

R.- Aparte de continuar con nuestras líneas de actuación, una vez cumplida la primera fase del proyecto, entre 2016 y 2018, de desarrollo de la Estrategia Marco, este año debemos evolucionar y dar forma definitiva al Plan Estratégico de Miranda.

P.- Imagino que la expansión de Seur, más allá de la generación de empleo, supondrá un aliciente extra para la implantación de nuevas empresas, ¿no?

P.- Seur es la empresa número 1 del transporte terrestre en España. Es una tractora. No solo va a mover una gran cantidad de empleo directo, sino que generará una gran cantidad de empleo indirecto

«Trabajamos para mejorar continuamente y el nivel de exigencia debe ser alto»

«Hay nuevos proyectos ya captados en casi todos los polígonos de la ciudad»

relacionada con su actividad y su presencia, sin duda, generará un efecto llamada a otras empresas. Nosotros vamos a contribuir a que se fomente la interrelación cliente-proveedor en un entorno geográfico cercano. De hecho, ese aspecto ya lo estamos trabajando.

P.- ¿Quién puso la propuesta sobre la mesa: Miranda Empresas o la propia compañía?



Roberto Martínez, gerente de Miranda Empresas. FOTOS: MIRANDA EMPRESAS

sión las empresas deben sentirse queridas, respetadas y valoradas. Para demostrar que eso lo encuentran en Miranda les incluimos un amplio paquete de medidas con la pretensión de solucionar todas las dudas que se puedan presentar a la hora de afrontar la inversión: fórmulas de acceso al suelo únicas, fiscalidad bonificada a máximos legales, orientación en mecanismos de ayudas, captación de talento, atracción de redes cliente-proveedor, publicidad, información completa de los terrenos, agilización de tramitaciones y un largo etcétera de gestiones que ofrecemos a modo de soluciones integrales e incluso de llave en mano si se requiere.

En el verano de 2017, Seur firmó el compromiso de adquisición de terrenos en el polígono de Ircio. A partir de ahí, se ha ido dimensionando un proyecto que ha ido creciendo conforme se avanzaba en el desarrollo del mismo y en el que les hemos acompañado en todo momento, y ayudado en todo lo que se ha requerido, hasta desembocar en el anuncio oficial de su implantación en Miranda a finales de 2018.

P.- El ramal de la Terminal de Contenedores de Miranda (TCM) ya es una realidad. ¿Cuál es el tráfico actual de la línea? ¿Aumentará a lo largo de este año?

R.- Efectivamente, el funcionamiento de la TCM da cumplimiento a uno de los objetivos que nos marcamos al arrancar este proyecto: buscar una solución para dotar a Miranda de una plataforma logística intermodal por la que se llevaba apostando muchísimos años, pero que por diferentes razones, no se conseguía hacer realidad. Analizamos la situación de bloqueo de la plataforma logística de Ircio y entendimos que no se podía solucionar a corto plazo. Así que a mediados de 2016 decidimos mover ficha y propusimos a JSV crear una plataforma logística en el suelo industrial de Rottneros que, a pesar de que ya no disponía de ramales ferroviarios porque habían sido desmantelados, aún estaba en posesión del permiso de Adif para explotación de vía férrea.

A finales de 2016, JSV ya había adquirido 175.000 metros cuadrados de terreno para acometer el proyecto y en menos de dos años entraba el primer tren procedente del puerto de Barcelona en la TCM. Ahora mismo, el tráfico es de

dos trenes semanales, de ida y vuelta, en conexión con el puerto de Barcelona. Pero se va a aumentar considerablemente muy pronto.

P.- ¿Se sabe algo de la segunda fase del proyecto para la construcción de nuevos tramos?

R.- El proyecto consta de cuatro fases, y está acometida la primera. La siguiente fase se acometerá, previsiblemente, cuando el volumen de tráfico lo exija. A día de hoy no se puede hablar de fechas concretas, pero el proyecto completo se irá desarrollando progresivamente. Está evolucionando muy rápidamente.

P.- ¿Y sobre la posibilidad de que la TCM preste servicio al resto de polígonos mirandeses?

R.- Esa posibilidad existe, obviamente. La TCM da soluciones integrales, personalizadas y puerta a puerta. Es cuestión de analizar el caso de cada empresa y ver qué solución logística se le puede ofrecer.

P.- ¿Sigue abierta la puerta para que la Junta retome el ramal de Ircio?

R.- No hay ninguna puerta cerrada, pero lo que tenemos claro es que Miranda tenía que tener una plataforma logística intermodal. Lo que no podíamos permitirnos más era no tener ninguna. Ahora ya tenemos una, y eso es lo más importante porque supone un gran proyecto de ciudad.

P.- Desde su creación, Miranda Empresas ha apostado por el marketing on line para captar la atención de empresas y ciudadanos. ¿Han cuantificado el impacto mediático de sus campañas en la red de redes?

R.- La web ha sido visitada desde 117 países, contamos ya más de 140.000 visitas a nuestra página web, más de 2.300 seguidores y más de 90 millones de minutos reproducidos en Facebook, tenemos más de 60.000 usuarios web y el impacto mediático nos ha llevado a todos los medios de comunicación de tirada nacional, con unas u otras noticias.

Son cifras muy relevantes que han propiciado que esta campaña haya recibido el premio a la mejor iniciativa pública de promoción económica de Castilla y León, y es algo que hay que agradecer a todos lo que la han hecho posible.



Martínez ejerce de embajador para 'vender' las ventajas que ofrece la ciudad del Ebro a la hora de invertir.

P.- Supongo que el compromiso altruista de personas famosas, inclusive ilustres mirandeses, habrá determinado en gran medida el éxito de la iniciativa. ¿Veremos nuevas caras de aquí en adelante?

R.- Sí, sin duda. Nos ha diferenciado y posicionado. Y nos ha dado

«La próxima persona que dará continuidad a nuestra campaña es Mikel Herzog»

«Para recuperar población, primero debemos bajar más la tasa de paro»

alcanze y ha transmitido unidad en torno a un proyecto. Estamos agradecidísimos con todas las personas que han colaborado, todas son parte de esto y los logros son conjuntos. En cuanto a si veremos nuevas caras, por supuesto que sí. En breve nuevas personalidades mirandesas de gran importancia darán continuidad a esa parte de la campaña, y también nuevas personalidades conocidas en todo el país.

P.- ¿Puede confirmar algún nombre, aunque solo sea el primero?

R.- La próxima personalidad que dará continuidad a la campaña, conocida a escala estatal, será Mikel Herzog. Vaya desde aquí nuestro agradecimiento y reconocimiento. Es un lujo poder contar con la imagen de personas tan relevantes.

P.- Pese a la remontada industrial, Miranda sigue perdiendo población aunque la sangría sea me-

nor que durante los peores años de la crisis. ¿Ve viable que la ciudad incremente su censo a corto o medio plazo?

R.- Para recuperar la línea de descenso demográfico que inició Miranda con la crisis de 2008, primero debemos bajar más la tasa de paro. Ya ha bajado significativamente, pero creemos que debe profundizarse en ese descenso, porque hasta que no lleguemos a tasas de paro similares a las anteriores a la crisis no podremos aspirar de forma realista a recuperar población.

P.- ¿Algún recado, mensaje de agradecimiento o reivindicación a las administraciones?

R.- El mensaje es claro: la unión hace la fuerza. Estamos muy agradecidos a las administraciones, al empresariado y a todos los agentes económicos locales. Específicamente, a nuestro juicio, la colaboración entre el Ayuntamiento y

la Junta de Castilla y León ha sido un ejemplo de colaboración interadministrativa. Entre otras cosas, el trabajo hecho para conseguir que los precios de adquisición de parcelas del polígono de Ircio sea ahora de 16-18 euros por metro cuadrados o de alrededor de 20-23 euros, según zonas, ha sido ejemplar. Y hemos notado una comunión continua desde el principio en que empezamos a trabajar en generar los informes necesarios que justificaran dar salida al Plan Miranda. La Junta apostó hace años por dar la posibilidad de que determinadas zonas que justificaran convenientemente su posicionamiento, pudieran disponer de un programa territorial de fomento exclusivo y nosotros hemos sido los primeros en poder aprovecharlo. Nos movimos rápido, unidos y funcionó. Lo dicho, la unión hace la fuerza.

CAFÉ - BAR MORAL

Desde 1970 en el corazón de Gamonal

Disfruta de nuestros rollitos, patatas bravas y los populares 'Tigres reforzados', ¡los de toda la vida!
¡Nuestras especialidades también para llevar!

C/ Vitoria, 179 (Burgos) Tel. 947 07 39 20

