



el mercado. Lo que es grave es que sólo se produzcan cierres de empresas sin que haya nuevas actividades que compensen o equilibren.

P.- También volverá la actividad a la última nave construida por Rottneros. Al margen de la creación de empleo y de la apuesta en firme de una compañía líder como Seur, ¿cree que la consolidación de un centro aduanero en la Terminal de Contenedores de Miranda (TCM) abrirá las puertas a nuevas inversiones?

R.- Esa es otra inversión estratégica, que además dota de un recurso a la ciudad. Así que el hecho de disponer de aduana va ser un plus a la hora de girar la mirada hacia Miranda. Y eso genera un efecto llamada.

P.- A principios de año, señalaba que el tráfico en la TCM aumentaría considerablemente en poco tiempo y recientemente

Roberto Martínez (derecha) junto a su inseparable equipo de Miranda Empresas. / ECB

S y n e r g y a n u n c i a b a una tercera frecuencia con el puerto

de Barcelona. ¿Se incrementará aún más el tráfico semanal a lo largo de este ejercicio?

R.- Así, es Synergy ha apostado decididamente por la Terminal de Contenedores Miranda, nos hemos convertido en puerto seco de Barcelona y no es algo baladí. Se trata del operador logístico del grupo Hutchison Ports, y la magnitud de esta compañía es tal que se ha consolidado como la red portuaria líder a nivel mundial. Con sede central en Hong Kong (China), da empleo a más de 30.000 personas que operan puertos y terminales en 26

países, desde Asia, Oriente Medio, África, Europa, las Américas y Australia. Es un gigante y su apuesta por Miranda una garantía. Sabíamos que la construcción y puesta en funcionamiento de la TCM nos iba a ir reportando noticias como ésta. Y los tráfico se van a seguir aumentando. Arrancó hace apenas medio año, ya dispone de tres frecuencias semanales y eso es un hito. A este ritmo el crecimiento es difícil de calcular, pero las previsiones son tendentes a un aumento considerable, y este mismo año.

P.- De ser así, ¿ya se ha contemplado el inicio de la segunda fase para la construcción de nuevos tramos?

R.- El inicio de la segunda fase irá en función del aumento del volumen de tráfico. La ampliación por fases está prevista, pero no hay un calendario cerrado porque irá en función del número de trenes que vaya recibiendo la terminal y de la estabilización de sus flujos.

P.- Imagino que las relaciones comerciales con el País Vasco, La Rioja o Cantabria se habrán afianzado más si cabe gracias a esta infraestructura. ¿Ve factible la implantación de empresas o filiales procedentes de dichos territorios en la ciudad?

R.- Miranda está en el centro de un área funcional que, en un radio de acción de hora y media, comparte espacio, aparte de con una parte de su propia Comunidad Autónoma, con otras cuatro regiones: La Rioja, Navarra, Cantabria y el País Vasco. Esto nos diferencia y convierte este núcleo en un eje estratégico para la logística. El área funcional común permite comparar sinergias y, en clave colaborati-

va, que los territorios de ese área funcional se beneficien mutuamente, ya que compartimos el espacio que nos dota a todos de una masa crítica común que atrae inversiones. Desde la perspectiva de las interrelaciones en áreas funcionales trabajamos desde hace tres años y la implantación, ampliación o diversificación de inversiones es una realidad como consecuencia de la dotación de infraestructuras como nuestra plataforma logística. Y lo seguirá siendo. Sólo hay que ir viendo en qué medida se reflejará el impacto de este recurso.

P.- ¿Contempla Miranda Empresas nuevas estrategias a corto o largo plazo para seguir captando inversiones?

R.- Sí, habrá nuevas estrategias, porque debemos evolucionar. Tenemos varios frentes de acción, que iremos dimensionando progresivamente. Uno de ellos, seguramente el más importante, es la articulación de medidas en el marco del Plan Garoña, que es paralelo y complementario al Plan Miranda. Miranda es el municipio más grande afectado por el cierre de la Central Nuclear y quien ha sufrido un mayor deterioro de puestos de trabajo como consecuencia de ese cierre. Por lo tanto, debería tener unas medidas compensatorias proporcionales al deterioro sufrido, susceptibles de generar un retorno de inversión. Ahí hay otro foco de acción para aumentar nuestra oferta y nuestra competitividad.

P.- ¿Hasta qué punto ha contribuido la Junta de Castilla y León en el despegue industrial de Miranda?

R.- La colaboración entre administraciones es fundamental y la

hemos trabajado desde el principio. Para un adecuado progreso de los territorios es clave alinear lo público con lo público. El Plan Miranda es buena muestra de ello. Sin la colaboración y entendimiento conjunto con la Junta de Castilla y León no habría sido posible articularlo. Trabajamos muy duro para generar un documento justificativo de la especial necesidad de Miranda en aquel momento, y se demostró. Y contamos con el apoyo al documento de todos los partidos políticos y los agentes económicos locales, lo cual nos reforzó en una unidad muy necesaria. Y la Junta tenía la voluntad de tener en cuenta a Miranda, lo vimos desde el primer momento en que empezamos a hablar. Y se demostró. El documento pasó todos los filtros, a nivel técnico, político, jurídico, administrativo... Siempre he dicho que el proceso que ha derivado en el Plan Miranda ha sido un ejemplo de colaboración interadministrativa y lo seguiré diciendo.

P.- ¿Qué medidas se deberían tomar desde las administraciones para consolidar definitivamente la ciudad como eje estratégico en clave empresarial?

R.- Siempre se puede mejorar y hay que seguir trabajando conjuntamente para seguir haciéndolo. Las empresas necesitan sentir que a sus proyectos se les van a facilitar todas las soluciones que puedan requerir, pero sobre todo necesitan sentir que van a ser tratadas con agilidad, con rapidez. La velocidad es un factor diferencial cuando se compete, y las empresas nacen y viven compitiendo continuamente.

¿Te gusta conducir?

TODO TECNOLOGÍA. TODO DEPORTIVIDAD

NUEVO BMW SERIE 3

DESDE 250€ AL MES CON MANTENIMIENTO INCLUIDO

En 47 cuotas. Entrada: 10.305,97€. Cuota Final: 19.673,52€. TAE: 8,92%.

En la séptima versión del nuevo BMW Serie 3 todo es tecnología. Y deportividad. Hemos incluido avances como **BMW Digital Key**, las **Luces BMW Laserlight** o el revolucionario **BMW Reversing Assistant** y mejorado el dinamismo con una suspensión más baja. Y lo mejor de todo, es que toda esta tecnología y toda esta deportividad, puede ser tuya desde 250€ al mes con mantenimiento incluido.

Burgocar

Ctra. de Logroño, km 109
Pol. Ind. Villayuda
Tel.: 947 48 43 50
Burgos

www.burgocar.bmw.es

P.V.P. 318d, 34.477,20€ (transporte, descuento, ayuda a la recompra para vehículos EURO 4 diésel, mantenimiento -5 años/100.000 km- e impuestos incluidos) financiando con BMW Bank GmbH, S.E. Gastos de matriculación y pre-entrega no incluidos. Comisión de formalización 239,30€. Importe a financiar: 24.171,22€. Precio total a plazos 41.968,79€. Importe total adeudado 31.662,82€. TIN: 8,25%. Valor futuro garantizado 19.423,52€ (48 meses/60.000 km). Permanencia mínima: 24 meses. Importe mínimo a financiar: 16.000€. Al final del plazo contratado, podrás devolverlo, cambiarlo o quedártelo pagando la cuota final. Condiciones válidas para pedidos hasta 30/06/2019. Modelo visualizado puede no coincidir con el modelo ofertado.

WLTP: Consumo promedio: desde 5,0 hasta 7,5 l/100 km. Emisiones de CO₂: desde 132 hasta 170 g/km.

NEDC: Emisiones de CO₂: desde 110 hasta 139 g/km.