

CANTABRIA

Pág. 3

## Fomentar las agrupaciones empresariales para impulsar el crecimiento económico

La vicepresidenta de Cantabria, Eva Díaz Tezanos, considera que impulsando los clústeres se optimizan los "escasos" recursos económicos de los que dispone el Go-

bierno regional para apoyar el funcionamiento de las empresas y anima a estas a agruparse en este tipo de instrumentos que considera "muy adecuados".



www.gentedigital.es visita nuestra web

CANTABRIA

Pág. 4

## En Cantabria se dan las condiciones para el desarrollo del sector agroalimentario

Edición Especial Cantabria Global



ENTREVISTA Págs. 6 y 7

**Antonio Pérez**

DIRECTOR DE MARKETING DE IMEM

*"A veces seguimos creyendo que lo de fuera es mejor, sin fundamento que lo justifique"*



ENTREVISTA Págs. 8 y 9

**Mario Ruiz**

DIRECTOR DE EXPORTACIÓN DE HERGÓM

*"Desarrollar mercados exteriores es una tarea ardua y con resultados a largo plazo"*

Edición Especial Cantabria I+D



ENTREVISTA Págs. 10 y 11

**Luis Quindós**

CATEDRÁTICO DE RADIOLOGÍA Y MEDICINA FÍSICA

*"Valdecilla reúne las condiciones para estar en lo más alto con relación al empleo de radiaciones ionizantes"*

CANTABRIA

Pág.5

## El príncipe de Portugal visita el monasterio de Santo Toribio de Liébana y gana el Jubileo

Dom Pedro de Mendoza-Braganza y Borbón quiso visitar Cantabria en su Año Jubilar y se mostró emocionado en su visita a Santo Toribio.

SANTANDER

Pág.12

## Catorce empresas optan a realizar la mejora del entorno de la Estación Marítima

El presupuesto de licitación de las obras es de 1.652.439 euros y se cuenta con un plazo para la ejecución de los trabajos de ocho meses.

TORRELAVEGA

Pág.13

## Decenas de actividades conforman la programación navideña

El programa navideño preparado por el Ayuntamiento se desarrollará desde este viernes hasta el domingo 7 de enero.

¿Te has perdido el ejemplar impreso de Gente?  
Descarga el pdf completo de cualquier edición

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



CON MOTIVO DEL SORTEO DE LOTERÍA DE NAVIDAD GENTE RETRASA SU SALIDA AL SÁBADO 23 DE DICIEMBRE



CANTABRIA Pág. 4

## Lengua de signos para empleados públicos

Más de 350 trabajadores del Gobierno regional participan en los 40 cursos organizados



SANTANDER Pág. 12

## Ya en marcha la III Santander Smart Weekend

El evento, que es gratuito, arrancó con una jornada dedicada a la inteligencia artificial.



DEPORTES

Pág. 14

## Foro beUp, con el nutricionista Juan Carlos Llamas

El Racing participa, junto al Ayuntamiento, en la organización de la segunda edición del Foro beUp, que se celebrará en La Magdalena



LABAREANDO

El Museo de Bellas Artes de Santander se rebautizó como MAS allá por la campaña electoral de 2011. Entonces, decía el hoy ministro de Fomento, se justificó el cambio de nombre porque su colección constaba, en más de un 90%, de piezas que pertenecen al arte moderno y contemporáneo y porque las actividades complementarias y auxiliares que se desarrollaban en el espacio museístico, tenían que ver con ese tipo de arte. Cosas de Santander, que diría aquel.

Cabe preguntarse si, seis años y medio después, la política de conservación de las obras y el resto del patrimonio que alberga el Museo también se convirtieron en contemporáneas, a luz del incendio que asoló la parte alta del edificio hará ahora un mes. Y es que, transcurrido ese tiempo, todavía no hemos oído hablar al director de la pinacoteca; la concejala del área y la alcaldesa callan sobre el tema cuando no desprecian a quien pregunta, y los artistas y el sector en general, claman contra el silencio y las medidas de seguridad. Y sí, es verdad. Dónde se ha visto que, un mes después, no solo no sepamos las causas del incendio y si tiene que ver con las obras de adecuación que se estaban acometiendo en el edificio, sino tampoco sepamos a ciencia cierta lo que se ha quemado pero se juzgue el incidente como algo sin importancia. ¿Existe una política museística, de control de fondos y archivos? Si es así, no estaríamos esperando un mes la respuesta a los interrogantes hoy abiertos: qué se quemó, qué está dañado, cuál es su valor, el valor de la póliza del seguro... Si no existe tal política, gravísima irresponsabilidad. Pero no sabemos ni lo uno ni lo otro: algo no funciona. Y en cualquiera de los casos, estamos ante una negligencia que exige depuración de responsabilidades.

La Fiscalía de Valencia investigará el caso de Carles Recio, un individuo que se pasó diez años sin aparecer en su puesto de trabajo en la Diputación Provincial. Son los actuales responsables de la corporación quienes han trasladado al fiscal el expediente disciplinario que le abrieron el pasado verano, antes de despedirlo, por su contumaz inactividad pudiera ser constitutiva de delito. A la vista de los hechos narrados en el expediente, no son necesarios fiscales para concluir que esta persona es un caradura de calidad granítica, aparte de un descarado ladrón que se llevaba cada mes un suculento sueldo -45.000 euros anuales- a cargo de los contribuyentes sin pisar su despacho. Pero la Diputación pide que se investigue

## OPINIÓN Colaboradores necesarios por Isaías Lafuente

además "si el puesto creado en 2006 a su medida era necesario y si los entonces responsables de la Diputación eran conscientes de que no iba a trabajar". La segunda es una pregunta retórica, porque cualquier trabajador, público o privado, sabe que una ausencia inexplicada, no ya de diez años sino de un par de días, hace saltar las alarmas en cualquier lugar serio con responsables serios al frente. Aunque sólo sea para preocuparse por la salud del ausente. El asunto ilustra muy bien uno de los

males extendidos en las últimas décadas en nuestra democracia. Y este no es, con ser muy relevante, el de la existencia de jetas profesionales que han prosperado en nuestras administraciones como florecillas en primavera, llevando su actuación a los territorios del delito. El problema es el ecosistema en que esta mala hierba ha extendido sus raíces sin que nadie la segase a tiempo. Son los colaboradores necesarios que, por acción u omisión, han permitido sus tropelías. Responsables públicos que

nunca llegaron a sentarse en el banquillo porque nadie consideró que no ver o no saber fuese delito, pero que tampoco asumieron la evidente responsabilidad política que supone dejar campar por sus respetos al delincuente en las instituciones. Ahora pongan ustedes nombre a los ejemplos. No les costará mucho encontrarlos. Y deconstruyan después conceptos jurídicos como malversación, financiación ilegal, prevaricación, fraude fiscal, soborno, apropiación indebida, tráfico de influencias, enriquecimiento ilícito... Es, sencillamente, robo. Y el fruto del latrocinio son nuestros impuestos, esos que tan bien controlan quienes después se olvidan de vigilar a los autores de la rapiña.

**TRANSPORTES Y MUDANZAS**  
**REVILLA**  
GUARDAMUEBLES

**ESPECIALIDAD EN MONTAJE DE MUEBLES**  
Mudanzas locales y nacionales - Servicio de guardamuebles  
Desmontaje y montaje de muebles - Servicio a mueblería  
Le adaptamos sus muebles a la nueva medida: corte de viga, columna, altura, etc.  
Le reducimos el mueble: por ejemplo de 4 puertas a 3 puertas y de fondo.

942 25 82 07 - 627 44 28 80  
Bº La Sierra, 3 - 39600 REVILLA CAMARGO - jrevilla@telefonica.net

**Si no lo anuncias, no lo vendes**

Anuncios profesionales, destacados y enseñanza **6€**  
Anuncios breves entre particulares **2€**

Para insertar un anuncio en la **sección de clasificados** de **Gente en Cantabria** llame al teléfono **807 505 779**  
La recogida de anuncios para la publicación de la semana se realizará hasta las 10 h. del miércoles



# Fomentar las agrupaciones empresariales para impulsar el crecimiento económico

La vicepresidenta de Cantabria, Eva Díaz Tezanos, considera que impulsando los clústeres se optimizan los recursos económicos de los que dispone el Gobierno para apoyar a las empresas y anima a estas a agruparse

## Gente

Fomentar las agrupaciones empresariales para impulsar el crecimiento económico de la región es la apuesta manifestada por la vicepresidenta del Gobierno de Cantabria, Eva Díaz Tezanos.

“Las agrupaciones empresariales son un instrumento muy adecuado para el crecimiento económico de nuestras empresas. Si son capaces de aprovechar sus sinergias, compartir esfuerzos, interpretar sus necesidades y conectar con la Universidad de Cantabria, con los organismos de investigación y con los centros tecnológicos, sin duda se van enriquecer y van a mejorar en competitividad”.

Así, Díaz Tezanos expresó su apuesta por el fomento de los clústeres en la comunidad durante la inauguración de la jornada 'Mercado Nuclear UK, una oportunidad' que se celebró el pasado miércoles en el salón de actos del Parque Científico y Tecnológico (PCTCAN) y que también contó con la presencia de la máxima responsable de SODERCAN, Iciar Amorrtu; la directora general de Universidades e Investigación, Marta Domingo, y la presidenta del Clúster de la Industria Nuclear en Cantabria, María Vega.

Díaz Tezanos destacó el papel que desempeñan las agrupaciones empresariales a la hora de optimizar los escasos recursos económicos con los que cuenta el Gobierno de Cantabria como consecuencia de los efectos de la última crisis económica. “Impulsando los clústeres estamos optimizando esos recursos económicos que nos gustaría que fueran más”, señaló.

Y puso el ejemplo del Clúster de la Industria Nuclear en Cantabria, el único de estas características existente en España, del que se siente orgullosa porque desde que se creó en febrero de 2016 “ha desplegado una actividad muy intensa de cooperación industrial con agentes nacionales e internacionales, ha potenciado la cooperación tecnológica y ha apostado por la formación y la internacionalización”, dijo. En su opinión, a pesar de su “juventud”, se ha convertido “en un ejemplo a seguir para otros clústeres”.

Tras recordar la “fotografía actual” del tejido industrial de Cantabria, en el que más del 99% son peque-



Eva Díaz Tezanos, junto a Iciar Amorrtu y María Vega,

ñas y medianas empresas, la también consejera de Universidades e Investigación, Medio Ambiente y Política Social hizo hincapié en el apoyo mostrado por el Gobierno de Cantabria a todas las empresas de la región en lo que va de legislatura. En este sentido, recordó que para fortalecer el sistema regional de I+D+i el presupuesto de SODERCAN para 2018 será de casi 17 millones de euros, un 12,39% más que en 2017.

De esta manera, se da continuidad al trabajo desarrollado por la entidad pública para fomentar la cultura de la cooperación empresarial, “favoreciendo esas sinergias de colaboración interempresarial, apoyando la realización de proyectos de I+D+i de varias empresas en cooperación y conformando una oferta de productos y servicios basados en la especialización sectorial para ampliar el acceso a nuevos mercados”.

En el balance expuesto por Díaz Tezanos, el resultado ha sido “positivo”, ya que durante este año el plan de ayudas y asesoramiento a empresas ha tenido un presupuesto de 1.600.000 euros para fomentar el programa de técnicos de I+D+i; el programa de transferencia tecnológica, y el programa de agrupaciones empresariales innovadora y unidades agrupadas de exportación, que está dotado con 700.000 euros.

En su alocución, también subrayó la apuesta del Gobierno de Cantabria por seguir generando un clima de confianza, estabilidad y buenas perspectivas de futuro para cambiar el modelo de crecimiento que pasa por el fortalecimiento del tejido productivo, industrial y empresarial, así como que “las empresas sumen esfuerzos para ser cada vez más competitivas”. Por su parte, la máxima responsable de SODERCAN, Iciar Amorrtu, destacó el “importante” recorrido experimentado por el Clúster de Industria Nuclear en Cantabria para potenciar el desarrollo de I+D+i en la región.

Por su parte, la presidenta del Clúster de Industria Nuclear en Cantabria, María Vega, agradeció al Gobierno de Cantabria el apoyo mostrado con esta agrupación empresarial que seguirá trabajando como lo ha hecho hasta ahora para potenciar las posibilidades de crecimiento de las empresas cántabras en los mercados internacionales.

**CLÚSTER MARÍTIMO DE CANTABRIA**  
También esta semana se presentó el plan estratégico del Clúster Marítimo de Cantabria, agrupación promovida por SODERCAN, que dio sus primeros pasos la pasada primavera.

Bajo la presidencia de Juan Luis Sánchez, el Clúster Marítimo de Cantabria se ha marcado como re-

tos y desafíos de futuro el reforzamiento del sector naval de la región; el incremento de la competitividad y las oportunidades de negocios de las empresas y entidades del sector, y el fomento de sinergias que posibiliten el acceso a los proyectos más importantes a escala nacional e internacional. También busca la mayor implicación de empresas, entidades, organismos, universidades, centros tecnológicos, de investigación y de formación pública y privada en procesos de transferencia de conocimiento; facilitar la formación de los profesionales del sector naval, y la creación de empleo cualificado.

El acto, en el que también estuvieron presentes la vicepresidenta del Gobierno, Eva Díaz Tezanos,

y las directoras generales de Universidades e Investigación, Marta Domingo, y de SODERCAN, Iciar Amorrtu, contó con la presencia el presidente del Clúster Marítimo de Cantabria, Juan Luis Sánchez. Díaz Tezanos, aseguró durante el acto que el Clúster Marítimo de Cantabria contribuirá a reforzar el sector marítimo, incrementando la competitividad y las oportunidades de futuro de las empresas y generando empleos cualificados de “alta calidad”.

Así mismo se mostró convencida de que el sector marítimo es uno de los sectores estratégicos para el desarrollo económico de Cantabria, de la que se ha aventurado a predecir “volverá a ser un referente como lo ha sido históricamente hasta la conversión industrial de los años ochenta”.

Entre las razones que ha enumerado para confiar en el sector marítimo como “uno de los sectores con mayor potencial” a la hora de impulsar el desarrollo de la región, la vicepresidenta ha destacado las “muchas potencialidades” con las que cuenta Cantabria en sectores emergentes de la industria marítima, como la energía oceánica, la acuicultura, el turismo marítimo y costero, la explotación minera de los fondos marinos y la biotecnología azul.

La vicepresidenta aprovechó su intervención en la clausura de la jornada de presentación del Clúster para hacer un llamamiento a las empresas del sector para que aprovechen las sinergias y contribuyan al fortalecimiento del cambio productivo que necesita el tejido industrial y empresarial para que el modelo económico de la región siga creciendo.

An advertisement for 'MASHÉ MUJER' supplement. It features a close-up of a woman's hands holding a small white container of the product. The background is a soft-focus image of a woman's face. Text in Spanish reads: 'De venta en su herboristería más cercana y en www.macheproductos.com'. Below this is the 'MacheProducts' logo, which consists of a green circular emblem with a stylized plant. The product name 'MASHÉ MUJER' is prominently displayed, followed by the description: 'suplemento alimenticio natural que ayuda a mejorar las infecciones del tracto urinario en casos de cistitis'.





Revilla asiste interesado a las explicaciones acerca de los procesos de producción que desarrolla Clem.

## Se dan las condiciones para el desarrollo agroalimentario

### Gente

El presidente, Miguel Ángel Revilla, afirmó durante la inauguración de las nuevas instalaciones de la productora láctea Clem en Vargas que Cantabria tiene "condiciones naturales para desarrollar productos de extraordinaria calidad", por lo que la industria agroalimentaria es a su juicio "el camino de futuro" para el sector primario, con el fin de evitar "la crisis total" y garantizar que siga habiendo "vida, habitantes y actividad en las zonas rurales".

El presidente destacó que la empresa Clem representa la filosofía de la política de impulso al sector primario y agroalimentario que está llevando a cabo el Gobierno de Cantabria.

"Ante los bajísimos precios de la leche, muchos productores de la región se están reinventando", agregó Revilla, quien también hizo hincapié en la fortaleza de la industria agroalimentaria, la

cual representa a día de hoy "el 22% de la producción industrial de Cantabria, con una facturación en 2016 de 1.400 millones de euros". "Ése es el camino para que siga habiendo producción de calidad", recalcó.

En su opinión es también la respuesta a otra gran preocupación: "no podemos dejar morir a los pueblos porque ese será también el fin de la ecología y de la conservación del medio rural".

Las nuevas instalaciones de la empresa láctea han supuesto una inversión de 481.315 euros, de los que la Consejería de Medio Rural, Pesca y Alimentación ha aportado 144.395, a través de la orden de ayudas a la comercialización y transformación de 2016. Revilla comprometió el apoyo del Gobierno a este proyecto y recordó que ya en los años 2009 y 2014 recibió una aportación total de 82.740 euros en concepto de subvenciones para mejora de instala-

ciones y maquinaria.

Granja 'La Clementina' produce leche fresca de vaca yogures, arroz con leche y batido de yogur, que comercializa bajo la marca Clem. Como particularidad, ejecuta completamente el ciclo de elaboración de sus productos, desde la cría, alimentación y ordeño de sus propias vacas. Es la primera granja que transporta la leche y los yogures directamente a domicilio.

En la inauguración estuvieron presentes el consejero de Medio Rural, Pesca y Alimentación, Jesús Oria; el representante de Leches Clem, Olegario Fernández, y el resto de la familia; la directora general de Pesca y Alimentación, Marta López; el alcalde de Puente Viesgo, Rafael Lombilla; el presidente de la Mancomunidad de los Valles Pasiegos, Ángel Sainz, así como empresarios del sector, trabajadores, clientes y proveedores.

## Tres cántabros aspiran al Premio Promesas de la alta cocina

### Gente

Tres jóvenes cántabros, del IES Peñascalillo, han sido seleccionados para participar en el Premio Promesas de la alta cocina de Le Cordon Bleu.

Un total de 38 centros de enseñanza de 24 provincias de España contarán con representación en las semifinales de la VI edición del Premio Promesas de la alta cocina de Le Cordon Bleu Madrid. Se trata de

un certamen de referencia donde se ofrece a los jóvenes de último curso la oportunidad de seguir formándose como profesionales de la alta cocina con una beca valorada en más de 23.000 euros.

Los jóvenes cántabros seleccionados para representar a la región en esta fase del prestigioso premio son Aarón Díaz Mazón, David Álvaro Fernández e Israel Ruiz Gómez, todos ellos estudiantes del

IES Peñascalillo de Santander.

El Premio Promesas de la alta cocina de Le Cordon Bleu está dirigido a jóvenes promesas de la alta cocina, menores de 25 años, que cursan su último año de formación de Cocina o Pastelería en alguna escuela española. Cada año, son más los centros y escuelas que apoyan este premio y animan a sus alumnos a presentar sus candidaturas.

## Empleados públicos se forman en lengua de signos

Más de 350 trabajadores del Gobierno de Cantabria han participado en los 40 cursos organizados

### Gente

Más de 350 empleados públicos del Gobierno de Cantabria se han formado en lengua de signos en los 40 cursos de distintos niveles organizados en la Administración Autonómica en colaboración de la Federación de Sordos de Cantabria (FESCAN). El consejero de Presidencia y Justicia, Rafael de la Sierra, destaca el esfuerzo y la implicación demostrada por los empleados públicos en la

eliminación de las barreras de comunicación que sufren las personas con discapacidad, una labor que "ha conseguido facilitar la participación y el acceso a los servicios públicos". De la Sierra, que clausuró la edición de este año, apuntó que la superación de los cursos de lengua de signos "no es una materia fácil" y requiere de mucho tiempo de dedicación y consideró "imprescindible" la colaboración de la FESCAN.



Rafael de la Sierra entregando los diplomas a los alumnos.

## Arranca la XVII edición de 'Cantabria canta a la Navidad'

Más de 3.000 cantantes de 90 coros llevarán su música a un centenar de ayuntamientos de la región

### Gente

Más de 3.000 cantantes pertenecientes a cerca de 90 corales tomarán parte en la XVII edición del Ciclo 'Cantabria canta a la Navidad', organizado por la Federación Cántabra de Coros con el apoyo del Gobierno de Cantabria.

Estos conciertos se iniciarán este viernes, día 15, con la actuación del Orfeón Cántabro en el Hospital Santa Clotilde de Santander y finalizarán el próximo 7

de enero con la Coral Voces de Toranzo en la iglesia parroquial de San Miguel Arcángel de Puente Viesgo.

Como en ocasiones anteriores, las corales van a llevar su música a un centenar de ayuntamientos de toda la comunidad cántabra, llegando a espacios como hospitales, geriátricos, centros de mayores, guarderías e iglesias, que habitualmente están fuera de los circuitos artísticos.



El ciclo recorrerá un centenar de ayuntamientos de Cantabria.



## El príncipe de Portugal gana el Jubileo en Santo Toribio de Liébana

### Gente

Su Alteza Real Pedro de Mendoza-Braganza y Borbón, príncipe real de Portugal, duque de Loulé y Braganza, jefe de la Casa Real de Portugal y gran maestre de sus Órdenes Dinásticas (rey de facto de Portugal y que en otra época hubiera sido jefe del Estado portugués), visitó el pasado sábado día 9 el monasterio de Santo Toribio de Liébana, acompañado de su primo el marqués de Castelo Rodrigo, el conde de Evora-Monte, y la representación del Consejo de Órdenes Dinásticas de la Casa Real de Portugal: Real Orden de Cristo, Real Orden Avis, Real Orden de Santiago, Real Orden de Santa Isabel de Portugal, Real Orden de Nuestra Señora de la Concepción, de Vilaviciosa, Real Orden de San Miguel de Ala, y la Real Orden del Santo Condestable San Nuno de Santa María.

Dom Pedro fue recibido a las puertas de Santo Toribio por las autoridades civiles presentes. En nombre del Gobierno de Cantabria, Manuel Bahillo, director de la Sociedad del Año Jubilar Lebaniego, al cual acompañaban una representación numerosa de alcaldes de la comarca, así como el comandante de Puesto de la Guardia Civil y Javier Lombrana, presidente de la Cofradía de la Santísima Cruz. Acto seguido, S.A.R. cruzó la Puerta del Perdón, como un peregrino más, asistió a la celebración de la Santa Misa, besó con emoción apreciable la Reliquia del Lignum Crucis y, al concluir la ceremonia religiosa, se dirigió a la sacristía de la iglesia donde firmó en el libro de honor del monasterio, donde meses antes lo hubieran hecho Sus Majestades los reyes de España.

Una vez concluida la visita al Monasterio el príncipe de Portugal y sus acompañantes se dirigieron a Potes para visitar la exposición sobre Beato de Liébana que se encuentra en la Torre del Infantado. Allí les esperaba Pilar G. Bahamonde, directora del Centro de Estudios Lebaniegos, que ejerció de guía de excepción.

Pedro de Mendoza-Braganza y Borbón, declaró para Gente en Cantabria: "Estoy muy contento de estar en Cantabria y haber ganado el Jubileo. Me emociona haber venerado la Cruz de Cristo, y me ha fascinado este enclave, en estas tierras del norte, Cantabria y Asturias empezó todo. La Reconquista de la Península Ibérica y los gérmenes de los reinos cristianos, entre los que se encuentra mi querida Portugal". Posteriormente, la expedición 'real' se dirigió a Santander donde serían recibidos de forma institucional por las autoridades de Santander, en el

Palacio Real de La Magdalena.

La jornada concluyó con una cena de Gala en la Real Sociedad de Tenis, en el transcurso de la cual fueron galardonados, Fernando Martínez Valle, como caballero de la Real Orden de Vilaviciosa, y fue ascendido al rango de comendador de la Real y Mi-

litar Orden de San Miguel de Ala a Juan Antonio Irbici y de Arin.

El encuentro acabó con quesos y polkas cortesía de las cofradías del Queso de Cantabria y del Hojaladre de Torrelavega, que acompañaron al postre mientras sonaba un recital de fados y villancicos.



Foto de familia en el Palacio de La Magdalena. // NACHO CAGIGAS

Si aún no has viajado  
**gratis con Renfe**  
va a ser por nuestra culpa.

# VIAJA GRATIS

con la tarjeta **+Renfe.**

La tarjeta de fidelización que te da tanto, que si no la tienes es que **te lo teníamos que haber dicho más a lo grande.**

Viaja gratis solo por viajar



Solicítala en:  
**renfe.com**



**renfe**



# Antonio Pérez

Director de Marketing de IMEM

IMEM ASCENSORES (SIGLAS DE INDUSTRIAS MONTAÑESAS ELÉCTRICAS MECÁNICAS) ES UNA EMPRESA DEDICADA AL DISEÑO, FABRICACIÓN, INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO DE ASCENSORES. SE TRATA DE UNO DE LOS FABRICANTES DE ASCENSORES MÁS IMPORTANTES DE ESPAÑA Y EXPORTA SUS PRODUCTOS A MÁS DE SESENTA PAÍSES DE LOS CINCO CONTINENTES



En 2018 IMEM cumplirá 50 años. Antonio Pérez Luzuriaga es su director de Marketing.

***“A veces seguimos creyendo que lo de fuera es mejor, sin fundamento que lo justifique”***

La única fábrica de ascensores de la región cuenta con dos centros de producción radicados en Cantabria, dedicados respectivamente a la fabricación de las partes mecánica y electrónica del ascensor, y una plantilla de 240 trabajadores

Arantxa Calleja

**¿Cómo fue su lanzamiento a la exportación? ¿Qué dificultades encontraron y cómo las solventaron?**

Comenzamos a exportar nuestros ascensores fuera de España en el año 1992. Nuestras primeras exportaciones se produjeron a América Latina y vinieron de la mano de una agencia importadora. Hoy somos capaces de exportar a más de sesenta países de los cinco continentes y son muchos los clientes que vienen a nosotros debido a la

sólida implantación de marca que hemos conseguido construir. Hasta ese año 1992 habíamos desarrollado nuestra actividad exclusivamente en España, pero con el envío de nuestros primeros equipos a otros mercados nos dimos cuenta de que existían unas enormes oportunidades para vender nuestros ascensores fuera de nuestras fronteras. Entonces dificultades había tantas como uno quisiera imaginar. En primer lugar nuestro propio desconocimiento de los mercados exteriores y del comercio internacional: tuvimos que crear

un departamento de comercio exterior para dedicarse exclusivamente a esa, por aquel entonces, incipiente área de negocio. Por otro lado, tampoco conocíamos las normativas que afectan específicamente al sector del ascensor y que cambian en función de las áreas geográficas en las que operamos. Entonces apenas teníamos una idea de cuáles eran las necesidades y expectativas del cliente fuera de España, que eran radicalmente diferentes a las de nuestro cliente nacional. Así, mientras en España cubrimos toda la cadena de va-

lor del producto y por lo tanto instalamos y mantenemos los ascensores que fabricamos, fuera de nuestras fronteras nuestro público objetivo son otras empresas de elevación para las cuales fabricamos los ascensores que estas posteriormente instalan y mantienen. Ha sido necesario que transcurran muchos años y que se instalen muchos miles de nuestros ascensores por todo el mundo para solventar (afortunadamente con creces) todas estas dificultades que en los primeros compases exportadores parecían inabarcables.

“

Cuando comenzamos a exportar llevábamos décadas operando como empresa ascensorista en España. Conocíamos bien el negocio y dominábamos el producto”

“

Por esa razón, consideramos que existía un potencial de negocio importante si conseguíamos hacer lo mismo que sabíamos hacer en España fuera de nuestras fronteras”

**¿Considera que actualmente las dificultades para la internacionalización son las mismas que afrontaron ustedes?**

Entiendo que algunas de las dificultades que en su día nosotros tuvimos a día de hoy no deberían constituir un obstáculo para aquellas empresas que inician su senda exportadora. Por ejemplo, en la actualidad es relativamente sencillo encontrar profesionales que hablen dos, tres e incluso más idiomas y que tengan experiencia en comercio internacional cosa que cuando nosotros comenzamos a exportar no era fácil. También existen ayudas públicas e incentivos a la exportación que entonces no estaban accesibles a cualquier empresa. Vivimos en la era de la información y hoy, valga la redundancia, se ha multiplicado exponencialmente la información disponible sobre clientes potenciales, sobre mercados, sobre riesgos financieros, competidores, oportunidades... Sin embargo, han surgido también amenazas nuevas que hace veinte años no existían o no constituían barreras de entrada importantes. En primer lugar, la competencia hoy es mucho mayor y mucho más global. Hoy competimos no solo contra otras empresas españolas que pugnan por los mismos clientes, sino con todas las empresas de cualquier parte del mundo susceptibles de ofrecer al cliente un producto alternativo. Además con internet esta competencia existe 24 horas al día 365 días al año. Las nuevas tecnologías están creando una disrupción que poco a poco se va erigiendo como una amenaza de nuevo cuño para muchos sectores e incluso expulsando a sus operadores tradicionales. También están cambiando mucho los patrones de consumo de los clientes y en general los cambios se producen cada vez más rápido.

**¿Cuál fue la razón por la que decidieron dar el paso a la exportación?**

En nuestro caso se debió a la detección de una oportunidad. Cuando comenzamos a exportar ya llevábamos décadas operando como empresa ascensorista en España. Conocíamos bien nuestro negocio y dominábamos el producto. Por esa razón, consideramos que existía un potencial de negocio importante si conseguíamos hacer lo mismo que sabíamos hacer en España fuera de nuestras fronteras.



**¿Qué porcentaje de su negocio significa la exportación?**

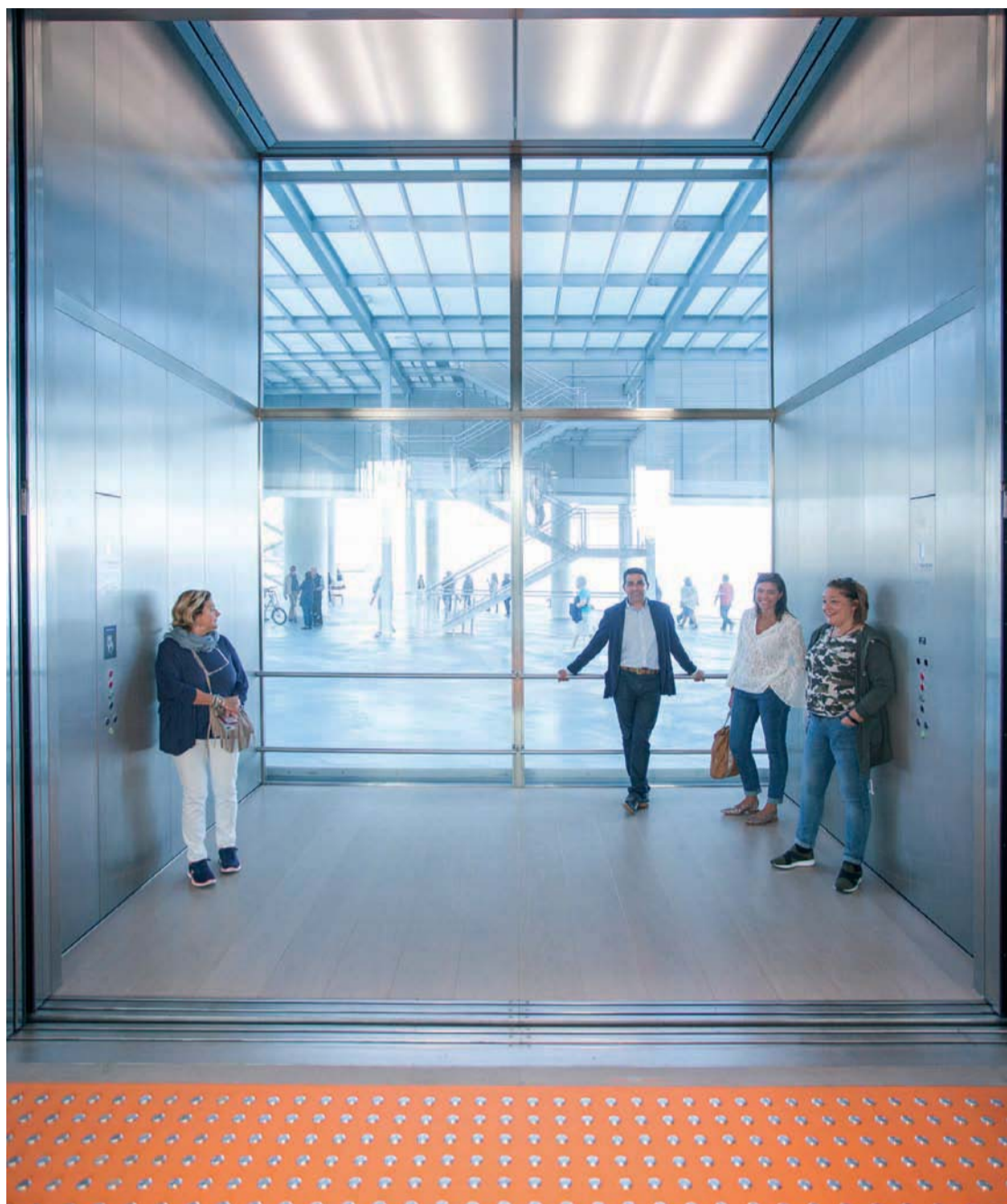
Si tomamos como base los ascensores que fabricamos, podríamos decir que el 85% de ellos son enviados fuera de España. Si tenemos en cuenta la atonía que aún caracteriza al sector de la construcción en general y al mercado de obra nueva en particular, tampoco resulta extraño que la mayor parte de ascensores que fabricamos los exportemos fuera de nuestras fronteras. Sin embargo, a nivel agregado las exportaciones suponen un 38,6% de nuestros ingresos. Esto se debe a que nuestra área de negocio más importante por ingresos continúa siendo la de servicio postventa y particularmente el mantenimiento que prestamos a los miles de ascensores IMEM que operan en nuestro país.

**¿A cuántos países exportan y fundamentalmente a cuáles?**

Exportamos nuestros ascensores a más de sesenta países de los cinco continentes. Sin embargo, podemos decir que nuestros mercados más importantes en la actualidad son el Reino Unido, Francia, Australia, México y Argelia. En todos estos mercados, con el Reino Unido a la cabeza, contamos con cifras de negocio importantes y multitud de clientes con una fuerte fidelidad de marca. Aparte de ellos, nuestro negocio se reparte en muchos otros países con menor concentración de las ventas y en los cuales buscamos actualmente el crecimiento en aras de conseguir un mayor equilibrio en el reparto: Arabia Saudí, Aruba, Bélgica, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dinamarca, Emiratos Árabes, Holanda, Irlanda, Islandia, Panamá o Suecia por citar solo unos pocos.

**¿Qué tipo de productos exportan, ascensores completos, componentes para otras empresas, ambas cosas?**

Exportamos mayoritariamente ascensores completos, aunque también comercializamos componentes y repuestos. IMEM es una empresa fabricante y donde verdaderamente añadimos valor y competitividad es en el ascensor completo que diseñamos y fabricamos integralmente. Actualmente competimos (además de con otras empresas fabricantes) con empresas componentistas que no son los fabricantes del ascensor o que están especializados en partes concretas de éste. Nosotros suministramos al cliente solución integral, entendiendo por estas ascensores íntegramente fabricados por nosotros tanto en su parte mecánica como la eléctrica y electrónica dominando toda la cadena de valor del producto en todo su ciclo de vida.

**¿Existen en su sector, como en otros, acreditaciones o re-**

Ascensor con capacidad para 86 personas que IMEM fabricó para el Centro Botín.



Conocer y dominar completamente las normativas es un punto básico para poder adaptar el producto a las cambiantes exigencias de cada mercado”

**quisitos específicos y, de ser así, son iguales en todos los países a los que exportan o en alguno se les exigen requisitos especiales?**

Las normativas que afectan específicamente a nuestro sector cambian de mercado en mercado: no es lo mismo fabricar ascensores bajo las directivas europeas que hacerlo bajo los estándares australianos o rusos. Conocer y dominar completamente estas normativas es un punto básico para poder adaptar el producto a las cambian-

tes exigencias de cada mercado. **No será fácil exportar a todo el mundo desde Cantabria...**

En efecto, no lo es. Como ya he mencionado, el panorama competitivo es cada vez más exigente y globalizado y la gestión del cambio que se exige a las empresas ha de ser cada día más ágil. Sin embargo, me atrevería a decir que en muchas ocasiones resulta más difícil demostrar nuestras capacidades al vecino de enfrente que a clientes que se encuentran a miles de kilómetros de nosotros. Muchas veces, por desgracia, son nuestros propios conciudadanos los que más dudan acerca de las capacidades de una empresa cántabra para competir en los mercados internacionales. A veces seguimos creyendo que lo de fuera es mejor que lo que hacemos aquí sin un verdadero fundamento que justifique tal actitud.

**En ese camino de la internacionalización ¿han contado con colaboración de las instituciones?**

Podríamos decir que ha habido colaboraciones con las instituciones, pero ya en un momento tardío den-



IMEM es una empresa fabricante y donde verdaderamente añadimos valor y competitividad es en el ascensor completo que diseñamos y fabricamos integralmente”

tro de nuestra estructura exportadora. La apertura de los mercados internacionales la asumimos en solitario hace muchos años.

**SODERCAN pone a disposición de las empresas líneas de ayuda para internacionalizar sus productos ¿se han acogido alguna vez a ellas? ¿Considera adecuado este tipo de ayudas institucionales?**

En efecto, hemos acudido a SODERCAN para beneficiarnos de determinadas líneas de ayuda sobre todo encaminadas a financiar la

promoción internacional de nuestros productos. Un ejemplo concreto son las ferias comerciales en las que participamos como exhibidores.

**En su sector es fundamental la inversión en I+D+i. En este sentido ¿mantienen algún tipo de colaboración con centros tecnológicos o con la Universidad?**

Desde hace muchos años mantenemos colaboración con diversas universidades y centros tecnológicos en nuestra área geográfica de influencia. Nos parece muy interesante beneficiarnos de todo lo que entraña dar y recibir conocimiento y personalmente creo que en el mundo globalizado de hoy resulta difícil concebir el éxito empresarial en solitario. Son muchas las iniciativas que se pueden desarrollar en colaboración con entidades externas a la propia empresa. Bien es cierto que a día de hoy la mayor parte de nuestra actividad innovadora continúa estando detrás de las paredes de nuestra empresa, pero creemos que ahí fuera existe un gran potencial de talento susceptible de ser implementado en nuestra actividad.

**¿La transferencia de conocimiento la llevan a cabo también ustedes hacia centros tecnológicos o la Universidad?**

Por supuesto, sería injusto y poco riguroso decir que nos limitamos a importar conocimiento sino que, muy al contrario, en los proyectos que hemos desarrollado hasta el momento en colaboración con universidades u otras entidades hemos sido parte activa y aportadores netos de conocimiento.

**Háblenos de proyectos en el horizonte más próximo.**

Me es especialmente grato decir que el horizonte inmediato está cargado de emocionantes retos para IMEM. Por un lado, 2018 será el año en que cumpliremos 50 años como empresa lo cual significa mucho para nosotros. Estamos tramitando la licencia para acometer una importante ampliación de nuestra fábrica que duplicará nuestra actual superficie productiva y dará otra dimensión a nuestras instalaciones. En el momento actual nos encontramos inmersos en el desarrollo de varios proyectos estratégicos de envergadura que eclosionarán en nuevos productos y también en nuevas vías de negocio que nos permitirán expandir de forma considerable nuestros ingresos. Si a todo esto lo enmarcamos dentro del excelente crecimiento que venimos registrando en nuestro negocio tras unos duros años de crisis, lo cierto es que no podemos abordar nuestro futuro inmediato con más ilusión y energía.



# Mario Ruiz

Director de Exportación de HERGÓM

FUNDADA EN 1960 EN SANTANDER Y DEDICADA DESDE SUS INICIOS A LA FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE CALOR PARA EL HOGAR, HERGÓM ES HOY UNA DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS DEL SECTOR A NIVEL MUNDIAL, CON CINCO PUNTOS DE FABRICACIÓN Y OPERACIONES EN EUROPA Y AMÉRICA



Mario Ruiz de Villa es el responsable del departamento de Exportación de HERGÓM.

## “Desarrollar mercados exteriores es una tarea ardua y con resultados a largo plazo”

HERGÓM realiza y garantiza el proceso de producción completo de sus productos, incluyendo diseño, fundición y producto terminado. Utiliza materias primas y componentes seleccionados para garantizar prestaciones, durabilidad y fiabilidad óptimas

Arantxa Calleja

### ¿En qué momento de su historia se lanza HERGÓM a exportar sus productos?

HERGÓM es una empresa con más de 60 años de historia en el mercado. Desde muy temprano empezó su actividad exportadora. Los primeros clientes datan de antes de los años 70. Incluso seguimos trabajando con algunos de ellos, lo que supone tres generaciones de relación comercial.

### ¿A cuántos países exportan? ¿Cuáles de ellos son sus prin-

### cipales clientes extranjeros?

Actualmente exportamos a todos los continentes. En total, a unos 40 países. Los principales mercados son Europa y EEUU, donde tenemos una empresa filial. Por otro lado, Asia es un mercado emergente en nuestro sector, y cada vez tiene más peso. Tradicionalmente nuestros productos han estado asociados a la calefacción. Hoy también es importante el aspecto estético, decorativo. Esto nos ha permitido exportar a otros países donde realmente no es necesario un apoyo a la calefacción, pero sin embargo sí es apreciado el

aspecto decorativo.

### ¿Cuáles son sus productos con mayor aceptación en el mercado internacional?

Estufas e insertables fabricados en hierro fundido. Tanto por su calidad de acabado, como por su tecnología de combustión limpia y respetuosa con el medio ambiente. Ambos factores son fundamentales: la estética combinada con la eficiencia energética. Otros productos cada vez más apreciados son los hornos de leña fabricados en hierro fundido. Tienen un componente culinario y social muy

apreciado en el extranjero.

### En su opinión, ¿qué hace que un cliente elija sus productos y no los de otra empresa?

La trayectoria de nuestra empresa se remonta a más de 60 años de innovación, con cientos de miles de aparatos instalados en el mercado. Por otro lado, todos los procesos de diseño, desarrollo y fabricación (somos de las pocas empresas del sector que cuentan con fundición propia) son llevados a cabo por HERGÓM, y eso nos da un control total del proceso. Gracias a nuestro prestigio, los con-

“

Todavía quedan algunas dificultades idénticas, como los tipos de cambio de cada moneda, que pueden cerrar un mercado si se produce una devaluación importante”

“

Nuevas dificultades pueden ser normativas específicas de cada país que implican inversiones para poder certificar los productos para cada mercado”

sumidores tienen la tranquilidad de comprar un producto fiable y duradero, y con un servicio post-venta de confianza.

### ¿Hay diferencia de preferencias acerca de sus productos de unos países a otros?

Sin duda. En algunos países es más apreciado el aspecto decorativo y en otros el aspecto energético. Por ejemplo, paradójicamente a lo que podríamos creer, en Rusia, un país muy frío, es más apreciado el aspecto estético. El motivo es porque la energía es barata y el cliente busca decoración, estilo de vida, etc. Sin embargo, en muchos países del sur de Europa, más cálidos, son más apreciada la potencia del aparato. En este segundo caso, el motivo es porque las casas en general no están bien aisladas. En otros países, hay más demanda de estufas (en este caso es un cuerpo aislado), que hogares (implica un revestimiento alrededor y una instalación más laboriosa).

### ¿Cuáles son las dificultades con las que se encontraron a la hora de acceder a mercados internacionales?

En los inicios todo era más complicado, desde el acceso a la información hasta los trámites aduane-



ros, una Europa sin Euro, etc. Hace 50 años España no era un país con tradición exportadora, por lo que tampoco había muchas ayudas, organismos, etc. También el idioma era una barrera, pues no todo el mundo hablaba inglés en Europa. **¿Cómo hicieron frente a esas dificultades? ¿Qué herramientas utilizaron?**

Las principales herramientas utilizadas para acceder a los mercados internacionales fueron la participación en ferias internacionales, como ferias en París, Frankfurt, Sudamérica (Chile, Uruguay, etc), o ferias del sector en Estados Unidos. Antes participar en un evento de este tipo era bastante más complicado que ahora. También con anuncios en la prensa local de cada país se conseguían nuevos contactos, incluso con las páginas amarillas que eran también una valiosa fuente de información. De esta manera se fueron haciendo contactos y expandiendo el negocio a otros mercados. Todo fue un proceso de aprendizaje muy intenso que nos permitió extrapolar nuestra experiencia a otros mercados, tanto en lo comercial como en lo burocrático.

**En la actualidad, ¿las dificultades son las mismas?**

Todavía quedan algunas dificultades idénticas, como los tipos de cambio de cada moneda, que pueden cerrar un mercado si se produce una devaluación importante. Nuevas dificultades pueden ser normativas específicas de cada país, que implican inversiones para poder certificar tus productos para cada mercado (incluso dentro de la propia Unión Europea). Son barreras de entrada que dificultan entrar en nuevos países. Sin embargo, hay otra serie de aspectos que han mejorado mucho, como el acceso a la información; cuando investigamos un país nuevo que queremos abordar, es relativamente sencillo encontrar información, quiénes son los principales actores, necesidades del mercado, etc. Con internet, ferias internacionales, misiones comerciales, etc, se tiene acceso a mucha información útil.

Otro problema añadido, no solo en mercados internacionales, sino en todos, es el exceso de oferta. Ahora se trata de una guerra de percepciones, los consumidores deben percibir tu producto como mejor que el resto, o diferente, o algo que les llame la atención y se decidan por ti. En mercados nuevos, eres un desconocido para el público por lo que para ello tenemos un departamento de Marketing que elabora en coordinación con Exportación la estrategia en cada país, adaptado a la idiosincrasia del mismo.

**¿Cree que los primeros pasos**



Las estufas e insertables de hierro fundido son los productos con mayor aceptación en el mercado exterior.



El hecho de tener diversificada la facturación en diferentes mercados asegura de alguna manera el reparto del riesgo si algún mercado se ve afectado por la crisis”

**en el mercado internacional tienen dificultades comunes para cualquier empresa, independientemente de cuál sea su sector de producción?**

Hay una serie de dificultades comunes, como invertir en personal cualificado, barreras arancelarias, tipos de cambio, etc. Y por otro lado, otra serie de dificultades intrínsecas a cada sector. Por ejemplo en Suiza el sector agroalimentario está muy protegido con aranceles y eso dificulta las exportaciones.

**¿En qué medida ha afectado la crisis económica a sus exportaciones?**

HERGÓM es una empresa exportadora, las exportaciones representan hoy en día la mitad de nuestra facturación. El hecho de tener diver-

sificada la facturación en diferentes mercados asegura de alguna manera el reparto de riesgo si algún mercado se ve afectado por la crisis.

**¿Hasta qué punto consideran importante la ayuda de las instituciones en el proceso de internacionalización?**

Sin duda son necesarias, dado que lanzarse al mercado internacional supone un esfuerzo grande para las empresas. Todas las acciones que se realizan en el extranjero suponen una inversión importante: desde viajes de prospección comercial, participación en ferias internacionales del sector, hasta certificación en I+D de productos para mercados concretos. Son acciones muy costosas, por lo que la ayuda de las instituciones se hace fundamental para poder seguir expandiendo el horizonte comercial de empresa.

**¿Son suficientes las herramientas y ayudas que la administración pone a disposición de las empresas para su desarrollo internacional?**

La administración pone a disposición de las empresas exportadoras herramientas así como ayudas que son siempre bien venidas. Desarrollar mercados exteriores es una tarea ardua, costosa y con resultados generalmente a largo plazo, por lo que la inversión que tiene que llevar a cabo la empresa es importante. Valoramos las ayudas de SO-



Nuestro departamento de I+D trabaja continuamente en la adaptación a las nuevas normativas y retos que vienen, así como mercados cambiantes”

DERCAN y de la Cámara de Comercio de Cantabria, que sin duda ayudan a seguir creciendo y entrando en mercados nuevos.

**En su caso, ¿recibieron o reciben ayudas de este tipo?**

Sí, como muchas empresas de la región, hemos participado en muchas actividades promovidas por la administración, dirigidas a aumentar nuestra presencia en el mercado exterior.

**HERGÓM apuesta por el diseño, la calidad, la innovación y el respeto al medio ambiente, para ello ¿cuentan con colaboración de empresas, centros de investigación o instituciones como la Universidad o todo el proceso lo realizan desde la empresa?**

A la hora de desarrollar y certificar nuestros productos, asegurándonos de que cumplen con los requerimientos más estrictos de seguridad, funcionamiento y respeto al medio ambiente, contamos con dos centros de desarrollo e investigación propios, uno en nuestra sede central de Soto de la Marina y otro en nuestra fábrica de EEUU. Esta oficina es la responsable de alcanzar los altos niveles de exigencia técnica de la legislación norteamericana (EPA), en chimeneas y estufas de leña y pellets. Aún así hemos colaborado en alguna ocasión con organismos externos, como la Universidad de Cantabria, para algún proyecto de investigación.

**Imagino que siguen ampliando el mercado internacional.**

De forma bianual participamos en la Feria Progetto Fuocco, la más importante a nivel Europeo en el sector de la calefacción a leña y biomasa, y a la que asisten importadores y distribuidores de todo el mundo. También participamos todos los años en la feria HPBA Expo dedicada al mercado norteamericano, a través de nuestra filial en Estados Unidos.

Además buscamos continuamente nuevos importadores en países en los que no tenemos presencia, participando en misiones comerciales o invitando a posibles importadores a conocer nuestro producto y visitar nuestras instalaciones.

**HERGÓM apuesta por el respeto al medio ambiente ¿esta característica es importante, conocida y valorada fuera de España?**

Sí, nuestro sector está regulado por normas estrictas en lo referente a eficiencia y combustión limpia, tanto en Norteamérica (normativa EPA) como en la normativa europea.

La normativa americana es ligeramente más estricta que la europea. HERGÓM es de los pocos fabricantes que cumple ambas normativas para vender la mayoría de sus productos en ambos mercados, EEUU y UE.

**¿Qué proyectos tienen en el futuro más próximo?**

Trabajamos en adaptarnos a la evolución constante en los mercados en los que tenemos presencia, y desarrollar productos para los nuevos, siempre dentro del sector de la calefacción y cocina a leña, biomasa y gas. Nuestros departamentos de I+D trabajan continuamente en la adaptación a las nuevas normativas y retos que vienen, así como mercados cambiantes. HERGÓM es una empresa que en toda su trayectoria nunca ha dejado de innovar con proyectos nuevos y ambiciosos.



# Luis Quindós

CATEDRÁTICO DE RADIOLOGÍA Y MEDICINA FÍSICA

LUIS SANTIAGO QUINDÓS PONCELA (MURIEDAS, 1954) ES LICENCIADO EN CIENCIAS FÍSICAS POR LA UNIVERSIDAD DE CANTABRIA Y DIPLOMADO EN INGENIERÍA AMBIENTAL. LLEVA 40 AÑOS DE SERVICIO EN LA UNIVERSIDAD DE CANTABRIA

## “Valdecilla reúne las condiciones para estar en lo más alto con relación al empleo de radiaciones ionizantes”

El reconocido investigador de la Universidad de Cantabria asegura acerca de la energía nuclear que "bastaría una visita a cualquiera de nuestros hospitales para darse cuenta de la importancia de las radiaciones ionizantes tanto para realizar un radiodiagnóstico como para la radioterapia"



Luis Quindós dirige el Grupo Radón de la Universidad de Cantabria.

### Gente

**En estos momentos, ¿cuál es el tema más importante sobre el que está investigando?**

Sin lugar a dudas, la Cueva de Altamira.

**¿Cuenta la Universidad de Cantabria con las necesidades técnicas que precisa su departamento?**

La Universidad es un marco y nos proporciona una cobertura importante, pero somos los investigadores los que nos tenemos que "buscar la vida" a través de proyectos nacionales y europeos así como colaboraciones con las industrias como es nuestro caso.

**¿En qué consiste la colaboración y la aportación de SODERCAN en su ámbito de investigación en la Universidad?**

Acabamos de tener un proyecto de transferencia a la industria que nos ha permitido desarrollar un equipo para la dosimetría personal en radón.

**Uno de sus puntos de investigación es el radón, ¿en qué punto está el estudio de es-**

**te gas radiactivo? ¿Existe este gas en nuestra sociedad con índices de preocupación?**

Llevamos trabajando en este gas desde hace más de cuarenta años y ahora parece que todo lo el mundo lo acaba de descubrir. Por supuesto que es preocupante. No tendría sentido de no serlo que haya sido incluido en la nueva Directiva Europea de obligado cumplimiento para los estados y entrada en vigor el próximo mes de Febrero, 2018, con carácter emergente.

**¿Qué opina acerca de la energía nuclear? En la medicina, en su área, es un factor fundamental.**

Tiene muy mala prensa porque generalmente se habla desde el desconocimiento. Bastaría una visita a cualquier de nuestros hospitales para darse cuenta de la importancia de las radiaciones ionizantes tanto para radiodiagnóstico como radioterapia o medicina nuclear, pero esto solo lo saben los que están enfermos o han necesitado de las mismas.

**¿Cree que se podrá hacer frente algún día de forma po-**

“

La Universidad nos proporciona una cobertura importante, pero los investigadores nos tenemos que 'buscar la vida' a través de proyectos y colaboraciones”

“

Con SODERCAN acabamos de realizar un proyecto de transferencia a la industria que nos ha permitido desarrollar un equipo para la dosimetría personal en radón”





En la Cueva de Altamira se realizan estudios sobre el comportamiento del dióxido de carbono en relación a otros gases como el radón o el metano.

#### sitiva a todos los tipos de tumores con la radiación y la quimioterapia?

A todo tipo por supuesto que no porque hay algunos para los que no es recomendable la aplicación de radiaciones, pero sin lugar a dudas serán una herramienta de muy alta utilidad

#### ¿Cómo es el traslado de forma práctica de las investigaciones realizadas en la Universidad hasta un centro hospitalario?

Nosotros, aunque estemos en la Facultad de Medicina, somos físicos y trabajamos más en la protección radiológica en la industria, especialmente acerías. En estas es posible encontrar fuentes radiactivas en la chatarra y ser fundidas con lo que se crea un problema radiológico y así ha ocurrido en los once incidentes que han ocurrido de fundición de fuentes en nuestro país. Allí es donde estamos desarrollando una labor de asesoramiento y control de calidad.

#### ¿En Cantabria, en España en general, estamos en la primera línea de investigación en la aplicación de la radiactivi-

#### dad en el ser humano?

En el campo del radón, nuestro Grupo Radón es el único acreditado ENAC en España para la medida de gas radón luego algo habremos hecho bien hasta ahora. Hablando en general, creo que el Hospital Valdecilla reúne las condiciones si no para ser el primero, para estar en lo más alto con relación al empleo de las radiaciones ionizantes.

#### ¿Con qué equipo humano y material cuenta en su trabajo de investigador?

El Grupo Radón que coordino esta formado por dos profesores numerarios y ocho contratados de investigación con cargo a los distintos proyectos que tenemos en desarrollo.

#### Para un investigador como usted ¿cuál sería su mayor éxito como profesional de la medicina y de la Universidad?

Seguramente, el ver que cuando me vaya el Grupo Radón siga funcionando y consolidándose a nivel internacional, pero esto es un deseo porque las perspectivas desde el punto de vista de provisión de plazas desde la Universidad no son muy halagüeñas.

“

En el campo del radón, nuestro Grupo Radón es el único acreditado ENAC en España para la medición de gas radón luego algo habremos hecho bien”

“

Nosotros, aunque estemos en la Facultad de Medicina, somos físicos y trabajamos más en la protección radiológica en la industria, especialmente en acerías”

#### EL LABORATORIO DE RADIATIVIDAD DE LA UC, PRIMER ACREDITADO PARA LA MEDIDA DE RADÓN EN AIRE Y SU EXHALACIÓN EN SUELOS

El Laboratorio de Radiactividad de la Universidad de Cantabria (LA-RUC) se ha convertido en el primer acreditado por la ENAC (Entidad Nacional de Acreditación), para la medida de radón en aire y de la exhalación de radón en suelos conforme. Asimismo, ha sido acreditado para medir la actividad de radón en agua.

Además, se convierte el primer laboratorio en acreditarse y adaptarse a las exigencias de la Directiva europea 2013/51/EURATOM para la protección frente a la concentración y exposición de radón en aire y la medida de la exhalación de radón en suelos. El radón es un gas radioactivo que está presente en la naturaleza, cuya inhalación continuada, puede producir serios daños en el sistema respiratorio.

Los estudios más recientes certifican que es el segundo causante de cáncer de pulmón, tras el tabaco. En los dos últimos años, se ha dado un paso más en el control del radón con la directiva europea que establece los niveles admisibles de radón no solo para lugares de trabajo, sino para los domicilios. Esta normativa deberá ser incorporada a la normativa española antes del 18 de febrero de 2018.





## Catorce empresas optan a la mejora del entorno de la Estación Marítima

El presupuesto de licitación de las obras es de 1.652.439 euros y se cuenta con un plazo para la ejecución de los trabajos de ocho meses

### Gente

Un total de catorce empresas optan a ejecutar las obras de acondicionamiento y mejora del entorno de la Estación Marítima, que cuentan con presupuesto de licitación de 1.652.439 euros y un plazo de ejecución de ocho meses. El proyecto afectará a una superficie total de 7.270 metros cuadrados y supondrá "una importante mejora para una de las zonas de Santander que están marcando el proceso de renovación urbana de la ciudad", según manifestaba este jueves el concejal de Infraestructuras, Urbanismo y Vivienda, César Díaz.

Entre otras cosas, con este proyecto se conseguirá sumar un nuevo tramo de frente marítimo a la ciudad y mejorar los accesos por el oeste al Centro Botín, su anfiteatro y los Jardines de Pereda.

Además, las obras permitirán poner en valor el patrimonio histórico y arquitectónico de Santander, al acercar a los ciudadanos a la Estación Marítima, un edificio singular proyectado por el arquitecto Ricardo Lorenzo que supone además una de las principales puertas de entrada y salida de viajeros.



El proyecto afecta a una superficie de 7.270 metros cuadrados.

Los trabajos de acondicionamiento de todo este entorno serán sufragados por el Ayuntamiento, mientras que la Autoridad Portuaria pone a disposición de la ciudad los terrenos para su apertura al uso público una vez finalizadas las obras. En las obras se incluirán la urbanización global de todo el espacio, la mejora de la accesibilidad y la ordenación del tráfico.

En la zona del vial y paseo se mantendrán las palmeras existentes por su importancia y representati-

vidad, completándolas con zonas verdes circundantes y salones estanciales. También se mantendrá la zona de estacionamiento de autobuses turísticos.

Las áreas más próximas a la estación serán pavimentadas y destinadas a ser ocupadas por la terraza de la cafetería del edificio, acceso y espera de viajeros, y área de aproximación y maniobra rodada de autobuses. También se habilitarán zonas verdes, se mejorará la iluminación y el mobiliario.



Este encuentro está diseñado para jóvenes de 15 a 35 años.

## Ya en marcha la III edición del Santander Smart Weekend

El evento, que es gratuito hasta completar aforo, arrancó con una jornada sobre inteligencia artificial

### Gente

El III Smart Weekend Santander comenzó este jueves con una jornada dedicada a la inteligencia artificial. Smart Weekend Santander, que se celebra desde el jueves y durante todo el fin de semana, es gratuito hasta completar aforo y está especialmente diseñado para jóvenes de 15 a 35 años.

Este encuentro está diseñado para apoyar las nuevas formas de ocio y asociacionismo juvenil relacionadas con las nuevas tecnologías que suponen además un campo de innovación generador de nuevos nichos de empleo.

A lo largo de cuatro días, habrá charlas, talleres, demostraciones y exhibiciones sobre nuevas tecnologías y nuevas formas de empleo, de la mano de expertos profesionales. Igualmente, se desarrollarán actividades permanentes con las que los asistentes podrán probar dispositivos electrónicos de ocio como gafas de realidad virtual o una retro máquina recreativa. El evento pondrá el foco además en la ciberseguridad, impresión 3D, nuevos medios de comunicación social y videojuegos, con lo que esta cita conjuga elementos como el empleo, la tecnología y los jóvenes.

## El Belén municipal inaugurado en la plaza del Ayuntamiento

Compuesto de 350 figuras, puede visitarse hasta el 7 de enero

### Gente

El Belén municipal puede visitarse hasta el 7 de enero, en la plaza del Ayuntamiento.

Se trata de un Belén formado por unas 350 figuras que llamará la atención por su montaje, impulsado por los belenistas Pablo Ruiz y Santiago Bravo, con el apoyo de

Jesús Lanza, quienes durante muchos años han estado al frente del Belén de la parroquia de Cueto. El Belén municipal se podrá visitar entre semana en horario de tarde, entre las 17:30 y 21:00 horas, y los sábados, domingos y festivos, de 11:30 a 14:00 y de 17:30 a 21:00 horas. Además, habrá visitas de es-

colares en horario lectivo. Además, se desarrollarán actividades paralelas cuyo detalle puede consultarse un año más en la revista de Navidad que ya ha comenzado a repartirse en los distintos centros municipales y en el enlace [http://santander.es/sites/default/files/revista\\_navidad\\_2017.pdf](http://santander.es/sites/default/files/revista_navidad_2017.pdf).



Ya es posible visitar el Belén municipal en la plaza del Ayuntamiento.

Información de Cantabria, de España y del Mundo

# GRATIS

## LAS 24 HORAS DEL DÍA

[www.cantabria24horas.com](http://www.cantabria24horas.com)



**Reciba nuestro boletín**  
Si desea recibir nuestro boletín gratuitamente añada su e-mail y mañana mismo recibirá diariamente la portada de nuestro periódico

cantabria**24horas**.com



## Decenas de actividades conforman la programación navideña

El programa navideño preparado por el Ayuntamiento se desarrollará desde este viernes, 15 de diciembre, hasta el domingo 7 de enero

### Gente

Un año más, desde el Ayuntamiento de Torrelavega se ha preparado un amplio repertorio de actividades para las fechas navideñas que fueron presentadas este jueves por la concejala de Festejos, Patricia Portilla. El programa de mano en el que se recogen dichas actividades incluye la felicitación del alcalde de la ciudad, José Manuel Cruz Viadero, quien hace, así mismo, de maestro de ceremonias y detalla los actos que componen la programación navideña.

Según afirma el alcalde, el ayuntamiento va "a intentar que las calles, plazas y establecimientos de nuestro municipio configuren un entorno atractivo en el que podamos participar, realizar las compras, disfrutar de la cultura y las animaciones, pasear en familia y proporcionar diversión a los pequeños de la casa, propiciando el encuentro en los lugares públicos; ese 'hacer ciudad' entre todos que siempre ha sido un distintivo de Torrelavega".

Así, se da comienzo a las actividades el día 15 de diciembre, con una exhibición de baile en el Auditorio Lucio Lázaro, y "continuaremos con múltiples actividades hasta la esperada Cabalgata de Reyes, del 5 de enero". Serán tres intensas semanas



El alcalde José Manuel Cruz Viadero, junto a la concejala Patricia Portilla.

en las que no faltarán eventos clásicos como la Muestra de Villancicos en el Teatro Municipal Concha Espina, del 18 al 21 de diciembre, con la participación de 12 centros docentes del municipio. El día 16 tendremos una nueva edición de Festimagia en el TMCE, con magos internacionales mostrando sus habilidades. Otra cita musical imprescindible, el tradicional concierto de villancicos de la Banda Municipal de Música tendrá lugar el viernes 22, en la Plaza Mayor.

Estas y muchas más actividades finalizarán con la Gran Cabalgata de Re-

yes, que llegará al Bulevar Demetrio Herrero sobre las 20:45 horas de la mágica noche del 5 de enero.

"Todo esto es posible gracias al esfuerzo conjunto de varios departamentos municipales y con la inestimable colaboración de La Colodra, Club Cántabro de Campismo, Amigos de la Radio, El Tolle y Motoclub Burgman Cantabria. El resto, que es lo más importante, el calor humano, la ilusión, la solidaridad, el ambiente, lo aportamos todos, demostrando que la mayor riqueza de Torrelavega es su ciudadanía", finaliza el regidor torrelaveguense.

## Abierto el plazo para solicitar el programa de conciliación navideña

### Gente

El programa de conciliación familiar y laboral 'En vacaciones Navidad 2017-2018', dirigido niños de 3 a 12 años, ofrecerá un total de 80 plazas, que ya se pueden solicitar.

Así lo anunció el pasado miércoles la concejala de Bienestar Social e Igualdad, Patricia Portilla, quien informó que la actividad se desarrollará en los centros educativos Menéndez Pelayo, Menéndez Pidal, Pancho Cossío y como novedad, a petición de la AAVV de Ganzo, en el colegio Matilde de la Torre de esta localidad.

En cada uno de ellos se ofertarán 20 plazas y el horario será de 9 a 13 horas, ampliable de 8 a 14 horas, los días 26, 27, 28 y 29 de diciembre y 2, 3, 4 y 5 de enero.

Las familias interesadas en que sus hijos participen en esta actividad pueden presentar sus solicitudes hasta el 20 de diciembre, in-



'En vacaciones Navidad 2017-2018' ofrece un total de 80 plazas.

clusive, en el Registro Municipal. Las instancias pueden recogerse en el Registro, en Espacio Mujeres o descargarse de las webs [www.torrelavega.es](http://www.torrelavega.es) y [www.serviciosocialestorrelavega.es](http://www.serviciosocialestorrelavega.es).

Las listas provisionales de admitidos se publicarán el 21 de di-

ciembre, y las definitivas el 22. El periodo de pago será del 26 al 29 de diciembre.

Lo máximo que pagará una familia por alumno es 10 euros y, en caso aquellas con menos recursos económicos, el programa será totalmente gratuito.

## Los vecinos ya pueden solicitar árboles para plantar

### Gente

Esta semana dio comienzo la campaña municipal 'Los árboles son para crecer', en virtud de la cual los empadronados en Torrelavega podrán solicitar dos ejemplares de las ocho especies que ofrece el Ayuntamiento entre ciruelos, cerezos, manzanos, perales, nogales, tejos, robles y acebos, con el objetivo de que los vecinos replanten los árboles en sus par-

celas y fincas para "fortalecer la diversidad de la masa arbórea de Torrelavega".

Los interesados pueden recoger las solicitudes y presentarlas en el Registro Municipal a partir del próximo lunes 18 y hasta el 29 de diciembre. Entre los días 29 y 30 de enero se llevará a cabo el reparto de los árboles solicitados en la dársena exterior del Mercado Nacional de Ganados.

*La Navidad más cerca*

AYUNTAMIENTO TORREAVEGA  
CONCEJALÍA DE FESTEJOS

*Feria Infantil de Navidad en La Lechera*  
Días 26, 27, 28, 29 y 30 de Diciembre y 2, 3 y 4 de Enero (de 16 a 20 horas)  
**(para niños de hasta 14 años de edad. Entrada libre y gratuita)**

Camas elásticas, fútbol humano, tirolina, rocódromo, mini golf, balanzbikes, fútbol 3, tiro con cerbatana, ultimate... Consolas de videojuegos con pantallas gigantes y, además: aparatos hinchables para niños pequeños y mayores, parques infantiles, ludoteca, juegos participativos y multitud de talleres.

*Cabalgata de Reyes*  
Carrozas, compañía de teatro, caramelos y mucha magia  
Día 5 de Enero a las 19,30 horas (salida desde El Zapatón)



# Foro beUp en la Magdalena, con el nutricionista Juan Carlos Llamas

Ofrecerá una conferencia el lunes día 18 de diciembre a las 12:15 horas. El equipo juega en el Stadium Gal de Irún el último partido del año 2017

## Gente

El Real Racing Club participa, junto al Ayuntamiento de Santander y el centro deportivo beUp, en la organización del Foro beUp, que cumple su segunda edición y que se celebrará en el Palacio de La Magdalena el lunes, 18 de diciembre, a partir de las 9:15 horas. En el encuentro, que se prolongará durante toda la mañana, el nutricionista

verdiblanco, Juan Carlos Llamas, ofrecerá la conferencia 'Alimentación saludable en el siglo XXI'. El Foro beUp, que es abierto al público (para asistir hay que reservar plaza, de forma gratuita, en el teléfono 699.154.869 o en el centro deportivo situado en Monte), pretende acercar conocimientos sobre deporte, salud y bienestar tanto a los profesionales del sector como al resto de la población de Cantabria. Su primera edición, desarrollada el pasado 5 de junio, contó con la par-



Conferencia de Foro beUp en junio en el Palacio de La Magdalena.

ticipación del Presidente del Racing, Manuel Higuera, que ofreció a los asistentes una interesante ponencia titulada 'El modelo de club que queremos'.

## PROGRAMA NUTRICIONAL

El programa completo de la segunda edición del Foro beUp, marcado por sus conferenciantes de primer nivel, es el siguiente:

- 9:15 horas. Presentación.  
- 9:30 horas. A la salud, por el deporte. Dr<sup>a</sup>. Mireia Peláez. Universidad Europea del Atlántico.

- 10:15 horas. Sedentarismo, ¿una pandemia del siglo XXI? Dr<sup>a</sup>. Begoña Manuz González. Especialista en medicina deportiva.

- 11:30 horas. Fisiología del ejercicio y personas mayores. Dr. Iker Muñoz. Universidad Europea del Atlántico.

- 12:15 horas. Alimentación saludable en el siglo XXI. Juan Carlos Llamas. Nutricionista del Real Racing Club y Movistar Team.

- 13:00 horas. Clausura. Juan Domínguez. Concejal de Deporte del Ayuntamiento de Santander.

EL REAL UNIÓN DE IRÚN COMPARTE CON EL RACING SER UNO DE LOS FUNDADORES DE LA PRIMERA DIVISIÓN

## CIERRE EN EL STADIUM GAL

La presencia de ocho futbolistas del Racing B y el Juvenil A -milita en el Grupo I de División de Honor- en el campo 2 de las Instalaciones Nando Yosú ha sido la nota más destacada de uno de los entrenamientos de la semana. Y es que el técnico Ángel Viadero preparó el partido que disputarán ante el Real Unión (domingo 17- 17:00 horas), a Adrián Peón, Rumenov, Adrián Zorrilla, Miguel Goñi, Diego Rozas, Badiola, Edu Martínez y Musy. El Real Unión, que comparte con el Racing el honor de ser uno de los fundadores de la Primera División, cayó con el Sporting B en Mareo (2-1) y necesita puntos.

## GOLF TORNEO ABIERTO

6.000 euros para los afectados por la Nutrición Parenteral, NUPA

## Gente

El día 9 se disputó la primera edición del torneo Todos Somos NUPA en el campo de Golf cántabro Ramón Sota Club. Más de 100 aficionados en 3 salidas a tiro en este coqueto recorrido de 9 pares 3. Son estas pequeñas grandes citas que el golf propone y mucha y buena gente entregada y generosa dispone. Los profesionales, por ejemplo (Jesús Legarrea, Freddy Lilly y Alejandro González), que 'retaban' en 3 hoyos distintos a los amateurs, y también Original Sport, promotora y pulmón del evento. Es un torneo amateur benéfico cuyo fondo va destinado a NUPA (6.000 euros). La asociación hace expresa referencia a la NUTRICIÓN PARENTERAL.



Momento de la celebración.

## BOXEO EN CAMARGO

### VELADA QUE REIVINDICA IGUALDAD DE GÉNERO

El pabellón de Revilla de Camargo acoge este sábado, 16 de diciembre, a las 19:00 horas, una velada de boxeo con un cartel integrado únicamente por mujeres por primera vez en Cantabria y con la que se quiere reivindicar la igualdad de género. El promotor es el exboxeador camargués y entrenador Dani Rasilla Colaso.



## DESTINO DE 2,2 MILLONES A INSTALACIONES EN SANTANDER

El Ayuntamiento de Santander destinará 2,2 millones de euros a acondicionamiento y mejora de las pistas polideportivas, de petanca y boleras que hay repartidas por los barrios y que dependen del IMD.

# GENTE funciona

PONTE EN CONTACTO CON NOSOTROS



942 31 86 70



distribucion@grupogente.es

- Reparto gratuito y masivo en la región
- Tarifas publicitarias económicas para empresas y particulares
- Desde 2004 en los hogares de los cántabros



ANUNCIOS BREVES PERIÓDICO GENTE EN:

Burgos: 807 505 132\*  
León: 807 517 310\*  
Logroño: 807 505 794\*

Palencia: 807 505 781\*  
Santander: 807 505 779\*  
Valladolid: 807 517 023\*

\*Coste máximo de la llamada 1,21 eur/min. desde la red fija y 1,57 eur/min. desde la red móvil. IVA incluido.

Barcelona: 915 412 078 - Madrid: 915 412 078

# Anuncios breves

Para **INSERTAR** un anuncio en la sección de clasificados de Gente en Santander llame al teléfono 807 505 779\*

\*Coste máximo de la llamada 1,21 eur/min. desde la red fija y 1,57 eur/min. desde la red móvil, IVA incluido.

CADA ANUNCIO SE PUBLICARÁ 1 SEMANA. LA RECOGIDA DE ANUNCIOS PARA LA EDICIÓN DE LA SEMANA SE REALIZARÁ HASTA LAS 10:00 HORAS DEL MIÉRCOLES.

Gente en Santander no se hace responsable de la procedencia, ni de la veracidad de los anuncios breves. Gente en Santander se reserva el derecho de modificar el día de publicación, el emplazamiento de los anuncios breves, su publicación o no y la redacción de los mismos.



807 505 779

## Índice

1. Inmobiliaria
  - 1.1. Pisos y casas
  - 1.2. Locales-naves-oficinas
  - 1.3. Garajes
  - 1.4. Pisos compartidos
  - 1.5. Vacaciones
  - 1.6. Otros
2. Empleo
3. Casa & hogar
  - 3.1. Prendas vestir

- 3.2. Bebés
- 3.3. Mobiliario
- 3.4. Electrodomésticos
- 3.5. Varios
4. Enseñanza
5. Deportes-ocio
6. Campo-animales
7. Informática
8. Música
9. Varios
10. Motor
11. Relaciones personales

### 1.0 CREDITOS / FINANCIACIÓN

**Segurban.com:** Si tiene casa o propiedad, tiene crédito. Cómodas cuotas ó 1 año sin pagos. Teléfono 900 10 10 14. Llamada gratuita.

### 1.1 INMOBILIARIA PISOS Y CASAS VENTA OFERTAS

**BURGOS PROVINCIA** Villanueva Rampalay. Valle Zamanzas. Vendo casa de piedra, 2 plantas diáfanas más desván 240 m2, terreno anexo 200 m2. También bodega 70 m2 en Villangómez y 5 fincas rústicas en Gallejones. Todo 100.000 euros. Ver fotos en pisos.com y fotocasa.com. Tel. 660806767 ó 616575382

**PROVINCIA DE BURGOS** Gallejones de Zamanzas a 75 Km. de Burgos carretera Santander, se vende casa de piedra de 300 m2 en 3 plantas. Incluye huerta, corral, prado, pajá y era anexos. Para entrar a vivir con poca reforma. Ideal 2ª vivienda para disfrutar de la naturaleza. Tel. 660806767 ó 616575382

### 1.3 INMOBILIARIA PISOS Y CASAS ALQUILER OFERTAS

**BENIDORM** Alquiler apartamento de 2 hab, en C/ Lepanto. Playa Levante. A 3 min. andando tranquilamente a la playa. Plaza de garaje y piscina. Aire acondicionado. Todo llano, sin cuestras. Se aceptan mascotas. Tel. 659870231

### 1.14 OTROS OFERTAS

**A 5 KM DE LEÓN.** Particular venta de solar urbano de 200m2 en pueblo al Norte de León. Soleado. Todos los servicios. Dispensario médico al lado. Existe casa para posible almacén. Buenos accesos. 689033135

**EN PUEBLO** al norte de León. A 5 KM de la capital. Particular ven-

de solar urbano de 800m2. Fachada a 2 calles. Todos los servicios. Dispensario médico. Zonas deporte, mantenimiento, infantiles. Buenos accesos. 689033135

### 2.2 TRABAJO DEMANDA

**SEÑORITA SERIA** y responsable con informes y experiencia. Trabajaría por las noches tanto en hospitales como en domicilios particulares, cuidando enfermos o personas mayores. Solo en Santander. Tel. 942375240 / 640897253

### 6.1 CAMPO Y ANIMALES OFERTA

**BIDONES** de 1.000 litros nuevos se venden. Ideal para huertos. Tel. 636871794

**BIDONES** de 200 y 1.000 litros se venden. Ideal para huertas y recogida agua de lluvia. Nuevos, un solo uso. Tel. 654770294

### 9.2 VARIOS DEMANDA

**ABRE AHORA EL TRASTERO** Compró: medallas, espadas, uniformes, banderas y cosas militares. Postales, pegatinas, calendarios, periódicos, libro antiguo, álbumes cromos y papeles antiguos. Chapas publicitarias y todo tipo antigüedades. Al mejor precio. Tel. 620123205

### 10.1 MOTOR OFERTA

**YAMAHA 250** año 2005. En perfecto estado, ITV pasada hasta 2019, solo usada 16 meses mas arranque de mantenimiento. La vendo por 2.200 euros. En Burgos. Tel. 696443788

### 11.2 RELACIONES PERSONALES DEMANDA

**SRTA. ALBA** Masajes de relajación. En nuestro propio local a domicilio o en hoteles. Todos los días de la semana también sábados y domingos. Formalidad y seriedad 24h. Cita previa. Tel. 639484711

**Gabriel**  
806 506 891  
100% Seguro

"Gracias a mis dones he ayudado a miles de personas"

Precio máximo: Red Fija: 1,21 euro/min. Red Móvil: 1,57 euro/min. IVA incluido. Mayores 18 años. ATS S.A. Apdo. de Correos 18070 - Madrid 28080

Tarot de **Analía**  
Vidente y Astróloga

806 416 495

Precio Máximo: Red Fija 1,21 euro/min. Red Móvil 1,57 euro/min. IVA incluido. Mayores 18 años. ATS S.A. Apdo. de correos 18070 - Madrid 28080

**Contacta**  
806 51 42 75  
¡Llama ahora!

Gente como tú  
Habla y queda

Marta

Precio Máximo: Red Fija 1,21 euro/min. Red Móvil 1,57 euro/min. IVA incluido. Mayores 18 años. ATS S.A. Apdo. de correos 18070 - Madrid 28080

**CRÉDITO PERSONAL ó HIPOTECARIO**

Liquidez, Reunificamos deudas, Atrasos, Asnef, Embargos, Subastas...

**CÓMODAS CUOTAS O 1 AÑO SIN PAGOS**

**LLAMADA GRATUITA 900 900 903**

**seurban.com**  
Intermediario Independiente desde 1994

**ANÚNCIATE EN GENTE**  
942 31 86 70

**TRANSPORTES Y MUDANZAS REVILLA**  
GUARDAMUEBLES

**ESPECIALIDAD EN MONTAJE DE MUEBLES**

- Mudanzas locales y nacionales
- Servicio de guardamuebles
- Desmontaje y montaje de muebles
- Servicio a mueblería
- Le adaptamos sus muebles a la nueva medida: corte de viga, columna, altura, etc.
- Le reducimos el mueble: por ejemplo de 4 puertas a 3 puertas y de fondo.

942 25 82 07 - 627 44 28 80  
Bº La Sierra, 3 - 39600 REVILLA CAMARGO - jrevilla@telefonica.net

**Gente**

¿Ofreces trabajo? ¿Lo buscas? Anúnciate en Gente

TRABAJO DEMANDA

ALBANIL serio y puntual busco trabajo en empresas de construcción. Llamar al teléfono 65455826

CHICA busca trabajo cuidadora de personas mayores, labores del hogar. Martes a las 16:30 horas. Tel. 6517878120

CHICA busca trabajo en fábrica, jornada completa. Soy responsable en regla. Inmediata. Interesada en el teléfono 685441561

CHICA busca trabajo cuidadora de personas mayores o ancianos. Experiencia. Tel. 665844704

CHICA busca trabajo de recepcionista.



## REPORTAJE

# La Oficina de Emergencia Habitacional atiende y ayuda a las familias necesitadas

Intermediación hipotecaria, soluciones habitacionales y tramitación de ayudas, en la oficina pública, gratuita y extrajudicial habilitada por el Gobierno de Cantabria

**Gente**

La Oficina de Mediación Hipotecaria y Emergencia Habitacional del Gobierno de Cantabria atiende a familias, tramita expedientes y ayuda a las familias de Cantabria en su necesidad habitacional. Así el Gobierno de Cantabria, a través de Gesvican, puso en marcha en Santander esta oficina para ofrecer soluciones a la "angustiosa situación" que viven los afectados por desahucios en nuestra comunidad autónoma.

El fin último que persigue el Gobierno con este servicio es que ninguna familia se quede sin vivienda en Cantabria como consecuencia de haber perdido el trabajo o no tener recursos suficientes para poder pagarla, especialmente si hay hijos de por medio.

La Oficina de Intermediación Hi-

potecaria y de Emergencia Habitacional comenzó a operar en el mes de enero de 2016 y desde entonces atiende, resuelve y ayuda a las familias que allí acuden. Desde su inicio tiene amparo legal en la Ley de Presupuestos y una dotación económica de 2,5 millones de euros.

Los servicios que ofrece la oficina se centran en analizar cada situación de forma personalizada valorando la solución más favorable para el afectado; en intermediar de forma activa en los procesos de ejecución hipotecaria a favor de las familias afectadas; orientar y asesorar a las personas desahuciadas sobre las posibilidades para acceder a una vivienda y en proponer adjudicatarios para el parque de viviendas públicas de alquiler gestionado por Gesvican.



Fundamentalmente, va dirigida a aquellas personas sobreendudadas de buena fe que carezcan de recursos suficientes para hacer frente al pago de sus deudas y hayan sido lanzadas de su vivienda o se encuentren en riesgo inminen-

te de serlo, en virtud de una orden judicial o venta extrajudicial. Igualmente, se destina a personas que estén habitando en infraviviendas o en inmuebles no destinados a vivienda o que carezcan de cédula de habitabilidad y no re-

únan las condiciones mínimas para su obtención.

Además, atiende a personas que hayan perdido su vivienda por circunstancias anormales sobrevenidas e involuntarias, tales como incendios no intencionados, declaración de ruina inminente o fenómenos naturales o meteorológicos adversos.

La Oficina atiende de lunes a viernes en la calle Juan de Herrera 2-4, 5ª planta, de Santander. Es preciso solicitar cita previa en los números de teléfono 942 31 89 82 y 942 31 89 80. Los interesados pueden dirigirse también a la Oficina a través del correo electrónico [emergenciahabitacional@gesvican.es](mailto:emergenciahabitacional@gesvican.es) y encontrar toda la información en la página web de la Oficina: [www.emergenciahabitacionalcantabria.gesvican.es](http://www.emergenciahabitacionalcantabria.gesvican.es).



## ¿QUÉ SERVICIOS OFRECE LA OFICINA DE EMERGENCIA HABITACIONAL?

- Intermediar con las entidades bancarias en los procedimientos de ejecución hipotecaria.
- Buscar una solución habitacional para las personas que se encuentren en situación de Emergencia Habitacional.
- Orientar, asesorar y dar soporte en la tramitación de las ayudas previstas en el Fondo de Emergencia Habitacional del Gobierno.

Toda la información en la web:

[www.emergenciahabitacionalcantabria.gesvican.es](http://www.emergenciahabitacionalcantabria.gesvican.es)

OFICINA DE  
Intermediación Hipotecaria y de  
**EMERGENCIA  
HABITACIONAL**

C/ Juan de Herrera 2-4, 5ª planta  
39002 Santander

Atención al público de lunes a viernes.  
Se debe solicitar cita previa en el teléfono  
**942 31 89 82 o 942 31 89 80**

e-mail: [emergenciahabitacional@gesvican.es](mailto:emergenciahabitacional@gesvican.es)