

man el Corredor del Henares, dentro de nuestra provincia.

P: ¿Cómo han influido los Puertos Marítimos en el desarrollo de la Terminal Ferroviaria de Azuqueca?

R: El apoyo institucional, que nos llegó desde los Puertos de Barcelona, Bilbao y Santander (accionistas de la sociedad), que apostaron por nuestra instalación como base fundamental de sus operaciones, confirmaron nuestra creencia de que en un mundo basado en la economía a global, podríamos ser el "Hub" de distribución de mercancías de paso hacia la Península Ibérica y constituir la puerta de entrada de las mismas a Europa.

También contamos con el apoyo de otros puertos que hoy por hoy utilizan nuestras instalaciones para dar servicio a sus clientes enviándonos sus mercancías, p.e. Valencia, Algeciras, etc... y no sólo los marítimos, también puertos interiores

como Zaragoza, etc.

P: ¿Nos queda camino por recorrer en el campo de la intermodalidad?

R: Considero que lo que nos ha hecho ser diferentes y competitivos, ayudando para que una empresa tomara la decisión de implantarse en nuestra provincia y no en cualquier otra, ha sido poner en el mercado ubicaciones geográficas excelentes, dotadas de todos los servicios, recursos humanos preparados para atender la demanda, y ofrecer además un valor "único y añadido", que es el acceso directo a todos los servicios que se prestan desde la Terminal Intermodal Puerto Seco Azuqueca.

Dentro del capítulo del desarrollo de la intermodalidad, unida siempre a los sectores del transporte, logística e industrial, y como ha anunciado hace poco el Puerto de Barcelona, en 2016 van a comenzar las obras para la puesta en marcha en Yunquera de TÍMC

(Terminal Intermodal Marítima Centro), proyecto que se concibió en el pasado, pensando en un futuro hoy muy cercano, como ampliación del Puerto Seco de Azuqueca, para garantizar nos el poder ofrecer a las empresas lo que en cada momento demandan y que sin duda será un nuevo revulsivo y espaldarazo, que ayudará a que otras muchas empresas decidan elegirnos y así consolidar nuestro tejido empresarial, aportando nuevo valor añadido a nuestra provincia.

P: Como empresario, ¿qué le pide a las administraciones para seguir impulsando la actividad empresarial?

R: Sinceramente me gustaría que volviéramos a dar un nuevo impulso a nuestra provincia, preparándola para lo que los nuevos tiempos y nuevos retos empresariales nos están requiriendo. Hay que pensar en el hoy, pero también en que la viabilidad económica y social

necesita que se proyecten infraestructuras a largo plazo. Les pediría por tanto que pasemos a la acción. Ahora es el momento de elaborar y abordar un plan para los próximos 20 años: démosle entre todos un impulso al Plan del Corredor.

Creo además que debemos liderar activamente nuestro cambio, que el Plan del Corredor debe estar concebido, elaborado y gestionado por nosotros; pongámo-

nos de acuerdo, administración, agentes sociales y empresas, para relanzar un proyecto común. No dejemos que otros nos tomen la delantera en algo en lo que fuimos pioneros, seamos capitanes y dueños de nuestro destino.

P: Cómo ve el futuro de Guadalajara como zona de inversión empresarial

R: Cuando me planteo esa pregunta, pienso que nuestro futuro pasa por la espe-

cialización y por supuesto pasa por anticiparnos y ofrecer a las empresas lo que necesitan para ejercer sus distintas actividades.

Las zonas logísticas, deben coordinarse con las zonas industriales, con espacios destinados a PYMES y por supuesto con las zonas residenciales urbanas, debemos formar y conformar lo que yo denomino "redes urbanas" que ayuden a sostener y potenciar nuestro tejido económico y social.

Cuando pienso en el futuro, pienso en la formación de los recursos humanos como medio de conseguir la especialización y mejorar nuestra calidad de vida, pienso en la modernización de las instalaciones industriales y logísticas, de las infraestructuras existentes, pienso en una zona en su conjunto: moderna, flexible, sostenible, original, sin barreras, etc... que nos haga ser diferentes a cualquier otra, anticipándonos a las necesidades venideras.

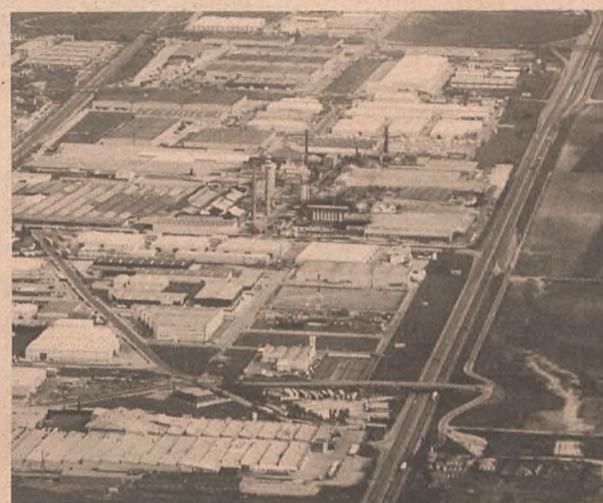


Imagen de una parte de las industrias del Corredor. / E. de G.



CaixaRenting

Equipe su negocio con las soluciones más potentes.

Especializada bienes de equipo y tecnologías, CaixaRenting le ofrece la mejor solución en la gestión de los bienes que necesite. Gracias al renting, tendrá incluidos todos los servicios en una única cuota mensual.



PACK OFICINA APPLE · 123,90 €/mes¹ · 24 meses

- Ordenador Apple iMac 21,5" i5 - 2,7 GHz / 8 GB / 1024 GB
- Tableta iPad Air 2 de 64 GB Wi-Fi de color gris espacial.
- Móvil iPhone 6 de 64 GB de color gris espacial.



PACK OFICINA SAMSUNG-HP · 79,90 €/mes¹ · 24 meses

- Ordenador HP ProDesk 400 G2 i3-4150, 4 GB y disco duro de 500 GB.
- Tableta Samsung Galaxy Tab S 10,5" 16GB Wi-Fi.
- Móvil Samsung S6 Edge 64 GB color negro.


CaixaRenting

20 años
dándote soluciones

1. IVA/GIC no incluido. Alquiler de los equipos durante 24 meses. Oferta válida en la Península, las Baleares y las Canarias hasta el 31-08-2015. Garantía del fabricante (Apple Care en el Pack Oficina Apple) y seguro con franquicia fija con cobertura por rotura de pantalla incluidos. A la finalización del alquiler, el cliente devolverá los equipos del Pack Fijo Samsung · HP o Pack Fijo Apple y podrá constituir un nuevo contrato con equipos actualizados. Entrega en el domicilio del cliente en 72 horas para la Península y las Baleares y a partir de 15 días en la oficina de "la Caixa" del cliente en las Canarias. Entrega en función del stock disponible. Las fotografías pueden no coincidir con las versiones o los equipamientos ofertados. Consulta las condiciones en www.CaixaRenting.es. NRI: 923-2014/05541 Tel.: 902 19 31 80. www.caixarenting.es