



**SESIÓN PLENARIA ORDINARIA**

- 11.- Pregunta N.º 687, relativa a actuaciones para la captación de inversiones tras la presentación de la página web "Invest en Cantabria", proyecto de captación de inversión extranjera, presentada por D. Lorenzo Vidal de la Peña López-Tormos, del Grupo Parlamentario Popular. [10L/5100-0687]**
- 12.- Pregunta N.º 688, relativa a número de empresas extranjeras que se han interesado por invertir y en qué sectores tras la presentación de la página web "Invest en Cantabria", proyecto de captación de inversión extranjera, presentada por D. Lorenzo Vidal de la Peña López-Tormos, del Grupo Parlamentario Popular. [10L/5100-0688]**
- 13.- Pregunta N.º 689, relativa a resultados obtenidos tras la presentación de la página web "Invest en Cantabria", proyecto de captación de inversión extranjera, presentada por D. Lorenzo Vidal de la Peña López-Tormos, del Grupo Parlamentario Popular. [10L/5100-0689]**
- 14.- Pregunta N.º 690, relativa a previsión de desarrollo de algún programa concreto con asignación presupuestaria que incentive el interés por invertir, tras la presentación de la página web "Invest en Cantabria", proyecto de captación de inversión extranjera, presentada por D. Lorenzo Vidal de la Peña López-Tormos, del Grupo Parlamentario Popular. [10L/5100-0690]**

EL SR. PRESIDENTE (Gómez Gómez J.): Pasamos a los puntos 11 a 14, que se agrupan a efectos del debate.

LA SRA. OBREGÓN ABASCAL: Pregunta número 687, relativa a actuaciones para la captación de inversiones, tras la presentación de la página web Invest en Cantabria. Proyecto de captación de inversión extranjera.

Pregunta número 688, relativa al número de empresas extranjeras que se han interesado por intervenir y en qué sectores, tras la presentación de la página web.

Pregunta número 689, relativa a resultados obtenidos tras la presentación de la página web.

Y pregunta número 690, relativa a previsión de desarrollo de algún programa concreto con asignación presupuestaria que incentive el interés por invertir, tras la presentación de la página web. Presentadas por D. Lorenzo Vidal de la Peña López-Tormos, del grupo parlamentario Popular.

EL SR. PRESIDENTE (Gómez Gómez J.): Formula la pregunta el diputado, Sr. Vidal de la Peña.

EL SR. VIDAL DE LA PEÑA LÓPEZ-TORMOS: Gracias señor presidente.

Aquel mes de junio, usted, señor consejero de Industria, presentó la web Invest en Cantabria. Y explicaba que se trataba de una primera fase de un proyecto de captación de inversión extranjera. A esta web se sumaba una campaña de posicionamiento en Google destinada a un público objetivo inglés.

Pues bien, señorías, no falla. La verdad es que seguimos con lo mismo. O sea, en cuanto se presenta una iniciativa desde la oposición, ustedes acometen algún acto al respecto. Y encima tratando de desviar la atención.

Hace cuatro meses presentaron ustedes dicha web: Invest en Cantabria. La región que tu proyecto necesita –decía-. Con esta iniciativa, la consejería que usted dirige busca atraer inversión extranjera a la comunidad. La verdad es que, bueno, desde un punto un poco... no sé, trasnochado. Pero venga, va. Vamos a que todo vale, y venga.

Sr. Marcano. Es difícil que una empresa que quiere invertir en Cantabria, lo haga leyendo titulares como estos, como los que recientemente todos podemos leer, en los que Cantabria lidera el aumento de población con dificultad para adquirir productos básicos. Un titular como que el 23,7 por ciento de la población cántabra está en riesgo de exclusión y pobreza. Un titular como que los cántabros que no pueden mantener su casa en una temperatura adecuada se han incrementado en un 93 por ciento.

Da igual todo lo que queramos destacar en una página web de promoción de esta iniciativa. En la que, por cierto, menos mal, ya han corregido que vendían que había salarios bajos también en esta comunidad, para poder atraer. Eso ya era un poco fuerte, vamos a dejarlo ahí.

Da igual que haga una campaña de posicionamiento en Google. Es cierto, destinado a un público objetivo inglés. Porque las empresas que vayan a invertir en Cantabria, como es lógico, analizarán en detalle cuanto ocurre en esta comunidad. Y a la vista de lo que está pasando, pues como que nada de nada. Volvemos al nada de antes.



Me ha sorprendido mucho que el día 11 de octubre pasado, reciente, anunciase usted: que Industria ha apoyado a 250 empresas en su apertura a nuevos mercados, con ayudas por valor de 2 millones de euros. Utilizando para ello su imagen, la del consejero, junto a la web Invest en Cantabria. Como diría antes, con dos narices; vamos a dejarlo ahí para no entrar en detalle.

Si lo hemos entendido bien: 250 pymes se han beneficiado de estas subvenciones en el marco de la convocatoria, abriendo nuevos mercados nacionales e internacionales para facilitar la digitalización, promoción comercial, dinamización de la actividad empresarial y diversificación geográfica de los mercados nacionales y la exportación. Buen titular, sí señor. Eso sí que se nos da bien. No sé... Eso funciona. Todo esto está muy bien.

Pero la verdad es que no tienen nada que ver con la atracción de inversiones extranjeras, señor consejero. Con que compañías de otros países elijan a esta tierra para implantarse y así contribuir a hacer crecer nuestro tejido productivo. Para nada.

Por esto, hoy me gustaría que respondiera a estas simples preguntas que le hacíamos.

¿Cuántas empresas extranjeras se han interesado por invertir en Cantabria y en qué sectores? ¿Qué resultados se están obteniendo con esta acción? ¿Está previsto el desarrollo de algún programa concreto con asignación presupuestaria que incentive el interés por invertir en Cantabria? Simple, llano y tal cual.

Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Gómez Gómez J.): Muchas gracias, Sr. Vidal de la Peña.

Contesta por parte del Gobierno, el consejero de Industria, Turismo, Innovación, Transporte y Comercio. Sr. López Marcano.

EL SR. CONSEJERO (López Marcano): Gracias, presidente.

Esto tampoco. ¿Tampoco?, ¿Pero será posible que usted y yo coincidamos en algún momento? ¿Será posible? ¿Tampoco esto? En lo que hemos invertido con medios propios... Claro, no me ha preguntado usted por el gasto, porque viene sabido, es le, eso no le interesa. 3.500 euros, 3.500 euros. Me pregunto yo (murmillos desde los escaños) Seréne se señoría, sitúese y utilice la misma medida (murmillos desde los escaños).

3.500 euros, no, pero va a estar muy cerca. No se preocupe, va a estar muy cerca, la vamos a convertir. (murmillos desde los escaños).

EL SR. PRESIDENTE (Gómez Gómez J.): Por favor...

EL SR. CONSEJERO (López Marcano): No se preocupe, presidente, si yo estoy forzando para que termine la frase de antes, para que termine aquello de con dos no sé qué.

Pero bueno, también esto, ¿pero qué interés tengo yo en que se vea mi imagen en Picadilly, o en Regent Street o en Oxford Street, o en Callaway? ¿qué interés tengo? Ninguno. ¿Pero usted se cree que yo controlo eso?, ¿que soy, ni omnipotente controlador de todos los medios, que elijo las fotos que elijo los discursos? ¿Usted se cree que yo me ocupo de eso? ¿Ese concepto tiene de mí? ¿Usted se cree que soy la persona –fíjese lo que le voy a decir- la persona más reacia, a dar una rueda de prensa del mundo? (murmillos desde los escaños). Sí. Exactamente igual que usted, por cierto. La persona más reacia a aparecer en una foto, exactamente igual que usted, por cierto. Sí, sí, sí, estudia algo al adversario político. Bueno, en el supuesto caso de que piensen, que nos quedan muchos años de adversarios políticos.

¿Pero, qué me está diciendo? ¿Qué me está diciendo? Por el respeto que debo a mis compañeros de trabajo. Esa presentación de esa web no tiene nada que ver con el oportunismo político, y, sí tiene mucho que ver con lo ajetreto de mi agenda, porque estuvieron pendientes de mí más de un mes, más de un mes, sin que yo lo supiera y en tanto mi jefe de gabinete era capaz de cubicar en la agenda, de encontrar la agenda un hueco.

No tiene nada que ver con que su señoría amanecía a ese día iluminado y que tuviera una ocurrencia oportuna y fuéramos los de turno del PRC a plagiarle esa iniciativa. No llegue hasta esos extremos, que no da para tanto, que no da para tanto.

Cuatro idiomas, cuatro idiomas: inglés, alemán, francés, e italiano. Cuatro idiomas. 36 países. Visitantes de 36 países desde Paraguay hasta China, desde el Uruguay hasta Canadá. El país de donde proceden más visitantes; el Reino Unido 68,8 por ciento, el segundo de España; el tercero, Estados Unidos, el cuarto Canadá y el quinto China. Fíjese usted a mí me satisface muchísimo que un canadiense francófono de Quebec amanezca habiendo imágenes de Cantabria y se interese



por nosotros. Sí, o un lombardo, o un bávaro de Alemania, o un provenzal. Sí; porque también es un instrumento para que nos conozcan, para que se interesen por nosotros.

¿Cuántas visitas? ¿Recuerda la cifra de los euros que tanto le interesó? 3.041 visitas, 3.041 visitas con un crecimiento vertiginoso en septiembre y en los 13 días de octubre que están computados ¿Cuántos contactos han establecido? 224 en español en inglés, en alemán y en italiano? 224 contactos y 3.041 visitas. Va estupendamente. Va estupendamente.

Y no solo hablamos de la industria. Hay un algo de promocional en esas imágenes, como hace todo el mundo, son las reglas del mercado. Las imágenes hermosas de nuestra tierra, el litoral, los valles del interior, las cresterías, los acantilados abruptos, las universidades, el IH, el puerto, el aeropuerto, las comunicaciones por tierra, mar y aire. Estamos vendiendo Cantabria y el instrumento que utilizamos para que lleguen a nosotros el destino es la industria y la posibilidad de que se instalen entre nosotros y las herramientas son nuestras fortalezas, que tenemos muchísimas, como sin duda alguna su señoría reconocerá.

Gracias presidente.

EL SR. PRESIDENTE (Gómez Gómez J.): Gracias, señor consejero.

Señor Vidal de la Peña, su turno de réplica.

EL SR VIDAL DE LA PEÑA LÓPEZ-TORMOS: Gracias, señor presidente.

Yo no sé si es que no me ha entendido, no le he preguntado cuántas visitas ha tenido la página web, sino cuántos proyectos. Dígame, mire le quedan dos minutos quince, dígame un proyecto, uno, uno, por favor si es tan amable.

Mientras yo le contaré que para invertir son necesarias muchas cosas, es verdad, es cierto. Se habla o podemos hablar de fiscalidad, hablamos de buenas infraestructuras seguro, de costes energéticos, sin duda, sostenibles financieramente, claro, de competitividad, que sin ello es inviable; claro que sí ¿pero proyectos? ¿ustedes? ¿usted? ¿cuántos? Ninguno

Y, sin embargo, si por un caso, no sé, miramos aquí al lado a la derecha, hace occidente, simplemente a nuestra comunidad vecina. Mire, el Financial Times recientemente, reconocía el atractivo de Euskadi como región europea en la que invertir entre 348 regiones analizadas. No estaba la nuestra, no se preocupe señor. La estrategia de atracción de inversiones extranjeras en Euskadi está orientada a la atracción de proyectos de alto valor añadido, con generación de empleo e inversiones en sectores prioritarios para la comunidad.

Suena bien, ¿verdad? Aquí no. Para ello hay un grupo, el SPRI que trabaja en estrecha colaboración con los clústeres vascos, en la búsqueda de proyectos internacionales que complementen la oferta de sus propias empresas, en proyectos internacionales. De esta manera complementan la oferta de las empresas vascas en nichos de oportunidad, que no tienen cubiertos. Lógico, si es que no tenemos más que copiar, que no, no, no hace falta que seamos lumbreras, ni que tengamos director general de innovación. No.

Mire haciendo esto en 2020, el área de Invest in the Basque Country gestionó 129 proyectos el año pasado de inversión extranjera, estoy hablando nada más, de los cuales se cerraron con éxito 36, y esto supuso una inversión de 133.000.000 de euros y la creación de 642 empleos, además de contribuir al mantenimiento de los 404.

Bueno esto ya dice algo ¿no o no? ¿O es que son mejores? No, simplemente se han puesto a trabajar, han planificado, han elaborado una estrategia y han ido a por ello. Punto, con todo y entre todos, también es cierto, y ¿aquí qué? ¿nos miramos el ombligo, señor consejero? Porque antes le preguntaba y el resumen, la conclusión era nada de nada, bueno, lo que heredó del anterior, otro, nada de nada y así acabaremos la legislatura con nada. Porque, bueno, yo espero que al menos me cuesta usted un solo proyecto de todas esas visitas a la página web que ha tenido y que, de verdad, yo estoy convencido que usted, probablemente el turismo lo controlara bien y lo manejara bien sus resultados, bueno, pues fueran buenos, pero sinceramente, la industria creo que no es lo suyo, señor consejero.

EL SR. PRESIDENTE (Gómez Gómez J.): Muchas gracias señor diputado. Señor consejero.

EL SR. CONSEJERO (López Marcano): Gracias, presidente.

Fíjense, señorías, si estaré feliz que ocho meses después tengo la osadía de debatir con usted sobre temas importantes de industria. Y lo hacemos de igual a igual. Sí, mi discurso no es más pobre que el suyo, lo voy a dejar ahí. Usted no muestra conocer mejor el tejido industrial de Cantabria que yo. ¿Sabe por qué? Porque he estudiado, muchísimo porque trabaja muchísimo, y para que tenga muchos maestros. Y tengo un equipo. Tengo un magnífico equipo. Por ejemplo, el primer día de trabajo me impuse como disciplina espartana, aprender 10 acrónimos cada día, diez acrónimos. Me los aprendí, me los aprendí y sigo aprendiendo, y sigo mejorando, y escucho a los que más saben.



Pero para que no tenga duda alguna, la niña lo mis ojos es la industria. Sí, es mi credo, no lo que piensan los demás. Es mi credo. La niña de mis ojos es la industria y la innovación y el transporte y la energía y las minas y el comercio, porque ahí es donde más tengan que aprender, lo que no quiere decir ni mucho menos que en los otros ámbitos lo sepa todo aprendemos a diario y yo eso lo he aplicado desde siempre y bueno, me ha ido razonablemente bien, razonablemente bien.

A mí me gustaría saber cuánto cuesta el proyecto Invest in Basque Country. Me gustaría cuántas personas tienen dedicándose a ese proyecto. (murmillos desde los escaños) No, no, pero déjenme, déjenme usted que dosifique el tiempo, que soy un estratega, que conozco la definición etimológica de estratega. Déjeme a mí controlar el ritmo y el tiempo (murmillos desde los escaños). Pero no se me entienda que me quedan doce segundos.

Varios proyectos; varios proyectos. Uno de ellos con una multinacional potente de software; otro de ellos con una multinacional, con una empresa española potente de software y otros con otras empresas a las que estamos vinculadas de momento, mientras están vivas las negociaciones, por lo que se llama una *due diligence*. Por tanto, déjeme terminar, señoría, qué afán tiene hoy, qué nervios, qué tensión. Si es lunes y queda mucha semana. (murmillos desde los escaños)

Vale la pena que sea el buen criterio del presidente que en compensación con sus interrupciones ha dicho, vamos a darle a este pobre Javier unos 15 segundos más. Pero no se preocupe. Qué suerte ha tenido usted en mi llegada. Le noto más motivado, solo le deseo que esté muchos años aquí, para que podamos disfrutarlos el uno y el otro.

Gracias, presidente.