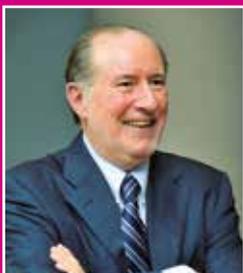


Carreras: 80 años para ser líder en logística integral



El grupo logístico acaba de ser distinguido por segunda vez como la empresa más atractiva para trabajar



Gay de Liébana,
“Toda mi vida he querido ser periodista, comunicador”

Soluciones aseguradoras

Cámara de Comercio y Kalibo distribuyen en exclusiva el seguro con la mejor cobertura de Asistencia en Viaje para Negocios

Organizaciones empresariales

EFENAR:
trabajamos para recortar la factura eléctrica





Un momento decisivo en la vida de...
José Mª Gay de Liébana,
Profesor y Comunicador
de Economía.

9



Consultorio de Kalibo
Como contratar con un
consumidor o un usuario.

14



Soluciones Aseguradoras
Viajar al extranjero
nunca fue tan fácil.

16



Crónica Empresarial
DKV inaugura su sede en Zaragoza.
Arento se consolida como líder español.
CaixaForum abrió sus puertas en Zaragoza.
La Zaragozana, excelente Ejercicio 2013.
Premios Exportación de la Cámara de Comercio.

23



La escapada
Albarracín,
el mejor destino turístico
español en 2014.

29



La otra visión del Directivo
Miguel Carreras, presidente
de Carreras Grupo Logístico.

4



Organizaciones Empresariales
Clúster Aragonés de Eficiencia
Energética, EFENAR.

11



Kalibo en pocas palabras
Acuerdo con la Cámara de Comercio
para asistencia en viajes de negocios.

15



Directivos del Seguro
Jean-Paul Rignault, Consejero
Delegado de AXA en España.

20



Nuestros clientes y amigos
"El Fuelle", emblema de
la tradición gastronómica zaragozana.

27



Miguel de las Morenas
Director General
Kalibo Correduría de Seguros

EDITA

Kalibo Correduría de Seguros
Anselmo Clavé, 55-57, bajos
50004 Zaragoza
www.kalibo.com · info@kalibo.com

PUBLICIDAD

Fernando Baquero. Tel. 976 210 710

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

www.cubo.es

Revista Trimestral. Distribución Gratuita.
Tirada: 4.000 ejemplares

Depósito legal: Z-2476/2009
ISSN: 1889-755X

Kalibo Correduría de Seguros no se identifica necesariamente con el contenido de los artículos ni con las opiniones de sus colaboradores. Está permitida la reproducción total o parcial de los contenidos de Panorama, siempre y cuando conste cita expresa de la fuente.

Kalibo Correduría de Seguros, S.L. inscrita en el Registro Mercantil de Zaragoza, Tomo 2159, Libro 0, Sección 8, Folio 200, Hoja Z-7572 con CIF B50332865. Inscrita en el Registro Especial de Sociedades de Correduría de Seguros del Ministerio de Economía y Hacienda, Clave J-861. Concertado Seguro de Responsabilidad Civil y Seguro de Caucción conforme art. 27.1, letra E y F Ley 26/2006 de 17 de julio.



Escanee el código con su móvil y consulte todas nuestras publicaciones.

Una nueva responsabilidad: las pensiones

Las compañías aseguradoras y, por tanto, los mediadores y corredores de seguros vamos a tener que asumir, no tardando, una responsabilidad que no es nueva pero que ahora habrá que priorizar: proponer a nuestros clientes y amigos soluciones aseguradoras ante el incierto futuro de las pensiones.

En las Jornadas Técnico-Formativas Nacionales recientemente organizadas por el Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza y Teruel, se dedicó al tema una sobresaliente conferencia del profesor José María Gay de Liébana y una mesa redonda en la que participaron todos los integrantes del sector asegurador: mediadores y compañías.

El futuro de las pensiones está vinculado esencialmente, a tres factores: el paro (cada vez hay menos cotizantes), la baja natalidad y el aumento de la esperanza de vida. La seguridad Social sufre un déficit de 11.000 millones de euros. Por eso, o se rompe la tendencia y se estimula la economía en España para mejorar el empleo y la natalidad o el cobro de las pensiones no será posible dentro de media docena de años, fecha en la se prevé termine el fondo de reserva, lo que lleva a la obligación de hacerse un plan de pensiones privado.

Ante este panorama, se precisan decisiones públicas, pero también se pide decisión y responsabilidad a los futuros pensionistas. Tendremos que explicar a los españoles de una manera clara y comprensible cuál es la situación y cuáles son las alternativas que se abren para evitar sus efectos.

El futuro ha sido siempre la preocupación de los mediadores y nuestro cometido ha sido concienciar a nuestros clientes y amigos sobre la necesidad de preparar su futuro y la forma más adecuada para llevarlo a cabo cada cual. Ha llegado el momento de informarles sobre las circunstancias económicas, políticas y sociales que afectan al futuro de las pensiones.

Hoy más que nunca hay que ejercer nuestra labor de asesoramiento: llega en un momento crítico para los ahorradores, debido a la desconfianza que la propia banca ha creado con algunos de sus comportamientos.



El grupo Carreras acaba de cumplir 80 años de trayectoria empresarial. Nacido en 1933, cuando la familia compra su primer camión, un Beldford de segunda mano, hoy es el líder español de logística con una plantilla de 1.300 personas. Sus actividades se han diversificado hacia la hostelería, la agricultura y ganadería. Su presidente, Miguel Carreras, nos comenta los objetivos y principios que han caracterizado su trayectoria empresarial.

Miguel Carreras

presidente de Carreras Grupo Logístico

Con más de 60 años de trayectoria, está claro que usted es un empresario vocacional. ¿Cuál ha sido el objetivo permanente en su trayectoria?

■ Las mayores satisfacciones las he tenido con mi personal, con las personas con las que he trabajado, no con el dinero. No he perseguido nunca el dinero por el dinero, sino que he buscado el desarrollo del negocio, tratando de poner en marcha nuevos proyectos, haciendo algo más y algo nuevo, escalando a mejores posiciones en el sector del transporte y, luego, en otros sectores. Esa ha sido mi ambición.

Pero habrá tenido que hacer proyectos rentables para que no se hundiesen, ¿no?

■ Por supuesto, hay que hacerlos bien, para que el proyecto prospere, sea competitivo, deje dinero y, con esos recursos, poner en marcha nuevos proyectos o expandir la empresa. Eso es lo que he hecho hasta ahora.

Vamos, que el dinero que gana la empresa vuelve a la empresa.

En 80 años de actividad, nuestra empresa nunca ha repartido dividendos. Los recursos que ha gene-

rado la empresa se han reinvertido en ella.

¿Un capitalito sí que tendrá usted?

■ Claro que tengo. Si llevo 61 años trabajando, si llevo una vida modesta, vivo de mi sueldo y no tengo dinero es que algo no funciona bien en mi cabeza. Pero el mejor capital que he tenido en mi trayectoria empresarial ha sido el personal que ha colaborado conmigo. En estos sesenta años por supuesto que he ganado en experiencia, pero el verdadero capital es el personal con el que he trabajado. El empresario no puede tener como objetivo principal hacer dinero,

no puede estar buscando el dinero, sino que el dinero tiene que ser una consecuencia de su actividad.

¿Dónde reside el secreto de su buena relación con el personal?

- Pensar en vaca.

“Para mi, no hay mayor satisfacción que ser empresario, crear y ver crecer lo que has creado”

¿Qué es eso?

- Teniendo en cuenta siempre el pensamiento de esa persona. Si descubres que un empleado es una persona tranquila que no quiere tener agobios con las responsabilidades, no se las encomiendes, no le impongas una carga; si otro está dispuesto a asumirlas, confíaselas. Hay que estar siempre atento a captar las inquietudes e ilusiones de los empleados.

¿Siempre le ha salido bien esa estrategia?

- No siempre pero cuando uno toma decisiones con buena fe, con buena voluntad y conocimiento de causa, sabiendo donde vas, puedes equivocarte pero serán pocas veces y, lo que es más importante, la semisuma de aciertos y errores siempre será positiva. Cuando tienes las ideas claras, es posible que te equivoques alguna vez, porque no hay nadie que acierte siempre. Lo importante es tener vocación de empresario.

Parece que en esa vocación de empresario usted valora más el corazón y los sentimientos que los conocimientos técnicos.

- Creo que lo importante no son los conocimientos, sino tener vocación de empresario. Reconozco que fui mal estudiante. A mi lo que me gustaba era trabajar. Cuando mi padre



■ Miguel Carreras, su hijo Ricardo y el director de Kalibo, Miguel de las Morenas durante la entrevista.

me responsabilizó de un camión hace 61 años, fui la persona más feliz del mundo. Para mí, no hay mayor satisfacción que ser empresario, crear y ver crecer la empresa que has creado. La convivencia con tus empleados y trabajar junto a ellos es una labor de pedagogía pura. En los colegios o en la Universidad te pueden enseñar las técnicas y las herra-

mientas para gestionar la empresa, pero es en la empresa donde hay que aplicar los conocimientos. Ver como empleados y directivos que se iniciaron junto a mí maduran y van progresando, es lo más reconfortante de la actividad empresarial y la mayor satisfacción que he tenido como empresario. En la labor empresarial, lo más importante es

PENSAR EN VACA.....

En varios momentos de nuestra conversación con Miguel Carreras aparece la expresión, "*pensando en vaca*", para designar una manera de tomar decisiones teniendo siempre en cuenta la forma de pensar de las personas que pueden verse afectadas.

Miguel nos explicó que la anécdota de la que tomó esta acepción había tenido su escenario en un pequeño pueblo.

"Un día *-nos comentaba-* se perdió una vaca de uno de los vecinos. Se trataba de un animal de grandes rendimientos muy valorados por el dueño y los vecinos. Todos se pusieron a buscarla. Como al día siguiente no la encontraron, un joven vecino del pueblo, que no gozaba precisamente de fama como persona de profundos pensamientos dijo a sus vecinos que él sabía donde se encontraba la vaca. Preguntó donde se encontraban los más frescos pastos del entorno, sombra, agua abundante y tranquilidad. Cuando le dijeron el lugar, les dijo a sus convecinos que fuesen allí a buscar la vaca y allí la encontraron. La búsqueda no hubiese tenido éxito, si en vez de haberse puesto en la mentalidad del animal hubiesen seguido otros criterios. Cuando tengo que tomar una decisión importante, trato de ponerme en el lugar de la persona afectada". ■



CONTINÚA

80 para ser líderes en España

1933
2013



Carreras Grupo Logístico nace en 1933, cuando la familia Carreras compra su primer camión, un Beldford de segunda mano, de 3 toneladas.

Pronto la empresa comienza su proceso de expansión y desde su sede central ubicada en Zaragoza inicia la apertura de delegaciones en las principales capitales de provincia españolas, formando una tupida red nacional.

En 1989 y en respuesta directa a las demandas de los clientes que necesitan una solución logística integral, Carreras lanza una división especializada en almacenaje y distribución. Hoy, 80 años después de aquellos primeros pasos en el mundo del transporte, Carreras sigue manteniendo un fuerte ritmo de expansión. El año pasado, amplió considerablemente su cartera de clientes, su red de oficinas y su capacidad de almacenamiento. Su red de almacenes la componen 34 naves que suman una superficie conjunta de 295.000 metros cuadrados. La empresa está presente en toda España -península ibérica e islas-, Portugal, Italia y el resto de Europa a través de colaboradores.

Hoy, Carreras es una empresa española líder en el sector de logística integral, transporte nacional e internacional, multimodal, almacenaje y distribución, palettería, manipulación, co-packing y consultoría logística. Finalizó 2013 con una plantilla integrada por 1.361 trabajadores.

La alta cualificación técnica y profesional de su equipo humano, así como los medios disponibles, les permiten contar con una gran cartera de clientes en sectores altamente diversificados tales como la alimentación, la construcción, siderometalúrgicos, papel, químicos, maquinaria, electrodomésticos, automoción, etc. La lista de clientes de referencia es larga pero destacan: Kraft (Mondelez), Nutrexpa, Mars, Wrigley, Ferrero, Deoleo, Chocolates Valor, Chocolates Lacasa, Dr. Oetker, Dr. Schar, RedBull, Barilla, Bonduelle, Varma, Schweppes, Puratos, Garavilla (Isabel), Calvo, Albo, Kellogg's, Pepsi, Azucarera, ABB, Acerinox, Arcelor, Nexans, Brembo, Garnica Plywood, JF Hillebrand, Alliance Medical, CHEP, Repsol, Torras Papel, BSH, Gamesa, Galp, Mann Hummel, Europack, Bayer, Inditex, Leroy Merlin, Decathlon y un largo etc.■

saber delegar en las personas. Cierro que hay que comenzar teniendo olfato para elegirles y para promocionarles, encomendando a cada uno el cometido que sabes que le apetece y le gusta.

Usted comenzó a trabajar con un camión y hoy tiene 1.300 personas en su empresa de logística. Aparte de lo que supone de consolidación del capital humano como activo más importante de su empresa, Randstad acaba de darles el "Randstad Award", que reconoce a Carreras como una de las empresas españolas más atractivas para trabajar. En suma: cantidad y calidad en su oferta de trabajo.

■ No es la primera vez que nos premia. En esta convocatoria de los premios de 2014, con nosotros fueron galardonadas también IBM, Desigual, Correos, Digitex, Axa Seguros, Decathlon, Bayer, Antena 3, CAF, Accorhoteles, Gamesa, HP, BBVA, Air Europa y Mercedes Benz, entre otras. La verdad es que estamos muy orgullosos de este premio que nos distingue como una de las empresas más atractivas para trabajar en el sector logístico y reconoce nuestra política y esfuerzo por atraer a nuestra empresa el mejor talento. Para una empresa de servicios, como la nuestra, los recursos humanos son el activo más importante.



“Nunca hemos repartido dividendos en mi empresa. Los recursos que ha generado los hemos reinvertido en ella”



Diversificación

Pero usted no sólo preside una empresa de servicios, sino que ha puesto en marcha otras actividades relacionadas como el sector hotelero y hasta el agropecuario.

■ Es cierto que el grupo se ha diversificado, pero muchas de las iniciativas que hoy forman parte del grupo, son fruto de la iniciativa de mi gente. Cuando algún colaborador me ha hecho una sugerencia o me ha apuntado algún proyecto, hemos intentado ponerlo en marcha y, si se ha consolidado, se ha convertido en un objetivo común.

fue uno de los primeros aragoneses que formaron parte de la plantilla de General Motors encargada de la construcción y montaje de la factoría de Figueruelas. Este amigo estaba encargado del alojamiento de los primeros técnicos que “desembarcaron” en Zaragoza. Un día me dijo que tenía serios problemas para convenir con algunos hoteles una reserva de alojamientos con una larga duración. Los hoteleros estimaban que, cuando estos equipos iniciales finalizasen sus cometidos, regresarían a su país de origen y dejarían un vacío difícil de llenar. Yo estaba construyendo el polígono “El Águila” y tenía suelo. Mi amigo

cimientos. Sin embargo, lo pensé una noche y acepté la recomendación de mi amigo. Durante dos meses negociamos con los ejecutivos de General Motors un sistema de reservas y llegamos a un acuerdo para dar alojamiento a 350 empleados. Construí en tres meses el Hotel “El Águila” al que añadimos 70 viviendas de tres dormitorios para alojar a las personas que no tuvieran plaza en el hotel. Cuando acabaron su trabajo los empleados de aquella plantilla inicial de General Motors se marcharon a sus países de origen y fueron reemplazados por otros ocupados en otros cometidos en el edificio y la cadena de Figueruelas.



Por ejemplo, ¿cómo nació su primer hotel?

■ La idea nació a finales de los años 70 y a ella me llevó un amigo que

me propuso que construyese yo un hotel. Al principio le dije que no, porque mi hotel podía correr la misma suerte que auguraban los hoteleros profesionales para sus estable-

¿Cuántos hoteles componen hoy el grupo?

■ Tenemos seis: “El Águila”, que fue el primero; otros dos en Zaragoza: “Los Girasoles” en la avenida de César Augusto y el Hotel & Spa Ciudad de Zaragoza, en la Ciudad del Transporte y, finalmente, uno en Lérida, otro en Jaca y, por último, Ezcaray.

¿Ampliará la cadena?

■ En la actividad hotelera tengo gente muy profesional que me animan a abrir más hoteles y estamos buscando el mejor sitio para su emplazamiento.

CONTINÚA



Agricultura y ganadería

¿Cómo irrumpió en la actividad de empresas agropecuarias?

■ Mi familia es de La Almolda, lo cual ya justifica una inclinación por la actividad agraria. Mi padre también había sido agricultor y yo tenía ilusión por el campo y la agricultura a pesar de que en Monegros sólo hay un año bueno de cada siete años del calendario. El secano es un desastre. De joven, y posiblemente debido a la influencia de algunas películas italianas, me había propuesto tener un coche descapotable, un traje blanco y una finca con grifo, con agua. El agricultor de secano tiene tendencia a responsabilizar de sus bajos rendimientos al cielo que no le manda agua. Cuando tiene regadío no puede hacer eso, porque ya dispone de las herramientas para responsabilizarse él de los rendimientos de su explotación sin tener que mirar al cielo. Yo no quería ser un agricultor de secano. Ya había comprado un descapotable, había asistido a la boda de un amigo con un traje blanco y cuando pude me compré una finca de regadío. Cogí un encargado, que

“El mejor capital que he tenido ha sido el personal que ha trabajado conmigo, que me ha dado ideas y animado a ponerlas en marcha”

me animó a ampliar la finca y nos dimos un plazo de quince años para cambiar su dedicación agrícola, pusimos 100 hectáreas de frutales y mejoramos enormemente la finca. Hoy creo que somos los mayores productores de maíz de Aragón.



Conseguir eso en el corazón de Monegros exige una fuerte reconversión.

■ Tenemos la finca hace 30 años y aún no hemos acabado de hacer reformas, desalando los suelos con arroz, haciendo cientos de kilómetros de tuberías subterráneas, instalando aspersores e informatizando todo el funcionamiento del riego. Hoy disponemos de más de 500 hectáreas de regadío. En estas tierras sacamos dos cosechas, una de cebada y otra de maíz. A finales de junio acabamos de cosechar la cebada y, detrás de las cosechadoras, las sembradoras han ido poniendo por siembra directa el maíz.

Recordando las satisfacciones que le produce el mundo de los negocios, ¿cuál es más gratificante para usted: la logística o la agricultura?

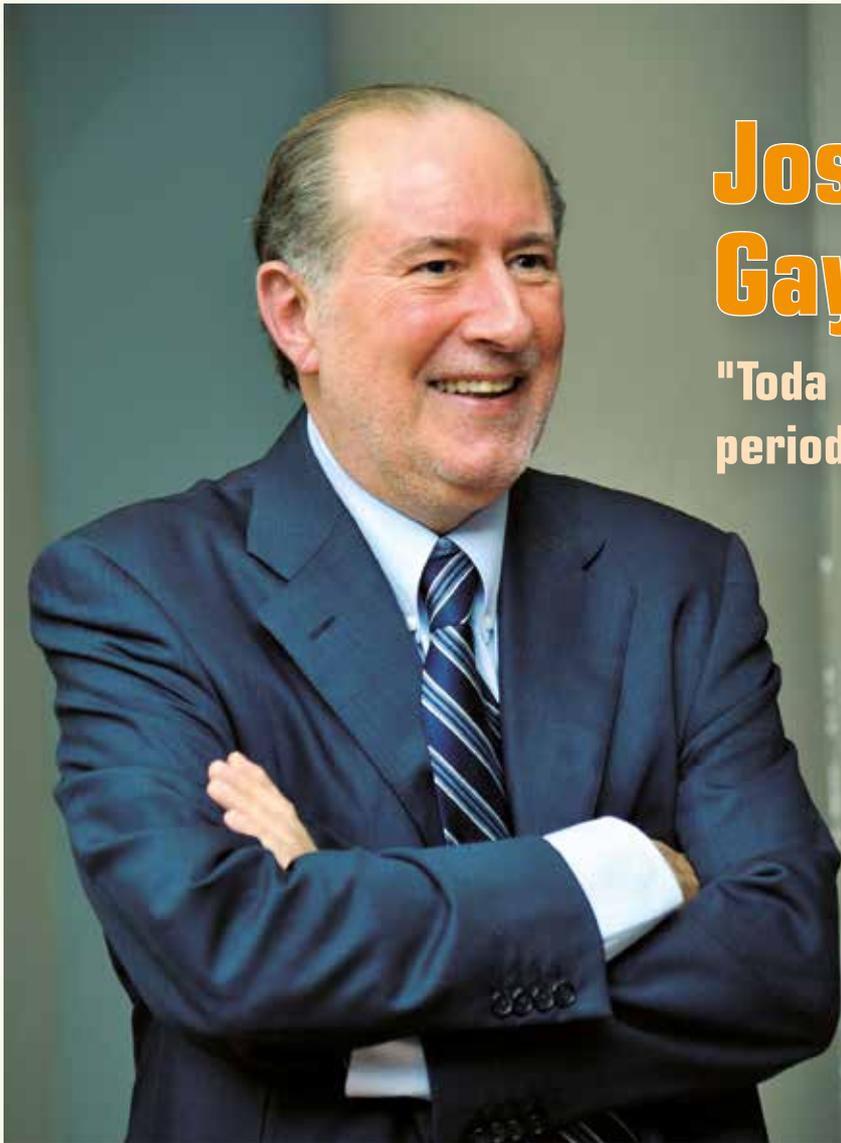
■ Son compensaciones diferentes. Es una felicidad trabajar en colaboración con la Naturaleza que responde a los esfuerzos del hombre con excelentes productos, viendo como cambian de color los campos y como se llenan e hinchan las semillas. Disfruto con la aportación de la Naturaleza. De la misma forma con la logística y el resto de proyectos. Todos te enriquecen y aportan experiencias, éxitos y fracasos también.

¿Tiene objetivos ilusionantes para el futuro de su explotación agraria?

■ Estamos tratando de cambiar algunos cultivos. Queremos hacer cultivos de huerta para mandar hortalizas a Europa. Sería para mi un gran logro destinar 500 hectáreas de Monegros para cultivar coliflor, borrajas, lechugas y mandar todos los días desde ahí camiones de hortalizas a Centroeuropa. Ya hemos comenzado a hacer pruebas con judías verdes y con guisantes y los resultados nos permiten ser optimistas.

¿No ha pensado en explotaciones ganaderas extensivas para sacar más partido de las tierras de Monegros?

■ Llegamos a tener 3.000 cabezas de ovino de raza aragonesa, pero la falta de pastores nos hizo desistir de este negocio. Los jóvenes españoles no quieren el pastoreo.■



José María Gay de Liébana

"Toda mi vida he querido ser periodista, comunicador"

Pocos serán los medios escritos, radios y cadenas de TV en los que no hayan aparecido comentarios y previsiones del profesor José María Gay de Liébana. Solicitado por universidades, colegios profesionales, cámaras de comercio, etc. recorre todo el territorio español. El viernes pasado estuvo en Zaragoza invitado por el Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza y Teruel.

Su intervención versó sobre una cuestión de actualidad que será un tema "estrella" en los próximos años: las pensiones.

¿Qué advertencia ha hecho a los mediadores de seguros?

■ Que si no se rompen las actuales tendencias y se estimula la economía española, en 10 años, debido al paro, la baja natalidad y el aumento de la esperanza de vida, seremos un país sin apenas jóvenes y con una alta población de personas mayores de 50 años. La Seguridad Social sufre un déficit de más de 11.000 millones de euros, por lo que el cobro de las pensiones no será posible de aquí a 4 años si sigue esta tendencia, lo que llevará a la obligación de hacerse un plan de pensiones privado.

Al finalizar su ponencia, tratamos de descubrir para los lectores de PANORAMA cuál considera que habría sido ese momento trascendental que ha podido cambiar su trayectoria vital.

El profesor José María Gay de Liébana rebusca en su memoria ese acontecimiento puntual. No es tarea fácil porque este hombre, nacido en Barcelona, ha llenado sus primeros sesenta años con numerosos títulos, méritos académicos y de variedad de actividades que van desde la docente a la periodística.

El profesor me apunta que, quizás, el fallecimiento de su padre fue el acontecimiento que más ha influido en su itinerario por la vida. "Mi padre falleció cuando yo tenía nueve años y las circunstancias del momento eran difíci-

les. Fue el momento en el que conocí la Universidad y a muchas personas que trabajaban en ella. Conocía por dentro aquella sociedad universitaria y con ellos aprendí que, a base de "picar piedra" y de un esfuerzo personal, podías ir subiendo y conseguir todo lo que anhelabas. Ese fue mi modelo de vida. Yo soy contable, aunque también soy más cosas, pero comencé siendo contable, luego estudié peritaje mercantil, Ciencias Empresariales, me licencié en Administración y Dirección de Empresas, en Economía y en Derecho para pasar posteriormente a conseguir el doctorado en Ciencias Sociales y en Derecho, pero antes que nada fui contable y quiero poner especial énfasis en ello. De todos estos estudios y actividades profesionales siempre recalco lo de que, mi primer trabajo fue como contable, lo

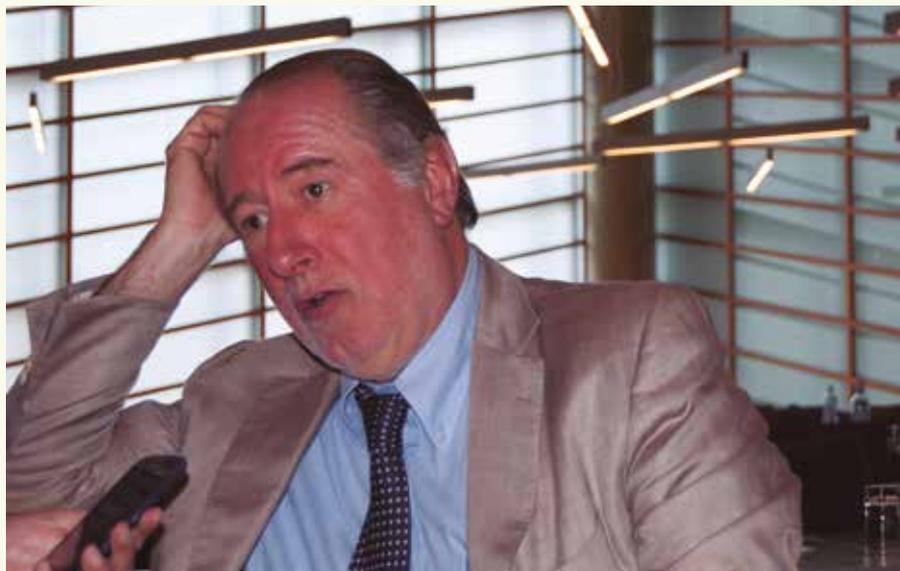
que imprime una especial manera de contemplar el mundo. Un macroeconomista ve el mundo y la economía a través de la macroeconomía, pero el contable lo ve de manera distinta, como un balance entre entradas y salidas, y una cuenta de resultados".

El profesor Gay de Liébana nos explica que está colegiado como profesor mercantil, como abogado en el Colegio de Abogados de Barcelona, es auditor, censo jurado de cuentas y asesor fiscal. Nos subraya que en el terreno de la docencia ocupa un puesto de Profesor Titular del Departamento de Contabilidad de la Universidad de Barcelona y, como profesor invitado ha impartido docencia en casi cuarenta universidades, además de dirigir tesis doctorales a escribir una veintena de libros. "Para remate *-nos dice-* intervengo como ponente o conferenciante en congresos, foros, jornadas, como la que me ha traído a Zaragoza, invitado por el Colegio del Colegio de Mediadores de Seguros". "Para el año próximo estoy entusiasmado con un proyecto para impartir un curso de Filología que han organizado los decanos de Económicas y Filología de la Universidad de Barcelona" *-subraya-*.

La comunicación

"Sin embargo *-nos explica-* todos estos estudios y titulaciones profesionales, no me han hecho desistir de mi intento de ser periodista, comunicador. Esa ha sido siempre mi obsesión. En este momento lo he conseguido porque colaboro con varios periódicos, revistas, emisoras de radio, cadenas de televisión, etc. con la ventaja que ahora transmito lo que yo he hecho y conozco. No puedo pedir más. Con ello soy el hombre más feliz del mundo".

El profesor Gay de Liébana es hoy el periodista económico más mediático de España. Sus trabajos y estudios son publicados en la prensa económica y deportiva (Expansión, El Economista, Cinco Días, El Mundo, La Vanguardia, Dossier Economic de Catalunya, Última Hora Menorca, La Voz de Galicia, Diario Sport, Mundo Deportivo, As, Marca, Catalunya



Económica...), revistas de divulgación económica y contable (Partida Doble, Técnica Contable, Informes AEDAF, BOINA) y explicitados a través de medios de divulgación audiovisuales (TVE, Intereconomía TV, Tele 5, Radio Intereconomía, Cuatro TV, Antena 3 TV, Catalunya Radio, RAC1, Cadena Cope, Onda Cero, Punto Radio, Cadena Ser, Radio Marca, TV Euskadi, Radio Voz, RNE, TV3, Canal 33, Sports 3, La Sexta, TeleMadrid, Canal9, Televisión Alemana, BBC, Sky News y Sky Sports, Televisión Suiza, Televisión Finlandesa, Reuters TV, Bloomberg TV, Televisión Suecia, Business TV, 8TV, Televisión Holanda, Televisión Japón...) y diversas cadenas televisivas y de radio españolas y extranjeras.

El deporte

Sin embargo, reconoce que su afición profunda es por los temas deportivos. En el transcurso de la conversación con Gay de Liébana matiza algunas de sus opiniones con esta frase: "Soy del Español, soy periquito. Fui accionista, socio y abonado de la entidad y formé parte de su Consejo de Administración entre 2004 y 2006".

¿Ha mezclado deporte y finanzas?

Por supuesto que sí. Fui Director y Profesor del Curso de Contabilidad y Finanzas para Clubes Deportivos organizado conjuntamente por la Es-

cuela Universitaria de Estudios Empresariales de la Universidad de Barcelona y el Real Club de Tenis Barcelona y fui profesor de varios masters sobre entidades deportivas.

¿Ha abandonado ya esta línea profesional?

Durante los últimos años, estoy estudiando a clubes de fútbol españoles de Primera y Segunda División, Premier League inglesa, Bundesliga alemana, Serie A italiana y Ligue 1 francesa, analizando los estados financieros de las entidades e investigando sobre el sector del fútbol en Europa.

¿Un diagnóstico de futuro para la que llamamos la mejor liga del mundo?

El modelo del fútbol español será un fracaso si los gastos de los clubes no se ajustan a los ingresos. Las grandes estrellas del fútbol español van a entrenar en Porsche y Ferrari, y sus equipos están en concurso de acreedores. Los estadios están vacíos debido a los horarios televisivos; el merchandising solo funciona en el Madrid y el Barcelona y los ingresos televisivos están mal gestionados. El fútbol español genera 1.800 millones de euros y gasta 2.100 millones. Como la mitad de lo que se genera es para el Real Madrid y el Barcelona, lo que queda hay que repartirlo entre los 18 restantes de Primera y los 20 de Segunda. Una miseria.■

Las pymes plantan cara a la “pobreza energética”

El clúster de Eficiencia Energética de Aragón, EFENAR, compuesto por una treintena de empresas, trabaja para recortar la factura eléctrica.



La “pobreza energética”, las dificultades para pagar los costes de la energía, se ha convertido ya en un grave problema social y Aragón es una de las comunidades más afectadas por este problema. Los hogares aragoneses dedican un 10 por ciento de sus ingresos a pagar los gastos energéticos de su vivienda. Una cantidad que crece mientras asistimos a una caída generalizada de los ingresos.

Por otro lado, la “pobreza energética” parece un contrasentido si tenemos en cuenta que la balanza energética de Aragón es positiva ya que producimos mucha más energía que la que consumimos.

A esta situación se adelantó el Clúster de Eficiencia Energética de Aragón, EFENAR. Fue fundado en el año 2012 por un conjunto de empresas y organismos públicos que tiene como misión gestionar proyectos integrales de eficiencia y sostenibilidad energética. En este momento, el clúster lo forman 36 empresas y organismos de distintas áreas, lo que les permite ofrecer a sus clientes un grado de especialización técnico muy superior a lo que puede ofrecer una única empresa por su cuenta. Todos ellos

comparten la misión de optimizar racionalmente el consumo energético de nuestro mundo, consiguiendo ser más eficientes y con una mayor conciencia social y medioambiental.

Uniendo esfuerzos

Su objetivo es unir esfuerzos para resolver los problemas comunes a estas actividades de eficiencia y sostenibilidad, intercambiando experiencias de los socios. Por otro lado, pertenecer al clúster permite una reducción de costes, aprovechando las sinergias del sector y conseguir acceder a una bolsa común de proyectos energéticos.

El presidente de EFENAR, José Ignacio Ibáñez, reconoce que “la factura eléctrica se ha convertido en un ‘coco’ que mete miedo a familias y empresas ya que su importe es abusivo en comparación con las medias del resto de Europa”. Existen dos caminos para solucionar este problema: reducir los precios o consumir mejor. “Como la reducción de los precios y tarifas no está a nuestro alcance -afirma Ibáñez- no nos queda más alternativa que gastar menos y mejor”.

CONTINÚA

Los miembros activos del clúster comparten el objetivo de optimizar racionalmente el consumo energético y lograr que las empresas y los hogares tengan una mayor conciencia social y medioambiental y sean más eficientes. “Intentamos ser dinamizadores sociales de la energía, desarrollando y gestionando proyectos integrales de eficiencia y sostenibilidad energética para cualquier tipo de cliente, de todos los sectores industriales, servicios, transportes tanto de las administraciones públicas como de personas y familias”, dice Ibáñez que remarca que el objetivo básico del clúster es “acercarnos a la sociedad en el tema energético y colaborar en cualquier iniciativa que tenga como objetivo el reducir la factura a través de actuaciones sencillas y viables”.

A fecha de hoy, las empresas de EFENAR cuentan con capacidad tecnológica suficiente para aplicar soluciones que permitan ahorrar en la factura eléctrica, pero el traslado de los conocimientos tecnológicos desde los laboratorios de las mayores empresas multinacionales a la sociedad es una operación

compleja. Se trata de soluciones difíciles, que algunas veces no son interesantes a nivel político, son caras o les falta tiempo para completar su ciclo de maduración hasta llegar a su aplicación. “Por eso, nuestras empresas se han convertido en un acelerador de las soluciones tecnológicas que, a día hoy, nosotros creemos que se pueden implantar fácilmente” explica José Ignacio Ibáñez.

Sinergias y financiación

En muchos casos, el problema es la financiación de las soluciones que se implanten para el ahorro de la factura energética. “Existen en nuestro sector un modelo de trabajo, como empresas de servicios energéticos (E.S.E.) en el que grandes organizaciones, con mucha capacidad financiera, mejoran las instalaciones de un edificio de viviendas, de una empresa o de un ayuntamiento, que van cobrando con los ahorros que generan.

Junto con la aportación que pueden hacer nuestras empresas industriales, queremos presentar a los ciudadanos estas empresas de servicios energéticos. Nuestro papel es proporcionar proyectos a esta empresa, ya que las pequeñas empresas del clúster están en contacto directo con los problemas que se presentan en la sociedad de hoy. Los socios son los que tienen la capacidad tecnológica, técnica y de estudios en sus diversas

áreas y el clúster pone la financiación y los servicios. Somos un clúster muy operativo. No somos un clúster de producto, sino de servicios”.

Las empresas que forman EFENAR

ofrecen a sus clientes una propuesta global de proyecto de eficiencia y sostenibilidad, llave en mano que comprende radiografías energéticas, estu-



■ José Ignacio Ibáñez, presidente de EFENAR.

dios de viabilidad técnico y financiero, gestión de subvenciones, instalación y mantenimiento, optimización de la contratación energética, cálculo del ahorro real y financiación E.S.E. Para ello, EFENAR ha firmado un acuerdo de colaboración con la multinacional APPLUS ENERGY, por un importante total de 10 millones de euros para financiar proyectos de eficiencia energética. Los proyectos de eficiencia energética se financian especialmente con el ahorro generado por el propio proyecto. El beneficiario-usuario paga, por ejemplo, el 85 por ciento del ahorro conseguido con las medidas implantadas y con ello amortizar el pago que adelanta esta empresa como empresa de servicios financieros. “Nosotros -explica José Ignacio Ibáñez- lo que hemos hecho como clúster es resolver el problema que se le puede presentar a nuestras pequeñas empresas que tienen dificultades para acceder a una financiación fácil para estos proyectos de eficiencia, situación que tratamos de solucionar articulando una colaboración con la empresa de servicios financieros. Estas pequeñas, que suelen estar muy en contacto con el mercado y por ello tienen grandes posibilidades comerciales, son las que proporcionan los proyectos y la empresa de servicios hace frente a la financiación”.



Como complemento de estas acciones, EFENAR ha firmado un convenio con la Fundación ECODES por el que ambas desarrollan un proyecto para revisar el importe de la factura eléctrica de personas con escasez de recursos económicos. "Para ello hacemos auditorías energéticas, realizamos un análisis de su factura y les entregamos bombillas LED, como símbolo de esta nueva preocupación por el consumo eléctrico. Son familias y hogares a las que hemos introducido en la dinámica del ahorro. No se trata de hacer grandes estudios teóricos, ni simulaciones complicadas, sino de recomendar soluciones pequeñas con actuaciones fáciles y tangibles".



Plataforma exportación

Otro de los proyectos puestos en marcha por EFENAR es una plataforma de exportación. "Varias empresas del clúster -apunta José Ignacio Ibáñez- ya tienen contactos con países de Iberoamérica, como Venezuela, Colombia, Brasil, Paraguay o México. Sobre esa base territorial estamos intentando crear sinergias y contactos para poner en marcha una plataforma de exportación. Las grandes empresas tienen potencial para montar delegaciones en estos países y para hacer prospecciones de mercado, pero las pequeñas deben acudir a integrar y coordinar lo que cada una ha hecho para formar una plataforma que puedan emplear todas. Nuestro presente y futuro pasa ineludiblemente por la exportación, y contamos con un gran continente, hermano históricamente, que está empezando a emerger tanto socialmente como económicamente, y tenemos el deber y la obligación de convertirnos en entidades líderes en esa transformación.■

UN VIVERO DE IDEAS Y PROYECTOS COMUNES



Para facilitar la sinergia del trabajo conjunto de un clúster, EFENAR ha puesto a disposición de sus miembros más innovadores y emprendedores el primer Vivero de Empresas relacionadas con la eficiencia y sostenibilidad energética de Aragón.

El acceso a la financiación de sus proyectos es uno de los servicios que el Vivero de Empresas de EFENAR formado especialmente por emprendedores y autónomos que no disponen de muchos recursos financieros y que, por menos de 100 euros al mes, pueden alquilar un puesto de trabajo con derecho a la sala central y participar en los proyectos comunes del Clúster.

El vivero ofrece despachos, salas de reuniones y aporta los servicios de mantenimiento, limpieza, buzón, wifi, videoconferencias, etc.

Pero este Vivero no sólo ofrece espacio físico para los emprendedores que han puesto en marcha su empresa hace menos de dos años, sino que también ofrece servicios para que estas pequeñas empresas tengan éxito. La proximidad física de los puestos de trabajo de este Vivero, facilita las relaciones personales y profesionales entre los distintos emprendedores y permite el aprovechamiento de numerosas sinergias que se generan por las empresas colaboradoras. José Ignacio Ibáñez nos comentaba que, para EFENAR, "Un clúster es una forma muy social de ayudarse, crear imagen y dar trabajo. Esa unión es más eficaz si hay proximidad y cercanía física, ya que es más fácil intercambiar y visualizar conjuntamente los proyectos. Estar muy juntos facilita la creación y aprovechamiento de las sinergias que se crean en el clúster, objetivo que conseguimos con nuestro Vivero de Empresas".

En el Vivero y gracias a su potente laboratorio de I+D+i, que se nutre principalmente de la Universidad de Zaragoza, se pueden analizar y testear nuevos productos y crear en conjunto proyectos de desarrollo con los más importantes fabricantes mundiales.

En el Vivero se está poniendo en marcha una Bolsa de Proyectos, con los que acceder a estas ventajas en la financiación para proyectos que se puedan realizar en común. En el Vivero se instalan empresas que pueden tener sus proyectos individuales, que no interfieren los proyectos en común para los que el clúster busca financiación para las distintas empresas que intervienen en cada proyecto común.■

Cómo contratar con un consumidor o usuario



Algunos empresarios se muestran lógicamente interesados en conocer cuáles son las últimas novedades en la legislación europea sobre que deberán tener en cuenta cuando contratan con un consumidor.

Es de sobra conocido que los consumidores y usuarios gozan de una especial protección en materia de contratación. El 13 de junio de 2014 entró en vigor la Ley 3/2014, de 27 de marzo por la que se modifica el Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios que introduce importantes novedades en la materia siguiendo los dictados del Derecho de la Unión Europea. Por ello, y sin perjuicio de la introducción de otras novedades, vamos a dedicar este pequeño espacio a indicar las que nos parecen más relevantes:

Información precontractual: Antes de que el consumidor o usuario quede vinculado por el contrato, el empresario deberá facilitar de forma clara y comprensible la información relevante, veraz y suficiente sobre las características jurídicas y económicas del contrato (características del bien o servicio, identidad del empresario, precio total con tasas e impuestos, procedimientos y fechas de pago, entrega y ejecución, recordatorio de la garantía, duración del contrato, etc.).

Factura: El consumidor o usuario tiene derecho a recibir la factura en papel. Sólo se remitirá en formato electrónico mediando el previo consentimiento del consumidor, quien, en cualquier momento, podrá revocarlo.

Plazo de entrega: Salvo que se haya pactado lo contrario, los bienes deberán ser entregados por el empresario en el plazo máximo de 30 días naturales desde la contratación. Si este plazo es incumplido, el consumidor podrá resolver el contrato y el empresario le deberá devolver todas las cantidades abonadas. Si el empresario no las devuelve sin demora, el consumidor podrá reclamar el doble de lo pagado más la correspondiente indemnización por los daños y perjuicios causados.

Derecho de desistimiento: El consumidor podrá desistir del contrato sin necesidad de alegar causa alguna en el plazo de 14 días. Si el empresario no hubiera facilitado al con-

sumidor la documentación relativa al ejercicio de este derecho, el plazo se aumenta hasta 12 meses. Ejercitado el desistimiento, el empresario deberá devolver al consumidor o usuario las cantidades percibidas en el plazo de 14 días naturales.

Estas medidas son importantes tanto desde el punto de vista del empresario o profesional, como desde el punto de vista del consumidor, y por ello, deben ser conocidas por todos. Esperamos que este pequeño artículo pueda contribuir a cumplir con ese objetivo. ■

David Giménez Belío.
Abogado. Área de Derecho Empresarial. Ilex Abogados.

**consumidor
usuario** **contrato**



Acuerdo de Cámara de Comercio y Kalibo para cubrir la Asistencia en Viaje de Negocios

Cámara
Zaragoza

kalibo
CORREDURIA DE SEGUROS



■ Silvia Sepúlveda (Executive AIG), José Miguel Sánchez (Director de la Cámara de Comercio de Zaragoza), Miguel de las Morenas (Director General de KALIBO), Lluís Peix (Director de la Oficina de Barcelona) y Oscar Sanz (Director Técnico de KALIBO), tras la firma del convenio.

La Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza, Kalibo Correduría de Seguros y AIG, han firmado un convenio de colaboración que permitirá a las empresas disponer de un seguro de asistencia en viaje, adaptado a sus necesidades concretas y con ventajas específicas.

José Miguel Sánchez Muñoz, secretario general de la Cámara de Zaragoza y Miguel de las Morenas Orozco, director general de Kalibo, firmaron el miércoles el acuerdo, que dotará a los empleados de las compañías asociadas a la Cámara de una póliza para sus viajes de negocios al extranjero.

Es el seguro de asistencia en viaje más completo y novedoso de cuantos existen en este momento, con

una tarifa realmente reducida. Se trata de un seguro de asistencia pensado en exclusiva para directivos y personal comercial de su empresa que, por motivos de trabajo, tienen que viajar fuera de España.

Con ese acuerdo, las empresas de carácter Exportador Asociadas, pueden disfrutar de unas condiciones preferentes para contratar con facilidad, y acceder a un producto con mejores garantías.

La creciente importancia de la internacionalización de los negocios, ha incrementado las relaciones entre países. El surgimiento de economías emergentes en Asia y América Latina hacen imprescindibles que los directivos y empleados de empresas ten-

gan que viajar con más frecuencia, en cuyo caso, un seguro de asistencia en viaje es fundamental para su actividad. Estos nuevos planteamientos de globalización se traducen en un fuerte incremento de viajes al extranjero.

Es el caso de los viajes que tienen programados para la segunda parte del año las cámaras de comercio de Huesca, Teruel y Zaragoza y que componen su "Promoción 2014". En ese programa se contempla un encuentro empresarial y misión comercial en Kiev y Varsovia; la participación en la feria alimentaria de Londres; una misión comercial plurisectorial a México y Canadá; misiones comerciales a Emiratos Árabes y Qatar; misión comercial plurisectorial a Budapest y Viena; un viaje de familiarización para turoperadores de turismo cultural, que se celebrará en Finlandia, Suecia y Noruega; la participación en la feria alimentaria de París; encuentros con empresarios chilenos, uruguayos y argentinos y sendas misiones comerciales a Estados Unidos, Argelia, Marruecos y Rusia.

Para estos viajes, Kalibo pone a disposición de empresarios y empleados de empresas con proyección internacional, el Producto Asistencia en Viaje de Negocios, con las garantías más amplias del Mercado. Con ello quieren mostrarle que, con este producto...

...viajar al extranjero nunca fue tan seguro.

Viajar al extranjero nunca fue tan seguro

Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza y Kalibo Correduría de Seguros distribuyen en exclusiva el seguro con la mejor cobertura de Asistencia en Viaje para Negocios.

GASTOS MÉDICOS Y DE ASISTENCIA ILIMITADOS

Las empresas aragonesas están superando la difícil coyuntura interna con un incremento de sus relaciones comerciales con países de todos los continentes. En los últimos años, se ha incrementado el número de pequeñas y medianas empresas exportadoras, se ha conseguido nuevos mercados y se han diversificado los sectores exportadores. Todo ello ha sido posible gracias a un mayor movimiento de directivos y equipos comerciales por distintas partes del mundo. Algo más del 15 por ciento de los viajes que los españoles realizaron al extranjero fue por motivos de trabajo.

La internacionalización de las empresas determina que muchos profesionales deban viajar puntual o continuamente al extranjero para apertura de nuevos mercados, celebración de reuniones de negocios o controlar cómo están funcionando las empresas en sus nuevas ubicaciones.

Para su tranquilidad, ponemos a disposición de estos profesionales, y de la mano de la Cámara de Comercio de

Zaragoza, un producto excepcional, no solo por el nivel de algunas de sus coberturas sino por la amplitud de su servicio de asistencia. Con él, usted tiene acceso a un seguro de asistencia en viaje diferente diseñado para ser más flexible en su alcance y cobertura mediante la eliminación de exclusiones y límites tradicionales y la introducción de nuevas prestaciones exclusivas. El seguro de asistencia en viaje más completo y novedoso de cuantos existen en este momento, **con una tarifa realmente reducida.**

Quien viaja con frecuencia y no tiene tiempo qué perder, sabe que un imprevisto puede alterar todos sus planes de manera dramática y terminar con su tranquilidad y la de su familia.

Por eso, es importante que usted o su equipo viajen tranquilos. Con las pólizas habituales de asistencia en viaje, ante cualquier contingencia medianamente importante, usted o su equipo no puede estar al 100% tranquilo.

¿En qué consiste?

Se trata de un seguro de asistencia pensado en exclusiva para directivos y personal comercial de su empresa que, por motivos de trabajo, tienen que viajar fuera de España.

Las coberturas se aplicarán a las personas aseguradas en el transcurso de los viajes de negocios (24 horas al día) que realicen al extranjero por cuenta del Tomador del Seguro o atendiendo a sus instrucciones, hasta un máximo de 365 días consecutivos.

Se trata de una póliza nominativa y sin comunicación de viajes con un ámbito geográfico mundial, excepto los países de la OFAC (Afganistán, Birmania, Cuba, República Democrática del Congo, Irán, Irak, Liberia, Sudán y Siria).

Le detallamos a continuación el completo cuadro de coberturas:

Coberturas

1. Gastos médicos y de asistencia ilimitados.
2. Accidentes personales.
3. Bienes personales y equipo profesional.
4. Inconveniencias durante el viaje.
5. Apoyo jurídico.
6. Responsabilidad Civil Personal.
7. Secuestro, rapto y detención ilegal.
8. Evacuación política.
9. Plan de rehabilitación de colaboradores.
10. Gestión de Crisis.

1 Gastos médicos y asistencia ilimitados

2.1.

Gastos médicos en el extranjero

(Accidente o Enfermedad repentina)

Incluye tratamiento médico dental de urgencia derivado de accidente/enfermedad repentina. Quedan excluidos los tratamientos posteriores/ programados y/o rutinarios.

CAPITAL ILIMITADO

2.2.

Gastos médicos en España

derivados de hospitalización inmediata, a consecuencia de un siniestro ocurrido en el extranjero

Hasta 25.000 euros

(Máx. 90 días)

2.3.

Búsqueda y salvamento

(Límite máximo de 365 días a contar desde la fecha del accidente o del primer diagnóstico de la enfermedad)

Hasta 15.000 euros

(Máx. 365 días)

2.4.

Prestación diaria en caso de hospitalización (Accidente)

El pago se duplica en caso de coma

50 euros

Asistencia

Pago directo a la unidad clínica en caso de hospitalización

Derivación médica al hospital o proveedor de servicios clínicos

Monitorización clínica e información a familiares

Envío de equipo médico para determinar los cuidados a prestar

Envío de medicamentos, gafas, sangre o equipo médico

Repatriación de la persona asegurada y sus acompañantes

Gastos de alojamiento adicionales para periodos de convalecencia

Organización del viaje de un familiar en caso de hospitalización

Traslado de restos mortales

Regreso anticipado

2 Accidentes Personales

Muerte o Invalidez Permanente por Accidente

a) Empleados del Tomador del Seguro

10.000 euros

Muerte o Invalidez Permanente en caso de varios damnificados

Accidentes ocurridos en tierra

50.000.000 euros

Límite Máximo

Accidentes ocurridos en el aire

30.000.000 euros

Límite Máximo

Condiciones

Los riesgos de Muerte o Invalidez Permanente no son acumulables por lo que, en caso de que el Asegurado falleciera a consecuencia de un Accidente en el transcurso de los 2 años siguientes a la fecha del siniestro, de la indemnización por Muerte se deducirá el valor de la indemnización por Invalidez Permanente que eventualmente le hubiera sido atribuida y pagada por razón del mismo accidente.

Gastos incurridos

Hasta 25.000 euros

Hasta 7.500 euros

Envío de mensajes urgentes

Información sobre el viaje, incluida la Guía de Países

Referencia a embajadas, consulado u abogado (emergencia)

Localización y sustitución de documentos o equipaje

Anticipo de dinero en caso de pérdida, hurto o robo

Organización del viaje en caso de retraso imprevisto

Búsqueda y salvamento

Gastos de funeral (Fuera del país de residencia y exclusivamente en caso de Accidente)

CONTINÚA

3 Bienes personales y equipo profesional

3.1.

Hurto o Robo de equipaje

Franquicia del 25% por cada bien con un valor unitario superior a 2.000 euros

Hasta
7.500 euros

3.1.1.

Sublímite de indemnización.

Equipo profesional Franquicia: 25% por siniestro

Hasta
2.000 euros

3.2.

Retraso de equipaje.

Franquicia de 4 horas

Hasta
1.500 euros

3.3.

Pérdida de o daños a documentos de viaje

Hasta
2.250 euros

3.4.

Dinero y documentos de valor

Hasta
2.500 euros

4 Inconveniencias durante el viaje

4.1.

Cancelación e interrupción

Hasta
10.000 euros

4.2.

Retraso del vuelo.

Franquicia de 4 horas

Sublímite
75 euros /hora
(Máx. 1.500 euros)

4.3.

Sustitución de la Persona Asegurada

Hasta
10.000 euros

5 Apoyo jurídico

5.1.

Gastos legales

Hasta
15.000 euros

5.2.

Detención

Hasta
5.000 euros

5.3.

Fianza

Hasta
50.000 euros

6 Responsabilidad Civil Personal

Responsabilidad Civil legalmente imputable a la Persona Asegurada en el ámbito de su vida privada durante un viaje de negocios.

El Límite Máximo Indemnizable por siniestro y anualidad de vigencia de seguro es de

5.000.000 euros

Qué le hace diferente

Único producto en el mercado con:

- Gastos médicos ilimitados.
- Ambulancia aérea, ilimitados.
- Gastos de rescate.
- Repatriación.
- Gastos de viaje de emergencia, ilimitados.
- Robo de efectos personales hasta 7500 €.
- Robo o daños de equipo profesional hasta 2000 €.
- Secuestro, rapto y coste de consultores e informadores en caso de secuestro hasta 125000 €.
- Franquicia por demora de equipaje de sólo 4 horas y capital de 1500 €.
- Responsabilidad Civil hasta 5.000.000 €.
- Gastos de cancelación o interrupción del viaje hasta 10000 €.

Más productos, más destinos, más viajes

"España puede estar en crisis pero el mundo entero no", comentaba hace poco un empresario aragonés. Los datos de comercio exterior del último ejercicio, el de 2013, confirman que los empresarios no se han asustado de los efectos de la crisis y mantienen la tensión internacionalizadora.

El informe de la Cámara de Comercio sobre comercio exterior de las empresas aragonesas demuestra que, en esta situación de dificultades económicas, las empresas aragonesas han incrementado los destinos de sus exportaciones y han diversificado los productos que venden en el exterior. **Más productos a más destinos.**

Las cifras del comercio exterior de la comunidad muestran una estabilidad en su crecimiento, en un contexto de dificultades económicas, que va a mejorar en los próximos ejercicios.

Otro dato de importancia es que el número de pequeñas y medianas empresas exportadoras ha aumentado precisamente en este difícil ejercicio.

Según las cifras que aporta la Cámara de Comercio e Industria, Brasil, China y Marruecos, han sido los destinos que más crecieron en 2013. Además, China entra por primera vez entre los 10 primeros clientes de las empresas aragonesas.

Entre los 20 primeros mercados a los que venden las empresas de la comunidad autónoma, también sobresalen los impulsos compradores hacia Turquía, EE.UU. y Arabia Saudí, todos muy por encima de los crecimientos de los cuatro grandes mercados de la zona euro a los que tradicionalmente suministra Aragón: Francia, Alemania, Reino Unido e Italia.

En este contexto, el plan de internacionalización del Consejo Aragonés de Cámaras, desarrollado con el apoyo del Departamento de Industria e Innovación del Gobierno de Aragón, se centra en incrementar el número de pymes exportadoras de la comunidad y en explorar nuevos mercados emergentes.

Las empresas aragonesas podrán viajar a más de 25 mercados y mantener más de 2.500 entrevistas de negocio.



7

Secuestro, Rapto y Detención ilegal

7.1.

Prestación diaria por cada período completo de 24 Horas

400 euros
(Máx. 20.000 euros)

7.2.

Honorarios de especialistas en Consultoría en caso de rapto con exigencia de rescate durante un viaje de negocios

Hasta
125000 euros

La presente cobertura es válida en todo el mundo a excepción del país de residencia de la Persona Asegurada, Colombia, México, Irak, Nigeria, Filipinas, Venezuela y Yemen.

8

Evacuación Política

8.1.

Gastos debido a la evacuación política de la Persona Asegurada

Hasta
10000 euros

9

Plan de Rehabilitación de Colaboradores

9.1.

En caso de que el Accidente de la Persona Asegurada resultara en una Incapacidad Total Temporal de al menos un mes, y cuando se prevea que pueda derivar en una Incapacidad Permanente mínima del 25%

Hasta
10000 euros

9.2.

Tras un Asalto o Acto de Terrorismo de la que la Persona Asegurada fuera víctima, cuando de ello resultaran trastornos de estrés postraumático.

Hasta
10000 euros

10

Gestión de crisis

Quando las autoridades competentes del país de residencia de la Persona Asegurada, desaconsejaren formalmente viajar al país de acogida o recomendaran evacuar el país de acogida a resultas de una situación totalmente fuere del control del Tomador y de la Persona Asegurada.

10.1.

Cancelación e interrupción del viaje

50.000 euros año/Tomador

10.2.

Contención de crisis y evacuación en caso de catástrofe

50.000 euros año/Tomador

10.3.

Guía de Países

Incluido

Riesgos cubiertos

Están garantizados los siniestros resultantes de las causas siguientes:

- a) Terrorismo;
- b) Catástrofes naturales;
- c) Riesgo de guerra (sin limitación geográfica);
- d) Riesgo nuclear, biológico y químico.
- e) Práctica deportiva amateur (excepto tauromaquia y caza de animales feroces y las actividades para las que exista la necesidad de contratar un seguro obligatorio debidamente reglamentado por la legislación específica).
- f) Utilización de todo tipo de aeronaves (excepto como piloto y miembro de la tripulación).

La mejor cobertura de

**ASISTENCIA
DE VIAJE**

más completa por

Cámara
Zaragoza

kalibo
CORREDURIA DE SEGUROS

213 €/año
por trabajador

Acceda a www.kalibo.com/avnkal.aspx
y solicite información rellenando el formulario.

Escanea este código para obtener más información.



Descripción de coberturas válida, salvo error tipográfico.

Jean-Paul Rignault, Consejero Delegado de AXA España

“La crisis ha servido para destacar la fortaleza del sector asegurador en España”



reinventando / los seguros

Hace poco más de un año que Jean-Paul Rignault, un directivo con una experiencia de más de treinta años en el sector asegurador, fue nombrado Consejero Delegado de AXA España. Con él analizamos el futuro de la economía española y del sector del seguro.

¿Qué imagen tenía de España antes de llegar a su puesto en Madrid y cuál es ahora, cuando ha pasado algo más de un año como CEO?

■ Una multinacional como AXA te permite tener contacto con multitud de compañeros, de realidades y países que te acercan a un país sin necesidad de vivir en él. Por eso, mi idea sobre España antes de vivir aquí se aproximaba bastante a la real. Por otro lado, al comenzar mi andadura aquí, me di cuenta en seguida de que en el seguro español hay una gran competencia y variedad de canales de venta, algo que no había encontrado en otros mercados europeos.

¿Qué comentario haría sobre la recuperación de la economía española en este contexto de crisis?

■ Se ve luz al final del túnel pero aún tenemos que llegar a la salida. Ya se ven indicadores importantes como la evolución de las exportaciones, repunte de la demanda interna, los tipos de interés... pero es imprescindible recuperar el mercado laboral. Los expertos económicos apuestan por España y elevan su previsión de crecimiento. Aunque sea moderada, parece que sí que se acerca la recuperación.

Por otro lado, debemos tener paciencia porque esta recuperación,

que se asienta sobre unas bases sólidas como el saneamiento del sistema financiero, va a llegar antes a las empresas que a la economía familiar.

¿De qué manera ha afectado la crisis al crecimiento del sector asegurador español?

■ El negocio, como no puede ser de otra forma, se ha visto afectado por la difícil situación del país, pero nada comparado con el vendaval que ha azotado al resto del sistema financiero.

No obstante, la contribución del sector asegurador a la economía

española ha ido creciendo en los últimos años hasta representar más del 5,5% del PIB, lo que da una muestra del relevante papel que juega en ella. Además, la crisis ha servido para destacar la fortaleza de todo el sector asegurador en España.

¿Goza de buena salud el sector asegurador español?

- El sector seguros es uno de los motores que van a potenciar la recuperación económica en España, que ya se está produciendo. Nuestro rol para contribuir a esta recuperación pasa por adaptarnos a las necesidades de nuestros clientes y evolucionar a una oferta más personalizada.

La crisis ha agravado la "guerra" de tarifas. ¿No debían haber hecho lo contrario las compañías aseguradoras bajando sus tarifas?

- Lo que ha hecho la crisis ha sido acelerar el proceso de guerras de tarifas. La guerra de precios también influye en el sector. Ya no hay más margen para la bajada, especialmente en algunos ramos como auto y hogar donde la situación prevemos que está tocando fondo.

“El valor del mediador, su profesionalidad y su adaptación a un entorno y clientes cambiantes, es importantísimo”

Aunque más que guerra de precios, hoy las aseguradoras tienen herramientas para segmentar los clientes actuales y futuros de una manera más precisa. Nosotros nos diferenciamos porque tenemos una herramienta en la que optamos por un cliente que contrata su coche, su hogar y su salud, de forma global.

La crisis ha recortado el presupuesto de gastos que los clientes destinan a los seguros con una propensión a reducir al máximo las coberturas. Sin embargo, esto podemos



verlo como una oportunidad en cuanto a la recuperación del mercado en general, que no puede olvidar el valor que tienen los seguros para protegerse y acompañar el desarrollo de sus negocios.

En la nueva etapa económica que se alumbra, ¿en qué segmentos de cliente va a centrar sus esfuerzos la Compañía?

- En AXA España nos encontramos sumidos en una profunda transformación digital. Pero cabe destacar que la digitalización no es el objetivo, sino un camino para llegar al cliente, que es el objetivo de las empresas. El mundo digital está cambiando nuestra relación con él, acercándonos a sus necesidades, y eso es lo que hay que destacar, no la tecnología en sí.

La capacidad de influencia que tiene en la actualidad cualquier cliente en nuestras organizaciones era inimaginable hace solo unos años. Eso lo ha hecho posible la tecnología. Y debemos entenderlo como una gran ventaja y como un gran reto, porque el valor del cliente se ha multiplicado exponencialmente.

La gama de servicios a ofertar por el sector asegurador se ampliará con toda seguridad en los próximos años. Estamos abocados a ofrecer otros servicios que permitan una relación más frecuente con el cliente. Y no siempre vinculados con la cobertura de un riesgo.

¿Qué cambios ha hecho o está haciendo AXA para su desarrollo en otros ramos y otros tipos de clientes?

- Efectivamente, creemos también en la necesidad de diversificar haciendo hincapié en focos de desarrollo de negocios como Vida, Salud y Empresas. El objetivo es vincular más a nuestros clientes a través de un servicio profesional de redes especializadas en un entorno de transformación.

Las investigaciones tecnológicas permiten que existan coches sin conductor, la esperanza de vida crece cuatro horas cada día que pasa y la información que gestionamos, el famoso Big Data, ya es una realidad, además, desconocida. ¿Cómo se aseguran los coches sin conductor? ¿Cómo gestionamos pensiones de gente que vive más cada día? ¿Y su salud? A estos retos nos enfrentamos.

La crisis ha engrosado la preocupación de los españoles por las pensiones. ¿Qué aporta su aseguradora en el ámbito de la jubilación?

- AXA, en su vocación de protección a sus clientes, también piensa en la protección de su jubilación, y en ese sentido ofrecemos una amplia gama de productos para que cada cliente encuentre la solución que mejor se adapte a sus necesidades y se adecúe a su perfil como inversor o ahorrador. Por eso, en nuestra oferta se pueden encontrar desde productos

CONTINÚA

en los que se puede ahorrar importes pequeños de forma mensual hasta otros para grandes inversiones a prima única, productos con las mejores ventajas fiscales como los planes de pensiones y los PIAS (Planes individuales de ahorro sistemático) o productos que le permitan configurar una cartera de activos a su gusto como los unit linked.

En los últimos años, la banca ha invadido y asumido competencias y funciones propias del sector asegurador. En reciprocidad, ¿podrían realizar las compañías aseguradoras actividades propias del puro sector bancario?

- No tanto realizar actividades propias del sector bancario, algo que sí que ha ocurrido a la inversa, como valorar y adoptar algunas prácticas que han adoptado de manera brillante, como la transformación de las oficinas físicas, la reducción de las transacciones administrativas con la digitalización, la capacidad de combinar asesoramiento personal y autoservicio, el rejuvenecimiento de la mayoría de las marcas, etc.

La labor del mediador

¿Es necesaria una sólida formación para hacer un buen contrato de seguro? ¿Qué papel juega en esta cuestión la seguridad que reporta un mediador?

- En AXA estamos convencidos de la necesidad de formación y orgullosos de la oferta de valor con la que cuentan nuestros distribuidores. En concreto, podemos decir que nuestros distribuidores se están adaptando perfectamente a esta transformación de la que hablábamos, aprovechando, por ejemplo, el posicionamiento de AXA en internet. Este acercamiento les aporta muchos beneficios, como la capacidad de romper barreras geográficas o ampliar su negocio a otros canales.

El mediador, agentes y corredores, sigue siendo para AXA una figura clave y, sin formación, carece de



Una sólida trayectoria profesional.

Nacido en Clichy (Francia), Jean-Paul Rignault cursó sus estudios en la Escuela Superior de Comercio de Rouen.

Cuenta con una experiencia de más de 30 años en el sector asegurador con responsabilidades en las principales áreas propias del negocio.

Ha sido máximo responsable, durante siete años, de la unidad de negocio del Grupo AXA dedicada a mercados específicos (aviación, marina y espacial) y seguros de No Vida de grandes corporaciones a nivel mundial.

Posee una amplia experiencia en grupos de trabajo internacionales y multiculturales (grupos Unity, UAP, AXA), con importantes responsabilidades en Francia, Estados Unidos y Reino Unido, así como en organismos sectoriales (presidente del pool nuclear francés Assuratome).

valor. Su deber es acompañar a los clientes en todas y cada una de las etapas de su vida asesorándoles en materia aseguradora y financiera, tanto para sus bienes como para su patrimonio.

¿Cómo han transformado las nuevas tecnologías el día a día de la compañía y su trato con el cliente?

- Las nuevas tecnologías son una gran ventaja que hay que aprovechar. Nos permiten dar respuesta y servicio a nuestros clientes y ellos

a la vez nos demandan esta nueva forma de interactuar con las compañías de seguros.

Se trata de un entorno que cada día ve nacer a millones de nativos digitales amantes de la velocidad en la información y que adopta también un sinfín de inmigrantes digitales -gente que procede del mundo tradicional y tienen que adaptarse a las nuevas tecnologías- que se están sumando a esta revolución. Estos perfiles, acostumbrados como están a moverse en este entorno, están pidiendo a gritos que tomemos diferentes medidas para cubrir sus necesidades. Por eso, en AXA trabajamos cada día en estas mejoras y nos sumamos a la filosofía Customer Centric, que consiste en proporcionar al cliente una asistencia continua excelente, de manera que los productos y los servicios que ofrecemos estén alineados con sus necesidades.

¿Hay diferencias entre la contratación de un seguro por internet y otro en el que participa un mediador o corredor de seguros profesional?

- Como decía, hay un perfil de cliente que se mueve también por la inmediatez, que es sin duda lo que caracteriza a nuestros servicios online. Sin embargo, el valor del mediador, su profesionalización y su adaptación ante un entorno y cliente cambiantes es importantísimo, especialmente en determinados tipos de seguros.

Lo importante es que el cliente, independientemente del canal por el que acceda, obtenga respuesta a todas sus inquietudes.

En AXA cabe destacar el servicio que ofrecemos a través de la Web Cliente, el espacio privado donde el cliente puede realizar la mayor parte de sus gestiones con AXA (tramitar siniestros, solicitar servicios ...) y además consultar toda la información relativa a sus pólizas. Y si lo desea, también puede contactar desde ahí directamente con su Mediador de Seguros de forma online.■



■ El acto de inauguración. Junto a la presidenta de Aragón, Luisa Fernanda Rudi, el presidente de DKV, Javier Vega de Seoane, el presidente de Munich Re, Nickolaus von Bomhard y el Consejero Delegado de DKV, Josep Santacreu.

DKV se consolida en Zaragoza con su nueva sede donde trabajan 300 personas

DKV-Seguros ha inaugurado su nueva sede corporativa en España, situada en la Torre DKV. El nuevo centro de trabajo alberga a 300 trabajadores y cuenta con una superficie de 12.700 metros cuadrados distribuidos en 9 plantas. El acto estuvo presidido por la presidenta de Aragón, Luisa Fernanda Rudi.

Se trata de un edificio ejemplar en sostenibilidad ya que ha aplicado medidas de eficiencia energética, gestión del agua, uso de materiales sostenibles, movilidad sostenible, neutralidad de carbono y sistema de gestión medioambiental. Se trata también de una sede "con arte". Cada planta tiene una zona destinada a presentar el fondo de arte de DKV, permitiendo que las zonas de uso común se conviertan en galerías con rotación continuada.

Por otro lado, es un edificio abierto a la sociedad, especialmente a los más desfavorecidos y en el que la Fundación DKV Integralia tendrá un centro en colaboración con la Fundación Picarral de Zaragoza.

En el acto de inauguración, el Consejero Delegado de DKV, Josep Santacreu, señaló que "el edificio simboliza la consolidación de la compañía en Zaragoza, Aragón y en España". El presidente, Javier Vega de Seoane calificó de "historia de éxito" la trayectoria de la compañía en España desde la compra de la aragonesa Previa en 1998. Por su parte, el presidente de Munich Re, Nickolaus von Bomhard afirmó que la Torre DKV "es la escenificación de la apuesta por España y por esta filial española". Luisa Fernanda Rudi agradeció a DKV su apuesta por Aragón para albergar la sede central de la corporación. "La decisión *-dijo-* reafirma nuestra confianza en las posibilidades de esta Comunidad. Aragón pertenece al grupo de regiones más innovadoras de España liderando el ranking de patentes por millón de habitantes". La presidenta del Ejecutivo autonómico destacó el dinamismo empresarial y las posibilidades que ofrece Zaragoza a las empresas y sus trabajadores. ■



CONTINUA

El mayor grupo cooperativo aragonés se consolida como líder español

Arento y Simply ponen en marcha un nuevo modelo de producción ganadera



■ Clausura de la Asamblea General de Arento. De izda. a drcha: Miguel Salas, Vicepresidente; José Víctor Nogués, Presidente de Cooperativas Agroalimentarias de Aragón; Pedro Naudín, Presidente de Arento; Javier Rincón, Secretario General Técnico del Departamento de Agricultura del Gobierno de Aragón; Manuel Navarro, Secretario del Consejo y Luis Navarro, Director General.

El grupo cooperativo Arento presentó sus cuentas anuales del 2013, en el que incrementó un 33 por ciento su beneficio bruto, hasta llegar a los 5,9 millones de euros. El presidente del grupo, Pedro Naudín, destacó que la estrategia de Arento "se basa en la dimensión, la diversificación y la integración vertical".

Esta cooperativa de segundo grado complementa su carácter cooperativo con su participación en un grupo industrial que le permite estar presente en diversos sectores empresariales. Con esta integración, Arento ha consegui-

do que los trigos de calidad generen mayor valor en el producto final, lo que le ha convertido en líder español en sémola de trigo duro. Por otro lado, consigue una mayor valorización en el cereal para la alimentación animal, habiendo incrementado su actividad en despieces, fileteado y envasado de carne de porcino.

De hecho, Arento ha puesto en marcha un nuevo modelo de producción ganadera participando desde el cereal de alimentación hasta la puesta de la carne en el lineal del supermercado, consiguiendo con ello una alta valoración de los cereales. Para conseguirlo, se ha firmado una alianza entre el Grupo Arento y SIMPLY en la que se contempla que los animales sean alimentados por piensos producidos también por el Grupo Arento, utilizando cereal de los propios agricultores socios. Arento está vinculado empresarialmente con el fabricante de piensos Ars Alendi. La transformación de los productos cárnicos se desarrolla en las instalaciones de Arento en Mercazaragoza, donde se realiza además todo el sacrificio, que sigue en el centro productivo del Grupo en Ejea de los Caballeros, y después Simply los distribuye en todos sus supermercados de España. Se consigue así que los procesos que generan mayor valor añadido queden en manos de los productores y en el propio territorio.

SIMPLY cuenta con 25 supermercados e hipermercados instalados en 12 comunidades autónomas.■



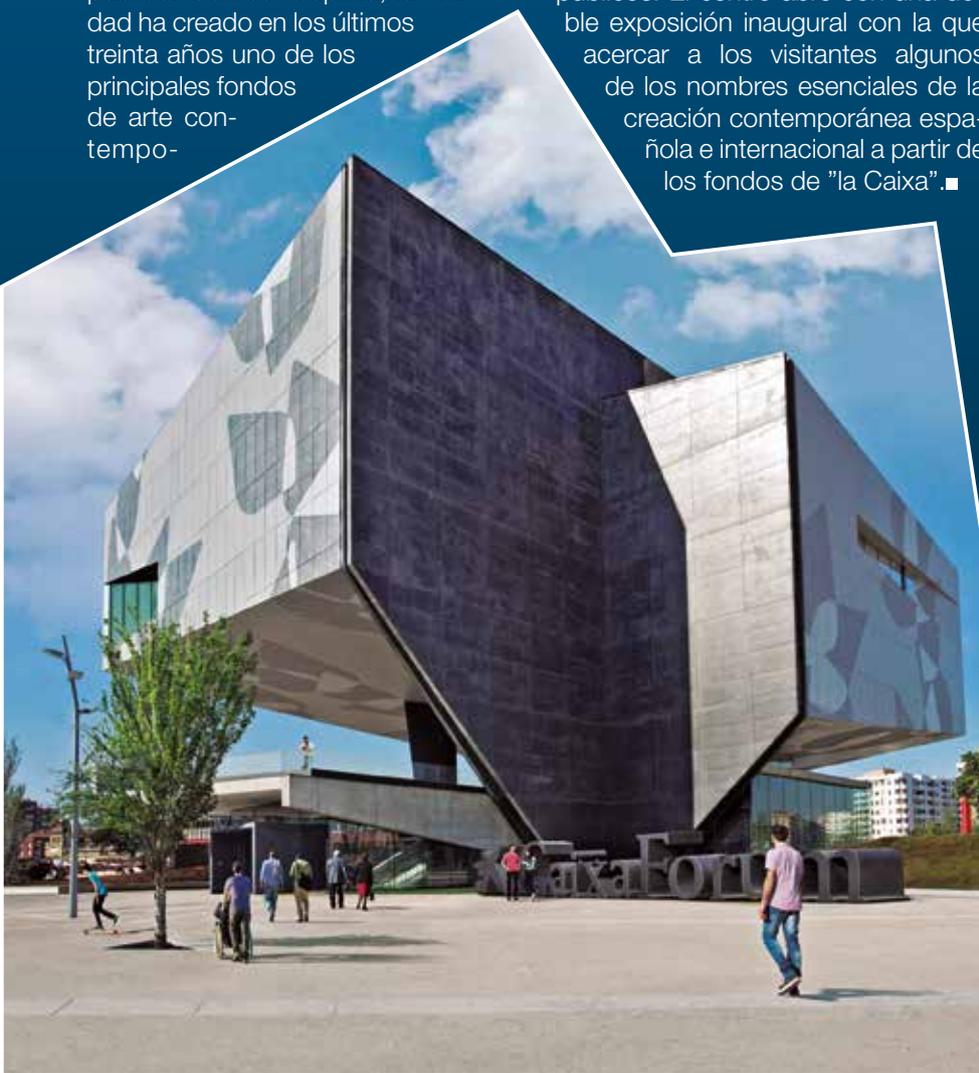
■ De izda a dcha: Luis Navarro, Director General de Arento, Enrique Garay, Director General de Supermercados Simply y Pedro Naudín, Presidente de Arento, visitando la carnicería de un supermercado de la cadena en Zaragoza

Se inauguró CaixaForum, impresionante espacio cultural de Zaragoza

La presidenta de la Comunidad de Aragón, Luisa Fernanda Rudi; el alcalde de Zaragoza, Juan Alberto Belloch, y el presidente del Grupo "la Caixa" y de la Obra Social "la Caixa", Isidro Fainé, inauguraron el pasado 28 de junio, CaixaForum Zaragoza, el centro cultural y social que la entidad ha construido en la capital aragonesa. El nuevo centro cultural se une a la red de centros culturales CaixaForum: espacios vivos al servicio de las personas, donde la cultura se promueve como herramienta para el crecimiento personal y la integración social. En el ámbito cultural, uno de los objetivos de la Obra Social "la Caixa" es acercar el arte más actual al gran público. Con ese espíritu, la entidad ha creado en los últimos treinta años uno de los principales fondos de arte con-

temporáneo de nuestro país, que, con prácticamente un millar de obras, se ha convertido en un punto de referencia artístico.

CaixaForum Zaragoza acogerá todo tipo de exposiciones de artes plásticas, ciencia y temáticas sociales, así como actividades para todos los públicos. Además, un espacio expositivo detallará el proceso de construcción de CaixaForum Zaragoza, cuyas obras se iniciaron en septiembre de 2010 y han durado tres años y medio. CaixaForum Zaragoza acogerá todo tipo de exposiciones de artes plásticas, ciencia y temáticas sociales, así como actividades para todos los públicos. El centro abre con una doble exposición inaugural con la que acercar a los visitantes algunos de los nombres esenciales de la creación contemporánea española e internacional a partir de los fondos de "la Caixa". ■

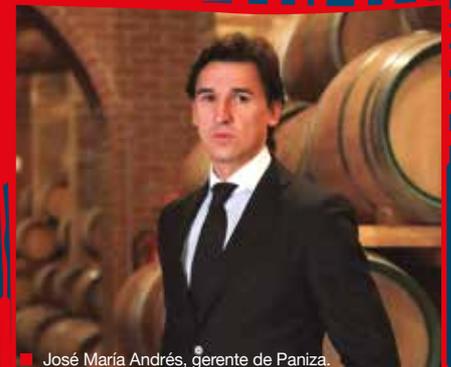


Bodegas Paniza

En seis años ha pasado de vender 6 millones de botellas a 13,5 millones

Bodegas Paniza ha presentado los resultados de la primera fase de su modernización y sus proyectos de futuro.

En 2007 la bodega reorientó su actividad, apostó de pleno por la exportación, inició un ambicioso Plan de Inversiones y ha renovado integralmente las instalaciones y maquinaria de la bodega.



■ José María Andrés, gerente de Paniza.

Hoy, la Bodega está posicionada de forma importante en 30 países. "De tener dos grandes clientes en 2007, uno en el mercado nacional (20%) y otro en Alemania (80% de las ventas), la bodega tiene en la actualidad más de 158 clientes de volumen relevante, repartidos en 30 países y no comercializa vino a granel", explicó José María Andrés, gerente de la bodega, que se muestra orgulloso de una trayectoria que les ha llevado a crecer en los últimos seis años un 500%, a pesar de la desfavorable situación económica que atraviesa el ámbito nacional e internacional. De las 6.300.000 botellas vendidas en 2007, se ha pasado a las 13.500.000 botellas en 2013, con una facturación que ha pasado de 8,09 millones de euros en 2010 a los 16,1 millones en 2013. El porcentaje de exportación ha crecido del 76.75% en 2010 al 96% en 2013. ■

CONTINUA

"La Zaragozana" sortea la crisis

La crisis económica no parece haber afectado seriamente a "La Zaragozana" que, en el ejercicio 2013, incrementó su facturación y mantuvo sus inversiones para ganar en competitividad. La compañía vendió por un valor de 143 millones de euros, con un crecimiento sobre el año anterior de un 0,87 por ciento, mientras que el conjunto del sector, que se vio afectado por el descenso del consumo en la hostelería, tuvo una caída en sus negocios del 1,87 por ciento.

Para Félix Longás, su director general, "este pequeño crecimiento se debe a nuestra expansión en España y por nuestra presencia en 22 países del mundo". La filial de distribución, Bebinter, gana peso en el grupo y sigue abriendo delegaciones en España, donde cuenta ya con 20 sedes para suministrar a 20.000 hosteleros.

Las inversiones de "La Zaragozana" se han localizado en la planta de envasado de "La Cartuja" donde entre 2007 y 2013 se han invertido 30 millones de euros.



Félix Longás
propone la creación de
grandes marcas alimentarias

La Asociación Industrial de la Alimentación, celebrada el pasado 16 de junio, eligió por unanimidad presidente a Félix Longás. En sus primeras palabras, destacó que, "a pesar de los recortes públicos, la industria alimentaria ha mantenido su alto nivel inversor".

Longás se comprometió a trabajar "para que las instituciones públicas apuesten decididamente por la industria alimentaria, el segundo sector industrial de Aragón que apoya el 8 por ciento del PIB aragonés". Mostró su preocupación por la atomización de la industria alimentaria y anunció que trataría de impulsar "la creación de grandes marcas con el concurso y la unión empresarial". ■



Los premios a la exportación aragonesa



Dos industrias familiares de larga trayectoria, Industrias AZ y Cigüeñales Sanz, y una empresa de avanzadas soluciones tecnológicas, Entertainment Solutions (ES), son las tres compañías distinguidas con los Premios a la Exportación 2013 de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza. Las tres basan sus estrategias en la internacionalización del negocio y la apuesta por la innovación. Internacionalización e innovación que en el caso de las dos PYMES industriales les llevan a facturar

casi el 100% de sus ventas en los mercados exteriores, mientras ES roza el 80%.

Industrias AZ, una empresa familiar, nacida en 1973 se ha convertido en uno de los líderes mundiales en la fabricación de matrices y maquinaria para carpintería de aluminio. Exporta a 30 destinos lo que le ha permitido superar la crisis de la construcción en España y la competencia de grandes multinacionales.

Cigüeñales Sanz ha pasado de ser un pequeño taller en el centro de Zaragoza a ser una empresa referente a nivel mundial, que cuenta con más de 360 clientes en 60 países de los cinco continentes. Hoy Cigüeñales Sanz son marca especializada en el producto para camiones, tractores, maquinaria de obras públicas y motores de aplicaciones industriales en todo el mundo.

Entertainment Solutions, fue fundada en 2006 por un grupo de inversores con gran experiencia en la industria de las telecomunicaciones y el sector de hospitalidad. Hoy desarrolla proyectos de tecnologías de la información para el sector de hospitalidad a nivel internacional (hoteles, hospitales, universidades, instituciones gubernamentales, compañías multinacionales y centros de ocio). ES invierte más del 40% en I+D+i. ■



“El Fuelle” icono de la tradición gastronómica zaragozana

En las paredes de este museo-restaurante está recogida la historia, la cocina y las tradiciones del pueblo aragonés.

El Restaurante “El Fuelle”, emblemático en Zaragoza, reúne todos los títulos para ser la imagen e ilustración de la gastronomía e historia de esta ciudad. Ubicado en el casco histórico de la ciudad, al pie mismo de atractivos universales como son la Basílica del Pilar y la iglesia de la Magdalena, su carta incluye las recetas más representativas de su gastronomía.



Para muchos visitantes a esta ciudad sus citas obligadas son el encuentro con la Basílica del Pilar e ir a comer a “El Fuelle”. Pocos metros separan las dos ceremonias. “El Fuelle” (C/ Mayor, 59. Tel.: 976 39 80 33) está a pocos metros de la Basílica, pegado a la Iglesia de Santa María Magdalena, obra cumbre del mudéjar zaragozano y a la sombra de su extraordinaria torre mudéjar, en plena la calle Mayor,

en el casco histórico de esta bimilenaria ciudad.

Como símbolo de este atractivo universal, un armario acristalado expone monedas en billetes de papel de un centenar de países de todo el mundo. Los dejaron allí los visitantes al restaurante como un recuerdo indeleble y como testimonio de amistad. Países lejanos con exóticos diseños

CONTINÚA



en su moneda son testimonio de su agradecimiento.

“El Fuelle” se abrió en abril de 1986. Lo fundaron y lo gerencian hoy Esteban Valtueña Ramos y José Ramón García Martínez, dos profesionales de la hostelería que trabajan con el objetivo de que el establecimiento continúe siendo uno de los atractivos emblemáticos de esta ciudad “cargado de tradición y de recuerdos de años de tiempos pasados, sin olvidar nuevos platos”, afirman.

La mayor parte de su plantilla de profesionales, llevan en el establecimiento desde su inauguración.

Su ambiente y su oferta culinaria se transmiten “boca a boca”. Los menús de hace 28 años fueron muy reducidos pero todos llevaban un distintivo: ser portadores de sabores simples que distinguen la gastronomía zaragozana. Poco a poco, la carta se fue agrandando sin perder los objetivos y criterios con los que se inauguró: producto de la tierra, cultivado en sus huertas, criado en sus corrales o sus pastos, todo cocinado con simplicidad y servido con destreza y mimo.

Este objetivo de ser reflejo de la gastronomía aragonesa hizo que “El Fuelle” fuese visitado por innumerables personalidades del mundo de la cultura, el deporte, el arte, incluso de la Casa Real. La tradición y los recuerdos han quedado prendidos de los muros de sus salas. En las paredes de este museo-restaurante está reflejada la historia y las tradiciones del pueblo aragonés, recogiendo todos los oficios de antaño.

La carta

Sin perder en estas tres décadas el objetivo de sus fundadores y hoy gerentes del establecimiento, la carta del restaurante también ha ido variando. Comenzó por una oferta corta: sopas de ajo, judías blancas, ensaladas, para incrementarse pronto con platos cocinados en la brasa, como las costillitas de ternasco o el conejo. Todo sin perder el distintivo de la simplicidad y la autenticidad.

Luego, se instalaron los hornos de leña y fogones-parrilla, donde hoy se cocinan jarretes o un excepcional

asado de ternasco de Aragón, con IPG. Las tradicionales migas han sido otro de los platos más demandados por los visitantes.

Especial distinción para las verduras que han llegado desde las huertas del Ebro y de sus afluentes y que en la brasa adquieren su expresión más genuina.

El visitante disfrutará de los sabores genuinos del paisaje aragonés y también puede contemplar visualmente como se manejan las costillas o la pierna de ternasco sobre las ascuas del fuego.■

Lo más visitado: el Rincón del Príncipe Felipe

En el establecimiento existe un libro de firmas donde muchas personalidades han dejado constancia de su paso por “El Fuelle”. Este libro fue inaugurado por su Alteza Real el Príncipe Felipe de Borbón, hoy Rey de España, en una de sus visitas cuando era Cadete de la Academia General Militar. Se guarda como recuerdo de esta visita un rincón de una cadiera del Pirineo aragonés con su nombre (“*Rincón del Príncipe Felipe*”) y los cubiertos utilizados así como el porrón donde bebió nuestro magnífico vino. La reciente proclamación de Felipe VI atrae hasta el establecimiento a muchos visitantes españoles y extranjeros.■



Albarracín, el mejor destino turístico español en 2014



Fue elegido por los votos de los clientes del buscador Trivago entre cien propuestas de todo el mundo.

Los aragoneses lo tienen fácil. El mejor destino turístico para viajar en 2014 está en Aragón: Albarracín. Durante la celebración de FITUR, el buscador Trivago ha seleccionado a la localidad aragonesa como el primer destino español entre las cien mejores propuestas de todo el mundo. Detrás de Albarracín, se votaron los destinos turísticos de Úbeda, Lugo, Baeza, Cangas de Onís y la localidad aragonesa de Jaca.

Los votantes que han otorgado esta distinción han tenido en cuenta estos parámetros: el precio medio de los alojamientos, el buen servicio hotelero y las atracciones turísticas del destino y su entorno. Los clientes de Trivago han reconocido la excelente conservación del patrimonio artístico de Albarracín y sus posibilidades como destino cultural y de naturaleza.

Tenemos que recordar que el municipio de Albarracín fue declarado Monumento Nacional en 1961, Medalla de Oro al Mérito de las Bellas Artes, en 1996 y ha sido propuesto por la Unesco para su declaración como Patrimonio de la Humanidad.



■ La prodigiosa naturaleza que rodea Albarracín.

CONTINÚA



■ Plaza Mayor y Ayuntamiento de Albarracín.

El medio natural

La ciudad de Albarracín vive a una altura de 1.200 metros y está apostada en la margen izquierda del río Guadalaviar, al final de un estrecho cañón. El medio natural que le rodea es uno de sus mayores atractivos. La montaña y el agreste paisaje han sido secularmente una defensa natural privilegiada y, como tal, ha influido en su historia y en su urbanismo. Los cerramientos defensivos determinaron un urbanismo monumental, compuesto de castillos y recintos amurallados que hoy podemos contemplar.

Las vías principales del casco urbano de Albarracín discurren entre rocas y los edificios más notables de la población se han construido en un paisaje abrupto. “La génesis de esta ciudad tiene su razón de ser en la propia naturaleza de su emplazamiento. Lugar agreste, de fácil defensa y bien dotado de recursos naturales con un sólo inconveniente: su extremado clima”, afirma una publicación de la Fundación Santa María de Albarracín.

Históricamente, esta población nació y desarrolló aprovechando los recursos agrícolas y ganaderos que ofrecen las serranías del sistema Ibérico, y sacando partido de las rocas y montañas que defienden la ciudad. Como emblema del carácter militar de esta población, una gran torre, llamada Torre del Andador, erigida en lo más alto de la montaña y cuyo cometido era prestar apoyo a los ejércitos y servir de punto de vigilancia de

todo el meandro del río Guadalaviar, sus huertas y los caminos de acceso.

Todo el territorio que rodea Albarracín es un entorno de enorme variedad de ecosistemas, de gran riqueza de flora y fauna. Toda la comarca de Albarracín es una muestra de exuberante vegetación, especialmente de pinos, robles y encinas. El clima, aunque frío en invierno, permite en verano y otoño disfrutar de días claros, con aire limpio y fresco.



■ El pueblo está cimentado en la roca.



■ Las calles y las casas de Albarracín tienen una acusada personalidad.

La historia

La especial orografía de esta serranía con sus recursos agroganaderos resultó atractiva para distintas civilizaciones. A ello se unió el singular medio físico que aportaba este suelo rocoso que atrajo a romanos, visigodos y árabes que fueron dejando su huella en esta población. Sus primeros habitantes son anteriores a los romanos y debieron de asentarse en el macizo rocoso del castillo.

Cuando el enclave adquiere importancia poblacional es en el siglo XI, cuando Albarracín se convierte en capital de un Reino de Taifa, gobernado por soberanos refinados y cultos que dotaron de esplendor a la ciudad.

En 1284, Pedro III le concede fuero propio, que fue el origen de la Comunidad de Albarracín, que coincide con la actual comarca.

En la Edad Moderna, Albarracín vive su periodo de mayor esplendor económico, aunque también presencié la pérdida de su independencia jurídica. En el siglo XVIII Albarracín tuvo un pujante desarrollo, momento en el que se construyeron los mejores edificios de la ciudad que aún encierran hoy tesoros artísticos de enorme valor. A pesar de la decadencia que trajo la Guerra de la Independencia y la marcha de la economía durante el siglo XIX, en el perfil de la ciudad destacan el viejo castillo, la Catedral, la iglesia de Santa María, el Palacio Epis-

copal, el Ayuntamiento, el Hospital y el Colegio de los Escolapios y otras casas señoriales.

Realmente, toda la ciudad es un gran monumento. Sus calles se adaptan a la difícil topografía del terreno y el caserío se caracteriza por sus muros irregulares, cuyos aleros se tocan, de un peculiar color rojizo, con entramado de madera.

En una de las plantas del Palacio Episcopal, el edificio residencial más importante de Albarracín, se encuentra instalado el Museo Diocesano y alberga las salas de reuniones de la Fundación Santa María de Albarracín. La propia Fundación ofrece visitas guiadas por la población, con acceso a la catedral. En estas visitas se puede conocer el Museo Diocesano, el Castillo, el Museo de Albarracín la Torre Blanca, considerado como el tercer castillo de la ciudad.

Además de todas las joyas naturales e históricas de la ciudad, Albarracín cuenta con el atractivo de su cuidada oferta de servicios para el turismo. Medio centenar de hoteles, hostales, apartamentos y casas rurales, un camping y una amplia oferta gastronómica, en decenas de restaurantes, consolida su guía de establecimientos al servicio del viajero.

No se lo pierda.

Ángel de Uña

TODO RIESGO EQUIPOS ELECTRÓNICOS

Cobertura a las últimas marcas y modelos:

- Móviles
- Smartphone/Iphone
- Tabletas/Ipad
- Consolas de videojuegos



Seguro para móvil
desde 4,52 €/mes

¿QUÉ CUBRIMOS?

- Daño accidental
- Rotura de pantalla
- Derrame de líquidos
- Averías
- Robo y expoliación
- Uso fraudulento (llamadas)
- Extravío accidental



Descuentos por multidispositivos
Cobertura mundial

Seguro para tablet
desde 4,13 €/mes