

## Luis Romero, el poder de la imagen

Presidente de un importante grupo de peluquerías y de la Asociación de Franquiciadores de Aragón, profesor de la Cátedra Emprender y destacado intérprete musical nos habla de su trayectoria empresarial.



### Colegios profesionales,

Entrevistamos al Decano del Colegio de Abogados de Zaragoza, Antonio Morán, que nos comenta la antiquísima labor social que desarrolla el Colegio.

### Soluciones aseguradoras

Los seguros de crédito a la exportación, herramienta fundamental en el proceso de expansión comercial internacional de las empresas.

### Andrés Romero

El Director General de santalucía asegura que los ciudadanos ven la necesidad de complementar las pensiones públicas con instrumentos de ahorro privado.





Un momento decisivo en la vida de...  
Joaquín Carbonell.

8



*Kalibo en pocas palabras*  
**Consulta:** En un pagaré librado por una sociedad, ¿puede ser obligado al pago la persona física que lo firma?  
I Encuentro de Colaboradores de Aragón.

14



**REGEN-ARA**

*Nuestros clientes y amigos*  
**Regen-ARA:** las "siete vidas" de las baterías.

19



*Formación para los negocios*  
Entrevista con **José María Marín**,  
Presidente de CESTE.

25



*Escapadas*  
Hospederías de Aragón, para alojarse entre arte, historia, naturaleza y paz.

32



*La otra visión del Directivo*  
**Luis Romero:** el poder de la imagen.

4



*Crónica Empresarial*  
El comedor sostenible del **Colegio Juan de Lanuza**, ganador del 13º PREMIO Ebrópolis.  
**ARAME** entregó sus premios a las empresarias más destacadas de 2014.  
Convenio para aumentar la presencia de mujeres en los puestos de dirección.  
El Premio ADEA 2014 al Directivo de Aragón, para **Félix Longás**.  
**SAGAS**, nueva asociación de empresas de tradición familiar.

11



*Colegios Profesionales*  
Entrevista con el Decano del Colegio de Abogados de Zaragoza.

16



*Soluciones aseguradoras*  
Cómo reducir riesgos en la salida a los mercados exteriores.

22



*Los responsables del seguro*  
**Andrés Romero** Director General de santalucía.

29



*Gastronomía y Cultura*  
La Academia Aragonesa de Gastronomía, concedió sus tradicionales Premios Anuales.  
Un libro con las joyas de la despensa y cocina de Aragón.

35



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.venzes.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.

## El Corredor de Seguros, el mejor comparador

En estos momentos, cuando se ha puesto de moda el uso y empleo de los comparadores para decidir una compra de productos por Internet, incluidos los seguros, vienen a mi memoria la multitud de trabajos que en la correduría realizamos para diseñar el mejor seguro en favor de nuestros clientes. El asesoramiento inicial, el estudio y análisis de un número suficientes de ofertas, que son una exigencia de la Ley de Mediación, así como nuestro decidido apoyo en el momento del siniestro, son momentos claves en la relación comercial que mantenemos con nuestros clientes.

Incluir productos tan complicados como los contratos de seguros en este tipo de distribución comercial puede resultar peligroso para el consumidor, porque finalmente lo único que se compara es el precio.

La diferencia más importante entre un Corredor de Seguros y un comparador es muy clara. Un corredor investiga y estudia multitud de productos, conoce la estructura organizativa de las compañías aseguradoras y, finalmente, decide si el producto en cuestión es merecedor de ser distribuido. Un comparador únicamente se guía por el precio.

El examen de distintas alternativas de mercado es buena y favorece la competencia, pero debe realizarse bajo una premisa fundamental: que los productos objeto de comparación, no pierdan ninguna de sus cualidades y bondades por el hecho de estar sometidos a este sistema de ventas. Dicho de otra manera, que no sean más baratos por la eliminación de coberturas, cosa que en este momento esta sucediendo con excesiva frecuencia.

Por otra parte ¿se imaginan ustedes la capacidad técnica que debería tener un ciudadano de a pie para comparar toda la gama de productos que se oferta en un portal de este tipo?. Les aseguro que es objetivamente imposible.

Por todo lo expuesto, yo recomendaría mucho cuidado con estas comparativas virtuales y que depositen su confianza en un profesional cualificado. Utilícenos como comparadores cuantas veces lo necesiten y, de paso, favorezcan el trabajo de las pymes y los profesionales de su entorno.

En Kalibo estamos preparados para darle este servicio.



# Luis Romero,

## El poder de la imagen

Luis Romero Colás es empresario, presidente de un Grupo corporativo con 40 escuelas de peluquería franquiciadas en España y Portugal, dos escuelas propias en Zaragoza y los salones de peluquería Romero. En total suponen cerca de 80 empleados. Es Presidente de la Asociación de Franquiciadores Aragoneses. A través de la Fundación Emprender en Aragón y la Cátedra Emprender de la Facultad de Economía y Empresa aporta sus experiencias empresariales a los profesionales del emprendimiento. Además es un destacado aficionado a la música y escultura.

**Una vida ocupadas con varias responsabilidades y escenarios. ¿El trabajo es lo más importante para usted?**

■ El trabajo es sólo una parte de mi vida, importante pero una parte. He enfocado mi vida en cuatro ámbitos. El primero, el trabajo que he elegido, en el que intento exigirme y cumplir al máximo y al que dedico esfuerzo y constancia. Junto al trabajo, otra ocupación importante ha sido mi familia, la más directa, como son mi esposa, mis hijos y mis hermanos y otra más lejana. Casi al mismo nivel están los amigos a los que quiero prestar atención y apoyo. Otro obje-

tivo, formarme y desarrollar otros aspectos de mi vida personal creciendo en campos en los que creo poseer facultades y con los que disfruto.

**Con toda su trayectoria personal y empresarial ¿cree que tiene que crecer y formarse aún más?**

■ Yo vengo de un nivel bajo, ya que comencé a trabajar a los 14 años y tuve que suspender el proyecto de estudios que habían hecho para mí, aunque no renuncié a seguir estudiando toda mi vida. Siempre he tenido profesores para conseguir mi crecimiento personal en el ámbito cultural y social. No se puede aban-

donar el crecimiento personal, sino que hay que desarrollar todos los aspectos de la vida por los que has tenido vocación o capacidad, como ha sido la poesía, la escultura, la filosofía y, sobre todo, la música.

**Después de estas ocupaciones, ¿le queda algo de tiempo?**

■ Intento destinar el mayor tiempo posible a mi familia, a mis amigos y a las actividades nacidas de mis propias creencias. Hay que hacerlo desde tus creencias, actuando como tal y, si no profesas una religión, practicando la solidaridad y la ética. En suma: hay que ser una persona comprometida.



■ Ensayando un nuevo peinado en una modelo.

### ¿El compromiso social también forma parte de la imagen de un empresario?

- Cuanto más cooperas y más generosidad tienes con otras personas, más te revierte su agradecimiento por los caminos más insospechados. Aunque a veces te equivocas, es un riesgo que merece ser asumido.

### ¿Cómo saca tiempo para todo?

- Hay que saber organizar el tiempo. Hay muchas personas que tiran el tiempo, incluso muchas personas dicen que están "matando el tiempo" o "pasando el rato" sin tener en cuenta que el tiempo es el activo más valioso que tenemos, el único que no se puede comprar con dinero. Con todo el dinero del mundo no podríamos comprar 5 minutos del ayer. Es el mayor tesoro de la vida y hay que organizarlo bien. Si lo sabes hacer, el día no son 24 horas sino más, porque el tiempo es elástico y, si lo organizas bien, tienes tiempo para todo.

### ¿Cómo encaja usted esas ocupaciones en su agenda?

- Al final del día fijo las tareas más importantes que tengo que llevar a cabo al día siguiente. Son las que desempeño yo mismo. Además, tengo

colaboradores a los que se asignan actividades en temas que se ha delegado. En el mundo de la empresa, es mi hijo mayor Ignacio el que lleva la gerencia, pero también se encomiendan responsabilidades a los directores de departamentos, con los que despacho con regularidad. Yo sigo activo en la peluquería ya que hay personas, miembros de la cuarta generación de familias de Zaragoza que han sido clientes y a los que atiendo personalmente. Si después de todo eso, me sobra tiempo, siempre dispongo de un momento para charlar en casa o llamar a amigos que hace tiempo que no sé de ellos.

## El eje principal

### ¿El eje troncal de todas sus actividades?

- La peluquería, la estética, todo lo que tiene que ver con la imagen del ser humano, hombre o mujer.

### ¿Dónde y cuándo inició ese camino?

- Los primeros pasos en esa actividad, a los 15 años, los dí en casa de mis tías, que tenían una peluquería. La peluquería me resultaba fácil porque me gustaba la gente y el trato con las personas.

### Pero eso no es estrictamente el oficio de peluquería

- Peluquería no es cortar el pelo, que lo hace cualquiera, sino hacer aquel estilo con el que esa persona se sienta mejor y más feliz. En la peluquería me he dedicado a hacer felices a miles de personas a través de su imagen.

### ¿Tan importante es la imagen?

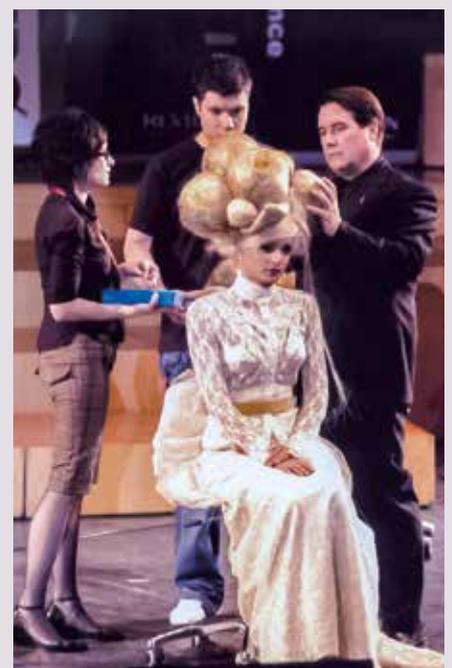
- El éxito comienza siempre por la aceptación de uno mismo. Una buena imagen es imprescindible para el éxito profesional y, junto con el empleo del protocolo adecuado, la cultura y las costumbres de la sociedad, ayuda mucho a la culminación de un negocio.

### ¿Estos conceptos son válidos en la situación de crisis en la que vivimos hoy?

- Por supuesto que lo son. Cuando una persona pierde su trabajo o la ilusión por la vida, cuando está enfermo se manifiesta en su imagen. Hacerle sentir más guapo o guapa le permite generar nuevas energías y llevarle a un estado de ánimo distinto. La situación interior influye en la imagen pero la imagen también influye desde fuera hasta lo más profundo de nosotros generando un nuevo estado de ánimo y hasta mejorando las autodefensas. En los periodos de crisis es cuando la gente debería invertir más en su imagen, porque la autoestima comienza por uno mismo y sin autoestima no se crece.

### ¿Tan importante es para el empresario la imagen personal?

- La imagen es importante para todo en la vida y más para el empresario. Los negocios comienzan estableciéndose una relación de confianza y para conseguirla es importante la primera impresión. En general, nuestras grandes decisiones no son objetivas, sino subjetivas y hacia ellas nos arrastra el sentimiento. Un buen producto tienen que tener una buena imagen.



■ En una gala de peluquería.

CONTINÚA



■ Apoteosis final en una gala del Salón Internacional de la Peluquería de New York.

## La cátedra emprender

*Usted forma parte de la Fundación Emprender y, a través de ella, de la Universidad de Zaragoza y de su Cátedra Emprender de la Facultad de Económicas. ¿Qué labor desarrolla en estas instituciones?*

■ Llegué a esa cátedra para mi propia formación y me fui implicando poco a poco en ella. Cuando se firmaron acuerdos entre esas entidades para crear la Cátedra Emprender tuve el privilegio de asistir a su primera charla para hablar de mi vida profesional y de la imagen y presencia personal. En aquella charla defendí que el éxito no tiene una valoración cuantitativa ni es una cuestión de balances, sino de saber lo que has hecho con tu vida.

*¿Cuál ha sido la última vez que ha hablado desde esa cátedra?*

■ Fue a finales de noviembre, en la Universidad de Valladolid. En ella destacué que en la actual sociedad de consumo, nuestra imagen y presencia personal es un caudal importante de información que debemos saber gestionar en el mercado laboral y en los proyectos de emprendimiento. Las personas transmiten información a sus interlocutores y hay que tratar de orientar y coordinar ese mensaje corporal y estético con

la información verbal y documental que aporta la empresa.

## Escuelas de peluquería

*¿Cómo saltó a la creación de escuelas de peluquería en varios países?*

■ La necesidad de tener un equipo altamente cualificado, me indujo a desarrollar un "método" que unificara criterios técnicos y destrezas, así como un comportamiento ético y de servicio. Así creamos la primera escuela hace 30 años. Más tarde incorporamos la tecnología creada por Leo Passage en EE.UU. (*Pivot-Point*) que aglutinaba, de una manera más científica, todos los procesos necesarios para formación en peluquería y estética. Así nació *Sistemas Educativos Pivot Point España*, que luego se convirtió en una red de escuelas franquiciadas en España, Portugal y Rusia.

*¿También aquí, en Zaragoza, donde nació la idea?*

■ En Zaragoza disponemos de dos centros de formación muy reconocidos: el *Pivot Point Center*, que fue nombrado por *Intercoiffure Mundial*, como mejor escuela de peluquería del Mundo y el *Centro de Alto Perfeccionamiento*. He de añadir que tenemos el mayor grado de colo-

cación posible, llegando al cien por cien de alumnos tanto en peluquería como en estética.

*¿Tan importante es la formación para el ejercicio de la peluquería?*

■ No es lo normal pero hay que hacerlo si quieres crecer en el mundo empresarial. El estilista requiere una formación muy profunda porque juega con sentimientos. El cabello y los estilos son sentimientos. En nuestra casa un buen estilista necesita cinco años para formarse, primero en la escuela y luego como ayudante. Después, tiene que seguir apostando por la calidad del servicio y atención al cliente, lo que requiere un esfuerzo adicional constante.

*¿Son aplicables esos principios a las peluquerías que ha abierto en el resto del mundo?*

■ Lo he intentado lanzando esos principios de formación en lugares distintos. Lo he hecho en Rusia y EE.UU. y en otros países donde he dado cursos de peluquería. He tenido el privilegio de hacer galas con la existencia de 4.000 profesionales del sector en Nueva York, Los Ángeles o Chicago, y con menos aforos en Miami, Puerto Rico, California, Chicago, Buenos Aires, Moscú, San Petersburgo o Novosibirsk. Lluís Llongueras y yo hemos sido los dos peluqueros españoles que más demostraciones y galas hemos hecho en Estados Unidos.

## Las franquicias

*Usted es presidente de la Asociación de Franquiciadores de Aragón, AFA. ¿Es la franquicia una forma actual para crear una empresa?*

■ La franquicia se constituye por alguien que ha tenido una idea empresarial y que, después de probar que esa idea funciona o para tener una difusión más rápida, busca socios para crecer, que son los franquiciados. De esa estructura se desprenden ventajas para el franquiciador, porque le permite un rápido creci-

miento y extensión de su marca y para el franquiciado porque “compra” algo que ya está experimentado y sabe que funciona. El franquiciado recibe mucha información y ayuda y con preparación y estudios adecuados, sabe que tiene una garantía de éxito. El mundo de hoy se mueve con franquicias que generan mucha riqueza y trabajo y son una garantía para nuevos emprendedores que no tienen un proyecto propio.

### ¿Es una estructura empresarial útil en la actual situación económica?

■ Ahora mismo, la situación es complicada para todos porque, cuando el consumo se resiente se debilita para todos, pero las franquicias están soportando mucho mejor la situación que las que van por libre, porque cuentan con más apoyo, tienen más posibilidades de estudiar mejores ofertas y precios, y el consumidor confía en los productos conocidos. Hoy vivimos una situación muy complicada porque el consumo está bajo mínimos y la franquicia garantiza una supervivencia mejor que estando sólo y aislado.

### ¿Tiene la Comunidad aragonesa vocación franquiciadora?

■ En Zaragoza hay 40 empresas franquiciadoras y 22 de ellas están en la AFA. Dentro de ellas me he encontrado empresarios con imaginación, creatividad y ganas. Son gente envidiable, comprometida, generosa, que comparte información entre los socios, se apoyan y hacen estudios conjuntos. Estar en AFA es un lujo.

## El gran amor por la música

### ¿Cómo fueron sus primeros pasos en la música?

■ Empecé a los 22 años, por casualidad, en una boda en la que los asistentes cantaban distintas composiciones o jotas. Recuerdo que yo elegí una romanza de la zarzuela “Doña Francisquita”. Al terminar, se

acercó una señora, que era una de las mejores mezzosoprano de Aragón, Matilde Vizcarri, se acercó para decirme que me había oído y preguntarme si había estudiado canto. Le dije que no y empecé a estudiar con ella. Ella fue mi primera profesora. Así descubrí los grandes autores como Schumann o Schubert y así empecé a cantar arias de ópera y todo lo que se podía acompañar con piano.

### ¿Ya estaba decidida tu vocación y tu profesión?

■ No porque a los 26 años tuve que elegir entre continuar con la música marchando a estudiar en Alemania para completar mis estudios, o quedarme en Zaragoza donde mi negocio me iba muy bien y creciendo continuamente. Había descubierto que tenía condiciones para la música, poseía un amplísimo registro de barítono y la voz me iba mejorando a medida que iba estudiando. Pero, al mismo tiempo yo era una persona de éxito en el mundo de la peluquería y la estética y elegí quedarme con mi profesión, dejando la música.

### ¿La dejó del todo?

■ No, nunca he abandonado la música. Siempre que viajo al extranjero, al llegar a las ciudades con tradición musical, Nueva York, París, Londres o Moscú, lo primero que hago es conocer lo que se pone de Ópera en sus teatros y salas de conciertos, trasladándolo inmediatamente a mi agenda. Además sigo haciendo alguna gala benéfica cuando me lo piden.

### ¿Ha sido bien recibido por los profesionales de la música?

■ Todo el mundo de la lírica me ha acogido muy bien. No soy un competidor, sino todo lo contrario. Hice mi sala de música que está abierta a los que me la solicitan y con muchos de ellos he compartido escenarios. He tenido el privilegio de actuar con personalidades como Sánchez Geri, Estrella Puella, Miguel Ángel

Berna, Marina Nikitina y otros, estando acompañado por maestros como Álvarez Parejo, Miguel Ángel Tapia o Eriberto Sánchez. Además, estas actuaciones han sido fuentes de ingresos porque no he renunciado nunca a mi cachet, el que me han asignado, como he hecho con mis obras de escultura. Todo lo que recibo por mis actuaciones va a parar a una Fundación de Personas con Discapacidad Intelectual.

Hoy vivimos una situación muy complicada porque el consumo está bajo mínimos y la franquicia garantiza una supervivencia mejor que estando sólo y aislado.

### ¿Qué satisfacciones le proporciona la música?

■ La música me motiva íntimamente y me llena. Primero, porque siendo un aficionado he tenido el privilegio de cantar en grandes templos musicales en Zaragoza y otras ciudades. Luego, porque ya tengo grabaciones que merecen la pena y, si además de eso, tengo un fin para ayudar a otra gente, todo me parece fantástico, como un sueño.

### ¿También la aporta energía para ese crecimiento personal al que usted presta tanta atención?

■ Por supuesto que me proporciona muchas posibilidades de desarrollo personal. El hecho de memorizar una partitura de ópera en otro idioma que no es el tuyo de nacimiento supone un eficiente ejercicio mental. La mayor parte de las partituras las canto en italiano, algunas en alemán, la zarzuela la hago en español y ahora he entrado en dos estilos del gospel y las tengo que cantar en inglés. El esfuerzo te mantiene la mente ágil.■

# Joaquín Carbonell,

(cantautor, escritor y periodista):

"Teruel ha sido para mí y otros compañeros, la esencia de nuestras vidas, la plataforma donde aprendimos a ser personas".



**Joaquín Carbonell, uno de los más importantes músicos aragoneses, uno de los componentes del movimiento de la Nueva Canción Aragonesa, tiene claro cuál fue el momento decisivo y determinante en su vida y el que produjo un cambio tajante en su biografía: su decisión de salir de un pequeño pueblo de Teruel, Alloza, para conocer otros territorios. En Teruel capital formó su carácter, sus conocimientos y su vocación. Allí conoció y trabajó al lado de la mano de Labordeta que le ha llevado a grabar como cantautor más de una decena de discos. Ha dirigido y presentado varios programas en Aragón Televisión, es autor de libros de poesía además de colaborar con una sección de entrevistas en El Periódico de Aragón.**

■ Yo vivía en Alloza, *–nos dice–* un pueblito con escasa actividad y donde los vecinos siempre hemos tenido cierta sensación de aislamiento. Es una localidad a la que hay que ir ex profeso, porque por ella no pasa la carretera hacia otros lugares. Pero yo había estudiado en los Salesianos de Sarriá, adonde me llevó interno mi madre porque en Barcelona vivía mi abuelo, que ayudaba a pagar el internado. A la salida del Bachillerato elemental, donde suspendí todo Cuarto (*ese cambio de carácter propio de esos años, me hizo rebelde y sin ganas de estudiar*), me di cuenta en Alloza que no podía quedarme allí de por vida. Y le di tanto la tabarra a mi

padre que a través de un pariente que tenía una bodega en Sitges, me encontró un empleo como botones en un hotel. Yo tenía entonces 15 años.

**¿Cuál fue tu primer descubrimiento en el nuevo espacio de libertad?**

■ Era mi primera salida como adulto, donde nadie me iba a vigilar. Era el año 1963 y me encuentro con el descubrimiento de una latitud desconocida: el mundo femenino, de extranjeras sin complejos, que llegaban a España a pasarlo bien. Chicas modernas, en bikini, con dinero y ganas de fiesta. Todo mi universo cambia de forma radical.

## ¿Perdiste por completo tu relación con Alloza?

■ No por completo. Como en invierno regresábamos al pueblo, mi padre me colocó como peón en el molino de aceite que en el pueblo tenía la familia. Allí ayudaba a mi tío Casiano a elaborar el aceite: íbamos a buscar las olivas a los trujales de la gente y, en turnos de doce horas, ayudaba con las capazas, con todos los pasos que se dan para obtener un litro de aceite. Aprendí mucho de ese mundo. Y cuando ya llegaba el buen tiempo regresaba a los hoteles: pasé por Sitges de nuevo, Caldetas, Calafell y Peníscola.

## Un nuevo cambio: Teruel

### ¿Hasta cuándo duró esa etapa?

■ Hasta que cumplí 17 años. Entonces, mi padre me convence para que en la academia de Andorra acuda para finalizar el Bachiller elemental y luego, acudir a Teruel, a cursar el Superior y Preu. Yo no pensaba volver a estudiar, pero mi padre, maestro al fin y al cabo, me hizo ver las ventajas de estudiar. Con al menos tres años más que mis compañeros, me presenté en Teruel, lugar que de nuevo cambió mi vida.

### ¿Cómo discurría tu vida antes de ese cambio?

■ Yo era un chico de pueblo de Teruel. Con alguna peculiaridad: mi madre era una chica de Barcelona, que de jovencita venía a Alloza de vacaciones. Allí conoció a mi padre, maestro nacional. Se casan y se quedan a vivir en Alloza. Pero mi padre fue despojado de sus títulos, con lo cual todo se viene abajo: monta una granja, y trata de alimentar a la familia (*somos seis hermanos*) con la venta de huevos. Por las noches, al regresar del trabajo, daba clases particulares en casa a los labradores, pastores y mozos que querían aprender a leer y saber “*las cuatro reglas*”. Fue una vida estrecha, pero sin pasar nunca hambre: bueno, siempre se podía matar una gallina

y huevos no faltaron en casa, dicho sin segundas intenciones.

### Dices que el asentarte en Teruel para estudiar fue otro cambio importante en tu vida. ¿Cuáles fueron los acontecimientos y personas esenciales en ese nuevo cambio?

■ El tiempo nos proporciona unas distancias que son esenciales para conocernos. Yo he tenido la fortuna de conocer a mucha gente, pero siempre guardo en mi morral emocional el papel que ejercieron los profesores que tuve en Teruel. Teruel es para mí, y para muchos otros compañeros, la esencia de nuestras vidas, la plataforma donde aprendimos a ser personas. Eso sucedió gracias a los profesores, que en este caso fueron maestros. Allí tuvimos a José Antonio Labordeta, José Sanchis Sinisterra, un joven profesor que llegaba recién “*escullado*” de la universidad valenciana, con pasión por el teatro; nosotros éramos unos pobres chicos de pueblo, de diversos orígenes pero casi todos hijos de casas modestas. Muchos eran hijos de labradores que conocían la dureza del campo. Algunos disfrutaban de beca para estudiar, y estaba claro que su futuro dependía de su éxito en los estudios. Por lo general, todos se esforzaban para no finalizar como sus padres, “*atados a los machos*”. Veían en el estudio la puerta de salida a un mundo mejor.



■ En la Peña la Plaga de Alloza.

### ¿Qué años eran?

■ Del 68 al 70. Coincidimos todos esos profesores, más Eloy Fernández Clemente también, en el colegio menor San Pablo. Por la mañana acudíamos al Instituto a dar las cla-

ses y por la tarde estudiábamos en el colegio, donde estábamos internos. Y todos esos profesores acudían a ofrecernos actividades extraescolares; desde una perspectiva, que hoy se entendería como vanguardista, allí teníamos talleres de fotografía, teatro, radio, música, incluso de práctica para debatir en público: se suscitaba un tema y alumnos y profesores, en el salón de actos, discutían ese tema. Era todo un espectáculo. Recuerdo que ya sobresalía Federico Jiménez Losantos, que era compañero mío de curso, con una inteligencia y un desparpajo similar al que es conocido hoy en día.

### ¿El Jiménez Losantos que todos conocemos?

■ Sí, sí. Fede, para nosotros. Un chico de Orihuela del Tremedal. Recuerdo que su padre murió durante el curso y unos cuantos compañeros nos ofrecimos para ir al pueblo al funeral. Pero no teníamos manera de desplazarnos. Yo acababa de sacarme el carnet y alquilamos un 600. Tengo que reconocer que estaba muy excitado con el viaje, y no era por acompañar a un amigo en su dolor, sino porque tenía la oportunidad (*creo que fue la primera vez*) de conducir un coche. Escogimos la peor carretera del mundo para hacer prácticas y no sé cómo no nos estrellamos por esas serranías. A la vuelta de Orihuela, como el contrato me permitía tener el coche 42 horas, al día siguiente acudí al instituto con él y causé sensación. Lo siento por Federico, pero esos días fui muy dichoso con mi 600.

## Las enseñanzas sociales

### ¿Cuáles fueron las enseñanzas sociales y políticas que conformaron tu vida posteriormente?

■ La relación con esos profesores fue determinante. Se volcaron con un grupito de alumnos seleccionados, los que habíamos mostrado más curiosidad por la cultura, y nos dieron un trato adulto. Por vez primera nos sentíamos respetados y con

CONTINÚA



■ Con su amigo Paco Ibáñez.

capacidad de ser responsables. Ten en cuenta que el primer día que llegó Labordeta a clase nos soltó: “*Sé que dependéis de la beca para seguir estudiando; por esa parte no os preocupéis: estáis todos aprobados. Ahora, el que no quiera venir a clase que no venga, es su responsabilidad*”. Imagina. Era la primera vez que un profesor no nos obligaba a seguir sus clases y nos concedía la responsabilidad de ser adultos y regir nuestras vidas. Eso supuso que desde ese momento fue uno de los profesores más respetados. Eso es lo que distingue a un profesor de un maestro, que es una categoría mucho más determinante.

Con Labordeta y el resto de profesores aprendimos valores cívicos. Aprendimos a ser adultos, a ser críticos, a enjuiciar la vida desde varias ópticas, aprendimos a leer periódicos. Y todo ello, sin dejar de ser jóvenes, desde una actitud que a veces era gamberra, como correspondía a la edad. Desde el taller de periodismo, disponíamos de dos soportes: una página mensual en el diario Lucha y la elaboración de una revista trimestral. Todo adquiría entonces un tono crítico, a veces demasiado provocador, de manera que en más de una vez el director del colegio tuvo que acudir al gobierno civil a dar explicaciones y el director de Lucha (que fue quien confió en nosotros al darnos esa plataforma) que se llamaba Acirón, fue enviado a Tenerife a dirigir otro diario. Éramos casi ingobernables.

## El mundo de la música

¿Cuándo cambiaste de rumbo para adentrarte en el mundo de la música?

■ La introducción en la música fue muy natural; Labordeta ya cantaba. Yo también cantaba. Él entonaba rancheras y algunos títulos del folclore hispanoamericano y yo me había adentrado con Cesáreo Hernández, en la musicalización de poetas como Lorca y el cubano Nicolás Guillén. Estábamos ahí a la espera de que pasara algo. Y pasó. José Sanchis le dice a Labordeta que debe empezar a componer sus propias canciones y bajo su orientación escribe “*Las arcillas*”, “*Los leñeros*” cosas así. Logra que una casa de Madrid le grabe un disco de cuatro canciones, lo que supone todo un fenómeno en Teruel. Yo aprendo a tocar la guitarra y el propio Sanchis me hace escuchar un disco de Georges Brassens, con “*El gorila*”. Eso supone un cambio radical en mi vida; vi que se podían escribir canciones con cierto tono irónico. Compongo “*La beata*” pero también “*Con la ayuda de todos*”, que dio título a mi primer LP. Fue un caldo de cultivo donde el roce logró que nos estimulásemos unos con otros.



■ Carbonell, entre sus amigos Fito Paez y Joaquín Sabina.

¿Qué personas y qué principios informaron a partir de entonces tu trayectoria como compositor, cantante y como escritor?

■ Multitud de personas han influido en mi forma de ser. Desde estos maestros superlativos, incluso cantantes a los que he admirado y me han mostrado un camino, no solo artístico sino personal: Georges Brassens es uno de los mojonos de mi vida, por su extraordinaria obra y su trayectoria vital; a él he dedicado dos discos con canciones suyas en castellano. En general, muchos de los colegas que se conocen como can-



■ Un concierto el año pasado.

tautores, son un modelo también ético. Pero me ha enriquecido el conocer miles de personas anónimas, sin proyección, que se acercan a tu vida y te dejan una huella; hay multitud de ejemplos a diario, desde algunos de los seguidores en Facebook, de otras latitudes, a esa mujer que está en silla de ruedas con esclerosis múltiple, sin ningún movimiento, con asistencia total 24 horas y que tiene una gran ilusión por saludarte; en ese caso hay que acudir a su centro asistencial para conocerla. Y descubres cómo tu persona, que no es en absoluto sobresaliente, supone para otros ciudadanos un aliento, un estímulo; el precio es muy barato. Casos como este se nos presentan a menudo y hay que asumir que la vida nos ha dado mucho más que a otras personas y que con muy poco esfuerzo, podemos devolver esperanza y alegría. Por lo demás, todo lo que he realizado de manera profesional en mi vida, me ha gustado, lo que ya supone una ausencia de malhumor. Creo que he sido afortunado, nunca soñé que desde un pequeño pueblo de Teruel, podía conocer a tanta gente, viajar a unos cuantos países, y ser aplaudido cuando subo al escenario. Sería un malnacido si no me creyese un afortunado. ■



■ Mireya García (profesora del Colegio Juan de Lanuza), a la derecha, y Lucía García (responsable de Calidad de Combi) recogieron el Premio de manos del Consejero del Ayuntamiento de Zaragoza, Carlos Pérez Anadón.

## El comedor sostenible del Colegio Juan de Lanuza ganador del 13º PREMIO EBRÓPOLIS

Una singular alianza entre el Colegio Juan de Lanuza y la empresa Combi Catering ha conseguido configurar el primer comedor escolar sostenible de Aragón. El Premio Ebrópolis distingue y premia las Buenas Prácticas Ciudadanas. Su funcionamiento se basa en el consumo de productos locales y de temporada y la introducción de alimentos ecológicos en el menú escolar. Con esta iniciativa permite la formación de los niños en la necesidad de practicar un consumo responsable y sostenible. Para ello, Combi Catering ha formado una red de pequeños productores ecológicos de Aragón. La

idea nació en 2010 desde la comisión del comedor del colegio, formada por las familias, docentes, personal de cocina y comenzó a funcionar en 2012.

Un total de 102 candidaturas aspiraban a ganar este premio, con el que Ebrópolis, impulsora de la estrategia de futuro de Zaragoza quiere distinguir y difundir las actuaciones ejemplares que contribuyen a que la sociedad zaragozana sea cada día más humana y solidaria. Los proyectos "Gusantina" y FAIM, recibieron las menciones especiales y ASAPME el premio a la Trayectoria.■



■ Representantes de las 102 candidaturas esperaron y celebraron el fallo en el salón de Actos de la sede Central de Ibercaja.

CONTINÚA

## ARAME entregó sus premios a las empresarias más destacadas de 2014



■ Las mujeres premiadas en el acto de celebración de los 25 años de ARAME.

En un solemne acto celebrado en la sala de la Corona del Gobierno de Aragón, la Asociación Aragonesa de Mujeres Empresarias y Profesionales (ARAME) entregó los anuales premios que reconocen la labor de cuatro destacadas empresarias de la Comunidad: María López Palacín, (Grupo Industrias López Soriano, ILSSA), Agnes Daroca (Dos Cuartos Comunicación), María Luisa Marín (Multitec) y Sara Giménez (abogada). El acto coincidía con el XXV aniversario de la asociación ya que fue en 1989 cuando un grupo de empresarias, movidas por la escasez de mujeres directivas y su poca visibilidad, decidieron que había que crear una asociación en la que se trabajara para conseguir este objetivo. 25 años después *“algo hemos avanzado, pero necesitamos más referentes, más espejos en los que mirarnos”*, manifestó su presidenta, María Jesús Lorente, en el acto de entrega. Precisamente, a aquellas mujeres que apostaron por esta visibilidad de la mujer directiva, ARAME les brindó un pequeño homenaje personalizado en tres de las fundadoras: Isabel Julián, Pilar Fernández y Marisa Pinilla. Al acto asistió el consejero de Industria e Innovación, Arturo Aliaga que alabó el papel de ARAME a lo largo de estos 25 años y aseguró que *“el liderazgo empresarial femenino es ya irreversible”* y destacó que las mujeres empresarias *“provocan reflexión, acción, innovación, cambios y resultados”*. ■

## Convenio para aumentar la presencia de mujeres en los puestos de dirección

18 empresas se han adherido al convenio entre el Gobierno de Aragón y la Asociación Directivas de Aragón dirigido a aumentar la presencia de mujeres en puestos directivos en las empresas. El objetivo de este acuerdo es aumentar la presencia de mujeres en los puestos de dirección y en los Comités de dirección de las empresas aragonesas, hasta alcanzar, como mínimo el 20% o el objetivo que cada una defina voluntariamente. Para ello se definirán planes de acción individuales tendentes a dar visibilidad a mujeres con potencial directivo y ayudarlas a trazar su plan de carrera para darles oportunidad de incorporarse a un puesto de responsabilidad.

El acto de la firma contó con la presencia del consejero de Economía y Empleo del Gobierno de Aragón, Francisco Bono; la directora general del Instituto de la Mujer y para la Igualdad de Oportunidades del Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, Carmen Plaza; la presidenta de la Asociación *“Directivas de Aragón”*, Ana Solana. Además han firmado los 18 representantes de las empresas que se han adherido al convenio: Adidas, Aenor, Araven, Arcelor-Mittal, Atades, BSH, Corporación Empresarial Pública de Aragón, DKV Seguros, EU Exide Tudor, Joarjo, Marketreal Consultores, Maz, Pikolín, Saica, Supermercados Simply, Syral, SAMCA y Yudigar. ■

Por su parte, Directivas de Aragón, ayudará a las empresas adheridas a realizar el diagnóstico de las causas que impiden o dificultan el acceso de las mujeres a los puestos directivos y a diseñar un plan de acción acorde al objetivo voluntariamente fijado, dependiendo de si las barreras están en el reclutamiento de mujeres de las empresa, en la retención del talento femenino o en la dificultad de promoción.



■ El Consejero de Economía, Francisco Bono, junto con la directora general del Instituto de la Mujer y para la Igualdad de Oportunidades del Ministerio de Sanidad, Carmen Plaza, y la presidenta de la Asociación *“Directivas de Aragón”*, Ana Solana, en el momento de la firma.

## El Premio ADEA 2014 al Directivo de Aragón para Félix Longás



■ Félix Longás, en el centro, después de recibir la distinción. A su derecha, el consejero de Hacienda del Gobierno de Aragón, Javier Campoy, y a su izquierda, el presidente de ADEA, Salvador Areneré.

En el marco de la V Convención de Directivos, organizada por la Asociación de Directivos y Ejecutivos de Aragón, se hizo entrega de los Premios ADEA que reconocen la labor de los responsables de empresas y entidades que han destacado por encabezar proyectos e iniciativas sobresalientes. Estos galardones son ya tradicionales, puesto que se han entregado en Zaragoza bajo el nombre de Premios Vendor desde 1960. Gozan de un gran renombre, ya que se conceden a instituciones, empresas y profesionales de Aragón que se han distinguido por su trayectoria empresarial y humana.

El director general del Grupo La Zaragozana, Félix Longás, fue galardonado con el Premio ADEA 2014 al Directivo de Aragón. El Premio es un reconocimiento especial, que se otorga a un destinatario único, por los méritos de su gestión en este último año y también por su trayectoria.

Por su parte, el reconocimiento a una Trayectoria fue para el director general de Martín Martín, José Antonio Domingo. Esta cadena de tiendas de aperitivos, nacida en Tarazona en 1983, cuenta en la actualidad con 80 establecimientos repartidos por Aragón, Madrid, Cataluña o País Vasco.■

## SAGAS, nueva asociación de empresas de tradición familiar

La nueva asociación empresarial SAGAS, se ha puesto en marcha. Su objetivo es destacar la relevante labor de las empresas de tradición familiar que apuestan por la singularidad, el relevo generacional y la calidad máxima de sus productos y servicios. El día de su presentación, la presidenta de la asociación, Belén Morales, y la vicepresidenta, María Montal concretaron los motivos y propósitos de su creación: *“SAGAS tiene como objetivo principal fomentar el acercamiento y colaboración entre los distintos empresarios y comerciantes que la integran, con la finalidad de trabajar por un comercio de calidad, innovador y de proximidad, al que consideran como un valor para la sociedad que es expresión de un modo de vida, de una forma de trabajo y empresa familiar”*, afirmaron. SAGAS ha tenido un largo proceso de gestación, que se inició en junio de 2013, con la presencia de una treintena de representantes de empresas familiares con varias generaciones de

vida. Las firmas que participaron en el acto fundacional de SAGAS son Farmacia Ruiz Poza, La Parisién, Modas Ríos, Calzados Carrilé, Montal Alimentación, Peletería Gabriel, Protocolo y Diosco S.L.■



■ Representantes de empresas que han puesto en marcha la SAGAS, el día de su presentación.



# En un pagaré librado por una sociedad, ¿puede ser obligado al pago la persona física que lo firma?

Es de sobra conocido que el pagaré es una forma de pago muy extendida en el tráfico económico y comercial. Prácticamente a diario, todo tipo de empresas y empresarios reciben de sus clientes pagarés en pago de los servicios prestados o las mercancías servidas y, de la misma forma, todo tipo de empresas y empresarios emiten pagarés para pagar, por ejemplo, a sus proveedores. También es de sobra conocido que cuando es una sociedad la que emite un pagaré, normalmente el firmante es su administrador o un apoderado con poder suficiente para ello.

Lo que no es tan conocido es que cuando el pagaré es emitido por una sociedad, deben cumplirse una serie de



formalidades, pues de lo contrario, la persona física firmante del efecto puede terminar, sin saberlo, respondiendo personalmente de la deuda contraída supuestamente por la sociedad.

La Ley Cambiaria y del Cheque regula esta cuestión en los artículos 9 y 10, y la doctrina dictada por el Tribunal Supremo en interpretación de tales artículos es muy clara y está plenamente consolidada. Todo el que ponga su firma en un pagaré actuando en nombre de otro, (*tal es el caso del administrador o del apoderado que actúa en nombre de la sociedad*), deberá hacerlo constar claramente en la antifirma designando a la sociedad representada. Para cumplir con esta exigencia, resulta suficiente que, junto a la firma, conste estampado el sello de la sociedad en cuya representación actúa aquél.



Cuando el representante (*administrador o apoderado*) de la sociedad no hace constar, al plasmar su firma en el pagaré, que actúa en nombre de la sociedad a la que se representa, se considera que el pagaré ha sido firmado por el administrador o apoderado a título personal y que, por lo tanto, no está obligando a la sociedad sino que se está obligando él mismo. Y ello es así, aun en la hipótesis de que sea administrador único de la sociedad y de que el pagaré esté librado contra la cuenta bancaria de la propia sociedad.

El conocimiento de este requisito formal que, por otra parte, es tan fácil de cumplir, nos evitará sin duda un buen número de problemas sobre todo cuando somos nosotros los que firmamos un pagaré en nombre de nuestra sociedad. ■

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



Envíe sus preguntas a [consultas.panorama@kalibo.com](mailto:consultas.panorama@kalibo.com)

## I Encuentro Colaboradores de Aragón



Con la presencia de un nutrido grupo de asistentes, el pasado mes de noviembre organizamos el primer encuentro de colaboradores de Kalibo de Aragón.

Este encuentro, celebrado en las instalaciones de nuestros amigos del céntrico hotel Cesaraugusta, Miguel de las Morenas, Director General de Kalibo, puso de manifiesto que *“unos de nuestros pilares de crecimiento ha sido, y apostamos para que así siga, nuestra apuesta por dar servicio, apoyo comercial y administrativo a nuestros colaboradores”*.

De la mano de los responsables de los principales departamentos de la Correduría, se reiteró este compromiso de la dirección: *“trabajamos para crear y afianzar relaciones profesionales con otros Corredores y Auxiliares”* – indicó uno de los responsables. Un compromiso que pasa por establecer un fuerte lazo de comunicación y trabajo para aportar soluciones aseguradoras en productos o sectores de actividad donde nuestros colaboradores no son tan competitivos o incluso llevar la gestión aseguradora de sus clientes.

Nuestro equipo de trabajo trasmitió los principales valores de cada área de la Correduría, así como los productos y servicios sobre los que venimos trabajando en los últimos meses y que están siendo muy bien acogidos en el mercado.

Además, dejamos constancia de los esfuerzos que estamos realizando en materia tecnológica con la puesta en marcha de novedosas aplicaciones informáticas, dejándolas a disposición de nuestros colaboradores, para facilitar las tareas administrativas diarias, dando además entrada a importantes acuerdos comerciales.

## y en Andalucía, también

Dentro de nuestra estrategia de crecimiento celebramos en Sevilla también el primer encuentro de colaboradores de Andalucía. Un encuentro en el que tuvimos, al igual que lo hicimos en Zaragoza, la oportunidad de compartir trabajo y experiencias con nuestros colaboradores. ■

# Antonio Morán decano del Colegio de Abogados de Zaragoza:



*Esta labor social, ¿es un distintivo de las instituciones del Estado del siglo XXI?*

■ Creo que debe ser una muestra de lo que puede ser un estado avanzado de derecho, que se preocupa porque todo ciudadano tenga siempre una asistencia jurídica especializada, aún careciendo de recursos económicos suficientes. Pero aunque parece un logro de los últimos años del siglo XX y todo el siglo XXI, tiene siglos de vigencia. Antes se llamaba la Defensa de Pobres.

*¿Esta labor social es consubstancial con la profesión de abogado?*

■ Desde sus inicios, la abogacía ha tenido activada siempre esa vertiente social. En un estudio realizado por uno de nuestros colegiados, se prueba que ese servicio de Defensa de Pobres ya lo realizaba en los siglos XIV y XV la Cofradía de San Ivo de nuestro Colegio. En el transcurso de los siglos, con la consolidación del

## "En los siglos XIV y XV, la abogacía zaragozana ya prestaba servicios sociales"

El Colegio de Abogados de Zaragoza es el más antiguo de los españoles. Se tiene constancia de su existencia desde 1399. En consonancia con su dilatada trayectoria y para responder a las necesidades de una sociedad globalizada, el Colegio se ha convertido en un firme defensor de los derechos de los ciudadanos. Su actividad supera la defensa y representación de los profesionales del derecho y se extiende con una intensa labor de carácter social. Hoy, esta institución cuenta con un Turno de Oficio y de Asistencia al Detenido, un Servicio de Orientación Jurídica, otro Servicio de Asistencia a la Mujer, otro de Orientación Penitenciaria y otro de Mediación Hipotecaria. Esa actividad social es el motivo de nuestra entrevista con el Decano del Colegio de Zaragoza, Antonio Morán.

estado social y democrático, ese derecho a la Defensa del Pobre se fue incorporando a las distintas constituciones. Por esa razón, en las cuentas del Estado se incluía una pequeña remuneración para los abogados que llevaban esos asuntos del turno de oficio que afectaban a personas que no tenían medios económicos. Cuando se crea el estado autonómico, esas subvenciones las asumieron cada una de las comunidades autónomas. Se trata de cuantías

más bien modestas que no llegan a los niveles que establecen los honorarios normales de los abogados.

### ***Aunque el Turno de Oficio es el más conocido, ¿qué otros servicios presta el Colegio de Abogados de Zaragoza?***

■ Además del turno de oficio nuestro colegio tiene un Servicio de Orientación Penitenciaria, SOP, que cubre una asistencia que no está cubierta por el turno de oficio, informando y asesorando a las personas que ya están presas. No se puede justificar que un detenido no pueda tener estos servicios porque en la cárcel puede estar privado del derecho de libertad, pero no tiene suspendidos otros derechos. Puede haber conflictos dentro de la prisión, los problemas que suscita el paso de un grado penitenciario a otro o la denegación de los derechos de salida, que deben tener el asesoramiento de un abogado. Para todo ello tenemos el SOP y los abogados acuden a los centros de internamiento de Zuera o Daroca donde hablan y orientan a los presos que hay en ellos.

### ***Los inmigrantes destacan el servicio que les presta el Colegio de Zaragoza del que dicen que es pionero en España.***

■ El Centro de Orientación al Inmigrante nació en Zaragoza hace unos 20 años y ha tenido tanto éxito que, con el tiempo, se ha ido extendiendo a otras comunidades autónomas. Si el inmigrante tiene que ir a un proceso judicial y no tiene recursos, el Colegio le proporcionará un letrado por el turno de oficio, porque antes de ir a juicio, ese inmigrante debe saber que posibilidades tiene de que el resultado sea positivo haciendo valer sus derechos. Este servicio es semejante al servicio de Orientación Penitenciario y ha tenido un crecimiento muy rápido en los últimos 10-15 años, por la importancia y significación que la inmigración tiene en el mundo de hoy.

### ***¿A quiénes atienden en el Servicio de Asistencia a la Mujer?***

■ En el Servicio de Atención a la mujer se atiende a especiales casos de violencia de género o de violencia doméstica para asesorar a la persona que es objeto de malos tratos físicos o psíquicos que, de esta manera, puede tener desde el principio, antes de que llegue un proceso judicial, el asesoramiento de un abogado que le oriente, si procede o no, a la presentación de una denuncia contra la persona que ha ejercido violencia contra ella, qué medidas debe adoptar o, incluso que el propio abogado solicite algunas medidas previas, como puede ser una orden de alejamiento del agresor.

### ***¿Contribuye la Administración en el fondo para pagar a los letrados que realizan estos servicios?***

■ Con el paso del tiempo, las administraciones públicas se han sensibilizado con estas cuestiones y aportan alguna renumeración. Estos servicios colaboran en mantener una sociedad en la que la conciencia de la defensa de los derechos de los ciudadanos es algo real y no solamente un pronunciamiento programático recogido en la Constitución. Los abogados que hacen este servicio no lo hacen con el criterio económico sino para colaborar con la sociedad para que la defensa de los derechos ciudadanos sea algo real y no simplemente un pronunciamiento programático en la Constitución.

### ***¿Qué diferencia establece usted entre derechos programáticos y derechos reales?***

■ La Constitución enumera y describe muchos derechos y la mayor parte de ellos son programáticos: el derecho a la vivienda, el derecho al trabajo y otros. Para realizarlos, el Gobierno y la administración deberán tomar medidas para conseguir aquellos fines. Pero el derecho a la tutela judicial efectiva es un derecho que se puede ejercer desde el mismo momento en que la Consti-

tución entra en vigor. Para que llegue a obtener la tutela judicial efectiva el ciudadano debe saber hasta que punto puede pedir cosas a un tribunal. Lo más sencillo es el Juicio y lo más complicado es saber como se las arregla una persona para acudir a juicio. El contacto con el cliente le permite al abogado asesorarle, recopilar pruebas. Para el abogado lo más sencillo es cuando el procedimiento ya está en marcha y cuyas reglas de juego se encuentran detalladas en los diferentes cuerpos legales, leyes y códigos. Por eso, muchas veces decimos que la administración de justicia no comienza en los tribunales sino en los despachos de los abogados. Es ahí donde el ciudadano comienza a tener conciencia de cuales son sus derechos, conoce las pruebas ha de obtener para que, si tiene que ir a juicio, le den o no la razón.

### ***¿Es eficaz y necesario ese itinerario anterior al juicio verdadero?***

■ Cada dos años, el Consejo General de la Abogacía hace unas encuestas para pulsar la opinión de los ciudadanos sobre la administración de justicia y sobre los abogados. El último estudio se hizo en el año 2011, y poco a poco se han ido conociendo sus resultados. En ellos se advierte que una tercera parte de los casos que entran en el despacho de abogado acaban en juicio.

## **La crisis en los bufetes**

### ***Las aportaciones de las administraciones públicas de las que nos hablaba al comienzo, ¿se han visto afectadas por los recortes presupuestarios?***

■ Sí, se están recortando. En el turno de oficio aún no han llegado los recortes, porque en el año 2014 finaliza un convenio de varios años donde se establecían las retribuciones que pagaría el Gobierno de Aragón en cada tipo de actuación. En 2015, con un nuevo convenio, podría materializarse algún tipo de recorte. El Gobierno de Aragón ha afirmado

CONTINÚA



que, por ahora, no es su intención reducir su aportación en materia de asistencia jurídica gratuita, en el turno de oficio. La solución la tendremos este mismo año.

#### ¿El resto de los servicios sociales?

■ El Servicio de Orientación Penitenciaria, que depende de la Diputación Provincial de Zaragoza, mantiene su dotación económica sin ningún recorte. Los servicios de Asistencia a la Mujer o de Atención al inmigrante sí que han sufrido algún recorte, que esperamos que no vayan en aumento porque las cantidades que se aportan desde el Gobierno de Aragón son ya muy exiguas.

#### ¿Cuál es su opinión sobre la Ley de Seguridad Ciudadana que ha tenido mucha contestación social?

■ La Ley de Seguridad Ciudadana creo que hay que verla y juzgarla en un marco más amplio, junto con otras reformas legales que se están haciendo. Tengo la sensación de que cada vez la administración gubernativa, que es la que lleva el control del orden público y del orden ciudadano, quiere crecer cada vez más, lo que va en detrimento de los derechos individuales de los ciudadanos. Lo confirma no sólo el "aroma" que se desprende de la Ley de Seguridad Ciudadana, sino otras reformas que se encuentran en fase de proyecto.

#### ¿A qué reformas se refiere?

■ Por ejemplo, la reforma que se tiene prevista referida a la modificación del Código Penal que, si sigue adelante, supondrá la supresión de la falta, lo que se traducirá en un incremento de los delitos e inflación de figuras delictivas. Otro cambio puede ser el que se contempla en la reforma de la Ley de Enjuiciamiento Criminal, la que regula los procedimientos judiciales. Desde hace años se hablaba de que esa reforma conllevaría que el proceso penal fuese instruido por los fiscales y no por los jueces, lo que significa incrementar las decisiones de los fiscales. La evolución que parece que se contempla con todas estas reformas, es la de mantener o incrementar la presencia del poder público.

#### ¿No le parece complicado reprimir el delito sin conculcar los derechos de los ciudadanos?

■ Claro es que es complicado pero es ahí donde debe estar la grandeza del Estado que tiene la obligación de atajar la comisión de delitos sin tocar los derechos y libertades de los ciudadanos. Para conseguir este equilibrio, el Estado necesita hacer un esfuerzo y mejorar la dotación de medios, generando una cultura de respeto al derecho de cada ciudadano y centrar todos los esfuerzos en tratar con exquisitez el delito, pero sin cargarse todos los derechos ciudadanos.

## Mediación hipotecaria

*Ustedes también tiene un servicio de mediación en los procedimientos de desahucios por impago de hipotecas. ¿Qué campos de actuación se le abren a los abogados en este campo?*

■ El problema básico que se ha planteado la aplicación de la Ley Hipotecaria se escapa de nuestras manos porque son los efectos de la crisis económica y financiera que afecta a varios países. Pero hay algo que diferencia los problemas generados en España comparados con otros ordenamientos jurídicos. Un abogado español en un turno de oficio fue el primero que promovió ante el tribunal que llevaba un juicio por desahucio, que la regulación procedimental española estaba mal hecha porque el demandado no podía alegar dentro del procedimiento contra cláusulas y exigencias desproporcionadas que el banco le había impuesto.

## La Administración de Justicia nace en el despacho del Abogado y no en el Tribunal.

Este planteamiento en un juicio fue aceptado por el juez que se dirigió al Tribunal Europeo y el alto tribunal reconoció que la legislación española está mal hecha y que la situación procesal que se está viviendo en España lesionaba los derechos de los ciudadanos en esta materia e instaba una modificación procesal. Esos cambios deberán ser incorporados a la nueva Ley pero, hasta ese momento, las administraciones públicas deben velar porque la gente desahuciada no se quede en la calle y eso es lo que ha inspirado el convenio a tres bandas, el Ayuntamiento, la DGA y el Colegio de Abogados para orientar a los desahuciados de las posibilidades legales que se abren para evitar el desahucio.■



# Las “siete vidas” de las baterías

■ A la derecha, Sergio Bergua y Modesto Feced, responsables de Regen-ARA. Con ellos, Angel Maté.

**Su regeneración se va imponiendo cada vez más por sus ventajas económicas y medioambientales.**

Prácticamente, todas las actividades industriales, energéticas y de transporte, cuentan en sus instalaciones y equipos con algún tipo de batería. Coches, camiones, carretillas elevadoras, placas solares, industrias, construcciones, material de transporte, ferrocarriles y telecomunicaciones, son otras tantas actividades que funcionan a través de baterías. Con la llegada del automóvil eléctrico y el auge de las energías renovables, su empleo seguirá creciendo ya que el almacenamiento de las energías renovables exige el uso de acumuladores y baterías.

Las baterías que funcionan a base de plomo ácido tienen una duración limitada y, a medida que funcionan, van perdiendo poco a poco su potencial energético. Su actividad produce una sulfatación que se manifiesta con adherencias que se van depositando en las placas de plomo de la batería que, con el tiempo, se va haciendo mayor, lo que reduce su potencia.

La regeneración de una batería es la recuperación de su capacidad para almacenar energía electroquímica y se realiza a través de unos ciclos de cargas y descargas eléctricas para que el sulfato se desprenda y la batería recupere su potencia.

Desde hace muchos años, en EE.UU. se está realizando la regeneración de las baterías que tiene beneficiosos efectos económicos y técnicos para el propietario y ecológicos para toda la sociedad. La regeneración aumenta la autonomía de los equipos, reduce el tiempo entre intervalos de carga y el tiempo de recarga, aumentando la vida útil de las baterías y aminorando su impacto sobre el medio ambiente con una disminución de los residuos generados.

Hace un año que se creó en Zaragoza una empresa dedicada a la regeneración de todo tipo de baterías de plomo ácido. Dos empresarios, procedentes

CONTINÚA

# “Guerra” entre las empresas eléctricas y los fabricantes de baterías

Los usuarios norteamericanos de autos eléctricos comienzan a desenchufar sus vehículos de la corriente general ya que la mitad de los propietarios de autos eléctricos tienen paneles solares o produce la electricidad doméstica a través de otros sistemas que tienen necesidad de baterías que las almacenen. “El sol y el viento generan electricidad, pero su inestabilidad obliga a almacenarla en acumuladores” afirman los estudiosos de Blomberg.

Una prueba de estos movimientos en el mercado es que la firma Tesla Motors, esta construyendo en Nevada la fábrica de baterías más grande del mundo. Se cree que esa fábrica de baterías es un paso decisivo para hacer más asequibles los autos eléctricos y para terminar de paso con la dependencia del petróleo y reducir las emisiones de gases de efecto invernadero. Esta fábrica de baterías podría convertirse en una amenaza para el sector eléctrico, pues el complejo también producirá baterías estacionarias que pueden combinarse con paneles solares en los techos para almacenar energía.

Esta guerra entre fábrica de baterías y productoras de electricidad, ha llegado a su punto más ácido porque la compañía Southern California Edison (SCE), que suministra energía a 14 millones de personas, ha reunido más de 600 mil celdas de batería de iones de litio en una subestación en California. El proyecto piloto tiene como objetivo recoger la energía generada por las cinco mil turbinas eólicas en la zona y almacenarla para su uso futuro.■



de campos tan distintos como la hostelería o el transporte, Sergio Bergua y Modesto Feced, decidieron fundar la empresa Regen-ARA centro autorizado para la provincia de Zaragoza de la compañía Regenbat dedicada a la regeneración de baterías.

“La batería es un elemento esencial de una máquina. Si no funciona correctamente se pierde tiempo y dinero. La regeneración de baterías se va imponiendo cada vez más debido a todas sus ventajas tanto a nivel económico como medioambiental. Por eso, nuestra empresa no sólo presta un servicio para regenerarlas sino que se ha convertido en un centro de asesoramiento al cliente acerca del tratamiento de su batería”, afirma Sergio Bergua.

**Antes de iniciar la regeneración, elaboramos un diagnóstico previo, informando al cliente del estado de su batería y si es necesario sustituir alguna de sus celdas.**

Con estos principios, Regen-ARA han recuperado en un año cientos de baterías de todo tipo: arranque, carretillas elevadoras, estacionarias, solares, SAI, etc. “La regeneración de la batería puede alargar su vida de forma que, si se aplica un programa de regeneración anual puede doblar y hasta triplicar su vida útil”, reitera Sergio Bergua.

“Todos estas ventajas adquieren en estos momentos una contundente actualidad. En tiempos de bonanza económica, la regeneración de baterías no era una operación muy frecuente. Ahora, en momentos en los que se analizan con minuciosidad los costes de una actividad para reducirlos, la regeneración de baterías es una decisión cada día más frecuente, ya que supone un ahorro de hasta el 70 por

ciento sobre el precio de una batería nueva”, explica Modesto Feced.

Según nos comentan los dos responsables de la empresa, “la regeneración de baterías resulta rentable, comenzando por el ahorro en adquisición de nuevas baterías, pasando por la reducción de la factura energética, hasta la eliminación de los costes derivados de las incidencias técnicas y mantenimientos extraordinarios”.

Según nos informan los técnicos de Regen-ARA, su técnica de regeneración se puede aplicar a cualquier tipo de baterías de plomo ácido, destinadas a cualquier aplicación, (tracción, arranque, solar, eólica o estacionaria) y con cualquier tipo de electrolito, explica Sergio Bergua, haciendo la salvedad que “no es posible regenerar una batería que haya sufrido daños estructurales, reducción de los electrolitos causada por la electrolisis, corrosión o cortocircuitos de las placas y pérdida de los materiales activos de los electrodos”.

## Un proceso medido

“La operación de regeneración de la batería consiste en la ruptura del sulfato cristalino que se deposita en las placas de la batería y que se realiza a través de curvas de cargas y descargas eléctricas emitidas por nuestros equipos de recuperación. Estas placas de sulfatos son las que reducen la capacidad de almacenamiento de la energía electroquímica”, aclara Modesto Feced.

La tecnología que se aplica en Regen-ARA es segura, limpia y eficaz y ha sido comprobada desde hace muchos años en todo el mundo. Parte del principio de que el nivel de regeneración que se obtiene es perfectamente medible. “Antes de iniciar cualquier operación de regeneración, elaboramos un diagnóstico previo, informando al cliente del estado de su batería, si tiene daños físicos, internos o externos, y si es necesario sustituir alguna celda de la batería. Incluso le mostramos un gráfico de descarga de su batería, antes de hacerle un

presupuesto previo. Cuando le entregamos la batería regenerada, le hacemos una prueba final en la que puede comprobar la capacidad recuperada de su batería, que nunca es inferior al 80 por ciento. El final del proceso de regeneración lo terminará el propio cliente en sus instalaciones con sus habituales ciclos de carga-descarga, durante unos 20 ciclos más” explica Modesto Feced.

“También ofrecemos un servicio de mantenimiento programado – explica – que le proporciona una garantía de durabilidad a los equipos de baterías de nuestros clientes. En nuestro centro podemos asesorarles acerca de la mejor solución y tratamiento de sus baterías y les ofrecemos un presupuesto sin compromiso”.

## Más servicios

Pero dentro de las acciones de regeneración, Regen-ARA realiza más actividades industriales y comerciales. Además de la regeneración, tiene venta de baterías y accesorios para mantenimiento, compra baterías usadas y presta un servicio para mantenimiento de flotas.

“Además, en Regen-ARA realizamos a nuestros clientes acciones preventivas periódicas, lo que permite mantener la batería con la máxima autonomía posible. Nuestros técnicos visitan sus instalaciones, según un programa previamente diseñado, con el objetivo de mantener siempre la batería en su mayor nivel de rendimiento. El coste de este servicio -dice Sergio Bergua- es compensado con creces por el ahorro de electricidad en las sucesivas recargas”.

Como servicio especial, Regen-ARA, ha creado un servicio de renting de baterías y cargadores. “Nuestro cliente establece un coste horario energético para sus equipos y nosotros nos ocupamos de su batería. El cliente sólo tiene que ponerla en carga cuando sea necesario, ya que suministramos el cargador y el algoritmo de carga adecuado a cada batería. A medida que la batería envejezca, le instalamos

dispositivos de micropulsos y controlamos su sulfatación”.

**La regeneración se va imponiendo cada vez más por sus ventajas económicas y medioambientales.**

## Ventajas medioambientales

Pero la actividad de Regen-ARA se amplía con su acción medioambiental de gran valor ecológico. Cada año, millones de baterías son desechadas por considerar que han llegado al final de su vida útil, provocando un perceptible perjuicio al medio ambiente. “La regeneración de baterías es una contribución a la mejora del medioambiente. El incremento de la vida útil de una batería se traduce en una disminución de los residuos generados y reduce el consumo de metales pesados que se emplean en su fabricación y que son altamente contaminantes. También los materiales auxiliares para la fabricación de baterías son residuos altamente tóxicos de segundo grado debido a la imposibilidad de llegar a su plena reutilización. Por otra parte, las baterías regeneradas necesitan menos energía para ser recargadas, ahorrando energía y por tanto recursos energéticos” explica Modesto Feced.

Cada poco tiempo, de las instalaciones de la empresa en Cuarte de Huerva, sale un trailer con variedad de residuos debidamente clasificados. “Los clientes con los que trabajamos prefieren que una misma empresa se lleve todos los residuos y chatarra. Por eso, nos hemos registrado como empresa gestora de residuos peligrosos”.



REGEN-ARA

+información:  
[www.regen-ara.es](http://www.regen-ara.es)  
Tel. 876 26 14 48

# Cómo reducir riesgos en la salida a los mercados exteriores



**Los seguros de crédito a la exportación, elemento básico en un proceso de expansión comercial internacional.**

**A través de KALIBO puede acceder a un alto volumen de información que le permita la adaptación a los nuevos mercados.**

La globalidad de los mercados y la creciente importancia de la internacionalización de nuestras empresas, han impulsado las exportaciones como una de las principales fuentes de ingresos de las compañías. Una de las razones de este comportamiento, al margen de la imperiosa necesidad de “vender” ante la atonía de un mercado interno muy debilitado, ha sido la consolidación y profesionalización de diferentes herramientas desarrolladas exclusivamente para apoyar la internacionalización.

El sector exportador ha mejorado considerablemente sus números en la última década y, aunque, en los últimos meses ha visto moderado su crecimiento por la ralentización de las principales economías europeas, ha incrementado su influencia positiva en la economía española.

La diversificación del comercio y la apertura de nuevos mercados, han dispuesto numerosas posibilidades

para aquellas empresas que quieren reforzar o apostar por proyectos de internacionalización. No obstante, estas oportunidades conllevan riesgos inherentes a la presencia en mercados externos, muchas veces poco conocidos, con una idiosincrasia política, económica, jurídica y social propias.

Por ello, es muy importante apoyarse en informes internacionales, como el Mapa Riesgo País de nuestro provee-



dor, que recoge, analiza y cataloga en función del riesgo una gran parte de los países del mundo. La evaluación contempla un amplio abanico de riesgos de:

**transferencia y convertibilidad**

**expropiación y nacionalización**

**riesgos de confiscación**

**riesgos de guerra**

**violencia política**

## El Seguro de Crédito a la Exportación

Los seguros de crédito a la exportación han evolucionado en los últimos años, estimulados por las necesidades que ha despertado la crisis económica en las empresas y, especialmente, en aquellas que han visto frenado su crecimiento por el frenazo del consumo interno. Estas soluciones ofrecen coberturas de riesgos de gran amplitud y cuentan con importantes servicios adicionales que completan una oferta imprescindible para aquellas empresas que se internacionalizan o que buscan oportunidades económicas en otros países.

A través de KALIBO puede acceder a un alto volumen de información que le permita la adaptación a los nuevos mercados.

Un proceso de internacionalización lleva aparejados riesgos. Uno de los primeros, el control de costes, premisa básica en cualquier proyecto empresarial. El desconocimiento de un mercado y la dificultad de establecer previsiones concretas y firmes del comportamiento económico y comercial urgen la necesidad de contar con una herramienta que facilite el proceso y ayude en la construcción de una estructura empresarial adecuada, capaz de sostener los vaivenes de la demanda. En términos de exportación, la gestión inteligente y eficiente del crédito comercial es una clave cardinal para el éxito, y los seguros de crédito, a través de instrumentos como el descuento de facturas comerciales, entre otros, son una fuente estable de garantía.

En segundo lugar, una vez hemos observado la evolución macroeconómica y analizados los distintos escenarios a los que nos podemos enfrentar, de-

bemos hacer frente al profundo conocimiento del nuevo mercado, conocimiento que nos facilite la información, pautas y metodología comercial para acometer el proyecto con garantías de éxito.

Por ejemplo, a través de Kalibo, podemos acceder a grandes cantidades de información que nos faciliten esta

adaptación. Entre otras características, estas soluciones permiten conocer y asociarse a proveedores y clientes solventes que simplifiquen el proceso y compartan información comercial relevante que, sin duda, sentará las bases de la aventura exportadora.

Finalmente, y en términos puramente técnicos, los seguros de crédito a la

# Herramientas de Gestión Comercial

Desarrollar una gestión comercial acertada conlleva establecer e implementar una serie de pautas y herramientas, entre las que destacan el *credit management*:

- > BÚSQUEDA DE CLIENTES SOLVENTES
- > DEFINICIÓN DE LAS CONDICIONES DE VENTA
- > MONITORIZAR EL RENDIMIENTO DE LOS CLIENTES
- > CONCRETAR LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO
- > ANALIZAR LAS ACCIONES ANTE LA MOROSIDAD
- > FINANCIAR LAS NECESIDADES DE CIRCULANTE CARACTERÍSTICAS DEL CRÉDITO COMERCIAL

En este ámbito, desde Kalibo le ofrecemos una cartera de soluciones integrales, flexibles, adaptables a cada circunstancia, que cubren todo el abanico de servicios inherentes a la gestión del crédito comercial, como el aseguramiento parcial o total de los créditos, la prospección de mercados y la búsqueda de clientes solventes, entre otras. Esta cartera de soluciones, que está concretada en **CESCE MASTER ORO**, ofrece una solución integral de servicios de crédito que transformó el sector asegurador español, al cambiar la naturaleza del seguro de crédito, rompiendo con el principio de globalidad.

Esta herramienta cuenta con un amplio portfolio de servicios que conforman una solución integral para adecuarse a las necesidades de cada empresa: gestiona de forma inteligente y eficiente los riesgos de crédito en todas las fases del ciclo empresarial y conjuga en su estructura una amplia cartera de servicios, desde la prospección de nuevos clientes solventes a los que poder vender y el asesoramiento en materia de riesgos comerciales, hasta la gestión del cobro a proveedores o la indemnización en caso de impagos y el acceso a distintos canales de financiación.

La herramienta cuenta con instrumentos específicos de financiación, como los Títulos de Liquidez y los Certificados de Seguro, que buscan proporcionar seguridad y garantía a las entidades financieras ante un posible riesgo de impago, al tiempo que activan y agilizan los flujos de liquidez hacia las empresas para impulsar sus modelos comerciales.

Además, **CESCE MASTER ORO** brinda la oportunidad de contabilizar, examinar y evaluar los riesgos comerciales concretos a los que se enfrenta cada cliente, al ofrecer servicios personalizados de consultoría en la gestión de créditos y riesgos comerciales. Por ejemplo, Risk Management es un sistema de seguimiento en tiempo real de los posibles riesgos derivados del crédito de la cartera de clientes. Esta herramienta cuenta con diferentes modelos estadísticos de decisión sobre los diferentes comportamientos de pago de los clientes y permite a las empresas controlar cada uno de los riesgos representados por sus clientes.

exportación gozan de unas características bastante diferentes a las de otros productos ofrecidos, por ejemplo, por las entidades financieras que prestan servicios a la internacionalización. La agilidad en la cumplimentación de pagos o el uso de instrumentos como la financiación sin recurso, muestran que la versatilidad de estas soluciones abre un universo de oportunidades para todas aquellas compañías que consideren la opción de iniciar un proceso exportador.

Las herramientas para la gestión del crédito a la exportación y de financiación alternativa ayudan a las empresas a impulsar su estrategia empresarial y estimulan su gestión en un entorno globalizado con una creciente competitividad.

## Servicio Transferencia del Riesgo

A través del servicio Transferencia del Riesgo las compañías tienen la po-

sibilidad de controlar la evolución de riesgos de su cartera de clientes y deudores, definir qué clientes cubrir y cuáles no y establecer las cantidades sobre las que desea aplicar una cobertura de riesgos. En este sentido, pone a disposición de cada cliente dos soluciones concretas, configurables según las verdaderas necesidades que éstos experimenten:

**Full Cover** realiza una cobertura de la totalidad de la cartera, con la particularidad de que la oferta de precios es distinta según la calidad del deudor.

**Pay Per Cover** ofrece al empresario una flexibilidad única al no tener la obligatoriedad de cubrir toda la cartera de deudores y poder decidir qué riesgos concretos transfiere y en qué momento.

Por otro lado, **CESCE MASTER ORO** también cuenta con una cobertura completa de soluciones para todas aquellas situaciones derivadas de un proceso de internacionalización. De esta forma, podemos encontrar herramientas destinadas a potenciar el conocimiento de nuevos mercados y facilitar el crecimiento de las empresas a través de un análisis exhaustivo de potenciales clientes a efectos de cobertura de seguro, simplificando la elección del destino comercial y, una vez acotado el margen, analizando específicamente los proveedores a los que asociarse y clientes a los que dirigirse.

En este ámbito, están desarrollados los instrumentos Prospecta y GRS

Global, bases de datos detalladas con información comercial actualizada de millones de empresas de todo el mundo, que ofrecen la oportunidad de conocer en profundidad los mercados objetivo y dan la posibilidad de crecer junto a clientes solventes, que aporten seguridad al negocio.

## CESCE Fondo Apoyo a Empresas

CESCE también ha enfocado las necesidades de las empresas desde la problemática del acceso a la financiación. Este aspecto, estrechamente ligado a la coyuntura económica actual, resulta de capital importancia para todas aquellas compañías que requieren una mayor dotación crediticia para mantener un flujo de caja adecuado o, incluso, iniciar inversiones. Para fomentar la reactivación de estos flujos de liquidez, CESCE ha desarrollado una innovadora solución: CESCE Fondo Apoyo a Empresas, una herramienta flexible que facilita el acceso a financiación a través del descuento de facturas comerciales.

CESCE Fondo Apoyo a Empresas es un canal de financiación no bancario, a un tipo de interés muy competitivo (2,75% anual, nuevas condiciones para todas las empresas), que agiliza al máximo la obtención de liquidez. Esta herramienta no ocupa líneas de crédito bancarias, es una fuente de financiación no cíclica y carece de venta cruzada de otro tipo de productos, lo que evita un coste final más elevado para el empresario.■

## CESCE MASTER ORO

### Pay Per Cover

- **Cobertura:** Tú eliges los clientes a asegurar.
- **Financiación (Liquidez):** Inmediata desde el 2,75%.
- **Nivel Aceptación Riesgos:** El más alto del mercado.
- **Riesgos Cubiertos:** Comerciales + Políticos.
- **Porcentaje Cubierto:** 95% (sin recargo).
- **Indemnización Máxima Anual:** No hay límite.
- **Plazo de Indemnización:** 60 días. El más corto del mercado
- **Operativa del Límite de Riesgo:** Transparente y plazos de gestión concretos.
- **Precio Variable.**

## Kalibo Correduría de Seguros

Protección y tranquilidad para las empresas



Amplíe información sobre este u otros productos en el 976 210 710 o en [info@kalibo.com](mailto:info@kalibo.com)



# José María Marín, Presidente de CESTE



**En Aragón hay viveros de empresas donde trabajan jóvenes emprendedores con grandes ideas y proyectos.**

En 1988, el Centro de Estudios Superiores y Técnicos de la Empresa comenzó a formar en Zaragoza a profesionales que habrían de enfrentarse inmediatamente a los nuevos retos de gestión en empresas e instituciones. Hoy tiene alumnos de varios países de Europa e Iberoamérica. De los planes de estudios y de las posibilidades que se les abren hoy a los jóvenes emprendedores hablamos con el presidente de CESTE, José María Marín.



Escuela Internacional de Negocios

*¿Cómo nació la idea de crear una escuela de negocios en Zaragoza?*

■ En 1986, entendimos que había un vacío en un segmento de formación para actividades y gestión dentro de las empresas e instituciones. Desde distintos lugares y sectores muchas personas nos formulaban esta pregunta: “¿qué puedo hacer yo con mi hijo para que progrese en su formación para seguir mi negocio o mi empresa porque el sistema educativo existente no me cubre esa necesidad?”. Con ese objetivo comenzamos a analizar lo que necesitaba la empresa para enfrentarse con los nuevos retos de gestión. Creamos un tipo de programas para que nuestros alumnos pudiesen realizar estudios y adquirir una formación que, al finalizarlos, les permitiesen asumir esas responsabilidades. Creamos la figura del Ejecutivo Táctico. Era el año 1988 cuando iniciamos nuestras carreras y ya teníamos personas dispuestas y preparadas para este nuevo proyecto. Nuestra responsabilidad era dotarles de conocimientos y herramientas que en aquellos momentos no estaban operativas, como eran nuevas técnicas de gestión y habilidades para desarrollarlas, idiomas, internacionalización de las empresas, herramientas informáticas en la empresas y las nuevas tecnologías de la información y la comunicación.

*¿Contaron con las opiniones y objetivos del mundo empresarial para diseñar ese plan de estudios?*

■ Desde su fundación todo lo hicimos interactuando con las empresas. Nos parecía fundamental para que nos transmitiesen lo que la empresa necesitaba. De ahí nació la carrera de negocios, que al comienzo fue de tres años y, al final, de cuatro. Teníamos claro que nuestro objetivo era aportar a las empresas unas

CONTINÚA

personas preparadas y dotadas de herramientas y habilidades de gestión aplicables en todo el mundo.

### *Después de un cuarto de siglo, ¿están seguros de haberlo logrado?*

- Podemos decir que muchos otros centros que han nacido después de nosotros han hecho lo que nosotros en aquella época creímos que había que hacer. Luego, hemos seguido trabajando con los mismos iniciales principios y objetivos que nos impusimos hace 25 años, adaptando nuestro hacer a la situación de cada momento y que en la actualidad es muy distinta a la de 1988, aunque seguimos con los mismos principios y fines: formar personas que puedan aportar a las empresas e instituciones el dinamismo necesario para crecer en todas las coyunturas.

### *Esos objetivos, ¿son aplicables en una situación de crisis como la actual?*

- Los momentos de crisis son los que generan posibilidades. Pienso que las crisis son malas pero que hay que sacar de ellas la parte que tienen de bueno. En estos momentos existen muchas más posibilidades que en tiempos de bonanza. Situaciones y proyectos impensables hace pocos años, ahora son realizables. En tiempos de bonanza, cualquier iniciativa que surja puede ser abordada y resuelta por las empresas, porque tienen capacidad económica y de recursos humanos pero, en tiempos de crisis, cuando la situación no es tan boyante, las empresas tienen que ocuparse en salvar lo que les queda y actuar con la agilidad y flexibilidad necesarias para aprovechar estas oportunidades que surgen. Esas coyunturas las detectan mejor que nadie la pequeña empresa y los emprendedores. Éstos son los que localizan estos nuevos negocios y crean puestos de trabajo para cubrir esas necesidades inexistentes hasta ahora y que en otros tiempos no podían abordar al no poder competir con las grandes

empresas. Ahora sí que pueden y por ello están emergiendo autónomos y emprendedores creando pequeñas empresas.

Por otro lado esta situación está obligando a las empresas a mirar hacia el exterior y buscar otros mercados, es decir, exportar sus productos y servicios. Esa es la parte positiva que yo veo en la actual crisis.

**Nuestros alumnos salen conociendo las materias necesarias para dirigir una empresa pero, al mismo tiempo, tienen que ser creativos y estar dispuestos al riesgo y al esfuerzo para poder ser emprendedores.**

## **Los nuevos emprendedores**

### *¿Qué necesitan hoy los emprendedores y los pequeños empresarios para sacar partido de la crisis?*

- Ante todo, creer en si mismos, estar convencidos de que pueden sacar adelante su proyecto y, luego, adquirir la formación e información necesaria de lo que quieren hacer. Una vez en esa situación, tienen que creer en su proyecto, luchar y sacrificarse por él.

### *¿Están aprovechando esos jóvenes emprendedores esas actividades emergentes?*

- Por supuesto que sí. De hecho no somos solamente nosotros los que contribuimos a favorecer estas iniciativas, sino que en nuestra Comunidad hay incubadoras y viveros de empresas que funcionan muy bien,

como son el CEEI Aragón, Zaragoza Activa, la Azucarera, el SACME y otros. En ellos trabajan muchos jóvenes emprendedores con ideas y proyectos, que quizás no tengan los recursos económicos que desearían, pero que se lanzan y buscan apoyo para salir y seguir adelante. Quizás el número de estos emprendedores no sea aún el que se necesitaría, pero van en aumento.

### *¿Estas iniciativas nos permiten asegurar que lo peor está superado?*

- En eso tengo mi teoría y parto de la base que soy optimista. Reconozco que la situación no es buena y que hay muchas empresas que lo están pasando mal y que están muy necesitadas de crédito que se les está negando. Ha empezado a fluir el crédito pero no para todos los que lo necesitan, sino para los que lo necesitaban menos. Es cierto que algunas empresas, grandes y medianas, cuentan con recursos propios o ajenos para esos cambios, pero las pequeñas siguen con dificultades. Necesitan crédito para seguir funcionando y creciendo, tienen ideas y, posiblemente, tengan negocio pero no pueden desarrollarlos porque carecen de recursos económicos. Los bancos dan dinero a los que ya lo tienen o a los que les aseguran su devolución sin riesgo. Hoy, las pequeñas empresas no están tan boyantes ni tan saneadas como para decir y certificar que les ha llegado la recuperación.

### *Llegar, llegará pero no se sabe cuando...*

- Hay que tener en cuenta que el tejido empresarial es una cadena. El arranque que ya ha tenido la gran empresa, va a llegar pronto a la pequeña y llegará a la calle a medio plazo y será cuando nos crearemos que la crisis está siendo superada. Si los grandes comienzan a funcionar e invertir, eso va a repercutir en los que están a su alrededor o son sus proveedores, que van a poder incrementar su actividad. El ejemplo de General Motors es el más claro. Las empresas auxiliares están aumentando su

carga de trabajo. Las familias de sus trabajadores tendrán más recursos para dedicarlos al consumo o a los servicios, que tendrán que crecer para satisfacer esa demanda. Estoy seguro que el arranque que están teniendo las grandes empresas se transmitirán a las pequeñas a corto plazo y habrá más confianza en la recuperación. De hecho, los adjetivos con los que se calificaba la situación económica hace tres años se han ido dulcificando y reduciendo su contundencia e intensidad, pasando de términos como “muy mal”, “horroroso”, “fatal” o “pésimo”, a sencillamente “mal”.



■ Uno de los actos de Clausura de Curso y entrega de Títulos en CESTE.

**Hoy, nuestros planes formativos se reparten en cuatro campos: gestión, innovación y nuevas tecnologías, idiomas e internacionalización.**

## Las materias de actualidad

*¿En qué sectores estima CESTE que se está dando el mayor dinamismo emprendedor?*

- En las Tecnologías de la Información y Comunicación, como es el comercio electrónico, la nube, vigilancia de la red y otros más. En el campo de las nuevas tecnologías se están alumbrando una importante cantidad de nichos de emprendimiento. Se están creando empresas y puestos de trabajo que hace una década no se sabía que iban a existir.

*Para cubrir esas necesidades, ¿cuáles son los planes formativos que en estos momentos desarrolla CESTE?*

- Básicamente se reparten en cuatro campos: gestión, innovación y nue-

vas tecnologías, idiomas e internacionalización. En gestión estamos ya trabajando en todo lo que tenga que ver con administración de empresas, marketing, recursos humanos, banca, finanzas y ahora estamos preparando un grado de logística que lo vamos a impartir con titulación de la Universidad de Gales y otro grado de turismo, quizás online, sin descartar el máster en gestión sociosanitaria. Atendiendo a las exigencias de la economía global, también cuidamos especialmente las enseñanzas de idiomas. Todo el mundo tiene que salir de nuestra Escuela con las herramientas necesarias para valerse en una economía global. En CESTE se imparten las carreras en inglés (*biligüe*) o en español.

*¿Otras enseñanzas además de las técnicas?*

- Además de las enseñanzas técnicas, intentamos que en nuestra formación estén siempre presentes la inculcación de valores y en especial los valores éticos. Enseñar la diferencia que hay entre lo que es legal y lo que es ético nos parece fundamental en estos momentos críticos en los que debemos deslindar ambos conceptos e inculcar a las nuevas generaciones esos valores. Otro principio que trabajamos en nuestros planes de estudio, y que en estos momentos está de actualidad, es el emprendedurismo.

*¿Qué es el emprendedurismo?*

- Es el descubrimiento de una actividad por parte de un individuo del que se requiere una serie de cualidades, de valores y conocimientos para iniciar una actividad, que puede ser un negocio o la creación de una empresa que satisfaga la demanda de la sociedad. De nuestros centros salen titulados muy bien preparados pero, al mismo tiempo, tienen que ser creativos y estar dispuestos al riesgo y al esfuerzo para poder ser emprendedores.

*¿Aun en momentos tan complicados como los actuales?*

- Estamos en una época idónea. La persona que no pueda encontrar un trabajo tiene que buscarlo donde sea, quizás emigrando, pero también tiene la solución en la creación de su propia empresa, emprendiendo una actividad. Todos los días se están creando nichos con puestos de trabajo en actividades y trabajos en sitios que nadie esperaba que podrían existir.

## Formación dual

*¿Entre esos cambios se encuentra la formación dual?*

- El año pasado ya introdujimos la formación dual en la carrera de gestión de empresas. Lo cierto es que, has-

CONTINÚA

ta ahora, la formación dual no ha tenido muchas implantación dentro del mundo empresarial y formativo. Aunque este sistema educativo tiene un fuerte enraizamiento en Alemania, donde la estructura empresarial es distinta. En España se está introduciendo en centros pilotos y va más dirigida a la formación profesional. La empresa española no está todavía muy concienciada con la formación dual. Nosotros, como centro formativo, la hemos iniciado en la carrera de Administración de Empresas.

**¿Están convencidos de sus posibilidades formativas?**

■ Nosotros estamos convencidos de que un alumno, que el primer año ha estado estudiando en nuestro centro de formación, donde ha comenzado a tratar académicamente las áreas relacionadas con la empresa y que se incorpora a la misma en el segundo año y en ella realiza parte de su curriculum y que en ella tiene que conseguir parte de los créditos para finalizarla, cuando llegue al 4º año ha conseguido un profundo conocimiento de esa empresa y se encuentra integrado en ella. Por su parte, el empresario conoce bien las aptitudes y conocimientos de este alumno para continuar en la empresa en el lugar que ya ha trabajado en los últimos cursos. En su-



ma, creemos en la labor formativa de la educación dual.

**Para eso se necesita disponer de un plantel de empresas que comparta con CESTE ese sistema de formación dual.**

■ Lo fundamental es que existan esas empresas y que, dentro de ellas, busquen y designen a la persona que va a ser el tutor del alumno y el que con nosotros organice el trabajo para poderlo evaluar posteriormente. Una empresa debe prever la renovación de la plantilla y, en vez de ir a “fichar” a los profesionales fuera, los debe formar en la empresa previendo cambios de mandos o

la apertura de nuevas secciones. La empresa debería planificar la formación de sus profesionales en tres o cuatro años, durante los cuales el alumno recorre los distintos departamentos de la empresa. Cuando finaliza la carrera, ya tiene una persona conocedora de la empresa y de su misión en la misma, sin ir a una bolsa de trabajo u oficina de empleo. No se puede pedir más. Pensamos que la formación dual es la solución para muchas de las necesidades humanas de las empresas.

**En este cuarto de siglo, han tenido también una expansión internacional. ¿Hacia dónde esta dirigida especialmente?**

■ Nacimos para ser la escuela de todo el corredor del Ebro y el campo de actuación de nuestros titulados es la aldea global. Nuestra vocación internacional desde nuestros comienzos sigue vigente y hoy, constatamos, que estábamos en lo cierto, que es inútil cerrarnos en España o en Europa, sino que hay que estar en el mundo. Nosotros pensamos que la internacionalización es fundamental. Tratamos que aquí vengan alumnos de ocho o diez países y a la vez estar presentes en otros tantos, para poder desarrollar lo que nosotros sabemos hacer, que es formar.

**¿Cuántos alumnos del mundo “mueve” CESTE?**

■ En este camino hacia la internacionalización nos dirigimos inicialmente a los países de nuestra misma lengua y empezamos a trabajar con Panamá. Aquí tenemos un grupo de alumnos panameños que estudian la carrera de Administración de Empresas y de Ingeniería Informática y acaban de marcharse otros que han estudiado el máster de Informática y Comunicación. Ahora tenemos másters en Bolivia, y estamos trabajando por la incorporación de alumnos de la República Dominicana y de Angola. Tenemos también alumnos en Rusia, que hacen carrera de gestión de empresas turísticas. En total, estamos formando más de 800 alumnos en todo el mundo. ■



# Andrés Romero

## Director General de santalucía

Los ciudadanos se están concienciando de la necesidad de complementar las pensiones públicas futuras con instrumentos de ahorro privado.



En mayo pasado, el Consejo de Administración de Santa Lucía, S.A., Compañía de Seguros y Reaseguros, nombró a Andrés Romero Peña nuevo Director General de la Aseguradora. Con tal motivo, el Consejo de la compañía hizo pública una nota en la que destacaba que *“con la llegada de Romero a la Dirección General, santalucía garantiza sus planes de futuro gracias a la incorporación de un directivo con un perfil de alta proyección y con una formación académica y experiencia profesional que refuerza la capacidad de gestión de la Aseguradora y de su Grupo”*.

*Santalucía es muy conocida en decesos, aunque hace años inició un proceso de diversificación entrando en otros ramos y tratando de abarcar otros segmentos. ¿Cuál ha sido el último ramo en el que se han producido los cambios?*

- Somos líderes en el ramo de decesos en España y, desde hace años,

comercializamos diferentes productos (hogar, comunidades, empresas, mascotas...) adaptados a la realidad del mercado. Fue en 2012 cuando nos iniciamos en el ramo de salud y, por el momento, hemos cubierto el mercado al que nos dirigimos desde hace más de 92 años. Además, estamos analizando y valorando las oportunidades de nego-

cio a nivel internacional, allá donde podemos trasladar de manera eficaz nuestro modelo de negocio.

*¿Cómo evoluciona ese seguro de decesos?, ¿cuáles son las nuevas prestaciones?*

- El seguro de decesos ha experimentado una evolución acorde con

CONTINÚA

los cambios en los hábitos de los españoles. Evolución que ha venido marcada por la incorporación de una serie de garantías que lo han enriquecido y que han permitido alcanzar la protección integral de toda la familia.

Es por esto que nuestros seguros de decesos son seguros de asistencia familiar: multirriesgos completos a los que se les han añadido coberturas propias del ámbito familiar como la cobertura médico-asistencial, la asesoría jurídica, asistencia en viaje, asistencia senior...

Con el paso del tiempo hemos ido ajustando el seguro de asistencia familiar a distintos segmentos de edad, intentando de esta forma dar cobertura y servicio a todos los clientes de una forma más flexible, competitiva y personalizada.

## La jubilación

*Los ciudadanos españoles están especialmente preocupados por asegurar su nivel de vida en el momento de llegar a su jubilación. ¿Cuáles son los productos que santalucía ofrece en este espacio de previsión?*

■ La situación socio-económica que estamos viviendo y la evolución de la pirámide poblacional están concienciando a los ciudadanos, cada vez más, acerca de la necesidad de complementar las pensiones públicas futuras con instrumentos de ahorro privado que permitan un nivel de vida en la jubilación similar al que disfrutaban en la actualidad.

Por esta razón, además de comercializar Maxiplan Pensión Garantizada (PPA), un Seguro de Vida Ahorro individual en el que fiscalidad y rentabilidad se unen para garantizar el mejor ahorro para la jubilación, hemos decidido lanzar el primer producto de ahorro-previsión, un plan de pensiones, con el nombre de santalucía Polar Equilibrado. Se trata de un producto que se sitúa en los denominados fondos de

pensiones de renta variable mixta y que tiene como principal objetivo de gestión combinar las ventajas de la inversión nacional e internacional en renta variable y renta fija, para obtener un buen equilibrio entre rentabilidad y riesgo. En los próximos meses también lanzaremos al mercado otros dos planes con perfiles de riesgo diferenciados por tipología de clientes.

**La mediación es una figura clave en nuestro sector que conforma un tándem indiscutible con las aseguradoras para la generación de negocio.**

*¿Cómo se ha enfrentado santalucía a la nueva normativa europea?*

■ Gracias a Unespa y a la DGSFP, hemos encontrado un camino asequible para la adaptación a Solvencia II. Aunque hay que reconocer que lo hemos hecho con esfuerzo, con importantes inversiones en nuevos recursos para afrontar su cumplimiento, con nuevas estructuras de gobierno que favorecen la necesaria

transformación ante un nuevo modelo de gestión de las entidades; y con mucha decisión para afrontar este nuevo entorno.

*¿Qué papel quiere jugar santalucía dentro de la concentración de entidades que se prevé en España? ¿Está dispuesta santalucía a adquirir algunas compañías?*

■ Debido a la implantación de la Solvencia II muchas aseguradoras deben plantearse una fusión para poder sobrevivir a esta nueva normativa, de tal forma que de ahora en adelante iremos viendo una mayor concentración de entidades. En este sentido, desde el punto de vista de solvencia, santalucía se encuentra en un lugar privilegiado frente a esta nueva implantación y, dada la situación privilegiada que mencionaba anteriormente, no descartamos la adquisición de alguna entidad aseguradora que complemente nuestra gama de productos.

*¿Qué ventajas les prestan las nuevas tecnologías en cuanto a la relación con sus clientes?*

■ Es fundamental tener en cuenta que llevamos más de 15 años diseñando e implantando innovaciones tecnológicas destinadas a enriquecer nuestra estrategia orientada al cliente.

## Un perfil de alta proyección

**santalucía**  
SEGUROS

Andrés Romero Peña es de origen extremeño, donde nació hace 49 años, está casado y es padre de 4 hijos. Es Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, Abogado del ICAM, PDG de IESE-Universidad de Navarra y cuenta con el Máster en Dirección Aseguradora (MDA) cursado en ICEA.

Ha formado parte de la Aseguradora desde 1981, desarrollando distintas funciones de responsabilidad como Director del Área Atención al Cliente en la década de los 90 y como Director de la Asesoría Jurídica desde el 2002, hasta que en abril de 2010 fue nombrado Subdirector General de la entidad. Desde 2012 es Consejero de Intercentros Ballezol, S.A. y desde 2013 de SOS Seguros y Reaseguros, S.A sociedades integradas en el Grupo consolidado de santalucía, y además es Presidente de la Comisión Técnica de Decesos de UNESPA.

te. Para mantener nuestra línea de actuación actual mantenemos nuestra visión en el cliente y no centrada tan solo en el producto, conociendo y entendiendo sus comportamientos y necesidades. Gracias a esto conseguimos una mejora del servicio, la eficiencia y por su puesto la accesibilidad al cliente y aplicamos unos criterios de segmentación y optimización de canales para ofertar los mejores productos. Como principales líneas de actuación nuestra estrategia pasa por profundizar en los ámbitos de internet, la movilidad, social media y la multidistribución. Internet ha adquirido un grado de madurez que lo ha convertido en una herramienta fundamental como canal de comunicación entre la empresa y sus clientes actuales y potenciales. Pero también hay que tener en cuenta que los usuarios cada vez son más exigentes y demandan mayores capacidades de los dispositivos alejados del canal web tradicional, razón por la cual vemos la importancia de estar presentes en redes sociales siendo conscientes de su relevancia y de las amplias posibilidades que ofrecen al negocio para incrementar nuestra cuota de mercado.

**En solvencia, santalucía está en un lugar privilegiado y no descartamos la adquisición de alguna entidad aseguradora que complemente nuestra gama de productos.**

*¿Cuáles son las líneas maestras de la estrategia de santalucía para el 2015?*

- La estrategia de la entidad para 2015, alineada con el Plan 2014-2016, girará en torno a tres ejes fundamentales: la optimización de



nuestro modelo de negocio, maximizando la eficacia en las operaciones; potenciar el desarrollo de nuevas líneas de negocio, nuevos canales y nuevos mercados; y la evolución de nuestra estructura organizativa y del modelo operativo.

*Desde su nacimiento, santalucía ha tenido una clara vocación por la responsabilidad social. ¿Cuáles han sido los resultados de la RSC en el ejercicio 2014?*

- En el marco de nuestro Plan Director de Responsabilidad Social Corporativa "protección familiar" tenemos más de 10 Programas en marcha para cumplir con nuestros compromisos actuales y de futuro con todos nuestros grupos de interés.

Uno de ellos es la elaboración y publicación del Código Ético y de Conducta de santalucía. Ahora continuaremos con un programa de formación interna a directivos, responsables de áreas y equipos.

*¿En la relación directa con los clientes?*

- Con los clientes hemos lanzado "santalucía contigo" para promover descuentos y ahorros a nuestros

asegurados en sus compras diarias en comercios locales, a la vez que promovemos esos negocios que son pymes en la mayoría de los casos. También con clientes trabajamos el fomento de la cultura aseguradora, con el desarrollo de diferentes acciones, una de ellas es el advergaming "santalucía 2.0: una aventura asegurada", un juego en tono didáctico que explica las particularidades de los diferentes ramos del sector y permite de una forma sencilla explicar el valor de los seguros.

Asimismo estamos trabajando para fortalecer la cadena de valor responsable, con un análisis de nuestro mapa de proveedores y los criterios de RSC aplicables, así como la sensibilización que podemos realizar con ellos en ese sentido.

## Los mediadores

*¿Cuál es su valoración del sector de la mediación?*

- La mediación es una figura clave en nuestro sector que conforma un tándem indiscutible con las aseguradoras para la generación de negocio. Destacaríamos su alta profesionalidad, generadora de importantes sinergias entre ambas, así como la común vocación de servicio al cliente que compartimos desde santalucía.

*En los sucesivos cambios que experimente su compañía ¿seguirán con su apuesta por los corredores y mediadores?*

- Por supuesto, nuestra apuesta por los corredores y mediadores es decidida, de hecho, como ya mencionaba, se sitúa en el contexto de nuestro Plan Estratégico 2014-2016, donde uno de los ejes fundamentales es el desarrollo de nuevas líneas de negocio y la potenciación de canales en lo que, hasta la fecha, santalucía contaba con una presencia discreta, siendo nuestro objetivo llegar a posicionarnos entre corredores y mediadores como una compañía de referencia.■

# Hospederías de Aragón, para alojarse entre arte, historia, naturaleza y paz

**Después de algunas reformas e innovaciones, la Red de Hospederías de Aragón vuelve a ser uno de los atractivos turísticos de Aragón más valorados. La Red está compuesta por ocho hoteles de especial encanto, instalados en edificios simbólicos de la historia de Aragón, recuperados para el confort moderno. Están engastados en paisajes singulares de Aragón, todos ellos unidos a hitos de su milenaria historia, donde el viajero encontrará el ambiente adecuado de descanso y donde colmará sus apetencias de arte, historia, naturaleza y paz.**

Todas y cada una de esas hospederías atesoran suficientes motivos para detener el caminar del viajero y permitirle disfrutar de la historia, del arte, de la religiosidad, del singular paisaje de la cambiante Naturaleza. La hospedería de San Juan de la Peña; la instalada en el antiguo Monasterio de Rueda; la de Iglesuela del Cid; el Castillo del Papa Luna, en Illueca; el Palacio de Ademuz; el Mesón de la Dolores, en Calatayud; Casa Abadía, en Roda de Isábena y la hospedería de Loarre componen la red aragonesa para dar respuesta cumplida a la moderna demanda del turismo. Un turismo de nivel alto medio, que busca descanso, calidad y contacto con la cultura.

Estos alojamientos ocupan edificios de singular valor patrimonial o histórico y que han sido convenientemente rehabilitados, dotando a sus áreas de influencia de servicios turísticos que en muchos casos han hecho surgir nuevos negocios en sus inmediaciones.

La Hospedería de San Juan de la Peña, quizás la más emblemática de

Aragón, se encuentra instalada en el Monasterio Nuevo de San Juan de la Peña, a pocos metros del Viejo Monasterio que lleva engastado en la oquedad de la roca el nacimiento del Reino de Aragón y que es el panteón de los primeros reyes aragoneses, Ramiro I, Sancho Ramírez y Pedro I.

El ambiente responde a estas dos partes de su vida, el respeto a la paz de los siglos y al pasado real, y las modernas exigencias del viajero. En la renovación, se han combinado materiales de expresión permanente: piedra, cantos, alabastro, ladrillos, cobre, cristal y acero. Todo ello en el centro de un bosque de los pinos y robles mejor conservados de la Península Ibérica.

Semejantes motivos inspiraron la recuperación del Monasterio de Rueda, convertido en la hospedería. Se trata de un cenobio cisterciense del siglo XIII, reclinado en un meandro apacible que describe el río Ebro, cuyo caudal sereno salta en un azud que redobla el significado de tranquilidad



■ La Hospedería del Monasterio de Rueda, cenobio cisterciense del siglo XIII, al lado del Ebro.

y silencio que domina el lugar. Elegir Rueda significa compartir la elección por el silencio y el recogimiento que hace setecientos años formularon los monjes del Cister. Hoy, todo el conjunto monacal y el Palacio Abacial se han convertido en una hospedería acogedora y recoleta. El claustro monacal es un oasis de paz abierto a un enorme jardín.

## Recuperando la historia

Los mismos motivos han animado a incorporar a la red de Hospederías, el castillo en el que nació Benedicto XIII, el Papa Luna, en la población de Illueca. La majestuosa mole que compone el palacio construido en el siglo XIV, encaramado a la montaña, abre sus ventanales hacia el Valle del Aranda, expidiendo la vista y el espíritu.

El viajero podrá alojarse en las suntuosas salas que construyó la familia Luna, una de las ocho casas nobles de Aragón, decoradas con frisos y artesonados góticos.



La Hospedería de Iglesuela del Cid transporta al viajero a la época medieval. Se trata de un Palacio con sus atributos de nobleza, que se expresa a través de sus pórticos, escaleras, salas, salones y otras dependencias en las que se integran la tradición y la modernidad.

Igual que el Mesón de la Dolores se ha convertido en el estandarte histórico de Calatayud. Un edificio construido en el siglo XV que hoy alberga un magnífico establecimiento hotelero, expresión pura de la tradición arquitectónica de la zona, en el que se mantienen elementos decorativos originales.

La hospedería de Allepuz se ha instalado en un Palacio renacentista del siglo XVI totalmente rehabilitado. Está ubicada a 17 kilómetros de la estación de esquí de Valdelinares por lo que es el emplazamiento ideal para los aficionados al deporte blanco que deseen un alojamiento lleno de encanto, así como un excelente punto de partida para hacer excursiones por todo el Maestrazgo o las comarcas turolenses cercanas. En sus alrededores se puede visitar los órganos de Montoro, las Cuevas de Cristal en Molinos, las localidades de Villarroya de los Pinares, Fortanete etc.

En la población de Loarre, a pocos kilómetros de su castillo, se alza la Hospedería del mismo nombre, punto de partida para visitar la histórica y cinematográfica fortaleza.

### Un busca de la paz

Con todas ellas, el Gobierno de Aragón ha puesto en valor su territorio y ha contabilizado como un activo vital el patrimonio histórico y artístico que atesoran sus pueblos. Todas estas hospederías se han consolidado como un factor de dinamización de las comarcas en las que se encuentran y como una expresión de la rica historia y cultura del pueblo que vive a su sombra.

Todas y cada una de las diez hospederías que conforman la Red aragonesa, atesoran suficientes motivos para detener el caminar del viajero y



■ Hospedería de Illueca, que ocupa el Palacio del Papa Luna, del siglo XIV.

Si el trotamundos se mueve por la comarca histórica de La Ribagorza tiene la posibilidad de llegar hasta la Hospedería de Roda de Isábena, un pequeño pueblecito cuyas viviendas y calles abrazan a su Catedral, una de las primeras sedes episcopales erigidas en la Península Ibérica, ya que comenzó a construirse en el siglo XI.

Apostada a su lado se encuentra la hospedería y en todo el conjun-

to reina el silencio y la soledad buscada. El viajero puede pasear en el silencio de las callejas que rodean la Hospedería y con las que se encuentra hermanada y regresar al pasado ya que los servicios de restauración se ofrecen en el refectorio medieval de la Catedral, bajo arcos ojivales, con resonancias de música conventual. Allí puede encontrar una excelente oferta gastronómica de la zona.

CONTINÚA



■ Hospedería "Mesón de la Dolores", en Calatayud.

permitirle disfrutar de la historia, del arte, de la religiosidad, del singular paisaje de la cambiante Naturaleza.

En este caso es la población de Allepuz, que está situada en la Comarca del Maestrazgo, en el extremo oriental de la provincia de Teruel y es la puerta de entrada al Maestrazgo para los visitantes que llegan de Teruel hacia Cantavieja.

En el centro urbano de la localidad se puede contemplar la iglesia de la



■ Refectorio medieval de la Hospedería de Roda de Isábena.

Purificación (S.XII y XIII). En sus alrededores se puede visitar los órganos de Montoro, las cuevas de cristal en Molinos, las localidades de Villarroya de los Pinares, Fortanete etc. y dista 17 kilómetros de la estación de ski de Vadelinares.

La hospedería se ha instalado en un Palacio renacentista del siglo XVI que ha sido rehabilitado y cuenta con 22 habitaciones, de las que cuatro son family suites.

Las hospederías de Loarre, Sádaba y Mesón de la Dolores materializan el objetivo del Gobierno de Aragón de llegar a todas las comarcas de Aragón para que el viajero encuentre en cada una de ellas un "hotel con encanto", que le sirva de punto de partida para visitar los atractivos turísticos de todos los territorios. Cada una de estas hospederías se muestra como un ejemplo de recuperación del entorno medioambiental y del patrimonio histórico y artístico y todas ellas se han convertido en un motor económico de la zona en las que se ubican.

Si en la Edad Media todos los castillos contaban en su entorno con hospederías para alojar a los visitantes ilustres, el Castillo de Loarre tiene en el pueblo de ese nombre, a poca distancia de su espectacular fortaleza, su hospedería donde alojar a los visitantes del siglo XXI.

Se trata de un edificio sencillo, de decoración íntima y acogedora, que transmite sosiego, enmarcado en un pueblo pequeño, recoleto y silencioso.

A dos kilómetros de la Hospedería, siguiendo una carretera con amplias vistas a la llanura, se encuentra el Castillo de Loarre, cuya inmensa mole, rodeada de 20 metros de muralla, fue construida a comienzos del siglo XI. Es el primer castillo aragonés, con cierto parecido a las alcazabas musulmanas. Un castillo medieval clásico, de película. De hecho, en los últimos años se han rodado algunas

grandes producciones cinematográficas en sus patios y almenas.

A los enamorados del castillo y del panorama que desde él se divisa, se unen con otros adictos a los atractivos del entorno de Loarre. Allí llegan grupos de observadores de pájaros, amigos de rutas a caballo, itinerarios para andar y deporte de aventura.

Todas estas hospederías se han consolidado como un factor de dinamización de las comarcas en las que se encuentran y como una expresión de la rica historia y cultura del pueblo que vive a su sombra.■

## LA RED ARAGONESA

### Hospedería de San Juan de la Peña

Monasterio Nuevo de San Juan de la Peña  
22711 Jaca (Huesca)  
T 974 374 412. E melville@melvillegestion.es

### Hospedería de Rueda

Ctra. Sástago-Escatrón, Km 9,50  
50780 Sástago (Zaragoza)  
T 976 170 016. F 976 170 060  
E info@hmonasteriorueda.com

### Casa Abadía Roda de Isábena

Plaza de la Catedral s/n.  
22482 Roda de Isábena. (Huesca)  
T 974 544 554. F 974 544 500  
E reservas@hospederia-rdi.com

### Hospedería de Illueca

Plaza Peñíscola, 15  
50250 Illueca (Zaragoza)  
T 976 119 006 F 976 113 790  
E info@hcastillopapaluna.com

### Mesón de la Dolores

Plaza de Mesones, 4  
50300 Calatayud (Zaragoza)  
T 976 889 055. F 976 889 059  
E recepcion@mesonladolores.com

### Hospedería Iglesuela del Cid

Ondevilla, 4  
44142 La Iglesuela del Cid (Teruel)  
T 964 107 207. F 964 106 257  
E info@hpalacioiglesuela.com

### Hospedería de Loarre

Plaza Miguel Moya, 7  
22809 Loarre (Huesca)  
T 974 382 706. F 974 382 665  
E info@hospederiadeloarre.com

### Hospedería Palacio de Allepuz

Casa Grande s/n  
44145 Allepuz (Teruel)  
T 978 778 327. E info@hospederiaallepuz.es

# La Academia Aragonesa de Gastronomía, concedió sus tradicionales Premios Anuales



■ Los distinguidos con los Premios de la Academia Aragonesa de Gastronomía 2014.

La Academia Aragonesa de Gastronomía ha concedido sus ya tradicionales Premios Anuales de Gastronomía. Las distinciones se entregaron en un solemne acto que tuvo lugar en el antiguo Salón de Plenos de la Diputación Provincial de Zaragoza.

El premio al mejor restaurante fue para Restaurante River Hall, de Zaragoza que, a los dos años de su apertura, se ha colocado entre los mejores establecimientos hosteleros de España. Recogió la distinción Igor Acedo, miembro de la familia propietaria.

El director de "*Diario del Alto Aragón*", Javier García Antón, recogió el premio que reconoce la mejor labor gastronómica en el campo de la comunicación.

La empresa Panishop-Slow Baking, se ha hecho acreedora al Premio a la mejor labor de investigación gastronómica. Su estudio y mejora de la calidad del pan y su vocación de formación de profesionales del sector han sido los motivos de la distinción.

Grandes Vinos y Viñedos, de la Denominación de Origen Cariñena, se ha hecho acreedor del premio a la mejor bodega de Aragón.

La Academia consideró que la Mejor Almazara de Aragón en 2014 ha sido "*La Calandina*", de Calanda. ■

## Un baúl con joyas de la despensa y cocina de Aragón



■ José Luis Solanilla, izquierda, y Miguel Ángel Vicente, autores del libro.

El periodista de *Heraldo*, José Luis Solanilla, y el fotógrafo Miguel Ángel Vicente, han recogido en un precioso libro los "*Tesoros gastronómicos de Aragón*".

En este libro, de casi 300 páginas, editado por Almozara, los autores analizan en doce capítulos, los productos nacidos en Aragón, que ocupan sus despensas y que constituyen la principal oferta culinaria de nuestra Comunidad. La trufa, el tomate rosa de Barbastro, el ternasco de Aragón, los quesos, el melocotón de Calanda, el Jamón de Teruel, la uva garnacha, la cebolla de Fuentes de Ebro, la borraja, el azafrán del Jiloca, y el aceite de oliva, componen el bagaje de este baúl de joyas.

El libro analiza las características y potencialidades de cada una de ellas. Cada capítulo se completa con cinco o seis recetas a todo color elaboradas por cocineros aragoneses con esos productos. Es una obra maestra indispensable para quienes desean conocer y degustar el valor cultural de la gastronomía. ■

# En Kalibo haga crecer sus ahorros con total tranquilidad.

Usted elige cómo obtener  
la máxima rentabilidad.

Rentabilidad 2014

8,4%\*

\* Rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras.

## Seguros de Ahorro e Inversión en activos de renta fija

Ponemos a su disposición un producto de Inversión que combina la alta rentabilidad de los fondos de inversión, con la seguridad y la fiscalidad de un seguro de vida.

Un seguro de vida de la modalidad **Unit Linked** mediante el cual, a cambio de una prima única, se aprovechará de las mejores oportunidades del mercado cambiando de fondo cuantas veces quiera.

### Le interesa porque...

- Puede **realizar rescates parciales o totales** desde el día siguiente a la contratación.
- En cualquier momento puede realizar **aportaciones extraordinarias** y tantos trasposos entre sus fondos como desee.
- Usted decide siempre el riesgo que quiere asumir.



Amplie información en el **976 210 710** o [info@kalibo.com](mailto:info@kalibo.com)

