

César Alierta

Presidente de Telefónica

“Las empresas deben tener en cuenta que, si no se digitalizan, van a tener un grave problema de competitividad”



César Bona,

“La educación tiene más que ver con crear ilusiones que con construir trincheras”

Soluciones aseguradoras

El duro trance de un siniestro
El Departamento de Siniestros es clave para KALIBO. Su labor: acompañar y escuchar al cliente en todo momento

APD,

“Nuestro objetivo es impulsar la labor formativa del empresario para que siempre vaya por delante de los acontecimientos”





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
 www.seguroparadirectivos.com
 www.rcprofesionalkalibo.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 Caución 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 o síganos en:



Cambios en un año de dudas

Sin dar por cerrada la crisis económica que explotó en 2007, nadie se atreve a hacer hoy augurios optimistas sobre lo que ocurrirá en las décadas próximas.

Iniciamos 2016 con la ilusión de la posible recuperación. Son muchos años de aperturas, sufrimiento propio, y de nuestros clientes. Por fin vemos, o eso parece, la luz. Después de esta gran tormenta, viene algún día soleado.

A pesar de ello, el mundo empresarial ha seguido trabajando en reforzar sus empresas, hacerlas más modernas, eficientes y mejor dotadas tecnológicamente.

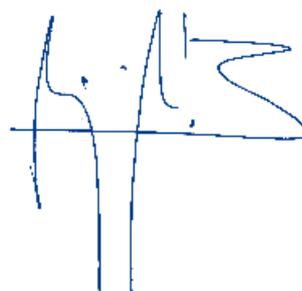
Nuestra organización no podía sustraerse a estos objetivos. Para ello, KALIBO ha fortalecido un acuerdo de distribución con un gran bróker mundial, que nos da la oportunidad de llegar a los empresarios en condiciones ventajosas, hacerles partícipes de productos de última generación y acompañarles con programas internacionales en sus iniciativas fuera de España. Grandes empresas, flotas, colectivos profesionales se podrán beneficiar de este importante acuerdo.

Nos hemos especializado en el difícil mundo del seguro de crédito, facilitando pólizas con coberturas novedosas como Pay Per Cover, asegurando sólo aquellos riesgos que considere más críticos (importante novedad en el mercado español), o innovadoras herramientas que facilitan el acceso a la financiación a través de canales alternativos.

Además, trabajamos en todo lo relacionado con la previsión social complementaria, tanto desde el punto de vista particular, como para empresas. Hay fundadas dudas sobre la viabilidad del actual sistema de pensiones, debido al alargamiento de la edad de jubilación, la reducción de las pensiones y las miserables pensiones de viudedad, orfandad e incapacidad. Creemos que, en los próximos años, vamos a tener mucho trabajo en este campo.

Nos encontramos también en un año de cambios legislativos en el sector asegurador, que afectan directamente a nuestros clientes. Desde 1 de enero de 2016 está en vigor el nuevo baremo de valoración de daños y perjuicios causados a las personas en accidentes de tráfico, que implica una mayor protección a estas personas, incrementando las indemnizaciones en algunos puntos de este baremo en un 50%, y que traerá aparejada una subida importante en las primas de automóvil.

En fin, a pesar de las dudas, un año apasionante, o eso parece... ■



3
 La otra visión del empresario
César Alierta,
 Presidente de Telefónica

8
 Un momento decisivo en la vida de
César Bona

12
 Crónica empresarial

- > Alfonso Sesé, Premio ADEA 2015
- > ELT, empresa familiar aragonesa
- > Alicia Asín, imagen de la "Marca España"
- > ALIA: dos proyectos ferroviarios

16
 Talento emprendedor
 "Beanant": que 2016 sea un buen año sólo depende de ti

18
 Organizaciones Empresariales
 APD, Asociación para el Progreso de la Dirección

- 22**
 Kalibo en pocas palabras
- > ¿Existe algún procedimiento para reclamar una deuda sin necesidad de acudir al Juzgado?
 - > Desayuno Tecnológico en CEEI Aragón
 - > El seguro de responsabilidad civil en el sector TIC

24
 Soluciones Aseguradoras
 Kalibo: El duro trance de un siniestro

- 28**
 Escapadas
- > Aragón pone en marcha un nuevo atractivo turístico internacional: la Ruta del Santo Grial
 - > Sendero Ecuestre por la Jacetania



César Alierta, pasión por la digitalización

El presidente de Telefónica, el aragonés **César Alierta**, fue el encargado de abrir la *VI Convención de Directivos de Aragón*, que anualmente organiza ADEA. En su intervención, hizo una prospección sobre la importancia de inversiones estratégicas, singularmente en ámbitos como el *Big Data*, como fuente de innovación en campos como la educación, la sanidad o el mundo empresarial en general y la necesidad de dar prioridad a la formación en conocimientos digitales tanto en la escuela primaria como en los estudios de FP y en la Universidad y habló sobre las oportunidades que se abren en este campo en la comunidad aragonesa.

El punto de partida de la conversación fue una anécdota que narró en su intervención: "Hace un par de años, me encontraba en Pekín haciendo la presentación de Telefónica. En China prestan servicio tres compañías de telecomunicaciones en las que el 65 por ciento del capital corresponde al estado, a través de un organismo que controla todas las actividades empresariales chinas. En el transcurso del evento, el presidente de la corporación pública china me dijo que conocía perfectamente la estructura y el funcionamiento de Telefónica. Le mostré mi extrañeza por el hecho de que una empresa como la suya con gigantescas cifras de usuarios y de recursos hubiese analizado a una empresa de un país con 46 millones de habitantes, como es España. Él me contestó que un país con 46 millones de habitantes no les impresionaba en absoluto pero que en el caso de España valoraba la fuerza espectacular e influencia que nuestro país tiene en Iberoamérica, subrayando que a ellos les interesaba Europa y, sobre todo, Iberoamérica. Esto explicaba su interés por ser socios y aliados de Telefónica. En varias ocasiones me reiteraron que el interés de China por Europa y, singularmente porque España sustenta un mercado natural de más de 1.000 millones de habitantes, de los que 600 millones están en Iberoamérica y el resto en la Unión Europea y eso le confiere un atractivo especial".

¿Ese atractivo es compartido por otros países? ¿Cree que se traducirá en cifras de crecimiento en España?

> Esperamos que este año 2016 siga creciendo notablemente la inversión extranjera en España y lo mismo en América Latina.

No parece que algunos organismos internacionales compartan esas optimistas previsiones.

> Yo soy más optimista que los cuadros que elaboran el Fondo Monetario Internacional, la OCDE e, incluso, la Unión Europea. Sus previsiones están mal hechas, ya que las hacen los economistas clásicos que solamente fijan su interés en el consumo y la inversión, sin tener en cuenta que nos encontramos en una época totalmente diferente en la que es necesario tener en cuenta el consumo digital, que no aparece en ninguno de sus cuadros. El potencial de crecimiento mundial es mucho mayor que el que dicen y calculan los economistas clásicos, que siguen los modelos de los años 90 que ya no valen para estos momentos en que vivimos. Nosotros conocemos a fondo la sociedad iberoamericana porque tenemos negocios en estos países. En Brasil, por ejemplo, tenemos 120 millones de clientes. No se trata de una muestra, sino que suponen en sí mismo una parte importante de los 200 millones de habitantes que tiene ese país. El dinamismo de la economía brasileña le hará

seguir creciendo incluso más que el 5 por ciento que creció el año pasado.

¿Qué previsiones se hacen para España con esos mismos indicadores?

> Esos indicadores dicen que en estos momentos, España está creciendo de forma importante después de cinco años de cierto estancamiento. Las previsiones para 2016 son espectaculares.

Nuevos indicadores

¿A partir de qué índices elaboran ustedes esas previsiones?

> Nosotros manejamos un Índice de Desarrollo Social y de Bienestar de la Humanidad. De él se desprende que, desde el año 1000 (a. de C.), hasta los primeros pasos de la Revolución Industrial, a mediados de la década de los 80, el desarrollo social y el bienestar de la Humanidad había crecido prácticamente cero. Es a partir de 1850 con la Revolución Industrial cuando se acelera moderadamente el desarrollo social y el bienestar de la sociedad hasta que, en 1990, comienza la Revolución Digital. Es entonces cuando el desarrollo social de la Humanidad se acelera de forma que, desde 1990 hasta ahora, se ha avanzado lo mismo que en los 3.000 años anteriores a la Revolución Industrial.

¿Seguirá esa misma tendencia de crecimientos en los próximos 20 - 25 años?

> Las previsiones que tenemos para los próximos años son espectaculares. Nos encontramos en un cambio de período y creo que entramos en la mejor época de la historia de la Humanidad.

¿En qué fundamenta esas optimistas previsiones?

> En que vamos a vivir en un mundo interconectado, la era Digital. El mundo se está "aplanando" creando una mayor igualdad de oportunidades en cualquier espacio de la Tierra. En los próximos años no sólo estarán conectadas las personas, sino también casi todos los objetos y las máquinas. De aquí a cinco años, se van a conectar entre sí más de 55.000 millones de máquinas.

El 65 por ciento de los niños que hoy estudian Secundaria, van a trabajar en actividades que hoy no existen pero que tienen en común la necesidad de conocimientos digitales

65%



>Una delegación china visitó Telefónica en 2013. Estaba formada por la vicepresidenta del SASAC (Comisión Estatal para la Supervisión y Administración de los Activos del Estado) **Huang Danhua**, y el entonces presidente de China Unicom, **Chang Xiaobing**.

Hablemos de España. ¿Tenemos en nuestro país capital humano con suficiente nivel técnico para competir en ese mundo digitalizado?

> Para conseguirlo no hace falta ir a Silicon Valley, porque ya disponemos de esos equipos innovadores en Aragón. En la iniciativa "Telefónica abierta al futuro" hemos recibido 100.000 proyectos con ideas sobresalientes en el mundo digital. De ellos han salido 9.000 empresas que están funcionando. Esto pone en evidencia que, con desembolsos asumibles, se pondrían poner en el mercado personal cualificado para igualar y superar a Silicon Valley.

Para conseguirlo habrá que crear las infraestructuras oportunas

> El tráfico de datos está creciendo espectacularmente, del orden del 80 por ciento y parece que va a seguir así en los próximos años, y para ello son necesarias redes capaces de soportar esos datos. EE.UU. ya detectó esa necesidad hace una década y decidió que debía tener las mejores redes del mundo, las mejores redes de banda ancha fija y móvil, cosa que no ha pasado en

Europa, que necesitará, para mantener sus niveles de competitividad, hacer en los próximos cuatro años inversiones del orden de los 250.000 millones de euros en redes. La nueva Comisión Europea ha sido sensible a este tema y ha decidido acelerar la inversión en redes de mayor potencial en las compañías europeas y de Latinoamérica.

Big Data va a cambiar la sociedad, la economía y las empresas

Cambios necesarios

¿Qué les falta a los sectores productivos europeos en relación con EE.UU.?

> En general podemos decir que nos faltan conocimientos digitales. Una empresa debe tener un 30 por ciento de su plantilla con conocimientos digitales y podemos decir que, en Europa, casi ninguna empresa cubre ese porcentaje.

¿Dónde están las claves del futuro?

> En los algoritmos, que serán claves para las operaciones de Big Data, y que son necesarios para todos: para las personas, para las empresas, para las administraciones públicas. Telefónica es la empresa europea que tiene más expertos en algoritmos en Europa y Latinoamérica, donde empleamos a 4.500 personas, pero reconocemos que las empresas españolas tienen carencia de ellas. Todas las empresas norteamericanas tienen muchos más expertos en algoritmos que nosotros, desde hace seis años.

Desde 1990 hasta hoy, el desarrollo social de la Humanidad ha avanzado lo mismo que en los 3.000 años anteriores

esperamos que las nuevas generaciones sean digitales, aunque quizás no lo sean sus profesores. La educación es la clave del progreso y de generación de riqueza, pero antes habrá que educar a los niños en las cosas que son realmente necesarias, que no es fácil. Si miramos los planes de estudios de nuestras escuelas y universidades podemos comprobar que se enseñan muchas cosas que no sirven para nada.

Lo cual debe influir en el empleo...

> En España, el 80 por ciento de las personas sin trabajo son personas que no tienen Educación Primaria. La Formación Profesional debe sufrir también un cambio radical añadiendo conocimientos de tecnología, matemáticas, ciencias, etc. para poder abordar las exigencias de la formación digital. La Universidad tiene que cambiar de orientación, dedicando más atención a la enseñanza digital, cosa que hoy no ocurre porque la Universidad de hoy es endogámica: el profesor saca su cátedra, hace sus apuntes y no los quiere cambiar para dar entrada a otras materias más actuales.

Esa falta ¿procede de la ausencia de titulados entre nuestros jóvenes en materias como las matemáticas, la física y o la ingeniería de sistemas?

> Tenemos muchos licenciados en estas materias pero no encuentran trabajo. Ahora nos hacen falta jóvenes licenciados en estas materias pero con conocimientos digitales y que, en un corto espacio de tiempo, se conviertan en expertos digitales. Europa tiene hoy 250.000 expertos digitales menos que EE.UU. un desfase que tenemos que cubrir en los próximos años.

¿En qué sectores cree usted que pueden ser más necesaria la actividad de estos expertos digitales?

> En la educación y en la sanidad. Entramos de lleno en esa palabra mágica que es Big Data, que va a revolucionar el mundo entero. El almacenamiento, procesamiento y análisis de millones de datos a través de Big Data va a cambiar la sociedad, la economía y las empresas. Ahí reside una de las debilidades de la tecnología europea, ya que Europa está mal digitalizada y llevamos un retraso de 3 ó 4 años respecto a EE.UU. que es nuestra mayor competencia. Hay que tomar decisiones urgentes si no queremos perder ese tren.

¿En qué sectores tiene hoy una mayor aplicación el Big Data?

> En los sectores que la población califica como necesarios socialmente: de

nuevo, la educación y la sanidad. En el mundo existen en este momento unas 6.000 enfermedades que no se sabe lo que son, pero que se pueden curar o prevenir a través del análisis genómico en un plazo de 5 años a través del procesamiento de millones de datos con Big Data.

¿Cuáles serán los efectos del Big Data sobre la educación?

> El Big Data ayudará a "aplanar" el mundo, haciendo que haya más igualdad de oportunidades entre los niños de cualquier parte del planeta. Todos

Para afrontar los retos de la sociedad digital hay que comenzar por la formación de los niños. ¿Con qué fines y criterios se debe programar esa formación?

> El 65 por ciento de los niños que hoy estudian Secundaria, van a trabajar en

En el mundo existen hoy 6.000 enfermedades que no se saben lo que son pero que se podrán prevenir o curar a través del análisis genómico procesado por Big Data



actividades que hoy no existen pero que tienen en común la necesidad de conocimientos digitales. Lo más eficaz es comenzar a dárselas, cuanto antes mejor. Cada día se alumbran nuevas necesidades digitales que van a hacer la vida mejor y para trabajar con ellas hay que tener un nivel de formación que permita resolver problemas que hoy no existen y que dentro de poco serán nuevas oportunidades. Nuestra empresa incluye en su código de Responsabilidad Social Corporativa dar formación digital en los próximos cinco años a 10 millones de niños en todo el mundo.

¿Esos cambios también afectan al mundo empresarial?

> La digitalización de un país es clave para ganar competitividad e impulsar el crecimiento. Inicialmente, España no presenta dificultades en ese proceso de digitalización. Nuestro país tiene la más alta tasa de smartphones de Europa, ya que dispone de ellos un 81 por ciento de la población, con 11 millones de hogares pasados con fibra óptica, la tasa de cobertura más alta de Europa en términos absolutos, por encima de Alemania, Francia o Italia. Estas cifras son un indicador de la fortaleza y de la capacidad de cambio y crecimiento de nuestra sociedad que pueda reducir sus cifras de paro. Las empresas deben tener en cuenta que, si no se digitalizan, van a tener un grave problema de competitividad mientras que las que se digitalicen tendrán ante sí un mundo globalizado al que vender.

¿Y cuáles serían las debilidades de nuestra estructura empresarial que pueden frenar la digitalización de la economía productiva?

> El reducido tamaño de nuestro tejido industrial, en el que el sólo el 0,5 por ciento de empresas tienen más de 50 trabajadores. Con ese tamaño, es difícil digitalizar la empresa igual que es difícil exportar. El crecimiento del tamaño de las empresas es quizás el reto principal que tiene nuestra estructura productiva.

¿Podemos decir sin exageración que Aragón es una comunidad innovadora?

> Por supuesto. Somos la segunda región española en inversiones en I+D y por solicitud de patentes y la tercera en proporción de empleados en sectores



> César Alierta, junto con la canciller alemana Merkel, el presidente de la República Francesa, Hollande y otros empresarios españoles en una reunión en París.

Una empresa debe tener un 30 por ciento de su plantilla con conocimientos digitales y, en Europa, casi ninguna empresa cubre ese porcentaje 30%

de alta tecnología. Los usuarios intensivos de tecnologías digitales conectados a Internet son más del 80 por ciento de la población y las administraciones públicas están incrementando su digitalización para interactuar a través de redes digitales.

En el mundo de la digitalización también hacen falta infraestructuras que permitan la conexión. ¿Las tenemos?

> Nuestro actual nivel de digitalización está por encima de la media española. En los últimos años, Telefónica ha invertido en la digitalización de Aragón unos 400 millones de euros, consiguiendo que la fibra óptica llegue a 350.000 hogares.

¿Objetivo inmediato?

> Que todo Aragón esté digitalizado por fibra óptica y que la cobertura de 4G alcance la totalidad de la población. ■

*Un momento decisivo
en la vida de...*

*César
Bona*

*“Fue el día que me
encontré con unos
niños en el aula”*

Hace un año que César Bona, profesor de 5º de Primaria en el Colegio Público Puerta de Sancho, en Zaragoza, fue designado como único candidato español al *Global Teacher Prize*, conocido como el Premio Nobel de los profesores. En este tiempo, el joven profesor aragonés ha viajado por toda España manteniendo reuniones de trabajo con profesores, asociaciones de padres y directores de centros en los que ha expuesto los conceptos y principios en los que se fundamenta su labor educativa. Después de estos doce meses ajetreados, dice que su máxima aspiración es volver a su aula con sus alumnos.

Me imagino que la fecha y acontecimiento decisivo de su vida fue cuando el 8 de diciembre de 2012 le nominaron como el mejor maestro de España.

> Ese ha sido uno de los dos momentos claves en mi vida, pero el primero, el que ha cambiado mi vida fue el día en que me encontré por casualidad con niños en un aula. Yo estaba estudiando COU y aún no había decidido lo que quería hacer. Entonces me debatía entre filología inglesa, periodismo y psicología. Elegí filología inglesa, sencillamente porque era una carrera que se podía estudiar en Zaragoza. Mi padre era carpintero y mi madre ama de casa por lo que mi familia no podía permitirse darme estudios fuera. Por eso, estudié Filología Inglesa mientras vivía en casa de mi hermano, aunque en ese momento no tenía claro cual sería mi trayectoria profesional si como traductor

o como intérprete. Por eso, comencé a mandar currículos a distintas direcciones hasta que un día me encontré con un aula con 25 niños y fue el momento en el que comprendí que allí estaba mi vocación.

¿Fue acertada aquella elección?

> Por supuesto que sí. Me siento afortunado porque tuve la suerte de caer en la actividad que, a partir de entonces, llenó mi vida y en esa actividad soy feliz. ¿Cómo iba a inculcar en mis alumnos que sean felices en la escuela si yo no soy feliz en ella?.

Hábleme de la otra fecha decisiva en su vida, el 8 de diciembre de 2014, cuando le nominaron entre los 50 mejores maestros del mundo y el mejor maestro de España

"La educación tiene más que ver con crear ilusiones que en construir trincheras"

> Desde entonces estoy luchando con los medios de comunicación que se empeñan en titularme como el mejor maestro de España y eso me incomoda. Estoy satisfecho por esa nominación y reconozco que, desde ese día, ha cambiado mucho mi vida para bien, pero no me reconozco como "el mejor maestro de España" porque hay cientos o quizás miles de maestros anónimos que siguen dando clase y que no son conocidos, aunque hacen cosas extraordinarias. Cada día sigo aprendiendo algo de los compañeros que tengo al lado, por lo que estoy muy satisfecho. Me siento imperfecto y declaro que quiero seguir aprendiendo. Me considero un afortunado por poder invitar a los niños a formar parte de la sociedad y enseñarles que su participación en ella es importante para mejorar el mundo, y por contagiar estas ilusiones a mis compañeros demostrando que la educación tiene mucho más que ver con crear ilusiones que en construir trincheras.

Uno de los principios de su enseñanza reside en confiar distintas responsabilidades a sus alumnos. ¿Siempre le responden el niño como usted espera?

> El niño y el adulto. A todos los seres humanos nos gusta sentirnos escuchados, queridos y útiles. Poder atender ese deseo natural compensa la labor del maestro.

La retribución

Sin embargo, parece que en estos momentos se debate si el profesor debía percibir su salario, atendiendo algunos indicadores en función de los rendimientos y de los logros.

> Tengo la certeza de que yo no haría mejor mi trabajo si me pagaran más, quizás porque lo hago con pasión igual que miles de maestros que no pondrían más entusiasmo que el que ahora ponen aunque les pagaran más.

Pero reconozca que puede haber docentes que sí que pueden esperar que el nivel de su nómina tenga relación con sus rendimientos.

> Esos compañeros debían replantearse su profesión y recordar porqué se hicieron maestros entonces. Tendrían que retroceder a aquel momento en que tomaron este trabajo con ilusión y retomarlo otra vez con fuerza. También le digo que

hay maestros que viven su trabajo con pasión y que tampoco lo harían mejor aunque les pagasen más por ello. Además, siguiendo con ese tema del trato diferenciado en la nómina pregunto: ¿de qué forma se va a valorar el rendimiento de los maestros?. Una medida como esta podría generar una batalla de competitividad entre los niños, los docentes y los centros. Por otro lado, hay que considerar la existencia de otros centros educativos llamados de difícil desempeño. Muchos de los maestros que eligen estos centros, van en busca de retos y a sacar los niños adelante en la vida y no niños "dieces". Por otro lado, ¿cómo se tendría que valorar esta exposición y esos objetivos?. Yo creo que se debe valorar lo que hacen los maestros no con cifras sino por su implicación con los niños, con los padres, con el centro educativo y con toda la sociedad.

¿Cuál es para usted el objetivo fundamental de la educación?

> Para mí, la educación no consiste en hacer de un niño un ser mejor individualmente, sino hacerle mejor individual y colectivamente. Hay que enseñarle a que sepa muchas cosas, pero también hay que ayudarle a que sea capaz de aplicarlas no sólo de forma individual. Un niño pasa como término medio 14 años de su vida en la escuela. En este tiempo se le meten muchos datos en la cabeza pero no se le anima a crear proyectos de valor social que es lo que les va a demandar la sociedad cuando salgan de la escuela.

¿Cómo se puede educar al niño desde la escuela para que se adapte a la sociedad digital de hoy?

> Durante siglos se ha conceptualizado el libro de texto como la ventana al mundo ya que no había otra forma de aprender. Ahora, los niños reciben miles de datos por todos los canales y los maestros nos tenemos que adaptar a esas nuevas fuentes del saber, estimulándole para que la ansiedad que tiene el niño por aumentar sus conocimientos, los asuma de forma correcta. Si antes era el libro, ahora son las tecnologías las que deben emplearse como una ayuda o una herramienta que tiene cosas muy positivas y alertando de las aportaciones negativas que también puede acarrear. Por ejemplo, se dice que Internet es un océano de conocimientos, pero en ese océano pue-



de encontrar tesoros y latas oxidadas. Por eso hay que enseñarle a seleccionar la información, a contrastarla, a citar las fuentes, etc.

¿Qué calificación se pone usted a sí mismo en el trabajo que ha desarrollado?

> Reconozco que me equivocado muchas veces y que he cometido muchos errores. Llevo 15 años como maestro y he conocido a muchos niños que esperaban más de mí y también he tenido a otros niños a los que nadie les escuchaba y logré prestarles la atención que esperaban.

"Creo que se debe valorar lo que hacen los maestros no con cifras sino por su implicación con los niños, con los padres, con el centro y con toda la sociedad"

¿Tan importante es ese cometido de escuchar?

> Escuchar a un niño le puede cambiar la vida y, por eso, cuanto más difícil es un niño más empeño tengo que poner para sacar algo de él. Esas son las mejores compensaciones que me he encontrado en el desempeño de mi labor educativa. Cuando un niño que tiene fama de difícil,

Un momento decisivo en la vida de

sólo necesita que le escuches. Hace pocos días en una charla que mantuve con maestros, les hablé del peso de las palabras. A veces no nos damos cuenta de lo que puede herir a un niño una frase que a nosotros nos parece inocua. A veces le decimos "eres un desastre" o "esto no lo vas a hacer bien nunca" y esos son frases que le pueden marcar para toda su vida. Todo puede cambiar si a ese niño le decimos simplemente "confío en ti". La confianza es la fuerza sobrenatural que puede cambiar el rumbo de su vida.

"Me considero un afortunado por poder invitar a los niños a formar parte de la sociedad y enseñarles que su participación en ella es importante para mejorar el mundo"

Otra fecha decisiva

Otra fecha decisiva en su vida es el 14 de diciembre de 2014, cuando le nominan como el mejor maestro de España y, por tanto, candidato a la elección del que se ha calificado como el Premio Nobel del profesorado. ¿Cómo encajó la noticia?.

> Pasado el momento inicial traté de aislarme fuera de los vaticinios y de las expectativas que me anunciaban y me propuse a mi mismo valorar la situación con calma. Yo he aprendido de mis padres a valorar las cosas con serenidad, poniendo los pies en la tierra y analizando el sitio donde estás. Lo primero que pensé es que yo en el único sitio donde me encuentro bien es dando clase en el aula. Al poco tiempo, cuando fue extendiéndose la noticia comenzaron las llamadas que, a partir de entonces se han ido sucediendo durante un año en el que he recorrido España. Hablé con un grupo de amigos íntimos y les aseguré que las expectativas que se tenían sobre mí desde fuera no coincidían en nada con las que tengo yo de mí mismo. Yo me sentía en aquel momento el mismo maestro que era el día anterior a la nominación. Yo no soy, como dicen algunos medios, un experto en nada. Desde fuera es posible que se vea la fama que proyectan los medios de comunicación, pero yo sigo siendo la misma persona cuya máxima prioridad es hacer feliz a los que tengo alrededor y que estas cosas no me afectan.

Pero, lo que usted dice, cuando lo dice y donde lo dice puede tener más eco y más audiencia que un año antes.

> Eso sí. Yo entiendo de que mis palabras tienen más repercusión que las que decía un año antes pero se debe a la ampliación que hacen de ellas los medios de comunicación.

¿Espera recuperar la calma en el momento que acaben los efectos de su nominación?

> Eso quiero. En estos últimos meses, viajando por toda España, hablando en distintos foros, yo dormía una media de cuatro horas diarias y soportaba una enorme presión. Cuando volvía al aula con mis alumnos me encontraba como la persona que llega a su casa rendido después de una jornada fatigosa y que se sienta en su sillón de siempre. Durante estos momentos excepcionales y agotadores, he podido compartir con mis alumnos muchos recuerdos de este año y de ellos he recibido sonrisas y atenciones increíbles. Con ellos me he encontrado a salvo y de ellos he recibido muestras de cariño admirables. Soy un privilegiado por tener en mis aulas a niños que se sinceran de corazón.

Por ejemplo...

> Una carta que recibí de un niño. Los profesores hacemos a final de curso un informe de cada alumno para que el profesor nuevo disponga de una información inicial y básica de cada uno de ellos. Yo esperé unos meses a leer el informe que había "heredado" de mi antecesor sobre un alumno nuevo porque no quería etiquetar a ningún niño antes de conocerles un poco más. Lo leí después de unas semanas de tenerlo en clase y en el transcurso de las cuales le había ido conociendo y durante las cuales se mostró un niño como los demás, encantador. Vi el informe que me decía escuetamente "cuidado con este". El último día de curso, en el momento de la despedida, él esperó a que se hubiesen marchado todos los compañeros, vino hacia mí y me entregó una carta que decía: "Tu eres uno de los motivos por los que soy feliz". Yo no había hecho nada extraordinario sino que había hablado mucho con él preguntándole por sus pensamientos y sus actitudes ante muchas cosas de su vida.

En otra ocasión, un niño con el que creo que me equivoqué y al que no debí de haber tratado con la dulzura que merecía pero al que di nuevas oportunidades y le confié algunas responsabilidades en clase, que aprobó todo, el día que vino a recibir las notas me dijo: "gracias por haberme dado tantas oportunidades". Son palabras que ayudan a seguir.



César Bona

¿Qué enseñanzas le han proporcionado estas experiencias?

> Que el maestro debe tener siempre la mente abierta, ser humilde y ser consciente de que continuamente tiene que estar aprendiendo de compañeros, de los padres y de los propios niños.

¿Qué papel desempeña ahora como asesor del departamento de Educación del Gobierno de Aragón?

> No estoy en el Departamento de Educación, sino en un grupo de maestros. Cuando se formó el actual Gobierno de Aragón, la Consejera me preguntó si quería colaborar con el Departamento de forma altruista y dentro de un equipo de maestros que estaba formando para recibir sus aportaciones sobre la educación en Aragón. Me pareció una buena decisión contar con los maestros que saben sobre el tema y considero un honor formar parte de su grupo. Algún medio ha dicho que yo lideraba el grupo, cosa que no es cierta. Yo soy uno más de este equipo que expresa sus opiniones para ver que se puede hacer con la educación aragonesa. Estoy en excedencia en un paréntesis en mi trabajo, que es una excelente oportunidad para aprender de otros maestros y maestras y, sobre todo, para hacerles ver que entre todos tenemos que colocar la educación aragonesa en el nivel que se merece.

“El maestro debe tener siempre la mente abierta, ser humilde y consciente de que tiene que estar aprendiendo siempre de compañeros, de los padres y de los propios niños”

¿Qué otras colaboraciones lleva en este año tan movido?

> Estoy también en el grupo de Aldeas Infantiles, trabajando y conviviendo con los niños y los pedagogos que diseñan proyectos para ellos. Lo necesitaba y, además, es una oportunidad muy buena

para compartir lo que estoy aprendiendo en estos viajes.

¿Qué hará cuando acaben todas estas ocupaciones?

> Volveré a las aulas y a los niños. Es el lugar donde voy a estar mejor.

En una reciente charla en ADEA, el presidente de Telefónica, César Alierta, destacó la necesidad ineludible de orientar la formación de los niños para avanzar en la digitalización de la empresa española.

¿Comparte ese juicio? ¿Qué consejo le daría usted al señor Alierta?

> Cuando hablase con él, no le daría un consejo, sino un abrazo para testimoniarle mi satisfacción al saber que en el mundo de la gran empresa y la alta economía hay personas como él. Dentro de poco, los niños que hoy están en el aula, trabajarán o serán directivos de alguna empresa o de alguna gran corporación como es el señor Alierta. Puede estar seguro el presidente de Telefónica que, si a esas personas las educamos sólo en el conocimiento de forma individual y fragmentada, no vamos a conseguir nada, pero que si les educamos para que miren por sus empresas con el objetivo de hacer un mundo mejor, cumpliremos la misión más excelsa que tiene la escuela. Hace unos días, hablando con los Voluntarios de Aragón les dije que ellos son el espejo en el que nos miramos todos los maestros, porque ellos hacen las cosas de forma altruista y porque piensan en la sociedad antes que en ellos mismos, lo que es muy enriquecedor. La alegría que siembran con este altruismo no es comparable con nada y transmitir a los niños esa clase de gestos es maravilloso.

¿Cómo se puede transmitir esa mentalidad social altruista desde la escuela?

> En casi todos los colegios, en la última hora de la tarde, hay actividades extraescolares. ¿Se imaginan lo que sería que esas actividades las pudieran realizar los niños como voluntarios con el objetivo de mejorar la sociedad?. ¡Qué labor tan extraordinaria la de un niño que en esa hora de extraescolares se fuese a leer cuentos a otros niños que se encuentran internados en un hospital!. Sería un extraordinario punto de encuentro entre la labor educativa y la social.

Los padres de alumnos tienen opiniones contradictorias sobre los deberes y



tareas escolares en el hogar. ¿Cuál es la suya?

> Yo les preguntaría a los padres que piensan así cuanto tiempo del día emplean para estar con sus hijos y les invitaría a vivirlo intensa y plenamente, porque la infancia es el momento más maravilloso que una persona puede vivir y vuela con rapidez. Al comienzo de mi profesión, puedo decir que yo fui un maestro estricto, casi inflexible. Por motivos familiares, tuve que convivir durante tres años con una niña, desde los 6 hasta los 9 años. En algunas ocasiones, cuando se sentaba para la cena y no había hecho los deberes, le advertía que tendría que hacerlos después de cenar. No volvería a hacerlo hoy, porque la vida de la niña había volado. Ahora les digo a los padres que los niños deben gozar de su infancia, que necesitan jugar y aburrirse y que los padres deben de disfrutar de sus hijos. Además, están olvidando la importancia de la escuela como configuradora de hábitos vitales. Si un niño viene de la escuela y tiene que ponerse a hacer deberes y volverse a ir al día siguiente es imposible que esté motivado. Tenemos que hacer que el niños tenga hambre de volver a la Escuela al día siguiente.

Eso parece acertado desde la óptica de la familia. ¿Y desde la óptica del maestro?

> Le diría que lo importante no es que los niños se lleven a casa más o menos trabajos, sino que al día siguiente vuelvan con ganas de hacerlos.■

Alfonso Sesé, Premio ADEA 2015 al Directivo de Aragón

En el marco de la *VI Convención de Directivos organizada por ADEA*, directivos de empresas y entidades fueron galardonados por su desempeño al frente de la gestión de los recursos humanos, financieros o de la promoción exterior.

El presidente de Grupo Sesé, **Alfonso Sesé**, fue reconocido con el *Premio ADEA 2015 al Directivo de Aragón*. El grupo que preside está entre los 20 con mayor generación de empleo directo en Aragón al contar con 898 trabajadores y actúa como proveedor de más de 500 empresas entre Huesca, Teruel y Zaragoza.

Estos galardones son sucesores de los Premios Vendor, que reconocen el mérito a la excepcional labor que desempeñan aquellos responsables de empresas y entidades radicadas en la Comunidad.

El *galardón a la Trayectoria* ha sido para el vicepresidente primero de Ibercaja Banco, **José Luis Aguirre**, "que ha sido el primer ejecutivo de la entidad durante la crisis económica y que ha dejado un banco importante y solvente para el territorio".

El *Premio a la Gestión Financiera* lo ha recogido el director financiero de Novaltia, **Luis Sánchez Cisneros**, "por reinventar dos entidades dedicadas a la distribución de medicamentos en una sociedad moderna, por mantener un endeudamiento cero y por el compromiso con sus socios".

Al director de Personal de General Motors España, **Carlos Iglesias**, le ha correspondido recoger el *Premio a la Gestión de Recursos Humanos*, "al haber conseguido que la planta de Figueruelas cuente en la actualidad con una plantilla joven y más cualificada, con unas inversiones comprometidas y con el consenso de los interlocutores sociales".

Óscar Landeta, director general de Certest Biotec, ha sido el encargado de recoger el *Premio a la Promoción Exterior*. La empresa, de la que es socio fundador, se dedica a la investigación, desarrollo, fabricación y comercialización de productos de diagnóstico y exporta a más de 100 países.

El *galardón a la Gestión Comercial – Marketing* ha recaído en **Trinidad de Miguel**, directora Comercial y Marketing de Grupo



Lobe por su trabajo y dedicación, “desarrollados bajo criterios de tenacidad y claridad en el planteamiento de sus objetivos”.

El CEO de Sensovida, **Fidel de Hoya**, ha sido distinguido con el *Premio al Emprendedor*, por desarrollar esta solución de teleasistencia avanzada en la que ha conjugado una clara visión de negocio y la atención al plano social.

En cuanto al *Premio a la Innovación*, el galardón ha recaído en **Manuel Valiente**, jefe del Grupo de Investigación en metástasis cerebral del Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas. Éste se justifica por “el desarrollo de un trabajo de investigación pionero en España para ampliar el conocimiento sobre la metástasis del cáncer en el cerebro”.

La entrega más emotiva se ha producido con el *Premio a la Labor Social*. En esta ocasión las tres entidades nominadas, **Fundación Federico Ozanam**, **Disminuidos Físicos de Aragón** y **Atades** se han hecho con el reconocimiento ex aequo por mantener su importante labor en un momento crucial para la sociedad aragonesa. **Fernando Galdámez**, **Javier Guiu** y **Jesús Soto** por parte de cada organización han subido al escenario.

Asimismo, la *distinción al Directivo de Huesca* se le ha concedido al consejero delegado de Grupo Costa, **Jorge Costa**, empresa que ha conseguido situarse en el segundo escalafón nacional en cuanto a la producción de porcino. Por su parte, el *Premio al Directivo de Teruel* lo ha recogido el director general de Caja Rural de Teruel, **José Antonio Pérez Cebrían**.■



ELT, empresa familiar aragonesa, líder del mercado español de componentes para la iluminación

La empresa zaragozana Especialidades Luminotécnicas, ELT, que fabrica componentes para iluminación, ha celebrado sus primeros 40 años de actividad profesional. En un sencillo acto quiso agradecer el papel e importancia de muchas empresas y organizaciones que han colaborado con ella y que han formado parte de su historia. De ello se encargaron el Director Gerente de ELT, **José Miguel Laborda**, y **Francisco Artero Morte**, Presidente de la Compañía e hijo de los fundadores.

Especialidades Luminotécnicas ELT, se fundó en 1975, aprovechando el know-how acumulado desde 1962 en la empresa FRATER, donde fabricaban reactivancias magnéticas y transformadores para iluminación. Su primera localización fue en una nave situada en el Polígono

Industrial de Cuarte de Huerva con una plantilla de 7 trabajadores. En 1982, ELT se trasladó al Polígono Industrial Malpica en Zaragoza y se convirtió en pionera en España al desarrollar equipos magnéticos de doble nivel de potencia, que se instalaron en todo el país, ahorrando ya por aquel entonces mucho dinero en energía.

En los últimos 5 años, y tras una inversión de 7 millones de euros para mejorar su capacidad productiva mediante la automatización de procesos, ELT ha destinado numerosos esfuerzos al área de I+D+i, ha incrementado los estándares de calidad de su gama de productos y ha reforzado su plantilla con ingenieros y comerciales cualificados que aportan un mayor valor al servicio ofrecido. ELT cuenta con 14 ingenieros aragoneses que desarrollan



>El presidente de ELT, **Francisco Artero Morte**, durante su intervención.

la última tecnología en iluminación, creando valor propio. Actualmente, ELT es la empresa fabricante líder del mercado español y una de las mejor posicionadas en Europa. Cada año salen de su factoría 10 millones de unidades de los que un 70 por ciento van a la exportación. Este año, prevé facturar por encima de los 46 millones de euros. ■



>Al acto de celebración asistieron como personalidades invitadas, **Maite Gálvez**, Directora de Innovación del Gobierno de Aragón; **Ramón Tejedor**, Director Gerente del Instituto Aragonés de Fomento (IAF); **Nieves Ágreda**, Subdirectora de la Cámara de Comercio de Zaragoza; **Pilar Zaragoza**, Vicerrectora Transferencia e Innovación Tecnológica de la Universidad de Zaragoza; **Carlos Bernal**, Profesor del área de Electrónica de Potencia y Microelectrónica de la Universidad de Zaragoza, y **Fernando Lacasa**, Presidente de la Asociación de Empresas Familiares. Junto a ellos **Eduardo Gracia**, **Ángel Górriz** y el Presidente del Consejo de ELT, **Francisco Artero Morte**; Gerencia de ELT, **José Miguel Laborda**; y Dirección, **Juan José González** (Director de Sistemas Inteligentes), **Marcos Pardillos** (Director Industrial), y **Sandra Solán** (Directora de I+D+i).

Alicia Asín,

una joven ingeniera y empresaria aragonesa, imagen de la “Marca España”

Una joven y laureada empresaria aragonesa, **Alicia Asín**, será uno de los rostros que difundirán por el mundo la Marca España. Esta joven Ingeniera Informática, de 33 años, es uno de los diez españoles que pondrán cara y serán ejemplo a la preparación y la creatividad de los jóvenes de nuestro país, formando el grupo denominado “*Hechos de Talento*”, una iniciativa impulsada por Clear Chanel, con la colaboración de ESIC.

Alicia Asín creó, con 24 años, la premiada empresa Libelium, dedicada a soluciones tecnológicas para ciudades inteligentes. Es una empresa de capital 100 por cien aragonés que diseña y fabrica tecnología de hardware para redes inalámbricas, ubi-

cado en el CEEI Aragón. Alicia reconoce que, desde su constitución, la firma Libelium ha hecho siempre Marca España. Ahora formará equipo con un selecto grupo de jóvenes de diversas actividades (música, deportes, periodismo, medicina, ciencia, etc) que quiere dar a conocer por 16 países de todo el mundo el buen hacer de los emprendedores españoles.

No es la primera distinción y premio que recibe Alicia, ya que en 2011 ganó el concurso *Inspiring Young Entrepreneurs* y, en 2014, recibió el *Premio Nacional Joven Empresario*, al que han seguido las máximas distinciones de la Asociación Regional de Mujeres Empresarias y de ADEA.■



ALIA:

dos proyectos ferroviarios para conectar Zaragoza y Centro Europa

El sector logístico aragonés sigue enfocado en el objetivo de convertir a Zaragoza Aragón en el mayor centro de distribución del sur de Europa. Los estudios y acciones de la Asociación Logística e Innovación de Aragón, ALIA, el Clúster Logístico de Aragón, van orientados en esa dirección. Dos son los proyectos sobre los que trabaja ALIA, ambos con el objetivo de reactivar el servicio ferroviario. En los dos, ALIA trabaja con la Terminal Marítima de Zaragoza, en Mercazaragoza. Uno de ellos se centra en recuperar el tren multicliente, fijando tres trenes semanales entre Zaragoza y Ludwigshafen, en el sur de Alemania. A primeros de noviembre del año pasado, en una sesión informativa en el Parlamento Europeo se expuso la importancia del corredor Madrid-Lyón y se establecieron contactos con diferentes operadores logísticos que podrían asumir

la gestión y servicio que demandan las empresas.

Otro proyecto en el que trabaja ALIA es la puesta en marcha de una autopista ferroviaria que uniese Zaragoza con la estación de Le Boulou. Consistirá en construir en Zaragoza una estación de “*ferroustage*”, en la que se cargarían camiones en plataformas de ferrocarril hasta llevarlos a Centro Europa. Un camión cargado en ferrocarril proporciona más seguridad, más economía de costes y más sostenibilidad ambiental. El estudio de ALIA calcula que unos 40.000 vehículos articulados procedentes del norte de España, Madrid, Andalucía y Portugal podrían ir desde la terminal de “*ferroustage*” de Plaza hasta Luxemburgo. Este sistema de transporte ha sido valorado en la Cumbre Mundial del Clima, celebrada hace mes y medio

en París, tratando de que los camiones suban a los trenes para reducir la contaminación atmosférica.■



>Esta es una estación de “*Ferroustage*”, con las plataformas sobre las que se depositan los camiones que así viajan por parte de Europa.

“Beanant”: que 2016 sea un buen año sólo depende de ti



Beanant: para dirigir tu vida, y gestionar tu tiempo.

¿Por qué dirigir tu vida y gestionar tu tiempo?
Porque el tiempo no es oro, es vida y el único responsable de tu tiempo y de tu vida, eres tú.

— Beanant

“Cada año nuevo llega con nuevos proyectos, objetivos, buenos propósitos o simplemente para cambiar o mejorar algún aspecto de nuestra vida y, al final, todo suele quedar en papel mojado. La teoría está clara, pero nos falla la práctica.”

El primer motivado en dar solución a este problema ha sido un joven emprendedor, **Bartolomé Bañolas**, que ha diseñado, creado y puesto en el mercado un sistema práctico de gestión del tiempo, productividad y desarrollo personal. **Beanant** tiene como objetivo “ayudar a dirigir la vida, tanto a nivel personal, como familiar y profesional”. Está dirigido tanto a personas como a organizaciones que quieran mejorar su productividad, eficiencia y resultados de negocio, incentivando, fomentando y fidelizando el talento interno, a través de empleados más organizados y productivos.

Realmente, el nacimiento de **Beanant** data de hace más de 12 años, cuando Bartolomé acusaba en cabeza propia los problemas a los que ahora trata de dar solución. “En aquella época -nos dice- vivía a contrarreloj sin saber el sentido de todo lo que hacía, vivía en el desorden, tanto personal, como familiar y profesional. No hacía deporte, ni cuidaba mi alimentación, fumaba, sufría de estrés, el cual afectaba a mi estado de humor, no disfrutaba de mi tiempo libre con mi familia. Mi mail estaba siempre saturado, y tanto mi mesa en el trabajo como el despacho en mi casa, se encontraban llenos de papeles sin organizar”.

Bañolas explicaba así las raíces de su innovación: “Normalmente se achaca a que le faltan horas al día, pero la verdad

es que es un problema de dirección, saber a dónde nos llevan nuestras acciones, de planificación, de organización, de no saber priorizar, de no saber qué es lo importante y no tener un plan de acción...”.

El resultado de su pensamiento y sus propias experiencias y planificaciones fue el proyecto **Beanant**, “ser una hormiga”. El sistema está formado por tres elementos un “**Plan de vida**” para conseguir un plan de acción basado en lo que se quiere y desea, un “**Método de productividad**”, contrastado *Zen to done*, para adquirir los hábitos necesarios que permitan ser más organizado, eficaz y eficiente, y el “**Beplanner**”, una agenda diseñada a medida para poner todo el sistema en práctica. La labor de Bartolomé ha sido aprovechar sus vivencias personales y aplicarlas en un sistema simple, práctico y potente.

En los primeros pasos para introducir su marca y su sistema en el mundo online recibió asistencia técnica del Instituto Aragonés de Fomento. A partir de ahí, ha recibido apoyo por mucha gente tanto a nivel personal, como profesional, destacando las consultorías y asistencia técnica a emprendedores realizadas con **AV Asesores** y **Sephor Consulting**. No ha habido problemas de financiación, “de momento -nos dice- el proyecto lo estoy financiando con medios propios”.

En síntesis, “**Beanant**” es un sistema de gestión del tiempo, productividad y desarrollo personal, basado en teorías organizativas y de liderazgo, pero de total aplicación al mundo real desde la primera página. ■ www.beanant.com

Seguro de Salud



de 0 a 44 años

Por

29 euros
mes

con dental

+ 3 euros
mes

Hospitales y centros de primer nivel

- Hospital MAZ
- Clínica Quirón Parque y Floresta
- Clínica Nuestra Señora del Pilar
- Clínica Montecanal
- Clínica Montpellier
- Clínica Molière

 **kalibo**
CORREDURIA DE SEGUROS

Es el momento de
pensar en salud

Coberturas garantizadas

- Medicina Primaria
- Asistencia Sanitaria de Urgencia
- Especialidades médicas
- Medios de diagnóstico
- Hospitalización
- Tratamientos especiales
- Medicina preventiva
- Asistencia médico-farmacéutica por accidente
- Asistencia en viaje nacional y extranjero



976 210 710



Descargue ficha de producto con otras edades



Solicite información

Asociación para el Progreso de la Dirección

La Asociación para el Progreso de la Dirección, APD, es una institución dinamizadora de la actitud emprendedora en Aragón. Fundada en 2009, es una organización activa, que se ha consolidado como lugar de encuentro y espacio en el que directivos y empresarios obtienen formación e información sobre los más actuales temas empresariales. Su objetivo es impulsar la labor formativa para que el empresario vaya por delante de los acontecimientos.

La Asociación para el Progreso de la Dirección se fundó en España en un momento crítico para la economía nacional, en 1956. Su objetivo: contribuir al desarrollo del tejido empresarial a través de una formación e información dirigida a los directivos y empresarios. Era el momento en el que España salía de la autarquía, se firmaban los Pactos de Madrid, en los que España cerraba un acuerdo con EE.UU., y cuando se produce un cambio en la cooperación internacional, por los que Estados Unidos colabora en el desarrollo económico de España. *“En este entorno político es cuando la Agencia norteamericana de Cooperación Internacional (ICA), llega a ciertos compromisos con la sociedad económica española por los que contribuirá, sobre todo, en cimentar las bases de un desarrollo sostenible empresarial. Era una época en el que apenas*

existía ni formación empresarial, ni experiencia, etc. En aquel momento, en lo que contribuía la acción formativa americana era a impulsar la profesionalización directiva”, afirma Félix Longás, presidente de APD Aragón.

Aquel germen inicial de dinamismo empresarial cuenta hoy con un censo nacional que supera las 3.000 empresas y entidades asociadas, que anualmente realiza medio millar de actividades de las que se benefician 45.000 directivos. Por estas actividades pasan cada año 2.500 ponentes, expertos de alto nivel y ejecutivos de relevante trayectoria.

Aunque la labor de APD en Aragón se produce desde el mismo momento de su constitución, no existía una delegación in situ hasta que, en el año 2009, varios

empresarios aragoneses tomaron la decisión de reanudar las actividades de APD en esta Comunidad. *“Desde entonces – afirma el Presidente de APD Aragón, Félix Longás– el desarrollo de APD ha sido acelerado, aún teniendo que desenvolverse en un entorno de crisis muy difícil. A pesar de ello, el crecimiento de la asociación ha tenido una excepcional respuesta por parte de la empresa aragonesa”.*

A pesar de estas circunstancias coyunturales, su consejo está satisfecho tanto por el número de eventos que organiza al cabo del año como por la asistencia a ellos. *“Aunque APD Aragón nace en momentos de dificultades y de crisis, los cambios de normativa que se han sucedido en los últimos años han tenido un afecto llamada sobre los empresarios aragoneses”, explica Félix Longás.*

Los mismos objetivos

Los motivos fundacionales siguen siendo los objetivos medio siglo después de su fundación. *“Lo que ha variado es que ahora los cambios en la empresa, que antes precisaban dos décadas, ahora se materializan en tres años. Por eso, si antes la formación y la información especializadas no generales, eran necesarias, ahora deben ser de vanguardia, visionarias y se han convertido en imprescindibles. Si queremos mantener nuestras empresas competitivas, tenemos que pensar no sólo en mañana sino a más largo plazo y en ser los primeros en adaptarnos a las oportunidades que abren los mercados”* explica Javier Pardo, Director de APD Aragón. *“Desde su fundación en 1956, los cimientos en los que se asienta APD no han cambiado en absoluto. Seguimos insistiendo en la información, la formación y el desarrollo del talento para adaptarse a un entorno que es hostil a la acción directiva”.*



>Félix Longás, Presidente de APD Aragón.

¿Sigue siendo hostil?

> De hecho vivimos en un mundo cada vez más volátil, incierto, ambiguo y complejo. En este entorno VUCA, según el acrónimo inventado por la escuela de guerra del ejército americano, resulta básico desarrollar capacidades de foco como visión estratégica, claridad y síntesis en el procesamiento de la información, agilidad en la toma de decisiones, y flexibilidad y adaptación si hay que cambiar el rumbo. Nuestra aportación consiste en ofrecer espacios a nuestros asociados donde proveerse de los me-

“La labor del directivo de hoy es convertir las amenazas en oportunidades, marchando por delante de los acontecimientos”

Félix Longás, Presidente

jores conocimientos en estas habilidades fundamentales para la dirección de empresas.

“Los objetivos que se plantea APD son los mismos que informaron su nacimiento, aunque han cambiado posiblemente las fuentes de información y la facilidades que ahora tiene el directivo para acceder a esas fuentes. Lo que no ha cambiado en absoluto es la necesidad que seguimos teniendo los directivos para acceder a formación e información de vanguardia y cada vez más específica porque cada vez nuestras posiciones son más transversales. Ahora ya no estamos vinculados a una determinada área de nuestro trabajo, sino que la relación es cada vez más estrecha y necesaria entre las distintas áreas de la empresa. Los mejores profesionales son aquellos que son capaces de encontrar soluciones en áreas transversales, de modo que el director de recursos humanos cada vez está más comprometido con el área de ventas y el director de logística cada vez está más comprometido con el área de marketing”.

El presidente de APD Aragón, Félix Longás, subraya que *“la labor del directivo de hoy es convertir las amenazas del entorno en oportunidades y, en la medida en que seamos capaces de entendernos, ir por delante de los acontecimientos. Hoy nos hace falta una formación continua porque lo que se aprende en la Universidad, y en otros centros académicos, es básico, y muy importante, pero tenemos que ser conscientes de que no nos vamos a jubilar dentro de unos años haciendo lo mismo que estamos haciendo ahora”.* Apunta Longás que *“eso nos exige ir por delante, formándonos permanentemente en todas las especialidades para dirigir organizaciones con un fin social, como son las empresas de las cuales dependen numerosas familias, ya que tenemos la obligación moral de acceder a la mejor formación que nos permita después tomar las decisiones adecuadas para nuestras propias empresas”.*

¿Cómo imparte APD sus labores de formación e información?

> APD es un foro completamente independiente, caso único en España, del

CONTINÚA >

que formamos parte principalmente las empresas. Los estatutos de APD nos permiten a las empresas participar en distintos tipos de eventos que desarrollamos, que son jornadas, seminarios, formación para las empresas, aunque hay que subrayar que APD no es un centro de formación.

¿Cuáles serían los principales rasgos que definen la labor de APD?

> La sobresaliente influencia que tiene APD en la sociedad, incluso en los grupos políticos, sin tener ninguna afiliación política. Los socios de APD no manifestamos nuestras opiniones, sino que somos un foro de opinión en el que se exponen y debaten distintas opiniones. Aunque podemos asegurar que la capacidad de influencia y de movilización de las 3.000 empresas que hoy forman parte de APD es muy grande. Son empresas relevantes por la capacidad de atracción que la Asociación tiene para los ponentes que participan en nuestras jornadas. APD desempeña un importante papel de convocatoria para cualquier acto ya que nuestras jornadas son abiertas no sólo para los socios, sino también para aquellas personas del ámbito empresarial y económico en general.

APD se califica a sí misma como una asociación movilizadora, independiente, rigurosa e, incluso, un poco visionaria. "Lo que más agradecen las empresas que pertenecen a APD -afirma Javier Pardo- es que les aportemos un poco de visión para conocer hacia dónde se dirige el mundo y cómo tiene que adaptarse la

empresa a los cambios que se van produciendo. En este aspecto, APD tiene un firme compromiso con sus asociados a la hora de identificar cuáles son las tendencias y cómo el empresario y directivo debe actuar ante los profundos cambios que cada vez van a ser más precipitados.

El calendario

El calendario de actividades formativas e informativas que elabora el consejo de cada comunidad autónoma recoge, de entre sus asociados, los temas que considera importantes y atractivos para su mundo empresarial y elabora un calendario que responda a las necesidades que en cada momento plantea. El consejo territorial está formado por señalados empresarios, directores, locales, nacionales e internacionales para que expongan sus opiniones.

Uno de los aspectos diferenciales de APD es la importante integración de las distintas territoriales que la componen. Hay un calendario nacional que se va nutriendo de las experiencias y temas que van aportando las distintas territoriales recogiendo los problemas y tendencias que se debaten, tanto en las Jornadas como en los Consejos Locales. Tenemos un permanente intercambio de información entre las distintas territoriales y todas se nutren de las experiencias e iniciativas que nacen en cada una de ellas. Esta conexión nos permite replicar las actividades y eventos que se han

"APD es un foro independiente de opinión, una asociación movilizadora, independiente, rigurosa y un poco visionaria"

Javier Pardo,
Director Territorial

ido realizando con éxito en los distintos territorios y que han destacado por su calidad, tanto de contenidos como de ponentes. Aunque desde la territorial de Aragón podamos identificar y trabajar en nuestros eventos temas específicos de nuestra coyuntura, en APD colaboramos muy estrechamente a nivel nacional. Eso nos da una gran capacidad para detectar cuáles son las tendencias y expectativas en management y desarrollar muy buenos programas", explica Javier Pardo.

"Somos una entidad que no tiene ningún tipo de personalismo y que se precia de ser muy participativa. Nuestra Asociación cuenta con un cuadro directivo que ordena el día a día el frente del cual se encuentra un Director territorial y colaborando con él hay un Consejo Rector que está formado por personas que pueden aportar más valor a la Asociación", subraya Javier Pardo.



> Jornada de APD Aragón celebrada en Madrid y que llevó por título "Competitividad y crecimiento: Aragón, una Comunidad para invertir". De izquierda a derecha, Manuel Campo Vidal, César Alierta, Antonio Cobo y Carlos Barrabés.

El programa de eventos que realiza cada una de las territoriales se va confeccionando al filo de los acontecimientos sociales y económicos. "Los temas que conforman el título de las reuniones se establecen conforme a las necesidades y la actualidad. Así, parece lógico que una de las primeras sesiones de 2016 tenga que ver con la reforma fiscal, porque los temas fiscales tiene más sentido a principios del año que cuando ya está avanzado el ejercicio. También tenemos en mente un catálogo de temas de interés, aunque no hacemos calendarios anuales porque convivimos con la coyuntura y acudimos a los eventos que sabemos alimentan las necesidades de

formación e información. Para nosotros es difícil adelantar calendarios anuales porque atendemos sobre todo a la coyuntura del momento y es difícil hacer conjeturas a medio plazo y, como mucho, hacemos provisiones de alcance trimestral", explica Félix Longás.

Con estas estructuras ¿podríamos decir que APD puede ser un lobby de poder?

> No es ese nuestro objetivo. Nosotros somos un punto de encuentro y en él, efectivamente promovemos que haya distintos profesionales que intercambien sus mejores experiencias y se enriquezcan con este intercambio. Nosotros no tenemos el concepto de lobby porque no intentamos ni argumentar ni influir en ese sentido.

Su presidente aclara que los asociados en APD *"tampoco quieren ser un foro de opinión, sino que pretenden ser un crisol de opiniones que den luz y comprensión. En nuestras ponencias confluyen opiniones diferentes de forma que al final consiguen que los directivos que acuden a ellas modelen su propio criterio. APD es un foro muy abierto, en el que caben distintos discursos. Toda persona que acuda a un evento de APD sabe que no va a estar influido por ningún tipo de directriz política"*.

¿Tampoco se han adelantado a hacerles propuestas o implicarse en actividades políticas?

> En absoluto. Hay otros foros constituidos para lograr ese objetivo. Ni tampoco somos consultados. Nos constituimos como sociedad civil, aunque participamos en todo lo que ocurre, pero nosotros lo único que hacemos es poner el escenario para que quien tenga una mejor opinión la exponga para que los demás las puedan compartir y asimilar.

¿Qué condiciones deben reunir los temas que se estudian y debaten en sus sesiones?

> Tienen que versar sobre temas estratégicos e innovadores en aquellas áreas que consideramos claves para el devenir de cualquier empresa.

¿Por ejemplo?

> Dado el carácter transversal de nuestros temas de interés, a lo largo de este último ejercicio hemos trabajado, entre



> Javier Pardo, Director de APD Aragón.

otros, el proceso de transformación de la función financiera en la empresa, los impulsores de la productividad en un mercado laboral competitivo o el modelo de fábrica del futuro, lo que se ha venido a llamar *"Industria 4.0"*. También tenemos especial atención en el desarrollo de atributos del liderazgo. Dos de nuestros últimos seminarios tenían este objetivo: *"Conversaciones para influir"*, aportaba modelos y respuestas al vacío de comunicación de los directivos con sus equipos; o un clásico de absoluta actualidad como *"Venta emocional: inteligencia y seducción aplicada a los negocios"*.

Pero sin duda, uno de los formatos que más nos permiten vincular actualidad y estrategia son nuestros cineforum empresariales. El último llevaba por título *"Aragón y Cataluña, clientes inseparables"*, y la película que nos sirvió como metáfora fue *"Ocho apellidos catalanes"*.

"Los programas de APD no van dirigidos exclusivamente a las grandes empresas, sino también a las pequeñas y medianas empresas, ya que todas pueden entrar a formar parte de APD. Es un principio de APD que cualquier empresa puede entrar en la Asociación como socio ya que nuestro objetivo es universal. Nuestro objetivo es que todas las empresas entiendan que formar parte de APD es una inversión rentable, ya que se puede recibir a cambio una formación de alto nivel amortizando sus cuotas con suficientes asistencias a nuestros eventos que se celebren en cualquier territorial de la Asociación", afirma Félix Longás

¿Una llamada a los empresarios y directivos aragoneses?

> Invitamos al mundo técnico y empresarial a que nos conozcan. En nuestra Asociación prima el objetivo de que todos sus componentes se sientan en un ambiente muy confortable.■

a + *b* = Reclamar Deuda

¿Existe algún procedimiento para reclamar una deuda sin necesidad de acudir al Juzgado?

El acreedor que pretenda el pago de una deuda dineraria de naturaleza civil o mercantil, cualquiera que sea su cuantía y origen, que esté determinada, vencida, sea exigible, y esté documentada, podrá solicitar de cualquier Notario que tenga su residencia en el lugar del domicilio del deudor que requiera a éste de pago.

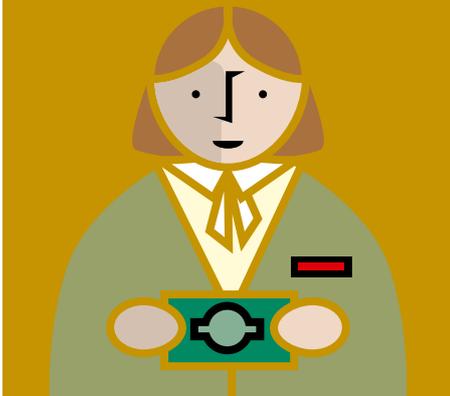
El Notario autorizará un acta en la que hará constar las circunstancias de identificación de acreedor y deudor, el domicilio de ambos, el origen, naturaleza y cuantía de la deuda, y adjuntará el documento o documentos que constituyan el título de la reclamación.

Si se dan los requisitos necesarios el Notario aceptará la solicitud del acreedor y requerirá al deudor en el domicilio señalado para que, en el plazo de veinte días hábiles, pague al acreedor.

Ante esta reclamación, el deudor tiene tres opciones:

Pagar

En cuyo caso el Notario lo hará constar por diligencia en el acta que tendrá el carácter de carta de pago. El pago puede hacer en la propia oficina notarial o directamente al acreedor.



Oponerse

En este caso el Notario consignará en diligencia los motivos de oposición, se lo comunicará al acreedor, y pondrá fin a su actuación quedando libre el acreedor para hacer uso de su Derecho ante los Tribunales.



No hacer nada

En este caso el Notario dejará constancia de tal circunstancia en el Acta y archivará el expediente. El Acta será directamente ejecutiva ante los Tribunales como título ejecutivo extrajudicial.



Como vemos, este expediente notarial es muy similar al proceso monitorio que se sigue en los Juzgados. Es un expediente que trata de dotar de agilidad a la reclamación de deudas dinerarias que consten documentadas descargando de trabajo a los órganos judiciales.

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



Envíe sus preguntas a consultas.panorama@kalibo.com



Desayuno Tecnológico en CEEI Aragón

El Departamento de Empresas de KALIBO ha participado como ponente, de la mano de su director técnico Óscar Sanz, en el Desayuno de Trabajo organizado por CEEI Aragón. En el encuentro profesional también participó la Cámara de Comercio de Zaragoza. El objetivo de esta jornada de trabajo fue compartir con los sectores empresariales las novedades que se producen en el ámbito del seguro.

Se parte de la base de que nuestro entorno empresarial y profesional está cambiando a enorme velocidad: nuevas actividades, predominio de la tecnología, revolucionarios sistemas de comunicaciones y de almacenamiento de la infor-

mación. Desde el mundo asegurador, trabajamos para adaptarnos a ese universo en constante mutación, pero lo hacemos con un lenguaje que no siempre tiene la capacidad de adaptarse al cambio y con unos conceptos que, en ocasiones, no resultan sencillos para los no iniciados.

En esta reunión KALIBO presentó una guía de viaje para no perderse en los laberintos del **Seguro de Responsabilidad Civil**. En dicha publicación, los expertos de KALIBO explicaron las coberturas tradicionales que intentan adaptarse a nuevos escenarios y cómo aparecen soluciones imaginativas para prevenir nuevos peligros. ■

CEEI ARAGÓN

CENTRO EUROPEO
DE EMPRESAS
E INNOVACION
DE ARAGON, S.A.

CEEIARAGON es un vivero de empresas de base tecnológica perteneciente al Departamento de Economía, Industria y Empleo del Gobierno de Aragón, que tiene como objetivo principal apoyar el desarrollo y consolidación de proyectos empresariales innovadores dentro del sector industrial o de servicios avanzados para las empresas, contribuyendo así a la generación de riqueza y empleo en nuestra Comunidad Autónoma.

www.ceeiaragon.es

El seguro de responsabilidad civil en el sector TIC

Con motivo del convenio suscrito con AERTIC, Agrupación que reúne a las empresas de La Rioja relacionadas con las Tecnologías de la Información y la Comunicación, un grupo de profesionales de KALIBO participó en una sesión de trabajo celebrado en la sede de la Federación de Empresarios de La Rioja.

De la mano de Óscar Sanz y Daniel Porras, suscriptor Especialista en Responsabilidad Civil en AIG, se trasladó a los asistentes todos los temas que preocupan a las empresas en el ámbito de la Responsabilidad Civil Profesional y, en especial, a las empresas TIC, dando a conocer seguros de última generación vinculados al universo tecnológico, como son los de Protección de Datos y Cyber-Riesgos. ■

Bajo el seno de la Federación de Empresarios de La Rioja (FER), nació la Agrupación en 2010 como instrumento para canalizar los intereses y necesidades de un amplio sector tecnológico vinculado con las Tecnologías de la Información y la Comunicación en La Rioja.

Tras varios años de actividad han conseguido el objetivo de aunar intereses y generar una imagen pública unitaria, impulsando el conocimiento, el networking y la confianza entre los socios.

www.aertic.es





El duro trance de un siniestro

El Departamento de Siniestros es una pieza clave de Kalibo Correduría de Seguros en su relación con los clientes. Su labor es acompañar al cliente en todo momento, escuchando sus explicaciones y transmitiéndole los cambios de situación en la tramitación de un siniestro en el que puede estar en juego su patrimonio e incluso su integridad física. En esta atención profesional y especializada, Kalibo gestiona anualmente más de 6000 siniestros. Para hablar de esta labor, Panorama ha reunido en una mesa de trabajo a Miguel de las Morenas, Director General de Kalibo; Óscar Sanz, Director Técnico; José Ramón Porroche, Responsable de Siniestros; Pilar Jusué, tramitadora de siniestros; José Luis Lucea, Abogado de Kalibo y Fernando Pérez, Director General de RTS Ingeniería. Estas han sido sus opiniones.



MIGUEL DE LAS MORENAS La gestión de un siniestro es la principal característica que distingue a una correduría. Es el momento en el que el cliente puede ver en la realidad qué es lo que firmó en su póliza de seguro. Hasta entonces, el cliente ha comprado un contrato que recoge una serie de coberturas pero que, hasta la ocurrencia del siniestro no se convierten en realidad. Es en esa situación estresante cuando hace falta dar asistencia cara a cara a una persona, ayudándole a interpretar un contrato de seguro, que es lo que tranquiliza al cliente ya que le prestamos nuestro apoyo y consejo. La

asistencia del personal especializado de una correduría y de los profesionales que intervienen en un siniestro, tanto peritos como abogados, es fundamental para interpretar un seguro y gestionar un siniestro. Es el momento en el que se determina si lo que en su día compró vale o no vale.

ÓSCAR SANZ El papel de la correduría en un siniestro ha cambiado mucho en los últimos 10-15 años. En este tiempo, ha pasado de un mero papel de asesoramiento y asistencia, a desempeñar un papel fundamental en la tramitación para la resolución del siniestro en sí.

PANORAMA *¿Qué circunstancias han determinado este cambio?*

Ó.S. Lo que ha ocurrido es que las aseguradoras han desaparecido prácticamente del territorio y, con ello, el asegurado ha perdido la oportunidad de hablar de su siniestro con personas de carne y hueso. Ese papel de interlocución lo hemos asumido nosotros, las corredurías, y lo hacemos con mucho gusto.

JOSÉ LUIS LUCEA Lo cierto es que la falta de un servicio y presencia de la aseguradora ha hecho que quien queda más cerca del cliente sea la correduría o,

como decía mi compañero Óscar Sanz, al desaparecer o disminuir gran parte de la presencia de las compañías en los territorios, sólo queda un teléfono que conecta con un Call Center, asistido por interlocutores que nunca son los mismos, que unas veces te pueden atender y otras no, por lo que la relación del asegurado con la compañía es compleja. A ello hay que añadir que las corredurías tienen personal muy profesionalizado, lo que hace que el cliente no tenga que estar ni ocupado ni preocupado ante un siniestro. En la correduría el cliente cuenta con una persona conocedora del tema que lo hace por él. Eso supone un valor añadido clarísimo que se está dando al producto. Esa cercanía y trato profesional facilita mucho la gestión del siniestro que es al final lo que le preocupa al cliente.

PILAR JUSUÉ Al desaparecer las aseguradoras del territorio han puesto al servicio del asegurado teléfonos 902 que han sustituido la atención personal. Es importante que el cliente contacte directamente con nosotros para comenzar la reclamación del siniestro. De este modo nos aseguramos de dar los pasos oportunos desde el inicio de la tramitación del mismo. A partir de este instante, el cliente deposita en nuestras manos la resolución de su problema, liberándole en gran medida de trámites administrativos, incluso periciales o jurídicos si fueran necesarios.

JOSÉ RAMÓN PORROCHE No es sólo que las compañías aseguradoras hayan desaparecido del territorio donde está contratado el seguro, sino que también



Miguel de las Morenas

"La gestión profesional de un siniestro es la principal característica que distingue a una correduría. La correduría y los técnicos pondrán todos los medios para conseguir hacer una valoración lo más justa posible de un siniestro"

han desaparecido del campo de acción donde están prestando el servicio. Muchas de ellas han externalizado gran parte de sus servicios y han dejado el control en manos de corredurías, gabinetes periciales, talleres de reparación, con los que tienen una serie de acuerdos, o empresas reparadoras que ejercen en determinados casos como peritos. Coordinar sus gestiones se convierte en un enorme galimatías para el asegurado. Cuando el cliente tiene un siniestro, básicamente pide que se le dé un servicio a nivel de reparaciones o bien que se le resarza económicamente de los perjuicios mediante una indemnización. En cualquiera de los casos, los profesionales que intervienen han perdido la coordinación que exis-

tía antes y de ahí que el cliente tenga un mejor servicio si ha contratado con una correduría, porque de esta manera puede acceder a un servicio adicional con el cual se libera de estas gestiones. Además, si el cliente ha contratado con una correduría sabe que detrás tiene un equipo de profesionales que le estarán dando las prestaciones que le corresponden y que no estará sufriendo ninguna merma en las mismas.



Óscar Sanz

"No concebimos que, ante un siniestro de gran envergadura, nosotros no estemos allí a las pocas horas acompañando a nuestro cliente. Lo que el asegurado quiere en esos momentos es hablar y contar todo lo que está pasando a una persona amiga"

El siniestro

PANORAMA Según las opiniones que han manifestado en esta mesa, el departamento de siniestros es el mejor escaparate y representante diferenciador de las ventajas de las corredurías.

M. DE LAS M. Después de la contratación, el siniestro es el acontecimiento más importante, porque es donde se comprueba la calidad de lo que has vendido. En ese momento hay que contar además con la calidad que proporciona la intervención pericial, que es también una parte fundamental de nuestra gestión. La correduría y los técnicos van a poner todos los medios para conseguir hacer una valoración lo más justa posible de un siniestro. Aquí también se han producido importantes cambios en los últimos años. Hoy existe una importante colaboración entre los gabinetes periciales que



>Pilar Jusué, José Ramón Porroche, Nieves Frías y Natalia Utrilla del Departamento de Siniestros.



José Ramón Porroche

“Si el cliente ha contratado su seguro con una correduría sabe que detrás tiene un equipo de profesionales que le estarán dando las prestaciones que le corresponden”

designan las aseguradoras y los que nombran las corredurías, en el sentido de compartir la resolución final. No hace muchos años había un enfrentamiento entre ambas, ya que cada una “tiraba” para su lado. Hoy, aquel enfrentamiento está superado y hay una colaboración importante para llegar a darle una solución conjunta, rápida y eficaz.

FERNANDO PÉREZ Efectivamente, la ocurrencia del siniestro es un momento trágico para el cliente, sobre todo cuando nos encontramos con daños materiales de consideración o cuando ha habido víctimas. Son casos muy delicados de tratar y donde se implican todos los agentes intervinientes en la póliza: compañía de seguros, corredor, asegurado y contrario. En estos casos, la compañía suele nombrar a su perito y a su abogado. Aquí, nuestra labor como peritos de seguros es conciliar para que el desenlace final sea fructífero para todas las partes. Es muy importante el papel del corredor de seguros que habla nuestro mismo lenguaje y es la persona con quien el asegurado contrata la póliza. El asegurado confía en el mediador porque tiene solvencia, profesionalidad, conocimiento del sector y del contenido del contrato, lo que contribuye a solventar las diferencias.

M. DE LAS M. Quiero destacar la presencia de un abogado en esta mesa que se justifica porque los siniestros no se resuelven de forma satisfactoria en el cien-

por ciento de los casos y, en esas ocasiones, hace falta la intermediación de un abogado para aclarar conceptos. El seguro es un contrato y nadie mejor que un abogado para interpretar su contenido. De igual manera, también participa en esta mesa redonda un ingeniero que puede actuar por parte del asegurado. Con ello quiero destacar que, al menos en nuestra organización, la intervención de un profesional, sean peritos o abogados, se lleva a cabo para ayudar a nuestros clientes como complemento a nuestras acciones para la resolución positiva de los siniestros.

PANORAMA *¿Cuándo es preceptiva la intervención del abogado que la correduría pone al servicio del asegurado?*

J. L. L. La intervención del abogado es un paso más dentro de la tramitación de un siniestro. Lo normal y frecuente es que esa tramitación discorra por cauces de mutuo acuerdo, pero hay veces que se suscitan controversias técnicas o interpretativas de la póliza entre cliente y compañía, lo que obliga a tener que enviar carta solicitando la justificación de esa distinta valoración. Si sigue la disensión y el tramitador de turno no admite las razones que nosotros creemos que son legítimas, siempre queda abierto el acceso a los tribunales, que son el último escalón.

PANORAMA *¿Es duro para un abogado llegar a ese último peldaño?*

J.L.L. Llegar a ese nivel es duro pero hay que tener en cuenta que el cliente confía en nosotros para que le demos el mejor servicio y lo más rápidamente posible. Desgraciadamente, los Tribunales de Justicia no son lo más rápido de este país. Antes de llegar a ese peldaño, hay que intentar agotar todas las vías de negociación, mantener conversaciones explicativas sobre lo que creemos que está cubierto y no cubierto en el contrato de seguro y, a partir de ahí, dar las máximas garantías al cliente de que estamos convencidos de que tenemos la razón, y de que hay que llevar las peticiones hasta sus últimas consecuencias.

Ó.S. Tener que acceder a la vía judicial para defender los derechos del asegurado no deja de ser un pequeño fracaso. En el fondo, cuando desde nuestra correduría hemos aconsejado a un asegurado que se decida por una

determinada compañía aseguradora, lo hacemos en la creencia total y absoluta de la profesionalidad de esa compañía y de que, en sus actuaciones, buscará la mejor de las soluciones que pueda ofrecer. El hecho de que este principio quiebre no deja de suponer un pequeño fracaso, que intentamos superar con el convencimiento de que, como profesionales, tenemos la razón y podemos disponer de los medios suficientes para llegar hasta donde sea necesario en defensa de nuestros clientes.



Pilar Jusué

“Queremos que el cliente deposite en nuestras manos la resolución de su problema, liberándole de trámites administrativos, periciales o jurídicos”

Oír al asegurado

PANORAMA *Decíamos al comienzo de esta conversación que la gestión de un siniestro es el momento más trágico de una circunstancia estresante. ¿Cómo se enfrenta su correduría a esta situación?*

M. DE LAS M. Hace años me dejó marcado un acontecimiento que tuvo lugar en mi despacho cuando llegó una persona, que había sido cliente nuestro, para decirme que acababa de sufrir un accidente y había atropellado a una persona. Acudía a nosotros para que le orientásemos sobre lo que debía hacer porque había llamado telefónicamente a la compañía aseguradora para hablar con alguien sobre el suceso del atropello y no consiguió conectar con nadie. En la compañía le dijeron que llenase un parte y que, en su momento, le avisarían a qué abogado debía ir. Él acudía a nosotros para decirnos que, sobre todo, necesi-

taba hablar con alguien para contarle su problema y que conociese el mundo del seguro, para que le guiara en lo que debía hacer de forma inmediata, saber cuál era su situación y qué le iba a pasar. Ese acontecimiento me hizo entender hacia donde debíamos dirigir nuestra ayuda al cliente.



Fernando Pérez

“El asegurado confía en el mediador porque tiene solvencia, profesionalidad, conocimiento del sector y del contenido del contrato, lo que contribuye a allanar las diferencias”

Siniestros de envergadura

Ó.S. Un incendio de grandes dimensiones (al que suelo calificar como “la madre de todos los siniestros”), produce una de las situaciones de mayor estrés de cuantas se le pueden presentar a un propietario. ¿Qué hacemos en nuestra correduría ante un siniestro importante? Lo primero de todo: estar allí físicamente. No concebimos que ante un siniestro de gran envergadura, nosotros no estemos allí a pocas horas acompañando a nuestro cliente. Creemos que lo que más necesita un asegurado en esos momentos es hablar y contar todo lo que está pasando a una persona amiga. En segundo lugar, nuestro cliente, que no es un experto en seguros, va a necesitar a alguien que le vaya guiando en todo lo que debe hacer y le asesore ante todo lo que le va a ocurrir. Se trata de un suceso a consecuencia del cual deberá enfrentarse a muchas cosas: la pérdida

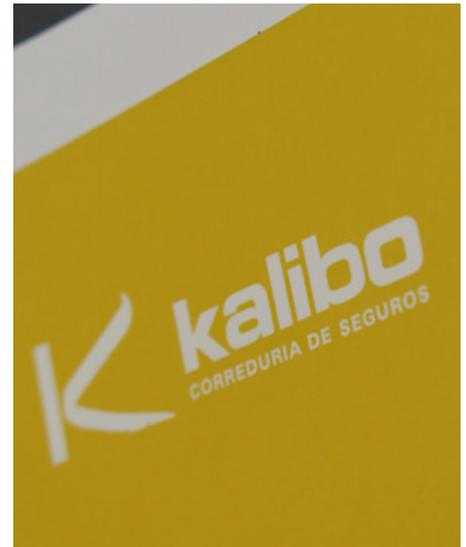
su casa o la paralización del negocio, que es el sustento de su familia. Hay que reconocer que en esos momentos los servicios periciales de las compañías pueden hacer una enorme labor. Y aquí tenemos que ser un poco críticos con las compañías aseguradoras que, en algunos casos (no ciertamente en los grandes siniestros pero sí en los de poca envergadura), han tomado la decisión de prescindir de los peritos y confiar sus intereses económicos en manos de talleres y gremios reparadores que, siendo gente responsable, no creemos que puedan asumir la función de oír, comprender y guiar a la persona que ha sufrido un acontecimiento desagradable. Desde ese punto de vista, el perito no ha sido un recortador de los derechos de los asegurados, sino por el contrario el garante de sus derechos.

F.P. Eso ocurre también en aquellos siniestros que antes llamábamos de frecuencia, que son los que afectan a los ramos de hogar, comunidad y comercio y en los que las compañías no van a enviar un perito, sino que optan por mandar a una empresa reparadora para peritar la reparación, incluso para dar su opinión sobre el origen o causa del siniestro, cubriendo con ello la función de un perito. Luego están los siniestros



José Luis Lucea

“Antes de acudir a los Tribunales, intentamos agotar todas las vías de negociación, mantenemos conversaciones explicativas sobre el contenido del contrato y damos al cliente las máximas garantías de que estamos convencidos de que tenemos la razón”



llamados de intensidad en los que las compañías sí que cuentan con servicios periciales que en muchos casos requiere un servicio rápido y eficaz.

Los tribunales

PANORAMA ¿Y si a pesar de todos los pasos que se dan para llegar a un acuerdo entre aseguradora y asegurado hay que acudir a los tribunales?

J.L.L. Pues se acude a ellos, aunque para nosotros es el último escalón para resolver las diferencias de opiniones. Al menos en esta casa, tratamos de evitarlo lo más posible, y no porque lo tengamos por un fracaso, sino simplemente por practicidad, ya que es más barato llegar a un acuerdo con la compañía insistiendo en ello. En cualquier caso, tenemos a los tribunales como una herramienta más porque no podemos dejar al cliente desprotegido. Si creemos que tenemos razón en nuestros argumentos, y así se lo comunicamos a nuestros clientes, los llevamos hasta las últimas consecuencias, acompañándole y guiándole en el procedimiento.

Ó.S. Es cierto que en el largo camino hacia un acuerdo amistoso te encuentras con personas que, por su propia forma de ser o por la idiosincrasia de la empresa para la que trabajan, no son partidarios de solucionar el contencioso de forma negociada. Sin embargo, y en esto coincidido totalmente con José Luis Lucea, la gran mayoría de los asuntos se solucionan amistosamente y, desde luego, en esta correduría se queman todos los cartuchos antes de acudir a una vía judicial. ■



>Monasterio de San Juan de la Peña, donde fue custodiado el Santo Grial.

Aragón pone en marcha un nuevo atractivo turístico internacional: la Ruta del Santo Grial

Investigadores y asociaciones de Aragón, encabezados por la Universidad de Zaragoza, trabajan conjuntamente para definir en Aragón la Ruta del Santo Grial, un espacio viajero en el que conocer y extasiarse con nuevos motivos espirituales, artísticos, patrimoniales, identitarios, religiosos, épicos e históricos.

Este proyecto, que está auspiciado por la Comisión Europea y junto con la Universidad, participan la Comarca de la Jacetania, la Dirección General de Turismo del Gobierno de Aragón, la empresa Sargantana, el Technological Educational Institute of Crete (Grecia), Bournemouth University y The University of West London (ambas de Reino Unido), la ONG My Word (Bulgaria) y la compañía privada 5-Senses LTD (Malta).

Estas instituciones avanzan en el proyecto de “vender” Huesca como territorio del Santo Grial, estableciendo una ruta por Huesca, Yerba de Basa, Sires, San Adrián de Casabe, Bailo, Jaca y San Juan de la Peña hasta llegar al palacio de La Aljefería. Desde Zaragoza habría que consolidar otro río de cultura y religiosidad por la provincia de Teruel hasta la ciudad de Valencia, en cuya Catedral se encuentra el Santo Grial.

Como manifestación de apoyo al proyecto, el actual Gobierno de Aragón, por boca de su Consejero de Vertebración del Territorio, José Luis Soro, ha destacado la importancia de estas rutas culturales dentro de la oferta turística aragonesa “porque ayudan a la vertebración del territorio y a la dinamización económica, sirven para poner en valor nuestro patrimonio cultural y natural y para generar empleo”. El consejero ha explicado la importancia de este evento que supone que, a la hora de ofrecer un producto turístico, se pueda contar con un fundamento científico de fondo que sirva para consolidar la ruta.

El Santo Grial, que según los expertos es el vaso que empleó Jesucristo en la Última Cena, no es un objeto de culto sino que es un punto de arranque de caballeros, caminos que recorrer y metas que alcanzar y ha sido durante siglos un objeto de devoción, de culto, magia, de búsqueda y de interrogantes.

El objetivo de la ruta es aprovechar el misterio y fascinación que despierta esta reliquia, y con ello poner en valor el patrimonio artístico, histórico y cultural de estas comarcas. Realmente es un camino difícil de definir, ya que está tejido y sustentado en leyendas y tradiciones religiosas, épicas y místicas.



>San Pedro de Siresa.



Para llevarlo a la práctica, el proyecto ha contado con la ilusión y el esfuerzo de personas e instituciones que durante muchos años han querido promover la ruta que el Santo Grial realizó por tierras aragonesas y valencianas durante los siglos que estuvo custodiado en nuestro país. En octubre del año pasado el Consorcio ya organizó en Huesca, el IV Encuentro de Lugares de San Lorenzo y Santo Grial, en el que se desarrollaron varias conferencias y que corrieron a cargo del grupo de investigación "Grail Project" liderado por la profesora Sanagustín. En ese encuentro se recrearon los lugares por los que previsiblemente estuvo depositado el Santo Grial. Durante los días 26 a 29 de noviembre del pasado 2015, tuvo lugar en la ciudad de Jaca el Congreso Internacional sobre Rutas Culturales en una Sociedad Creativa e Innovadora (ICCTOUR, 2015).

Más próximo, el pasado 16 de enero, se celebró en Zaragoza una jornada workshop para dar cuenta de los avances y logros.

Haciendo camino

La Ruta del Santo Grial que Aragón está poniendo en marcha posee un trazado como ruta física que sigue los caminos históricos realizados durante cientos de años por peregrinos y viajeros. La primera vez que se realizó fue en 2002 en una expedición a caballo liderada por Fernando Avilés, experto en caminos históricos y miembro de la Asociación cultural de El Camino del Santo Grial y que en la actualidad, y gracias a los tracks, se puede realizar a pie, a caballo, en BTT, en coche o en moto.

El itinerario está marcado por los lugares emblemáticos en los que el Santo Cáliz de la Última Cena ha sido custodiado durante muchos siglos, especialmente en Aragón hasta llegar a su actual destino, la Catedral de Valencia. Los que trabajan en este espacio tratan de catalogar y poner en valor todos los atractivos que pueden trazar el camino por los campos,

CONTINÚA >



>Palacio de la Aljafería, en Zaragoza, fue otra de las etapas del Santo Grial.

las ermitas, los montes y los pueblos. Los investigadores y asociaciones que han contribuido a diseñar este camino están seguros que puede ser un reclamo turístico de primer orden, ya que está cimentado y rodeado de míticas leyendas épicas y religiosas. En palabras de la profesora María Victoria Sanagustín Fons, “se trata de aprovechar el misterio y fascinación que despierta la reliquia para poner en valor el patrimonio artístico, histórico y cultural de esta región”. Algunas de esas leyendas han servido de tema para grandes producciones cinematográficas como “La última cruzada” o el “Código Da Vinci” que han explotado el atractivo de la leyenda del Santo Grial.

En el entorno mediterráneo existen dos rutas generadas por el Santo Grial. Una de ellas, es la llamada Ruta Artúrica, basada en la literatura épica que parte de la leyenda del Rey Arturo y el caballero Percebal, que debieron de encontrar el Cáliz bien en la abadía de Glastombury o en la catedral de Londres, y que después fue llevado y custodiado en San Juan de la Peña.

Otro itinerario, la Ruta Mística, es el que nace en Bulgaria, donde los monjes vogomilos debieron encontrar el Santo Grial que, posteriormente, fue trasladado a Creta y Malta. En esta isla, el cáliz debió estar protegido por las órdenes templarias, hasta que fue llevado a Valencia.

En ambos caminos, los promotores de la ruta han estudiado y valorado minuciosamente los atractivos tangibles e intangibles que pueden atraer a los viajeros y ser sugestivos elementos de la Ruta del Santo Grial. “Con todo ello se ha conformado una oferta de sensaciones y experiencias para revivir la historia, sentir la naturaleza, degustar la gastronomía, conocer las costumbres y los lugares bellos y apacibles”, explica María Victoria Sanagustín.

Para ella, “la Ruta del Santo Grial forma parte de la historia del Reino de Aragón, al igual que otras tradiciones y leyendas que nos retrotraen a tiempos pasados y que dejan entrever el enorme legado histórico, artístico y cultural que posee nuestra tierra”. De esta forma, el Santo Grial emerge de nuevo en la historia reciente de Huesca y de Aragón y vuelve a brillar con una intensa luz, tal y como lo hizo en tiempos remotos, gracias al proyecto, aprobado por la Comisión Europea, denominado «Holy Grail: mystic Routes and Activitiesto Improve Local tourism». “El principal objetivo de esta ruta -apunta la investigadora- es promover un producto turístico, transnacional europeo en torno a un tema, el Santo Cáliz, que la tradición católica identifica como la copa en la que Jesucristo celebró la última cena y que fue custodiada y trasladada desde Tierra Santa hasta la península ibérica siguiendo un largo periplo”.

En la Comarca de la Jacetania la ruta recorre lugares emblemáticos como el Monasterio de San Juan de la Peña, la Catedral de Jaca, San Adrián de Sasabe, Siresa y Bailo. Yebra de Basa, en la Comarca del Alto Gállego, es otro de los puntos importantes de esta ruta, que continúa hacia Huesca, Zaragoza y Teruel, para finalizar en Valencia, ciudad donde se encuentra custodiado el Santo Cáliz, y que en octubre ha sido sede del Año Santo Jubilar de la Misericordia, tras el reconocimiento del Vaticano.

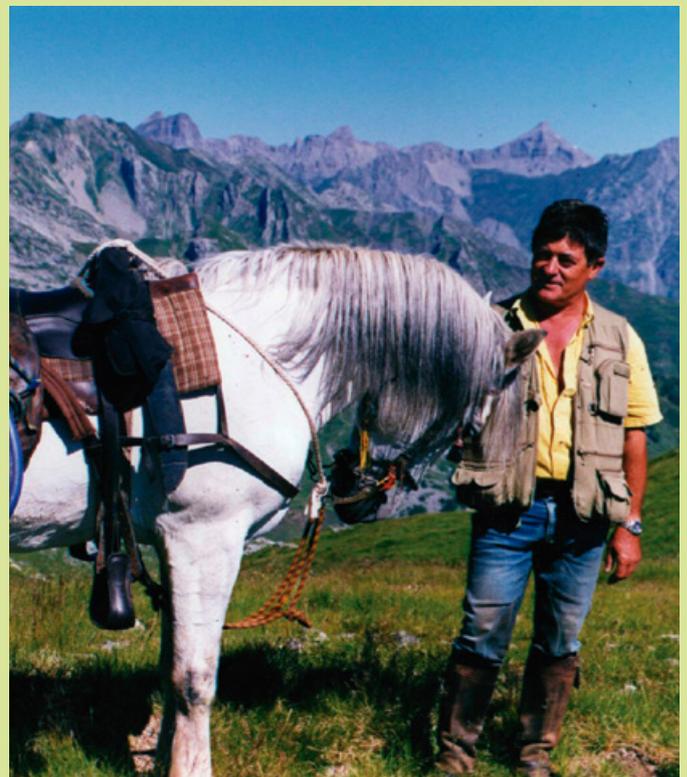
Paseando por la historia

El viajero que se decida a visitar el camino debe conocer las razones históricas de este atractivo. Según los historiadores, tras la Última Cena, el Cáliz quedó en manos de los discípulos Pedro y Marcos, que lo llevaron a Roma donde estuvo más de 200

Sendero Ecuestre por la Jacetania

Uno de los primeros productos turísticos que se ha puesto en marcha, enmarcado en Grail Project, subvencionado por la Comarca de la Jacetania, es el sendero ecuestre "Ruta del Santo Grial". Se trata de crear un itinerario para su uso ecuestre, pero que igualmente podrá ser recorrido a pie o en BTT. Por ello se pretende su autorización como Sendero Turístico de Aragón y su homologación como Itinerario Ecuestre por la Real Federación Hípica Española.

El itinerario consta de un sendero principal, que enlaza en un recorrido circular los cinco enclaves singulares y tres senderos o itinerarios alternativos. Son un total de 7 etapas, que suman 140 kms de recorrido y otra etapa para cada uno de los itinerarios alternativos, totalizando otros 90 kms adicionales de senderos señalizados. En su conjunto constituyen el recorrido ecuestre de mayor longitud de la península.■



Según la tradición, el Cáliz que empleó Cristo en la Última Cena, estuvo custodiado durante casi mil años en la provincia de Huesca

años, hasta que las persecuciones de las que fueron objeto los cristianos, aconsejaron llevar el Cáliz a otros territorios. Para ello, el Papa Sixto II encomendó a su tesorero San Lorenzo la labor de llevar el Cáliz a territorios más seguros, para los que el Santo fijó la ermita de Loreto, en Huesca, donde lo llevó un soldado enviado desde Roma. En Huesca estuvo unas décadas hasta que, en el inicio del siglo IV, se trasladó a San Pedro el Viejo.

Otra nueva amenaza, la invasión de los sarracenos en el año 713, hizo que la Santa reliquia fuese llevada a un lugar más seguro, el Monasterio de San Juan de la Peña. Allí estuvo hasta 1399, cuando el rey Martín I El Humano lo trasladó al Palacio de La Aljafería, en Zaragoza.

Finalmente, en 1437, el Santo Grial llega al Palacio Real de Valencia, de donde fue llevado posteriormente a la Catedral de esta ciudad, donde hoy se custodia.■

Ángel de Uña
Periodista

Más información de este sendero en la web de

www.jacetania.es

¿AÚN TRABAJAS COMO UN DINOSAURIO? PÁSATE A LA OFICINA INTELIGENTE



SMART OFFICE CENTRE son equipos multifunción de última generación inteligentes exclusivos de KYOCERA que, además de realizar lo que se hacía en la época jurásica (imprimir, copiar, escanear), te permiten archivar digitalmente y encontrar en cuestión de segundos tus albaranes, facturas, contratos...

MULTIFUNCIONALES INTELIGENTES
desde solo
29*€/mes

* Con 5 años de mantenimiento en una cuota de renting a 60 meses, sujeta a aprobación financiera. Dispositivo A4/B/N de 40 ppm. En modalidad precio por página (precio a consultar).



ARCHIVA



BUSCA



GESTIONA



DESDE UN ÚNICO LUGAR
Y EN FORMATO DIGITAL

infocopy

Plataforma Logística Zaragoza PLAZA
C/ Tarento, Nave 1 - 50197 Zaragoza

Si quieres ahorrar tiempo y dinero,
contacta con nosotros y ¡**SMARTIZA** tu negocio!

976 403 000

infocopy.smartoffice.es - info@infocopy.es

