

Jaime García-Legaz

**Presidente de CESCE,
Compañía Española de
Crédito a la Exportación**

desde el 13 de octubre de 2017,
presidente de AENA.

Salir al exterior es una
vía de crecimiento y un
medio para fomentar
la productividad, la
innovación y para
crear empleo



**Miguel Ángel
Heredia,**

director general de Piquer

Toda una vida dedicada
a la formación y educación
de los jóvenes

**Soluciones
aseguradoras**
Cómo alquilar un piso
de manera segura

**M^a Jesús
Lorente,**

presidenta de ARAME

Hace 30 años que las
mujeres denunciamos la
necesidad de cambiar las
estructuras empresariales





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:



Reinicio

Reinicio. Con esta sencilla pero vigorosa palabra ponemos en marcha una nueva e ilusionante andadura profesional.

Después de 28 años de exitosa trayectoria de Raúl Blanco al frente de una de las corredurías de seguros de referencia en el sector asegurador a nivel nacional, el equipo directivo hemos adquirido el cien por cien del capital social de la empresa.

Esta singladura es para este equipo un reto importantísimo. La modernización y digitalización de la Correduría, la especialización del equipo humano, la mejora en la atención y asesoramiento del cliente, el crecimiento en nuevos horizontes, ... son algunos de nuestros retos. Y nos queda tal vez el más difícil, queremos ser líderes en nuestra tierra, aquí en Aragón.

¿Qué mejor que esta nuestra revista para poner de manifiesto nuestra confianza en el equipo de trabajo que ahora nos acompaña?, un grupo de 30 personas preparadas y en el que confío para abordar estos nuevos desafíos.

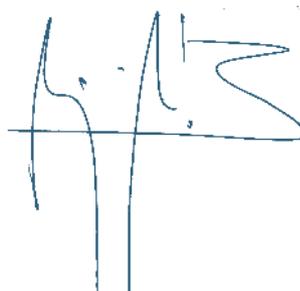
Desafíos que pasan por nuestra área de Mascotas y el nuevo producto de asistencia veterinaria con consultas para perros en el que queremos implicarnos para mejorar cualquier proceso que aspire a la excelencia en el asesoramiento al cliente.

El tejido empresarial, continúa siendo nuestro eje de batalla. Seguimos creciendo, damos cobertura a nuestras empresas en cualquier punto del mundo, aseguramos sus transacciones comerciales, su producto final, sus servicios, su equipo humano, ... todo lo necesario para proteger el patrimonio empresarial y humano de empresas y empresarios.

Quiero agradecer también la confianza y el buen hacer de nuestros proveedores, amigos y colaboradores, que apuestan y confían en nuestra experiencia y capacidad de gestionar los riesgos de nuestros clientes.

No me olvido de nuestros clientes. Sin ellos, todo esto no tiene sentido. Queremos seguir contando con su confianza, con la tuya, y queremos que ésta, nuestra casa, sea la tuya.

Esta etapa, marcará nuestro futuro. En Zaragoza y en Sevilla, es el momento de detenernos para ver el horizonte, es el momento de REINICIAR.■



3
 La opinión de los expertos
Jaime García-Legaz,
 un enemigo de los muros y barreras comerciales.

7
 Un lugar donde tocar las estrellas
Planetario de Huesca

10
 Nuestros clientes y amigos
Miguel Ángel Heredia,
 director general del Grupo Piquer.

13
 Los vermús de la Cámara
 > José Longás, experiencias de 40 años en el mundo empresarial.
 > Sangría Lolea, se puede hablar de negocios con una sonrisa.

16
 Kalibo en pocas palabras
 > ¿Qué es y para qué sirve el factoring?
 > Kalibo, convención anual 2017 "REINICIO".

18
 Organizaciones empresariales
 > Centro Zaragoza.
 Talleres y técnicos velando por la seguridad vial.

21
 Emprendedores
 > Arame. María Jesús Lorente, presidenta de la Asociación Aragonesa de Mujeres Empresarias, ARAME.

24
 Soluciones Aseguradoras
 > Cómo alquilar un piso de manera segura.

28
 Nuevo clúster en Aragón: el de la Energía lo forman 37 empresas.

29
 Escapada
 Alquézar vive intensamente el paso del tiempo.

Jaime García-Legaz



un enemigo de los muros y barreras comerciales

Durante su larga vida dedicado a la empresa, la Administración y la Política, **Jaime García-Legaz** se ha distinguido como un declarado enemigo de erigir muros y barreras comerciales y un convencido de que el libre comercio es el que traerá la prosperidad. Pone el ejemplo de España, un país desarrollado y próspero “*que era pobre cuando estaba cerrado al exterior*”. En esa línea y bajo estos principios ha trabajado muchos años formando parte del Gobierno y lo seguirá haciendo ahora como presidente del Cesce, Compañía Española de Crédito a la exportación. Su preocupación es consolidar un esquema de trabajo para avanzar en la simplificación y eliminación de barreras para el acceso y el inicio a la actividad en el comercio.

CONTINÚA >

Sus cargos le han hecho vivir de cerca los cambios importantes de la economía mundial y en la economía española. ¿Cómo resumiría la marcha de la economía española en ese lustro de crisis de la economía mundial?

> España puede presumir de haber logrado en un corto periodo de tiempo una transformación profunda en su modelo productivo en la buena dirección. En apenas seis años (2009-2015), España ha conseguido elevar su tasa de exportación de bienes y servicios sobre el PIB en más de diez puntos, del 22% al 33%. Ninguna otra economía importante del mundo desarrollado es capaz de ofrecer esas cifras.

“Las dificultades de acceso a la financiación es el mayor obstáculo con el que tropiezan las empresas españolas en sus mercados internacionales”

¿Qué le diría a una empresa que se esté planteando salir al mercado exterior una vez superada la crisis?

> Desde hace varios años, se insiste en la importancia de fomentar la internacionalización; si la economía española quiere crecer, ha de ser a través del comercio exterior y, por ello, se anima a las empresas a salir al exterior como única vía de crecimiento, como medio para fomentar la productividad, la innovación y para crear empleo. Pero muchas veces se minusvaloran las dificultades que comporta la internacionalización, que pueden ser insalvables para las empresas pequeñas, que no tienen capacidad para gestionarla, para recabar información, para ob-



tener recursos financieros. En pocas palabras, se está lanzando el mensaje de que hay que internacionalizarse para crecer, y se hace poco hincapié en la necesidad de tener cierta masa crítica, de crecer antes de internacionalizarse, o al menos de contar con ciertas características, ya que son las empresas más innovadoras y productivas las que pueden tener éxito a la hora de salir al exterior.

Superada la fase más aguda de la crisis económica, ¿cuáles son los principales obstáculos que encuentran nuestras empresas en sus relaciones internacionales?

> Entre los obstáculos principales destacan las dificultades en el acceso a la financiación. Evidentemente, esto no constituye ninguna sorpresa. De hecho, este factor es uno de los que más condiciona el desarrollo de la exportación en general, en todo tipo de empresas, y está en el origen de la creación de los instrumentos financieros con apoyo oficial, de los que desde hace más de cuarenta años forma parte Cesce. Me gustaría recordar lo que ocurrió durante los primeros años de la crisis. En aquellos momentos, en condiciones extremas de falta de financiación, las ECAs en general y Cesce en particular pusieron de manifiesto la utilidad de este instrumento como facilitador de la financiación necesaria para poder acometer proyectos en el exterior. Ese papel

contracíclico funcionó a la perfección, se reflejó en las cifras de contratación de Cesce y cedió el protagonismo nuevamente al mercado cuando las condiciones financieras lo permitieron, demostrando su utilidad como corrector de fallos de mercado. Quizá sea el momento de revisar el esquema de los instrumentos de apoyo financiero a la internacionalización de la empresa. Cesce, como parte de dichos instrumentos, tiene como misión fundamental promover y facilitar la financiación. Como decía anteriormente, en períodos de restricción de financiación somos más necesarios y hemos demostrado nuestra utilidad para cubrir ese fallo de mercado.

Con la Globalización y el mercado mundial, no es nada fácil salir a competir, ¿hacia dónde marcha la Globalización?

> Un elemento fundamental para comprender el auge exportador es la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias para los bienes y servicios españoles que acompañan a los acuerdos de libre comercio suscritos por la Unión Europea. A lo largo de los últimos años, la firma de los acuerdos con Perú, Colombia, Ecuador, Vietnam, Singapur o Canadá han extendido los espacios comerciales libres de barreras para las empresas españolas. Los futuros acuerdos con Japón o Mercosur abrirán enormes nuevas oportunidades.

La tentación proteccionista

-¿Cómo son las expectativas del comercio mundial con el crecimiento de los movimientos proteccionistas como Trump, Brexit, etc?

> Es evidente que la tentación proteccionista vuelve. Estados Unidos y Trump es el más claro ejemplo. Más allá de si estos mensajes van acompañados de decisiones concretas, este tipo de mensajes no son buenos porque generan incertidumbres y se puede producir un efecto contagio. Sin embargo, hasta ahora la única medida concreta que ha tomado la administración Trump ha sido la no ratificación del TPP. Estados Unidos sigue siendo miembro de la OMC (Organización Mundial del Comercio) y no parece que vaya a denunciar Nafta. Además, la capacidad que tiene Estados Unidos de imponer políticas proteccionistas es reducida. La gran ventaja de tener un sistema de comercio basado en acuerdos y reglas es que ningún país puede iniciar una guerra comercial por su cuenta. Dicho esto, la música no suena bien pero el efecto concreto de medidas poco afinadas es limitado. No hay que exagerar.

¿Y respecto al brexit?

> El Brexit es una mala noticia para la UE, para el Reino Unido y España. Reino Unido es uno de los principales mercados de exportación, especialmente en sectores muy intensivos de empleo como el agroindustrial. La salida de Reino Unido de la UE va a generar mucha incertidumbre acerca de las condiciones de acceso de las empresas españolas al mercado británico. El impacto sobre el sector exterior español dependerá del acuerdo al que lleguen ambos actores tras la salida. Si se mantiene el statu quo el efecto será prácticamente nulo.

Superada la fase más aguda de la crisis económica ¿cómo percibe usted la salud de nuestras empresas en sus relaciones internacionales?

> El ensanchamiento de la base exportadora se ha concentrado en las pymes. Desde que se inició la crisis el número de empresas que venden en mercados exteriores se ha duplicado, y el de las que lo hacen regularmente ha aumentado un 20%, hasta las 50.000. Todo

Jaime García-Legaz Ponce

Licenciado en Economía y Administración de Empresas por CUNEF y doctor en Economía por la Universidad Complutense de Madrid. Es Técnico Comercial y Economista del Estado.

Es, desde noviembre de 2016, presidente ejecutivo de CESCE, habiendo presidido el consejo de administración de esta compañía desde febrero de 2016.

Durante su carrera profesional, iniciada en 1989, ha sido Secretario de Estado de Comercio del Gobierno de España, presidente del ICEX, presidente de Invest in Spain y presidente de la Fundación CECO. Fue elegido Diputado de las Cortes por Murcia y ejerció como Secretario de la Comisión de Economía y Hacienda del Congreso de los Diputados. Anteriormente desempeñó responsabilidades como Director general de Bienestar y Educación del gabinete del Presidente del Gobierno y Director General de Estadística de la Comunidad de Madrid, además de haber trabajado en el Banco de España, el Ministerio de Economía y Hacienda y el Ministerio de Ciencia y Tecnología. Ha sido asimismo consultor de la Unión Europea, consultor del Banco Mundial, consultor de la OCDE y profesor del Instituto de Empresa, CUNEF Business School e ICADE.



ello es una gran noticia para la economía española, ya que indica que nuestra capacidad estructural de exportar se ha incrementado. No es algo pasajero.

¿En qué países se están concentrando fundamentalmente las exportaciones españolas?

> La mayor parte de las exportaciones españolas se dirigen a los países de la OCDE y sobre todo de la UE, lógicamente por razones de vecindad. También por una cuestión de idioma, los países latinoamericanos son un destino importante para las empresas españolas, donde Cesce está presente en México, Perú, Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina. No obstante, Cesce ofrece cobertura en muchos otros países del mundo, desde África a Oriente Medio y Asia.

“El Brexit es una mala noticia para la UE, para el Reino Unido y para España”

El seguro de crédito

Aunque no se puede dar por finalizada la recesión, ¿de qué forma cree usted que la crisis ha afectado al seguro de crédito?

> El seguro de crédito sufrió, pero por el lado de la siniestralidad. Además, muchas empresas que contrataban seguro de crédito no pudieron permitírselo en los años de crisis. En general, la industria cayó durante la crisis alrededor de un 30 por ciento. A Cesce le fue razonablemente bien; aprovechó para cambiar su modelo de negocio e introducir conceptos que eran muy apropiados para ese momento. Esto nos permitió ganar cuota de mercado y crecer.

En los últimos dos años, la morosidad empresarial se ha reducido notablemente, con lo que la percepción del riesgo ha bajado y las aseguradoras han generado tasas de siniestralidad reducidas. Ese es el entorno ideal para una guerra de precios que hace que la facturación del sector, aun captando nuevos clientes, no se incremente, dada la reducción de tasas.

CONTINÚA >

Cesce acaba de aprobar un Plan Estratégico. ¿Dónde localizará sus cambios y cuáles serán sus estrategias de actuación?

> En línea con el plan estratégico de la compañía el objetivo para los próximos tres años es crecer de forma significativa en número de clientes y usuarios de nuestros servicios, tanto en el segmento de grandes y medianas empresas como entre las pymes, e impulsar también nuestro crecimiento en ingresos a pesar de que el entorno actual de la industria del seguro de crédito sigue siendo de contracción de la actividad. Las líneas de actuación que vamos a seguir para crecer son potenciar vía innovación, la flexibilidad en el uso por parte de nuestros clientes de todos los nuestros servicios optimizando el coste de los mismos, y reforzar los canales de distribución para poder llegar a todo el mercado potencial.

¿Qué le demanda la empresa española que quiere operar en el extranjero?

> Cesce ofrece desde la información inicial necesaria para la apertura de nuevos mercados, como información financiera y de marketing, para lo que disponemos de una base de datos de empresas del mundo de 250 millones de registros, hasta monitorización de los riesgos, 'riskmanagement'. Un producto este que, desde su lanzamiento ha tenido una gran aceptación en el mercado. Además, ofrecemos la posibilidad de asegurar total o parcialmente las ventas. Y por otra parte, aportamos también financiación, ya que por los acuerdos que mantenemos con diferentes entidades bancarias facilitamos su acceso al crédito y directamente también a nuestro Fondo de Apoyo a Empresas lo que dota de una enorme elasticidad.

¿En qué consiste su Fondo de Apoyo a las Empresas?

> Es financiación exprés mediante descuentos de facturas, un factoring sin recurso, pero mucho más rápido que



el resto de productos similares en el mercado. El riesgo lo asume cien por cien Cesce y estamos aplicando tipos de interés bastante más baratos que la competencia, de entre el 1,7 y el 2,7%. Es un producto muy atractivo. Hemos financiado 200 millones de euros y está creciendo a mucha velocidad.

Digitalización, internacionalización y respaldo a las PYMES son las bases del Plan Estratégico 2020. Háblenos de las dificultades con las que se encuentran las pymes a la hora de acceder a los contratos internacionales.

> Una de las mayores dificultades de las pymes a la hora de acceder a contratos internacionales es lograr los avales necesarios para participar en contratos públicos. CESCE, consciente de este problema, creó una línea especial para pequeñas y medianas empresas con el fin de asegurar a los bancos en la prestación de estos avales/fianzas. En los últimos años CESCE ha apostado claramente por la innovación tecnológica, lo cual nos está permitiendo dar un mejor servicio a las pymes.

han formado parte de la vida diaria de CESCE en los últimos diez años. No podemos olvidar que la mayor parte de las transacciones con clientes se realizan online y que alrededor del 90 por ciento de nuestras decisiones de negocio la adoptan sistemas automáticos aplicando algoritmos.

Nuestro reto es proporcionar soluciones para la gestión del crédito comercial a todas las empresas de la forma más flexible posible y poniendo siempre al cliente (y no al producto) en primer plano. Es en la distribución y en la venta de nuestros servicios donde está el reto digital de nuestra industria y nosotros tenemos la intención de liderar esta transformación y creo que estamos dando los pasos correctos para ello.

¿Cuál es su opinión sobre el papel que juegan en el mundo del seguro las Corredurías?

> Llevamos toda la vida trabajando con agentes y corredores; son nuestro canal fundamental. Tenemos un equipo muy potente de corredores, así como de agentes exclusivos. Actualmente tenemos una red externa vinculada que en España es de 108 agentes exclusivos y en Portugal de 16. En cuanto a los corredores, en el sector hay 250 corredores que trabajan con el seguro de crédito y estamos abiertos a trabajar con todos ellos.■

La digitalización

¿Qué esperan de la digitalización de la compañía?, ¿qué objetivos persiguen?

> Tenemos un ambicioso proyecto digital. La innovación y la digitalización

“Es evidente que vuelve la tentación proteccionista en el comercio mundial”

Al cierre de esta edición de Panorama, Jaime García-Legaz era todavía presidente de CESCE, cargo en el que cesó el pasado viernes 13 de octubre para ser nombrado, este mismo día, presidente de AENA.

Un lugar donde tocar las estrellas

El Planetario de Huesca, también llamado Espacio 0,42°, se ha convertido en un edificio emblemático de Aragón, nacido y crecido con vocación de ser diferente, de sorprender y seducir. No se trata sólo de un Planetario o un espacio convencional, sino que es mucho más que eso: un lugar para la ciencia. Es un centro de divulgación con la vocación de acercar las maravillas del universo a todo el mundo, desde niños a ancianos y cada año recibe la visita de unas 30.000 personas que satisfacen sus deseos de aprender. La ciudad de Huesca está orgullosa de su Planetario y lo promociona en el exterior como un atractivo digno de ser visitado.

Una vocación antigua y arraigada entre los oscenses es asomarse al firmamento en las primeras noches estrelladas del mes de agosto para disfrutar de un fenómeno astral. Es el momento del año en el que las estrellas Perseidas se mueven en el firmamento en un espectáculo único que los oscenses han bautizado como "*lágrimas de San Lorenzo*", el Santo patrón de Huesca. Para disfrutar del espectáculo solamente hace falta oscuridad, cielo despejado y paciencia.

Esa secular vocación por el firmamento sigue siendo una atracción en estos momentos. Agrupaciones y centros de formación astronómica proyectaron, diseñaron, construyeron y equiparon el Planetario de Huesca o Espacio 0.42 y organizan las actividades que continuamente se realizan en él.



■ Los telescopios apuntan al cielo desde la cúpula del observatorio.



■ Entrada del Centro Astronómico de Huesca en Walqa.

Hace 5 años que se puso en marcha esta atracción científica y festiva.

Uno de sus promotores nos aseguraba que, en este tiempo, 30.000 personas visitan al año las instalaciones de su Planetario que se encuentra instalado en el Parque Walqa.

El Planetario no es sólo un atractivo turístico, sino un lugar para la ciencia y dotado de equipamiento para ello. Sus instalaciones están al servicio de aquellos investigadores que las necesiten y cuenta con la participación de la Universidad y otras comunidades de expertos. El Centro Astronómico Aragonés tiene como objetivo básico despertar la curiosidad, que es el primer paso del conocimiento aunando en una misma instalación el entretenimiento y el aprendizaje.

En Walqa

Los promotores del Planetario oscense estimaron que el lugar más adecuado para su instalación era otro centro con llamada internacional: el Centro Walqa. Ambos espacios tienen los mismos objetivos y se complementan perfectamente sus actividades. El principal propósito del Planetario es generar vocaciones tecnológicas y el papel del polígono Walqa contribuye a generar ese ambiente tecnológico. El cometido del Planetario es inspirar en una generación vocaciones científicas y tecnológicas a largo plazo.

En sus despachos hay muchísimos trabajos que en estos cinco años han realizado niños en las visitas que han realizado a este espacio. Muchos de aquellos niños han prolongado su afición por el cosmos apuntándose a la Academia de Astronomía y han seguido participando en actividades y programas formativos.

La curiosidad y más

El Planetario está diseñado para desarrollar la curiosidad de los visitantes que hacen preguntas sobre el mundo que le rodea. Este enclave científico quiere ayudar a esos niños a prolongar su afán de aprender y su deseo de crecer y mejorar. Uno de los responsables del Planetario resumía sus expectativas con estas palabras: *“Queremos que nuestros visitantes descubran los misterios de la astronomía y disfruten de ellos con una sonrisa en los labios”*. El objetivo del Planetario va más allá del ocio y del estudio, ya que pretenden *“inspirar vocación científica a toda una generación, que la ciencia arraigue entre los jóvenes y tenga un impacto positivo en la comunidad”*.

Para ello, el Planetario cuenta con colaboradores que ayudan a explicar a los niños temas de cierto nivel. *“Tenemos algunos científicos, como Ramón Torres, aragonés que trabaja con casos interesantísimos en la Agencia Espacial Europea y de los que habla frecuentemente en el Planetario”* – nos ha apuntado uno de las responsables del espacio astronómico.

También cuenta con instituciones colaboradoras. Una de ellas, de capital importancia, es la Fundación Astronómica de Huesca, fundada hace 30 años, cuyo objetivo es cambiar el Planeta y que fue la que promocionó la idea inicial y convenció a las instituciones de las ventajas que depararía la construcción y equipamiento del Planetario.

La Fundación es la que asume el desarrollo de la parte más científica del Centro, contando con el apoyo de otras entidades y que es la que la que planifica y organiza cursos y actividades. Su labor se centra en inspirar las vocaciones científicas y crear contenidos que incitan a las personas a

Lo que alberga el Espacio 0,42

El Planetario de Huesca está concebido como un edificio emblemático de Aragón, un lugar de encuentro de expertos, profesionales y aficionados a la astronomía, un lugar de trabajo e intercambio de experiencias. Instalado en el Parque Walqa, es un recinto cómodo y espectacular, con un aire investigador, con zonas de trabajo y de tranquilidad y silencio.

La cúpula de 10 metros que constituye el edificio central, alberga los equipos de proyección y audio. En la pantalla se recrea el visitante al Planetario que puede disfrutar plenamente de los equipos de proyección y audio de última generación. En la pantalla semiesférica se pueden recrear cada rincón del universo y disfrutar de películas para todas las edades.

Otras de las atracciones que cuentan con la predilección de los visitantes es el Simulador 4D, instalado en la Sala de Proyecciones que permite recrear el ambiente en 3D mediante el empleo de gafas polarizadas. Los asientos móviles consiguen que los visitantes alcancen nuevas sensaciones. La conjunción de esta proyección con la plataforma de asientos móviles, consigue que los visitantes disfruten de la experiencia 4D en el transcurso de un viaje único.

Otro de los atractivos del Planetario es el Observatorio, dotado de dos potentes telescopios (diurno y nocturno), que permiten a los visitantes mirar al cosmos en primera persona. Dos aulas completamente equipadas se destinan a la programación de talleres y charlas de ámbito científico. Además, el edificio cuenta con espacios expositivos diferenciados, capaces de albergar al mismo tiempo temáticas muy diversas.

El espacio alrededor del edificio puede ser utilizado en multitud de actividades al aire libre. En caso de mal tiempo, dichas actividades pueden acogerse en el amplio hall de entrada.

saber más, a despertar su curiosidad, provocar iniciativas y buscar la excelencia.

Uno de los responsables del Espacio 0.42 recalca que el Planetario organiza cursos y actividades, para lo que cuenta con el apoyo y colaboración de otras entidades. Para la gestión del Planetario se creó una Fundación que tiene como patronos al Instituto Aragonés de Fomento, la Agrupación Astronómica, el Ayuntamiento de Huesca y la Comarca. Aparte de estos patronos, la Agrupación tiene un acuerdo con la Agencia Espacial Europea que muestra por boca de algunos de sus astronautas, como Pedro Duque

o Pedro López, qué es lo que se está haciendo en Europa. Otras instituciones, como el Instituto Tecnológico de Aragón, la Universidad de Zaragoza y la Asociación de Planetarios de España también intercambian contenidos con el Espacio 0,42.

Centro Divulgativo

Además de esta actividad científica, el Planetario coloca en cabeza de sus preocupaciones el papel de Centro Divulgativo, asumiendo la responsabilidad de la parte más demostrativa. *“Hay un segmento de población que sabe de la existencia del Planetario y que lo conoce porque ha acompañado algunas veces a sus hijos y familiares. Les gusta renovar sus conocimientos con el objetivo de recordar los adquiridos en su niñez. Hay otro segmento de población que no tiene hijos en esa edad y que difícilmente llegan hasta aquí”*, afirma un responsable del Centro.

Para llevar a cabo esos fines, el Centro organiza encuentros y hasta conciertos. El año pasado instauró el Concierto Cósmico de Año Nuevo, con música en directo interpretada por un grupo musical de aquí y que atrajo nuevos visitantes al Planetario.■



Acceso a la zona expositiva del Centro Astronómico.

Miguel Ángel Heredia: toda una vida dedicada a la educación y a la formación



La vida de Miguel Ángel Heredia está vinculada estrechamente con la educación. Educar, acompañar e innovar en la formación de los jóvenes ha sido su ocupación y vocación desde sus primeros pasos en un acuartelamiento en Navarra. El hoy Director General del Grupo Piquer nos explica la trayectoria descrita y orientaciones de esta labor formativa y educativa. Con él analizamos las exigencias y cambios que en estos últimos años ha demandado la formación de nuestra juventud.

¿Cuál fue la encrucijada vital que le introdujo en la formación y la educación?, ¿cuáles fueron sus primeros pasos?

> Yo había dado los primeros pasos en las labores de formación y educación cumpliendo mi servicio militar en un Regimiento Cazadores de Montaña ubicado en Navarra, donde su coronel había detectado un bajo índice de formación en una buena parte de la tropa. En aquel momento había cursado ya mis estudios de Magisterio y él fue el que me propuso ser en el cuartel lo que se denominaba “maestro decano”, un profesional responsable de la extensión cultural a partir

de distintos niveles de formación de los soldados que había en aquel Regimiento y que estaban divididos en distintos grupos según su grado de formación, como estudios básicos o estudios primarios, incluso nos impusimos un reto: ¿por qué no ir más allá, creando unos estudios de graduado escolar?. Me encomendaron ir a hablar con el Delegado de Educación de Navarra para solicitar que el cuartel fuese el centro oficial para impartir estas enseñanzas de graduado escolar, con evaluaciones continuas. Nos lo concedieron y las aulas se instalaron en los barracones de las instalaciones militares. Ejercí durante 15 meses

que estuve en la “mili” y conseguimos, junto con unos treinta maestros y profesores, formar 150 soldados en distintos niveles y que hubiese exámenes oficiales para 50 alumnos que hacían el servicio militar. Allí obtuvieron los diplomas de instrucción básica o de ampliación de conocimientos con evaluación continua.

¿Cómo valora su paso por el Ejército cumpliendo el servicio militar al mismo tiempo que enseñando a sus compañeros?

> El recuerdo de los cometidos de formación que asumí me dejaron la satisfacción de haber contribuido a que



compañeros fuesen integrándose en unas escalas de formación. Estas responsabilidades hicieron más llevadero mi periodo de mili. Ser el “maestro decano” me liberaba de hacer algunos servicios, como las guardias, y me encargaron organizar la extensión cultural. Todo aquello hizo que el periodo de mili se pasase mucho más rápido.

La Academia Piquer

¿Qué cambió cuando se licenció de su servicio militar, volviendo a la sociedad civil?

> Cuando volví a casa, se me planteaba escoger el camino que seguir en el campo de la educación. Entonces, yo trabajaba ya en cinco academias simultáneamente. Existía entonces la Academia Piquer que gestionaban cuatro licenciados en matemáticas y me contrataron. Cuando aquellos profesores aprobaron sus oposiciones, se marcharon y me propusieron quedarme con la Academia. Fue un trance muy difícil y traumático porque era el momento de negociar con las entidades bancarias para obtener financiación de cara a poner en marcha una Academia. Además, esta oferta coincidía con una propuesta que me había llegado para trabajar en un colegio grande de Salamanca, lo que era un verdadero reto. Sin embargo, insistió, lo más complicado en aquel momento era negociar con las entidades financieras para hacerme cargo de la Academia Piquer en Zaragoza. Aquí me quedé y, con el apoyo de mi madre, obtuve un crédito, cierto que a un precio desorbitado, aunque después

un hermano me ayudó a suscribir otro crédito en mejores condiciones que el que me habían ofrecido inicialmente.

¿Cuál era su ilusión en aquel momento?, ¿qué quería crear?

> Tenía clara una cosa: quería crear una empresa de enseñanza. No quería una academia, donde los alumnos fuesen a “hacer los deberes”, sino que quería llegar más allá, quería llegar a la tutorización. A partir de 1984, comenzamos a crecer, por lo que, periódicamente, íbamos necesitando locales más amplios. En 1988 nos trasladamos trasladamos a la calle Luis Vives, y a partir de ahí fuimos añadiendo nuevas disciplinas y creando nuevas áreas de formación.

¿A qué necesidades respondían los siguientes cambios y evolución de Piquer?

> El desarrollo de Piquer y el nacimiento de nuevas ofertas formativas ha ido naciendo a medida que detectábamos las necesidades de los padres. En 1990, creamos nuevas instalaciones y nuevos servicios y pusimos en marcha una nueva idea: el “Colegio de Verano”. Hasta ese momento, habíamos tenido alumnos de primaria hasta 2º de Bachillerato, que tenían 4 o 5 asignaturas suspendidas, pero los padres nos manifestaron su deseo de contar con un colegio en el que los chicos pudieran estar desde las 9 de la mañana hasta las 6 de la tarde, y que no sólo tuviesen una clase por cada asignatura suspendida, sino que hubiese también estudios dirigidos por profesores. Lo hicimos así, comenzando con unas instalaciones del colegio Condes de Aragón que

tenía equipamientos para verano, con piscina y donde podíamos ofrecer internado. Teníamos alumnos externos, asistidos por rutas de autobuses y que entraban en el colegio a las 8,30 de la mañana y que estaban en el colegio hasta las 6 de la tarde pero pronto dimos un salto y recibimos alumnos internos, que venían de fuera de Zaragoza. En esos momentos me enteré de que la Ciudad Escolar Pignatelli, que había sido orfanato, propiedad de la Diputación Provincial de Zaragoza, aunque funcionaba como un organismo autónomo, se había ido desocupando. Yo había trabajado allí tres años, cuando tenía 19 años y estaba aun estudiando. La Diputación Provincial accedió a ofrecernos sus instalaciones para nuestro colegio de verano, y hasta ahora...

¿Fueron unos cambios de instalaciones o también hubo un cambio de orientaciones formativas?

> El primer año fue una continuidad pero, en el segundo año ya apreciamos que no podíamos trabajar solamente para que los alumnos aprobasen las asignaturas suspendidas. Había que cambiar cosas: la metodología y los objetivos de la formación, pasando a una formación en valores. No era cuestión sólo de enseñar, sino de educar en valores, en responsabilidades, en esfuerzo y que supiesen que había que hacer en cada tramo del día. Con ello,

“Un cambio decisivo en nuestra actividad formadora fue la educación en valores, inculcando en nuestros alumnos no sólo conocimientos, sino competencias y valores”



lo único que perseguíamos era el mayor éxito de los alumnos, inculcando en ellos no solo conocimientos, sino competencias y valores.

¿Se trataba de una nueva filosofía de la educación?

> Sin ninguna duda fue un paso decisivo y un punto de inflexión en nuestra actividad porque, a partir de ahí, aplicamos esos mismos principios a otras actividades, como ha sido la formación para el empleo o la formación profesional y la tutorización.

¿Qué es la tutorización?

> No es la impartición de una asignatura, sino un seguimiento integral de un alumno y lo estamos aplicando en toda el área de formación de Piquer. Queremos que haya un seguimiento que vaya más allá de lo que es una hora de clase. Un docente puede ser un gran profesor pero puede no ser un gran tutor. Por eso, nos hemos ocupado en Piquer de que la labor del profesor vaya más allá del tiempo de clase en sí mismo.

“La tutorización no es el seguimiento con el alumno de unas asignaturas, sino el seguimiento integral del alumno”

La Fundación Piquer

¿A qué obedeció la creación y puesta en marcha de la Fundación Piquer?

> La constitución de la Fundación Piquer fue un paso importante de nuestra actividad. Nosotros habíamos sido especialistas en la lucha contra el fracaso escolar, habíamos apostado por la formación en valores y en la introducción de una metodología educativa y estimamos que no debíamos quedarnos ahí. Así creamos una Fundación, una entidad sin ánimo de lucro, que nutriría de los beneficios que generaba la casa matriz y con ellos financiaría las actividades de la Fundación. Nacimos como un proyecto para devolver a la sociedad lo que la sociedad nos había dado y para remediar una carencia que me había obsesionado mucho tiempo: ¿por qué no invertíamos en estudios y en acciones para paliar, en lo posible, el fracaso escolar?. Así nació la Fundación Piquer que comenzó programando charlas en colegios para padres o en asociaciones de padres sobre metodología de estudio, sobre valores y sobre técnicas de estudio.

También nos propusimos hacer unas guías didácticas para cada una de las materias de los cursos de 1º de ESO hasta 2º de bachillerato, en las asignaturas más importantes. En este momento tenemos hechas 126 guías.

¿Qué objetivos cumplen esas guías?

> Facilitar el estudio a los alumnos que tengan que recuperar materias suspendidas y con ello facilitar las materias educativas. Son guías de metodología muy activa, preparadas por los profesores de la plantilla de Piquer, que facilitan el trabajo del alumno y que recogen ejercicios y lo fundamental que el alumno debe conocer.

¿Seguirán aumentando el número de guías que edita Piquer?

> Hay que tener en cuenta que los que trabajan en la elaboración de estas guías tienen que compatibilizar ese trabajo de redacción inicial con la actualización de su contenido cada cierto tiempo, por lo que supone una ingente tarea, vamos aumentando su número y actualizándolas.



La crisis económica

Gran parte de la puesta en marcha y crecimiento de Piquer se ha desarrollado coincidiendo con la crisis económica, que no debe haber sido el momento idóneo para realizar esos desembolsos.

> Los gastos en formación y enseñanza no coinciden con los ciclos económicos. Cuanto mayor es la crisis económica, las personas estiman que deben formarse más. Por supuesto que la crisis afectó a Piquer y que nos obligó a poner en marcha medidas de restricción pero también en esos momentos de crisis pusimos en funcionamiento Piquer Empresas y el Departamento de Comunicación, e hicimos algunas mejoras en nuestras instalaciones. Estimamos que era el momento de avanzar en nuestra actividad un poco más, ya que estamos convencidos de que los periodos de crisis también brindan sus oportunidades.



Una vida repleta de iniciativas y de proyectos. ¿Cuáles son los proyectos que ahora tiene en marcha?

> Trabajo con programas muy ilusionantes, como el programa “Prevengo”, dirigidos a prevenir la drogodependencia, la violencia de género, el acoso escolar, los problemas de salud, lesiones en el deporte, para los que estamos elaborando manuales. En estos programas nos está ayudando entidades como el Instituto Aragonés de la Juventud y Viamed Montecanal, que nos han mostrado su solidaridad en estos temas y todo ello sin un sólo euro de subvención. Lo hacemos porque creemos que hay que hacerlo y porque nos gusta lo que hacemos.■



José Longás, experiencias de 40 años en el mundo empresarial

“Las empresas tenemos que ser éticas, para tener la posibilidad de ejercer el liderazgo social que España necesita”



> José Longás, ex-consejero delegado de BSH.

José Longás, consejero delegado de BSH, fue el protagonista, dos meses antes de su jubilación del Vermú de Redacción dedicado a la economía circular y la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), el más concurrido hasta la fecha. En el networking gastronómico demostró su habitual claridad de ideas. Y es que, como dijo su amigo Joaquín Franco en la presentación, “una de sus mayores virtudes ha sido en este tiempo su capacidad de liderazgo”.

La cita, que contó con el patrocinio de **Banco Santander** y **Kalibo Correduría de Seguros**, estuvo acompañada con vinos seleccionados por **Vinos Botica** y que, en consonancia con el tema de debate, tenían la peculiaridad de contar con un envasado “en caja”, para ser respetuoso con el medio ambiente.

“Llevo más de 40 años en el mundo empresarial, he visto de todo: desde corrupción hasta actuaciones de una ejemplaridad extrema. La conclusión a la que he llegado es que los comportamientos éticos son cada vez más importantes y determinantes para el futuro. La ética es la argamasa que une al resto de valores: ilusión, liderazgo, etc.”, afirmó **Longás**.

CONTINÚA >

Ante la inacción política, reclamó que *"el liderazgo para construir una sociedad más justa debe recaer en el tejido social"*. *"En este contexto, las empresas tenemos que ser éticas, para tener la posibilidad de ejercer el liderazgo social que España necesita"*, remarcó. A pregunta de la presidenta de Arame **María Jesús Lorente, Longás** señaló que *"la Responsabilidad Social Corporativa SE no es solo cuestión de las grandes empresas; hay firmas de dos o tres trabajadores que la ejercen de forma fantástica y sin saberlo: creando empleo, fijando población..."*.

Luis H. Menéndez, jefe de Economía de Heraldo de Aragón, preguntó a Longás acerca de las facilidades (o la ausencia de ellas) que da el marco español y europeo para llevar la Responsabilidad Social Corporativa a la práctica. *"Para cambiar un tornillo de una lavadora no tenemos margen, pero en el ámbito de la RSE, en BSH nos hemos movido cómodamente"*, dijo el directivo.

Longás afirmó que *"hay cosas que no se pueden anotar en la cuenta de resultados, y están ahí, como lo que se deja de impactar en la naturaleza"*. *"No hay que hacer RSE porque vayamos a ganar más o menos, tiene que estar basada en la convicción de hacer lo mejor"*, manifestó, para añadir que *"tenemos que trabajar para que el mercado reconozca esta labor"*. En ese sentido, puso como ejemplo la publicidad de Balay, que *"pone en el escaparate"* los valores de la compañía.

Otro de los campos donde BSH es más activo es en la formación, con su apuesta por potenciar la FP Dual: *"Hay que ensanchar los vasos comunicantes entre instituciones educativas y empresas para favorecer el flujo entre ambas. Soy optimista: el mundo educativo está embarcado en una revolución fantástica"*, afirmó.

En cuanto a la economía circular, **Longás** también se aferró a la ética. *"El mundo tiene que ir en la dirección de la reutilización, porque los recursos son finitos. Por eso, hay que diseñar los productos para que puedan ser reciclados o reparados con facilidad. Creo que en 10 años estaremos en este as-*



pecto mucho mejor que ahora, porque hay muchas empresas trabajando en ello".

Además del protagonista del evento, el Vermú de Redacción contó con la presencia de **Alberto Martínez**, de Océano Empresas; **Juan Rojo**, consultor de RSC; **Fernando de Yarza**, de Grupo Henneo; **José Juste, Jesús Egido e Irene de Latorre**, de BSH; **José Miguel Sánchez**, director general de Cámara; **Marisa Claver**, de Aenor; **Pascual Donoso**, de Vital Consultores; **Miguel Ángel Heredia** de Grupo Piquer; **Ignacio Escanero**, de ONCE; **Natalia Loste**, de Universidad San Jorge; **Enrique Ocejo**, de Pikolín; **Alberto Walter Martínez**, de Walter Martínez S.A.; **María Jesús Lorente**, consultora y presidenta de Arame; **Juan Murcia**, de Engloba Grupo; **José Antonio Domingo**, de Martín Martín; **Begoña González**, de Industrias Relax; **Vicente García**, de Efinética; **Jorge Blanchard**, de CEFA; **Luis Humberto Menéndez**, redactor de Heraldo de Aragón; **Luis Irache**, de Secot; **Chus Verón**, de Viveros Verón; **Felix Arrizabalaga**, de Atades; **Jose Antonio Lázaro**, de Banco Santander; **Juan Pardo**, de Implaser 99; **Fernando Baquero**, de Kalibo; **Germán Aguilar**, de Inyecciones Montañana; **Carlos Suso**, de Pronet-ISE; **Nieves Ágreda, Joaquín Franco, Víctor Rodrigo, Narciso Samaniego y Ramón Añaños** de Cámara Zaragoza.



fotografías: ©Arturo Gascón.

“Sangría Lolea: Se puede hablar de negocios con una sonrisa”

El Vermú de Redacción de Club Cámara con Cheles Alcalá y Nieves Añaños, de Sangría Lolea, demostró en el vermouth celebrado el 29 de septiembre que se puede hablar de negocios con una sonrisa. La cita cameraleña contó con el patrocinio de Banco Santander y Kalibo Correduría de Seguros, y la animación gastronómica de Vinos Botica.



> Cheles Alcalá y Nieves Añaños, ejecutivas de “Sangría Lolea”.

“Sabíamos lo que queríamos hacer: una sangría que elevara a categoría selecta los cócteles de vino. Era algo nuevo, para la que entonces no había parámetros”, contó **Cheles Alcalá** acerca de la clave del éxito de **Lolea**, a lo que **Nieves Añaños** no dudó en sumar “el factor suerte”. Pero Añaños fue más allá y atribuyó la fulgurante carrera de su empresa a “la unión de cuatro amigos que disfrutamos creando”, en referencia a **Javier Almalé** y **Bruno Balbás**, co-fundadores junto a ellas de **Lolea**. “Cada uno tenemos un perfil distinto y somos muy buenos en nuestros respectivos campos”, afirmó.

“Acertamos con la categoría, con el diseño, con la internacionalización, con la forma de comunicar...”, señalaron, y pusieron como ejemplo de su posicionamiento que “hay gente que se compra Lolea por la botella, para usarla luego para meter el agua en la nevera; nos han contado que lo hacen hasta en Costa Rica”.

En su desarrollo tuvieron la ayuda de La Zaragozana. En un primer momento, la planta de Cobecsa en Jaraba les llenó 2.000 botellas y “nos entró el pánico, pensábamos que si no se vendían nos tendríamos que quedar 500 cada uno”... Pero entonces sonó el teléfono. “Era El Corte Inglés. Habían visto nuestra promoción, que eran todo fotos sin tener aún el producto embotellado, y querían tenerlo en sus tiendas de turismo. Nos dio vértigo, pero dijimos que sí y de allí dio el salto a las tiendas gourmet...”, rememorarón.

Y de El Corte Inglés a... ¡Corea del Sur y Japón!. “Estar en el espacio Gourmet de unos grandes almacenes es como estar

en la feria Alimentaria todo el rato – aseguró Nieves Añaños-, porque cualquier extranjero interesado en el mundo foodie pasa por ahí para ver qué hay de nuevo”. Así comenzó su expansión internacional, hasta contar con presencia en una veintena de países en la actualidad. Este crecimiento de la demanda, que el año pasado fue de 2 millones de botellas, cuenta con el respaldo de Cobecsa “que puede con eso y mucho más”.



Aunque desde **Lolea** se concibe el producto, siempre bajo criterios de ofrecer una sangría de la máxima calidad, la industrialización del mismo se lleva a cabo en la planta de Jaraba... “Así que cada vez que vamos a hacer las pruebas de sabor nos lo pasamos bomba”, dijeron entre las risas generalizadas.



Precisamente, la situación de la planta embotelladora, en una zona de difícil acceso para los clientes internacionales, les llevó a poner en marcha **Casa Lolea**, el restaurante de la firma en Barcelona. “Necesitábamos un escaparate para enseñarles no solo el producto, sino el contexto en que se pone en valor... Y además, el local ha tenido un tirón enorme como lugar de comidas”, explicaron. “Nos gustaría ampliar esta línea de negocio, pero al ser tan pocas a duras penas podemos mantener el ritmo actual”, lamentaron.■

a + *b* = ¿Qué es y para qué sirve el factoring?



Para satisfacer los intereses económicos y jurídicos del mundo empresarial se vienen utilizando desde hace tiempo formulas contractuales no reguladas legalmente. A todos nos suenan expresiones como descuento, renting o leasing, pero ¿sabemos en qué consisten estas figuras?. En estas breves líneas me ocuparé del contrato de factoring, quizás de uno de los contratos más desconocidos.

Es un contrato por el que un empresario cede los créditos que tiene frente a sus clientes a una sociedad de factoring (en nuestro derecho un establecimiento financiero) y le encarga, a cambio de un precio, la gestión de cobro del conjunto de esos créditos.

Dada la falta de regulación legal de este contrato y la diversidad de las funciones que cumple, no es posible establecer un contenido uniforme de este contrato, por lo que habrá que estar a las concretas estipulaciones de cada supuesto particular para conocer exactamente cuáles son las prestaciones a que se obligan los interesados.

No obstante, con carácter general sí puede indicarse que este contrato está destinado a cumplir diversas finalidades económicas y jurídicas:

- la de gestión: la sociedad de "factoring" se encarga de cobrar el crédito y posibilita que el empresario que la contrata prescindiera de los medios y gastos burocráticos que tal actividad lleva consigo.
- la de garantía: la sociedad de "factoring", siempre que así se haya establecido en el contrato, asume el riesgo de insolvencia del deudor cedido.
- la de financiación: entre las prestaciones ofrecidas por la sociedad de "factoring" se encuentra con frecuencia la de anticipar al empresario el importe de los créditos cedidos para procurarle una situación de liquidez.
- la realización de servicios complementarios: como la contabilidad de ventas, la realización de estudios de mercado, la investigación, la selección de clientes, etc.

Como vemos, las posibilidades de este contrato son amplias, por lo que puede ser una buena opción para externalizar servicios consiguiendo no sólo reducir coste, sino incluso conseguir ingresos.■

Envíe sus preguntas a consultas.panorama@kalibo.com

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



KALIBO • CONVENCION ANUAL 2017

“REINICIO”



En Kalibo Correduría de Seguros celebramos nuestra reunión anual en Zaragoza bajo el lema de “Reinicio” con nuestro equipo de Zaragoza y Andalucía.

Miguel de las Morenas, *Director General de la Correduría* expuso la trayectoria de Kalibo en los últimos años y los nuevos proyectos previstos para finales de 2017, 2018 y 2019. Kalibo presentó una apuesta decidida por crecer en todas las áreas del negocio, apostando por cambios organizativos y realizando una fuerte inversión en tecnología que permita una digitalización integral de la Correduría.

“La digitalización en los procesos administrativos y comerciales y la gestión del cliente son principios básicos para potenciar el afianzamiento de Kalibo en el sector”,

explica Miguel de las Morenas.

La Jornada concluyó con una agradable velada con todo el equipo en un ambiente perfecto con el que seguir trabajando para perseguir los objetivos marcados. ■

GASTOS MÉDICOS Y DE ASISTENCIA ILIMITADOS

LA NUEVA Y EXCLUSIVA COBERTURA

ASISTENCIA
EN VIAJE

TODO COMPLETO POR

208 €/AÑO
POR TRABAJADOR

Distribuimos en exclusiva el seguro con la mejor cobertura de Asistencia en Viaje para Negocios

VIAJAR AL
EXTRANJERO
NUNCA FUE
TAN SEGURO

ASISTENCIA EN VIAJE DIRECTIVOS
CHUBB BUSINESS
CLASS PLUS

Un seguro de asistencia pensado en exclusiva para directivos y personal comercial de su empresa.



K kalibo
CORREDURIA DE SEGUROS

www.kalibo.com · www.seguroparadirectivos.com · www.rcprofesionalkalibo.com

Cámara
Zaragoza

Más Información:

 goo.gl/rNxGDH

 976 210 710





Talleres y técnicos velando por la seguridad vial

La privilegiada ubicación geográfica de Zaragoza fue decisiva para que, en 1987, catorce entidades que operaban en el sector del seguro del automóvil eligiesen a Zaragoza como lugar de emplazamiento del Instituto de Investigación sobre Vehículos, S.A., denominado Centro Zaragoza, que se puso en marcha dos años después. Se trata de un complejo para investigar, en sus múltiples facetas, los daños materiales del seguro del automóvil.



> Medición del baremos de pintura de un automóvil.

Desde hacía décadas, las entidades aseguradoras habían demandado insistentemente a las administraciones públicas su propio centro de investigación. Dada la ubicación estratégica de Zaragoza, a poca distancia de las principales ciudades españolas, el lugar escogido para su instalación fue el término municipal de Pedrola, a 35 kilómetros de Zaragoza en una parcela de 40.700 metros cuadrados. Allí se asentó el Instituto de Investigación sobre Vehículos (*Centro Zaragoza*) que ya ha adquirido importancia internacional. En la actualidad, son 19 las Entidades Aseguradoras socias en CZ, las cuales representan aproximadamente el 65% de las primas del seguro del automóvil en España y más del 30% en Portugal.

El objetivo central de Centro Zaragoza es la investigación para la gestión y control de los daños materiales del seguro del automóvil y la prevención de los daños corporales del mismo, fomentando con todo ello iniciativas para la mejora de la seguridad vial. CZ tiene como cometido cardinal el control de los daños materiales en los que intervenga un automóvil. Para ello, investiga y experimenta los métodos existentes de la reparación de los daños como consecuencia de un accidente de tráfico. También trabaja en el análisis de los vehículos para reducir la siniestralidad de las carreteras y mejorar la seguridad vial. En CZ se forman expertos profesionales que se implican en la peritación y reparación de vehículos siniestrados y la certificación de calidad de piezas y talleres.

Las piezas

La correcta identificación de los vehículos comercializados en el mercado español, así como el empleo generalizado de una única codificación resulta necesaria para la modernización de la gestión de los siniestros del automóvil. Como punto de partida, Centro Zaragoza elabora un producto informático denominado SIETE (*Sistema Informativo de Especificaciones Técnicas*), con el que se identifican todos los vehículos comercializados en el mercado español mediante un sistema de 11 dígitos y, además, para cada código se recogen los principales datos técnicos y características que pueden ser consideradas en la tarificación.

Se trata de una base de datos actualizada cada día y que las entidades se descargan, también diariamente. Actualmente está compuesta por más de 100.000 registros y abarca las tres categorías de automóvil. Es un estándar en nuestro mercado, utilizado por la totalidad de las aseguradoras.

Las piezas de recambio representan algo más del 50% del total del coste de reparación del vehículo en un siniestro. La legislación europea identifica dos tipos de recambio en un entorno de calidad. Hay "*recambios originales*", que son los fabricados con arreglo a las especificaciones del fabricante del vehículo y otros "*recambios de calidad equivalente*" que son aquellos que tienen una calidad lo suficientemente alta para que su uso no empañe la reputación del taller que lo utilice.

Desde la creación del sistema de certificación de piezas de carrocería de CZ, la marca "*Pieza Certificada CZ*" se ha convertido en una referencia de calidad y seguridad a nivel internacional, donde se han distribuido ya más de 7.000.000 piezas de carrocería con la etiqueta identificativa CZ. De esta forma, CZ contribuye clara y decididamente a la generación de mercados competitivos, al identificar recambios de calidad contrastada, haciendo con ello posible que el taller pueda disponer de varias opciones para reparar con calidad y que el usuario final quede plenamente satisfecho con la calidad, precio y servicio ofrecido por su taller de confianza. Al mismo tiempo, como centro de investigación de reconocido prestigio en el sector de la reparación del automóvil, ha desarrollado un sistema de certificación que permite identificar estos recambios de calidad equivalente que, de hecho, constituyen una garantía para los talleres y consumidores, que pueden confiar que los recambios certificados CZ, poseen una calidad lo suficientemente alta, como para ajustarse a la calidad de los recambios originales.



> Vista aérea del Centro Zaragoza.

Los talleres de reparación

El sector reparador constituye también un factor clave en la cadena de servicios del aseguramiento del automóvil. Al objeto de colaborar con el taller a mejorar la calidad de los servicios prestados al cliente y su productividad, Centro Zaragoza ha desarrollado un sistema de certificación que, de una manera sistemática, le permite avanzar hacia la excelencia en su organización y competencia técnica.



> Formación de expertos en el Centro.

Conscientes de las necesidades de los talleres, y perfectamente conocedores de sus fortalezas y debilidades, CZ desarrolló el Sistema de Certificación de Talleres con el ambicioso objetivo de poner a disposición del colectivo un instrumento que facilitara el análisis de situaciones no deseadas y que le permitiera avanzar hacia la excelencia de la organización y su competencia técnica. Convertirse en taller certificado CZ supone una decisión estratégica que puede aumentar la confianza de sus clientes y la rentabilidad de su actividad.

Por otra parte, también significa para las aseguradoras el disponer de un conjunto de talleres donde la calidad de su trabajo está contrastada. Actualmente, el Sistema de Certificación de Talleres CZ es una actividad consolidada, que está permanentemente activa, es decir, no se limita a la certificación del taller, sino que incentiva la mejora continua de unos y reconoce la distinción de aquellos que se encuentran en posesión de niveles más elevados y su deseo es superarse, impulsando y potenciando todos sus niveles de organización y permitiendo así el reconocimiento de talleres tres, cuatro y cinco estrellas.

CZ ha creado el CZIDConnect, un servicio de identificación de automóviles a partir de la Matrícula del mismo y destinado a las Entidades Aseguradoras. La primera etapa de la identificación es la obtención del VIN (número de identificación del vehículo). Para ello la Matrícula consultada es enviada a los servidores de la DGT (Dirección General de Tráfico), obteniéndose el VIN correspondiente. Con el VIN así obtenido es posible conocer toda una serie de datos técnicos y administrativos del vehículo concreto consultando en las Bases de Datos de los proveedores.

Novedades 2017

La identificación certera de los vehículos ha sido tradicionalmente un tema complejo en el sector asegurador. Actualmente es posible la identificación del vehículo, es decir, los datos técnicos y administrativos del mismo, a partir de la matrícula, pudiendo además ser encontrado automáticamente el código Base SIETE correspondiente al vehículo, lo que permite identificar de forma precisa las características comerciales del vehículo en cuestión. Identificar correctamente el vehículo y conocer al instante la modificación de sus datos administrativos también permitirán a la entidad aseguradora gestionar eficazmente su cartera.

Esta nueva utilidad aporta gran valor al Área de Contratación de las compañías aseguradoras, pues la rápida y correcta identificación del vehículo que va a ser asegurado permitirá a quien comercializa la póliza aportar valor ante el cliente, centrándose en los aspectos que diferencian esa póliza en cuestión del resto de pólizas existentes en el mercado.

En CZ se forman expertos profesionales de la peritación y reparación de vehículos, que certifican la calidad de piezas y talleres.

Por otra parte, el Área de Siniestros obtendrá una rápida identificación del vehículo que contribuirá a una mejor gestión de los expedientes al producirse un accidente, ya que conocerá con precisión las características técnicas de los vehículos que se han visto involucrados en el siniestro.

Por último, el Área de Prevención del Fraude dispondrá de una valiosa información con la que podrá analizar los vehículos de que dispone en su cartera y mejorar la actualización de los datos de los vehículos asegurados.

Dictámenes periciales

La creciente demanda de dictámenes periciales de biomecánica de colisiones a baja velocidad ha llevado a Centro Zaragoza a ampliar su servicio de investigación y reconstrucción de accidentes en este campo, que requiere del concurso de especialistas en diferentes disciplinas científico-técnicas, como son la ingeniería y la medicina. Desde 2016 Centro Zaragoza ofrece este tipo de informes a un bajo coste, gracias a la sistematización de la metodología de análisis. Adaptándose al servicio que han demandado las Compañías clientes de Centro Zaragoza se están elaborando actualmente dos modalidades de informes de biomecánica: los informes básicos, para negociación extrajudi-

cial, y los informes completos, destinados a la presentación ante los tribunales de justicia.

Otra serie de trabajos que se realizan en Centro Zaragoza son los Estudios de Seguridad Vial, que tienen como objetivo promover medidas que contribuyan a la mejora de la Seguridad Vial. Pero su actividad no se reduce a la mera ejecución de estudios técnicos o científicos, sino que fruto de su capacidad divulgadora, favorece la difusión y promueve la aceptación por parte de los usuarios, con el objetivo de estimular la demanda de los Sistemas de Seguridad más eficaces.



> Campa del desguace de automóviles.

Reconstrucción de accidentes



> Reconstrucción de un accidente de tráfico.

Una de las actuaciones más demandadas es la reconstrucción de un accidente de tráfico partiendo de la recopilación y el análisis de todas las evidencias físicas resultantes de un accidente. Esta sencilla definición conlleva un proceso de trabajo que, en muchas ocasiones, resulta de gran complejidad.

CZ utiliza las más avanzadas tecnologías en reconstrucción de accidentes de tráfico para el análisis de los datos obtenidos "in situ" por su equipo de profesionales especializados, lo que permite esclarecer y reconstruir accidentes muy complejos, y cuya resolución con tan alto grado de certeza sería impensable mediante la aplicación de técnicas convencionales.

Desde el inicio de su actividad en el año 1989, CZ se ha caracterizado por estar siempre a la vanguardia en conocimientos y técnicas de aplicación a la reconstrucción de accidentes de tráfico. La experiencia acumulada en los más de 1.500 informes periciales realizados sitúa a CZ como uno de los centros de referencia nacional e internacional en este campo. ■

"Hace treinta años, las mujeres empresarias denunciaron la necesidad de cambiar las estructuras empresariales"



María Jesús Lorente

Presidenta de la Asociación Aragonesa de Mujeres Empresarias, ARAME

Hace casi 30 años que se creó la Asociación Aragonesa de Mujeres Empresarias, ARAME. Hoy, las mujeres empresarias dirigen con eficacia y ejemplaridad desde pequeñas empresas a grandes compañías de todos los sectores. *"Yo creo que hemos avanzado mucho en el terreno de la igualdad de compromisos, aunque aún tenemos que salvar numerosos obstáculos a la hora de repartir las obligaciones y responsabilidades"*, afirma su presidenta, María Jesús Lorente.

La Asociación Aragonesa de Mujeres Empresarias, ARAME, se crea en 1989. ¿Qué circunstancias impulsaron su puesta en marcha?

> Cuando se funda ARAME, las mujeres españolas lo tenían muy complicado para competir en igualdad de condiciones con sus compañeros empresarios. Las pocas organizaciones empresariales que estaban formadas en aquellos momentos tenían un signo y una versión muy masculina. Era inevitable dar un vuelco a esta estructura profesional y era imperioso para las mujeres cambiar en los campos social, cultural, económico y político.

¿Se produjo ese cambio?

> Después de aquellos inicios, en estos casi 30 años de vida de ARAME, la vida y la sociedad española han dado un vuelco importante en lo político, en lo económico y en lo empresarial. A nivel regional, en Aragón, igual que en el resto de España, había unas mujeres que hay que calificar como pioneras

que estaban totalmente convencidas de que debían equipararse a las asociaciones y organizaciones creadas y capitaneadas por hombres y que había que crear asociaciones de género. Ese es el principal motivo por el que, en un corto espacio de tiempo, estas mujeres decidieron crear estas organizaciones profesionales, saliéndose del circuito establecido en aquellos años, donde no tenían ni voz ni voto para plasmar sus inquietudes, que se las ninguneaba, que no tenían cabeza visible en ninguna organización empresarial y sindical y que era inevitable dar el salto de crear una asociación de género. Por eso deciden darlo y crearon ARAME.

Debió ser un momento comprometido y difícil

> Fue un momento muy complicado. En alguna de mis intervenciones en los actos de entrega de los anuales premios de ARAME, suelo expresar un reconocimiento a esas pioneras, a esas mujeres que decidieron romper

las barreras que frenaba su participación y, como empresarias, gerentes o profesionales denunciaron esa situación que las impedía tener voz y voto y que crearon una organización empresarial de género, con todo lo que eso significaba.

¿Cuál era en aquellos momentos la situación profesional asociativa de la mujer?

> Hay que recordar que en España, en 1975, una mujer para comprar un piso, abrir un negocio o una cuenta de ahorro o ser empresaria, necesitaba la firma del marido o del padre. En el año 1989 las mujeres no tenían un desarrollo asociativo y profesional. Los primeros movimientos e iniciativas venían precedidos y animados por movimientos europeos que trabajaban con el objetivo de empoderamiento de la mujer. Las mujeres empresarias teníamos ya entonces el convencimiento de que el futuro se escribiría en femenino o no se escribiría.

CONTINÚA >

Treinta años después

¿Se han conseguido esos objetivos un cuarto de siglo después?

> Yo creo que hemos avanzado mucho en el terreno de la igualdad de compromisos, aunque aún tenemos que salvar numerosos obstáculos a la hora de repartir las obligaciones y responsabilidades. Hay que reconocer que las asociaciones empresariales también están más abiertas y completan el movimiento asociativo de género. Todo eso se acusa en el número de asociadas que ha crecido considerablemente. Pero la sociedad civil no está preparada todavía para asumir el liderazgo femenino. Hay un acervo y un trasfondo cultural que frena ese avance, incluso creo que en estos momentos estamos asistiendo a una involución, lo que es mucho más serio.

¿Eso quiere decir que no se han producido avances legislativos que hayan impulsado ese movimiento de liderazgo femenino?

> Sí, pero hay que estar alerta con esa legislación. A mí me parece muy bien que se promuevan unas organizaciones sociales en las que las mujeres ocupemos puestos de responsabilidad que, por derecho, mérito y capacidad nos corresponda, pero al mismo tiempo también está vigente una ley que se está cargando toda la conciliación

personal, familiar y laboral sobre las mujeres y eso está haciendo mucho daño. Que la conciliación se escriba en femenino y que recaiga única y exclusivamente sobre las mujeres, hace que sean las mujeres las que piden las excedencias o solicitan las reducciones por guarda legal, las que dejan de trabajar, etc. Todo eso hace que la vuelta al mundo laboral sea muy difícil y se pierden muchas oportunidades.

Parece que otra desigualdad es la brecha salarial cuando en realidad los convenios colectivos no discriminan por razón del sexo.

> La discriminación no reside en los convenios, sino en el tipo de contrato. Las mujeres ocupan puestos a tiempo parcial en mayor proporción que los hombres. Donde surgen las diferencias es que los hombres cuentan con mayores pluses.

¿Eso quiere decir que la conciliación familiar y laboral depende de las decisiones de los hombres?

> Cuando se analiza más a fondo se comprueba que hay muchas empresas que encajan su jornada laboral en horarios totalmente demenciales, impuestos generalmente por los hombres y otras en las que se programan reuniones cuando ya ha acabado la jornada laboral. Sin embargo, hay muchas empresas, muy competitivas,

líderes en sus respectivos sectores, punteras en innovación y tecnología, que tienen el convencimiento de que no pueden vivir sin el 50 % del talento, ni desperdiciando una gota de ese talento y parece que comienzan a hablar de flexibilidad de horarios.

¿Es imposible llegar a una racionalización de los horarios laborales?

> No debemos quedarnos sólo en los horarios laborales. España es un país con unos horarios generales demenciales. Comenzamos a trabajar a las 7:00 horas y no se sabe a la hora en que se acaba. A ese desbarajuste contribuyen los horarios de la programación televisiva. Precisamente la televisión pública, pagada con dinero público, invita a que los niños y mayores se acuesten casi de madrugada con la consiguiente caída de su rendimiento. Al mismo tiempo, y siguiendo una costumbre establecida en la postguerra, se mantiene un amplio espacio de tiempo libre para la comida.

Parece que el Gobierno prepara un ajuste e igualación de horarios laborales

> Sería una falta de responsabilidad, porque hay muchas actividades y ocupaciones que necesitan horarios distintos. Lo que hay que hacer es una reordenación general de horarios que aún no hemos hecho, fijando los límites según las distintas actividades.

> Acto de entrega de los anuales Premios Arame.



¿Y las frecuentes reuniones, fuera del horario laboral, convocadas por responsables de la empresa?

> Vivimos en el país del presentismo, en el que se convocan reuniones a los trabajadores de una empresa sin un motivo legítimo o urgente. Esas convocatorias y reuniones no nos hace ser ni más productivos ni más competitivos, sino todo lo contrario. Hablamos de emponderar a las mujeres, de no desperdiciar el talento femenino, hablamos de conciliación, pero hacemos recaer esa conciliación casi exclusivamente sobre las mujeres y, además, tenemos unos horarios laborales que dificultan aún más la conciliación.

¿Cuáles son las consecuencias humanas y laborales de estos desajustes laborales?

> Principalmente, que nuestros índices de natalidad seguirán siendo bajísimos y, lo que es más triste, nuestro acervo cultural seguirá anclado en estereotipos todavía muy cerrados y que no permiten que nuestra sociedad avance como debía de avanzar, sino que sigue caminando por modelos y roles sociales muy cerrados, femeninos y masculinos.

La Universidad

Es creciente la presencia de la mujer en las aulas universitarias, muchas de ellas estudiando carreras tecnológicas, ¿Sirve esta presencia de jóvenes alumnas y la formación que reciben como un instrumento para cambiar el papel tecnológico de nuestra sociedad de hoy?

> No se trata de un problema de formación, sino que va más allá. Yo creo que las mujeres están muy bien preparadas y que, en términos absolutos, la Universidad es muy femenina. No hay que contabilizar solamente cuántas mujeres están matriculadas en determinadas materias, sino que hay que valorar a qué niveles han llegado y cuantas profesoras o catedráticas hay. Los niños, de género masculino, tienen fijada la imagen y la actividad de sus ídolos, sobre todo en los deportes. Nos hacen faltan mujeres "espejos" que se conviertan en referentes para otras mujeres. Hay que publicitar repetidamente la labor de estas muje-

res para darlas a conocer y mostrar su labor. Las niñas también necesitan referentes femeninos para elegir una actividad y sirva para fijar una vocación de futuro. Es fundamental que hagamos visible su talento. Ese es uno de los objetivos de nuestra Asociación y constituyen los motivos de la anual entrega de premios.

¿Qué actividades distingue y qué objetivos persigue ARAME con la concesión de sus premios anuales?

> Con los premios valoramos que hay mujeres que están haciendo una labor impresionante, llevando adelante empresas, algunas de las cuales son negocios de segunda o tercera generación, con niveles de calidad excelentes, con responsabilidad, saliendo al exterior y elevando el nivel de sus negocios. Ya nos encontramos en la 17ª edición de estos premios que muestran a personas con gran capacidad empresarial, con mucho talento y potencial.

¿No son aún pocos los premios que se conceden?

> Las mujeres tenemos una barrera que nos frena, que es la prudencia, el sentido del decoro y de la honorabilidad en el momento de presentar una candidatura. Las candidatas miden mucho sus posibilidades antes de presentar su candidatura. Yo creo que la mera presentación de la candidatura ya demuestra una buena dosis de prudencia y de temor al ridículo que tenemos tan exacerbado las mujeres.

¿Qué queréis mostrar con esos premios?

> Queremos mostrar lo que somos: un referente. Queremos que cuando las personas piensen en mujeres emprendedoras, en profesionales con alta capacidad de liderazgo, tenga una lista con la relación de premiadas que pueden ser ejemplo para otras mujeres y que, además vean que el emprendimiento femenino no se muestra en reducidos sectores, sino que son muestra de variadísimas actividades y de volúmenes muy distintos. Nuestros premios quieren dar a conocer ese posicionamiento de las mujeres en todos los sectores, sobre todo en los sectores punteros, como puede ser la biotecnología o la industria agroalimentaria. Buscamos que,



Trayectoria profesional

María Jesús Lorente, Presidenta de la Asociación de Mujeres Empresarias de Aragón, lleva más de 25 años de ejercicio profesional en la especialidad de derecho laboral. Máster en Dirección y Gestión de Recursos Humanos y Máster en Prevención de Riesgos Laborales, con acreditada experiencia como Formadora en las áreas de Igualdad, Liderazgo, Responsabilidad Social y Prevención de Riesgos Laborales, y como ponente y conferenciante en Centros Universitarios, Organismos e Instituciones Públicas y Organizaciones Empresariales.

Es Socia fundadora de BIOKNOSTIC, SL, empresa de consultoría, enfocada a dar respuesta a las Pymes y Grandes Empresas en Planificación Estratégica, Organización y Dirección. Gestión del cambio, e implementación de Planes de Igualdad y de RSC. Es Vicepresidenta de CEPYME Zaragoza, vocal del Comité Ejecutivo de CEPYME Aragón, Patrono de la Fundación Empresa / Universidad de Zaragoza y Vocal de la Cámara de Comercio de Zaragoza.

cuando las personas piensen en mujeres emprendedoras, tengan la imagen y el concepto de mujeres líderes o con un alto potencial de liderazgo. Además, los premios quieren visibilizar todas estas actividades que están desarrollando las mujeres, visibilizar ese liderazgo y emprendimiento en femenino. Para nosotras es muy importante trabajar el networking y que, a través de ARAME, las mujeres tengan una amplia y tupida red de contactos. ■

Cómo alquilar un piso de manera segura

Se prevé que en 2017, uno de cada dos alquileres en España se realice con una póliza de seguros en protección de alquileres



"El gran temor por parte de un propietario es que su inquilino deje de pagar"

El mercado inmobiliario está cambiando. Tras la burbuja inmobiliaria, las entidades financieras han cerrado el grifo hipotecario. Los jóvenes ven el arrendamiento como el único modo de acceder a una vivienda, con el efecto inmediato de que han aumentado los contratos de alquiler y su precio. Para tener una garantía frente a estos problemas en sus inmuebles, la mejor solución es disponer de un seguro que cubra este tipo de riesgo.

El número de contratos de alquiler se ha incrementado notablemente en España y este hecho ha producido, directamente, una subida de precios. Un estudio realizado por el portal inmobiliario Fotocasa indica que, en el segundo trimestre de 2017, **el precio medio ha subido un 2,3%**, elevándose el precio del alquiler por metro cuadrado hasta los 8,11€ de media. De hecho, el pasado mes de junio el precio subió en todas las comunidades, excepto en el País Vasco. Destaca la Región de Murcia, que elevó el precio un 7,3%, le siguió Castilla y León (5%), Comunidad Valenciana (5%), Andalucía (3,8%) y Canarias (3,6%). Si analizamos las cifras vemos que el precio se incrementó en 16 comunidades y supone una subida del 9,4% interanual, una de las variaciones más elevadas de la última década, según este informe de Fotocasa.



Aumentan los contratos de alquiler

Aunque los bancos vuelven a conceder créditos de una manera más controlada, todavía hay muchos españoles que no pueden acceder a la compra de una vivienda y tienen que acogerse al alquiler para poder tener un lugar propio donde vivir. Según el **Instituto Coordinadas de Gobernanza y Economía Aplicada**, "ya no hay barra libre de hipotecas". Las entidades financieras, tras la burbuja inmobiliaria de 2008, han cerrado el grifo hipotecario. Antes concedían hasta el 120% del precio de compra, o se otorgaban hipo-



otecas con garantías mínimas. Hoy en día, en cambio, lo normal es conseguir hipotecas por el 80% de la tasación y con garantías sólidas por parte del comprador. Por lo tanto, para comprar hay que ahorrar primero. Los jóvenes, indica el organismo, "tienen que disponer de fondos propios por al menos el 30% de la vivienda para poder iniciar la compra, incluidos los gastos de adquisición. Una situación al alcance de muy pocos de los que inician su vida laboral en estos momentos".

Este análisis del Instituto de Coordinadas de Gobernanza y Economía Aplicada se refiere, sobre todo, a un perfil joven que alquila como modo de acceso a una primera vivienda. Este perfil está empezando su vida laboral o son parejas jóvenes que quieren acceder a una vivienda. "Encadenarse a una compra mediante hipoteca de veinte o más años, no es viable", señala el estudio. Parece no haber una seguridad debido a la falta de estabilidad laboral: "Hasta que no transcurra un periodo de asentamiento es imposible tomar

decisiones sobre adquisición de vivienda para el largo plazo". De este modo, los jóvenes ven el arrendamiento como el único modo de acceder a la vivienda. Y consecuentemente han aumentado los contratos de alquiler, y el precio de éstos.

Ante un posible impago, los arrendadores han recibido con alivio la salida al mercado de un seguro de protección de alquileres

CONTINÚA >



Apuesta por la inversión inmobiliaria

El mercado inmobiliario está cambiando. Quienes tienen muy claro la evolución y predicción del mercado español son los inversores. Un 89% de los inversores asegura tener un interés alto o muy alto por invertir en el mercado inmobiliario de nuestro país, señala una encuesta realizada por la firma de servicios profesionales inmobiliarios JLL junto con IESE.

Esta encuesta realizada a más de 100 inversores inmobiliarios de referencia -nacionales e internacionales- señala que más de la mitad de ellos (53,5%) tienen planes de invertir hasta 100 millones de euros, frente al 46,6% que busca inversiones superiores a los 100 millones de euros. Cifras mayores pero que muestran una gran apuesta por este mercado, aunque estas

“Los inversores están interesados en inmuebles aunque les preocupan los actos vandálicos y la morosidad de algunos inquilinos”

inversiones no sean aptas para todos los perfiles de inversores debido al gran valor y gestión. Los activos favoritos para el 53% de los inversores son las oficinas de Madrid y Barcelona, seguidas por los activos logísticos y por los centros comerciales. Aunque también les interesa invertir en locales comerciales y hoteles.

No obstante, invertir tiene un riesgo. “La morosidad junto con los actos vandálicos al continente y al contenido, son los temas que más preocupan a las inmobiliarias y a los propietarios en cuanto se alquila una vivienda”, explica Juan Dueñas, director territorial de ARAG. Y añade: “Los dueños de pisos que alquilan sus inmuebles exigen cada vez más garantías de solvencia a los arrendatarios para intentar minimizar el riesgo de impagos ante un posible cambio en su situación económica. La manera más fiable de garantizar los mínimos riesgos es tener contratado un seguro de alquiler que pueda hacerse cargo de la situación de impago y hacer las gestiones pertinentes para que la vivienda vuelva a manos del propietario”. Otras recomendaciones son redactar minuciosamente el contrato de alquiler, especificando en qué casos puede rescindirse, además de anexionar un inventario del piso con todos los detalles, para así evitar posibles conflictos al respecto en un futuro. También es aconsejable escoger inquilinos solventes que –a priori– no tengan problemas para afrontar la renta mensual.

La morosidad, en aumento

En noviembre de 2016, el Fichero de Inquilinos Morosos presentó el Estudio FIM sobre la Morosidad en Arrendamientos Urbanos en España 2016. En él se explica que hasta esa fecha había incrementado en un 8,4%, un dato muy preocupante por parte de los propietarios e inmobiliarias. Había aumentado en Murcia (17,28%), Madrid (11,23%), Cataluña (10,9%), Baleares (10,84%) y País Vasco (10,3%). Menor subida ha sufrido La Rioja (3,9%), Castilla y León (3,95%), Navarra (4,3%), Galicia (4,68%) y Melilla (6,35%). La morosidad media se situaba en los últimos 12 meses en 6.424,99€, un importe muy elevado.

Los contratos de alquiler tienen una duración mínima de tres años, e ir detrás del inquilino puede ser un quebradero de cabeza para el propietario. Para tener una garantía frente a estos problemas en sus inmuebles, la mejor solución es disponer de un seguro que cubra este tipo de riesgo. “El gran temor por parte de un propietario es que su inquilino deje de pagar, y por suerte, estos productos aseguradores abrieron su abanico cubriendo esta situación. Lo único que protege al arrendador de un posible impago es un seguro de protección de alquileres”, destaca el director territorial de ARAG. Los datos muestran una creciente confianza de las inmobiliarias y los propietarios frente a este tipo de seguros. Esta opción ha ganado popularidad y para las inmobiliarias es un gran valor añadido, una seguridad y una tranquilidad que les favorece y facilita el alquiler de viviendas, al conseguir así una gran confianza de los propietarios que les ceden sus pisos o locales para ser alquilados. Según datos del Observatorio Español del Seguro del Alquiler, se prevé que este año, uno de cada dos alquileres en España se realice con una póliza de seguros en protección de alquileres.

Dueñas recuerda que “solo una compañía de seguros es capaz de ofrecer este producto con garantías, solvencia y rigurosidad a la hora de producirse un siniestro, como puede ser un impago de rentas”. Hay otro tipo de empresas en el mercado (no aseguradoras), añade, que ofrecen “a priori” servicios similares pero que no están reguladas por un organismo oficial y, por ello, no tienen las mismas garantías de funcionamiento.



Tranquilidad frente al impago

La compañía aseguradora especializada en Defensa Jurídica y Asistencia en Viaje, ARAG, cuenta, desde 2007, con el producto ARAG Alquiler, del que ha hecho una nueva versión en el 2016, llamada Alquiler Viviendas. Este es un seguro que da garantías a los propietarios que alquilan su piso ante cualquier imprevisto, incluso en casos de impago de rentas o de suministros.

La póliza se hace cargo de las rentas impagadas por parte de los arrendatarios hasta que se solucione el problema legalmente, siempre según los límites establecidos cuando se contrató el seguro. También cubre la defensa y la reclamación en caso de incumplimiento de contrato, intermediando entre propietario e inquilino y, lo que es muy demandado, la indemnización por actos vandálicos al continente y al contenido.

ARAG Alquiler Viviendas cubre además la pérdida de alquileres en caso de que el piso quede inhabilitado por un incendio o una explosión y el asegurado cuenta también con un servicio de atención jurídica telefónica a su disposición para resolver cualquier duda legal. De este modo, un propietario puede estar mucho más tranquilo con su vivienda arrendada con un producto de este tipo. ■

Kalibo Correduría de Seguros

Protección y tranquilidad para las empresas

Amplíe información sobre este u otros productos en el 976 210710 o en info@kalibo.com

www.kalibo.com

www.rcprofesionalkalibo.com

www.seguroparadirectivos.com

 **kalibo**
CORREDURÍA DE SEGUROS

Lo forman 37 empresas

Nuevo clúster en Aragón: el de la Energía



Casi una cuarentena de empresas de los distintos sectores vinculados con la energía han puesto en marcha el Clúster de la Energía de Aragón.

Es el octavo clúster que nace en la Comunidad aragonesa con el objetivo de favorecer la innovación y cooperación y ganar competitividad nacional e internacional.

Este nuevo clúster se suma a los siete ya existentes de carácter regional en los sectores de logística, salud, aeronáutica, automoción, alimentación, Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) y uno urbano para el uso eficiente del agua, aparte de otros cuatro de ámbito nacional de ascensores, hidrógeno, fabricantes de maquinaria de construcción, obras públicas y minería, y de turismo de montaña.

Un gran sector

El sector de la energía cuenta en Aragón con más de 400 empresas especializadas que facturan unos 3.600 millones de euros al año, cerca del 10% del Producto Interior Bruto (PIB) de la Comunidad, y que de forma directa o indirecta dan empleo a 7.200 personas. Además, el sector energético – *compuesto por empresas generadoras, distribuidoras* –, representa más del 5% del Valor Añadido Bruto (VAB) de la Comunidad.

En el clúster participan empresas generadoras, distribuidoras y operadoras, así como fábricas y talleres de todas las dimensiones. Se constituye como Agrupación Empresarial Innovadora (AEI) para combinar la actuación de empresas, centros de formación, unidades de investigación públicas y privadas y otras entidades de apoyo a la competitividad empresarial de cara a obtener ventajas o beneficios de la ejecución de proyectos conjuntos de carácter innovador, reforzando la competitividad y visibilidad nacional e internacional y contribuyendo en definitiva al desarrollo económico, social y tecnológico de Aragón.

Los objetivos

El fomento del asociacionismo y la cooperación entre las empresas aragonesas ha sido una de las guías constantes de la acción del Departamento de Economía, Industria y Empleo para superar las debilidades derivadas de su escaso tamaño, ya que el 99% son pymes, a la hora de mejorar su competitividad.

El nacimiento del **Clúster de la Energía** se produce además en un momento de fuerte expansión de las renovables y particularmente de las eólicas en Aragón, gracias a la seguridad jurídica y la agilización de los trámites administrativos que ofrece el nuevo marco regulatorio establecido desde hace poco más de un año en la Comunidad.■

Firmas adheridas

1. Aragón Exterior
2. ASIC XXI S.L.
3. Asociación Aragón Energética
4. Atalaya Generación Eólica S.L.
5. Cerney S.A.
6. Consejo Aragonés de Cámaras
7. Construcciones Mariano López Navarro S.A.
8. Cooperativa auto-taxis Zaragoza S.C.L.
9. Dirección General de Energía
10. Enatica Energía S.L.
11. Energy Minus S.L.
12. Enerland 2007 Fotovoltaica S.L.
13. Forestalia
14. Fundación CIRCE
15. Fundación del Hidrógeno
16. Gamesa Corporación Tecnológica S.A.
17. Gas Natural
18. Grupo Jorge
19. GRUPO SAMCA
20. IMS Calefacción S.L.
21. Jalon Oil S.L.
22. Kalfrisa S.A.
23. Maessa Telecomunicaciones Ingeniería
24. MSF Associates
25. Multienergía Verde S.L.
26. Parque Solar Ejea S.L.
27. Proyectos, Soluciones e Innovaciones Técnicas, S.L. (Vea Global)
28. Red Eléctrica Española
29. Redexis Gas S.A.
30. Servigas SXXI S.A.
31. Sisener Ingenieros S.L.
32. Sistemas Urbanos de Energías Renovables S.L. (URBENER)
33. SYDER Comercializadora Verde S.L.
34. Universidad de Zaragoza
35. Vestas
36. Zalux S.A.
37. Zoilo Ríos S.A.





> La Colegiata, permanente vigilante del pueblo.

Alquézar vive intensamente el paso del tiempo

Alquézar, una hermosa villa medieval, forma parte del selecto listado de los pueblos más bonitos de España, reconocimiento que obtuvo en 2015. Con más de mil años de historia, en sus calles se ha remansado el tiempo y la historia y hoy es uno de los lugares imprescindibles que visitar en Aragón. Es uno de los puntos turísticos más activos de Huesca en el que conviven historia, patrimonio histórico y deportes de aventura.

El encanto medieval que inunda todos los rincones de Alquézar es el principal argumento para que fuese declarado Conjunto Histórico-Artístico en 1982. El pueblo, cercano ya al Pirineo, a poco más de 40 kilómetros de la ciudad de Huesca, se encuentra rodeado por el abrupto paisaje que dibuja el río Vero mientras sus calles forman un laberinto de piedra e historia dignos de una pausada y detenida visita. En el casco histórico del pueblo y en los enclaves de los Cañones del Vero se dan cita degustadores de historia y arte, que deambulan por estrechas callejuelas y restos de su muralla junto con deportistas equipados para practicar los descensos.

La situación de esta población se puede calificar de envidiable, ya que está ubicada en un excelente enclave natural: el Parque Natural de la Sierra y Cañones de Guara, uno de los espacios protegido de Aragón. Desde sus empinadas callejas y sus monumentos se domina la depresión que se desploma hacia el valle del Ebro y las estribaciones pirenaicas con nieves persistentes.

En Alquézar se mezclan la salvaje belleza de su naturaleza con la belleza de sus callejuelas, en los que resuenan historias y leyendas de doncellas y reyes moros. Decía un amigo historiador que “Alquézar es de aquellos pueblos que ves desde

lo lejos de la carretera y a medida que te vas acercando el asombro se hace mayor”. Declarado en 2015, Conjunto Histórico Artístico, esta villa ofrece la posibilidad de revivir su pasado medieval al recorrer sus calles y rincones más emblemáticos.

Alquézar es una población visitable en cualquier estación del año. Su clima comparte características continentales y mediterráneas junto con oscilaciones sensibles entre veranos secos y calurosos otoños, junto con primaveras lluviosas. Esta diversidad climática se traduce en una variada vegetación con la presencia del boj, las carrascas, aliagas

CONTINÚA >

y pinos. Sus paisajes están decorados con pinares, higueras y moreras.

Este variado espacio físico y su mutable clima han servido de hábitat a una extraordinaria variedad faunística, en la que destacan las aves rapaces: buitres, quebrantahuesos, halcones, águilas reales y permite la presencia de perdices, conejos y liebres.

El casco urbano

Sobre este impresionante entorno paisajístico nació y creció Alquézar, que se ha convertido en una población tendida a los pies de un gran alcázar hoy Colegiata. El propio nombre del pueblo proviene de la raíz árabe Al-Qsar, que significa fortaleza. La construcción se inició en el siglo IX para ser destinada a fortificación que durante siglos ha sido protegida por lienzos de murallas y torres majestuosas.

Fue fortaleza musulmana y a sus pies, se encuentra un bellissimo entramado de calles y rincones que conservan su pasado medieval. Un paseo por este entramado de callejas nos permite revivir el pasado medieval de Alquézar.



Durante siglos, lo que fue fortaleza árabe fue incorporando otros estilos monumentales. Del primitivo templo románico tan solo se conserva hoy el atrio decorado con capiteles historiados. Posteriormente, en el siglo XIV se construyó el claustro gótico que aprovecha e integra las arcadas románicas. La actual iglesia-colegiata fue construida en estilo gótico-renacentista en el siglo XVI.

Precisamente, la visita a la Colegiata es imprescindible para quien vaya a Alquézar. El conjunto defensivo presidido por este edificio, fue declarado Monumento



La milenaria joya de su Colegiata

Encaramado sobre una gran mole rocosa, se encuentra la majestuosa Colegiata de Santa María la Mayor y que ofrece desde su torre unas maravillosas vistas del pueblo y del río.

La colegiata se compone de dos espacios bien diferenciados: la iglesia tardogótica, que sustituyó la primitiva construcción románica, y el claustro, levantado siglos después.

Una visita de la Colegiata permite conocer a través de su iglesia, capillas, claustro y museo, la evolución de este monumento. La primitiva colegiata románica fue construida en el siglo IX dentro del cinturón fortificado de origen árabe, pero tras la conquista cristiana, fue pertinentemente reformado y ampliado hasta constituirse en el primitivo núcleo poblacional de Alquézar que, posteriormente, fue expendiéndose por el resto de la ladera.

La Colegiata es una construcción de estilo renacentista aragonés que, consagrada en 1556, sustituyó al anterior templo románico, recuperando el esplendor de los siglos pasados. En el interior se distinguen varias capillas, en las que se custodian algunas piezas, que en un futuro se incorporarán al espacio propiamente museístico.



> El claustro de la Colegiata con sus capiteles historiados.

Es singular su claustro, que guarda restos del viejo atrio románico. De él destacan los capiteles historiados que narran escenas tanto del Viejo como del Nuevo Testamento, así como las pinturas murales de finales del siglo XV que decoran, narrando la vida de Jesucristo, el interior del patio. En el claustro se concentra la mayor atención del visitante. Es un espacio que atesora arte y religiosidad. Está abierto a un espacio ajardinado central y que permite impresionantes vistas panorámicas de la villa y del río que la circunda.

Su museo, inaugurado en 1973, se instaló en la segunda planta, en las primitivas estancias del archivo que se construyeron sobre el claustro románico-gótico.

No podemos olvidar la propia iglesia colegial a la que se puede acceder a través de una rampa. Dentro del patrimonio de la Colegiata se encuentra el retablo mayor, dedicado a la Virgen. Se trata de una sobresaliente obra barroca.



Nacional en el año 1931 y el casco urbano medieval del pueblo también fue declarado Conjunto Histórico Artístico en el año 1982.

Su historia ha sido cambiante, desde que en el siglo IX los musulmanes la construyeron para defenderse frente a los cristianos. Tras la reconquista se convirtió en una fortaleza cristiana y con el paso del tiempo, en 1099 se construyó la antigua iglesia colegiata románica de la que actualmente se conserva bien poco.

Pero una vez girada la visita a la Colegiata, hay que perderse por las callejas y plazas de este pueblo.

Callejeando

Cuando el viajero se acerca a Alquézar, intenta reunir todo el paisaje de sus casas en la montaña. Recomendamos al viajero que deje aparcado su vehículo en alguno de los aparcamientos que la

población tiene destinados a los viajeros. Andando por el pueblo, la Colegiata se va escondiendo entre los tejados uniformes. El viajero dará unos pasos y en cada calle o esquina encontrará un motivo para asombrarse de la belleza del pueblo. Los regidores de Alquézar han trabajado por dar cometido y valor a cada rincón de su casco urbano.

Desde el parking abierto y pasando por el monumento "Sonrisa al Viento" bajamos hasta la calle Barrio Arrabal y llegamos a la Oficina de Turismo, donde el viajero puede proveerse de un plano de Alquézar.

Allí mismo se encuentra una de las terrazas con mejores vistas a la iglesia parroquial, barrancos del río Vero, el Castillo y el grueso del pueblo de Alquézar. En la misma calle el viajero puede encontrar el desvío para visitar la iglesia parroquial de San Miguel Arcángel.

Entramos en el caso histórico por la llamada Puerta Gótica y pasando por la Ermita de Nuestra Señora de las Nieves. Cerca de este espacio se encuentra la Plaza Mayor de Alquézar, compuesta de construcciones de diferentes estilos. Se trata de una plaza Mayor inusual y memorable, por la que pasan todas las personas que visitan la población.

El casco urbano conserva fielmente el trazado medieval, articulado en torno a dos calles paralelas que recorren la localidad de este a oeste, y comunicadas por calles perpendiculares más estrechas, empinadas y en muchos casos, cubiertas por callizos.



Discurriendo por las calles de Alquézar, el visitante puede subir y bajar por pasadizos que comunican los espacios. En cada tramo encontrará novedosos detalles de la decoración y terrazas únicas. En las viviendas confluyen materiales y formas propias del llano y de la montaña, como piedra caliza ladrillo y el tapial.

Si el viajero dispone de tiempo, le recomendamos visitar el museo Etnológico Casa Fabián donde profundizar en las costumbres y la historia del pueblo y la zona. ■

> Las calles de Alquézar guardan un estilo secular.



UN VIBRANTE Y COMPACTO COMPAÑERO DE OFICINA

AHORA, GRACIAS A INFOCOPY POR LA COMPRA
DE UN SMART OFFICE CENTRE 2552ci
UN IPHONE 7 DE REGALO



APROVECHE
ESTA MAGNÍFICA
OPORTUNIDAD

Consiga un equipo todoterreno A3 Color e **imprima todos sus documentos desde su nuevo iPhone 7** gracias a Kyocera Mobile Print



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), le permiten archivar digitalmente y encontrar en cuestión de segundos sus albaranes, facturas, contratos...

- > Hasta 25 páginas por minuto en A4 en B/N y color.
- > Resolución de 1.200 x 1.200 ppp.
- > Memoria estándar de 4 GB RAM, 32 GB SSD + 320 GB HDD opcional.
- > Amplio manejo de papel, con formatos desde A6 hasta SRA3, con capacidad de hasta 7.150 hojas.
- > Compatibilidad con las más novedosas tecnologías en impresión móvil.



Contacta con nosotros y ¡SMARTIZA tu oficina!

976 403 000

Plataforma Logística Zaragoza PLAZA, C/ Tarento, Nave 1 - 50197 (Zaragoza)
comercial@infocopy.es - www.infocopy.es



Distribuidor Autorizado