

Sumario

2

KALIBO CUMPLE 20 AÑOS EN EL SECTOR DEL SEGURO

Raúl Blanco, un Corredor
de fondo

5

CRÓNICA EMPRESARIAL

Zaragoza, una ciudad apetecible

6

TENDENCIAS

Para leer, gastronomía y
evasiones reparadoras

8

LA OTRA VERSIÓN DEL EMPRESARIO

El viajero Manuel Teruel

11

LA EXPERIENCIA ES UN GRADO

Preguntas sobre seguros

12

ENTREVISTA

Javier de Agustín,
Consejero Delegado del Grupo
AXA en España

14

NO TROPEZAR EN LA MISMA PIEDRA

Crecen los incendios por
negligencia

16

CONTRAPORTADA

La hora de la verdad

Que veinte años es mucho

Es posible que 20 años no sean nada en la síntesis de vida cantada por el tango pero son muchos en el mundo empresarial a caballo entre los siglos XX y XXI, donde los ciclos suben y bajan con rapidez vertiginosa.

Veinte años acelerados, los que tiene nuestra correduría, en los que hemos tenido que navegar por coyunturas de bonanza y entre crisis agudas. Alguna de ellas, como la que vivimos, que parecía nacer como una brisa y ha acabado siendo un vendaval que se ha llevado a muchas empresas, no pocos negocios y que ha acabado con muchas biografías empresariales.

En una coyuntura cambiante, en un espacio globalizado, la continuidad y progreso de la empresa ha tenido que asentarse en sólidos principios éticos y en permanentes decisiones estratégicas, teniendo siempre claro cual es el objetivo que guía nuestro quehacer, que no es otro que dar a nuestros clientes lo que ellos demandan.

El principal instrumento para conseguirlo ha sido nuestro capital humano, nuestra plantilla que, en equilibrada textura de experiencia e innovación, madurez y juventud, ha conseguido convertirnos en una de las primeras corredurías a nivel nacional.

Con estos materiales hemos ido construyendo durante 20 años un negocio sólido y solvente, que se asienta sobre dos actuaciones indis-

pensables: aportar el asesoramiento preciso y mantener un seguimiento permanente de los productos que ponemos en manos de nuestros clientes.

Hacia ese mismo objetivo se dirige esta publicación, PANORAMA, cuyo primer número tiene usted en sus manos. Con ella hemos querido mantener esa relación estrecha de orientación y amistad que debe presidir toda relación humana.

En esas relaciones humanas es donde 20 años no son nada. Seguiremos muchos más.



Toda una **vida** dedicada al **seguro**

Un Corredor de fondo: los 50 años de un Empresario



La trayectoria empresarial del Grupo Kalibo coincide con la vida profesional ligada al seguro de Raúl Blanco García, que ha sido su fundador y que hoy preside su Consejo de Administración.

Inició en los años 60 su actividad en el sector de los seguros privados, concretamente con la asistenta médica.

En 1969, tras obtener el título de Agente y Corredor de Seguros, se dedicó de lleno a ejercer su cometido como Agente Libre de Seguros. Es, en este mismo año, cuando se decide a crear una sociedad de correduría que desembocó en la constitución de una nueva sociedad de mediación de seguros privados "Blanco-Álvarez S.A."

Paralelamente se instala en Madrid fundando la correduría Artesani-Blanco con dedicación plena al mercado exterior para la captación de riesgos especiales. Fruto de este trabajo, consigue, a través de esta correduría, la corresponsalía

para España de S.O.S. Assistance y así dar cobertura sobre asistencia en viaje a las tres primeras compañías de Dececos en España, cuyas carteras en conjunto ascienden a unos 7.500.000 de asegurados.

Posteriormente, y como complemento al seguro de Asistencia en Viaje, funda el Bufete Europeo de Seguros que daría cobertura jurídica a los asegurados en el ramo de decesos.

La creación, puesta en marcha y el posterior desarrollo de cada uno de los proyectos empresariales, catalizó en los siguientes años los esfuerzos realizados, trabajando con las principales compañías de seguros de ámbito nacional e internacional.

En 1989, como consecuencia de la escisión en el grupo inicial, Raúl Blanco crea "Kalibo Correduría de Seguros S.A.", con la que ha vivido el acelerado cambio que se ha producido en el mundo del negocio asegurador, ya que le ha tocado enfrentarse con una competencia cada vez más dura para hacerse hueco entre las grandes sociedades aseguradoras.

Por estas fechas AMA (Agrupación Mutual Aseguradora) confió a Raúl Blanco sus servicios profesionales para crear la infraestructura técnico-administrativa de esta Mutua a nivel nacional. Dicho y hecho, se crea la agencia AMA-Kalibo y, en un período de 3 a 4 años, se aperturan 15 nuevas sucursales con lo que se completa la organización de la entidad fuera de Madrid en distintos puntos de España y, lo más importante, se crean 80 nuevos puestos de trabajo.

A finales de la década de los 90, una vez más pionero en el sector, estableció un plan de crecimiento a largo plazo. Aglutinó todas las experiencias adquiridas en su trayectoria profesional en el sector asegurador, tanto nacional como internacional, reforzando la plantilla con personal altamente cualificado que le permitió abrir otros sectores de trabajo para aseguramiento, tanto en sector industrial como en el personal. Un ejemplo claro de esta capacidad innovadora es la póliza especial que tiene esta correduría para animales de compañía, con más de 35.000 asegurados en la actualidad.

En su crecimiento ha sido relevante la adquisición de otras corredurías y la apertura de nuevas instalaciones como es la nueva Dirección para Andalucía en Sevilla.

Según palabras de Raúl Blanco, "el plan de crecimiento planteado en la década de los 90, ha sido la decisión más importante de nuestra andadura, ya que nos ha permitido, gracias a este crecimiento pausado y consecuente, crear una solidez en nuestra cartera de clientes y financiación y, lo más importante para mi como empresario, contar con un equipo humano de más de 30 personas".

20 años en el sector del seguro

Grupo Kalibo: una trayectoria ascendente

La correduría Kalibo ha superado los 12 millones de euros en primas intervenidas

La historia de Kalibo Correduría de Seguros se dibuja a través de una trayectoria ascendente. Con 20 años de vida, antes de su nacimiento ya acumulaba otros 30 años de experiencia de su fundador, Raúl Blanco, y del grupo de profesionales que iniciaron este apasionante proyecto. Creada en 1989, sus inicios se concentraron en afianzar la empresa, trabajando muy intensamente el área de particulares, contando ya con la confianza de importantes empresas del momento.

De hecho, una de las razones del sólido desarrollo conseguido por el Grupo Kalibo en sus cuatro lustros de vida, ha sido la solidez de su equipo humano. De la treintena de profesionales que lo forman, muchos de ellos llevan más de un cuarto de siglo en la mediación del seguro, a los que se han incorporado jóvenes profesionales. Esta estructura humana ha permitido combinar la solidez de la experiencia y la capacidad de innovación.

Las inversiones en formación continua del personal en las diferentes áreas de gestión, con especial atención a todas las novedades técnicas y legales que afectan al seguro, permiten mantener ese elevado nivel de formación técnica para un mejor conocimiento del sector y de los riesgos a los que se enfrentan sus clientes.

Ya desde sus inicios, inquieta ante todo lo que puede acontecer en el sector, es miembro fundador de ADECOSE, Asociación Española de Corredurías de Seguros y, desde el año 2004, cuenta con la Certificación de Calidad ISO 9001 por Bureau Veritas en todos sus procesos de gestión.

A todo ello, hay que unir la fuerte capacidad negociadora de Kalibo en el mercado asegurador que garantiza la colocación de riesgos en el mercado nacional o internacional y la búsqueda de soluciones aseguradoras innovadoras y creativas, que redundan en beneficio de sus clientes. Plásticamente Miguel de las Morenas, Director de la Correduría, comentaba la forma de proceder de esta correduría líder: “escuchamos, aprendemos, analizamos profundamente las necesidades de nuestros clientes y, finalmente, aplicamos nuestra experiencia para que nuestros clientes se beneficien”.

Cómo ha llegado

Desde los inicios, Kalibo ha sido una correduría poco convencional. Sus fortalezas se asientan en las estrechas relaciones que mantiene con los principales grupos aseguradores, a los que se ha añadido la capacidad de innovación en la búsqueda de productos novedosos y avanzados, consiguiendo solu-



ciones modernas y respuestas imaginativas para empresas y particulares.

Kalibo actúa desde el convencimiento de que sus clientes necesitan personal que les aporte una visión completa sobre sus pólizas y la gerencia de sus riesgos. Por eso, ha estructurado su organización desde el departamento de empresas y particulares, aportando una mayor especialización de su personal. Con ello, se consigue una mayor cercanía y un trato más directo con el cliente.

Ya en sus comienzos, en 1991, logró la apertura de una nueva vía de negocio que permitió afianzar los cimientos de la empresa. Podemos afirmar que Kalibo fue el precursor de las pólizas de Responsabilidad Civil para Mascotas. Comenzó este negocio de la mano del Colegio Oficial de Veterinarios de Madrid y de AVEPA (Asociación de Veterinarios Españoles Especialistas en Pequeños Animales) y hoy cuenta con miles de clientes distribuidos por todo el territorio nacional.

Este hecho, junto con otras actuaciones que han ido surgiendo en el camino, ha dado a Kalibo la tranquilidad de contar con una economía saneada permitiendo afianzar sus bases de crecimiento.

El resultado es que, al final de estos 20 primeros años de vida, Kalibo se ha convertido en la Correduría de referencia de empresarios y profesionales, superando los 12 millones de euros en primas intervenidas. Desde sus inicios, Kalibo ha desarrollado

un avance continuado de sus líneas de negocio, tanto las destinadas a particulares como a empresas, y ha ido ampliando su ámbito territorial, de forma que hoy opera en todas comunidades españolas con oficinas abiertas en Zaragoza y Sevilla.

Marcando las diferencias

Kalibo aporta innovación y soluciones a la medida de sus clientes gracias a las excelentes relaciones con compañías nacionales e internacionales de primer orden. Estas relaciones han permitido la apertura de nuevas líneas especializadas, entre otras, en nuevas tecnologías y coberturas de altos riesgos en mercados extranjeros.

La Correduría ofrece cinco factores diferenciadores:

- 1 Alto nivel de profesionalidad y dedicación de sus empleados.
- 2 Profundo conocimiento del sector y de los riesgos a los que se enfrentan sus clientes.
- 3 Fuerte capacidad negociadora en el mercado asegurador garantizando la colocación de riesgos bien en el mercado nacional o en el internacional.
- 4 La búsqueda de soluciones aseguradoras innovadoras y creativas, redundando en beneficio de sus clientes.
- 5 Escuchan, aprenden y analizan profundamente las necesidades de sus clientes. Después, aplican su experiencia y profesionalidad para que los clientes se beneficien del apoyo de una Correduría líder en el sector.

La empresa, plenamente convencida de que sus clientes necesitan personal a su lado que les aporte una visión completa sobre sus pólizas y la gerencia de sus riesgos, sigue apostando por la especialización de su Departamento de Empresas y Particulares.

Cercanía, proximidad y trato directo con el cliente es la principal consecuencia de esta reestructuración. El cliente se siente apoyado y, por lo tanto, satisfecho de trabajar con Kalibo.

Siempre teniendo como punto de referencia al Cliente, ha ido adoptando los oportunos cambios para adaptarse a las nuevas exigencias de la LOPD y a la nueva Ley de Mediación.

Kalibo ha iniciado su proceso de expansión con la apertura de una Delegación en Andalucía, con sede en Sevilla, para dar cobertura a la zona sur de España. Entre sus objetivos está el propósito de apertura de nuevas oficinas en diferentes zonas del territorio nacional.

El crecimiento de Kalibo en estos últimos 7 años, refleja su rápido y afianzado posicionamiento en el mercado.

El futuro de Kalibo pasa por una mejora continua de sus procesos, aportando nuevas y mejores soluciones al tejido empresarial. Su objetivo es ayudar a sus clientes a la consecución de sus objetivos empresariales, así como localizar nuevos negocios en diferentes sectores económicos.

LAS LÍNEAS DE NEGOCIO

Empresas

- Grandes riesgos.
- PYMES: Seguros de Daños y Responsabilidad Civil.
- Responsabilidad Civil para Consejeros y Directivos.
- Responsabilidad Civil Profesional (Nuevas tecnologías, Gabinetes Técnicos, Profesiones Liberales).
- Flotas de Transportes de Mercancías y Viajeros.
- Transportes.
- Construcción: todo riesgo, decenal...
- Accidentes y Asistencia Sanitaria para colectivos de empresa.
- Contingencias.
- Seguros para el deporte.

Particulares

- | | |
|-------------------------|--------------------------|
| ■ Mascotas. | ■ Subsidio. |
| ■ Automóvil. | ■ Responsabilidad Civil. |
| ■ Hogar. | ■ Retirada de Carnet. |
| ■ Asistencia Sanitaria. | ■ Defensa y Reclamación. |
| ■ Accidentes y Vida. | ■ Embarcaciones. |
| ■ Comercio. | ■ Decesos. |
| ■ Comunidades. | ■ Asistencia en viaje. |

Kalibo hoy

- Factura más de 12.000.000 de euros en primas.
- Está formada por un equipo humano de 33 profesionales con amplia experiencia en el sector asegurador.
- Dispone de un amplio horario comercial, de 9 a 19 horas, ininterrumpidamente de lunes a viernes.
- Cuenta con unas instalaciones comerciales de 600 m² en el centro de Zaragoza.
- Presta un trato comercial especializado distinguiendo a los clientes particulares de las empresas.
- Posee una estructura tecnológica adaptada con continuas inversiones en procesos de mejora.
- Su estructura permite una ágil interlocución con los clientes. Cuenta con una Dirección General y una Dirección Financiera Contable. A ellas se unen los departamentos de Marketing, Particulares, Empresas, Animales Domésticos, Defensor del Cliente, y la colaboración de un departamento jurídico y un gabinete de ingeniería.

Zaragoza, una ciudad apetecible

Todo el mundo empresarial se dio cita en el Auditorio de Zaragoza para conocer de primera mano la Marca Ciudad con la que Zaragoza quiere competir en el mercado empresarial y turístico nacional e internacional. Desde verano del año pasado, los técnicos y creativos han trabajado para sintetizar en un dibujo y en una frase las esencias, valores y atributos de la capital aragonesa. La marca será una herramienta de promoción y posicionamiento único en los mercados.

Hasta finales de julio, la marca se ha difundido exclusivamente en Zaragoza y, con la llegada del otoño, comenzarán las fases de implantación y de comunicación en los mercados nacional e internacional.

La Marca de Ciudad ha sido diseñada por una empresa especializada en comunicación. La primera fase de la elaboración de la Marca consistió en la realización de una profunda y completa auditoría de imagen de la ciudad, tanto a nivel interno como externo.



También se sondeó en el exterior buscando los rasgos de identidad que nos sirven de identificación, se estudió la imagen actual de la ciudad (atributos y valores, fortalezas y debilidades, la identidad zaragozana), el posicionamiento de Zaragoza frente a su competencia (considerando Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, y otras ciudades del sur de Europa de tamaño medio como su entorno competitivo más directo), y la evolución (pasado, presente y futuro) de la capital aragonesa.

Según la empresa diseñadora, el resultado de esos estudios confirma que Zaragoza es una ciudad muy apetecible para trabajar y para vivir, que apuesta por la sostenibilidad y la logística, que está en constante evolución y transformación gracias a la Expo 2008, y en la que se entremezclan su gran patrimonio histórico y cultural con los grandes desafíos y retos que encarará en el futuro. Una gran ciudad con muchas posibilidades, pero en la que todavía se puede ir a pie al trabajo o a recoger a los hijos al colegio, en la que se puede pasear.



■ Roque Gistau

El legado Expo

La marca Zaragoza recoge un abstracto vestigio de la Expo 2008, ya que en su simbolismo figurativo representa el perfil del Pabellón Puente. Los retos universales que plantea el agua habían generado y titulado el mayor proyecto que en la historia había realizado Zaragoza: la Exposición Internacional de 2008.

La aspiración de que Zaragoza se convirtiese en un referente mundial en la solución de los problemas del agua se ha esfumado. Los pabellones de todos los continentes con el tema del agua, la llegada a Zaragoza de tres mil destacados expertos en el tema del agua, el énfasis con la que el presidente del Gobierno Rodríguez Zapatero aseguró que llevaría a los organismos internacionales las importantes conclusiones de la Tribuna del Agua, se han quedado reducidos a 93

días de fiesta, abierta a 5 millones y medio de turistas.

El presidente de la Expo 2008, Roque Gistau hizo unas declaraciones en las que se quejaba amargamente de que "nadie ha recogido el testigo del interés por el agua". La esperanza de que Zaragoza pudiese albergar un centro donde se depositase y creciese el conocimiento sobre los temas del agua, se esfumó a los pocos meses de la clausura de la Expo.

Tecnología aragonesa

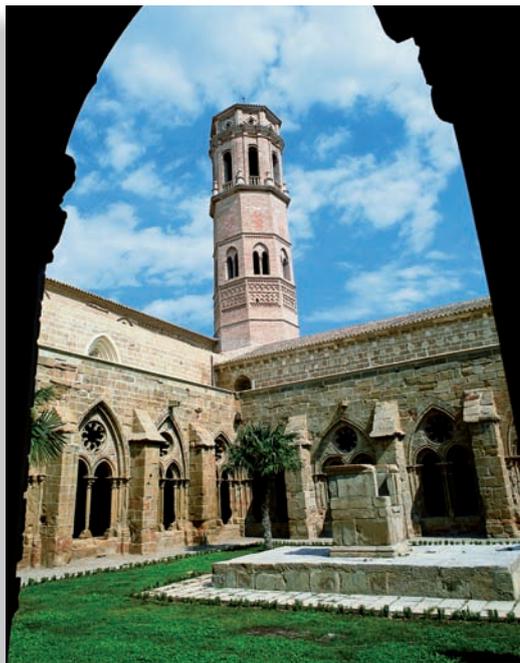
Nadie pone en duda de que Aragón es una comunidad con decidida vocación por las energías renovables. Una aptitud que no sólo se manifiesta en el montante de producción por distintos sistemas, sino por el dominio de las tecnologías de instalación. Una muestra de esta disposición es el nuevo Parque Fotovoltaico construido en Almonacid de la Sierra, que ocupa una extensión de 50 hectáreas y que genera electricidad capaz de abastecer a 3.600 hogares. Su construcción ha sido de responsabilidad exclusiva de empresas aragonesas. El impulso promotor es de la empresa Pagola S.A. mientras que el diseño y dirección de obra ha corrido a cargo de la firma aragonesa de ingeniería Sisener. La obra civil fue contratada a APO (Aragonesa de Proyectos y Obras) y, finalmente, MAETEL, S.A., empresa aragonesa del Grupo Industrial SEMI-MAESSA, ha llevado a cabo la realización del proyecto "llaves en mano", desarrollando la ingeniería de detalle, suministro, construcción, puesta en marcha y posterior mantenimiento.



■ Parque Fotovoltaico de Almonacid de la Sierra

Evasiones reparadoras

Dormir entre arte e historia



HOSPEDERÍA MONASTERIO DE RUEDA

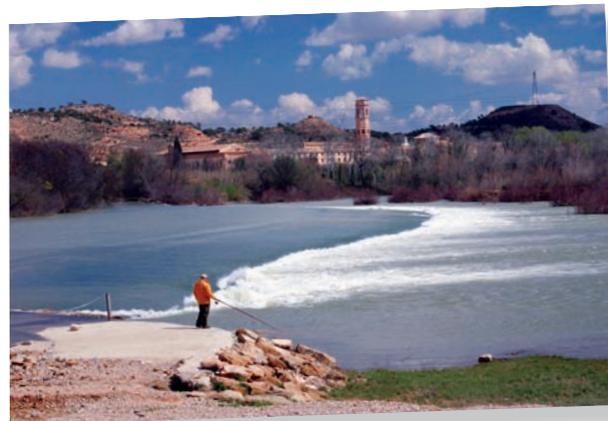
Ctra. Sástago-Escatrón, Km. 9,5.

SASTAGO (Zaragoza)

Tel. 976 170 016.

E-mail: info@monasteriorueda.com

Hace más de 800 años que comenzó la vida conventual del Monasterio de Rueda. Cuando iba desapareciendo el pasado esplendor de las piezas de este conjunto histórico-artístico, el Gobierno de Aragón abordó su proceso de restauración que le ha convertido en un magnífico destino turístico que alberga la hospedería que es divisa y emblema de la Red de Hospederías de Aragón. La hospedería ocupa el Palacio Abacial y la Galería que comunica el recinto medieval con el Palacio Abacial. El Palacio del Abad ha tenido una cuidada restauración que le ha convertido en un hotel de 4*, de 35 habitaciones, equipadas con un confort moderno enmarcado en un ambiente de arte e historia. En el Palacio se encuentra la recepción de la Hospedería y el acceso general al Monasterio. Cuenta con una solemne escalera imperial y conserva una planta con capilla y otra destinada a la bodega conventual. Una parte de este Palacio abacial y el corredor barroco del monasterio son las piezas que albergan las habitaciones de la hospedería. Son dos plantas de habitaciones, magníficamente orientadas, con vistas a los sotos del Ebro.



Para leer

Economía Aragonesa: reflexiones sobre la crisis

FRANCISCO BONO Y OTROS

Ed. Servicio de Estudios de Ibercaja. Nº 38

La crisis económica y financiera, que dio sus primeras muestras a finales de 2007, llena de preocupación y temor a todos los responsables de la gestión económica. Lo que parecía que era un débil soplo, se ha convertido en un vendaval que sacude a la sociedad y que ha sido responsable de la caída de gigantes de la industria y las finanzas. En esta ocasión, el Servicio de Estudios de Ibercaja ha dedicado su número 38 a reflexionar sobre la situación, haciendo un recorrido histórico por anteriores crisis, la forma de salir del túnel y analizando la crisis de valores que sacude la sociedad actual y responsable en gran parte de la situación. Un enfoque novedoso, al que no se ha prestado mucha atención entre los estudiosos de la economía.



Gastronomía

La tradición innovadora

RESTAURANTE NOVODAVO

Juan II de Aragón, 5

Tel. 976 567 846 ZARAGOZA

David Boldova, en una juventud adulta, que ha fructificado en ambientes acogedores como El Bulli, Akelarre o Arzac ha “explotado” en su propia cocina, que es expresión en un equilibrio creativo entre tradición y vanguardia, historia e innovación. Sobre las cuatro culturas que conforman la historia de Aragón, David sorprende al paladar más avanzado pero que guarda en sus recuerdos aromas y sabores de la niñez. En su coqueto y luminoso restaurante, el comensal contempla la cocina y la evolución entre fogones de



sus artistas, que confeccionan una carta reducida, que cambia cada tres meses, pero que llena todos los gustos y satisface todas las demandas. El personal de sala es amable y de una alegre y reposada agilidad, lo que prolonga el recuerdo de su cocina y que anima a regresar. Ejecutivos y profesionales, son sus fieles durante cinco días y que se cambian por parejas o familias durante el fin de semana. Excelente relación calidad-precio. Lo recomendamos.

Grandes empresarios aragoneses

LUIS GERMÁN ZUBERO Y OTROS

Lid Editorial Empresarial. Madrid. 2009

No hay muchos estudios en Aragón sobre la empresa y los empresarios. Por ello, constituye una aportación novedosa la aparición de esta obra colectiva que se integra dentro del proyecto de Historia Empresarial española. El volumen dedicado a los empresarios aragoneses es un avance para conocer mejor los rasgos singulares del tejido empresarial en Aragón, su gestación a lo largo del tiempo, la realidad presente y las perspectivas de futuro. El libro articula trabajos de varios colaboradores, con un trabajo previo del profesor Luis Germán sobre la empresa y los empresarios aragoneses. La obra recoge una selección de biografías de empresarios y trayectorias de sagas y familias dedicadas al mundo empresarial, que han realizado su actividad en Aragón desde la segunda mitad del siglo XIX.





■ Manuel Teruel con un oso Panda, en el zoológico de Chendú (China).

El viajero **Manuel Teruel**

“Desde el momento en que entro en el avión considero que estoy en el territorio de mi destino”

“Tengo que viajar igual que tengo que ir a la oficina pero entre un viaje de trabajo y un viaje de vacaciones existen grandes diferencias”.

Con algo más de cincuenta años, el presidente de la Cámara de Comercio de Zaragoza, sigue llenando las páginas de su pasaporte con sellos y visados de entrada y salida en países de todos los continentes. Viajes de negocios y viajes vacacionales, desplazamientos sin una peseta en el bolsillo y otros en pomposas representaciones de Estado. En el pasado mes de mayo ha visitado cinco países en cuatro continentes. Esta experiencia le permite formular una antropología del viaje. Siempre que revuelve recuerdos de la versión nómada de su existencia lo hace con un talante lúdico para sus experiencias y una actitud comprensiva para las incidencias.

Un estadillo de sus viajes.

He cruzado el Atlántico unas 220 veces. En alguna ocasión, dos veces en la misma semana. He visitado países de los cinco continentes. Algunos de esos países los conozco de llegar, resolver un problema y regresar. En otros he podido convivir más.

¿Esta exigencia no le ha hecho cambiar el “placer” de viajar por la “tortura” de viajar?

Tengo que hacer viajes porque me lo demanda mi empresa o las obligaciones de la Cámara de Comercio y algunas exigencias del Consejo Superior de Cámaras, por ser responsable de los programas de internacionalización. Desde esta perspectiva, tengo que viajar igual que tengo que ir a la oficina.

¿Qué es lo que realmente distingue el viaje de negocios del viaje familiar por placer?

Son muy distintos. El viaje de negocios viene impuesto y organizado desde fuera. En los viajes de trabajo llevo exclusivamente una carpeta que me prepara mi secretaria con horarios del viaje y números de teléfono. Son viajes teledirigidos. El viaje familiar realizado por placer lo preparo y lo proyecto yo personalmente con mucha antelación, ya que en estos viajes el tiempo es escaso y hay que planificarlo minuciosamente. No soy partidario de los viajes organizados. Yo hago mis propias rutas y me paro donde me satisface. Algunos viajes ya milimetrados, como los cruceros, me parecen cárceles de lujo.

¿En estos treinta años, ha cambiado la estructura de sus viajes?

Ahora hago viajes más cortos. Tengo una organización más amplia y eso me permite administrar el tiempo de forma diferente. El equipo humano de la empresa ha ido por delante y prepara todos los temas. Hace tres meses, en mi último viaje que hice a Filipinas, el vuelo me costó 25 horas, llegué a Manila, estuve ocho horas y regresé.

¿Le crea una frustración el hacer un viaje tan largo para no disfrutar del destino?

No, en absoluto. No es un duro sacrificio viajar, porque lo hago en buenas condiciones. Es distinto a si tienes problemas en el pago del pasaje y limitaciones en la logística y en los alojamientos.

Pero usted ha debido hacer viajes en condiciones muy variadas.

Por supuesto. He hecho viajes de todo tipo, incluso en una ocasión sin dinero porque me atracaron en Barajas al ir a



■ Una tienda de oro en Dubai

tomar un vuelo a Buenos Aires. En la escala de Río me bebí el agua que una madre había dejado en la botella después de preparar un biberón. Desde ahí hasta viajes de Estado en los que he tenido que acompañar a representaciones empresariales o institucionales hay una amplia gradación de niveles de viajar.

Tecnología del viaje

¿No le afectan los cambios de horario?

Tengo como principio cambiar los hábitos horarios al inicio del viaje, desde el momento en que voy a embarcar. El horario de viaje se cambia con el estómago. Al iniciar el viaje hay que adaptar el régimen alimentario al país de destino. Es fundamental para mantener la calidad de vida en los viajes. Un problema que tienen algunos viajeros es que desde que salen de su país o de su casa hasta que regresan no pisan los servicios y eso agota y merma física y psicológicamente muchísimo.

¿En sus saltos del Atlántico cual le fatiga menos, la ida o la vuelta?

Cuando regreso de América, la magia del viaje me regala horas. Cuando vengo de América, madrugo lo más que puedo y me mantengo despierto leyendo. Con ello adelanto mi propio ritmo vital lo que me facilita mi adaptación al horario europeo. La clave está en la primera comida del avión. Hay que hacerla con horario y contenidos propios del lugar al que llegarás.

CONTINUA

“Suelo pecar de exceso de equipaje. Llevo ropa que luego no uso, aunque cada vez que regreso hago el propósito de ser más moderado”

¿Qué hace cuando el avión ha despegado?

Hay muchas personas para las que el viaje en el avión es un momento de diversión y toman sus copas, hacen sus tertulias, etc. Yo soy un profesional del viaje. Hago la comida inicial y, si en el lugar de destino es hora de dormir, duermo. Desde el momento en que entro en el avión, me considero que estoy en el lugar al que tengo que llegar.

¿Maletas voluminosas o escuálidas?, ¿repletas o deja sitio para las compras?

Suelo pecar de exceso de equipaje. Primero, porque se la fecha en que me voy pero no se cuando vuelvo, ya que a veces tengo que enlazar con otro viaje de forma improvisada o porque tengo que permanecer más tiempo del previsto. Pero también porque soy persona que me gusta ir preparado a los sitios donde viajo. Llevo ropa que luego no uso. Aunque cada vez que regreso hago el propósito de ser más moderado en el contenido de las maletas, cosa que aún no he conseguido.

Tantos viajes de negocios, ¿no le vacunan contra los viajes de vacaciones?

Lo contrario. Me gusta viajar y recalar precisamente en los lugares que ya he visto pero a los que, por obligaciones profesionales, no he podido dedicarles ni la intensidad ni la informalidad que precisaba.

¿Alguno en especial?

Buenos Aires, una ciudad en la que he estado muchas veces por motivos empresariales y que casi nunca tuve la oportunidad de disfrutar de vacaciones. El viaje no es lo que ves, sino la compañía que llevas. Compartir el viaje con tu familia le da otra relevancia y otros motivos de recuerdo que no consigues en viajes de negocios, cuando no has compartido con otras personas los hallazgos del callejear.

“Los cambios de horario se dulcifican con el estómago. La primera comida en el avión hay que hacerla con horario y contenidos propios del lugar de destino”

¿Qué recuerdos trae de sus viajes?

Fotografías, siempre llevo conmigo una cámara de fotografías o de vídeo en el bolsillo. Luego, cuando regreso, las archivo en álbumes, con lo que tengo miles de fotos de casi todos los viajes realizados.

¿Una instantánea que tenga grabada en la memoria del corazón?

Una celebración de Año Nuevo en la Patagonia, celebrando el fin de un año y el comienzo de otro con luz natural, com-

partiendo el acontecimiento con personas de distintas razas y nacionalidades, en el escenario de unos majestuosos paisajes naturales.

¿Le ha limitado el placer de viajar el temor a lo desconocido?

Suelo mantener un difícil equilibrio entre la prudencia y el miedo. Hay que saborear y participar en todo con lógica prudencia pero sin que la prevención de que lo inexplorado te impida convivir y compartir la experiencia con otras personas.

¿Por ejemplo?

Teheran y otras capitales de Irán presentan excepcionales atractivos pero también dificultades. El farsi es su lengua materna y hay muy pocas personas que hablen inglés y, por supuesto, ninguna habla español. Un día festivo que salí solo a la calle tuve que programar con el personal del hotel y un taxista todo el itinerario de la jornada. Mi consejo es que se tomen medidas de precaución, que no se haga ostentación de nada y que se deje en el hotel la matrícula del coche en el que viajas.



■ En los “modelos” de la Habana

¿Tiene buena disposición para degustar la gastronomía de todos los países a los que viaja?

Como de todo. No creo que haya ningún alimento que sea incapaz de comerlo, aunque hay algunos alimentos que los he comido por primera y última vez. Lo que sí que valoro son las condiciones higiénicas. Con los productos alimenticios y con sus preparaciones culinarias te acabas identificando, pero las condiciones sanitarias de los alimentos hay que exigir las en todos los lugares que se visitan. Hay que poner especial atención en mantener la salubridad de las cosas que se comen y, a partir de ese nivel, se pueden pasar a solicitar excelencias gastronómicas e invenciones de los cocineros.

¿La experiencia más dura en este terreno?

Unos hígados de cordero crudos con pistachos, que comí en un acto oficial en una embajada y que arrojé de mi estómago inmediatamente.

¿En sus viajes colocará en un sitio visible el anagrama de la nueva Marca Ciudad de Zaragoza?

El anagrama significa poco. Es como la mirilla de una puerta. Lo importante es que cuando se contemple el anagrama se descubra todo lo que hay detrás de la puerta. Lo que tenemos que hacer los zaragozanos es transmitir día a día los valores de esta ciudad. Es una labor que tenemos que hacer todos y no por el uso de la Marca, sino porque detrás de ella se compruebe que sus habitantes son amables, sus calles están limpias y que los productos que se fabrican en ella son de calidad.

Situaciones y resoluciones de casos gestionados por Arag especialista en Defensa y Reclamación

Reales como la vida misma



TU MUNDO LEGAL.

SEGURO DE ROBO EN UNA INDUSTRIA

En defensa de nuestros clientes

Nuestro cliente nos adjunta un peritaje que asciende a 3.912 euros y que corresponde a los daños sufridos en su industria como consecuencia de un robo. Pese a tener una póliza que cubre este riesgo, su aseguradora rechaza la reclamación alegando que no es un robo.

Tras demostrar que se trata de un robo, ahora rechazan el siniestro porque en la póliza consta que se trata de un recinto cerrado cuando en realidad ni el recinto está cerrado ni tiene las puertas metálicas en los accesos a dicha industria.

Solicitamos toda la documentación a nuestro asegurado, así como la póliza y las condiciones particulares de la misma para que nuestro servicio jurídico dictamine la viabilidad de reclamar por vía judicial los daños sufridos.

El dictamen es favorable por lo que, sin más trámite, presentamos la oportuna demanda a la que, como era de suponer, se opone la aseguradora.

Se celebró el juicio y el juez en primera instancia desestimó nuestra demanda. Apelamos la sentencia y el nuevo juez estima todas nuestras pretensiones, condenando a la aseguradora de nuestro cliente al pago de 3.912 € de principal más 381,55 € de intereses más las costas del procedimiento.

DEFENSA JURÍDICA DEL HOGAR

Resuelto con una llamada

J.L.C. y su esposa decidieron construir su nueva vivienda.

La ilusión de ver como se alzaba la casa que durante años habían soñado, compensó con creces los muchos inconvenientes que surgían casi a diario.

De todos modos la obra iba adelante y los plazos pactados se iban cumpliendo.

Una vez acabada la casa, sólo quedaban los "pequeños" retoques. En concreto las puertas debían ser ajustadas.

El carpintero hizo parte de su trabajo pero al faltar los cristales que iban en algunas puertas de la casa, indicó a nuestro cliente que le avisase cuando el cristalero entregase el material.

Por su parte el carpintero presentó la factura dado que el trabajo pendiente era mínimo y, en todo caso, él no era responsable del retraso. Nuestro asegurado pagó pensando en la "profesionalidad" del carpintero.

Al poco tiempo llegaron los cristales y nuestro cliente llamó al carpintero para que acabara el trabajo. Pero el carpintero no se presentaba. Harto de llamar por teléfono, optó por pasar por la carpintería, pero el carpintero no encontraba un hueco para pasar. La situación era francamente incómoda.

Nuestro cliente recordó que tenía una póliza de Defensa Jurídica Familiar y nos cursó un parte. Una llamada telefónica y, al día siguiente, el carpintero pasó por su casa y acabó el trabajo.

DEFENSA JURÍDICA DE LAS EMPRESAS

Reclamación a las subcontratas

La industria de nuestro cliente, que se dedica a la fabricación de azulejos, sufrió un corte de suministro eléctrico que paralizó el proceso productivo durante más de una hora, causando pérdidas valoradas en 6.280 €.

Nos cursa parte a fin de que reclamemos los perjuicios sufridos, indicando que el causante podría ser una empresa suministradora de gas que realizaba unas excavaciones en las proximidades de la empresa.

Presentamos reclamación a la empresa del gas, la cual indica que, efectivamente, realizando las obras se seccionó un cable de fluido eléctrico subterráneo, pero que no son responsables ya que encargaron las obras a una empresa especializada.

Presentamos la liquidación a esta empresa, la cual nos informó que, a su vez, había encargado la obra a otra empresa.

Esta nueva empresa tampoco acepta nuestra reclamación ya que a ella le alquilaron la maquinaria y ejecutaba la obra pero en ningún momento asumía la dirección de la misma.

Ante tal panorama presentamos la demanda contra las tres empresas, obteniendo una sentencia favorable para nuestro asegurado ya que el juez condena a las tres a pagar el 100 por cien de la cantidad reclamada, intereses y las costas del juicio. Una de las tres empresas apela la sentencia pero en el nuevo juicio se confirma la inicial sentencia condenatoria.

Servicios Jurídicos de ARAG

Javier de Agustín, Consejero Delegado del Grupo Axa en España

“Nos ha afectado más la **ralentización económica** que la falta de liquidez”

La compañía aseguradora AXA es una entidad joven pero que tiene un profundo arraigo en la historia empresarial y financiera española. Algunos de sus orígenes en España datan de finales del siglo XIX. El denso tejido de fusiones e integraciones que sufre el sector en el último tramo del siglo XX y los primeros años del XXI, culmina en 2006 cuando AXA adquiere el grupo suizo Winterthur, lo que la convierte en el segundo grupo asegurador de nuestro país. Desde 2003, Javier de Agustín es Consejero Delegado y miembro del Consejo de Administración del Grupo AXA en España.



Entre los nombres de instituciones que iniciaron la crisis financiera, se encontraban alguna compañía aseguradora que ha necesitado una acción de rescate. ¿Cómo ha afectado la crisis al sector asegurador?

La crisis económica actual arranca en EEUU donde los problemas financieros y la falta de liquidez motivaron la intervención de la Administración con planes de rescate de miles de millones de dólares. La falta de confianza se vió acentuada por los escándalos financieros, como los protagonizados por Bernard Madoff u otras entidades financieras cuyos balances no estaban suficientemente preparados para una situación como la actual y sufrieron los abusos de algunos gestores. En este sentido, la situación en Europa ha sido muy diferente puesto

que la mayor parte de las dificultades han venido de la mano de la falta de liquidez y la contaminación al conjunto de las economías. En el sector de asegurador nos ha afectado más la ralentización económica que la falta de liquidez.

¿Se ha visto muy afectada su compañía por las restricciones de la crisis financiera?

El Grupo AXA ha sabido mantener su estabilidad financiera pese a las turbulencias que han marcado a los mercados y la caída de los activos financieros. En España, también ha sido un año complicado pero conseguimos mantener nuestro negocio sin sacrificar la calidad de nuestras cuentas, algo fundamental para nuestra actuación futura.

De su balance de 2008, ¿qué cifras son las que muestran con más claridad su gestión en el último año?

El año pasado AXA España logró un beneficio neto de 168 millones de euros lo que supone un incremento de más del 9%. Nuestro volumen de primas está cercano a los 4.000 millones de euros y contamos con una cartera de pólizas que supera los 6,5 Millones. Son datos, sin duda, significativos. Sin embargo, lo que más fuerza nos da es contar con más de 4 millones de clientes.

AXA se enorgullece de cumplir un servicio de protección financiera al acompañar a sus clientes, particulares, pequeñas, medianas y grandes empresas para satisfacer sus necesidades de productos y servicios de seguros, previsión, ahorro, etc. ¿Qué valores son los que dirigen la actividad de AXA y que le permiten avanzar en momentos difíciles como estos?

El objetivo estratégico de AXA es ser la compañía preferida para clientes, accionistas, empleados y distribuidores dentro de su plan Ambición 2012. En este sentido, hemos establecido tres ejes fundamentales expresadas en tres palabras: Disponibles, Atentos y Fiables. Estamos convencidos de que con estas tres actitudes alcanzaremos el éxito.

“En un año complicado como 2008, hemos conseguido mantener nuestro negocio sin sacrificar la calidad de nuestras cuentas”

¿Cuáles han sido los hitos y fechas más notables en el crecimiento y expansión que ha tenido AXA hasta colocarse como segundo grupo asegurador de España?

Sin lugar a dudas, el mayor hito de AXA ha sido protagonizar la mayor operación de fusión de la historia del sector asegurador tras la unión con Winterthur iniciado en 2007 y en el que aún estamos inmersos. En este sentido, el 1 de enero de 2008 significó el cambio de la marca AXA Winterthur a AXA, otro de los acontecimientos históricos para la compañía. Quizá con menos trascendencia pública, pero con una gran importancia interna, me gustaría destacar también la integración de los sistemas, pólizas y equipos que se han desarrollado durante meses. A cierre de 2008, AXA es la segunda aseguradora de No Vida y la cuarta en el conjunto del mercado tras los procesos de concentración vividos en el sector.

“Tras los procesos de concentración vividos por el sector, AXA es la segunda aseguradora de No Vida y la cuarta en el conjunto del mercado”

¿Cuáles son sus objetivos a medio plazo?

Nuestro objetivo cualitativo es convertirnos en la compañía preferida de nuestro sector tanto para los clientes, accionistas, empleados y distribuidores. Al mismo tiempo, en cuanto a nuestras metas cuantitativas, nuestro objetivo es crecer por encima del mercado.

¿Cuáles son las líneas estratégicas de actuación para conseguir esos objetivos?

Nuestra estrategia en todos los ramos es la de ofrecer el mejor seguro al precio más competitivo y en ese sentido trabajamos. Hemos establecido, por ejemplo, la implantación de unos compromisos de calidad en auto que implican, por ejemplo, la disponibilidad de un vehículo de sustitución en caso de accidente; pago de 60 euros al cliente si la grúa llega después de 60 minutos de comunicar el siniestro.



Un español nacido a orillas del Sena



Aunque nacido hace poco más de medio siglo en Neuilly-sur-Seine, el Consejero Delegado del Grupo AXA se titula español. En la Universidad Politécnica de Madrid consiguió su licenciatura en Ingeniería Industrial y aquí ha realizado una buena parte de su actividad profesional, primero como director general adjunto de Abeille en España y luego como responsable de Control de Gestión, Actuariado IARD, Reaseguro e Informática de UAP Ibérica.

Llega al Grupo AXA en 1998, como responsable de la dirección financiera y de Servicio al Cliente pasando en 2003 a asumir el cargo de Consejero Delegado del Grupo.

Está casado y es padre de tres hijos.

Crece los incendios por negligencia

Esta sección dedicada a la prevención se inicia hoy con un tipo de siniestro que, desgraciadamente, va en aumento. Se trata de los incendios provocados por negligencias claras y evidentes. En esta ocasión, fue un incendio producido por trabajos de soldadura en un almacén de papel tisú, material fácilmente combustible, en el que se produjeron acciones y omisiones que desembocaron en un incendio cuyos daños estimados superan los 5 millones de euros.

La empresa propietaria del almacén había advertido varios intentos de forzamiento, desde el exterior, en algunas de las puertas peatonales metálicas de acceso al interior de las naves. A la vista de ello, se encargó a un taller especializado los trabajos de reparación de los daños y el soldado de las hojas de las puertas a los marcos, con el fin de inutilizarlas.

Al haberse hecho el encargo de manera verbal, y sin haber convenido un día concreto para el inicio de los trabajos, el taller en cuestión se presentó un lunes por la mañana, sin previo aviso, en las instalaciones e inició, sin más, los trabajos que se le habían solicitado. Dado que dichos trabajos debían realizarse en su totalidad desde el exterior, los operarios no acertaron a preguntarse, ni a preguntar, por el tipo y la disposición de la mercancía ubicada al otro lado de la puerta.

A partir de aquí, la sucesión de hechos es fácil de prever:

- Se iniciaron trabajos de soldadura (soldadura oxiacetilénica con material de aportación -varilla de acero al carbono-). Ello produjo un aumento de la temperatura en la parte interior de la puerta metálica hasta alcanzar valores entre los 600°C y los 800°C, y generación de chispas.
- Todo ello hizo fácil la ignición del papel tisú almacenado junto a la puerta. Tanto las chispas como la temperatura alcanzada (contacto), o ambas cosas, pudieron ser la causa del inicio de la combustión.
- Las llamas, merced al tipo de producto almacenado, se desarrollaron de forma muy rápida y violenta, e hicieron inútil el esfuerzo de empleados y soldadores que intentaban apagarlo. Dada la magnitud del incendio, los bomberos, que acudieron a la llamada con prontitud y desde 14 parques distintos, no consiguieron extinguir totalmente el incendio hasta pasadas casi 24 horas de su inicio.
- La destrucción ocasionada por el fuego puede calificarse como total. Ni edificio ni mercancía soportaron la fuerza devastadora de las llamas, y el salvamento fue nulo.



Preguntas a formularse

¿Cómo puede ocurrir que alguien se presente “en casa” de un tercero e inicie su trabajo sin requisito previo alguno?

¿Cómo puede ocurrir que alguien, que realiza una tarea tan delicada y peligrosa como la de “corte y soldadura”, ignore los riesgos de su propio trabajo, o, lo que es peor, los pase por alto?. Nadie, y menos un tercero contratado, puede actuar de esta forma. Su propia responsabilidad debe llevarle a exigir del contratante todo tipo de explicaciones sobre el qué, el dónde y el cómo de los trabajos encargados.

¿Cómo puede ocurrir que una empresa no detecte a un tercero realizando trabajos en sus instalaciones? ¿Cómo puede ocurrir que se encarguen unos trabajos peligrosos a un tercero sin comentarle siquiera dónde va a realizarlos y qué riesgos implica? Cualquier empresa debe arbitrar una sistemática de control de accesos, de permisos especiales de fuego para “trabajos calientes”, de plan de actuación cuando van a abordarse trabajos de este tipo.

La llama de soplete oxiacetilénico alcanza temperaturas de 3.200°C en su parte central (blanca y brillante) y de entre

2.000°C y 2.200°C en la zona azulada. Después, existe una zona de gases y vapores invisibles cuya distribución de temperaturas, siempre elevadas, depende de la posición del soplete.

El calor de la llama puede transmitirse de un lugar a otro, con mayor o menor intensidad y alcance, en función de la conductividad térmica del material. Todos los metales, por ejemplo, son buenos conductores del calor, y una superficie o perfil metálico es capaz de transmitir el calor absorbido a otro punto fuera de la vista del soldador. Este puede ser nuestro caso: el calor se transmite al otro lado de la puerta metálica y provoca, por contacto o proximidad, la inflamación del material fácilmente combustible almacenado en el interior de la nave.

Aún una segunda posibilidad. La soldadura oxiacetilénica produce proyecciones de material fundido en torno al lugar de trabajo y, por tanto, si las hay, su penetración por posibles aberturas. Muchas de estas partículas tienen capacidad calorífica suficiente para provocar la ignición de materiales fácilmente combustibles, o crear un foco de incandescencia (fuego latente), que podría iniciarse en cualquier momento.

Pudo haberse evitado

¿Se imaginan ustedes que el operario hubiera comunicado a la empresa sus intenciones de iniciar los trabajos, y ésta, en respuesta, hubiera procedido a retirar la mercancía almacenada cerca de la puerta objeto de los mismos, tan sólo unos cuantos metros?. Sencillamente, no estaríamos aquí explicándoles el caso.

El análisis de las causas ciertas del siniestro que hoy analizamos acaba aquí. No obstante, y de manera muy breve, haremos una mención especial a los otros dos “principales puntos de atención” que hemos destacado. La mercancía fácilmente combustible era el primero de ellos. Ya ha quedado claro que la mera existencia de este tipo de mercancía exigía el máximo cuidado en todo el proceso, desde el encargo de los trabajos hasta su conclusión.

La segunda pregunta, que en realidad son dos, nos lleva a las siguientes reflexiones. La primera, ¿hubiera alcanzado el siniestro las dimensiones que les presentamos si las naves hubiesen sido sectores de incendio independientes?. La respuesta a esta pregunta es contundente: los daños se hubieran reducido a la sexta parte (recordemos que partimos de seis naves iguales).

La segunda pregunta es esta: ¿ha agravado el siniestro la enorme acumulación de mercancía existente y la dificultad de movimiento que significaba?. Quizás la respuesta merece una reflexión más amplia. El interrogante nos lleva a hacer hincapié en un aspecto básico: un almacenamiento de material fácilmente combustible, distribuido de forma que alcanza los 5'5 metros de altura (en un edificio de 6 m.) y que presenta pasillos de separación insuficientes entre pilas, hace difícil un ataque eficaz y efectivo contra el fuego con medios de extinción manuales. La dificultad de acceso a esos medios suele ser el primer problema.



Colaboración Técnica:
AXA Seguros

EDITA

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

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

Industrias Gráficas La Moderna. www.lamoderna.com

ILUSTRACIÓN DE ESTE NÚMERO

Juan López Montoro

Revista Trimestral. Distribución Gratuita. Tirada: 2.000 ejemplares

Depósito legal: Z-2476/2009
ISSN: En tramitación.

Está permitida la reproducción total o parcial de los contenidos de Panorama, siempre y cuando conste cita expresa de la fuente.

La hora de la **verdad**

Un kart accionado por pila de combustible de hidrógeno, diseñado y construido por entidades y empresas de Aragón, ha comenzado a participar en carreras internacionales de Fórmula Zero.

Hace cinco años que un grupo de empresas y expertos investigadores aragoneses se pusieron a trabajar juntos en nuevas tecnologías relacionadas con el hidrógeno, constituyendo la Fundación para el Desarrollo de las Nuevas Tecnologías del Hidrógeno en Aragón.

Todos compartían su convencimiento de que, en pocos años, el hidrógeno reemplazaría a los combustibles fósiles en los sistemas energéticos del mundo. Posee cualidades para ello: alta eficiencia energética, muy bajos niveles de contaminación y bajos costes.

La realidad ha confirmado las previsiones. En los últimos años, el uso del hidrógeno avanza a pasos agigantados, arañando nichos de mercado a los hidrocarburos. La Fundación ha logrado su objetivo de promocionar la incorporación de Aragón a las actividades relacionadas con la utilización del hidrógeno, que debe contribuir a la modernización industrial y a la mejora de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de Aragón.

A aquel grupo pionero se han ido añadiendo nuevas empresas y actividades y el Patronato de la Fundación ya cuenta con 62 miembros entre los que hay empresas industriales, administraciones y centros de investigación de diferentes ámbitos.

El bólido posee alta eficiencia energética, muy bajos niveles de contaminación y reducidos costes

En este lustro, ya se ha construido en Walqa una planta piloto de generación de hidrógeno "verde". El año pasado, en el transcurso de la Exposición Internacional de Zaragoza se montaron algunos surtidores de hidrógeno que suministraban carburante a una pequeña flota de autobuses que funcionaron con hidrógeno.

En sus cinco años de existencia, la Fundación del Hidrógeno ha puesto en marcha más de 30 proyectos de investigación y desarrollo e ingeniería y consultoría nacionales e internacionales, consiguiendo una destacada presencia en España y Europa, donde participa en los foros más importantes del sector.

Uno de esos proyectos de investigación es el llamado Fórmula Zero, que consiste en la concepción, diseño y fabricación de un kart propulsado por pila de combustible de hidrógeno que competirá en el campeonato internacional del mismo nombre. El vehículo pretende acercar el conocimiento del hidrógeno al gran público y ha sido desarrollado por el equipo EuplaTech2 que integran la Fundación del Hidrógeno, la Escuela Universitaria Politécnica de La Almunia de Doña Godina y el equipo de competición de automovilismo Team Elías.



■ El bólido, accionado por pila de combustible de hidrógeno

El objetivo del equipo es la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías del hidrógeno aplicadas a una automoción verde. Durante más de un año el grupo ha trabajado en la concepción, diseño y fabricación de este kart de hidrógeno que únicamente emite vapor de agua. Para ello ha contado con la promoción de la Fundación del Hidrógeno y el apoyo del Departamento de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno de Aragón.

Lo conseguido en estas investigaciones ya se ha trasladado a los circuitos. El kart ecológico de pila de combustible promovido por la Fundación del Hidrógeno participa este verano en 4 carreras internacionales. En el marco del campeonato Formula Zero, el vehículo desarrollado por investigadores aragoneses ha competido contra otros 3 karts de hidrógeno en la batalla por una movilidad sostenible.

El equipo UnizarTech2 formado por el Departamento de Ingeniería Eléctrica de la Universidad de Zaragoza, Centro de Investigación de Recursos y Consumos Energéticos (CIRCE), Escuela Universitaria Politécnica de La Almunia (EUPLA), Universidad San Jorge, Inycom, Team Elías y Fundación del Hidrógeno, se ha ido moviendo este verano por los circuitos de Inglaterra, Bélgica y Holanda y ha vuelto a casa para, en la primera semana de Septiembre, cerrar la temporada en el circuito de Motorland Aragón en Alcañiz.