



Juan Carlos Bandrés

Director General
del Grupo Lobe

“Estamos continuamente trabajando con lo que podemos sorprender al cliente y cómo le podemos conquistar”



María José Meda,

nos describe como se decidió abrir en Tramacastilla de Albarracín el hotel “El Batán”, con cuya cocina ha conseguido una “Estrella Michelin”

Soluciones aseguradoras

Responsabilidades para las empresas y el Recargo de Prestaciones de la Seguridad Social

“Vermús de Redacción”,

unos encuentros para intercambiar conocimientos y experiencias empresariales nacen como una nueva iniciativa del Club Cámara





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:



Nuevas preocupaciones en un año de renovación e innovación

Iniciamos el segundo trimestre del ejercicio con el ofrecimiento de una completísima y renovada gama de productos, que el lector habrá podido conocer en esta misma publicación de PANORAMA.

Y es que los tiempos, acompañando a las nuevas circunstancias sociales, mandan. Nuevos riesgos y nuevas preocupaciones para las empresas que exigen actualizar nuestra gama de productos, siendo más imaginativos e innovadores en nuestra comunicación y gestión.

Riesgos y ataques cibernéticos, una preocupación generalizada, pero imposible de imaginar hasta que ocurre el incidente; asistencia en viaje y sanitaria en el extranjero, tanto para el equipo directivo, como para los equipos de trabajo y operarios, son algunos de los campos en los que ahora estamos.

Otro de nuestros productos estrella con el que estamos trabajando intensamente es dar solución a todo lo relacionado con la reglamentación laboral y, más concretamente, en un producto totalmente novedoso y del que únicamente una entidad aseguradora da soporte en España: Recargo por Prestaciones de la Seguridad Social. Damos prueba de ello en el interior de este número.

Seguimos trabajando y dando protección a los empresarios a través nuestras pólizas de Responsabilidad Civil de Directivos (D&O), incluyendo nuevas coberturas y elevando los límites de contratación, y muy importante, todas nuestras pólizas de daños en empresas las confeccionamos con la fórmula de Todo Riesgo Daños Materiales.

En suma: seguimos trabajando y asesorando a nuestros clientes y les continuamos dando contestación y ayuda. Nuestra meta la impone el cliente y él es, también, nuestro objetivo. ■



3
 La otra visión del Directivo
Juan Carlos Bandrés,
 Director General del Grupo Lobe.

8
 La economía de la solidaridad
Ainkaren, un remanso de amor,
 ayuda e ilusión.

- 11**
 Crónica empresarial
- > Programa ARAID a la captación de talento científico e investigador.
 - > De “La Muela” a Arabia Saudí.
 - > Industria 4.0 de Aragón, intercambios de experiencias y soluciones.
 - > Taim Weser, líder mundial.
 - > AXA distingue a Kalibo por su gestión en empresas.
 - > ITAINNOVA y el Grupo Sesé premiados por una solución logística pionera a nivel mundial.

17
 Un momento decisivo en la vida de...
María José Meda,
 “Estrella Michelin”.

21
 Kalibo en pocas palabras

- > ¿Qué puedo hacer si alguien se está haciendo pasar por mí (o por mi empresa) en las redes sociales?.

23
 Nuevo canal de comunicación del Club Cámara

- > “Vermús de Redacción” encuentro para intercambiar conocimientos y experiencias empresariales.

26
 Soluciones Aseguradoras

- > Responsabilidades para las empresas y el Recargo de Prestaciones de la Seguridad Social.

28
 Escapadas y Gastronomía

- > Rubielos de Mora, bello y armonioso pórtico de Aragón.
- > Gastronomía: volver a lo propio.



“La construcción va camino de convertirse en una industria de fabricación de edificios”

Hace 30 años que Juan Carlos Bandrés, hoy director general del “Grupo Lobe”, comenzó su actividad en el sector de la construcción allá en 1987. Desde entonces, la innovación, la calidad y la productividad han sido las preocupaciones y metas de este destacado ejecutivo que hoy dirige un grupo empresarial líder en la comunidad aragonesa. Su apuesta permanente por la innovación y la mejora de la calidad en la construcción ha hecho que el Grupo que dirige se haya erigido en un adelantado y guía en la virtualización y optimización de los procesos industrializados en el sector de la construcción. Sus esfuerzos se concentran en gestionar de manera óptima todos los recursos y procesos vinculados a la industria de fabricación de edificios.

CONTINÚA >

Hace ya tiempo le oí decir a usted que la construcción podría ser una actividad industrial muy competitiva. ¿Lo mantiene veinte años después?

> Todos los que estamos en la construcción estamos convencidos de que nos movemos en un escenario altamente competitivo. Los parámetros de competitividad en que nos movemos en estos momentos no se habían dado nunca antes, no sólo en la construcción sino en todos los sectores y, aunque los compradores no lo crean, esa competitividad lleva a una caída de márgenes que favorece al comprador.

“Estamos continuamente trabajando con lo que podemos sorprender al cliente y cómo le podemos conquistar”

¿Cómo calificaría el momento que atraviesa el mercado actual del sector?

> Yo diría que el mercado subsiste, cuando lo que haría falta es que el mercado progresara. Pero esta situación no es exclusivamente de hoy, sino que ha estado latente siempre en el sector. Desde el origen de su actividad, el constructor sabe que trabaja con pocos recursos, bien porque no se tienen o bien porque no se demandan, lo que le lleva a estar continuamente desarrollando inquietudes en busca de nuevas formas de gestionar su actividad. En un escenario tan penoso como en el que nos movemos, la falta de datos y la falta de información dificulta la gestión. Por el contrario, en otros sectores productivos industriales hace años que sus profesionales toman nota de horas, minutos y segundos, mientras que nosotros tomamos nota de los datos en horas y casi ni eso, sino que los

datos están referidos a días de trabajo. Hay que trabajar con la estimación de muchos parámetros. Hace medio siglo, nuestro sector vivía en unas circunstancias y escenarios totalmente distintos a los actuales. Hoy estamos en un escenario de acelerado progreso de herramientas tecnológicas, que nos permiten gestionar instantáneamente una información que antes no podíamos despachar y que ahora parece que se va superando, aunque con ritmo lento.

¿Cuál fue el peor momento de la actividad constructora en España?

> Los años 2009 y 2010 fueron los peores. Aquella situación ha mejorado, pero no con la celeridad que esperábamos. Hemos pasado de una situación que podíamos calificar como de parada total, a otra de mayor velocidad, aunque aún no es la celeridad con la que querríamos progresar ahora.

En este tiempo, ¿se han producido cambios en la estructura empresarial del sector?

> El sector ya no está tan atomizado, sino que ha pasado a estar más concentrado en determinadas empresas, aunque creo que va desapareciendo el mercado localista que existía hace

20 años, que tenían unas plantillas muy reducidas. Nosotros mismos, por ejemplo, hemos tenido que aumentar nuestra plantilla para poner en el mercado todas las viviendas que queremos construir. Ha habido que crear equipos que superasen el modelo de empresa convencional de hace 20 años, que trabajaba para empresas constructoras que normalmente aportaban simplemente su personal de confianza y unas pocas personas más para ocuparse de las ventas. Hoy, todo ha cambiado. Nosotros tenemos una oficina técnica que ocupa a 35 personas que se dedican, principalmente, a la preparación del trabajo y nuestra plantilla total ha llegado a las 100 personas.

Eso supone un cambio importante en la estructura de la empresa constructora

> Ese es el primer paso que nos demanda la industrialización de la construcción. En una empresa automovilística a nadie se le ocurriría poner un coche en la línea de producción sin que antes los ingenieros correspondientes lo hubiesen despiezado y calculado cuáles son sus costes y haber cruzado información con los proveedores para conocer el coste final.



El CDTI reconoce la labor de innovación del Grupo Lobe.

El pasado 30 de noviembre se aprobó la participación del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), perteneciente al Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España, en el Proyecto de Investigación y Desarrollo en Cooperación denominado **“Globe: Plataforma Global para la virtualización y optimización de los procesos industrializados en el sector de la construcción”**.

Esta iniciativa que se desarrolla en modo de colaboración con su socio tecnológico HIBERUS Tecnología, basa sus esfuerzos en gestionar de manera óptima todos los recursos y procesos vinculados a la industria de fabricación de edificios.

Este apoyo supone un gran reconocimiento al trabajo desarrollado durante los años previos por parte del Departamento de Innovación de Grupo LOBE, así como un estímulo para continuar su desarrollo. Esta herramienta servirá para la planificación de la obra, evitando cualquier tipo de indefinición mediante el proceso de virtualización.



Cuando han dado todos estos pasos previos, es el momento de poner un coche en la cadena. Eso es lo que nosotros estamos haciendo aquí y el formato que estamos implementando y que vamos a seguir desarrollando. Por supuesto que ese ritmo de trabajo que llevamos ahora no es el que aspiramos ir cuando la cadena esté a pleno rendimiento. Nuestra ilusión no es que ahora vayamos a 40 por hora, sino que estamos creando la base y el equipo para ir a 100 por hora.

Con la experiencia que han ido acumulando, ¿qué consejo daría a las empresas del sector?

> Que comiencen a hacer proyectos a medio plazo porque esa ha sido una de las rémoras del sector de la construcción, que siempre ha sido cortoplacista y siempre ha estado hablando de ciclos de poca duración. Quitando este último periodo, que comenzó en 2009, y que ha tenido una duración mucho mayor, siempre ha contabilizado su actividad en plazos más reducidos: cuatro años en el que subía la producción seguido de otros cuatro años que estaba parada. Ese ritmo de cambio se ha acelerado y es lo que está transformando profundamente al sector, aunque no sabemos de qué forma y cantidad el mercado nos permitirá aumentar la velocidad de crecimiento.

El cliente

¿Quién comanda ese cambio?

> El cliente es el que manda, aunque el cliente no viene a las empresas constructoras, sino que hay que conquistarlo. Si no lo hacemos así, el cliente elegirá otro profesional u otra empresa, porque hay mucho oferta en el mercado y le gusta decidir. Nosotros estamos en deuda con el cliente porque estamos convencidos de que está haciendo un importante esfuerzo económico comprándonos a nosotros, cuando sabemos que hay un diferencial de precio con otros productos del mercado. Cuando este cliente nos está comprando a nosotros a más precio es porque sabe que está comprando una mayor calidad. Este es nuestro reto y nuestra obligación con los clientes.

¿Se atreve a hacer una previsión sobre el mercado inmobiliario dentro de cuatro años?

> El mercado irá en la dirección de la renovación, no porque su vivienda haya envejecido, sino que quiere una vivienda mejor. En esta dirección es hacia donde estamos dando pasos muy serios con la vivienda de eficiencia energética. Una de nuestras pautas de trabajo es tener creada una oferta de vivienda que el cliente no esperaba. No es que el cliente solicite una vivien-

da con eficiencia energética, sino que nosotros hemos creído que el cliente se moverá en esa dirección y que esa será su demanda. Nosotros estamos continuamente trabajando con lo que podemos sorprender al cliente y cómo le podemos conquistar.

“Hemos puesto en marcha modelos de preconstrucción. Ahora hace falta que esos modelos se conviertan en edificios que tengan información suficiente y a esos modelos les dotamos de herramientas para que sean capaces de programar y gestionar”

¿Es optimista con los equipos y organizaciones que se han puesto en marcha para dar respuesta a las nuevas necesidades de vivienda?

> Soy optimista con las organizaciones y los equipos que hemos formado para hacer cambios en la construcción, pero no lo soy pensando en el sector globalmente. Nosotros ya hemos puesto en marcha modelos de preconstrucción, contabilizadores de precios de los materiales y de tiempo

de construcción y ahora sólo hace falta que esa preconstrucción se convierta en edificios con inteligencia propia.

¿Ha habido que cambiar los equipos de profesionales que ahora son responsables de sacar adelante esas nuevas formas de construcción?

> Lo que ha cambiado no es la variedad de profesionales que entran en la materialización del proyecto, sino que cambia su mentalidad. Los cambios

tecnológicos, están generando nuevos perfiles profesionales. Los arquitectos e ingenieros convencionales están comenzando a tener otra mentalidad. Nuestra plantilla de arquitectos e ingenieros será perfecta cuando esos profesionales que tienen integrado el diseño, sean capaces también de gestionar. Son profesionales que han tenido una formación muy humanística pero que ahora hay que completarla con la gestión, conociendo lo que cuesta la realización de un edificio y si es sostenible económicamente. Tienen que producir un bien ajustado a la demanda del cliente que lo recibe y para todo el equipo que interviene en la construcción, siendo motivador para que, ante el siguiente proyecto, estemos motivados, advertidos de los errores que se hayan podido revelar en el anterior proyecto y, con ello, poder mejorar en la próxima actuación.

¿Hay alguna posibilidad de que en 2017 la actividad constructora comience a "digerir" el volumen de parados que generó la crisis en los años noventa?

> Con los principios que le he descrito, esta empresa ha aumentado un cincuenta por ciento su plantilla en los dos últimos años y lo ha hecho con perfiles profesionales de alta calificación, como arquitectos, ingenieros e ingenieros técnicos, con los que hemos conseguido elevar el nivel de cualificación de los componentes de nuestra plantilla.

“El mercado inmobiliario se mueve en dirección a la renovación porque el comprador demanda una vivienda mejor”



Trayectoria profesional innovadora.

Juan Carlos Bandrés, nació en Zaragoza en 1958, cursando sus estudios de Arquitectura Técnica en la Universidad Politécnica de Barcelona, donde obtuvo la titulación en 1982.

Empezó su actividad llevando direcciones de obras y reformas de poca entidad aunque siempre teniendo como meta emprender su propia aventura empresarial. Junto con otros compañeros fundó en 1987 Construcciones Lobe, asumiendo en solitario toda la responsabilidad y la dirección de la empresa en 1992.

En sus inicios, Lobe se dedicaba únicamente al sector de la construcción de edificios pero, posteriormente, su actividad ha derivado en una empresa global en el ámbito inmobiliario, donde se prestan servicios de promoción, construcción y comercialización de viviendas y también obra pública como centros educativos, complejos deportivos, etc.

Durante toda su trayectoria profesional y empresarial, en el ánimo de esta sociedad ha estado la innovación, la industrialización del sector y la apuesta por las nuevas tecnologías.

Actualmente Juan Carlos Bandrés es presidente de la ACCO (Asociación de Constructores y Contratistas de Obras).



¿Dónde manifiesta y transmite el cliente sus gustos y preferencias en una vivienda?

> En nuestras instalaciones de Gran Vía 24 funciona una configuración de ambientes, de carácter interactivo, en la que el cliente puede elegir las distintas opciones para su vivienda, desde los baños a la cocina, pasando por los armarios empotrados, etc. Es un espacio en el que el cliente visualiza todo lo que va a llevar la vivienda que ha elegido, con lo que el proyecto tiene aún mayor fuerza para él.

Hace
30 años



¿Cuándo comienzan su andadura profesional en la actividad constructora?

> En un momento difícil: en el año 1984, cuando se estaban produciendo crisis sucesivas que se prolongaron algunos años. Era un momento en el que no teníamos recursos económicos para construir viviendas, por lo que un compañero y yo iniciamos nuestra actividad profesional haciendo reformas de establecimientos comerciales. Nuestra primera obra constructiva fueron unas viviendas unifamiliares en Cuarte de Huerva. A partir de ahí fuimos crecien-

do, a pesar de que había que sortear dificultades e inconvenientes. Un constructor de Zaragoza nos iba dando trabajo, hasta que nos dimos cuenta que ese promotor tenía su propia forma de trabajar que en nada coincidía con nuestra idea y que, si seguíamos por ese camino, íbamos a chocar con muchas dificultades. Lo que hacía el promotor en aquella época era dar al constructor de turno la colocación de ladrillos, hacer el esqueleto del edificio, las cimentaciones, pero las instalaciones y otros temas los apartaba y los llevaba el mismo. Con esta distribución de competencias, la forma de interactuar con todos los agentes que intervenían en la obra era muy compleja.

¿Fueron esas dificultades las que les decidió a abrirse un camino en la promoción?

> Después de un periodo de 12 años con muchas dificultades, poco a poco comenzamos a crear una buena cimentación, hasta que en los años 94, 95 y 96 nos vimos empujados por un repunte de la actividad inmobiliaria, debido a las empresas nacionales que llegaron a Zaragoza. Este cambio nos interesó porque coincidía con lo que buscábamos: ser una empresa que cerrase el ciclo. Nuestro objetivo era que nosotros nos hiciésemos respon-

sables del edificio completo. Ese fue un salto definitivo. A partir de ahí entramos en la actividad con las cooperativas de viviendas, al mismo tiempo que ampliamos nuestra actividad con edificios en otras regiones españolas.

Con toda esta confluencia de actividades, ¿qué profesión ponían en sus tarjetas de visita?

> A nosotros no nos gustaba la etiqueta de promotor ni la de constructor, sino que nos gustaba presentarnos como empresa de servicios.

¿Fue ese el momento clave en su trayectoria empresarial?

> Fue el momento trascendental en el que entendimos que debíamos dar un paso adelante y convertimos en el piloto que manda, el que organiza, el que diseña el producto y el que le pone en el mercado. Además, este fue el momento en el que detectamos que el mercado de cada día se iba reduciendo y que la competencia crecía, aunque exclusivamente en el precio. Esto nos alertó porque la carga de trabajo se reducía y también el margen comercial, y con ello, las posibilidades de una quiebra aumentaban. Fue cuando comprendimos que había que dar un salto adelante. ■

AINKAREN, UN REMANSO DE AMOR, AYUDA E ILUSIÓN



Esta “casa” cuna, fundada hace 20 años, acoge a madres que tienen problemas para llevar a cabo su embarazo y cuidar a sus hijos menores de dos años.

Ainkaren es el nombre de un lugar vinculado a acontecimientos Bíblicos vividos hace más dos mil años. Hoy, es el nombre de un lugar cercano y de plena actualidad que significa amor y ayuda. Hace 20 años que se fundó en Zaragoza con ese nombre una casa cuna para acoger a madres que tienen problemas para llevar a cabo su embarazo y cuidar a sus hijos menores de dos años. Su fundación y permanencia es fruto de una corazónada y de la tozudez de unas personas que aman la vida y que, con poco dinero y muchas ilusiones, mantienen aquella obra dos décadas después.

La presidenta de Ainkaren, Teresa González, concreta sus objetivos: *“la ayuda total a la madre: habitación, comida, ayuda social, ayuda médica...”*. Hoy, Ainkaren es una casa donde estas madres pueden reiniciar el camino de sus vidas junto con sus pequeños hijos.

“Hace 20 años que alquilamos un pequeño piso e Ibercaja nos cedió una pequeña oficina en la calle José Pellicer –nos rememora Teresa González–. Ese fue el primer paso. Luego, nos cedieron un pequeño piso en el casco histórico de Zaragoza que arreglamos con ayudas personales de amigos. Estos fueron los primeros avances que materializaron esta obra de cariño y amor”, explica Teresa González.

Volviendo la vista atrás, diremos que la primera casa de acogida se ubicó en la Calle Santa Isabel, con cabida para 6 personas, en la que hubo personal laboral debido al exceso de demanda. En el año 2000, Ainkaren se trasladó a otra casa con espacio para 16 plazas. Ac-

tualmente esta Casa Cuna está ubicada en la Calle Fray Julián Garás donde alberga a 26 mujeres con sus hijos y que cuentan con 26 habitaciones individuales, dotadas cada una de ellas de espacios independientes acondicionados

para la adecuada estancia de una madre con su pequeño. *“El amor de las cuidadoras vocacionales, de los voluntarios y de los que aportan recursos, han conseguido mantenerla viva durante dos décadas.”*, nos dice Teresa González.





Pero también hace falta dinero para mantener una obra con estas características. ¿Han sido los problemas económicos los más difíciles de resolver en estos 20 años?

> Lo más difícil no han sido los problemas económicos. En nuestra casa nunca han faltado recursos para seguir existiendo y funcionando, porque todos los que la mantienen y habitan están enamorados de la vida. Aquí comen todos los días 15/20 personas entre niños y madres y nunca han faltado alimentos para todos ellos.

LO MÁS DIFÍCIL

Entonces, ¿cuáles han sido los obstáculos más difíciles de sortear?

> Tratar y resolver los problemas de su vida que cada persona nos trae a esta casa. Cada una de estas personas llegan aquí con sus propios y particulares problemas, como los propios del embarazo, la soledad, la pérdida de un puesto de trabajo, sin recursos económicos, ni lazos familiares y aquí todos nos implicamos en su solución o en su defensa. Es una confluencia de personas de distintas procedencias, de diferentes edades y con una problemática variada. Aquí se acogen a todas las madres necesitadas que tengan problemas para llevar hasta el final su

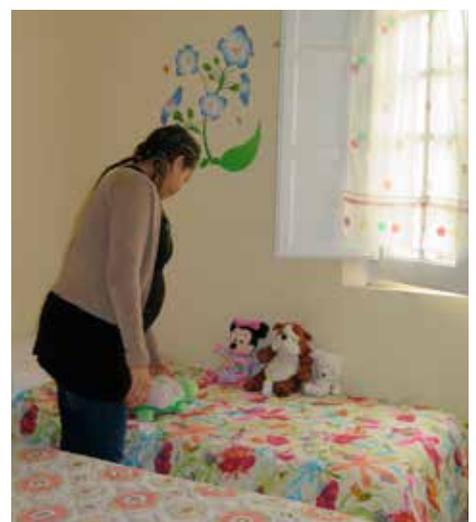
embarazo o la vida de sus hijos en los dos primeros años. Les facilitamos lo necesario para que se sientan queridas y no vean la maternidad como un problema, sino como una ilusión. A ninguna de ellas se le pide carnet para entrar en esta casa ni nos importa la religión, la cultura, la lengua que hable o su nivel social. Cada día, cuando llegamos a esta casa no sabemos lo que nos va a deparar. Los niños crecen hermosos y con normalidad, son niños abiertos y comunicativos. La convivencia con otros niños es una importante ayuda.

¿Cuáles son las características más frecuentes en las madres que se incorporan a Ainkaren?

> En su mayoría son mujeres solteras o abandonadas, a veces muy jóvenes, sin recursos económicos o con hijos menores de dos años. Dentro de esta exigencia general, tenemos perfiles de mujeres de distintos estratos sociales desde los 15 hasta los 42 años. Tenemos acogidas a mujeres sin trabajo y alguna que está a punto de terminar su carrera universitaria; mujeres que están solas en España o que tienen familia. A todas les damos no sólo alojamiento y comida, sino que aquí mismo pueden tener trabajo todo el día, desde que se levantan hasta que se acuestan. Son trabajos que se pueden realizar con distintos oficios y formaciones e, incluso, hemos conseguido que algunas

de estas residentes hayan establecido una relación laboral doméstica en algún hogar de Zaragoza. Lo que queremos es que, en el tiempo que estén aquí, se reeduquen lo más posible para llevar una vida normal como otras muchas madres.

"Las mujeres que llegan a nuestra casa y viven aquí pueden diseñar y programar su vida trabajando o estudiando"





¿Lo van logrando?

> Nuestro objetivo es llevar la esperanza a estas mujeres, ayudándoles desde que entran en la casa hasta que deciden marcharse porque han encontrado otros horizontes en el mundo. Vamos consiguiendo que algunas de estas personas, que llegaron a nuestra institución dejando atrás una vida difícil y sin muchos horizontes, hoy se dispongan a llevar una vida normal. De las madres que ahora tenemos en casa, hay algunas que llevan más de un año trabajando fuera, algunas de ellas con contrato laboral de ocho horas diarias, que les permite ahorrar, ya que no tienen que pagar nada por su estancia con nosotros. Las personas que llegan a Ainkaren y viven con nosotros, pueden diseñar y programar su vida como ellas quieran, trabajando o estudiando. A veces, cuando ellas han conseguido una estabilidad personal y profesional, nosotros le ayudamos a cuidar a su hijo. Nuestro propósito es ayudar a estas madres a que rehagan su vida y que pueden hacerse cargo de su hijo en cuyo cometido incluso les ayudamos a encontrar un piso sobre el que se cree su nuevo hogar.

"Lo que queremos es que, en el tiempo que estén aquí, se reeduquen lo más posible para llevar una vida normal como otras muchas madres solteras"

¿Qué servicios y ayudas ofrece Ainkaren para ayudar a las personas que llaman a su puerta?

> El servicio fundamental de nuestra casa es prestar alojamiento y manutención completa para madres e hijos y cubrir otras necesidades materiales como medicinas, transporte, ropa, artículos para el bebé, atención psicológica gratuita. Tenemos también servicio de guardería para lo que contamos con una estancia habilitada de la casa, además de personal profesional y voluntario. Funciona de lunes a viernes y es exclusivamente para los hijos de las mujeres que residen en la casa. Para las madres que lo soliciten o el centro valore que lo necesitan, contamos con psicólogas voluntarias que prestan sus servicios de manera individual o colectiva, impartiendo charlas con el fin de mejorar el estado de ánimo de las residentes y por tanto, una mejor convivencia en la casa.

CUANDO DEJAN LA CASA

¿No precisan además de una ayuda para cambiar el rumbo cuando ya se encuentren fuera ya de la institución?

> Tratamos de que estas madres puedan ir preparando una forma de vivir en familia a través de su propio trabajo. Para ello, realizamos cursos de capacitación doméstica, como cocina, limpieza de hogar, costura, etc. Son

cursos impartidos por personal voluntario y dirigido a aquellas madres que por su adelantado estado de gestación, por estar en periodo de lactancia o encontrarse en desempleo, no cuentan con un trabajo remunerado.

¿Qué materias se imparten en esos cursos?

> Principalmente, los cuidados básicos del bebé y educación de hijos, dando nociones a las madres sobre cómo cuidar a sus hijos, sobre todo en los primeros años de vida, y cómo educarlos. También tratamos de acompañar a las madres en sus gestiones de temas laborales, médicos u otros que tengan que realizar. Esta es una manera efectiva de detectar las carencias particulares de cada madre e hijo y así poder realizar una actuación más eficaz.

¿Cuántas mujeres son atendidas cada año en su fundación y cuál es el número de niños que nacen cada año en esta casa?

> La media de mujeres atendidas de forma directa son de 40 anuales, y de ellas unos 40 bebés nacen anualmente en la casa. Desde 1998, los resultados de las atenciones que ofrecemos han sido positivos en un 80 por ciento de casos. Más de 400 madres y niños han logrado formar una familia con recursos estables, que significa contar con un hogar, un trabajo para las madres y una guardería o colegio para los niños.■



Programa ARAID:

a la captación de talento científico e investigador



> El presidente del Gobierno de Aragón, Javier Lambán, la consejera Pilar Alegría y la directora ARAID, Maite Gálvez, se reunieron con los últimos investigadores que se han incorporado al programa.

La Fundación Agencia Aragonesa para la Investigación y el Desarrollo, ARAID, es una obra sin ánimo de lucro, creada por el Gobierno de Aragón en 2005 y que tiene como objetivo la captación de talento científico que impulse la investigación como factor clave del desarrollo regional. La Fundación ofrece a los investigadores la posibilidad de desarrollar en Aragón su carrera científica ya que está abierta a cualquier campo y a cualquier investigador que acredite una labor y experiencia de calidad en el ámbito nacional o internacional.

ARAID estima que la contratación de investigadores es un paso fundamental para hacer de Aragón una Comunidad atractiva y estable para la generación de conocimiento.

En estos diez años, ARAID, ha conseguido que 60 investigadores jóvenes y con líneas de investigación prometedoras hayan desarrollado su trabajo en Aragón.

Una parte de esos jóvenes científicos han colaborado con entidades científicas y académicas o con otras entidades públicas y privadas nacionales e internacionales en las materias propias de su actividad. Una cuarentena de ellos siguen realizando su labor en institutos y centros de vanguardia de Aragón desarrollando investigación en el campo de la nanotecnología, nuevos materiales, bioingeniería, supercomputación o clonación animal.

La directora del programa, Maite Gálvez, destaca un efecto que tiene la labor de estos jóvenes investigadores sobre la sociedad aragonesa que, mediante la divulgación del conocimiento científico y técnico generado en Aragón, y su difusión en las empresas e industrias aragonesas, de forma que el apoyo a la innovación se convierta en una de las principales señas de identidad de nuestra Comunidad.

La crisis económica afectó a la actividad de ARAID. Ahora, después de unos años de parón, ha vuelto a crecer el número de investigadores. En 2016 se han lanzado dos convocatorias. Una de ellas ha permitido incorporar a 8 nuevos investigadores. Cinco de ellos ya han comenzado a ejercer su labor en distintos institutos de experimentación. Una, en el Instituto de Ciencia de los Materiales de Aragón y otra desempeñará su labor en el Instituto de Investigación de Ingeniería, perteneciente a la Universidad de Zaragoza. Otro de los nuevos investigadores tendrá su puesto de trabajo en la Facultad de Medicina de la Universidad de Zaragoza, donde realizará estudios de bioquímica, tratando de encontrar antibióticos eficaces contra la tuberculosis. Otro profesional tendrá su puesto en el ISS, para crear en el laboratorio órganos que puedan ser usados en trasplantes y, el quinto profesional, un paleontólogo contratado por la Fundación Dinópolis, ya se encuentra estudiando, con técnicas novedosas, el neurocráneo de los dinosaurios de Ariño. ■

De “La Muela” a Arabia Saudí



> Primeros equipamientos de campaña realizados en las iniciales actuaciones de ARPA.

> Arriba, instalaciones de la empresa en el Polígono Centrovía de La Muela. Abajo, El rey Juan Carlos I conversa con el fundador de la empresa, Antonio Arpa Romero, durante unas maniobras del Ejército.

La empresa aragonesa ARPA fue fundada en 1968 por Antonio Arpa Romero con la clara vocación de exportadora, como lo demuestra que en estos momentos está presente en más de 50 países. Hoy, su cometido es la fabricación, mantenimiento, reparación y compraventa de todo tipo de equipos logísticos, tanto móviles como estacionarios. Arpa es especialista en el diseño y fabricación de material para logística militar, civil y sanitaria.

El cometido de la empresa Arpa es aportar soluciones logísticas para organizaciones civiles, ONG's o cualquier empresa pública o privada, que realice su actividad en áreas remotas.

No hace muchas semanas, se reunieron en sus instalaciones del Polígono Centrovía de La Muela agregados militares y de defensa, de más de una treintena de países. En estos mismos momentos, 70 comerciales de la empresa viajan por todo el mundo mostrando los equipos que se fabrican en Zaragoza y que pronto viajarán a todos los continentes. Arpa ya es un referente mundial en la fabricación y equipamiento de hospitales de campaña.

Un ejemplo del dinamismo comercial de esta empresa aragonesa es que en estos momentos está construyendo siete hospitales de campaña para los servicios médicos del Ministerio de Defensa de Arabia Saudí. No será su única actuación en este país, ya que el contrato que suscribió en 2015 la empresa con tiene una validez de 3 años, con unas ventas por valor de 140 millones de euros.

Las ventas en el exterior no solamente son equipos salidos de la fábrica de Arpa, sino que los mismos hospitales van dotados con equipos fabricados por empresas aragonesas.

Ya se han instalado dos hospitales, uno en Riad y otro en una ciudad fronteriza con el Yemen. El material preciso para su montaje se ha transportado en 29 camiones y 27 remolques.

A partir del 23 de abril, la empresa Arpa celebrará unas jornadas de puertas abiertas, para mostrar en su fábrica del Polígono de Centrovía, en “La Muela”, los componentes y realizaciones en este hospital de Arabia Saudí. ■



> Modernas actuaciones en equipamientos del ejército salidas de la factoría zaragozana.

Intercambios de experiencias y soluciones en la Industria 4.0 de Aragón

Medio centenar de empresas del Clúster de la Automoción visitaron la factoría de BSH.

Una reciente visita de 40 empresas del Clúster de la Automoción de Aragón a la fábrica de lavadoras de BSH electrodomésticos en La Cartuja, han permitido un eficaz intercambio de experiencias y soluciones entre distintas industrias de tecnología avanzada.

La factoría de BSH es un auténtico escaparate de tecnologías de Industria 4.0. En ella, las empresas se familiarizaron con distintos casos de uso de robots colaborativos, aplicaciones de RFID para la identificación y trazabilidad de cada componente instalado en las lavadoras y un nuevo sistema de marcado de las piezas que permite una flexibilidad completa de forma instantánea. Este último avance ha supuesto una gran mejora en la competitividad del proceso, por el gran ahorro de tiempo logrado en cuanto a los cambios de referencia que se debían hacer con anterioridad para cada modelo distinto.

Todas estas tecnologías, unidas a un sistema informático de control global de gestión y producción, permiten a la fábrica de La Cartuja una total flexibilidad de producción, ya que está capacitada para poder fabricar lotes unitarios de lavadoras al estilo de lo que ya ocurre en las plantas de fabricación de automóviles.

Para el sector industrial en general, y más si cabe para el de componentes de automoción, conocer y aplicar las tecnologías recogidas bajo el paraguas de la Industria 4.0 es en la actualidad uno de los vectores más importantes para apuntalar

la sostenibilidad de las empresas. "Sin la aplicación de este tipo de tecnologías es muy complicado ser competitivo en la actualidad, debido a los grandes niveles de competencia que hay con países de bajo coste de mano de obra y a los crecientes niveles de calidad y personalización demandados por los clientes" destacan fuentes del Clúster.

Por eso, esta organización está dedicando gran cantidad de recursos a realizar actividades de promoción y conocimiento de las últimas tecnologías disponibles en este ámbito, así como a ir dando forma a una oferta formativa técnica en estas tecnologías, mediante su iniciativa CAAR Academy, que viene a paliar la creciente escasez de operarios y técnicos especializados en un entorno de crecimiento en la facturación y contrataciones.

La segunda parte de la Comisión de Innovación se dedicaba a que la start-up aragonesa Dynamical Tools, fabricante de máquinas de impresión 3D, ofreciese una clase magistral sobre el estado actual y las previsiones de futuro en cuanto a esta tecnología que está llamada a cambiar la forma de fabricar una gran cantidad de productos.

El Clúster de Automoción de Aragón agrupa a 56 empresas del sector automoción y 7 organismos autonómicos relacionados con el sector, con una facturación agregada de más de 2.300 millones de euros y un total de 8.700 empleados. ■



La centenaria empresa aragonesa Taim Weser líder mundial



> El presidente de la empresa, Manuel Teruel, conversa con la consejera de Economía del Gobierno de Aragón, Marta Gastón, durante una de sus visitas a la empresa.

La empresa aragonesa TAIM WESER dedicada al suministro llave en mano de instalaciones industriales en los sectores de elevación de cargas, transporte y manipulación de materiales a granel, plantas de tratamiento de residuos y energías renovables, ha cumplido más de un siglo de vida habiéndose convertido en una compañía líder en todo el mundo. La empresa, situada en La Cartuja (Zaragoza), cuenta con unas modernas instalaciones y con un valioso equipo humano de 275 personas, trabajadores cualificados, flexibles y con iniciativa.

Uno de sus pilares de arranque de esta empresa en 1889 fue la empresa Talleres Florencio Gómez, TFG, que fabricaba equipos auxiliares para la transformación de la remolacha y, posteriormente, para la elevación de cargas. El otro pilar de la compañía, fue Talleres Auxiliares de la Industria Minera, TAIM, creada en 1953, y que en sus orígenes se dedicó casi exclusivamente al sector de la minería del carbón, desarrollando actividades auxiliares para la adecuación y reparación de maquinaria de las empresas mineras.

TAIM adquirió en 1973 la propiedad de TFG, aunando la experiencia acumulada por ambas compañías a lo largo de décadas, y creando en el año 1985 la empresa TAIM-TFG, fruto de la fusión de las dos firmas, y que dio lugar a la integración de los procesos de ingeniería, fabricación, control de calidad, montaje y puesta en servicio de las dos empresas.

En los años 90, la compañía orientó su actividad hacia los proyectos llave en mano para el manejo y manipulación de materiales a granel, el suministro de grúas especiales para todo tipo de industrias, los equipos para el tratamiento de residuos sólidos

urbanos y las energías renovables, especialmente energía eólica, que aún hoy continúa.

En el año 2004 TAIM-TFG estableció una alianza estratégica con la empresa brasileña CADÉ do Brasil para la creación de una filial de la empresa española en ese mercado de referencia, TAIM CADÉ do Brasil, con el objetivo de atender a los sectores siderúrgico, minero, cementero y del cereal.

Abundando en su estrategia de diversificación en áreas ambientales, en el año 2006, TAIM-TFG adquirió la propiedad de la compañía alemana WESER Engineering, creada en 1988 por un equipo de ingenieros de gran calificación y experiencia y especializada en proyectos de mantenimiento y plantas de tratamiento de residuos.



> Máquina apiladora-recogedora fabricada por TAIM WESER.

La perfecta conjunción de toda su estructura de medios tecnológicos y personales hace de TAIM WESER una compañía capaz de desarrollar soluciones tecnológicas integradas y completas en los sectores en que opera. Los más de 65 países en que se han instalado sus proyectos demuestran la capacidad de actuación de la empresa en cualquier país del mundo. En los últimos 20 años, ha montado varias plantas y tiene equipos instalados en Alemania, España, Reino Unido y Portugal, así como en Energías Renovables, a través de sus actividades en el campo de la energía eólica y con el desarrollo de su tecnología de cogeneración por gasificación de biomasa lignocelulósica.

Gracias a sus actuaciones, la empresa ha obtenido numerosos reconocimientos, entre los que destacan el Premio Greenlight a la reducción del consumo energético otorgado por la Comisión Europea y el Premio Pilot a la Excelencia Logística, en la categoría de Grandes Empresas, otorgado por el Instituto Aragonés de Fomento. ■

AXA distingue a Kalibo por su gestión en empresas

Un año más, la compañía AXA celebró su Convención Club Partner, un foro de encuentro entre la alta dirección de la compañía y sus mejores corredores.

En la reunión estuvieron presentes los miembros del comité ejecutivo de AXA, así como los presidentes de las distintas asociaciones de corredores y algunos de los presidentes de los colegios de mediadores más representativos. Luis Sáez de Jáuregui, director del área de Distribución y Ventas de AXA, agradeció a los corredores su ayuda para *"consolidar una relación de estabilidad y confianza mutua, clave para nosotros en la construcción del futuro juntos, como socios de referencia"*.

En este evento, Rafael Raya, director de Corredores y Grandes Distribuidores, Ignacio López, director de Marketing y Ventas, y Luis Sáez de Jáuregui, entregaron al director general de Kalibo Correduría de Seguros, Miguel de las Morenas, una placa distintiva en reconocimiento a la mejor gestión en empresas. *"Para el equipo directivo de Kalibo, su departamento de Empresas y de Sinistros, es una satisfacción y un reconocimiento a la labor que desarrollamos en la intermediación entre nuestros clientes, las empresas, y las aseguradoras"*, aseguran desde la correduría. ■



ITAINNOVA y el Grupo Sesé premiados por una solución logística pionera a nivel mundial

El Instituto Tecnológico de Aragón, ITAINNOVA, junto con el grupo empresarial aragonés Grupo Sesé han sido galardonados con el Premio a la Mejor Innovación en Logística, otorgado por el fabricante de automóviles SEAT.

El proyecto realizado por Sesé e ITAINNOVA es una solución pionera a nivel mundial, en la que un dron que vuela de manera autónoma en interiores, realiza el inventario de un almacén. Entre los finalistas, provenientes de todo el mundo, se presentaron robots colaborativos y nuevos vehículos guiados.

Según palabras del Director General de Logística de SEAT *"la logística es ahora la puerta de entrada de las tecnologías que van a permitir a esta gran empresa realizar su Transformación Digital, reto que afecta a todo tipo de compañías"*, y ahí radica la importancia del proyecto de innovación presentado por Grupo Sesé.

Según palabras del Director de ITAINNOVA, Ángel Fernández, el trabajo realizado de manera conjunta por Sesé y el ITA es muy complejo puesto que no hay una solución en el mercado que permita un vuelo autónomo y preciso con un dron, como el presentado en SEAT. El Dron con el que trabaja ITA está conectado a internet en un nuevo sistema Ciberfísico y es un exponente de la llamada Industria 4.0.

El Grupo Sesé, que tiene su sede en Aragón, emplea a 5.400 personas y está presente en 12 países de todo el mundo. Su compromiso con la I+D+i comenzó con una visión clara de lo que iba a suponer la Transformación Digital hace varios años.

ITAINNOVA, dependiente del departamento de Innovación, Investigación y Universidad del Gobierno de Aragón, mantiene un compromiso con la Investigación Aplicada y la Innovación, pero también de la colaboración público-privada. ■

LO HEMOS VUELTO A HACER

GASTOS MÉDICOS Y DE ASISTENCIA ILIMITADOS

LA NUEVA Y
EXCLUSIVA
COBERTURA

ASISTENCIA
EN VIAJE

TODO COMPLETO POR

208 €/AÑO
POR TRABAJADOR

VIAJAR AL EXTRANJERO NUNCA FUE TAN SEGURO

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

ASISTENCIA EN VIAJE DIRECTIVOS
CHUBB BUSINESS
CLASS PLUS

Más Información



goo.gl/rNxGDH



976 210 710

 **kalibo**
CORREDURIA DE SEGUROS

Cámara
Zaragoza

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



> María José y Sebastián en la entrada del Hotel "El Batán".

María José Meda,

"Estrella Michelin"

Cuando María José Meda y Sebastián Roselló decidieron abrir en 1999 un hotel con encanto, "El Batán", enclavado en un paisaje de ensueño en Tramacastilla de Albarracín, nuestra entrevistada tenía 23 años y uno más su pareja. Casi tres lustros después, en noviembre de 2013, María José y su cocina fueron distinguidos con una estrella en la célebre y universal "Guía Michelin" y su nombre saltó a las más importantes guías profesionales. Meteórica y brillante carrera para una joven estudiante cuyos primeros pasos en los fogones y sus primeras recetas salían en una estrecha colaboración con su madre.

Cuando le reconocieron su labor con una "Estrella Michelin", ¿esperaba usted que tendría que recibir y contestar a las preguntas que le formularan desde periódicos, emisoras de radio y canales de TV?

> Yo hice entrevistas de radio y de TV cuando poníamos en marcha el hotel rural "El Batán", un hotel con encanto en un paraje natural de excepcional belleza, pero no con las responsabilidades que ahora tengo. Incluso llegue a hacer algún programa de cocina en directo.

¿Qué diferencia había entre las ocupaciones y preocupaciones en sus primeros pasos en la hostelería con los que le reclaman ahora?

> Es cierto que cuando comenzamos a poner en funcionamiento el hotel rural en Tramacastilla, era un mundo nuevo para nosotros. Era el primer hotel rural de la Sierra de Albarracín, había nacido con mucho corazón y eso absorbía nuestras preocupaciones. Pero al lado de este logro, en aquel momento, nuestro objetivo era conseguir que una parte del turismo

que iba a la población y a la comarca de Albarracín, viniese a nuestro hotel, que los viajeros hicieran 15 kilómetros más de carretera, que atravesasen el túnel de Albarracín. Para nosotros era importantísimo que los viajeros viniesen a ver la ciudad de Albarracín pero que también se acercasen a conocer otros puntos y atractivos de la Sierra de Albarracín. Ahora estamos orgullosos de qué, a partir de que abrimos "El Batán", han abierto más establecimientos de restauración, como son las "Posadas de Santa Ana" o el "Abuelo

CONTINÚA >



> El Hotel "El Batán", en un paradisíaco paisaje de Tramacastilla de Albarracín.

"Rullo" que son hoteles con encanto que han surgido años después. Estamos satisfechos y orgullosos de haber sido los pioneros en hacer un hotel con encanto en plena Sierra de Albarracín, fuera del casco urbano de Albarracín. Esta ha sido una comarca que, desde hace tiempo, ha atraído mucho turismo que venía de muy lejos, porque tiene muchos atractivos históricos, artísticos y paisajísticos y nosotros nos proponíamos colaborar en la oferta de atractivos.



La gastronomía

Vuestra primera iniciativa fue el hotel con encanto. ¿No os habíais planteado en aquel momento la preocupación por la gastronomía?

> La gastronomía siempre ha estado en nuestras preocupaciones y objetivos. Cuando pusimos en marcha el hotel pensamos que si venían clientes a visitarnos era para probar algo nuestro y algo que no encontraban en la hostelería de la población de Albarracín. Si no lo hubiésemos hecho, nadie

hubiese recorrido 15 kilómetros para venir a visitarnos.

¿Fue arriesgada vuestra iniciativa de crear un hotel con encanto en plena naturaleza?

> Claro que lo fue pero nosotros éramos muy jóvenes. Yo tenía 23 años y Sebastián, uno más. Era una experiencia apasionante la de irnos a vivir al campo a gestionar un establecimiento de hostelería. Yo había estudiado Trabajo Social y mi experiencia laboral práctica había sido en verano en el medio rural trabajando como camarera en un bar. También Sebastián había desempeñado algunos trabajos en hostelería. En ambos casos era una manera de ocupar el tiempo, pero sin profundizar en este oficio. Una cosa es estar de cara al público y haciendo lo que mandan tus jefes y otra distinta saber que eres tu propia jefa, haberte fijado unos objetivos y tratar de conseguirlos.

¿Cómo recuerdas aquel salto al salir a licitación un establecimiento de hostelería?

> Sebastián y yo nos conocimos porque estuvimos juntos en un taller de empleo. Precisamente cuando acabamos el taller iba a salir a licitación la gestión y explotación ese hotel. Nos decidimos porque pensamos que así podríamos comenzar juntos la aventura profesional, vivir juntos y explotarlo juntos. Hicimos un proyecto de viabili-

dad y decidimos como queríamos que fuese. Queríamos hacer algo diferente de lo que hacía nuestra competencia más cercana para hacer más atractiva la comarca.

¿Qué objetivos os fijasteis en aquellos inicios?

> Nuestro objetivo básico era transformar los productos de la zona, hacerlos atractivos. Nos fijamos en el foie y otros productos de calidad que se hacían en el entorno y creímos firmemente que eran un buen punto de partida.

¿Fueron duros esos primeros pasos?

> Los dos primeros años fueron duros. Incluso Sebastián mismo mantenía cautelosamente su trabajo en Albarracín, pero nosotros teníamos el hotel lleno en los fines de semana. Pensamos que si teníamos lleno esos días, debíamos hacer algo para que también lo estuviese el resto de la semana. Con ese objetivo fuimos captando más clientes.

¿Eras ya una cocinera que presagiaba que iba a ser "Estrella Michelin"?

> Cuando comenzamos, yo no tenía ni idea de cocina. Sebastián y yo decidimos partir las obligaciones y yo me quedé con la cocina. Yo no sabía cocinar y tenía que preguntar continuamente a mi madre y ella me explicaba, aunque también leía mucho en publicaciones y en internet y, como

disponía de mucho tiempo, experimentaba con distintos tratamientos y recetas. Así es como aprendí a hacer cosas diferentes y poco a poco fui evolucionando en mis conocimientos gastronómicos. Leía mucho y probaba mucho. Los clientes del hotel fueron mis primeros examinadores. Cada vez que hacía un plato nuevo, lo ponía como primer plato en el comedor del hotel para que los clientes opinaran. Siempre he tenido en cuenta y he considerado muy importantes las opiniones y valoraciones de mis clientes que me han enriquecido como persona y como profesional. Ellos me han dado la fuerza para mejorar y progresar. En cocina no se puede ser egocéntrico, sino que hay que compartir valoraciones con otras personas. Este fue uno de nuestros primeros principios y lo seguimos manteniendo.

¿Cuándo consideró que había adquirido suficiente experiencia y fe en sí misma y que había llegado el momento de dar un salto a la excelencia culinaria?

> Yo diría que a partir del cuarto año notamos que la gente valoraba y apreciaba nuestro hacer. Me hacían salir al salón y comentaban conmigo matices del plato. Cuando los clientes pedían que saliese el cocinero, se extrañaban que el responsable de los fogones fuese una mujer joven. Ahí es donde comenzamos a creer de verdad en el trabajo que hacíamos, pero había que dar un salto. En 2008 creí que debía tener el título profesional y oficial de cocinera. Aunque había sido autodidacta, pensé que debía tener una titulación y saqué en Teruel la titulación de restauración y pastelería.

¿Le dio la teoría de la cocina fortaleza para dar un salto adelante en su carrera?

> La teoría me enseñó muchas cosas y aunque ya tenía una experiencia, el conocer la teoría también me ayudó a

conocer cosas en las que fallaba. Me faltaba ese paso, que fue muy importante para mí.

¿Qué cambio se produjo en noviembre de 2013, cuando la Guía Michelin les concedió su primera "Estrella"?

> El mayor cambio fue que, a partir de entonces, siempre teníamos gente en el restaurante y crecieron el número de personas y las reservas que recibíamos. Venían viajeros que querían probar los platos que hacíamos entonces o que salían en periódicos y revistas. Muchas personas que viajaban por España se salían de la autovía y hacían medio hora de carretera comarcal hasta llegar a nuestro restaurante y luego continuar el viaje.

¿Cómo ha cambiado su clientela la concesión de la "Estrella Michelin"?

> Se ha notado sobre todo en que tenemos comensales todos los días de la semana, cuando antes se concentraban en los fines de semana. Pero el mayor cambio ha sido el perfil de las personas que viene a nuestro restaurante. Numerosas las personas que vienen desde fuera de Aragón, a veces de lugares alejados y que han elegido nuestro restaurante por haber leído críticas gastronómicas. Por ejemplo, constatamos la presencia de muchos viajeros que vienen desde el País Vasco a Valencia, o viceversa, que se han salido de la autovía y que prolongan su viaje media hora al venir por venir a la Sierra de Albarracín por una carretera



“Teruel tiene recursos y materias primas excelentes con los que elaborar una gastronomía de alta calidad”

comarcal. Pero los efectos se detectan en otros establecimientos. Muchos de nuestros clientes aprovechaban la estancia en la Sierra para ver y comer en otros restaurantes y conocer los monumentos que existen en la Sierra de Albarracín y otras capitales como Mora de Rubielos o Teruel capital. Los efectos de la "Estrella Michelin" se extienden hasta lugares alejados de nuestro restaurante. Eso es lo realmente importante.

La "despensa" de Teruel

Veo que apoya gran parte de su éxito en la existencia en el entorno de una buena materia prima para confeccionar su carta.

> Por supuesto. Un caso concreto es Sarrión, la comarca de Gúdar-Javalambre que son zonas donde quizás se obtiene más trufa de Europa, aunque la mayor parte de ella se exporta. Hace pocos años, el mercado de la trufa era opaco, pero hoy se puede comprar con todas las garantías y a precios de mercado. Otro producto con excelencia es el Jamón con Denominación de Origen "Jamón de Teruel" o el foie que se produce en Santa Eulalia y que se saca a otras regiones para que lo envasen y lo comercialicen, igual que ocurre con los quesos de oveja y cabra que se elaboran en esta misma Sierra de Albarracín, el melocotón de Calanda, el ternasco y otras razas de ovino, las olivas y el aceite del Bajo Aragón, el azafrán del Jiloca, el trigo y las harinas de espelta y las mismas setas. Todos son excelentes exponentes de nuestra despensa. Nuestro hotel mismo está enclavado en un lugar donde sacamos setas de gran calidad.



Las protocolarias atenciones y obligaciones que impone la "Estrella" ¿le roban mucho tiempo de su ocupación fundamental que es la cocina y el comedor?

> Sí que me quitan tiempo, pero uno se puede organizar y sacar tiempo para seguir estando en la cocina creando o pensando. Además, es que hay que dedicar tiempo a los profesionales que vienen a entrevistarme o conocer lo que hacemos y cómo lo hacemos.

Fuera de la concesión de la "Estrella" ¿hubo un momento o acontecimiento personal que cambiase o influyese en su línea de trabajo posterior?

> Yo estoy muy contenta con lo que hacemos y cómo lo hacemos. No he tenido dudas que me hayan hecho cambiar de trayectoria. Los más difíciles fueron los dos primeros años de nuestro negocio y cuando más dudamos, porque comenzar tu vida profesional con un negocio y hacerlo viable es algo difícil y cuando hay que hacer la mayor apuesta. Durante los dos o tres primeros años hay que luchar contra viento y marea pero, cuando el negocio es viable, es cuando puedes dedicar tiempo a cambiarlo o reenfocarlo. Lo fundamental es hacer el negocio viable y que funcione desde el comienzo.

Una vez en marcha, ¿hubo momentos de duda, desánimo o desmoralización?

> No, porque lo que hacíamos nos gustaba y disfrutábamos mucho gestionando el negocio. Cuando en 2006 abrimos otro restaurante en Albarracín, "Tiempo de ensueño", en el que trabajan profesionales muy destacados, muchos de ellos formados en "El Batán", Sebastián puso en marcha el

restaurante y a él se dedicó y yo me quedé sola en "El Batán". Aquel fue un momento un poco duro porque, a pesar de que había llegado el momento de crisis, la gente salía mucho y gastaba mucho dinero, y nosotros recibíamos muchas reservas. Luchamos denodadamente para que todo saliese perfecto y mi cometido era supervisar cada plato para comprobar que salía a la mesa como lo habíamos diseñado. Quizás, ese fue un periodo de nervios. Habíamos diseñado un restaurante perfecto y, para que funcionase así, yo tenía que partir mi tiempo entre la cocina y el comedor, y eso me estresaba mucho. Poco después, nos vimos reforzados en la plantilla por personal formado por nosotros mismos, lo que relajó mucho nuestro trabajo.

"Los efectos de la "Estrella Michelin" se extienden hasta lugares alejados de nuestro restaurante"

¿Juega un papel importante la gastronomía en la actividad hostelera?

> Es muy importante porque mueve mucho dinero y dinamiza una zona creando puestos de trabajo. Una zona que vive del turismo, es una zona rica, porque mueve personas, actividad y dinero. Nos encontramos en una comarca en la que el turismo ya está en marcha, en la que hay excelentes materias primas para la cocina y eso hay que aprovecharlo.

¿Se ha arrepentido alguna vez de dedicarse a la cocina y a la restauración?

> Nunca. Llevamos ya años trabajando e ilusionados con sacar adelante lo que nos gusta. Hemos luchado sin tregua por lo que queríamos y que hemos logrado colocar en un papel importante. No nos podemos arrepentir de haber hecho algo que nos gustaba y que, además, ha funcionado bien. No tenemos porqué arrepentirnos de nada, sino estar agradecidos porque hemos tenido la suerte de haber estado donde nos gusta y en lo que disfrutamos. ■

a + *b* =

¿Qué puedo hacer si alguien se está haciendo pasar por mí (o por mi empresa) en las redes sociales?



Hablamos del caso, más frecuente en la práctica de lo que parece, de que nos estén suplantando la identidad, es decir, que en una determinada red social (o en varias) se estén haciendo pasar por nosotros y/o por nuestro negocio o empresa. En este caso, el ordenamiento jurídico nos ofrece diferentes vías para terminar con esa situación (de forma extrajudicial, administrativamente, y judicialmente tanto en la vía penal como en la civil).

En primer lugar, debe quedar claro que en el momento en que detecte esta situación, **todas las redes sociales tienen a su alcance los mecanismos para “denunciar” esta situación**, es decir, el poder pedir a la red social en cuestión que cierre ese perfil por no ser quien dice ser, sin tener que acudir a los Juzgados.

Además, no podemos olvidar que la Ley de Protección de Datos de Carácter Personal establece una serie de infracciones que podrían encajarse en este tipo de conductas, de hecho, la Agencia Española de Protección de Datos ya ha impuesto sanciones por la creación de perfiles falsos.

Si extrajudicialmente no es posible dar solución al problema, lógicamente se puede acudir a la vía judicial. En este punto, hay que señalar, que el delito de suplantación de identidad no existe como tal en nuestra legislación. Lo que sí existe es la **usurpación del estado civil** y para que estemos ante este ilícito penal se requiere arrogarse la personalidad de otro, de modo que se ejerzan derechos propios de la persona en cuestión.

En pocas palabras, es difícil que tal y como está configurado este delito en nuestro Derecho, tan sólo porque alguien abra un perfil en una red social bajo nuestro nombre e imagen o el de nuestro negocio, tenga por sí solo entidad suficiente para darse el delito de usurpación del estado civil.

Pero hay que remarcar que sí existen pronunciamientos judiciales que determinan que cuando esta conducta va acompañada de otras acciones, es decir, que además de “suplantar” a otro, se lleven a cabo otras conductas que puedan ser delictivas, **como coacciones, amenazas o vejaciones**, estas podrán ser castigadas penalmente, y en algunas ocasiones con penas superiores a la establecida para la usurpación del estado civil e incluso con indemnizaciones más cuantiosas para la víctima.

De igual forma, determinadas conductas también podrán ser objeto de una demanda en la jurisdicción civil, si puede entenderse que se ha vulnerado nuestro **derecho al honor, a la intimidad y/o a la propia imagen**.■

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



Envíe sus preguntas a consultas.panorama@kalibo.com

Grupo Piquer



PrevenGO

PARA MADRES Y PADRES



PrevenGO es un proyecto de innovación educativa desarrollado por Fundación Piquer que nace con el objetivo de abordar la prevención de factores de riesgo cada vez más presentes en el entorno escolar.

PARA PROFESIONALES



PARA MENORES DE EDAD



Si bien **PrevenGO** nace con la idea de ser una herramienta de ayuda a escolares, su campo de acción abarca toda la Comunidad Educativa. Por este motivo, se han desarrollado materiales diferenciados para cada tipo de destinatario.

La **violencia de género**, la **drogadicción**, así como el **acoso en las aulas** son algunos de los hitos que contempla esta iniciativa académica.

Este programa también contempla **PrevenGO Salud** y **PrevenGO Deporte**.

El principal objetivo de **PrevenGO** es aportar soluciones a padres/madres, alumnos y sociedad en general a través de metodologías y herramientas diferenciadas que sensibilicen, eduquen y aporten eficiencia en la lucha contra situaciones de riesgo en el aula como: el **acoso escolar**, la **violencia de género**, las **drogodependencias**, así como otras afecciones en el ámbito de la **salud** y el **deporte**.



“Vermús de Redacción”,

encuentros para intercambiar conocimientos y experiencias empresariales

A finales de enero Cámara de Zaragoza estrenó un nuevo formato de comunicación abierto a los socios del Club Cámara. Se trata de los "Vermús de Redacción" que nacen con el propósito de servir de escenario y oportunidad para intercambiar conocimientos y generar relaciones a través de encuentros informales. Con ellos se pretende conocer y analizar la inspiradora influencia de los mejores talentos empresariales y extenderla a las empresas zaragozanas.



La convocatoria se hace a última hora de la mañana de un viernes, en un espacio informal que invita a la conversación y que va acompañado de un atractivo vermú diseñado para la ocasión por un experto. Se trata de un nuevo concepto de networking, que el Club Cámara ha pensado para sus socios. Los promotores de este encuentro entienden que para su mayor efectividad hace falta crear un ambiente distendido que facilite el intercambio de ideas.

Comenzaron el viernes 20 de enero y, hasta ahora, se han celebrado tres reuniones. Hasta finales de mayo están programados otros tres encuentros: con Daniel Gascón, de Libelium (7 de abril); Enrique Torguet, de La Zaragozana (28 de abril), y Luis Humberto Menéndez, de Heraldo de Aragón (19 de mayo).



CONTINÚA >



< Protagonistas del primer vermú. Por la izquierda, Fernando Baquero, de KALIBO; Nacho Torre y Alfonso Lahuerta, promotores de CX Meeting, y Ramón Añaños, responsable de marketing e impulsor de la iniciativa.

Primer Vermú de Redacción

Los protagonistas fueron Alfonso Lahuerta y Nacho Torre, promotores de CX Meeting, que explicaron cómo diseñar, construir y evaluar experiencias de uso de los productos y servicios. El evento contó con la colaboración de Kalibo, cuyo director de marketing, Fernando Baquero, no quiso perderse la convocatoria. Como maestro de ceremonias ejerció Ramón Añaños, responsable de marketing de Cámara Zaragoza e impulsor de la iniciativa.

El vermouth contó con la experiencia gastronómica de Miguel Botica, de Vinos Botica, que ofreció un excelente vermouth maridado con salazones, ahumados y escabeches. Cada 'Vermú de Redacción' contará con una propuesta gastronómica diferente que sorprenderá a sus invitados.■



^ La "intendencia" corre a cargo de Miguel Botica, de vinos Botica, que obsequió con delantales confeccionados para la ocasión.

Segundo Vermú de Redacción



Celebrado el 17 de febrero tuvo como invitados a Yudigar: HMY Group, empresa especializada en asesoramiento, diseño y fabricación de mobiliario para firmas de Retail.

Vinos Botica aportó para la ocasión, dos caldos de la Denominación de Origen Cariñena, en honor a la procedencia de Yudigar, empresa destinada principalmente a exportación y que es un fiel reflejo de la nueva Cariñena. Los vinos estuvieron acompañados de un maridaje compuesto por tres productos aragoneses: longaniza 'El Pastor', de Rubielos de Mora; queso Tronchón, de Queseros Artesanos del Tronchón, y jamón D.O. Teruel, de Jamones Casa Vieja.■

Tercer
Vermú de
Redacción

Javier Mínguez y María López, de Bitbrain, durante su intervención. >



Tuvo como temas protagonistas el neuromarketing y la neurociencia y se celebró el pasado 17 de marzo. Los encargados de ilustrar el tema de debate fueron María López y Javier Mínguez, CEO y CTO, respectivamente, de BitBrain.

BitBrain Technologies es una empresa especializada en neurociencia y en neurotecnología fundada en 2010 como spin-off de la Universidad de Zaragoza. La firma colabora con universidades de todo Europa a través de proyectos de I+D relacionados con la neurociencia y cuenta con clientes de todos los perfiles: desde pequeñas empresas, universidades o multinacionales interesadas en aplicar los últimos avances de la neurociencia en sus mercados. Los responsables de BitBrain hablaron de su trabajo y de las relaciones entre ciencia, marketing y empresa.

El networking gastronómico de Club Cámara, patrocinado por Kalibo Correduría de Seguros, que estuvo representada por Fernando Baquero, responsable de marketing y amenizado por la cata a ciegas que organizó Vinos Botica, sirvió para conocer en un ambiente distendido algunas de las claves de Bitbrain, una firma que trabaja para grandes compañías como Imaginarium, Ibercaja, Nissan, Seat (el coche autónomo) o Lóreal.

Alguien de los asistentes formuló esta pregunta: ¿Qué hace exactamente Bitbrain? "Somos desarrolladores de neuro-

tecnología y sensores, con los que obtenemos información emocional y cognitiva. Es una tecnología transversal que se puede aplicar a varios mercados. Por ejemplo, tenemos diademas para trabajar en la activación de la memoria, un producto que hemos lanzado a centros médicos y gabinetes psicológicos", explicó López.

¿Por dónde irá el futuro de este sector ya de por sí futurista? "Desde el punto de vista técnico, el ser humano es motor, cognición y emoción. El aspecto motriz ya está monitorizado, ahora el siguiente paso es hacer seguimiento de los aspectos cognitivos y emocionales", Auguró Mínguez. "El valor de Bitbrain no está en los 'wearables' (dispositivos para captar los datos neurológicos), sino en la recopilación e interpretación de datos, – aclararon los responsables de la empresa. Sus estudios de neuromarketing son como "investigaciones de mercado de toda la vida", solo que en su caso miden las impresiones de los consumidores directamente del cerebro. "Podemos medir las sensaciones que te provoca algo, pero no al nivel de qué te evoca, qué recuerdos te trae, por ejemplo, un vino", dijo López.

Para la ocasión, Miguel Botica adecuó para este 'networking' gastronómico al tema y fueron propuestas para engañar los sentidos y provocar emociones, todo ello con el desenfadado que propician los buenos caldos y las ricas viandas. ■



Responsabilidades para las empresas y el Recargo de Prestaciones de la Seguridad Social



Cuando se produce un accidente o enfermedad profesional como consecuencia directa del incumplimiento por parte del empresario de sus obligaciones en materia de prevención de riesgos laborales, éste incurre en responsabilidad, en los ámbitos administrativo, penal y civil, por los daños y perjuicios que pueden derivarse de dicho incumplimiento.

Ante estos casos, el legislador impone al empresario un recargo en las prestaciones de la Seguridad Social, siendo éste independiente y compatible con el resto de responsabilidades. Dicho de otra manera, las cuantías económicas de la responsabilidad administrativa son compatibles con las indemnizaciones por los daños y perjuicios causados.

¿Cómo gestionar este riesgo en la empresa?

Del recargo de prestaciones de la Seguridad Social no se hace cargo ni la póliza de Accidentes de Convenio ni la de Responsabilidad Civil Patronal.

En algunos casos el accidente se produce o tiene consecuencias mayores por un error o negligencia de la empresa, falta de medios materiales de seguridad, inobservancia de las normas, etc... y en otras ocasiones, el error solo es del trabajador, pero está en su derecho él o sus familiares, en caso de fallecimiento, de reclamar una indemnización.

La Inspección de Trabajo levanta acta de cada accidente grave y hace propuestas de sanción cuando procede; en el año

2015 fueron más de 15.000. El importe de las sanciones superaron los 40,5 millones de euros.

Además se hicieron 2.864 propuestas de aumento de la pensión del 30% a 50%, cuyo importe a cargo de las empresas alcanzó los 430 millones de euros. A ello hay que añadir las indemnizaciones por responsabilidad civil calculadas en base al baremo de accidentes de tráfico y las multas propiamente dichas. Todo ello describe una situación en la que el empresario, en caso de accidente laboral grave, está obligado a asumir un importante coste económico, no siempre trasladable en su totalidad al seguro.

SANCIONES
de
+40,5
millones de euros

Transferencia aseguradora del Recargo de Prestaciones.

Cuando existe relación de causalidad entre la lesión y el incumplimiento empresarial, se aumentarán todas las prestaciones económicas entre un 30% y un 50%, según el grado de la falta. Este recargo puede reportar a la empresa un grave quebranto patrimonial. La cuestión es si puede ser transferido a la industria aseguradora.

AUMENTO
del
20%
en prestaciones

Consulte a nuestros técnicos de empresas. Para dar cobertura al problema patrimonial que se le genera a la empresa, estamos trabajando con una **cobertura que ampara la prestación con carácter indemnizatorio** derivada de accidentes laborales de los empleados por infracción de las medidas de seguridad, de conformidad con el Art. 15.5 de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales, que a través de capitalización sean requeridas al Tomador del Seguro y/o Asegurado.

Características principales



Gastos de defensa

Los gastos de defensa de la cobertura de esta póliza serán asumidos única y exclusivamente por la Compañía Aseguradora con sus propios abogados designados en la póliza sin que la suma asegurada se vea afectada.



Sumas Aseguradas

4 x 500.000 euros por siniestro y anualidad de seguro. Es decir, puede en uno o varios siniestros haber cuatro lesionados que estarían amparados por este seguro.



Franquicia

La cobertura de la póliza no comprende importes inferiores a 20.000 euros, pero los que superen dicha cifra serán abonados desde cero.



Exclusiones

- El dolo.
- Las multas.
- Las enfermedades profesionales.
- Los subcontratistas si no se han contratado específicamente.
- Accidentes in itinere.
- Mobbing, acoso laboral, sexual...



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.reprofesionalkalibo.com www.seguroparadirectivos.com





> Vista de Rubielos de Mora.

Rubielos de Mora, bello y armonioso pórtico de Aragón

Es Premio “*Europa Nostra*”, que distingue al casco urbano que mejor conserve su singular arquitectura.

Rubielos de Mora es la capital de la comarca de Gúdar-Javalambre, un conjunto monumental que pertenece mercedamente a la red de “*los pueblos más bonitos de España*”. En el año 1980 fue declarado conjunto Histórico- Artístico y, en 1983, recibió el Premio “*Europa Nostra*”. Está en posesión de la Medalla de Turismo del Gobierno de Aragón y un Premio Nacional del Ministerio de Transporte, Turismo y Comunicaciones. Pasear por sus cuidadas calles, contemplar su rico patrimonio arquitectónico imprime recuerdos imborrables en el visitante. Rubielos de Mora es un pueblo bello y armonioso y el que mejor conserva su singular arquitectura.



> Vista exterior de la puerta de San Antonio.

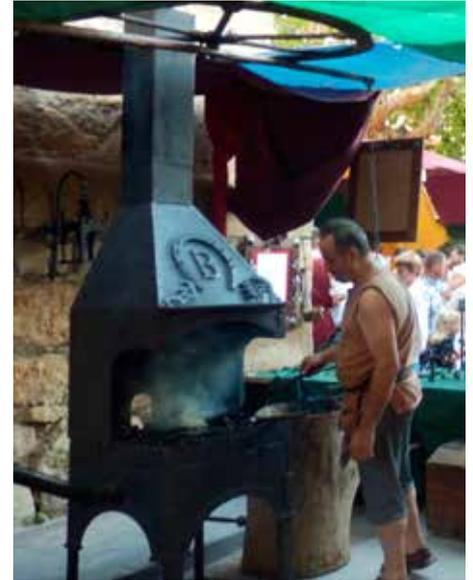
Esta bella ciudad es una sorpresa, una joya engastada entre impresionantes paisajes naturales y dilatados horizontes, que se cierran al norte por una planicie que tienen al fondo las pistas de esquí de Valdelinares y las últimas estribaciones del Maestrazgo y, al sur, como amplio mirador abierto a la ondulada meseta turolense a casi mil metros de altitud. Esta privilegiada situación le ha valido el nombre de "Pórtico de Aragón", ya que atesora un rico patrimonio urbano. Es una ciudad que tiene el carácter de encrucijada geográfica, cultural y económica. Es un pueblo bello y armónico y que conserva con mimo y cuidado su peculiar arquitectura.

Rubielos de Mora se encuentra en una bella encrucijada de caminos y carreteras ya que está situada en la vertiente meridional de las serranías Gúdar-Maestrazgo. Es fácil llegar a la ciudad, que está a poco más de 50 kilómetros de la capital Teruel a través de la autovía A-23. Luego, hay que añadir unos 17 kilómetros por la

carretera A-1515 disfrutando de parajes bellísimos.

En el siglo XIII, Rubielos comienza a poblarse construyendo sus casas sobre la llanura y albergando población en torno a una trama urbana sobre la llanura. La nueva población se asienta en tres vías principales, cada una de las cuales tiene un portal de entrada principal. Es el momento en que se produce la repoblación de Rubielos, que pasó a ser una de las ciudades más importantes de la Comunidad de Teruel.

En el primer cuarto del siglo XVII, Rubielos construye su muralla y transforma todo el recinto de la muralla, generando importantes transformaciones urbanísticas. A principios del siglo XVIII, se construyen edificios como la Iglesia Parroquial y el convento de las Carmelitas. Un historiador de la población afirmaba que en aquella época *"la nobleza rubielana tenía bastante poder en los alrededores y gozaba de fama, lo que explica*



> Fin de Semana Medieval.

la construcción de edificios de riqueza incuestionable y palacios que conforman la importancia del patrimonio del lugar".

Una rica burguesía terrateniente realzó el valor de Rubielos con edificios señoriales.



> Entrada de la Casa Consistorial de Rubielos.

Son edificios que pertenecen a familias conocidas que no pueden ser visitados, aunque en un memorable paseo por sus calles puede disfrutar de sus fachadas que han gozado de una restauración continuada. Rubielos de Mora es un monumental conjunto urbano que se recuerda durante mucho tiempo. Su núcleo urbano alberga una larga lista de edificios con importantes valores arquitectónicos y patrimoniales.

Un recuerdo imborrable que el viajero tendrá de Rubielos es un paseo por el



> Retablo de Santa María la Mayor.

casco antiguo, recinto amurallado y excelentemente conservado y restaurado. Casas señoriales y magníficos edificios eclesiásticos y civiles transportan al visitante a otra época.

Rubielos de Mora ha tenido un sobrenombre de "Corte de Sierra" por el gran número de casas solariegas, edificios notables y pequeños palacios que pertenecieron a la nobleza y que forman su Conjunto Histórico artístico. Es un casco urbano que ha esculpido en la piedra sus aleros y adornado con obras de forja, sus aleros. Prueba de esta vocación artística es que dos artistas del pueblo, José Gonzalvo, artista de forja y pintura, y el pintor contemporáneo Salvador Victoria, tienen su obra enmarcada en sus museos más personales.

En la visita al casco urbano no podemos perdernos la Excolegiata de Santa María la Mayor y el gran retablo gótico internacional del siglo XV que guarda en su interior, sin olvidar el edificio civil más monumental: la Casa Consistorial, una bella obra renacentista con una lonja en la planta baja que a nadie deja indiferente.



> Vista interior del portal de San Antonio.

Pero no es sólo la imponente y cuidada presencia de su casco urbano

lo que deja una huella permanente en el visitante. Además de la belleza de los conjuntos arquitectónicos, el conjunto del término municipal destaca por su sorprendente variedad paisajística: gargantas en los Ríos Mijares y Rubielos, altas páramelas en las Muelas, masías por toda la zona. Todo ello compone una zona a visitar de gran riqueza. ■

Artesanía con historia

El sector de la pequeña empresa de manufactura artesana ha tenido una histórica fama en Rubielos, aunque pierde poco a poco su importancia en la actividad económica actual. No obstante, se mantienen en Rubielos antiguas tradiciones de labores pasadas que son bastante conocidas en la provincia. Desde la forja, hasta la cerámica, son artes más o menos olvidados pero que escriben líneas en un pueblo que ha recibido premios en torno a su labor turística, de promoción y conservación de los recursos patrimoniales.

El patrimonio artesanal también tiene una elevada importancia en Rubielos, ya que tiene que ver con el desarrollo de ciertos oficios en el lugar, sobre todo en el campo de la forja y la carpintería. La forja es uno de los puntos fuertes de esta población. Los materiales trabajados son hierro y cobre a los que se le dan formas de farolas, rejas, visillos, clavos, etc. Desde Rubielos, se han realizado trabajos por encargo para empresas y organismos públicos de todo Aragón.

También se sabe que en la Edad Media, en esta población se trataban telas en muchas casas señoriales y zonas de Rubielos. Una de ellas era la lonja de entrada del edificio que hoy es la sede del consistorio.



> Hilandería en una exposición de artesanía.

Volver a lo propio



En el verano de 2014 se llevó a cabo en la comarca de Gúdar-Javalambra el concurso Senior Chef, un evento de cocina tradicional y con raíces históricas, organizada por agentes sociales, económicos y culturales de la comarca y que se desarrolló en 24 pueblos de esta comarca. Habían de formarse equipos de dos a cuatro personas, uno de los cuales debía tener más de 55 años. Esos equipos habían de presentar recetas de cocina, tradicionales de esta comarca y que hubieran tenido una presencia y papel principal en la vida de los antepasados pero que aún hoy se sigan cocinando en sus hogares.

Nada menos que 111 equipos se presentaron al Concurso. Fue un verdadero festival de creatividad y diversidad lo que estos equipos pusieron en los fogones y, luego, en las mesas. Los concursantes mostraron la contundencia de una cocina nacida de la tierra, con un derroche de creatividad para cocinar carnes de cerdo en sugestivas y caprichosas recetas; legumbres, principalmente alubias y garbanzos; hortalizas de los huertos como cardo, borraja o patatas, etc.

En aquella ocasión entendí la profunda vocación y devoción que tienen los ha-

bitantes de esta comarca por diseñar y elaborar su gastronomía propia, una expresión genuina de sus cocinas. En esta tierra, comer es un acto social de importancia. Las recetas que estuvieron presentes en el concurso SeniorChef, mostraron la vocación de la comarca por lo propio y la promoción de su gastronomía y cocina. Ha sido una batalla incruenta para destronar lo que queda de *"gastronomía global"* y recuperar la cocina local como la más genuina expresión de la cultura. Rubielos de Mora y su comarca se empeñaron en mostrar lo auténtico, *"lo diferente"*, *"lo nuestro"*.

Hay que hacer un cántico a la vocación de esta población de Rubielos de Mora por el *"diamante negro"* de la gastronomía: la trufa. Esta población se encuentra en el centro de una de las comarcas con mayor producción de trufa de Europa, lo que ha movido a que en todos los establecimientos de la comarca haya una predilección por este manjar. Con ello, frente a la gastronomía uniformista, monótona, de anónimas procedencias, esta comarca ha puesto en movimiento su orgullo por los productos de la tierra.

Eso es lo que se encontrará el viajero que llegue a Rubielos de Mora. ■



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.

infocopy

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

KYOCERA

Distribuidor Autorizado