

Panorama

empresarial

PUBLICACIÓN TRIMESTRAL DE KALIBO CORREDURÍA DE SEGUROS

nº 44 mayo 2021

Armando Mateos

Director General de Itesal

“El aluminio entra en ese concepto de economía circular donde se aprovecha siempre”



Entrevista:
Pedro Machín
Presidente de CLENAR,
Clúster de la Energía
de Aragón



Reportaje:
Policía Científica:
tras el rastro del
crimen

Soluciones
aseguradoras

Los Planes de Empleo,
una puerta abierta
al ahorro



EDITA

Kalibo Correduría de Seguros
Anselmo Clavé, 55-57, bajos
50004 Zaragoza

www.kalibo.com · info@kalibo.com
www.seguroparadirectivos.com
www.elgurudelosseguros.com
www.seguroparaperros.com

PUBLICIDAD

Fernando Baquero. Tel. 976 210 710

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

Actualidad Media

Revista Trimestral. Distribución
Gratuita. Tirada: 6.500 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:



EDITORIAL



Miguel de las Morenas

Director General
Kalibo Correduría de Seguros

Que no te engañen

La venta de seguros, junto con productos de financiación, ha sido regulada recientemente. La primera gran conclusión de esta regulación es la prohibición de imponer ningún tipo de contrato de seguro.

Existe una única salvedad, y es el caso de préstamos hipotecarios para viviendas, en el que el banco puede exigir unos determinados seguros (vida, protección de pagos, incendio, ...), pero permitiendo siempre que el cliente presente sus contratos de seguro libremente, con quien quiera, sin que pueda ser penalizado por ello.

¿Qué ocurre cuando no se trata de un préstamo hipotecario para vivienda? Que el banco puede encarecer la operación de préstamos si no se contrata con él los seguros, pero sigue existiendo la libertad absoluta por parte del cliente para poder contratar sus seguros con quien quiera. En este caso, la comparativa entre cualquier seguro "colocado" por la banca y un seguro debidamente mediado por un profesional, puede suponer entre un 50 y un 100% más caro por parte de la banca.

La evidente falta de transparencia en la información que se da al cliente, al que se le sugiere, recomienda o incita al consumo de seguros, que posiblemente ni necesite, que se encuentra con los seguros cobrados por anticipado, a larga duración, incorporados en la cuota del préstamo (para hacer más llevadero el pago, imagino), hace de este sistema de venta un abuso de posición dominante.

Y resulta además que, cualquier negociación con un banco, sea el producto que sea, pasa por el chantaje de la contratación de algunos seguros. En fin...

CONTENIDOS

mayo 2021

04 Crónica empresarial

AITIIPM

Botellas y cremas hidratantes a partir de cáscara de naranja

PROYECTO PHARMADRON

El Pharmadron quiere despegar este mismo año

GRUPO QUERQUS

Referente del pallet en Aragón

EUROPEAN MASK FACTORY

Las mascarillas FFP2 hechas en La Muela que arrasan en Alemania

08 Mesas abiertas

Gabriel César Jiménez

CEO de GA Group y Beyondtech

José Luis Ferruz

Director de Ferruz Industrial Group

Fernando Valdrés

Gerente de Agroveco

José Ángel Goyeneche

Gerente de Landa Propiedades

13 Seguimos aprendiendo

Investigadores y empresas, de la mano gracias a la OTRI

14 En los medios

Noticias de actualidad



23

Policía Científica: tras el rastro del crimen

26 Preguntas y respuestas

En el caso de subcontratas, ¿es posible siempre la contratación laboral temporal?

27 Seguridad

Kalibo se convierte en la correduría de referencia para ASECOPS

28 Empresas con empuje

CLENAR. El Clúster de la Energía: el catalizador para impulsar a Aragón al siglo XXI

32 Soluciones aseguradoras

Los Planes de Empleo, una puerta abierta al ahorro

36 Hablamos de Aragón

Miguel Ángel Berna
Bailarín



16

La visión del directivo

ARMANDO MATEOS
Director General de ITESAL

PRODUCTOS SOSTENIBLES

Botellas y cremas hidratantes a partir de cáscara de naranja

Las naranjas, las mandarinas y otras frutas cítricas pueden tener una vida mucho más larga de lo imaginable. Su existencia no se limita exclusivamente a la alimentación, y no tiene, ni mucho menos, por qué terminar en un cubo de basura. Sus residuos, es decir, las cáscaras y la pulpa, pueden transformarse en materia prima esencial para desarrollar nuevos productos sostenibles. Por ejemplo, esos residuos pueden convertirse en botellas de zumo destinadas a albergar el jugo de un nuevo cítrico, e incluso en la base estrella de una crema hidratante 100% natural para el rostro. En ello ha trabajado el proyecto Citrus-pack, coordinado por el centro tecnológico Aitiip de Zaragoza, financiado por la Comisión Europea y contando con socios de España, Bélgica, Grecia, Francia y Eslovenia. Con tres años y medio de investigación, ha logrado desarrollar tres prototipos de bioproductos que revolucionarán la industria del embalaje y la cosmética: una botella de zumo (biobotella), un tarro cosmético (biotarro) y una crema facial hidratante. Todo ello, a partir del residuo cítrico. En una primera fase de la investigación se creó un material bioplástico, sin base de petróleo, que fue mezclado con fibra natural procedente de la cáscara y la pulpa de frutas cítricas.



Con ese material, después, se elaboró la estructura de la botella y el tarro, obteniendo, además, el “check” de validación de compostabilidad industrial que marcan los parámetros europeos.

“Las frutas concentran la mayoría de los compuestos bioactivos, y es el tejido que se genera como desecho. Planteamos el aprovechamiento de las pieles”, explica la coordinadora del proyecto, la doctora Carolina Peñalva.

Actualmente, solo en España, se generan cientos de miles de toneladas de desechos cítricos que cuentan con un alto potencial de aprovechamiento. *“Gran parte de ese residuo se emplea como alimento para ganado, pero su rápida fermentación lo convierte en un problema ambiental. Además, debido a su alto contenido de humedad, el transporte de residuos es muy costoso, creando un problema logístico”,* destaca Peñalva.

Por otro lado, el impacto ambiental derivado de la generación masiva de residuos plásticos ha activado todas las alarmas a escala global. *“El aumento del uso de polímeros sintéticos ha generado problemas ecológicos por su carácter no biodegradable y su origen fósil no renovable”,* añade Peñalva.

Ahora, desde Aitiip ya trabajan en el desarrollo de estos productos para su lanzamiento al mercado. *“Se nos han abierto nuevas líneas de explotación con los resultados de diversas acciones llevadas a cabo durante el proyecto en otros sectores”,* concluye la coordinadora del proyecto. —



INVESTIGACIÓN SANITARIA



El Pharmadron quiere despegar este mismo año

El proyecto Pharmadron continúa con su lucha incansable hacia su aprobación con el objetivo de comenzar a despegar este mismo año. Este dron, desarrollado por Delsat y Novaltia, capaz de transportar medicamentos de una localidad a otra, acumula más de cinco años de trabajo y esfuerzo para ultimar todos sus detalles y convertirse en una herramienta de distribución de medicamentos puntera en el siglo XXI. No obstante, esta iniciativa se está encontrando un importante escollo, ya que la normativa no permitía el transporte de medicamentos con drones, pese a tratarse, como afirma el director del proyecto y director general de Delsat, Daniel Yuste, de una herramienta ideal para las actuales circunstancias. *“Si se hubiera acelerado el desarrollo legislativo hace año y medio, a lo mejor, con la pandemia, podríamos utilizar drones para repartir enseres. Nos hemos vis-*

to muy truncados a la hora de desarrollar el Pharmadron”, lamenta.

En este sentido, han logrado un paso importante, no definitivo, pero reseñable para vislumbrar un horizonte. El pasado 1 de enero entró en vigor una nueva normativa europea que *“profesionaliza”* el sector y que abre *“nuevos escenarios para todo el mundo”*, lo que también *“genera algún incidente”*. *“Ya se ha abierto como línea de trabajo el vuelo de este tipo de aeronaves de forma automática o semiautomática y portar materiales, que antes no estaba contemplado”*, ha señalado.

Precisamente, el Pharmadron también ha recibido en los últimos meses un fuerte espaldarazo al ser uno de los siete proyectos galardonados en la tercera edición de BFAero, una incubadora y aceleradora de empresas impulsada por la Xunta de Galicia. *“Gracias a toda la proyección que nos están brin-*

dando, estamos explorando realidades que teníamos sobre papel, como adecuar las aeronaves a la mejor tecnología que pueda existir o implementando el entramado de la tolva de transporte”, explica Yuste, que confirma también que el Aeropuerto de Teruel seguirá como banco de pruebas del proyecto.

No obstante, los creadores del proyecto advierten de que dirigir este Pharmadron no es para aficionados, sino que requerirá una experiencia y conocimiento adecuados, ya que la aeronave podría alcanzar los 90 kilómetros/hora con condiciones meteorológicas favorables y recorrer hasta 50 kilómetros. *“Prendemos que sean 100% autónomos, que el vuelo esté supervisado en todo momento por un piloto en una estación tierra portátil”*, destaca Yuste, advirtiendo de que es más complicado de lo que parece y que ya se están adecuando *“zonas de conflicto”*, donde se puedan generar problemas en líneas de vuelo o zonas de emergencia. —

SECTOR MADERA



Grupo Querqus, referente del pallet en Aragón

El Grupo Querqus está cerca de soplar las velas de su 30º cumpleaños convertida en un referente del sector de la madera y de la fabricación de pallets en Aragón. Esta compañía cuenta ya con alrededor de 65 empleados y opera en territorios como Valls (Tarragona), Madrid, Gran Canarias o Burgos, además de su sede central de Zaragoza y la reciente creación de Apurna Alto Gállego, en Sabiñánigo, donde cuentan con una planta con capacidad para fabricar pallet europeo homologado con certificado EPAL, así como otros modelos.

Todo empezó en 1992, cuando los propietarios del Grupo, Santiago Pérez y Esther Rangil, comenzaron a recibir peticiones puntuales de pequeños empresarios para sus envíos de mercancías. Aunque su actividad no estaba relacionada con este sector, ambos vislumbraron aquella coyuntura como una oportunidad de negocio.

Así, llegó el momento de mudarse al polígono Malpica y, tras varios años de crecimiento y consolidación, en 2010 adquirieron la actual sede central de

Querqus Sustainable Packing en el Parque Tecnológico del Reciclado (PTR) de La Cartuja, a la que se le sumará otra nave con una parcela de 19.000 metros cuadrados en el polígono Empresarium, junto con el resto de sedes. Además, la compañía apuesta por la contratación a nivel local para favorecer el desarrollo económico de los municipios.

Al igual que toda la sociedad, desde Querqus han notado los efectos de la pandemia, principalmente en la primera ola, con un descenso de su facturación ante la caída de ventas de sus clientes. Con el transcurso del tiempo, la situación fue mejorando paulatinamente. *“Tuvimos una fluctuación a la baja, pero poco a poco recuperamos la senda ascendente y el año ha acabado razonablemente bien”*, explica el director general del grupo, Fernando Ucelay.

Desde sus inicios, en Querqus apuestan por los sellos de calidad y es una de las pocas empresas del sector que posee todos los certificados ISO: (9001-Gestión de Calidad, 14001-Medio Ambiente y 54001-Seguridad y Salud de los Tra-



Santiago Pérez y Esther Rangil
Fundadores

bajadores). Igualmente, cuentan con la certificación PEFC de gestión forestal sostenible, la más importante a nivel mundial, asumiendo el propósito de contribuir a la trazabilidad de la madera confirmando que la misma no provenga de fuentes de origen ilegal. La apuesta por la sostenibilidad en Grupo Querqus es absoluta, asegurando las necesidades actuales del grupo empresarial sin comprometer las de las futuras generaciones de ciudadanos.

De cara al futuro, el Grupo Querqus se encuentra inmerso dentro del programa Horizonte Factoría, el Laboratorio de Innovación Abierta Industrial del Grupo Init que, en colaboración con Bstartup de Banco Sabadell, se centra en el sector de la industria y el emprendimiento industrial. En concreto, buscan fomentar la innovación en el control de la producción y la optimización de procesos para el aserradero Apurna Alto Gállego, de Sabiñánigo, logrando así la hibridación del ecosistema emprendedor nacional y el sector industrial como un factor de competitividad. —

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Las mascarillas FFP2 hechas en La Muela que arrasan en Alemania



La irrupción de la Covid-19 ha cambiado la vida de todos los ciudadanos. Desde las restricciones a la movilidad hasta no poder acercarse a nuestros seres queridos a menos de un metro, pasando por la convivencia con las mascarillas. De ser un objeto propio de quirófanos y laboratorios, estos trozos de tela se han convertido en el último año en un compañero inseparable para salir a la calle.

Ante este crecimiento exponencial del uso de mascarillas, muchos empresarios han visto la oportunidad perfecta para invertir y poner su granito de arena para acabar con el virus. Así, el mallano Jorge Viver, afincado en China desde hace 18 años, decidió que era el momento ideal para aplicar sus conocimientos en el país asiático y levantar una fábrica de mascarillas FFP2 en La Muela. *“España estaba padeciendo una situación grave de desabastecimiento y teníamos posibilidades de mejorar esa situación invirtiendo y haciendo empresa”,* afirma Viver, a quien China le ha aportado *“conocimiento en la gestión de la fabricación”* y *“una cultura de lanzarse a aventuras empresariales muy común en la sociedad china actual”*.

Eligieron La Muela por su proximidad a un polo poblacional y logístico tan importante como Zaragoza, y, pese a las fuertes dificultades iniciales, ya cuentan con una producción de 1,5 millones de mascarillas mensuales, con el objetivo de triplicar este número. *“La mayor dificultad vino de los plazos excesivamente largos de los laboratorios que debían*

acreditar la conformidad con la normativa europea. Estaban completamente saturados y eso demoró el proceso durante semanas”, expone Viver, plenamente convencido de que se puede competir con el producto que llega de China.

Y su éxito no se ha hecho esperar. Desde La Muela exportan ya el 85% de su producción, principalmente a Alemania, donde llegan pedidos masivamente, Luxemburgo, Suecia, Bélgica o Grecia. *“Nos hemos dado a conocer por Internet con sitios especializados en materiales de protección. Enseguida empezaron a preguntar desde Alemania, nos pidieron muestras, las analizaron, vieron la garantía y empezaron a comprar”,* destaca el director comercial

de European Mask Factory, Juan Malo, quien lamenta que en España *“prime más el precio”* y se valoren los precios asiáticos por su reducido coste.

En concreto, se trata de mascarillas FFP2, capaces de filtrar un 94% de aerosoles, con cinco capas de protección, válidas durante ocho horas y no reutilizables. Una vez demostrado su éxito, podrían ampliar su gama de productos con las FFP3, que son similares, pero con exigencias más estrictas, y descartando la fabricación de quirúrgicas. *“Es una maquinaria totalmente diferente y el mercado está muy saturado de quirúrgicas, a unos precios tan baratos que es difícil competir. Las FFP2 no las puede hacer cualquiera”,* remarca Malo. —



MESAS ABIERTAS

en Redacción Club Cámara

club **Cámara**
Zaragoza

Desde el año 2018, la Cámara de Comercio de Zaragoza lleva a cabo, a través de su Redacción Club Cámara, la celebración de distintas mesas abiertas que reúnen a figuras clave del panorama empresarial zaragozano. En ellas, los expertos de Cámara y socios del Club profundizan en su carrera, su empresa y el sector donde se mueven. Las charlas,

realizadas en formato de entrevistas, están patrocinadas por KALIBO CORREDURÍA DE SEGUROS. En las siguientes páginas se exponen. Patrocinado por:



Gabriel César Jiménez

CEO de GA Group y Beyondtech



José Luis Ferruz

Director de Ferruz Industrial Group



Fernando Valdrés

Gerente de Agroveco



José Ángel Goyeneche

Gerente de Landa Propiedades



Fotos: Arturo Gascón

Gabriel César Jiménez

CEO de GA Group y Beyondtech

“La formación no tiene que ser siempre tan gris”



La prevención de los riesgos laborales ha evolucionado mucho en los últimos años y la empresa GA Group (Gamificación y Aprendizaje Group) es una muestra de ello. El uso de aplicaciones móviles, storytelling, scapes room, vídeos 360°, videojuegos, etc., los ha convertido en un referente nacional en el sector de la prevención de riesgos laborales del siglo XXI.

Una Mesa Abierta patrocinada por Kalibo sirvió para conocer un poco mejor a esta empresa y a su CEO, Gabriel César Jiménez: “Yo trabajaba en la Confederación Española de Cajas de Ahorro en 1997 cuando decidieron cubrir la formación básica de prevención de riesgos laborales de todas las oficinas de España porque había surgido la nueva ley en 1995. Me propusieron encargarme de ello porque tenía conocimientos de primeros auxilios y de lucha contra incendios. Así fue como recorrí toda España y comenzó mi vocación por transmitir conocimientos y mi pasión por la prevención”.

Cuando acabó este proyecto, Jiménez hizo un máster de Prevención de Riesgos Laborales y entró a trabajar en un grupo internacional de parques temáticos, donde llegó a director de Prevención de Riesgos y conoció mucho sobre el sector. En 2004 la empresa fue absorbida por un holding y Jiménez acabó trabajando en Cuenca, en una empresa constructora-promotora.

En 2009, a través de un conocido, empezó a dar cursos de prevención de riesgos para empresas y llegó un mo-

mento en el que decidió crear una empresa para dedicarse a este negocio. Así surgió GA porque no llegaba a todo. “Empezamos a crecer y a tener clientes nacionales e internacionales. Éramos dos personas solo, luego se incorporó un tercer socio. Los tres entendíamos que la formación no tenía que ser tan gris. Debía tener detrás conocimiento, pero también tecnología”, ha expuesto. “La prevención no es solo el accidente laboral. No se pone en valor este trabajo. Supone un ahorro para la empresa porque permite evitar accidentes, mejorar el clima de trabajo, etc.”, ha añadido.

Por eso, cuentan con una empresa hermana, Beyondtech, que extiende su metodología más allá de la prevención, hasta las personas. “Usamos videojuegos para conocer los conocimientos previos de cada trabajador y su estilo de aprendizaje”, ha afirmado.

Desde que comenzó la pandemia, GA Group ha aumentado considerablemente su facturación. “Pusimos en marcha un curso de teletrabajo y la primera semana ya tuvimos 5.000 alumnos. Ahora nos estamos posicionando para ayudar a nuestros clientes en todo lo que podamos”, ha concluido. —



José Luis Ferruz

Director de Ferruz Industrial Group

“La industria debe perder el miedo a la competencia y salir a los mercados exteriores”



En los más de 45 años que lleva José Luis Ferruz en la empresa que fundó su padre, no ha perdido ni un ápice de espíritu emprendedor. Una Mesa Abierta patrocinada por Kalibo nos sirvió para conocer un poco más sobre el director de Ferruz Industrial Group y su empresa, un ejemplo de crecimiento e internacionalización. Precisamente la directora del área de Internacionalización de Cámara Zaragoza, Nieves Ágreda, fue la encargada de conducir la charla. La empresa fue fundada en 1954 por su padre, como un taller en el barrio de San José donde se producían cilindros hidráulicos. Un joven Ferruz se incorporó a la empresa en 1975, cuando ya tenían tres locales. *“Yo empecé a desarrollar labor comercial porque hasta entonces los clientes venían, no se les buscaba”*, ha iniciado. Su primer viaje fue a Argelia y consiguió un pedido para la producción de todo un año de la empresa nacional de camiones. *“Eso me animó y viajé también a Túnez, donde conseguí un contrato para una empresa de semirremolques”*, ha afirmado.

Así comenzó la expansión de la empresa que en 1979 unificó todos sus locales en Angola”, ha contado. Ahora están presentes en 23 países, como Francia, Portugal, Alemania, Dinamarca, Corea del Sur, Noruega o Nueva Zelanda. *“La industria aragonesa y española debe perder el miedo a la competencia. Somos muy capaces y hemos llegado a mercados*

tan competitivos como el Alemania. Ahora nuestro mayor competidor es Italia y mi reto es vender allí”, ha expuesto.

Ferruz es uno de los grupos industriales más importantes de la Comunidad y un referente en equipamiento para el sector industrial. Ha puesto en marcha proyectos muy innovadores, como el camión recolector de basura con carga lateral, gracias a su colaboración con la Universidad de Zaragoza y el ITA. *“La parte de investigación y desarrollo ha sido fundamental. Hay que innovar diariamente porque cambia todo muy rápido. Durante muchos años se fabricaban los cilindros de la misma manera y ahora es muy diferente, se ahorra mucha materia prima, se reutiliza, y se ahorra tiempo”*, ha destacado.

El éxito de la empresa es debido en gran parte a la inmediatez del servicio, pues entregan pedidos en 24 horas.

“Para eso hay que tener un almacén importante”, ha valorado. El año pasado, a pesar de las dificultades, facturaron alrededor de 15 millones de euros. *“Las claves para que cualquier empresa triunfe son la calidad, la economía y el servicio. Pero también hacen falta constancia, trabajo y suerte”*, ha añadido.

Ferruz ha puesto también la mirada en la *“necesidad imperiosa de contar con personal especializado, para lo que debemos seguir explicando que el empleo industrial no tiene nada que ver con el de hace 25 años, está muy bien remunerado, es estable y permite realizarse profesional y personalmente”*. —



Fernando Valdres

Gerente de Agroveco

“La exportación te permite saber si realmente eres competitivo y te obliga a mejorar”



Perseverante, honesto y con una gran vocación empresarial, Fernando Valdres habla de Agroveco con gran orgullo. Una Mesa Abierta patrocinada por Kalibo permitió conocer un poco más del gerente y de esta cooperativa productora de piensos.

Valdres es veterinario especializado en Nutrición Animal. Empezó a preparar una oposición de veterinaria, pero la suspendieron y decidió irse al sector privado. Tras apuntarse a un curso de comercial con la vista puesta en convertirse en visitador médico, lo contrataron para gestionar los supermercados de Sabeco en Burgos. Siguió echando currículos para trabar de lo suyo y lo llamaron de una multinacional americana de piensos ubicada en Santander. *“Llevaba toda la planta y fue una vivencia fantástica. Me dieron mucha formación y también aprendí de mi jefe, que tenía mucha experiencia”*, ha contado.

Tras casarse, decidió regresar a Zaragoza y fue a visitar a un catedrático de la Facultad por si sabía de alguna oferta laboral. *“Estando en su despacho lo llamaron de la Cooperativa de Casetas para pedirle un becario para poner en marcha el tema de Nutrición y él les dijo que les iba a mandar algo mejor que un becario. Quedé con ellos y me gustó mucho el proyecto, así que acepté el trabajo, aunque cobraba menos de la mitad que en Santander”*, ha incidido. En la cooperativa empezaron a producir su propio pienso y fueron prosperando. Quisieron generar valor añadido aumentando su

especialización y comenzaron creando una línea de sacos para no vender solo a granel.

Ahí surgió Agroveco como tal. *“Buscamos productos que diesen seguridad a la empresa y otros que permitiesen desarrollar el nuevo mercado. Le dimos supervivencia fabricando producto de élite y exportando”*, ha remarcado. El reto de la internacionalización surgió después de que Valdres cursara un MBA y se formase más en gestión y economía. *“Me di cuenta de que el futuro estaba en la exportación. Empezamos con un gestor a tiempo parcial de Cámara Zaragoza y después contratamos a nuestro actual jefe de Exportación. Apostamos por ello y empezamos a desarrollar más producto,*

con mejor diseño. Nos pegamos muchas tortas, pero la perseverancia te saca adelante”, ha afirmado.

Tanto es así que en 2016 obtuvieron uno de los Premios a la Exportación de Cámara Zaragoza y ya han vendido sus productos en 50 países. *“Hacemos ventas recurrentes en 22 países. La exportación te permite saber si realmente eres competitivo y te obliga a mejorar más si quieres lograr lo mismo que otros. Por ejemplo, vimos que una empresa irlandesa mandaba el pienso para caballos en sacos al vacío y ahora hemos comprado una máquina para embolsar al vacío, para hacerlo nosotros también y poder seguir vendiendo fuera”*, ha explicado. —



José Ángel Goyeneche

Gerente de Landa Propiedades

“Hay que demostrar al indeciso que las agencias aportamos valor”



Empezó en el sector asegurador, en el departamento comercial de Euromutua, y luego se pasó al sector bursátil en una sociedad de valores. José Ángel Goyeneche siempre se había sentido atraído por el mundo financiero y decidió formar una sociedad con otros empleados. “*Quisimos seguir con la intermediación y la gestión de patrimonios, pero el mercado ya no era como antes. Creamos Landa Servicios Financieros, S.A. y al cabo de unos años introdujimos también el tema inmobiliario, que estaba en alza y nos convertimos en Landa Propiedades*”, explica.

Su visión estratégica les hizo aumentar su dimensión y abarcar más áreas de negocio, con empleados especializados en cada una de ellas. Ahora mismo cuentan con 16 empleados, que son también accionistas junto a dos o tres más que no forman parte de la empresa. “*Lo que más nos diferencia de la competencia es que dividimos entre agentes del vendedor y del comprador. Además, pertenecemos a Portalia, donde estamos integradas 18 agencias inmobiliarias*”, añade Goyeneche, protagonista en una nueva Mesa Abierta de la Cámara de Comercio patrocinada por Kalibo.

Un tríptico de 18 agencias que ofrece una mayor facilidad para conseguir el visto bueno y la confianza de un vendedor y la exclusiva compartida. “*Le estás ofreciendo la base de datos de todas estas agencias a una sola persona, no debes tener cuatro o cinco contratos. Nosotros competimos en la captación y colabora-*

mos en la venta. Podemos ir a por la misma vivienda, y el que la capta tiene unas ventajas y unos emolumentos”, resume el gerente de Landa Propiedades.

Durante el confinamiento, la empresa, como muchas otras, no pudo trabajar, pero aprovecharon para comprar una cámara para implantar visitas virtuales, pantallas para videoreuniones, etc. “*Invertimos para regresar con fortaleza*”, explica. Goyeneche también aprovechó este espacio de la Cámara para hablar del tema de personal. “*Se contrata a gente con mucho impulso, pero a veces no están formados*”, lamenta. Para

el directivo, el problema más grave del sector es la rotación. El marketing y las nuevas formas de compraventa de vivienda fueron otros de los temas que se trataron, así como los mercados de alquiler, de locales y de oficinas.

En cuanto a las nuevas tendencias en viviendas, Goyeneche indica que “*se buscan viviendas con mayor eficiencia energética, con más versatilidad de acabados, más uso de terrazas, etc.*”. “*Hay que demostrar al indeciso que las agencias aportamos valor y que hay que confiar en los profesionales, como en todos los sectores*”, concluye el directivo. —



OFICINA DE TRANSFERENCIA DE RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN

Las empresas pueden disponer de su Área de I+D+i en la Universidad

En unos pequeños despachos de la primera planta del Edificio Interfacultades se encuentra uno de los secretos mejor guardados de la Universidad de Zaragoza, aunque, si por ellos fuera, elegirían que se divulgara por toda la Comunidad. Es la Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación (OTRI), un mecanismo para unir la oferta científico-tecnológica del campus con las empresas e instituciones, para que todos los nuevos conocimientos reviertan en la mejora de la sociedad.

Con este servicio, los 3.500 investigadores de la Universidad de Zaragoza quieren poner a disposición del tejido empresarial sus últimas exploraciones para aplicarlo a la vida diaria de los ciudadanos. *“Nuestros investigadores crean y emplean gran parte de su tiempo investigando diversas materias, e intentamos que las empresas lo puedan aprovechar. Tratamos de unir lo que hacen los profesores con la sociedad, tanto empresas públicas y privadas como con administraciones públicas”,* explica su directora Raquel Rodríguez.

Solo el pasado 2020, han participado en casi 850 proyectos, obteniendo fondos por valor de 11,6 millones de euros más 4,1M€ de convocatorias públicas para la Universidad y 20 millones para las empresas. Además, desde su creación en 1989, han logrado crear 61 “spin-ups” en sus incubadoras y han captado ayudas por casi 400 millones de euros. Porque, además de unir investigadores y empresas, entre sus 27 trabajadores cuentan con un equipo dedicado a conocer todas las convocatorias abiertas para financiar proyectos de I+D. *“Tenemos un equipo muy especializado y con gran experiencia en estas propuestas, y ayudamos a conseguir financiación para empresas y la propia universidad. Es por donde primero empezamos”,* destaca Rodríguez.

En este tiempo, han colaborado con diversos casos de éxito, como la primera placa de inducción de Balay en 1989, la



Raquel Rodríguez
Directora de la OTRI

producción de una vacuna contra la tuberculosis, o un sistema para detectar los defectos de pintura en los vehículos, que PSA ya ha implantado en fábricas de todo el mundo. *“Había veces que el coche llegaba al concesionario, se entregaba y encontrabas tal defecto. Ellos diseñaron un sistema de visión que, sin parar la cadena de producción, es capaz de inspeccionar automáticamente cada coche, van detectando ya si tiene fallos para corregirlo en la propia factoría”,* resalta la directora de la OTRI.

Ahora, en esta Oficina también están inmersos, entre otros proyectos, en captar la mayor cantidad posible de fondos europeos y nacionales para la recuperación económica, de la mano del tejido empresarial. Así, recientemente han mantenido una reunión con el presidente de Aragón, Javier Lambán, y la consejera de Economía, Marta Gastón, para colaborar en la candidatura a la instalación de una fábrica de baterías para coches eléctricos. *“Tratamos de motivar a las empresas, colaborando con*

los clústeres empresariales y con CEOE y Cepyme para analizar las futuras convocatorias que van a poder lanzarse. Queremos intentar adelantarnos a montar propuestas y proyectos en los que podamos obtener financiación”, afirma Raquel Rodríguez, que considera “imprescindible” la colaboración público-privada para el desarrollo de la sociedad.

Así es uno de los secretos de la UZ, pero invitan a todas las empresas, pymes, autónomos o emprendedores a contactar con ellos a través de un teléfono o correo electrónico y conocerlo con detalle. *“Estamos abiertos, deseosos y encantados de hablar con todos. Que contacten con nosotros no es sólo para contratar un servicio de I+D+i o una asesoría sino también para conocernos mutuamente. Nosotros aprendemos de las empresas y a ellas les podemos mostrar qué investigadores les pueden aportar soluciones a sus inquietudes presentes o futuras”,* añade la directora de la OTRI, invitando a las organizaciones a que se pongan en contacto con ellos. —

Becton Dickinson refuerza su apuesta por Aragón y levantará una nueva planta en Zaragoza

Nuevo impulso a la economía aragonesa. La multinacional Becton Dickinson, dedicada principalmente a la fabricación de jeringuillas y agujas, instalará una nueva planta en el polígono Empresarium de Zaragoza. Se prevé que la producción pueda iniciarse en 2023, aunque el proceso de instalación durará unos diez años. En una primera fase se invertirán 59 millones de euros y se crearán 150 empleos, mientras que una vez culminada su implantación, la inversión habrá alcanzado los 180 millones y los nuevos empleos, según la consejera de Economía, Marta Gastón, serán "mínimo 600".

La empresa tiene ya una fábrica en Fraga y, según Gastón, su buen funciona-



miento ha sido uno de los motivos que le ha llevado a elegir Zaragoza como nueva ubicación. Asimismo, la consejera ha avanzado que la planta en la localidad fragatina "seguirá igual" y no se reducirá la producción. "Todo lo contrario, este nuevo proyecto es una inversión complementaria y permitirá establecer sinergias entre ambos espacios",

ha señalado. Las obras se iniciarán este mismo año para cumplir el objetivo de empezar a funcionar en 2023, y se declararán de interés autonómico para que los plazos se reduzcan a la mitad. Para la construcción de la nueva planta, el Ayuntamiento de Zaragoza venderá 102.000 metros cuadrados de suelo industrial en el polígono Empresarium. Se trata de ocho parcelas municipales en un único lote por las que el Consistorio ingresará más de tres millones de euros. El alcalde de Zaragoza, Jorge Azcón, ha destacado el esfuerzo de todo su equipo para atraer a la multinacional y ha asegurado que es una de las mejores noticias de la última década para la ciudad.

El grupo alemán Tönnies invertirá 75 millones y creará mil empleos en una planta cárnica en Calamocha

El grupo alemán Tönnies ya tiene todo preparado para empezar a construir una nueva planta cárnica en Calamocha. Se trata de un proyecto que supondrá una inversión de 75 millones de euros y creará un millar de puestos de trabajo de forma directa, creando un gran complejo de producción de carne de cerdo.



El proyecto contempla una inversión para construir, entre 2020 y 2024, un complejo global de producción de carne de cerdo. La industria cárnica será de última generación y el proceso de corte de la carne estará totalmente automatizado y asistido por robots. Su capacidad máxima será de 625 cerdos por hora o, lo que es igual, 10.000 animales sacrificados al día y un total de 2,4 millones al año.

Está previsto que en abril se pueda firmar la adquisición de los terrenos para comenzar las obras en septiembre y octubre. *"Esta inversión va a reforzar nuestro sector agroalimentario, el sector estratégico que más incide en afianzar población en el mundo rural, que más reparte la riqueza en el territorio y que más atención recibe desde las prioridades del Gobierno"*, ha expuesto el presidente de Aragón, Javier Lambán.

Certest Biotec invertirá 100 millones para producir la vacuna ARNm en San Mateo de Gállego



La compañía zaragozana Certest Biotec va a invertir 100 millones de euros para fabricar y desarrollar una vacuna ARNm contra la Covid-19 desde su planta de San Mateo de Gállego. La empresa está ampliando sus instalaciones para iniciar este proyecto con la máxima celeridad posible, y colaborar en la lucha contra la pandemia con unas dosis de la misma tecnología que Pfizer o Moderna.

Por el momento, el proyecto todavía está en sus fases iniciales, con la construcción de la nueva planta, aunque, según ha explicado

el director técnico y socio fundador de CerTest Biotec, Carlos Genzor, quien ha anunciado que van a trabajar "simultáneamente" en el desarrollo y fabricación. "Podemos aportar experiencia en la síntesis de ácidos nucleicos, en la fabricación de sondas y nucleótidos modificados y en encimas que pueden hacer la transcripción. En la parte científica nos sentimos sólidos, pero en el desarrollo deberemos trabajar durante los próximos años", ha remarcado, sin poder dar una fecha todavía para su lanzamiento.

Amazon comenzará a construir en pocos meses un gran almacén logístico en Plaza



La multinacional americana Amazon comenzará a construir dentro de unos pocos meses un gran almacén logístico en la Plataforma Logística de Zaragoza (Plaza). Será una actuación “muy importante” e “inusual”, según ha anunciado el presidente de Aragón, Javier Lambán, quien espera que este proyecto sitúe a la capital aragonesa como un claro aspirante a liderar la logística del sur de Europa. Las obras se encuentran en su momento de mayor actividad, con un gran despliegue de maquinaria pesada de movimiento de tierras. Cuatro meses después del inicio de estos trabajos se ha conseguido realizar ya el 60% de la excavación total, cuantificada en más de 1.100.000 metros cúbicos. Se dividirá en tres parcelas de uso industrial, la más grande de hasta 200.000 metros cuadrados, y dos más pequeñas de 14.000 y 6.000 metros cuadrados. Por el momento, no han trascendido más detalles de la inversión de Amazon, que se complementa con los tres centros de datos que ya está levantando en Villanueva de Gállego, El Burgo de Ebro y Huesca, aunque Lambán ha explicado que será la propia compañía quien anuncie sus previsiones próximamente. “Ellos explicarán en qué consiste la diferencia de esta planta con otras convencionales. Esto que veremos aquí no será una planta convencional, y serán muchos cientos los puestos de trabajo que se generarán”, ha señalado el presidente aragonés.

Villanueva de Gállego tendrá un polígono tecnológico para aprovechar el efecto tractor de Amazon

Villanueva de Gállego contará con un polígono especializado en tecnologías de la información junto a la parcela donde se instalará el centro de datos de Amazon Web Services. Las obras, que ya cuentan con la declaración de interés autonómico, deberán estar finalizadas en julio de 2025, supondrán una inversión de casi 20 millones de euros y la creación, durante los trabajos de urbanización, de 150 puestos de trabajo. A pesar de que no se ha avanzado nada respecto a las empresas que podrían estar interesadas en hacer uso de estos espacios, el consejero de Vertebración del Territorio, José Luis Soro, ha destacado que el nivel de atracción de corporaciones “será alto”. Asimismo, ha asegurado que el trámite realizado hoy es el paso necesario para agilizar los procedimientos, permitiendo que el proyecto tenga un impulso “preferente y urgente” por las Administraciones y reduciendo a la mitad los plazos administrativos. Así, la empresa pública Suelo y Vivienda de Aragón puede iniciar el procedimiento para la elaboración y aprobación del Plan de Interés General de Aragón (PIGA).

El desmantelamiento de la Térmica de Andorra se alargará hasta 2024 y movilizará a 140 trabajadores



Endesa ha dado el pistoletazo de salida a los trabajos de desmantelamiento de la Central Térmica de Andorra. Una vez que ha obtenido las licencias y autorizaciones, la compañía ya está inmersa en el trabajo de campo en el antiguo parque de carbones, donde se levantará una planta fotovoltaica de 70 megavatios. En global, estas labores se alargarán durante 48 meses, movilizarán a 140 trabajadores y costarán 60 millones de euros. En concreto, la actuación consiste en la demolición y desmantelamiento de los equipos que se utilizaban para la descarga, almacenamiento y transporte de carbones hasta la zona de molinos de las calderas. Desde que la Central dejó de funcionar, el pasado 30 de junio, se han venido realizando una serie de trabajos preliminares dentro del proceso “phase out”; es decir, una desconexión progresiva de todos los sistemas de la planta. Para llevar a cabo el desmantelamiento, el equipo humano procederá en su mayoría de antiguas empresas contratistas de Endesa o de residentes en las comarcas afectadas por el cierre del carbón. Durante el segundo trimestre de 2021 está previsto que se generen alrededor de 100 contrataciones. “Al final de marzo había 70 personas trabajando y calculamos que a final del segundo trimestre habrá más de cien personas en la Central”, ha explicado el director general de Endesa en Aragón, Ignacio Montaner.

La economía aragonesa crecerá este año casi un 8% frente al 6,6% de la media nacional



La economía aragonesa alberga profundas esperanzas de recuperación. Las previsiones sitúan a la Comunidad como una de las que experimentará mayor crecimiento a nivel nacional, con 1,1 puntos porcentuales por encima de la media. Esta es la principal conclusión que se desprende del Boletín de Coyuntura Económica de Aragón.

Según este informe, la economía aragonesa crecerá en 2021 más que la nacional, siguiendo la dinámica que ha mostrado en 2020. En concreto, experimentará un crecimiento del 7,7% frente al 6,6% de media nacional, más de un punto porcentual. Las causas que avalan este crecimiento en la Comunidad, por encima de la media nacional, se debe a que las caídas no han sufrido un descenso tan acrecentado como ha ocurrido en el resto del país. Un hecho que puede observarse al analizar la pérdida de empleo

durante el año pasado -medida por el número de afiliados al paro-, que se situó en un 11,7% en Aragón, mientras que en España alcanzó el 15,53%. Una caída, que según las previsiones para 2021, podrá situarse en un 13,13% en Aragón, frente al 17,47% en España.

Si las cifras del paro son alentadoras por lo que respecta a Aragón, el sector servicios -aún en negativo- muestra mejores resultados. Si en la Comunidad aragonesa la caída ha sido del 11,7%, a nivel nacional, esta ha sido de casi un 16%; algo que, para el experto, refleja la repercusión del descenso del turismo por la pandemia y que afecta notablemente a comunidades cuyo plan económico está mucho más ligado a este sector.

Las esperanzas de recuperación también se observan en el sector exterior -exportaciones-. Si en el año 2019 Aragón logró récord de exportaciones y en 2020 las

cifras no solo no disminuyeron, sino que aumentaron, Sanso espera que esta dinámica continúe en auge. Por el momento, y según ha indicado el economista, el saldo neto en Exterior (exportaciones menos importaciones) en Aragón ha sido de 3.000 millones de euros.

Solo en el comercio minorista, las cifras aragonesas coinciden con las de la media española, que sitúan la caída de este sector en un 7,8%.

Por su parte, el presidente de la Cámara de Comercio de Zaragoza, Manuel Teruel, atribuye a la industria aragonesa parte del éxito de estos datos, asegurando que "está el doble de internacionalizada que la media española y, evidentemente, en este momento de crisis, esa estructura productiva ha seguido sosteniendo la economía aragonesa".

Felipe VI confía en el potencial exportador de Aragón para liderar la recuperación económica



El Rey Felipe VI ha lanzado un mensaje de optimismo con el futuro de Aragón y con su recuperación económica tras la crisis sufrida por la pandemia. El Jefe del Estado ha celebrado así el buen papel del tejido empresarial aragonés durante la crisis sanitaria, especialmente durante las primeras semanas de marzo de 2020, cuando los guantes, mascarillas y EPI de los profesionales de la salud escaseaban en todo el planeta. No en vano, el Rey considera que las empresas que cuentan con "exportaciones consolidadas" y "un alto grado de digitalización" están sobrellevando esta crisis

con una mejor respuesta. "Esta permanente capacidad de internacionalización va a ser un motor para la recuperación. Os animo a redoblar los esfuerzos en este escenario de tanta incertidumbre. Contamos con vosotros, con profesionales excelentes, con empresas de reconocido prestigio a nivel nacional e internacional", ha remarcado.

Acompañando a Felipe VI acudió a Zaragoza la ministra de Economía, Nadia Calviño, que ha resumido su mensaje en varias ideas que marcarán la recuperación económica. Principalmente, valora la "unidad de acción" entre todos

los agentes sociales para "salir adelante con garantías de éxito". "Tenemos que remar en la misma dirección, trabajar juntos para encontrar aquellas bases que nos unen, que son muchas. He visto una increíble capacidad de visión con respecto al futuro que quieren para el país", ha afirmado.

El ministro Escrivá afirma que la recuperación del empleo es "más rápida" en Aragón que en España

Una treintena de empresarios del Club Líder de Cámara Zaragoza han participado en un desayuno informativo con el ministro de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, José Luis Escrivá. Según ha asegurado, la recuperación del empleo en Aragón está siendo más rápida que en el resto de España y muy concentrada en sectores de alto potencial y vinculados a las nuevas tecnologías. Además, a día de hoy, los ERTE en porcentaje de afiliación en Aragón están por debajo del promedio de España y se encuentran vinculados a limitación de actividad.

El plan de rescate a la hostelería llegará a casi 12.000 negocios con una dotación de 50 millones

El Gobierno de Aragón ha dado a conocer las cifras de su plan de rescate al sector de la hostelería, uno de los más afectados por la crisis del coronavirus. Las ayudas están dotadas con 50 millones de euros y es la mayor movilización de presupuestos propios que la Comunidad ha hecho en toda su historia. El plan contempla una dotación mínima de 3.000 euros por negocio y se calculará bajo distintos criterios, tomando como base la reducción de operaciones declarada en el ejercicio de 2020 en comparación con las de 2019 y el volumen de pérdidas demostrado. Según ha avanzado el presidente aragonés, Javier Lambán, las ayudas podrían llegar a entre 11.000 y 12.000 negocios hosteleros. Así, en aquellos negocios que demuestran una reducción de actividad por de-



jo del 40% se les aplicará un coeficiente del 0,05, que irá aumentando gradualmente hasta el 0,08 para aquellos cuya reducción de actividad supere el 80%. De la cantidad total, el Gobierno de Aragón aportará el 60%, unos treinta millones, mientras que las diputaciones provinciales aportarán el 20% (diez millones) y los ayuntamientos otro tanto para completar la dotación. La cuantía máxima por negocio obedece a la legislación europea y se cifra en 200.000 euros, mientras que el Ejecutivo habilitará un portal web específico para tramitar las ayudas.

La agroalimentación aragonesa prepara hasta quince macroproyectos para captar fondos europeos

Las empresas del sector agroalimentario en Aragón han presentado 15 grandes proyectos para beneficiarse de los fondos europeos para la recuperación económica tras la pandemia. Para concretarlos, empresas y Gobierno autonómico han mantenido la primera reunión de la mesa de trabajo para hacer estas propuestas lo más atractivas posible para Europa. Junto a estas grandes actuaciones, el Gobierno de Aragón tiene sobre la mesa otras catorce de menor tamaño, que completarían así 29 proyectos de los 420 que se han presentado en la actualidad. En total, la inversión prevista en el caso de que la Unión Europea contemplara todos ellos sería de más de 14.000 millones.

María Jesús Lorente, primera mujer en liderar Cepyme Zaragoza

María Jesús Lorente ya es oficialmente la nueva presidenta de Cepyme Zaragoza para los próximos cuatro años. Culmina así un proceso electoral que supone la renovación del Comité Ejecutivo liderado por Aurelio López de Hita, y que aumenta la presencia de mujeres hasta el 40%. Su primer reto, que considera el más urgente, es exigir ayudas directas a las pequeñas y medianas empresas "que se encuentran en la UCI", así como "establecer programas para que se reinventen y no haya esa debacle".



Igualmente, Lorente, que se ha convertido en la primera mujer en liderar una gran organización empresarial en la Comunidad, se ha marcado otros objetivos para esta etapa, como trabajar por la "reindustrialización" del teji-

do empresarial, fortalecer las organizaciones sectoriales, impulsar la digitalización, fomentar la formación, y, en definitiva, "enseñar a las pequeñas empresas a saber crecer y no tener miedo a la cooperación con otras empresas", ha expuesto en su primera rueda de prensa como líder de la patronal zaragozana.

Aragón convoca 1,2 millones de euros en ayudas para las empresas de turismo en Teruel

Aragón ha lanzado una nueva línea de ayudas procedentes del FITE y destinadas al sector turístico. Se trata de un sector clave para fijar población en el territorio y para luchar contra la despoblación. En este caso, esta iniciativa, dotada con 1,2 millones de euros, tiene el objetivo específico de favorecer la generación de renta y riqueza en la provincia de Teruel. Siguiendo la Estrategia Aragonesa para la Recuperación Social y Económica, el Departamento de Industria ha elaborado dos planes de choque para el sector turístico de Aragón, que suman 25 millones de euros y, en este momento, ya se trabaja en un tercer plan de apoyo para el turismo y la hostelería, que estará dotado con 50 millones de euros en ayudas directas.

Para el vicepresidente y consejero de Industria, Competitividad y Desarrollo Empresarial, Arturo Aliaga, "estas cifras avalan el esfuerzo que se está haciendo desde el Gobierno de Aragón para ayudar a este sector que consideramos estratégico; un esfuerzo que no solo es económico y político, sino que también lo es para el personal administrativo. En el último año, se han tramitado más de 8.000 expedientes para empresas de turismo y hostelería que han recibido 11 millones de euros en ayudas directas". En Aragón, el sector del turismo representa casi un 9% del PIB y está integrado por más de 8.000 empresas turísticas en diversos ámbitos y con distintas estructuras.

Armando Mateos

Director General de Itesal

“Nuestro reto es exportar un 35%, pero sin vender producto de bajo valor añadido”

Zaragozano de nacimiento, pero con toda una vida en Pina de Ebro, Armando Mateos aterrizó en Itesal en 1999 tras nueve años en una empresa de Calatayud. Licenciado en Ciencias Químicas y diplomado en Administración y Dirección de Empresas, su llegada a la compañía supuso un giro radical al pasar de la industria de la alimentación al metal. Tenía unos 40 trabajadores y ahora roza los 200, siendo reconocida con el premio a la Excelencia Empresarial en 2016, siempre portando la bandera de la sostenibilidad medioambiental. Disfruta del ciclismo y se define como lector compulsivo, compaginando su amor a la Historia con los continuos aprendizajes en Gestión de Empresas.





¿Cómo está siendo el comienzo de año para Itesal?

Afortunadamente, y no como está pasando en otros sectores, el mundo industrial desde mediados del año pasado está viviendo un momento dulce, en general. Estamos teniendo mucho trabajo. Aunque no ha empezado con la fuerza del final del 2020, el año se está comportando muy bien, estamos manteniendo el nivel de trabajo y de personas, incluso incorporando alguna más. Somos afortunados.

Tuvieron que parar en abril, como todas las empresas, pero enseguida retomaron el vuelo durante la pandemia.

Paramos obligatoriamente, pero surgieron a mitad de abril dos o tres empresas que participaban en la implantación de hospitales de campaña, y pudimos vincularnos a ellos para empezar a fabricar. Es verdad que fue a medio gas, pero en junio empezamos a desconfinar y en julio recuperamos de-

finitivamente a todas las personas que estábamos en la empresa.

De hecho, en julio reabrieron la tienda en Las Fuentes y acaban de abrir otra en el Casco Histórico.

Itesal vende producto industrial, pero nuestro pilar estratégico es la arquitectura. Diseñamos producto propio, lo comercializamos a través de almacenes, y ayudamos a todo aquel cliente que quiera desarrollar sus temas comerciales a través de tiendas. Hemos inaugurado varias y pudimos avanzar con un cliente con el que abrimos la tienda de Las Fuentes, J. Lorés. Se trata de tener una cercanía grande con el consumidor final a través del producto y el servicio de Itesal. Lo mismo en Predicadores, con Garrós y Bonal, logrando alianzas con los clientes a los que atendemos desde los almacenes distribuidores.

¿Cómo se han adaptado a las nuevas circunstancias?

Somos muy rigurosos en la prevención de riesgos y salud laboral, consiguiendo premios de buenas prácticas. Hemos logrado cuatro veces, en siete años, el Premio Nacional de Asepeyo y el Gobierno de Aragón nos ha dado dos reconocimientos. Llegó la necesidad de llevar equipos de protección que no teníamos nadie, como la mascarilla, la limpieza continua con hidrogeles o la distancia física, que no social. Desde el primer momento duplicamos los comedores para que no se juntasen todos en el mismo espacio. Tenemos en nuestro ADN la prevención de riesgos desde el primer minuto.

¿Cómo se aprovisionaron de mascarillas?

Ahora vamos normalmente con las quirúrgicas o las FFP2, pero en abril y mayo no había. Hicimos un acuerdo con varias familias de Pina de Ebro, a las cuales agradecemos enormemente, para que nos hiciesen mascarillas de tela. Les llevábamos las sábanas y



las gomas para que nos las fabricasen. Gracias a eso pudimos aprovisionar de mascarillas a toda la plantilla hasta que vinieron los normales.

¿Tienen sede en cuatro países y exportan a muchos más, ¿qué importancia tiene la exportación para Itesal?

¡Nosotros no éramos una empresa netamente exportadora. El pilar estratégico es la arquitectura y la distribución con 30 almacenes en España. Exportamos desde el 2000, pero no hacíamos mucha fuerza. Con la crisis del 2008, la construcción sufrió mucho y trazamos un plan de exportación para vender fuera de España. Vendíamos un 4% al exterior y ahora estamos en porcentajes del 25%, fundamentalmente en Inglaterra, Francia, Alemania y algo en Sudamérica, con un almacén distribuidor en Bolivia. Nuestro reto es situarnos en un 35%, pero sin forzar la máquina ni vendiendo producto de bajo valor añadido.

“
Nuestro pilar estratégico es la arquitectura y la distribución con 30 almacenes en España.

¿Están cerca de cumplir los 30 años, ¿qué ha cambiado en el sector durante este tiempo?

¡Ha cambiado todo. En el 92 era un sector muy limitado. El aluminio estaba empezando a crecer en la arquitectura. Había pocos productos alternativos para el mercado. En el 2000 comienza a crecer, aparecen más empresas y se hace cada vez más importante ser ca-

paz de diferenciarnos. Crecimos en el número de productos, lo que complicaba la gestión y la capacidad de tener stock. En 2006 se hacen más estrictas las normas para fabricar, con lo que diseñamos producto muy eficiente térmica y acústicamente.

¿Lo que no ha cambiado es su apuesta por Pina de Ebro y la Comarca Ribera Baja...

¡Nosotros nacemos en Pina de Ebro y hemos ido creciendo, fundamentalmente a partir de 1999. Teníamos una empresa pequeña con 40 personas y en tres años pasamos a 220. Ahora estamos con casi 190 personas. No son todas de la zona, pero sí de los alrededores. Nos sentimos cómodos y luchamos por mantener los puestos de trabajo, que suponen una gran inyección de actividad económica a toda la Ribera Baja.

¿Grosso modo, ¿qué aporta el aluminio?



Está siendo de uso extendido a muchos sectores por su bajo peso. Aporta una gran eficiencia energética en las viviendas, cerrando los huecos de los pisos. También sostenibilidad, porque cuando llega a su vida útil no va a vertedero, sino que se vuelve a recuperar, a fundir, y producir un nuevo material. Entra en ese concepto de economía circular, donde se aprovecha siempre.

¿Cómo lo nota el consumidor? ¿Tiene verdadero impacto en la factura de la luz?

Con los nuevos productos en el mercado, tenemos estudios donde se comprueba que el cambio de una ventana de madera o antiguo aluminio al actual puede reducir la factura eléctrica entre 30 y 50%. El ahorro que el consumidor nota es inmediato desde el primer día.

¿Hacia dónde avanza el sector?

El reto de la eficiencia energética está conseguido, porque tenemos aluminio en los nuevos edificios de consumo casi nulo. Ahora, el consumidor debe apostar por productos sostenibles, que se pueden recuperar

“ El aluminio, aporta una gran eficiencia energética en las viviendas, cerrando los huecos de los pisos. También sostenibilidad, porque cuando llega a su vida útil no va al vertedero, sino que se vuelve a recuperar, a fundir, y producir un nuevo material. Entra en ese concepto de economía circular, donde se aprovecha siempre.

sin acabar en vertedero. Uno de los proyectos tructores donde se van a incorporar los fondos europeos es la sostenibilidad, con productos de economía circular, y el aluminio es puntero desde siempre.

¿Qué diferencia a Itesal del resto de empresas del sector?

España es una potencia en la fabricación de perfil de aluminio, pero Itesal se ha caracterizado por ser muy cercano al consumidor, trasladándole un servicio exclusivo y rápido, y siendo capaz de asesorarle. Cualquiera de los más de 20 productos que disponemos están en stock en el almacén de Pina. Un cliente puede pedir hoy y recibir mañana o pasado. Otro valor importante es la asesoría. Tenemos un área de prescripción, siendo consultores del consumidor final, del arquitecto o del promotor, indicándoles cuál sería la mejor solución para lograr la eficiencia energética y acústica.

¿Cómo ve el futuro de Itesal a largo plazo?

“

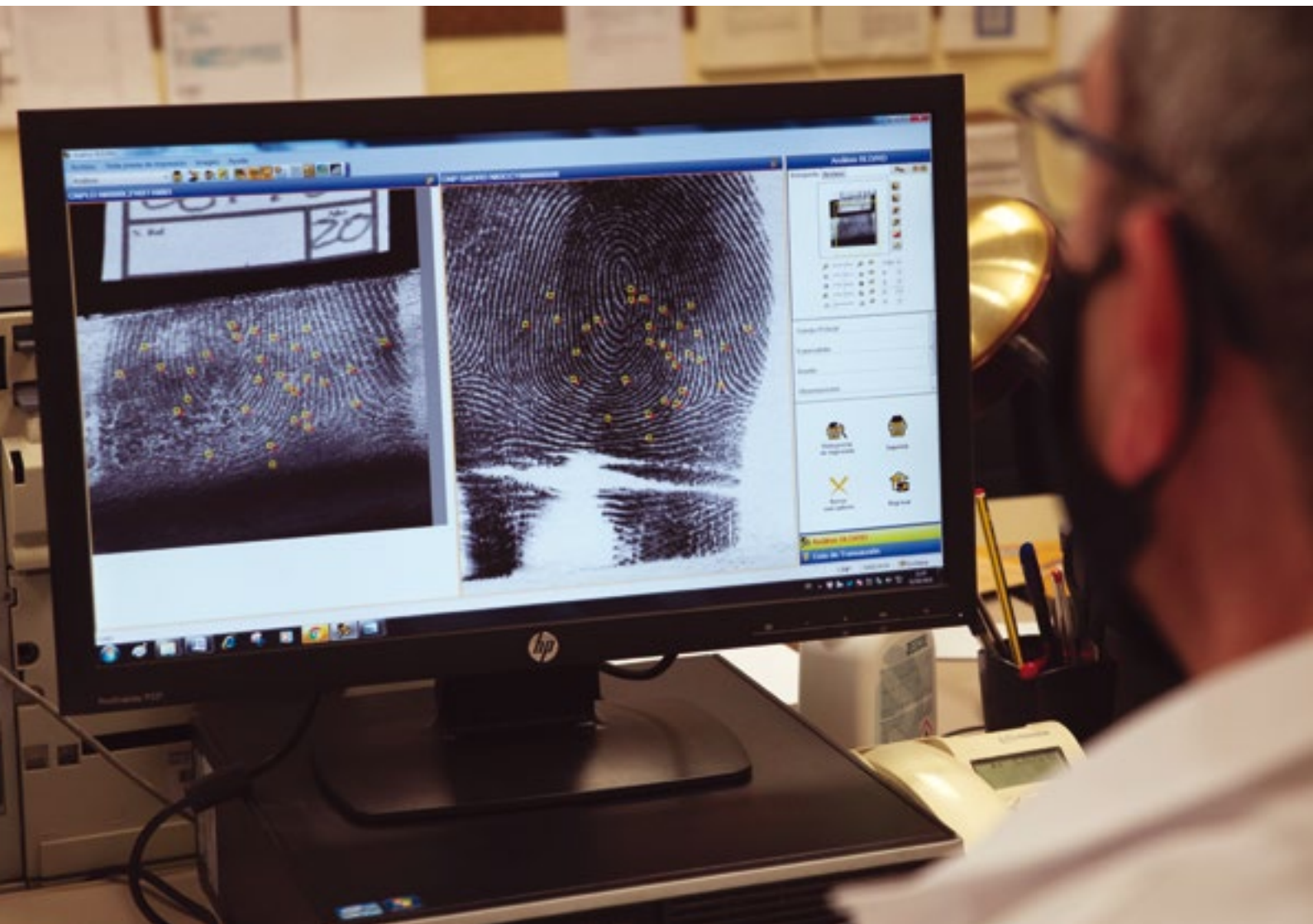
España es una potencia en la fabricación de perfil de aluminio, pero Itesal se ha caracterizado por ser muy cercano al consumidor, trasladándole un servicio exclusivo y rápido, y siendo capaz de asesorarle.

Itesal es una empresa bien posicionada, con un producto que se está expandiendo a todos los niveles, y con una diversificación importante. Tenemos 30 almacenes en toda España y con clientes industriales que trabajan en subsectores desde la automoción o las “electrolíneas” para el coche eléctrico. Mientras haya consumo de aluminio, Itesal va a estar ahí. Contamos con una plantilla experimentada, que conoce la propuesta de valor, y somos capaces de llegar al cliente. Estamos bien preparados para vivir otros 28 años.

¿Cree que la economía volverá rápidamente al punto en el que se encontraba en febrero?

Las previsiones nos dicen que hasta que no tengamos un porcentaje de personas vacunadas, va a costar. Se está intentando compensar con ayudas económicas. Hablan de números estratosféricos que no sé si serán suficientes. Ha habido sectores muy perjudicados, aún cerrados, y mientras no haya vacunación seguirán cerrados. No creo que sea este año, porque la vacunación va lenta, pero 2022 podría ser un año para volver a lanzarnos y consolidarnos en 2023. Recuperar la economía no va a depender de las ayudas, que estarán bien, sino de relanzar la actividad, y para eso debemos estar vacunados. —





POLICÍA CIENTÍFICA: TRAS EL RASTRO DEL CRIMEN





Un crimen siempre deja rastro. Un acto delictivo es una conversación entre delincuente y Policía, en el que el primero siempre se lleva algo, pero también deja.

el mundo. Hablando de huellas, analizar las huellas de pisadas o vehículos también forma parte de su estudio.

La aparición de la Policía Científica nace a finales del siglo XIX a partir del llamado sistema antropométrico, que consistía en asegurar la identificación del delincuente por su descripción, marcas personales, fotografía y la impresión de sus huellas.

Ya en 1930 se estableció la famosa fotografía de detención en tres posiciones, perfil derecho, frente y la tercera forma conocida como semiperfil izquierdo, que busca dar mayor naturalidad.

Continuando en el presente. La Policía Científica no solo estudia huellas o restos biológicos. La Brigada tiene numerosas labores que a veces pueden pasar desapercibidas. A través del estudio de las balas, disparos y trayectorias de los proyectiles se puede determinar qué arma ha sido utilizada para la perpetración de un crimen.

Actualmente, la tecnología cada día forma más parte de nuestras vidas. Y con ello, se abre un sinfín de oportunidades para la realización de un crimen. Esta área también se encarga de volcar toda la información susceptible de aportar algún dato de ordenadores, móviles o cualquier dispositivo, desde archivos borrados, bloqueados o enviados. Una investigación digital marcada por la globalización y la internacionalización de Internet que complica mucho poder acceder a datos fuera del territorio nacional.

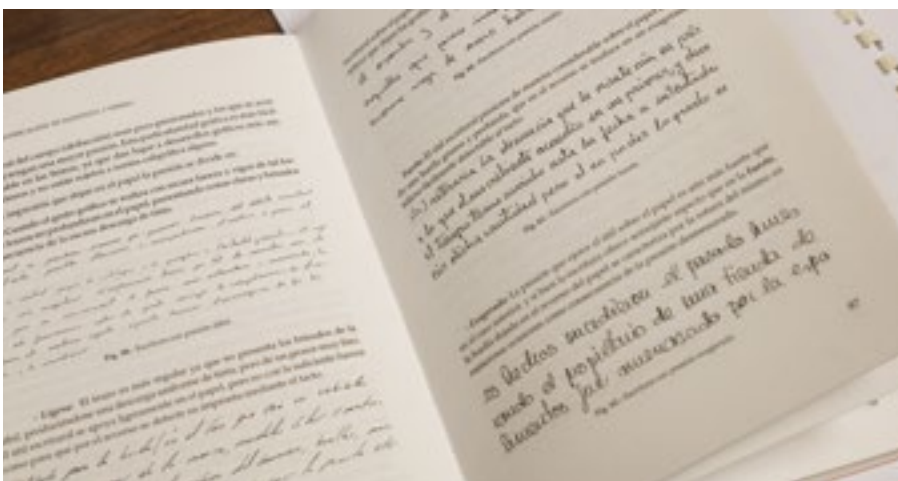
Un crimen siempre deja rastro. Un acto delictivo es una conversación entre delincuente y Policía, en el que el primero siempre se lleva algo, pero también deja. Es ahí donde actúa la Brigada Científica de la Policía Nacional, encargada de obtener información de los elementos que no hablan, pero sí que comunican.

La sala del 091 recibe una llamada avisando de que se ha cometido un crimen. Aquí es donde comienza la investigación. Los agentes de la Brigada Científica llegan al lugar donde se ha producido un delito y comienzan a buscar indicios y pruebas que sirvan para identificar al autor. Lo primero, fotografiarlo todo. Incluso, dependiendo del delito y de su trascendencia, han

incorporado a sus herramientas una cámara que graba a 360 grados.

El ABC de la Policía Científica es la búsqueda de vestigios lofoscópicos, las huellas. Y aunque la tecnología avance, la delincuencia también lo hace. Ya son los años en los que el ADN se ha convertido también en parte fundamental de la investigación.

La Policía Nacional, junto a los demás cuerpos de seguridad del estado y la Interpol, a nivel mundial, comparten un archivo denominado Sistema Automático de Identificación Dactilar (SAID) en el que se registran todas las huellas dactilares de delincuentes. Algo que facilita la búsqueda del autor de un delito no solo en España, sino en casi todo



La documentoscopia se encarga de la investigación de los documentos, desde carnés de conducir, cheques o DNI hasta, manuscritos de testamentos. Los agentes vislumbran, con esta ciencia, si el documento en cuestión es falso o verdadero. Algo que también exige cada vez más innovación y estudio ya que los avances tecnológicos de los delincuentes dificultan cada día más su labor. Nuevos retos que consiguen resolver con éxito los agentes de esta Brigada. Esta área también se encarga de la investigación de incendios, algo siempre relacionado con los bomberos pero que también aborda esta Brigada. Analizar cualquier vestigio del fuego se convierte en otro reto más de los agentes, los escenarios a veces reducidos a cenizas siempre dejan algún rastro que permita acercarse más a la verdad de los hechos. Dentro de sus innumerables y desconocidas tareas está también la investigación en un caso de accidente laboral. La Policía aquí se encarga de esclarecer si las condiciones laborales del trabajador eran las más óptimas para el ejercicio de sus funciones. —

Pilar García

Jefa de la Brigada de la Policía Científica de Zaragoza

SU LABOR EN ARAGÓN

La jefa de la Brigada de la Policía Científica de Zaragoza, Pilar García, lleva siete años al frente de esta área en la capital aragonesa. Una sección que ocupa a 37 agentes en Aragón, su mayoría con residencia en Zaragoza, pero también en Huesca, Teruel, Calatayud y Jaca.

García afirma que, tras la segregación del grupo de Científica de la Policía Judicial hace 26 años, *“se van cogiendo más competencias y más especialidades”*. Considera que la Brigada es *“transversal”* y apunta a los delitos informáticos como los próximos retos para las investigaciones por la delincuencia transnacional.

La jefa de la Brigada considera que su trabajo consiste *“en encontrar al autor de la escena, en el que se produce un intercambio, una persona se lleva cosas, pero deja otras”*. Una ciencia muy exacta que dificulta cada día más la labor del crimen.





En el caso de subcontratas, ¿es posible siempre la contratación laboral temporal?

Muy recientemente la Sala de lo Social del Tribunal Supremo ha resuelto esta cuestión y ha rechazado que pueda aplicarse la normativa sobre contratación temporal de los contratos de trabajo en atención a la duración de los contratos mercantiles de las empresas, sino que deben concurrir los requisitos legales previstos para este tipo de contratación laboral.

El supuesto de hecho sobre el que asienta su decisión es el de aquellas empresas que tienen por objeto prestar sus servicios a terceros, normalmente por un tiempo limitado, pero que se prolonga en el tiempo a base de prórrogas y renovaciones. En estos casos la empresa prestadora del servicio contrata a sus trabajadores, bajo el régimen de la contratación temporal, con base precisamente en la limitación temporal del contrato mercantil que firmó con su cliente, y ello aunque el contrato mercantil se vaya prorrogan-

do sucesivamente hasta el punto de prolongarse durante años.

El Tribunal señala que la contratación temporal es excepcional y que para que un contrato sea verdaderamente temporal tienen que concurrir todos los requisitos exigidos legalmente entre los que se encuentra: 1) que la obra o servicio que constituya su objeto presente autonomía y sustantividad propia dentro de lo que es la actividad laboral de la empresa; 2) que su ejecución, aunque limitada en el tiempo, sea de duración incierta; 3) que se identifique con claridad y precisión la obra o servicio que constituya su objeto; y 4) que el trabajador sea ocupado en la ejecución de la obra o servicio y no en tareas distintas.

Estos requisitos quiebran en los supuestos de empresas en las que su actividad esencial consiste en la prestación de servicios a terceros por prolongados periodos de tiempo. En estos

casos, no puede defenderse que las tareas subcontratadas bajo el régimen de la contratación laboral temporal sean autónomas y tengan sustantividad propia dentro de la actividad habitual de la empresa. Resulta ilógico sostener que el grueso de aquella actividad de prestación de servicios tiene el carácter excepcional al que el contrato para obra o servicio debe atender.

Lo contrario, supondría reconocer una especie de automatización de la contratación temporal, que podría llevar a situaciones de puesta en peligro de las garantías buscadas por nuestro Derecho. —



David Giménez Belío
Abogado Área de Derecho
empresarial. Ilex Abogados

Kalibo, correduría de referencia de la Asociación Española de Compañías Privadas de Seguridad

El convenio ha sido suscrito por el presidente de ASECOPS, Javier Grasa, y el director general de Kalibo, Miguel de las Morenas.

Kalibo Correduría de Seguros ha firmado un convenio de colaboración con la Asociación Española de Compañías Privadas de Seguridad (ASECOPS) por el cual Kalibo se convierte en la correduría de referencia de la Asociación. De esta forma, ambas organizaciones establecen vías de colaboración para que los asociados puedan recibir asesoramiento y ofertas adaptadas a sus necesidades.

ASECOPS es la segunda patronal del sector de seguridad por el número de trabajadores que aportan las empresas. Su vocación es la prestación de servicios que permitan la defensa de sus intereses, así como la participación en los distintos ámbitos empresariales, sociales, de usuarios o profesionales que les permitan "abordar los problemas y las necesarias soluciones que precisa nuestro sector", recalcan desde ASECOPS.



Kalibo Correduría de Seguros, con más de 30 años en el sector, presta servicio en todo el territorio nacional, asesorando y gestionando seguros para particulares, profesionales y empresas. Cuenta con un potente Departamento de Siniestros propio que permite prestar un plus de servicio en el momento que el cliente más lo necesita.

Por su parte, ASECOPS se compromete a dar difusión de los servicios especializados que presta Kalibo y de sus productos específicos, como, entre otros, la responsabilidad civil profesional, los ciberriesgos, la responsabilidad civil de consejeros y directivos, los seguros de caución, etc.─

CLENAR

El Clúster de la Energía: el catalizador para impulsar a Aragón al siglo XXI

Pedro Machín
Presidente de Clenar



“La unión hace la fuerza” es un lema instaurado originalmente en los Países Bajos que deriva del latín “concordia res parvae crescunt” (las cosas pequeñas florecen en la concordia), del capítulo 10 de la “Bellum Iugurthinum”, del historiador romano Salustio. Durante la historia ha tenido muchos usos, incluso es el lema nacional de Bélgica, Bulgaria, Bolivia y Malasia, y se utiliza recurrente-

mente para hacer valer la importancia de crear lazos para alcanzar las metas. Así lo ha entendido buena parte del tejido empresarial aragonés que, agrupándose por sectores, quiere mejorar su competitividad y hacerse más fuerte ante cualquier escenario. Con este objetivo, en septiembre de 2017 nació el Clúster de la Energía (Clenar) con un total de 37 empresas, organizaciones e ins-

tituciones, deseando sumar fuerzas para crecer y favorecer la innovación. Entre los socios figuran Red Eléctrica de España, Forestalia, Grupo Jorge, Samca, Redexis Gas, la Fundación CIRCE, la Universidad de Zaragoza y la Dirección General de Energía del Gobierno de Aragón. Ahora, tres años y medio después de esa fecha e inmersos en una transición energética hacia las renovables goza de



muy buena salud, con 71 socios, representando el 75% del PIB del sector y un 3,5% del PIB regional. *“Hemos participado en varias líneas de ayudas a la innovación y al I+D y hemos permitido a las empresas relacionarse entre ellas, que haya coworking. Hay veces que desde las propias empresas de Aragón desconocemos lo que hacen otras. Es lo que están pidiendo desde el Ministerio de Transición Ecológica y desde el Gobierno de Aragón, que colaboren las empresas, siendo el clúster el catalizador para que se produzca”*, resume el presidente del Clenar, Pedro Machín, que lidera esta organización desde mayo de 2018 con la misión de convertir a la Comunidad en referencia en energía renovable.

Pero, ¿tiene Aragón condiciones para liderar esta transformación hacia una energía verde? “Por supuesto, Aragón tiene condiciones óptimas para ser una región líder y próspera en el siglo XXI”, asevera Machín. Y es que, tras dos siglos protagonizados por el carbón y el petróleo, ha llegado la hora de las renovables. *“Las economías que sepan aprovechar sus recursos endógenos renovables van a ser las nuevas potencias económicas de este nuevo siglo. Aragón fue de las primeras comunidades que empezó a trabajar en la transición y ahora mismo estamos inmersos en seguir desarrollando las renovables que veníamos instalando”*, explica el presidente del Clenar.



En concreto, detalla Machín, *“Aragón tiene un recurso fotovoltaico y eólico notable”*, siendo posiblemente *“la región con mayor potencial energético renovable de España y de Europa”*, ya que, además del sol y del viento, *“confluye el agua y disponemos de una orografía montañosa que nos permite generar energía hidroeléctrica”*. *“La flexibilidad operativa del almacenamiento hidráulico es el complemento y respaldo esencial para el desarrollo de las renovables de generación intermitente como la solar y la eólica, representando así una herramienta fundamental para aumentar la seguridad y garantizar el suministro eléctrico. La hibridación de estas tres tecnologías nos permitirá*

producir un hidrógeno verde de verdad, competitivo, fundamental para electrificar consumos térmicos que actualmente tienen su fuente de energía en los combustibles fósiles”, remarca.

Y con esta generación de energía verde, la Comunidad espera explotar otra serie de recursos propios como su posición geográfica estratégica en el centro del PIB español, grandes extensiones de polígonos industriales para instalar empresas, infraestructuras o su alto conocimiento en centros tecnológicos y universidades. *“Aragón está en una situación ideal para atraer empresas y riqueza y convertirse en una de las regiones más prósperas de Europa en el este*



“

Si somos capaces de aprovechar el Plan Europeo de Recuperación para conseguir un mix energético adecuado, podremos adelantar la transición energética una década y tener en 2030 un consumo eléctrico 100% descarbonizado para trabajar en electrificar otros consumos posteriormente.

siglo siempre que sepamos aprovechar nuestros recursos endógenos”, asegura Machín.

Pero el consumo de energía verde solo debe ser el primer paso hacia una descarbonización de la economía, ya que todavía quedan consumos térmicos basados en combustible fósil, como el transporte, la calefacción o la industria que deberán explotar su electrificación. *“Si somos capaces de aprovechar el Plan Europeo de Recuperación para conseguir un mix energético adecuado, podremos adelantar la transición energética una década y tener en 2030 un consumo eléctrico 100% descarbonizado para trabajar en electrificar otros consumos posteriormente”,* afirma el presidente del Clenar, advirtiendo que *“el transporte y el consumo térmico en la industria irán a un ritmo más lento”.*

Y dónde está el techo? Con las herramientas adecuadas y planificando adecuadamente toda la transición energética y su inversión, el límite al que pueden llegar las renovables es inimaginable. *“Si a la combinación de eólica, fotovol-*

taica e hidroeléctrica, le sumamos las baterías de acumulación química, el hidrógeno, el desarrollo de las Smart grids y la flexibilidad de la demanda, no habrá techo”, avanza Machín.

LA COVID-19 Y LOS FONDOS EUROPEOS

Las consecuencias económicas de la Covid-19, que son “comparables a las de una guerra”, han sacudido al sector, que ve a los fondos europeos como una vía de escape para entrar directamente en la agenda de cualquier gobierno. *“Europa no va a reconstruir una economía caduca y analógica basada en combustibles fósiles. Esa recuperación se está basando en energías renovables, tecnología, reto demográfico, sanidad, etc. Hay una serie de palancas en las que basar la recuperación, y una es la energía renovable”,* destaca el presidente del Clúster.

Con este objetivo, los socios del Clenar han presentado diversos proyectos innovadores a las manifestaciones de interés convocadas por el Ministerio de

Transición Ecológica y están a la espera de que el Ministerio analice cómo va a repartir las ayudas europeas en las convocatorias oportunas. Los proyectos de Aragón se basan en potencian el hidrógeno verde, la movilidad sostenible, la acumulación de energía a través de los bombeos hidroeléctricos, la integración de las renovables, las comunidades energéticas y el desarrollo tecnológico como el uso del blockchain para generar bitcoins. Además del carácter innovador, desde Europa también se pretende que estos proyectos sean viables con sus fondos para poder recuperar la gran inversión prevista en los próximos años. *“Están pidiendo proyectos que sin subvención no sean viables, pero con subvención sí lo sean, que les falte un poquito para ser viables y que con ayuda pública sí lo sean. Si los proyectos no son capaces de generar riqueza y económica, no van a devolver vía impuestos, trabajo o IRPF el dinero a las arcas europeas”,* añade el presidente del Clenar.

RETOS

Junto a la promoción de la innovación y la creación de empleo, desde el Clúster consideran esencial poder comunicar bien a la sociedad la importancia de la sostenibilidad medioambiental de todos los proyectos energéticos. *“Todos los proyectos han de cumplir un estudio de impacto ambiental analizado minuciosamente por el Inaga, en el cual todas las empresas realizan todos los estudios de avifauna, botánicos, arqueológicos y de patrimonio, urbanísticos y socioeconómicos que permitan asegurar que son proyectos sostenibles”*, afirma Machín. Además, al presidente de Clenar le gustaría mantener unas conversaciones más fluidas con la Consejería de Industria, titular de las competencias en Energía en esta legislatura, en la que el Clúster de la Energía e Aragón todavía no ha sido recibido por el vicepresidente y consejero del ramo.



El presidente de Clenar, Pedro Machín y el Project Manager, Antonio Gargallo Jurado,

¿CÓMO SE IMAGINA LA ENERGÍA DENTRO DE 20 AÑOS?

“Me imagino un futuro 100% renovable. En España poco a poco iremos reduciendo la dependencia energética del exterior, tanto del gas como del petróleo, con tecnología española y europea, con numerosas empresas innovadoras asentadas aquí en Aragón y una economía descarbonizada que aproveche ese potencial de energía. Que Amazon se haya instalado en Aragón ha tenido que ver con la seguridad en el suministro eléctrico, instalando tres centros para que no falle nunca su servicio. Eligieron Aragón porque saben que es una Comunidad generadora de energía verde que puede garantizar un suministro continuo de energía. Amazon es la primera de muchas empresas que vendrán a instalarse a Aragón”. –

LOS PLANES DE EMPLEO, UNA PUERTA ABIERTA AL AHORRO



El ahorro y la inversión privada, de cara a la jubilación, cada vez son más importantes.

El déficit esperado de la Seguridad Social ascenderá a 45.300 millones de euros.

Como bien venimos escuchando desde hace años, el nivel actual de pensiones públicas en España es muy probable que no sea sostenible a largo plazo. De acuerdo con el presupuesto para 2021 enviado por el Gobierno a Bruselas el pasado 13 de octubre, el déficit esperado de la Seguridad Social ascenderá a 45.300 millones de euros, un 4,1% del PIB, frente al 1,4% del año 2019. Con las dinámicas poblacionales que ya conocemos hoy, estos datos tenderán a empeorar en el futuro. Por

ello, el ahorro y la inversión privada de cara a la jubilación cada vez son más importantes.

Una de las formas de ahorro empleada hasta ahora consistía en efectuar aportaciones a planes de pensiones individuales, pero el Gobierno de España incluyó en los Presupuestos Generales del Estado para 2021 una modificación en los límites de las aportaciones a los mismos, por lo que, **desde el 1 de enero, cada ciudadano solamente puede añadir a su plan**

de pensiones de forma individual un máximo de 2.000 euros anuales, en lugar de los 8.000 euros que permitía la normativa hasta el 31 de diciembre de 2020.

Con esta iniciativa, el Gobierno quiere incentivar la generalización de los planes de pensiones de empleo, de manera que las empresas pueden ayudar al ahorro individual de sus empleados, aportando una parte de su remuneración a un plan de pensiones a nombre de cada empleado.

¿Qué son los planes de pensiones de empleo (PPE)?

Los PPE son sistemas de previsión social que sirven para complementar la pensión pública. La principal diferencia entre un plan de pensiones de empresa y un plan de pensiones individual es que el segundo lo promueve una empresa para sus trabajadores, de ahí su nombre.

Estos planes de pensiones de empresa son voluntarios y no hay obligación de adscribirse a ellos, aunque el Gobierno pretende que esa adhesión sea automática.

¿Qué aportaciones se pueden realizar a planes de pensiones?

Según los presupuestos generales del Estado aprobados por el Congreso y el Estado el 20 de diciembre de 2020 incluyen una reducción de los límites de las aportaciones a planes de pensiones a partir del 2021.

“Con efecto 1 de enero de 2021, y de vigencia indefinida, se modifica la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio.”

Límites

1. Como límite máximo conjunto para las reducciones previstas, se aplicará la menor de las cantidades siguientes:

- a) El 30% de la suma de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas percibidos individualmente en el ejercicio.
- b) 2.000 euros anuales. Este límite se incrementará en 8.000 euros, siempre que tal incremento provenga de contribuciones empresariales.



APORTACIONES INDIVIDUALES



APORTACIONES EMPRESA

LÍMITES DE REDUCCIONES FINANCIEROS

2.000€ en Planes Individuales o Asociados y en Planes de Empleo (Obligatorios o Voluntarios)

8.000€ solo en Planes de Empleo

LÍMITE CONJUNTO

1º. Límite de **2.000€** si solo hubiera aportaciones individuales a planes Individuales y/o Asociados.

2º. Límite de **10.000€** si hubiera aportaciones de empresa en Planes de Empleo que podrían ascender hasta un máximo de **8.000€**. Los **2.000€** restantes serían aportaciones individuales realizadas en Planes Individuales, Asociados o de Empleo




Para residentes fiscales en España, menos País Vasco y Navarra

-  **Máximo 2.000€ anuales de aportaciones individuales a planes de pensiones individuales y de empleo:** desde el 1 de enero de 2021, el límite de aportaciones individuales es la cifra menor entre 2.000€ o el 30% de tus rendimientos netos del trabajo, incluyendo las aportaciones del partícipe a planes de pensiones individuales y las aportaciones obligatorias o voluntarias a planes de empleo.
-  **Máximo 8.000€ anuales de aportaciones empresariales:** también desde el 1 de enero de 2021, el límite de las contribuciones empresariales a planes de pensiones de empleo se establece en 8.000€ anuales por contribuyente, e incluiría sólo las aportaciones realizadas por la empresa, no incluyendo las aportaciones realizadas por el partícipe, ya sean obligatorias o voluntarias.
-  **Máximo 10.000€ anuales de aportaciones totales:** el límite conjunto de las aportaciones individuales (2.000€) y empresariales (8.000€) es actualmente de 10.000€ por contribuyente por año.
-  **Máximo 24.250€ anuales de aportación a favor de una persona con discapacidad total,** con un límite de 24.250€ para las aportaciones por el mismo partícipe y de 10.000€ por otro contribuyente que aporta (personas con las que el partícipe con discapacidad tenga relación de parentesco, cónyuge o personas que le tuvieren a su cargo en régimen de tutela o acogimiento).







¿Qué beneficios aportan los Planes de Pensiones de Empleo?




BENEFICIOS PARA LA EMPRESA

-  Las aportaciones realizadas en favor de los trabajadores son un gasto deducible en el Impuesto sobre Sociedades.
-  Además, puede realizar una deducción adicional de la aportación imputada al trabajador de la cuota del Impuesto (con el límite conjunto para todas las deducciones, del 35% o 50% de la cuota líquida).
-  La empresa no cotiza a la Seguridad Social por las aportaciones realizadas a favor de sus trabajadores, ni debe practicar ingreso a cuenta del IRPF.

BENEFICIOS PARA LOS AUTÓNOMOS

-  Como empresario individual, si se adhiere a este Plan y realiza aportaciones a sus empleados, usted podrá realizar aportaciones individuales dentro de los límites establecidos anteriormente.
-  De esta forma, podrá beneficiarse de hasta un 43% de ahorro fiscal en su declaración de la renta, ya que la aportación realizada para usted mismo reduce la base imponible.
-  Por otro lado, las aportaciones realizadas a favor de los trabajadores son un gasto deducible en su IRPF en la modalidad de estimación directa.
-  Las aportaciones realizadas en favor de los trabajadores están exentas de cotización en la Seguridad Social y no están sujetas a retención a cuenta del IRPF.

VENTAJAS PARA EL EMPLEADO

-  Para el empleado, las aportaciones realizadas por el empresario se imputan como rendimientos del trabajo y posteriormente se reducen, por el mismo importe, en la base imponible general.
-  El trabajador recibe una remuneración extra salarial muy valorada en el mercado laboral.
-  El trabajador podrá beneficiarse de hasta un 43% de ahorro fiscal en su declaración de la renta, ya que las aportaciones reducen la base imponible.

Requisitos para la contratación de un Plan de Pensiones de Empleo

Desde un punto de vista práctico, esto quiere decir que el promotor del plan de pensiones será la empresa, entidad o sociedad y el partícipe los trabajadores que decidan suscribirlo y adherirse a él.

Un representante de la empresa completará la siguiente información:

- ▶ Promotor (la empresa).
- ▶ Apoderado del Promotor con capacidad de crear el plan de empleo.
- ▶ Persona de contacto (si es distinta del apoderado).
- ▶ Promotor para la operativa del plan de empleo (si es distinta del Apoderado para la apertura).
- ▶ Representante de los partícipes.

Se elegirán las condiciones del plan de empleo:

- ▶ Antigüedad mínima del empleado en la empresa para poder acceder al plan, entre 0 y 24 meses.
- ▶ Periodicidad de las aportaciones, mensual, trimestral, semestral o anual.
- ▶ Si la aportación será la misma para todos los empleados o en porcentaje del salario de cada uno.
- ▶ Si es obligatorio o no que el empleado aporte también por su cuenta para que la empresa aporte también (condicionar la aportación de la empresa a la aportación por el empleado).
- ▶ En caso de aportación obligatoria por el empleado, establecer el porcentaje de la aportación del Promotor que tiene que aportar el empleado.
- ▶ Si se permiten aportaciones voluntarias adicionales de los empleados.



¿Quiere valorar su caso particular?

No dude en consultarnos. Kalibo pone en marcha una iniciativa de asesoramiento a empresas, directivos y particulares para resolver sus dudas, facilitar información añadida y realizar estudios personalizados a través de su Departamento de Asesoramiento Financiero. Pueden dirigirse a nuestros profesionales especializados:

Roberto Arnán
roberto.arnan@kalibo.com

Javier Crespo
javier.crespo@kalibo.com

 976 21 07 10

 **kalibo**
CORREDURIA DE SEGUROS



Miguel Ángel Berna

Bailarín

“La jota es un símbolo que está muerto”



Fotos: Jaime Oríz.

Hay quien dice que solo cuando bailas tienes el placer de ser tú mismo. Para el bailarín Miguel Ángel Berna, natural de Zaragoza, el mundo de la jota supone una forma de vida cada vez más desconocida y olvidada por las generaciones actuales. Desde los ocho años, el baile y la jota recorren el alma de Berna. Un alma que no teme al cambio, pero sí está condicionada por las opiniones de los demás. Los movimientos de nuestro cuerpo son la mejor manera para conocernos, así que el bailarín abre sus coreografías y sus historias al conocimiento del mundo.



¿Cuál es la situación actual del mundo de la jota?

La situación es la misma que hace 50 o 100 años. Realmente el problema viene de atrás. La jota que yo he bailado siempre es de escenario, no es una jota popular ni tiene un fin. Esto pertenece al mundo rural. Tengo muy claro que si cantara ahora no cantaré jota. Yo empecé a bailar el año que murió Franco. Los aragoneses desconocemos el paso de la jota tradicional a la jota del escenario, y nos hemos quedado con un tópico. Tenemos que crear un puente con los jóvenes para que nos podamos comunicar con ellos. La jota es un símbolo nuestro, pero es un símbolo muerto.

¿Cómo se crea ese puente?

Esto nos va a llevar bastante tiempo porque llevamos mucha desventaja. En 1945 en Europa termina todo, y en España, durante 30 años estuvimos

aislados en una dictadura. Es normal que haya diferencia entre mi generación y la de los jóvenes. En otros países ha habido gente que se ha interesado por transmitir los valores al pueblo, pero aquí no. Yo cuando me subo al escenario doy la vida, porque soy yo mismo. Cuando el puente esté creado, se tiene que tomar la decisión de pasarlo o no. Y si lo cruzas, en algún momento nos encontraremos y pondremos nuestros puntos de vista en común.

¿Fue casualidad que comenzara a bailar cuando murió Franco?

Había mucho miedo en esa época, como en el intento del golpe de estado de Tejero. Cuando tienes miedo, te quedas callado. Pero si te expresas con respeto y con lo que sientes no debería pasar nada. Cuanto más te haces mayor, menos sabes. Nosotros somos nuestros peores enemigos, porque en el fondo no nos conocemos. Por eso la

jota es un vehículo para que te conozcas, saber cómo funciona tu cuerpo, tus sentimientos... Y aquí también existe una relación entre la jota del siglo pasado y la sociedad actual. Cuentan muchas mujeres que cuando bailaban jota cansaban hasta a quince hombres, y hoy, como se ha demostrado, la mujer gana al hombre.

¿Ha cambiado la visión del mundo de la danza a raíz de la pandemia?

He visto que el ser humano tiene necesidad de bailar, de moverse, de conocer su cuerpo, de expulsar todo lo que llevamos dentro. Pero no hay prácticamente nadie que baile o cante la jota. Y esto es muy triste.

¿Los aragoneses conocemos poco de la cultura de la jota?

No se conoce nada. Incluso yo, que he bailado y cantado, no conozco nada. He participado en diferentes



tertulias, y no hay ningún jotero... les damos igual. Hace mucho tiempo que la jota se separó del mundo de la cultura. Si yo quiero bailar o interpretar a algún artista aragonés, no lo puedo hacer con un cachirulo en la cabeza. Yo quiero hablar de sus obras, del existencialismo, pero debemos tener en cuenta que la jota no está viva. Es importante respetar el salto que debe haber en todos los cambios, la transición. Me duele decirlo, pero es la realidad. No damos valor a lo que tenemos, y eso es muy aragonés.

¿Por qué ha dejado de consumirse la jota?

Por la despoblación. La jota nació en los pueblos. Hoy son los profesores de la ciudad los que van a enseñar a los pueblos. Es lógico pensar que, si cada vez hay menos personas en los pueblos, habrá menos jota. Yo veo Ore-

“
En otros países
ha habido gente que
se ha interesado por
transmitir los valores al
pueblo. Pero aquí no.

gón Televisión, y salgo a la calle y sigo viendo Oregón Televisión. Hace años la gente de los pueblos estaban marginados. La finalidad de todo movimiento, y en este caso, de la jota, es de protesta. Lo mismo ocurre ahora con los jóvenes y el rap.

¿Le tenemos miedo a los cambios de tendencias?

Sí. No tomamos conciencia de lo que ocurre, pero todo es cambio. Es imposible bailar la jota de la misma manera de la que lo hacían hace 100 años. Tengo que buscar otro revulsivo, buscar otra forma de expresión. La música, la danza, la cultura sirve para conocernos a nosotros mismos.

¿La pandemia nos ha hecho impacientes?

Quizá la pandemia nos ha paralizado. En un espectáculo, menos es más. Al final siempre nos quedamos con la esencia, y eso hay que buscarlo. Pero no hemos sabido cultivar nuestra relación con la juventud, que era un auténtico regalo. En España hemos pasado de estar aislados a ser uno de los países más modernos y pioneros en legalizar diferentes leyes. Pero todo tiene

“

Nos importa mucho el qué dirán. Es una de las peores cosas que tenemos, porque hace que no podamos hacer lo que queremos.

su transición, cuando tienes algo instaurado dentro de ti es complicado olvidarlo. Hay que ir poco a poco. Lo más importante es darse cuenta de las cosas, y luego ya iniciar un camino.

¿Le ha dolido alguna vez la jota?

En mi casa siempre me han apoyado. Pero a los 14 años dejé de cantar porque me inflaron, me presionaron mucho. Era un niño, y siempre que iba a los sitios, me hacían cantar a mí, a nadie más. Cuando pierdes el hábito es muy difícil recuperarlo. De hecho, desde entonces, no he vuelto a cantar. Mi voz se apagó en ese momento. A veces pienso en volver, pero es complicado. Todavía me sigue doliendo la jota, el viaje es muy duro. Es como el Mito de la Caverna de Platón. Cuando el prisionero se escapa, ve el mundo, pero cuando vuelve a la cueva, lo acaban matando.

¿Nos importa lo que piensen los demás de nosotros?

De pequeño, a veces tenía que ir vestido de baturro desde casa al bar en el que actuaba, y cuando bajaba del coche me daba mucha vergüenza y me echaba a correr para que nadie me viera por la calle. Nos importa mucho el qué dirán. Es una de las cosas peores que tenemos, porque hace que no podamos hacer lo que queramos. Aunque me tachen de revolucionario, yo también tengo miedo al qué dirán. —



Citesal

ventanas

Ventanas de aluminio reciclable
Máximo aislamiento
con Rotura de Puente Térmico
Eficiencia energética y ahorro



encuentra tu taller



www.itesalventanas.es