

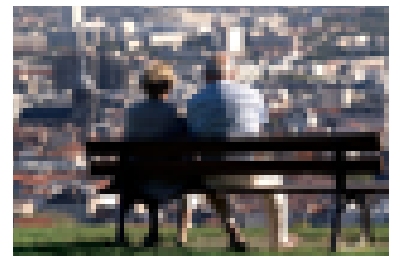
un joven empresario
español en la lista
de Líderes Globales
del Foro de Davos

Carlos Barrabés,
"Premio Aragón 2011"



César Láinez,
portero del Real Zaragoza:
"Lo más duro no fueron las
lesiones, sino la despedida"

**Cómo crear un
patrimonio para
complementar la
jubilación del Estado**





La otra versión del directivo:
| Carlos Barrabés.

4



9

Empresarios saludables con Kalibo:
| Un otoño que asusta.



Con Pluma ajena:

10

| César Láinez nos describe un momento decisivo en su vida.



Organizaciones empresariales:

| APEFONCA: El intrusismo y la morosidad asedian a los instaladores y fontaneros.

14



12

Crónica empresarial:

| La reivindicación de la Travesía Central aglutina a las empresas aragonesas.
| Tres PYMES con vocación internacional.



16

Nuestros clientes y amigos:

| DITRANSA: Las ventajas de una gran cadena logística con servicio personalizado.



18

Kalibo en pocas palabras:

| Nuestros lectores preguntan sobre la protección de datos de las personas físicas.
| Novedades en la aplicación de la Ley de Responsabilidad Medioambiental.



20

Soluciones aseguradoras

| Planes de Pensiones y Planes de Previsión Asegurados: el complemento a la jubilación del Estado.



24

Tendencias

| Escapadas: Tarazona destapa su catedral 30 años después.

| Gastronomía: Las guías españolas califican mejor a los restaurantes oscenses que a los zaragozanos.

| Nuevas tecnologías: Nuevo sistema de pago en tiendas físicas.



27

Entrevista con los responsables del seguro

| Luigi Lana, Consejero Delegado de Reale en España.

A Propósito de los Planes de Pensiones



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

IMPRESIÓN

Industrias Gráficas La Moderna.
www.lamoderna.com

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

mocitho@gmail.com

Revista Trimestral. Distribución Gratuita.
Tirada: 3.250 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 citada 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 Caucción conforme art. 27.1, letra E y F Ley 26/2006 de 17 de julio.

Cuando en 1988 entraron en vigor la Ley y el Reglamento de los planes y fondos de pensiones, se abrió un nuevo horizonte en el sistema español de previsión. Son muchos los españoles que desde entonces han suscrito un plan de pensiones, o más recientemente un plan de previsión asegurado, que es lo mismo pero en formato de seguro de vida y con la rentabilidad garantizada.

El desarrollo de este tipo de productos ha sido dispar, mientras los planes de pensiones individuales, los que contratan los profesionales liberales, directivos, autónomos, ha sido bueno, los planes de pensiones de empleo, los que se suponían iban a negociarse en los convenios colectivos de las empresas, han tenido un desarrollo prácticamente nulo.

La mentalidad tal vez empiece a cambiar ahora, debido sobre todo a la reciente reforma de las pensiones, que ha sido un duro aviso recordándonos que tal vez sería conveniente destinar regularmente parte de nuestros ingresos a complementar nuestra futura jubilación. Las medidas adoptadas y que suponen en la práctica un recorte de prestaciones y un endurecimiento para alcanzar las mismas, nos debe llevar a pensar que estamos todavía a tiempo de preparar la jubilación en condiciones, y que tal vez estas recientes medidas no sean las últimas, por lo tanto si vamos a confiar nuestro futuro cien por cien en el actual sistema de reparto, tal vez nos estemos equivocando.

Ahora bien, hay que tener mucho cuidado a la hora de elegir cual es el mejor compañero de viaje. La oferta de productos es variada y la diferencia entre unos y otros puede ser importantísima. Un punto de diferencia en la rentabilidad multiplicado por muchos años, puede suponer una merma inmensa en nuestros derechos consolidados. También habrá que tener en cuenta los gastos aplicados, el histórico de rentabilidad, la composición de la cartera, etc. Hay mucha oferta y pocos escrúpulos a la hora de colocar este tipo de productos, aconsejando en la mayoría de los casos que se contrate con entidades aseguradoras, que a lo largo de los años han demostrado obtener mayor rentabilidad y mayor transparencia en la distribución.

En resumen, creo que se debe empezar desde este mismo momento a realizar una planificación de nuestra jubilación. Ahora más que nunca se demuestra que a 20 años vista contar con la pensión de la Seguridad Social puede ser, como mínimo, arriesgado.

Carlos Barrabés

Un joven empresario español en la lista de Líderes Globales del Foro de Davos



En mi vida
me ha dado por
pensar a
diez años

El día 23 de abril de este año, festividad de San Jorge, el empresario aragonés Carlos Barrabés recibía el “Premio Aragón 2011” como reconocimiento a su importante labor profesional y personal. El jurado que concedió la máxima distinción honorífica de la Comunidad Aragonesa destacando también “la trascendencia del joven empresario aragonés en el ámbito mundial de la nueva empresa, su influencia y trabajo en el campo de la moderna emprendeduría, y su compromiso con las nuevas tecnologías así como con aspectos emergentes de las nuevas oportunidades empresariales relacionadas con el medio ambiente y la ayuda al desarrollo”.

El Premio Aragón 2011 era, sin ninguna duda, el reconocimiento global a una intensa labor de este joven empresario, como asesor de multinacionales, experto en innovación e impulsor de diversos proyectos sociales. Hacía pocos días que el Foro de Davos le había incluido en la selectiva lista de Jóvenes Líderes Globales, la organización que reconoce a los líderes menores de 40 años que pueden cambiar el mundo, como único representante español del ámbito de la empresa.

Ninguno de los dos relevantes reconocimientos han alterado los hábitos de trabajo de Carlos Barrabés, ni han modificado los principios que le alentaban cuando en 1995 inició su primer negocio en la red. Hablando de su trayectoria, reconoce que “nuestra vida total es fruto de la concurrencia de muchas vidas distintas todas ellas interrelacionadas. Puedes vivirlas todas, incluso tener vidas paralelas, todas tiran de nosotros, aunque hay unas vidas que tiran más que otras en un determinado momento de nuestra existencia. Hay que elegir qué vida quieres vivir”.

¿Cómo ha solucionado en usted mismo su propia concurrencia de “vidas”?

- Balanceando todas esas trayectorias que hay en tu interior. En cada periodo de tiempo hay algunos campos, algunas “vidas” en las que te puedes desarrollar. Lo primero que hay que hacer es tener un marco definido en el que te vas a mover, cuales son los objetivos que quieres perseguir y la meta a la que llegar. Si no tienes ese marco previo, la vida puede ocasionarte problemas.

Pero usted ha desarrollado muchas y diferentes actividades, ha descrito muchas trayectorias en poco espacio de tiempo.

- Emprender te permite descubrir tus propias capacidades aunque eso necesita tiempo. En mi vida me ha dado por pensar a diez años. Se trata de una filosofía personal que regula poco más o menos los campos por los que quiero ir. Este marco genera una trayectoria y esa trayectoria dibuja unos límites de tu actividad. A la larga, somos hijos de esos límites que vas poniendo a tu trayectoria. Por eso es más fácil hacer cosas nuevas cuando eres joven que cuando eres mayor. Cuando eres joven tienes pocos lugares a los que “no ir”.

Los ecosistemas

¿Quién o qué le ha señalado los distintos campos en los que ha desarrollado tu actividad?

- La diferencia de lo que haces en un determinado momento te lo impone el ecosistema.

¿El ecosistema natural?

- El ecosistema lo componen los lugares, las personas, las palancas de oportunidad que se presentan en cada momento. Cada persona tiene que valorar a qué ecosistema se quiere exponer y cuando lo ha decidido, debe moverse hacia ese ecosistema. En él te desarrollarás más o menos, ya que los resultados también deben mucho a la suerte. Hay momentos en los que las cosas salen mejor que en otros momentos y hay que aprovecharlos.

¿Hay ecosistemas, como puede ser un continente o una nación determinada mejor que otra para poner en marcha iniciativas?

- Nos hemos acostumbrados a pensar que son grandes cantidades de gentes las que hacen las cosas. Por eso, durante mucho tiempo hemos puesto etiquetas inde-

lebles a naciones enteras, otorgándoles determinados comportamientos y así identificamos con una sola etiqueta a países enteros con miles de millones de personas, como pueden ser los chinos o los hindúes. Esta forma de pensar nos hace difícil comprender el mundo actual, ya que hoy no hay enormes masas de personas que tienen comportamientos iguales. El moderno marketing nos revela que hay una fragmentación total de los gustos y de las maneras de hacer las cosas.

Usted parece haber demostrado que una virtud del emprendedor es el cambio continuo

- No sirvo para hacer una sola cosa. Inicio proyectos, los organizo, pongo en contacto a las personas y luego serán ellos los que lo dirijan. Mi ambición no es tener una empresa gigantesca, sino hacer cosas interesantes y disfrutar con ellas.

EN BUSCA DE INICIATIVAS

Usted ha sido pionero de muchas iniciativas en los inicios del siglo XXI. ¿Se presentaban o las buscaba?

- Nunca me ha gustado esperar a que las cosas ocurran porque pienso que lo mejor es hacerlas. No puedes esperar a hacer lo que el rey quiera de ti, sino que tienes que pensar que es lo que tú quieres de ti mismo y lo tú mismo puedes hacer por la sociedad. Ese es el momento en el que debes comenzar a caminar eligiendo uno entre todos los mundos que detectas en tu entorno.

¿Con qué equipaje se emprende ese camino?

- Lo primero es la formación. Cuando emprendes una vida, debes tener claro qué debes saber y, sobre todo, debes entender hacia donde te diriges y cuales son las claves de ese nuevo mundo que vas a transitar.

¿Cuáles serían esas claves en esta segunda década del siglo XXI?

- Primero hay que ser un conocedor de este mundo de hoy. Es esencial tener en cuenta la globalización y mantenerla. Otra cosa totalmente necesaria es entender la tecnología, cosa que no es fácil y la forma de hacer las cosas. Finalmente, la cuarta sería saber cual es la manera de crecer que tiene nuestro mundo de hoy o, mejor, cual es la mejor manera de desarrollarte a ti mismo.

¿El conjunto de todo esto permite recorrer hoy el camino de la innovación?

- Para innovar hay que tener un compromiso o un posicionamiento determinado. Con los mismos inputs, distintas personas se plantean posibilidades diferentes y generan respuestas discordes. Ante un campo de nuestro Pirineo, una persona puede ver una potencial parcela, otro la suscita una poesía y a otro cultivara patatas en ese espacio. Cada uno es libre para fijar desarrollo personal y, en mi caso, mi respuesta es ser innovador y ese es mi posicionamiento vital. Lo que es un desperdicio es no tener posicionamientos vitales.

¿Puede ser un posicionamiento vital el objetivo de ganar dinero simplemente?

- Toda persona tiene derecho a ganar dinero y a avanzar en la escala de poder y, de hecho, eso puede conseguirse a una edad relativamente joven, pero no puede ser un objetivo permanente ni puede convertirse en un compromiso vital. Hay que seguir trabajando por el mundo y por la gente del mundo. Hay que fijarse otros objetivos en la vida. Pero esos objetivos son difíciles de definir, si no dedicas mucho de tu tiempo a pensar en ello y en alcanzar un cierto nivel de desarrollo personal, dejando atrás el periodo de postconsumo.

¿A qué llama usted postconsumo?

- Es ese tramo de la vida en la que ya no se aspira a vestirse con marcas ni a conducir vehículos de alta gama, sino a llevar ropa confeccionada en China o a viajar en vuelos de bajo coste. Este periodo de postconsumo se da entre aquellos colectivos que han vivido en un lugar y con unos medios que les han permitido un fácil acceso a todo lo que desean. Estas personas es posible que lo hayan conseguido pero no han hecho un trabajo de introspección filosófica desde la perspectiva de ser humano. A pesar de que se encuentren en una fase de postconsumo, siguen teniendo una filosofía funcional que es la que domina en el mundo.

Cuestión de filosofía

¿Se extiende esa filosofía funcional?

- Yo creo que esa filosofía va captando adeptos en toda la humanidad.

¿A qué se debe su avasallador avance?

- A que se asienta en el convencimiento de los hombres de que el trabajo es cada vez menos necesario. Cada vez hay menos personas que aporten algo a la sociedad y, lo que es más importante, cada vez hay más personas que sienten en su interior que no aportan nada.

¿Hay alguna forma de defenderse de esa ideología derrotista?

- La población cree que la mejor forma de luchar contra estos convencimientos es a través de una filosofía fun-

cional en la que el trabajo no es realmente importante. Eso conlleva asumir la filosofía del emprendimiento, prolongando su filosofía funcional creando nuevos negocios. Es una nueva versión y una aceptación de la filosofía de la supervivencia, que explica los elevados ratios de creación de empresas. En broma digo que son como unos conejos que criaba mi abuelo en nuestra casa de Benasque. Los animales tenían cada vez más comida, incluso mejoraban su alojamiento, pero nunca dejaban de ser conejos.

Ha hablado de emprendedores, ¿qué caracteriza a ese colectivo?

- Son personas cuyo papel en la humanidad es servir de nexo de unión entre las ideas y los proyectos, entre el conocimiento y las necesidades.

¿Papel decisivo?

- Son un indicador de la fortaleza de una sociedad. Ellos son los que mantienen el presente y diseñan el futuro.

¿Qué relación liga al talento con la actividad emprendedora?

- La emprendeduría transforma lo que el talento crea.

En el campo de la innovación ¿cuál es el compromiso del empresario con su empresa?

- Conseguir que cada uno de sus empleados se convierta en un "intraemprendedor".

No sirvo para hacer una sola cosa. Inicio proyectos, los organizo, pongo en contacto a las personas que serán las que luego las dirijan. No ambiciono tener una empresa gigantesca, sino hacer cosas interesantes y disfrutar con ellas.

¿Qué quiera decir con eso?

- Que cada empleado se vea implicado en la marcha general de la empresa y quiera innovar desde dentro de ella. Por eso, creo que no es importante el presupuesto que se destina a innovación sino los cauces que mejoran la comunicación interna para que las ideas fluyan con facilidad.

El talento

¿Será el talento el bien máspreciado en un próximo futuro?

- Depende de qué clase de talento. Hay que tener en cuenta que el talento va a ser uno de los recursos más abundantes en las próximas décadas ya que en el mundo tecnológico dentro de 30 años habrá 450 millones de personas con un alto nivel de formación y en él cualquier habitante de este mundo se habrá convertido en un átomo abundante.

Hay potencia emprendedora en España pero, ¿qué nos falta para que se traduzca en puestos de trabajo?

- Estos empresarios jóvenes deben de entender que su función es transcendental ya que es poner las bases de un mundo en el que las empresas no sólo creen valor económico, sino también valor social. A partir de ahí todo ello debe ir acompañado de un modelo de financiación claro y un tratamiento fiscal de la inversión que entienda que la emprendeduría es una prioridad histórica.

El distintivo del principio del siglo XXI va a ser el cambio del papel social de la mujer. El enorme talento femenino emergente marcará el futuro. No hay más que ver como aumenta a pasos agigantados su capacidad de decisión y su importancia como agente activo.

Después de todas las cosas que ha hecho usted en pocos años ¿le parece fácil la vida?

- En el mundo está muy arraigada la convicción de que la vida es fácil. La advertencia que nos hacían no hace mucho tiempo nuestros mayores advirtiendonos de que tuviésemos cuidado porque la vida era difícil, ha desaparecido. La vida que podríamos llamar básica se ha hecho fácil de vivir y la van a hacer más fácil aún los cambios científicos y tecnológicos. Esto hace que muchas personas se conviertan en seres funcionales. El hecho de que una buena parte del mundo tenga resueltos los problemas básicos, como son la comida, la salud es un logro excelente pero que encierra una trampa: que no anima a los seres humanos a realizarse como personas.

El Estado de bienestar

¿En qué sentido habría que retocar o cambiar el concepto que tenemos de Estado de bienestar?

- Haciendo que el estado de bienestar se convierta en un Estado de desarrollo personal, que no atiende exclusivamente al desarrollo físico, sino al desarrollo personal. Un desarrollo que no sea integral no es desarrollo. Se esgrimen y enarbolan los derechos que tienen las personas por parte de la sociedad, pero no nos hacemos cargo de nuestras obligaciones de aportar nuestra contribución a mejorar la sociedad.

¿Ha tenido muchas frustraciones en su actividad?

- Hay que limitar el uso de los conceptos de éxito y fracaso y hay que convivir con el riesgo de pasar de uno a otro. Lo importante es la experiencia y construir algo nuevo sobre lo que te ha ocurrido. No conozco a nadie que haciendo muchas cosas, algo no le haya salido mal. Desconfío cuando me hablan de una persona y me dice que todo le sale bien.



¿Qué novedades cree que nos deparará la segunda década del siglo XXI?

- Los años 20 serán los de la progresión de África y el cambio del mundo del petróleo por el mundo eléctrico.

¿Por qué concretamente África?

- Porque es un espacio que no tiene nada, necesita de todo y, por ello, se presenta como una gran oportunidad para el mundo capitalista. África será dentro de poco el mayor negocio de la historia.

¿No cree que la crisis económica pueda dar al traste con ese fabuloso negocio?

- La aguda crisis económica que atravesamos no se ha convertido en una guerra física porque el sistema capitalista mantiene abiertas sus perspectivas de negocio y no se quema mientras haya una posibilidad de sacar partido de la situación.

¿Es inmortal el capitalismo?

- Mientras haya crecimiento, el capitalismo se mantendrá pero desaparecerá en el momento en que exista decrecimiento.

¿En el proceso de globalización en que nos encontramos también existirá un modelo político global?

- El mundo no es homogéneo y todo no vale para todos. Los sistemas democráticos responden a modelos muy variados. El concepto de democracia tiene distintos significados. En China manda el Estado, en EE.UU. los poderes económicos y en Europa los políticos.

CONTINÚA

Pero, de forma general, ¿hacia qué modelo vaticina usted que camina la organización de la humanidad?

- Yo creo que vamos hacia una especie de capitalismo local, formado por cuatro o cinco grandes bloques, con una población de entre 1.000 y 1.500 millones de personas cada uno, con su propio desarrollo interno y cuyas relaciones externas se regularán a través de aranceles.

El papel de la mujer

¿Cuál cree que va ser el cambio social más importante en la próxima década?

- El mayor cambio de esta primera parte del siglo XXI va a ser el cambio del papel de la mujer. La cantidad y calidad del enorme talento femenino emergente marcará el futuro. No hay más que ver como aumenta a pasos agigantados su capacidad de decisión y crece su importancia como agente activo. Eso está cambiando el mundo. Ya que la mujer no es el hombre, porque posee

distintas sensibilidades, otras ambiciones, otra visión del mundo, otra manera de trabajar y está animada por otras preocupaciones que el hombre.

Hay que limitar el uso de los conceptos de éxito y fracaso. Lo importante es la experiencia y construir algo nuevo sobre lo que te ha ocurrido. No conozco a nadie que haciendo muchas cosas, algo no le haya salido mal.

¿Está próximo ese cambio?

- Depende de la propia mujer. Hoy existen muchas mujeres que aún siguen actuando como un hombre pero eso está en vías de desaparición ya que la mujer está convencida de, para vivir en un mundo con hombres, no es necesario actuar como ellos. Yo creo que ese cambio será radical y que se consolidará en la próxima década, cuando la mujer se exprese como tal en toda su magnitud. ■



DOS DÉCADAS PRODIGIOSAS

Me lo decía al comienzo de nuestra conversación: la vida se compone de muchas vidas todas ellas interrelacionadas.

En sus cuarenta primeros años, Carlos ha recorrido trayectorias vitales y profesionales variadas, aunque todas ellas expresión de su preocupación por la sociedad.

En marzo del año pasado, el Foro Económico Mundial, reunido en Davos y Ginebra le designo como único representante español del mundo de la empresa incluido en la lista de Jóvenes Líderes Globales, la organización que reconoce a los líderes menores de 40 años que pueden cambiar el mundo. En la lista había otro representante español: la ministra de Defensa, Carmen Chacón.

Carlos Barrabés nació en Benasque y allí inició su actividad profesional, en el importante comercio que su familia tiene en esa localidad altoaragonesa. Pero el comienzo de su trayectoria empresarial hay que fijarlo en 1995, cuando montó con sus hermanos una tienda de material deportivo para la montaña a la que pronto convirtió en una de las primeras tiendas en la red, el portal www.barrabes.com.

Las raíces de la iniciativa partieron de un profesor de Física de la Universidad de Barcelona, Pedro Pascual, que veraneaba en Benasque y que les enseñó lo que empezaban a ser las autopistas de la información.

La cosa fue mejorando y, cuando Bill Gates vino a España hace unos años, Barrabés habló ante 4.000 personas en Ifema. Aquella iniciativa pionera se había convertido ya en uno de los referentes mundiales en el comercio en Internet. El portal fue un éxito que le llenó de satisfacción personal y que la hizo resistente a las desmesuradas ofertas que le llovían de todas las partes del mundo.

Ese portal recibe hoy miles de visitas diarias y tiene clientes en 40 países. Aquella iniciativa dió origen a negocios de consultoría, editorial de libros, hace el oficio de incubadora de empresas y aún atiende a sus clientes en diez tiendas en la calle. Hoy, el grupo que echó a andar hace poco más de quince años, factura más de 18 millones de euros, el 40 por ciento en la Red.

Paralelamente, Carlos se dedica a hablar en multitud de foros sobre innovación, viaja a China, India y Estados Unidos y es asesor de grandes empresas españolas e internacionales -está en el consejo asesor de Vodafone, FM Logistic e Ideasforall-; es conferenciante en temas de tecnología y un referente en el mundo de las pymes en España durante los últimos quince años. El empresario participa también activamente en Asokha, la mayor red de innovación social en el mundo.

El Jurado encargado de fallar el Premio Aragón 2011 quería reconocer la labor de Barrabés, "al haber situado mundialmente una empresa aragonesa ubicada en el medio rural, como visualización de las posibilidades que las tecnologías de la comunicación y la información abren a los territorios interiores". También reconocía su vinculación y compromiso con Aragón de lo que es una muestra la creación de la Escuela de Negocios del Pirineo.

El último acontecimiento que ha cambiado su vida de Carlos y de su esposa Patricia es el incremento de su familia con dos niños y un tercero que está en camino. ■



Dr. Abel Gago

www.puntovital.com - zaragoza@puntovital.com

Un otoño que asusta

Se nos une al grupo un vecino ya jubilado, que quiere meter baza y saca el tema de las elecciones. Pa qué queremos más. Pasamos “de un otoño caliente a una tarde ardiente”. Suben los decibelios y casi no se puede hablar, tras múltiples exabruptos la conclusión es que a los políticos hay que exigirles “menos hablar”, “más hacer” y “dar ejemplo”.

No se puede consentir que “toda la vida pagando y me asusten”, “a este paso, creo que o me la pago o no voy a tener insulina para mi diabetes”, “creo que no voy a tener paga extra” y mientras tanto, uno se tenga que tragar una televisión autonómica (que cuesta un Potosí), unos gastos de los políticos (que no son de recibo) y un futuro (de penuria)...

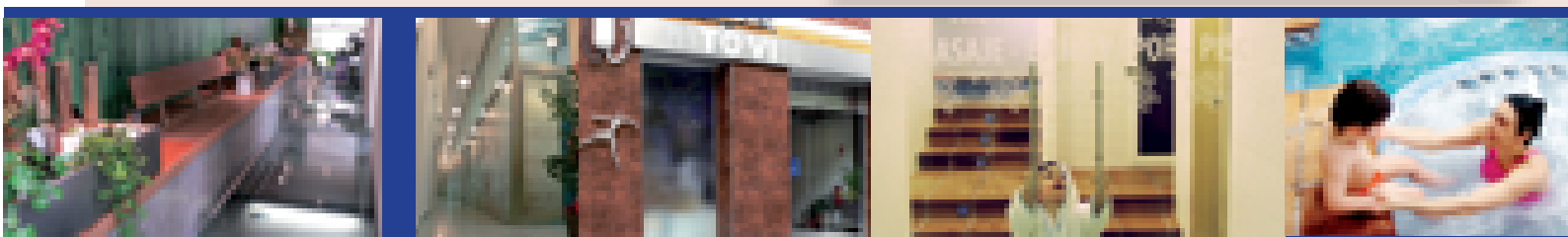
Ya harto de tanto “agobio” me subo a mi mesa de trabajo y les dejo en unas discusiones muy acaloradas y bastante pesimistas... reflexiono y me propongo las siguientes recetas que también propongo a mis lectores:

Sentados a “la fresca”, mi parienta (la concha) me decía muy melancólica que pronto llegara “el Pilar” y nada será como antes.

Por una parte, en estos otoños que tenemos (y aunque a todos los partidos políticos se les llena la boca de mensajes electoralistas, con palabras referentes al medio ambiente y la sostenibilidad), la verdad es que cada vez hay menos árboles y por lo tanto menos hojas para caerse. Yo, en un “optimismo delirante”, le respondo que la naturaleza es sabia y como habrá muchos recortes y menos servicios públicos para barrer las calles... decididamente, la naturaleza se ha aliado con nuestros políticos.

Seguía toda la familia revisando el calendario. “El licenciado” (en paro), “el estudiante” (próximo licenciado probablemente en paro), una “compañera del trabajo” (la MariPili). De pronto, alguien ha hablado de la próxima Navidad, y todos nosotros, al unísono, “qué horror, tenemos un problema”. Unos porque no podemos dar aguinaldo, (la empresa está en crisis) otros porque no pueden recibirlo (la empresa está en crisis), los chicurris porque no tendrán sus viajes ni sus regalos habituales (la empresa está en crisis) y de repente el pequeño de la MariPili (8 años) que estaba por allí (y creíamos que no nos hacía caso) nos dice: o sea, que la clave es que si funciona “nos da” y si no funciona “nos quita”. Hay que ver con el Alejandrino, cuando tienes una mente limpia que es capaz de sacar sencillas conclusiones “**hay que potenciar la empresa**”.

- 1 Cuidar mi cuerpo para que la mente esté despejada. Para conseguirlo elijo: hacer ejercicio, restringir alimentos superfluos, artificiales y excesivamente dulces y evitar las bebidas con alta graduación de alcohol.
- 2 Escuchar para que no me crea que solo existe nuestro mundo. Me propongo hablar de nuestras cosas de diario pero también conversar de lo humano y lo divino, relajarme y consentirme momentos de paz y concordia.
- 3 Reflexionar, ser generosos y no escondernos en el egoísmo ni en la intransigencia...
- 4 Pensar en positivo... y acordarnos de que la crisis de los pepinos ya paso, el Tsunami de Japón ya es historia, los etarras piden paz y reinsertión.
- 5 Y por fin tener algo de memoria histórica, no olvidar y aprender de mis errores es bueno cada día tener un pequeño tiempo para hacer un acto de contrición y convencernos de que “**todos**” podemos hacer algo más por “**todos**”.




Un momento decisivo en la vida de

César Láinez

“Fue duro
conocer mi
lesión
pero más
difícil fue
despedirme”



No puedo concentrar en un solo acontecimiento la calificación de decisivo en mi vida. Creo que sería más exacto conceder esa apelación a dos hechos o sucesos que han constituido hitos decisivos en mi trayectoria vital.



El primero surgió de improviso, de una manera inesperada. Se presentó de sopetón durante mis habituales revisiones médicas.

Saltó en una rutinaria consulta al traumatólogo. El resultado es que una situación que normalmente hubiese sido fácil de resolver, se convirtió en una sucesión de trastornos graves. Cuando salía de una intervención quirúrgica a causa de una lesión, un virus de quirófano había afectado gravemente a mi rodilla. Esta incidencia se comió y degeneró todo tipo tejidos y articulaciones dejando la plastia que me habían colocado hacia dos años en esa maltrecha rodilla casi inservible.

El diagnóstico parecía claro. Con una rodilla ya operada y la otra casi desecha por la infección, todos estos sucesos hacían presagiar la retirada, cuando acababa de cumplir los 22 años.

Aquel grave obstáculo que se interponía en mi carrera me empujó a hacerme una promesa a mi mismo: mi retirada sería cuando yo quisiera. Colgaría mi equipo deportivo cuando aguantar los dolores, las infiltraciones y la frecuencia de las visitas médicas superara a mis deseos de seguir disfrutando del sueño que estaba viviendo.

Esta anómala situación no fue un obstáculo ni un inconveniente en el desarrollo de mi profesión, sino que me hizo darme cuenta de la suerte que tenía y de lo afortunado que era por dedicarme a algo a lo que muchos aspiran y que pocos logran ver hecho realidad.

A partir de ese día, cada vez que me ataba las botas en el vestuario, cada entrenamiento, cada viaje, cada pequeño suceso lo saboreaba y disfrutaba como aquel que sabe que tiene los días contados y debe apurar al máximo cada instante que se le escapa.


El otro hito fundamental en mi vida fue "el momento". Se cumplía la fecha de caducidad. Era el día que inexorablemente tocaba colgar las botas, dejar de hacer lo que había hecho durante 22 años y no volvería a hacer. Lo más grave en aquel momento no fue que se presentase por sorpresa, pues era algo que sabía que llegaría y que había ido asumiendo. Llegó paulatinamente y, por ello, fue fácil de digerir el cambio en mi interior.

Lo realmente difícil fue comunicar la decisión final y expresar mis sentimientos de agradecimiento a la gente de mi alrededor, a todos los que me apreciaban, incluso a los que no me habían demostrado su cariño, a toda la afición zaragocista, ciudadanos anónimos, que siempre me habían mostrado su afecto, cariño y admiración.

Fué un duro trance. Las lágrimas lo hicieron todavía más difícil. Sólo lo mitigaba y me prestaba cierto alivio y recompensa, el sentimiento de haber desempeñado mi trabajo poniendo en ello toda mi ilusión y todas mis facultades.

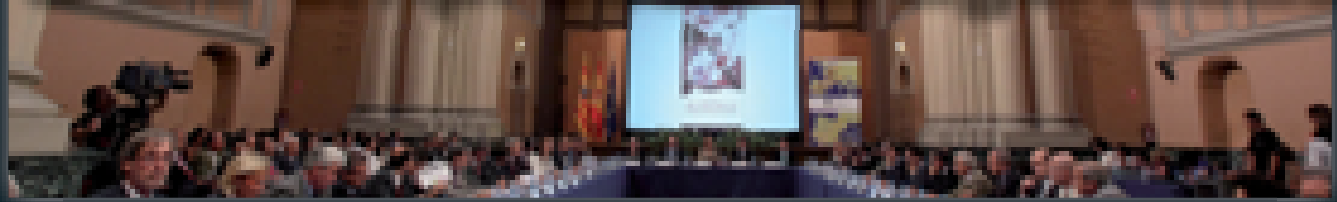
La despedida oficial, que tanto me había preocupado, se convirtió en un acontecimiento maravilloso. ■

César Láinez Sanjuan
Portero del Real Zaragoza



César Láinez nació en Zaragoza en 1977. Pronto comenzó dando muestras de sus cualidades como jugador de fútbol y con 12 años comenzó su práctica oficial en la Ciudad Deportiva del Real Zaragoza. Debutó en el Real Zaragoza B en 1994 para pasar inmediatamente al primer equipo después de una corta estancia en el Villarreal. En el equipo de La Romareda tuvo una trayectoria deportiva corta pero intensa, llegando a ser uno de los mejores porteros de España. Aún hoy es el portero zaragocista con más títulos ya que en su corta carrera consiguió dos copas del Rey y una supercopa de España. En 2005, con 28 años y debido a las lesiones, abandonó el fútbol como jugador. La despedida oficial del Club tuvo lugar en los prolegómenos del partido que enfrentaba al Real Zaragoza contra el Real Madrid en el Estadio de La Romareda. El entonces presidente del club blanquillo, Alfonso Solans, le entregó la insignia de oro y brillantes, la máxima distinción que puede otorgar el Real Zaragoza. ■

La reivindicación de Travesía Central aglutina a las empresas aragonesas



Los empresarios aragoneses han asumido como reto y compromiso colectivo para los próximos años el ser embajadores y propagandistas ante toda Europa de la Travesía Central del Pirineo y reclamando que se mantenga como un eje prioritario con Europa. Tratando de salvar las ambigüedades, rectificaciones e incumplimientos del Gobierno de Madrid, Aragón ha puesto en marcha un “lobby” internacional de empresas a favor de la Travesía Central, el llamado Eje 16, cuyo cometido fundamental es hacer pedagogía de las cualidades comparativas que tiene este eje económico.

Aragón teme que la Comisión Europea pueda priorizar otros ejes españoles, como el del Mediterráneo o el paso por Irún en el Cantábrico, en los que están implicados grandes grupos multinacionales y cuentan con el apoyo del Gobierno de Zapatero, dejando en espera para décadas posteriores el paso por el Pirineo Central. De hecho, en los dos últimos años, el gobierno de Madrid no ha hecho ni un solo estudio de trazado a través del Pirineo.

Por ello, los empresarios han unido su voz a las reclamaciones de asociaciones de municipios, universidades, colegios profesionales, etc. que han mostrado su apoyo unánime al proyecto del Eje 16 y de la Travesía Central del Pirineo.

En el solemne acto celebrado en el Salón de la Corona de la DGA, las cámaras de comercio e industria aragonesas, las organizaciones empresariales y sindicales junto con otras instituciones firmaron un manifiesto en el que ponen de manifiesto las ventajas de todo tipo que tiene el proyecto aragonés frente a otras alternativas.

Los empresarios solicitan al Gobierno español, a la Comisión, al Parlamento y al Consejo de la Unión Europea que defiendan la importancia de este eje y que mantengan la prioridad de este corredor que ya se otorgó como Eje nº 16 de las Redes Transeuropeas de Transporte.

Los argumentos

En síntesis las empresas consideran que la TCP es la solución a la necesidad de un transporte ferroviario de gran capacidad para mercancías que conecte el Norte de África y el sudoeste europeo con el resto de

Europa. El corredor Sines/Algeciras-Madrid-Zaragoza-París, a través del Pirineo, puede evitar las congestiones y los “cuellos de botella” que se generan en los dos pasos de los dos extremos del Pirineo, Irún y La Junquera.

Los expertos en transportes demuestran que la TCP es la solución técnica más apropiada para las comunicaciones con Europa ya que atraviesa zonas menos saturadas y las vías ferroviarias que utilizará no están hoy ocupadas por el transporte de viajeros, y por tanto es el itinerario más conveniente para el tráfico de mercancías. La Travesía Central de los Pirineos es, sin duda, la opción más competitiva para mover mercancías entre la Península Ibérica y Francia, y la más rentable, ya que podrá canalizar más de 60 millones de toneladas al año.

Por otro lado, los empresarios aseguran que este paso es totalmente necesario para sus negocios y un factor de mejora de la competitividad para nuestra economía. Miles de camiones con aprovisionamientos o de productos terminados entran y salen de Aragón con destino a Centro Europa. Los empresarios califican la TCP de elemento de desarrollo ya que “crea actividad económica, riqueza y empleo, y es un instrumento importante para las empresas de nuestro territorio, haciendo ganar competitividad a nuestras empresas.

El propio consejero de Economía y Empleo del Gobierno de Aragón, Francisco Bono, ha incidido en que “la TCP será un factor de atracción de inversión exterior en otros sectores industriales, no sólo en el de la logística. Permitirá, ampliar las posibilidades de dinamización de la actividad empresarial, sin olvidar que el impacto positivo que generará la construcción de la TCP

sobre el desarrollo territorial y la cohesión social resultará también de una envergadura muy significativa”.

Otro argumento aportado por las empresas es la rentabilidad de esta línea, ya que aprovecha la infraestructura existente, y por tanto tiene un coste moderado. La inversión en la Travesía Central de los Pirineos permite poner en valor 1.500 kilómetros de vía férrea. Además, con un solo corredor, conecta los principales puertos y plataformas logísticas de la Península Ibérica y Francia.

Asimismo, se subraya su sostenibilidad dado que supone un ahorro considerable de emisiones de CO2 y su carácter vertebrador porque permite cohesionar los territorios de interior de la Península Ibérica y Francia.

Decisión salomónica

Algunos empresarios consultados por PANORAMA temen que el Gobierno de Madrid proponga a Bruselas una solución salomónica que trate de contentar a

los nacionalismos de los dos extremos de los Pirineos y reduzca las pretensiones de la España central.

La solución, reiteradamente expuesta por el Ministro español de Fomento, sería aprovechar la vía que desde Portugal y el sur de España, llevase las mercancías hasta Zaragoza para desde aquí, en forma de “Y” griega, canalizarlas por los dos pasos fronterizos del País Vasco y Cataluña, satisfaciendo las demandas del Corredor Mediterráneo. Madrid trataría de potencia un corredor Cantábrico Mediterráneo, pasando por Zaragoza que contentase a todos, ya que Zaragoza mejoraría sensiblemente su conexión con Francia, ahora enterrada en el Canfranc.

Esta decisión podría hacerse pública el día 19 de octubre, pero ya ha sido rechazada de antemano por el empresariado aragonés, que cree que solamente servirá para una mayor dependencia de las comunidades del interior de las comunidades de los extremos del istmo. ■

A. de U.

Tres PYMES de vocación internacional



■ Por la izquierda, representantes de las empresas Grumetal, Scati Labs y Eurogan, en el momento de recibir los Premios a la Exportación.

Los premios a la exportación, que anualmente concede la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza han reconocido este año la labor de tres PYMES que han realizado una importante labor por la internacionalización de sus mercados. Eurogan, en Alfajarín; Grumetal, de Sobradriel, y Scati Labs, de Zaragoza, recibieron sus galardones en el transcurso de un acto al que asistieron medio millar de empresarios. Las

tres firmas exportan más del 50% de su facturación y su perfil coincide en tres aspectos: flexibilidad productiva, alto nivel tanto tecnológico como de calidad, y vocación de internacionalización más allá de la pura exportación.

Eurogan exporta sus equipamientos ganaderos a 28 países, entre ellos China. Desde su puesta en marcha, la empresa apostó por la internacionalización de sus productos en los que aplica tecnología propia. Tiene 20 trabajadores y factura 3,14 millones de euros.

Grupo Metalgráfico (Grumetal). Su capacidad productiva supera los 100 millones de envases de aerosol al año destinados a cosmética, droguería, limpieza del hogar e industrial, insecticidas, ambientadores y productos farmacéuticos, veterinarios y alimentarios. Sus ventas se elevan a 14,67 millones de euros y cuenta con 70 empleados.

Scati Labs. Desde su sede en el Centro Europeo de Empresas e Innovación de Aragón (CEEI) en Zaragoza, idea, fabrica y comercializa videograbadores, cámaras y software para el mercado de la seguridad. Factura casi 6 millones de euros, el 54 por ciento lo realiza en el exterior y su plantilla asciende a 44 trabajadores. ■

El intrusismo y la morosidad asedian a los instaladores y fontaneros



■ José María Marcén, presidente de APEFONCA.

No obstante, en esta estructura empresarial tan variada en cometidos, objetivos y dimensiones, existen problemas generales que afectan a todos sus asociados. El presidente de APEFONCA dibuja así el panorama de los gremios de su asociación: “La actividad en el sector de la construcción casi se ha paralizado pero sigue habiendo roturas en las viviendas construidas. Las empresas que estaban dedicadas a la obra nueva, en su mayoría empresas de tamaño medio, han desplazado su actividad hacia las reformas y reparaciones, invadiendo el espacio que ocupaban otras empresas más pequeñas y haciendo más dura aún la competencia”.

El intrusismo

Estos cambios en las ocupaciones de cada cual y las difíciles condiciones en las que hoy desarrollan su actividad profesional los instaladores, se han convertido en nuevos retos para esta asociación empresarial.

No es un planteamiento excepcional y ocasional. Desde que se fundó en 1977, APEFONCA se ha mantenido fiel a su objetivo fundacional: la defensa de los intereses económicos y sociales de sus miembros y la promoción de todo lo que pueda mantener y fomentar el prestigio profesional de los asociados y la elevación de su nivel profesional y humano.

“El crecimiento de la competencia ha agravado un problema que es endémico en nuestra profesión: el intrusismo. Los directivos de APEFONCA reconocemos que el reme-

No podía ser de otra forma. Una entidad como la Asociación Profesional de Fontanería, Calefacción, Gas, Climatización, Mantenimiento y Afines, APEFONCA, que reúne a cerca de 400 empresas de variadas actividades todas ellas relacionadas con la construcción, acusa fielmente los efectos devastadores de la crisis en las empresas cualquiera que sea su dimensión. “En nuestra asociación –afirma José María Marcén, presidente de APEFONCA- hay empresas que centran su actividad en la obra nueva, otras que trabajan preferentemente en reformas y otras más pequeñas, de una o dos personas, que trabajan en lo que en lenguaje profesional llamamos ‘el pegote’ en el que se engloban reparaciones y arreglos ocasionales”.

dio para esta plaga no esta en nuestras manos exclusivamente. Para solucionarlo, necesitamos la intervención de las administraciones públicas”, afirma José María Marcén.

Reconoce el presidente de APEFONCA que de forma general, la actividad profesional de muchos pequeños instaladores, no está documentada oficialmente. “Una reforma pequeña, lo que llamamos una ‘chapuza’ no suele dejar huellas documentales en las que fundamentar una reclamación”.

Una de las soluciones que propone José María Marcén es la aplicación de un IVA de tipo más reducido, que invitaría a documentar el tráfico mercantil de la obra, con la correspondiente factura, condición indispensable para exigir una reclamación. “Fijar un tipo impositivo más bajo no significaría rebajar los ingresos fiscales, ya que se reduciría la elevada incidencia de los trabajos sin IVA y, en el producto total, la recaudación fiscal aumentaría. La persona o la empresa que pagan la factura con IVA, tienen la posibilidad de deducir una parte de su importe en otras liquidaciones fiscales, como puede ser el IRPF”, apunta Marcén.

APEFONCA trabaja para erradicar el intrusismo a través de los seguros. “La asociación tiene suscrito un seguro de responsabilidad civil que cubre los riesgos de todas nuestras empresas. Quien contrate con alguno de nuestros asociados sabe que, ante cualquier contingencia, la empresa no va a desaparecer sin dejar huella de su trabajo. Todas son empresas con su local abierto al público. Creemos que esta es la manera más eficaz de luchar contra el intrusismo que, al que más perjudica es al que encarga el trabajo y lo paga”.

La morosidad

La otra tenaza que estrangula la actividad y que está poniendo en serio peligro la continuidad de muchas pequeñas empresas es la morosidad. Señala Marcén que “se habla mucho de la morosidad de las administraciones públicas con las empresas, pero no se habla lo suficiente sobre la morosidad de los pagos entre empresas”. Nos explica el presidente de APEFONCA que, aunque la Ley establece la obligación de pagar dentro de los 85 días siguientes a la fecha de emisión de la factura, hay multitud de pagos que no se efectúan en ese plazo, que el año próximo se habrá reducido a 75 días y que será de 60 días en 2013. Reconoce que son las propias empresas las culpables de esa demora en los pagos: “Todos nuestros proveedores nos obligan a cumplir ese plazo, pero nuestras empresas no hacen lo mismo con sus clientes, porque temen que estos les abandonen y encarguen los trabajos a otras empresas menos exigentes”. La solución no es fácil y exige una mayor lealtad entre las distintas empresas. “Debemos ser más solidarios y no permitir en absoluto que se nos pague por encima de los plazos establecidos por la Ley” puntualiza Marcén.



■ Escuela-Taller de formación, con sus bancos de trabajo y las cabinas de soldadura.

Formación

En las actuales circunstancias, otra de las cuestiones que preocupa a APEFONCA es la elevación del nivel profesional y técnico de sus miembros tratando que sean auténticos instaladores de total garantía y profesionalidad en evitación de riesgos a personas e inmuebles. Para conseguirlo, la asociación lleva a cabo diversas actividades de formación que ha culminado con la construcción y equipamiento en su propia sede social de una Escuela-Taller que es uno de los servicios más eficaces que presta a sus asociados.

La Escuela-Taller de APEFONCA dispone de una superficie de 250 metros cuadrados. Allí se dispone de 7 cabinas de soldadura para la formación de todo tipo de cursos de soldadura (eléctrica, TIG, hilo, oxiacetilénica, etc.). Todas ellas están completas con aspirador y equipo completo para el alumno.

En cuanto al material didáctico, la Asociación dispone de proyectores de diapositivas, proyector de transparencias,

equipos de televisión y vídeo, fotocopiadora, ordenadores, impresora, scanner y fax, y una amplia biblioteca equipada con volúmenes relacionados con todos los campos de nuestra actividad.

De igual forma, la Asociación está suscrita a las Normas UNE, de obligado cumplimiento en las instalaciones y proyectos, ya sean de agua, calefacción, gas, protección contra incendios, etc., que son permanentemente actualizados con la normativa vigente.

La Asociación está reconocida como Entidad Autorizada para la impartición de cursos en campos de lo más diverso: de agua (para la obtención del carné de instalador de fontanero autorizado), para instaladores autorizados de combustibles líquidos, para la obtención del carné profesional de mantenedor de instalaciones objeto del RITE en la especialidad de calefacción y agua caliente sanitaria, y en la especialidad de climatización, etc. ■

Una intensa trayectoria

La trayectoria vital de APEFONCA es intensa y en continua actualización para cubrir las necesidades de sus asociados.

Desde 1977, fecha de su constitución, la Asociación ha tenido su domicilio social en tres distintas ubicaciones. En su origen se mantuvo en la calle Alfonso I hasta que, en 1985 adquirió y se trasladó a un piso de la calle Méndez Núñez, donde permaneció hasta 1999.

La junta directiva de entonces acometió la compra y acondicionamiento de una nave en el Polígono Industrial de Cogullada donde actualmente tiene su domicilio social y el centro administrativo de la Asociación y donde se encuentra instalada la Escuela Taller para los asociados, de reciclaje y de nuevas tecnologías. Este proyecto fue financiado, exclusivamente, con derramas extraordinarias de los asociados, sin ayuda ni subvención de ningún Organismo Oficial.

En su trayectoria profesional, APEFONCA ha establecido lazos de conexión y colaboración el movimiento y organizaciones empresariales.

Así, la Asociación es miembro fundador de Faefonca, la Federación Aragonesa Empresarial de Asociaciones Provinciales Empresariales de Fontanería y Calefacción.

También es miembro fundador de la Confederación Nacional de Asociaciones de Empresas de Fontanería y Calefacción, en cuyos primeros años de funcionamiento, la sede social residía en Zaragoza, precisamente en la sede de APEFONCA.

El 15 de mayo de 1998, esta asociación firma un acuerdo de adhesión con la Federación de Empresas del Metal de Zaragoza y con CEPYME.



DITRANSA, una gran cadena logística con servicio personalizado

Los periodos de crisis, son tiempos de cambio y de oportunidades. Solamente las empresas que se adapten a los cambios que en cada momento demanda la sociedad superarán los duros años de la crisis.

Ese fue el principio de acción que se fijó en su nacimiento la empresa Díaz Transportes Aragoneses, S.L. DITRANSA dedicada al transporte de carga masiva y semimasiva, con amplia cobertura nacional e internacional.

Este principio sigue teniendo vigencia hoy. Cuando la mayor parte de las actividades productivas han experimentado un importante descenso en sus plantillas, DITRANSA mantiene el número de empleos y un proceso de inversión en nuevos equipos para el transporte. “Cada innovación que aparece en el mundo del transporte y que puede reportar una mejora en el servicio para nuestros clientes, se incorpora inmediatamente al equipamiento de la empresa”, afirma Alfonso Díaz, gerente de DITRANSA.

Innovar

La palabra innovación es la más repetida en el transcurso de nuestra conversación. “Queremos que nuestros clientes actuales y los potenciales nos reconozcan por nuestra innovación en la cadena logística”, nos dice el gerente de DITRANSA. Para él, “innovar es incorporar a la actividad de su empresa todo lo que permita al cliente abaratar costes en el servicio de logística”.

Innovadores sistemas gestionan todo el proceso del negocio de DITRANSA, con lo que se consiguen niveles óptimos de disponibilidad, oportunidad y seguridad. “En suma –explica Alfonso Díaz- la estrategia de la cadena logística es optimizar los recursos de los clientes mejorando con ello nuestro nivel de servicio”.

La excelencia en el servicio a clientes y proveedores es el objetivo que se planteó la empresa desde el mismo momento de su creación. El principio activo de DITRANSA es, en palabras de Alfonso Díaz, “la generación de valor y la fidelidad de nuestros clientes, que conlleva la consolidación de unas relaciones perdurables con ellos”.

La empresa se creó en 1996 para satisfacer la demanda del transporte entre las empresas de Aragón y el territorio portugués. “En el momento en que creamos la empresa, el tráfico existente entre los dos países de la península Ibérica no contaba con un servicio de calidad”. Era el momento en el que Portugal y España se incorporaban como miembros de pleno derecho al Mercado Común Europeo. Los creadores de DITRANSA fueron unos pioneros que se adelantaron a las demandas que plantearía el nuevo espacio económico europeo. El grupo de personas que formaron el núcleo inicial de la empresa era un equipo humano con

capacidad de liderazgo, innovador, con un alto rendimiento en la asunción de responsabilidades en la empresa y apasionados por el compromiso de un desarrollo sostenible de la compañía que ponían en marcha.

Entonces, como hoy, lo que caracteriza a DITRANSA es la perfecta conexión entre los distintos especialistas implicados en la cadena logística. “Nuestros analistas, ejecutivos, transportadores, contadores, estrategias de la línea de trabajo -afirma Alfonso Díaz- forman un equipo, un grupo interdisciplinar capaz de dar el servicio que puede demandar el cliente más exigente”.

La empresa comenzó su andadura en una pequeña oficina de 15 metros cuadrados y sin vehículos propios, Los clientes confiaron desde el principio en DITRANSA, gracias a la adaptabilidad de las ofertas que les presentaba. Gracias a ellos, la empresa creció impulsada por la propia demanda del usuario de ampliar las rutas a nuevos mercados.

Un único interlocutor en seguros

El trato integral al cliente que distingue la labor de DITRANSA tiene una expresión más en la cobertura aseguradora.

KALIBO asegura a la empresa logística y a varios de sus clientes. En la práctica, esto se traduce en que, si durante el viaje se produce un siniestro que puede provocar que la mercancía se dañe, sólo con un parte de siniestro es suficiente para que KALIBO se encargue de toda la tramitación y pueda controlar el proceso. Los responsables de tramitar el siniestro en cada empresa tienen en KALIBO un único interlocutor, que les asesora convenientemente e intermedia en caso de disputa.

En el año 2007 DITRANSA se estableció en sus actuales instalaciones, en Sobradriel, donde cuenta con 1.500 metros cuadrados, entre ellos, 400 dedicados a oficinas. Su equipo de profesionales continúa ofreciendo un servicio de calidad y un trato personalizado.

En la actualidad, DITRANSA ofrece transporte diario, tanto completo como de paquetería, a Portugal. También transporta todo tipo de materias y productos de las principales empresas aragonesas hasta múltiples destinos de la Unión Europea como Alemania, Italia, Francia, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Inglaterra.

Con esos destinos ofrece servicios de transporte internacional, cargas completas, grupales diarios, paquetería, distribución y almacenaje. Un distintivo de esta empresa logística es que:

Nuevos conceptos

Alfonso Díaz cree que la calidad de una cadena logística es la integración y de todos los pasos de esa cadena de trabajo, de forma que siempre esté preparada para entregar las cargas que la piden sus clientes. “Eso exige contar con vehículos dimensionados para satisfacer cualquier demanda de transporte y, sobre todo, que sea un trabajo personalizado, adaptado a las necesidades del cliente”. Un empleado de la compañía acompaña y sigue la carga desde la propia instalación del cliente, planificando y conjuntamente con él el desarrollo del transporte. “En Nuestra empresa, quien nos ha encargado un servicio de transporte sabe en cada momento donde se encuentra su carga, ya que todos nuestros vehículos están equipados con GPS”, dice Alfonso Díaz.



Un distintivo de la empresa son sus vehículos trailers tipo megas y de gran tonelaje, de carga lateral, trasera y superior. DITRANSA dispone de una flota totalmente equipada con la tecnología más avanzada tanto en seguridad como en localización y control de vehículos mediante GPS.

El balance social de la empresa avanza un paso más con su compromiso de reducir las emisiones de CO2 a la atmósfera, lo que consigue con un control exhaustivo y una renovación constante de la flota a los que va incorporando vehículos con emisiones inferiores, siempre dotados de las mas elevadas prestaciones de seguridad y confort. ■

Díaz Transportes Aragoneses, S.L.

Pol.Ind.El Monte, S/N - Nave 2
50629 SOBRADIEL, ZARAGOZA
Teléfono: 976 774 711 - Fax: 976 773 907
ditransa@ditransa.com - www.ditransa.com

Consultas sobre

La protección de datos de las personas físicas



En los últimos tiempos la protección de datos se ha convertido en una materia objeto de un plus de protección, debido a los abusos cometidos. Su ámbito de protección son los datos de carácter personal, es decir, cualquier información referida a personas físicas (nunca a personas jurídicas) identificadas o identificables, como su nombre, apellidos, dirección, DNI, edad, sexo, datos bancarios, etc.

La ley contempla procedimientos y sanciones que las empresas deben cumplir en este ámbito.

¿Qué niveles diferencia la ley?

En función de los datos que tengan registrados las empresas, el nivel de protección exigido será mayor o menor.

- a) Nivel alto:** datos sobre ideologías políticas, afiliaciones sindicales, creencias religiosas, origen racial, la salud o la vida sexual.
- b) Nivel medio:** datos sobre la comisión de infracciones administrativas o penales, servicios financieros, solvencia patrimonial o crédito y de Hacienda pública.
- c) Nivel básico:** engloba el resto de datos, como nombre, apellidos, dirección, teléfono, DNI, número de la seguridad social, fotografías, etc.

¿Qué obligaciones se tienen que cumplir?

Toda persona física o jurídica que disponga de alguno de estos datos relacionados con clientes, proveedores, usuarios, visitantes, empleados... (independientemente del soporte en que lo conserve), ha de cumplir con la obligación de notificación de ficheros ante la Agencia de Protección de Datos.

El responsable del fichero con la información o el titular del mismo debe notificar a la agencia de protección de datos antes de su creación la existencia del fichero, comunicando los datos del titular de la

base de datos, el nombre del fichero, descripción, etc. No se comunican los datos que tiene el fichero sino solamente que quedan a disposición de la empresa.

Esta notificación se puede efectuar a través de la web de la Agencia Española de Protección de Datos, descargando una documentación y enviándola firmada a dicho organismo. Después se recibirá la confirmación de inscripción del fichero en dicha Agencia.

¿Qué sanciones pueden recaer sobre el titular del fichero si incumple sus obligaciones de protección de datos?

- Las infracciones leves llevarán aparejada una sanción de 600 a 60.000 euros.
- Las infracciones graves serán sancionadas con multa de 60.000 a 300.000 euros.
- Las infracciones muy graves se castigarán con multas de 300.000 a 600.000 euros. ■



Las respuestas han sido elaboradas por Arag Compañía de Seguros.

TU MUNDO LEGAL

Novedades en la aplicación de la Ley de Responsabilidad Medioambiental

El pasado día 22 de junio se publicó la Orden Ministerial que establece el orden de prioridad y el calendario para la aprobación de las órdenes ministeriales a partir de las cuales será exigible la constitución de la Garantía Financiera Obligatoria que se preveía en la disposición final cuarta de la ley 26/2007 de Responsabilidad Medioambiental.


La aplicación práctica de la Ley se ha ido dilatando de tal forma que prácticamente se había diluido el impacto inicial de su publicación. Como consecuencia de ello, la aparición de este primer calendario prácticamente ha carecido de impacto mediático.

En todo caso, por fin se han puesto fechas sobre la mesa y, salvo que se produzcan circunstancias imprevistas, entre el 30 de junio de 2013 y la misma fecha del 2014 deberemos tener publicadas las Ordenes Ministeriales calificadas de prioridad 1 (aquellas que afectarán a instalaciones de combustión con potencia térmica superior a 50MW e instalaciones para la valorización o eliminación de residuos peligrosos de más de 10 TM/día).

Antes del 30 de junio de 2016 deberían quedar publicadas las Órdenes de prioridad 2 y, antes de junio de 2019 las que afecten al resto de las actividades del conocido Anexo de la Ley.

Con ello, de forma escalonada y, en un período de 8 años, deben quedar absolutamente reguladas todas las garantías financieras exigibles en materia Medioambiental.

Anticipándose a todo esto, desde la promulgación de la Ley de Responsabilidad Medioambiental, Kalibo Correduría dispone de productos acordes a las nuevas necesidades derivadas de la misma y que cuentan con la flexibilidad suficiente como para irse adaptando a todos estos cambios. No dude en consultarnos. ■



Planes de Pensiones y Planes de Previsión Asegurados: el complemento a la jubilación del Estado

Han pasado más de 20 años desde la creación y puesta en marcha de la Ley y el Reglamento de los planes y fondos de pensiones. En este número de PANORAMA, queremos hacer una breve y sencilla descripción de este importante producto de ahorro, sobre todo por la función social que tiene una vez se cumple la prestación fundamental, es decir, la prestación de jubilación.

Para conocer las peculiaridades y ventajas de estos nuevos productos nadie mejor que el Responsable de Vida y Pensiones de KALIBO, Luís Aramberrí, quien nos definía así su contenido: “Técnicamente, un plan de pensiones es una institución de previsión voluntaria y libre, cuyas prestaciones de carácter privado pueden o no ser complemento del sistema de la Seguridad Social, al que en ningún caso sustituyen. Dicho de una manera coloquial, un plan de pensiones es un sistema de ahorro privado, cuyas características se recogen en Ley y el Reglamento de los planes y fondos de Pensiones”.

¿Cuál es el objetivo de un plan de pensiones?

- La creación de un patrimonio que complemente las futuras pensiones de la Seguridad Social, consistente en facilitar el bienestar futuro de la población.

Se habla de planes de pensiones y planes de previsión asegurados. ¿Qué diferencia existe entre ambos?

- En los planes de pensiones no se garantiza ninguna rentabilidad, en cambio en los planes de previsión ase-

gurados existe siempre una rentabilidad mínima garantizada durante toda la vida de la póliza. El resto de características que vamos a desarrollar son idénticas.

¿Son todos iguales o existen diferentes clases de planes de pensiones?

- Existen tres clases de planes de pensiones: los individuales, cuyos partícipes son personas físicas; los asociados, cuyo promotor es una asociación, sindicato, colectivo, etc., y planes de pensiones de empleo, cuando el promotor es alguna empresa, sociedad mercantil, etc.

¿Cómo se capitaliza un plan de pensiones?

- Las aportaciones y los rendimientos obtenidos a través de las inversiones, se materializan en flujos financieros calculados en base a sistemas financiero-actuariales de capitalización individual, es decir, en cada momento, el partícipe sabe cuál es el resultado y la evolución de su plan. Además, existe obligatoriedad de informar al partícipe regularmente de esta evolución.

La evolución de un plan

¿Qué puede hacer un partícipe si no está conforme con la evolución de su plan?

- Desde el mismo momento en que un partícipe no está conforme con la evolución de su plan, se le abren distintas alternativas: cambiar su plan de pensiones por un plan de previsión asegurado, cambiar de gestora o cambiar la estructura de inversión de su plan por otro más agresivo o más conservador.

¿Cuándo pueden rescatarse las aportaciones a un plan?

- El principio general es el de la irrevocabilidad de las aportaciones. Las aportaciones efectuadas no son rescatables hasta que se produzca algunas de las contingencias previstas en el plan: jubilación, incapacidad, fallecimiento, dependencia severa o gran dependencia del partícipe. Sin embargo, los derechos consolidados por las aportaciones, son inembargables hasta que se genere el derecho de la prestación.

¿Los derechos que ha generado son inamovibles?

- Los derechos consolidados de un plan de pensiones o plan de previsión asegurado, pueden ser movilizados a otro plan de pensiones o plan de previsión asegurado, sin ningún tipo de gasto. Únicamente los derechos consolidados pueden hacerse efectivo en supuestos de enfermedad grave o desempleo de larga duración.

EJEMPLOS DE REDUCCIONES FISCALES

Base imponible General	24.000 €	40.000 €	65.000 €	121.000 €	176.000 €
Aportación	4.000 €	6.000 €	10.000 €	10.000 €	10.000 €
Ahorro fiscal anual	1.120 €	2.220 €	4.300 €	4.400 €	4.500 €
% ahorro fiscal anual	28%	37%	43%	44%*	45%*

* El ahorro fiscal puede variar en función de la escala de gravamen aprobada por cada comunidad autónoma.

APORTACIONES MÁXIMAS ANUALES: Hasta 49 años, 10.000 €. 50 o más años, 12.500 €

Las aportaciones

¿Qué ventajas fiscales deparan las aportaciones a estos planes?

- Las primas satisfechas a los planes de pensiones individuales o planes de previsión asegurada, podrán reducirse de la base imponible del impuesto sobre la renta de las Personas Físicas.

¿Sin límites?

- El límite de esta reducción será el menor entre las siguientes cantidades: 30% de los rendimientos netos del trabajo y actividades económicas individualmente obtenidas en cada ejercicio o 10.000 € anuales. Cuando el contribuyente sea mayor de 50 años, esos límites se elevan al 50% de los rendimientos o 12.500 euros. Este límite será conjunto para la suma de las aporta-

ciones a los planes de pensiones, planes de previsión asegurada, mutualidades de previsión social y seguros privados que cubran exclusivamente el riesgo de dependencia severa o de gran dependencia.

¿Se pueden hacer aportaciones a planes de pensiones a favor de personas con discapacidad?

- Existe la posibilidad de efectuar aportaciones a planes de pensiones a favor de parientes con discapacidad, con un límite de 10.000 €.

¿Qué ocurre cuando nuestro cónyuge no tiene rentas y quiere un plan de pensiones?

- Independientemente de las aportaciones que puedan realizarse a sus propios sistemas de previsión social, los contribuyentes cuyos cónyuges no obtengan rentas o sean éstas inferiores a 8.000 €, podrán realizarse aportaciones a planes de pensiones y a planes de previsión asegurados en los que el partícipe sea dicho cónyuge con el límite máximo de 2.000 €.

Lo que garantizan

¿Se garantiza alguna rentabilidad en un plan de pensiones y en los planes de previsión asegurados?

- En los planes de pensiones no se garantiza ninguna rentabilidad, la rentabilidad viene dada por los resultados de las inversiones que se materialicen en cada momento. En cambio en los planes de previsión asegurados siempre existe una rentabilidad mínima.



CONTINUA

¿Qué tipos de planes de pensiones existen en función de la inversión?

- En función de la inversión existen planes de pensiones de renta fija y de renta variable, y a partir de ahí, distintas combinaciones de renta fija y renta variable.

¿Qué nos interesa más, un plan de pensiones o plan de previsión asegurado?

- Tal y como decíamos anteriormente, los planes de pensiones no garantizan ninguna rentabilidad, pero a largo plazo pueden batir la rentabilidad de cualquier plan de previsión, ahora bien, si lo que nos interesa es una rentabilidad moderada y obtener un buen rendimiento fiscal, los planes de previsión cumplen sobradamente este objetivo.

¿Cómo se puede cobrar este tipo de productos?

- Los planes de pensiones y los planes de previsión asegurado se pueden cobrar en forma de capital o en forma de renta. Existen además diversas formas de cobro de las rentas, siendo este sistema el más rentable fiscalmente. ■



Decálogo del inversor del Plan de Pensiones

Solvencia y gestión profesional de la cartera gestora. Es el primer punto a tener en cuenta para conseguir unas mejores expectativas de rentabilidad y seguridad de la inversión.

Líderes y otros. Bancos y Cajas lideran el mercado en “volumen” pero sus planes no siempre están entre los más rentables. Las Aseguradoras lideran el mercado por rentabilidad.

Ahorro y pensión, analice la capacidad de ahorro presente y futuro y procure aclarar las ideas sobre el nivel de vida que quiere tener cuando se jubile.

Asesoramiento. Kalibo le aconsejará sobre el producto que más se ajusta a sus necesidades. A diferencia con otros canales de distribución, nuestra misión es informar y asesorarle.

Datos, le explicaremos claramente el funcionamiento de un Plan de Pensiones (pago de primas, aportaciones extraordinarias, fiscalidad, comunicaciones, ...).

Traspaso de derechos consolidados, recuerde que una de las ventajas fundamentales de un Plan de Pensiones es el traspaso de derechos consolidados. Dichos traspasos no acarrear coste fiscal alguno.

Rentabilidad, recuerde que un punto de diferencia de rentabilidad durante la duración de un Plan, puede suponerle una merma considerable en sus aportaciones de jubilación.

Cuándo empezar. La edad media de los partícipes en Planes de Pensiones es de 40 años, pero lo ideal es comenzar antes, a los 35 es una buena edad. Siempre se está a tiempo de suspender las aportaciones.

Cambios nominativos. La importancia que está adquiriendo el Plan de Pensiones como instrumento complementario a las prestaciones de la Seguridad Social, hace que sea un producto en constante evolución.

Fiscalidad, el Plan de Pensiones es el único instrumento de ahorro que permite al partícipe reducir su base imponible, por lo tanto es un magnífico instrumento que combina una alta rentabilidad financiero-fiscal.

Seguridad, en cualquier momento puede traspasar un Plan de Pensiones a un Plan de Previsión Asegurada y viceversa. ■

Las claves de la reforma de las Pensiones

1. LA EDAD DE JUBILACIÓN. Hasta ahora establecida en 65 años, se fija en 67 a partir de 2027, momento a partir del cual finaliza el régimen transitorio. Desde 2013 se irá incrementando gradualmente la edad de jubilación. En cualquier caso, quien cumpla los 65 años en 2027 y haya cotizado más de 38 años y seis meses podrá jubilarse y cobrar la pensión completa.

Fecha	Edad	Fecha	Edad
2012	65 años	2020	65 + 10 meses
2013	65 + 1 mes	2021	66 años
2014	65 + 2 meses	2022	66 + 2 meses
2015	65 + 3 meses	2023	66 + 4 meses
2016	65 + 4 meses	2024	66 + 6 meses
2017	65 + 5 meses	2025	66 + 8 meses
2018	65 + 6 meses	2026	66 + 10 meses
2019	65 + 8 meses	2027	67 años

2. EL CÁLCULO DE LA PENSIÓN. La cuantía se determinará por los últimos 25 años trabajados en lugar de los 15 años fijados en la anterior legislación. La medida se aplicará de forma gradual de tal forma que a partir de 2022 todas las pensiones se calcularán ya con los últimos 25 años cotizados.

Fecha	Años	Fecha	Años
2012	15	2020	23
2013	16	2021	24
2014	17	2022	25
2015	18	2023	25
2016	19	2024	25
2017	20	2025	25
2018	21	2026	25
2019	22	2027	25

3. LA MÁXIMA PENSIÓN. Para cobrar la pensión máxima será necesario a partir de 2027 acreditar 38,6 meses de cotización. Hasta ahora, bastaban 35 años para acceder al 100%.

Fecha	Edad	Fecha	Edad
2012	35 años	2020	35 + 10 meses
2013	35 + 1 mes	2021	36 años
2014	35 + 2 meses	2022	36 + 2 meses
2015	35 + 3 meses	2023	36 + 4 meses
2016	35 + 4 meses	2024	36 + 6 meses
2017	35 + 5 meses	2025	36 + 8 meses
2018	35 + 6 meses	2026	36 + 10 meses
2019	35 + 8 meses	2027	37 años

4. LA JUBILACIÓN ANTICIPADA. La reforma aprobada contempla que se pueda acceder a la jubilación anticipada a partir de los 63 años, siempre y cuando se hayan cotizado 33 años. La jubilación a los 61 años se mantiene para casos ligados a crisis empresariales.

5. LA COTIZACIÓN MÍNIMA. El período mínimo para acceder a la prestación contributiva se mantiene en los 15 años. Con ese período cotizado solo se tendrá derecho al 50% de la base reguladora de la pensión de jubilación.

6. LOS AUTÓNOMOS. Este colectivo también podrá acceder a la jubilación voluntaria a los 63 años, siempre y cuando cuenten con, al menos, 33 años de cotización. ■



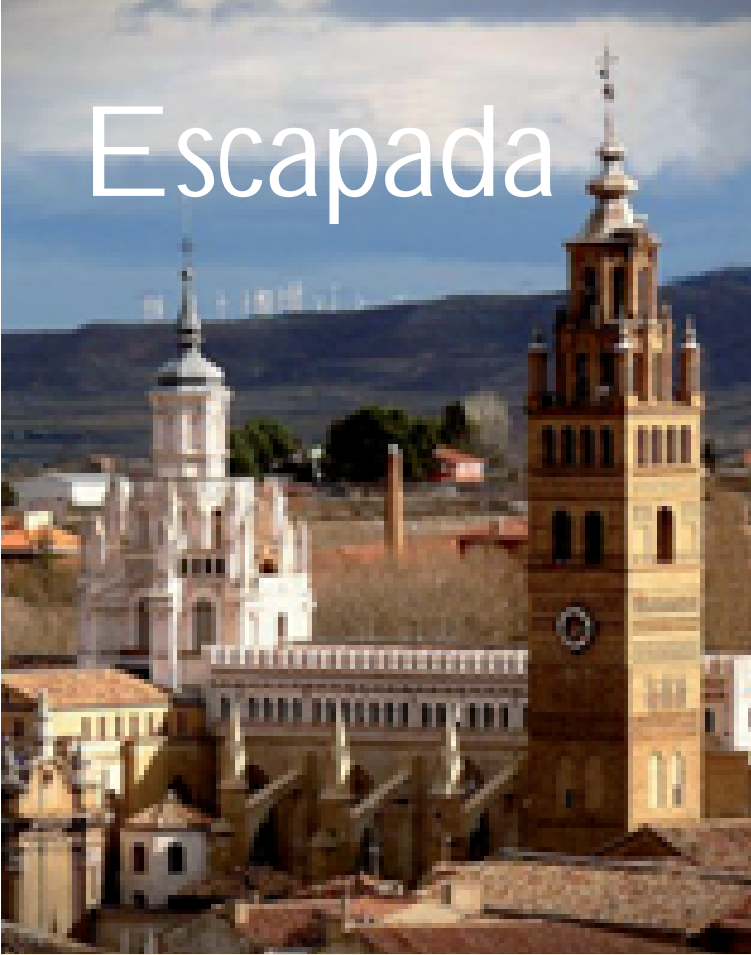
Piense en su jubilación y en la próxima declaración de la Renta.

- En **KALIBO** puede conocer la rentabilidad de su actual Plan de Pensiones y le haremos una comparativa con los mejores Planes del mercado con los que trabajamos.
- Nuestro departamento de Vida y Pensiones le realizará una simulación gratuita de la pensión que le podría quedar cuando se jubile.
- Si ya tiene Plan de Pensiones, traspáselo con **KALIBO** y consiga importantes regalos o dinero en efectivo para su Plan.
- Si no dispone de un Plan de Pensiones y es mayor de 35 años, es el momento de pensar en su futuro.

Más información en el **976 210 710** o info@kalibo.com



Escapada



Tarazona nos muestra 30 años después el esplendor de su catedral

La catedral de Tarazona ha estado cerrada casi 30 años. En el inicio de este período, por medidas de seguridad ante el deterioro de las estructuras de construcción. Luego, en los últimos 20 años porque en ella se han realizado obras de restauración que han alumbrado unos tesoros arquitectónicos y artísticos que desconocían las jóvenes generaciones de tarazonenses y que han renovado los emotivos recuerdos de los mayores. Ahora la bella población tarazonense las muestra a los visitantes. Un majestuoso monumento con una sobresaliente unidad interior.

Casi medio centenar de especialistas en restauración artística han trabajado en este edificio que fue declarado Bien de Interés Cultural en 2002. Se trata de una obra de personalidad acusada, una de las primeras catedrales góticas que se construyeron en Europa, con elementos similares a las catedrales de Burgos y Toledo. Exteriormente es un templo gótico y de bella expresión renacentista en su interior, con una significativa presencia de huellas de estilo mudéjar.

Las obras de restauración permiten ahora apreciar la majestuosidad de su estilo renacentista, enriquecido con pinturas de este mismo estilo, sobre todo en la cabecera del

templo. Es la colección de pintura renacentista más importante de Aragón lo que le ha valido el calificativo de Capilla Sixtina del Renacimiento español.

El viajero que se acerque a Tarazona y visite su catedral se verá compensado con la contemplación de un majestuoso cimborrio, que cuenta con un conjunto iconográfico de personajes clásicos y míticos, en su mayoría desnudos, que son poco frecuentes en los templos cristianos. La visita a este excepcional monumento artístico se caracteriza por su luminosidad, toda ella procedente del exterior.

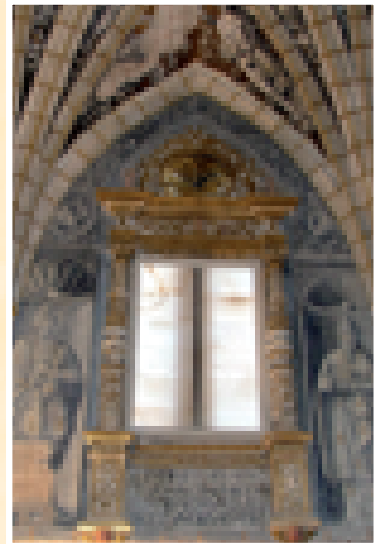
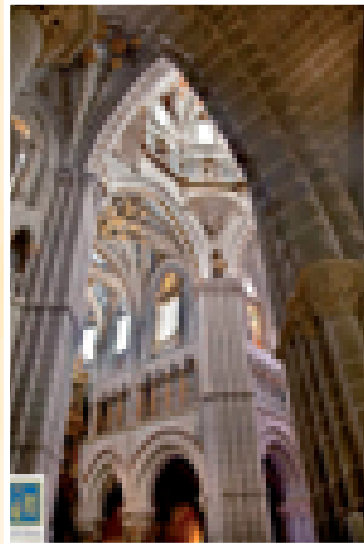
También destaca el claustro de planta cuadrada adosado a la catedral, compuesto por ventanales cerrados por celosías de yeso de traza gótico-mudéjar, realizadas en los siglos XV y XVI.

Las excavaciones arqueológicas que se han llevado a cabo en este tiempo han alumbrado nuevas construcciones romanas, han aparecido cerámicas musulmanas y vestigios del inicial templo cristiano. Con ellas se enriquece el nutrido joyero catedralicio, formado por copones medievales, relicarios y bandejas de oro y plata y una impresionante custodia gótica.

Pero ahí no se agota la oferta turística de Tarazona que sorprende a los visitantes con su esplendor histórico plasmado en su urbanismo medieval, con significativos palacios renacentistas y su recoleta judería, sin olvidar el majestuoso edificio de su Casa Consistorial.

Todo ello, con el Moncayo a la vista lo que le dota de un encanto especial. ■

Ángel de Uña
Periodista



LAS VISITAS

Mientras se mantenga la restauración, las visitas al templo están siendo limitadas en días y horarios. Para hacer el viaje sin sobresaltos, lo más práctico es llamar a Turismo de Aragón al tel. 976 282 181 o consultar en catedral@tarazonamonumental.es

Gastronomía

Los restaurantes oscenses,
mejor calificados que los zaragozanos

Centenar y medio de restaurantes aragoneses aparecen nominados y recomendados en la edición 2011 de las más importantes guías gastronómicas españolas, Repsol, Michelin y Gourmet.

El número de establecimientos aragoneses calificados en estas publicaciones ha ido creciendo. En 2008, la nominación abarcaba a 120 restaurantes, que se han incrementado hasta los 146 en la edición de 2011.

La provincia con más densidad de "estrellas" y "soles", en proporción a su población y censo hostelero es la de Huesca. De aquellos 146 restaurantes privilegiados con alguna distinción, 62 se localizan en el Alto Aragón; 67 en la provincia de Zaragoza y 20 en la de Teruel. Todo ello a pesar de que la población y la cifra de establecimientos censados en la provincia de Zaragoza son muy superiores a las de Huesca y Teruel.

Los expertos creen que la razón reside en que es la actividad turística y vacacional la que más influye en los niveles de calidad restauradora. En este sentido, el turismo de montaña y nieve del Alto Aragón parece una actividad decisiva en la concentración de establecimientos de calidad.

En esta misma página publicamos la lista de los doce restaurantes mejor calificados en el conjunto de guías españolas. ■

Restaurantes de Aragón mejor calificados				
		REPSOL	GOURMET	MICHELIN
1	Venta del Sotón - Huesca	1	8,5	M
2	Las Torres - Huesca	R	8	1
3	Lillas Pastia - Huesca	R	8,25	M
4	La Granada - Zaragoza	1	7,75	M
5	Novodabo - Zaragoza	1	8	
6	El Cachirulo - Zaragoza	1	8	
7	La Cocina Aragonesa - Huesca	R	8	M
8	La Bal d'Onsera - Zaragoza	R	7	1
9	Gayarre - Zaragoza	R	7,5	M
10	La Ontina - Zaragoza	R	7,25	M
11	El Batán - Teruel	R	7,25	M
12	La Bastilla - Zaragoza	R	7	M

NOTAS:

La **Guía Repsol** califica los establecimientos con Soles (1, 2 y 3 soles) y con la calificación de recomendado (R).

La **Guía Gourmetour** emplea la calificación numérica.

La **Guía Michelin** califica a los restaurantes con Estrellas (1, 2 y 3) y con una mención (M).

Tecnología

Nuevo sistema de pago en tiendas físicas

PayPal, el sistema de pago en línea de eBay, prepara su propia alternativa para pago de compras en tiendas físicas. El funcionamiento del nuevo sistema, no requiere el uso del NFC en los teléfonos inteligentes, sino que se basa en la lectura de los códigos de barras de los productos. Según la empresa, los comerciantes no deberán instalar nuevos terminales para el cobro a través de PayPal que no descarta, asimismo, el lanzamiento de su propia tarjeta de crédito. En las máquinas lectoras de los establecimientos, el cliente introducirá solamente el pin y el número de teléfono. Los expertos creen que, hacia mediados de década, los pagos a través de móvil en Estados Unidos se habrán multiplicado casi por cinco, rondando los 214.000 millones de dólares, frente a los 46.000 millones de dólares actuales. Los analistas anticipan que, para entonces, uno de cada seis usuarios de móvil de EE. UU. harán transacciones financieras con sus teléfonos. ■



Luigi Lana, consejero delegado de Reale en España



“Nos proponemos consolidar nuestra relación con la mediación”

La Società Reale Mutua di Assicurazioni es la primera aseguradora en forma de mutua en Italia. Fue fundada en 1828 y se puede decir que desde entonces forma parte de la historia italiana. Desde mayo del año pasado, Luigi Lana, director general de esta Società Reale, es el Consejero Delegado de esta compañía en España y responsable de las sociedades de esta aseguradora en nuestro país. Desde su nombramiento, Luigi Lana ha continuado desempeñando sus responsabilidades de la sociedad matriz, aunque tiene presencia semanal en su cargo español.

Todo Turín tiene huellas de Reale. ¿Constituye un símbolo tan importante para esa capital como la FIAT o la “Juve”?

- Yo creo que mucho más, aunque reconozco que esta es una respuesta que nace del corazón. Sin duda la presencia de Reale en Turín es importante pero no demasiada. Además de un patrimonio inmobiliario bien visible, Reale Mutua tiene un buen número de agencias distribuidas por toda la ciudad.

Aparte de esas participaciones que se plasman en acero y hormigón, ¿qué otras huellas imprime Reale en la vida de Turín y su región?

- Yo creo que lo que más nos distingue es nuestra participación en las actividades sociales, culturales y deportivas de una ciudad viva que, cada vez, es más conocida en el mundo. Por ejemplo, hemos contribuido al Centro de Documentación del Nuevo Museo del Automóvil de Turín y hemos colaborado con la Bienal Democrática, un laboratorio público en el que se potencia el diálogo entre jóvenes, universidades y ciudadanos. Participamos en la realización de obras pictóricas en cooperación con la Academia de Bellas Artes de Turín; también con el teatro Regio, en exposiciones fotográficas y tenemos firmado un acuerdo quinquenal con el Politécnico de Turín que prevé el desarrollo de áreas de estudio en certificación ambiental y seguridad laboral. A ello se unen distintos apoyos a compañías de teatro, equipos deportivos y el patrocinio de eventos sociales, culturales y deportivos.

¿Esta proyección social ha formado parte de toda su trayectoria empresarial?

- Nuestra historia es una historia de trabajo serio, transparente y de servicio a los asegurados (que son socios en la Mutua) y a los stakeholders como se dice hoy. Nuestro Grupo ha sabido seguir la historia de nuestra

Europa tanto en los hitos venturosos, como en los trágicos que han afectado a nuestros pueblos. Estamos convencidos de que la Responsabilidad Social es un valor fundamental para una empresa y lo es aún más para Reale Mutua, que ha adoptado una estrategia sostenible, con políticas y comportamientos de gestión que actúan positivamente tanto en los intereses de los stakeholder, como para la sostenibilidad económica, social y ambiental.

¿Cómo seleccionan esas actividades de responsabilidad social?

- Las actividades de responsabilidad social de hoy no son otra cosa que la evolución de lo que han hecho nuestros predecesores de los que se conservan vestigios en nuestros museos de Madrid y Turín. Nosotros no entendemos nuestros museos como lugares donde se exponen bienes. Los documentos allí conservados nos hablan, nos hacen comprender cómo puede existir una relación entre una Sociedad y la persona. La persona está verdaderamente siempre en el centro de nuestras atenciones.

¿Cómo se van a extender a España esas acciones de responsabilidad social?

- En España, la responsabilidad social y el compromiso de Reale Seguros tienen la máxima expresión en la Fundación Reale, actividad sin beneficio dedicada a la defensa de niños y jóvenes, promoción y difusión de actividades culturales, sociales, cuidado del medio ambiente y promoción del deporte de aficionados.

El plan de acción de Fundación Reale se concreta en acciones como el apoyo a la financiación de Aldeas Infantiles SOS; la Participación en el Programa para el empleo de las personas con inhabilidades psíquicas;

la colaboración con la Asociación Infantil Oncológica Asión de Madrid para el apoyo al programa de ayudas; el apoyo a la restauración y al estudio del fondo papiroológico conservado en el monasterio de Montserrat y las ayudas a los centros de acogida de Cáritas y otras colaboraciones en materia de educación medioambiental.

Reale en España

Reale ha tenido una brillante trayectoria en los últimos años en España, con excelentes resultados, mejorando su cuota de mercado y ganando notoriedad en el mercado español. ¿Cómo van a desarrollar su negocio en España a partir de ahora?

- Nuestro negocio en España se va a centrar en consolidar nuestra relación con la mediación. Queremos trabajar para y con la mediación, siendo su socio de referencia. Todo ello mediante una relación cercana y próxima, una oferta de productos y servicios global e integral y una preocupación constante por alcanzar la excelencia en el servicio a los clientes.

¿Sus objetivos a corto plazo?

- Los objetivos a corto y medio plazo siguen siendo crecer con rentabilidad y potenciar nuestra marca en todo el territorio, todo ello bajo el prisma de la responsabilidad empresarial.

Su compañía ha mantenido cierta separación entre productos aseguradores de Vida y No Vida. ¿Cuáles serán sus directrices de futuro?

- Realmente hasta hace un año, Reale no estaba presente en el ramo de Vida, y fue hace un año escaso cuando constituimos de nuevo nuestra compañía de vida y comenzamos a desarrollar esta parte de negocio. Poco a poco vamos complementando ambas actividades de Vida y No Vida y el objetivo es integrar completamente la oferta, y desarrollar una gama de productos en todos los tramos de alta calidad, a disposición de nuestros clientes y mediadores.

El sector asegurador

¿Están afectando al sector asegurador los acontecimientos y los cambios del sistema financiero acaecidos en Europa?

- Sin duda sí, aunque las compañías de seguros están menos expuestas a riesgos endémicos ligados a inversiones que han podido acusar caídas imprevistas de valor o créditos que se han demostrado incobrables. A pesar de ello, la volatilidad de los mercados se refleja por el momento negativamente sobre el valor de los assets medidos al fair value.

Los aumentos del spread entre los titulares gubernativos italianos y españoles no han ayudado a un Grupo como el nuestro, si bien estamos poco expuestos en titulares públicos como Grecia, Portugal e Irlanda. No obstante

hemos sido capaces con nuestras únicas fuerzas para mantener el rating A- (strong, FITCH) pasando en el periodo de turbulencia de out look negativo a estable y estamos trabajando para mejorarlo más. Todo esto es una garantía para nuestros asegurados y para los mediadores que trabajan con nosotros.

Pensamos que nuestras políticas de inversión, muy cautelosas, nos pueden proteger a corto plazo de próximos fenómenos de inestabilidad y también en caso de fuertes crecimientos de inflación y de tipos de interés, que hoy no son previsibles.

Los mediadores

¿Cuál es su opinión sobre el papel que juegan en el mundo del seguro los mediadores y corredurías?

- Los mediadores son una parte fundamental en la cadena de valor del sector asegurador. Son profesionales con gran conocimiento y experiencia, que ponen a disposición de los clientes todas sus capacidades, no sólo en el momento de la suscripción, si no en toda la vida de la póliza. Tanto para los clientes como para las compañías de seguros, los mediadores juegan un papel crítico, ya que adaptan perfectamente la oferta y la demanda, facilitando las relaciones entre ambos.

¿Cómo contempla las relaciones de futuro con los mediadores españoles?

- Para Reale, los mediadores son sus socios naturales, y nuestro objetivo es consolidar y reforzar la relación con todos ellos. Toda la organización de Reale está orientada a ello, bien sea desde el servicio, desde la oferta o desde la gestión. Nosotros seguimos apostando por una estructura con presencia en todo el territorio nacional, dotando a nuestras oficinas de las mayores capacidades posibles, con el objetivo de aportar el máximo valor a nuestros mediadores y a nuestros clientes. ■

Un ingeniero que dejó la mecánica para explorar el seguro

Luigi Lana nació en Milán en 1951. Inicialmente ejerció su actividad en el sector industrial, como Ingeniero Mecánico, hasta que, en 1978, después de conseguir un master en Ingeniería del Seguro en la Universidad de Milán, pasa el sector asegurador, iniciando esta actividad en Abeille para luego ejercer en Axa y, definitivamente, en octubre de 2003, se incorpora a Reale Mutua, asumiendo el cargo de consejero de las empresas que la componen y llegando en 2006 el cargo de Director General. Desde el 1 de mayo de 2010, es consejero delegado de las sociedades españolas Reale Seguros, Reale Vida y Pensiones e Igarza, pertenecientes a Grupo Reale Mutua.

Con un innato entusiasmo por el trabajo y una extraordinaria vitalidad, simultanea sus tareas en Italia y España, consolidado en un trabajo en equipo que integra un extraordinario grupo de colaboradores. ■

Su salud
no debe
esperar



Seguro de asistencia sanitaria **TOP KALIBO**

- Sin listas de espera.
- Cuadro médico: libre elección de médico.
- Servicios AvantSalud incluidos.
- Asistencia en viaje en el extranjero.
- **SIN COPAGO.**
- 2ª opinión médica.
- Preparación al parto.

Si tiene de 0 a 45 años

41,50 €/mes

De 46 a 55 años 49,00 €/mes

De 56 a 65 años 62,00 €/mes

CONSULTE
las ventajas fiscales
para las empresas

10% Descuento adicional
para pólizas de tres o más asegurados

 **kalibo**
CORREDURIA DE SEGUROS

Solicite más información en el **976 210 710** o info@kalibo.com