

ÁNGEL GIL

Consejero delegado
BGL Audiovisual

**“Hemos acometido
25 proyectos que
nos han convertido
en referente mundial
en ingeniería
audiovisual”**



Salma Paralluelo

En septiembre pasado, esta zaragozana de quince años, se proclamó campeona del mundo de fútbol sub-17.

Soluciones aseguradoras

Frente a siniestros medioambientales, las entidades aseguradoras tienen que ofrecer una solución inmediata y eficaz.

Tecnara, ejemplo de la cooperación entre empresas

Aragón es la segunda comunidad autónoma española con más agrupaciones empresariales innovadoras.





Miguel de las Morenas
 Director General
 Kalibo Correduría de Seguros



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

PUBLICIDAD
 Fernando Baquero. Tel. 976 210 710

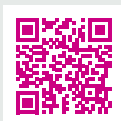
DISEÑO Y MAQUETACIÓN
 www.venzes.es

Revista Trimestral. Distribución Gratuita.
 Tirada: 4.300 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 Caucción 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:



Qué treinta años es mucho

Iniciamos 2019 con la ilusión de alguien que está a punto de celebrar su aniversario, con la satisfacción de haber superado innumerables dificultades y la alegría de haber consolidado una empresa referente. Este es el año de nuestro 30 aniversario.

En multitud de ocasiones escuché a nuestro fundador, D. Raúl Blanco, contar la historia de Kalibo, su nacimiento y su posterior transformación en la empresa que es hoy y muchas han sido las veces que me han preguntado por el significado de la palabra que da nombre a nuestra sociedad. Kalibo procede de la fabla aragonesa, significa rescoldo, las pequeñas brasas que se conservan entre las cenizas de la hoguera.

Efectivamente, Kalibo nace del rescoldo de otra sociedad de mediación en la que participaba nuestro entonces Presidente. Ah!, se me olvidaba, la K fue el toque exótico que D. Raúl le dio para construir el que hoy sigue siendo nuestro logotipo.

A lo largo de estos años se han producido algunos hitos importantes en nuestra historia, tal vez el más conocido en su día fue el lanzamiento de la primera póliza para mascotas, allá por el año 1.991, de la que fuimos pioneros y que hoy representa una parte muy importante de nuestra facturación.

Posteriormente, y con la incorporación de un equipo totalmente nuevo, conformamos nuestro actual departamento de empresas, aportando soluciones innovadoras en nuestro mercado con pólizas específicas destinadas al sector empresarial.

Hoy, contamos con un joven y experimentado equipo de Previsión Social, dedicado a asesorar en la planificación de la jubilación e inversiones de nuestros clientes, y un potenciado departamento de Siniestros cuyo día a día es resolver los problemas de éstos.

Y por último, y no por ello el menos importante, el área de seguros particulares que son los que especialmente, junto con Siniestros, están más cerca del cliente de la calle testeando sus inquietudes y problemas.

Con la misma pasión y entrega que el primer día queremos seguir construyendo el futuro próximo, que es el de todos que formamos Kalibo, con la figura de nuestro cliente en el eje central de nuestro devenir diario. ■



3

La visión del directivo
Ángel Gil,
 consejero delegado de BGL.

8

Nuestros clientes y amigos
Salma Paralluelo,
 joven promesa del deporte español.

11

Mesas abiertas en Redacción Club
 > **Marta y Alberto Arranz**. *Tecco-Aracast*.
 > **Alejandro Aznar**. *PIDAL*.
 > **José Bailach y Daniel**. *Fundadores de "Metro 7"*
 > **Juan Ignacio Martínez**. *Socialnautas*.
 > **Pablo Murillo**. *Dinamycal Tools*.

16

Kalibo en pocas palabras
 > **¿Puede prohibirte tu empresa ir vestido como quieras al trabajo?**

17

Crónica Empresarial
 > **ARAME** distinguió el liderazgo empresarial femenino.
 > La Universidad Integra avanza con fuerza.
 > Los empresarios acusan una ligera incertidumbre ante el futuro.
 > Verallia, ACF Innove y el colegio Cristo Rey, ganadores del Premio a la Excelencia Empresarial 2018.

21

TECNARA
 > **Un exponente de la cooperación entre empresas.**

24

Soluciones Aseguradoras
 > **Quien contamina paga.**

29

Aragoneses en el mundo
 > **Luis A. Víu**, presidente del Grupo Industrial Montreal.



Ángel Gil

consejero delegado de BGL

En más de 50 años de vida profesional, la trayectoria empresarial de Ángel Gil, presidente ejecutivo de BGL, ha dejado impresas sus huellas por el ancho mundo. Desde el comienzo de su actividad profesional, la empresa familiar se fue mostrando como una organización dinámica y ha evolucionado siguiendo los avances de las nuevas tecnologías, audio, vídeo, IT y comunicaciones. Sobre la sólida base de ese afán innovador, Ángel Gil ha ido aportando soluciones a las actividades vinculadas con la televisión y el mundo audiovisual. Hasta hoy, BGL ha acometido más de una veintena de proyectos internacionales de gran envergadura, ha equipado tecnológicamente a un total de 16 museos y espacios expositivos fuera de nuestras fronteras y más de 40 dentro de España. La trayectoria profesional de Ángel Gil y la progresión de BGL vienen pautadas por las fechas de las grandes exposiciones internacionales. Entre ellas, la Exposición Internacional de Zaragoza, celebrada en 2008, y que supuso un hito destacado en el desarrollo de BGL. *“En la Expo 2008 hicimos 12 pabellones, algunos de ellos como el de Japón o el de Acciona, fueron realmente revolucionarios, y también instalamos las primeras pantallas gigantes de LED gestionando todo el sistema de información al visitante”*, afirma nuestro entrevistado.

CONTINÚA >



PABELLÓN DE ESPAÑA
Expo Astana, Kazajistán



RESTAURANTE KAORI BY WALTER MARTINO
Miami



OLUSEGUN OBASANJO PRESIDENTIAL LIBRARY
Nigeria

¿Cuándo comenzó su actividad en esas gigantescas concentraciones que son las Exposiciones Internacionales?

> Realmente entramos en esta actividad en 1992, en la Exposición de Sevilla. Fue un año señalado e histórico para nosotros, hicimos el pabellón de Aragón y el de Galicia, en el Pabellón de Andalucía montamos el primer estudio de televisión en alta definición HD, también instalamos Tele-expo y Radio-Expo, etc...

¿Su camino profesional parece diseñado por las sedes de las exposiciones internacionales?

> En parte sí, desde que en 1992 empezamos en Sevilla, BGL ha trabajado en seis exposiciones internacionales: Lisboa (en 1998 marcó la primera campaña internacional de la Compañía), Expo Zaragoza (2008), Yeosu (Corea del Sur en 2012), Astaná

(Kazajistán en 2017) y la próxima de Dubai en 2020 en la que ya estamos trabajando.

¿Las Expos son un elemento dinamizador del sector de la construcción y de la industria audiovisual?

> Dos de los grandes hitos de BGL están relacionados con grandes eventos en España: la Expo Sevilla '92 y la Expo Zaragoza 2008, ya que en ambas recibimos encargos de equipamiento de pabellones y otras instalaciones punteras. Fue al final de la Expo Zaragoza 2008 cuando nos afectó realmente la crisis económica nacional, aunque entiendo que supimos aprovechar el impulso que habíamos tomado en el campo de la instalación de espacios museísticos y expositivos en estas expos para lanzarnos a realizar instalaciones fuera de nuestras fronteras, donde había

mucho negocio y podíamos aplicar esas habilidades, para ello tuvimos que incorporar a nuestros valores la "mentalidad de comando", saber, querer y hacer, necesarios para moverse por el mundo, por ejemplo en países como Nigeria, donde realizamos el equipamiento audiovisual del Centro Presidencial Olusegun Obasanjo.

¿Cuál es el balance de su actividad industrial en este tiempo?

> BGL ha dejado su sello y llevado la marca España a más de una veintena de países, realizando ofertas asiduamente en más de seis idiomas y computando instalaciones para un total de más de 500 empresas. BGL ha acometido 25 proyectos internacionales de gran envergadura, equipando tecnológicamente a un total de 16 museos y espacios expositivos fuera de nuestras fronteras y más de 40 dentro de España.



PABELLÓN DE KAZAJISTÁN
Expo Astana, Kazajistán



CENTRO PRESIDENCIAL BORIS YELTSIN
Ekaterimburgo, Rusia



PABELLÓN DE KAZAJISTÁN
Expo Astana, Kazajistán

Pero también estamos presentes en el mercado de la televisión donde tenemos el honor de haber trabajado en proyectos y servicios para todas las cadenas de España, y en el sector de la cultura y congresos con múltiples referencias como Teatro Real de Madrid, Teatros del Canal, o varios centros CaixaForum, o Palacios de congresos como el de Catalunya, Kursaal de San Sebastián, y un largo etc.

¿Cuáles han sido los cambios más importantes que ha experimentado BGL en este medio siglo de trabajo?

> Estos 50 años de experiencia y profesionalidad han convertido a nuestra empresa en un partner de excepción, capaz de combinar y sincronizar tecnologías de audio, vídeo, IT, AR, VR y control, que nos han permitido acometer los proyectos más avanzados y de vanguardia en las distintas líneas de negocio: museos, pabellones, expo, exposiciones temporales, centros de experiencia de marca, teatros, auditorios, centros de congresos, externalizaciones, accesibilidad TV (subtitulado), y broadcast (televisión y unidades móviles).

En una reciente intervención suya en Zaragoza habló de mantener la misma línea de negocio. ¿Puede adelantar a lo que se refería con su colaboración con Secuoya Studios y Netflix?

> Como dije, nuestra misión y objetivo es seguir trabajando las mismas líneas de negocio con el objetivo de crecer en volumen y en resultados. En BGL basamos nuestra actividad en una mezcla de conocimientos,

en una nebulosa donde confluyen el audiovisual "clásico" con el mundo IT, la informática, las comunicaciones, interactividad, VA, RA, etc., lo que nos obliga a estar atentos constantemente de los cambios tecnológicos que se producen en todo el mundo para ofrecer las soluciones más innovadoras posibles cada día. La incorporación de BGL en la compañía Secuoya, y su reciente alianza con Netflix, ha tenido ya como consecuencia un impulso en nuestra actividad profesional, no en vano nosotros hemos realizado el diseño, y las instalaciones equipamientos tecnológicos para la este ambicioso proyecto que cuenta con la tecnología más puntera, integrando todos los equipamientos técnicos de los platós y salas de montaje, etc., permitiendo el trasiego de todo tipo de señales entre las distintas áreas y con las exigencias más estrictas en seguridad, como nunca se había visto en España.

¿Cuál es el camino para conseguir contratos de colaboración y apoyo con los organizadores de una exposición internacional?

> Siempre hemos sido una empresa "amigable" y a lo largo de los años hemos ido tejiendo una "tela de araña" de relaciones. Los proyectos de expos y museos internacionales nos llegan de forma natural a través de las empresas especializadas en museografía y museología, que están entre dos mundos, la cultura y la innovación, y que requieren de empresas que conozcan y dominen los avances audiovisuales, y con experiencia demostrada.

Los proyectos de corporativo son diferentes y tenemos que actuar con nuestro equipo de ventas directamente con los clientes finales, lo mismo pasa con los servicios de gestión de espacios de eventos y con los mantenimientos.

Además de los pabellones y edificios que forman parte del equipamiento de una Exposición Internacional, ¿cuáles son los trabajos que acometen con frecuencia en su actividad?

> Antes de 2008 trabajamos mucho para organismos públicos, había una gran cartera de actuaciones públicas que daban mucho volumen. De hecho se rehabilitaron más de 600 teatros y se construyeron y equiparon muchos palacios de congresos y museos, lo que nos generó mucho trabajo. En la actualidad estamos desarrollando la línea de corporativo para empresas, y estamos presentes con trabajos en muchas de ellas y también estamos muy activos en centros comerciales. Además tenemos diversos contratos de servicios de mantenimiento y gestión de eventos en espacios y, por supuesto, atendemos la línea que denominamos "broadcast" (televisión) de la mano del Grupo Secuoya.

“La aparición del vídeo nos abrió otro mundo, con más tecnologías y más empresas”



50 años de experiencia y profesionalidad

Hace pocas semanas, en un evento celebrado en el CaixaForum de Zaragoza y rodeado de su equipo, Ángel Gil aprovechó para hacer balance de su trayectoria y agradecer a clientes, trabajadores y proveedores todo su apoyo.

El consejero delegado de BGL explicó que su empresa ha acometido 25 proyectos internacionales de gran envergadura, ha equipado tecnológicamente a un total de 16 museos y espacios expositivos fuera de nuestras fronteras y a un total de 40 dentro de España. Han sido 50 años de experiencia y profesionalidad que han convertido a BGL en un partner de excepción, capaz de combinar y sincronizar tecnologías de audio, vídeo, IT, AR, VR y control que permita acometer los proyectos más avanzados y de vanguardia en sus líneas de negocio: Museos (museos, pabellones, expo, exposiciones temporales), Corporativo (centros de experiencia de marca, teatros, auditorios, centros de congresos, ...), Servicios (externalizaciones, accesibilidad TV-subtitulado) y Broadcast (televisión y unidades móviles).

En el mismo acto, puso de manifiesto su misión de seguir trabajando en la misma línea y su objetivo de expandirse por más mercados. *"No estamos centrados en un sector muy concreto, sino en una nebulosa que nos obliga a estar al tanto constantemente de los cambios más actuales para ofrecer las soluciones más innovadoras"*.

Durante el evento, el director general de Grupo Secuoya, Pablo Jimeno, destacó la capacidad de BGL de adaptarse a los cambios y *"de transformar todo lo que hace en algo especial"*. Como balance de estos años en los que BGL ha estado integrado en la compañía, Jimeno destacó que fruto de esta unión *"han sido proyectos de todo tipo como la puesta en marcha de Secuoya Studios, que entre otras, ha sido elegido por Netflix como centro de producción europeo"*, concluyó.



PABELLÓN DE EMIRATOS ÁRABES UNIDOS
Expo Astana, Kazajistán

¿Ha habido algún momento decisivo en su trayectoria empresarial?

> Hemos tenido dientes de sierra y ha habido valles peliagudos. Para nosotros, el momento más crítico ha sido el final de la Exposición Internacional de Zaragoza, "la post 2008". Hasta ese momento habíamos tenido un enorme volumen de trabajo, pero una vez terminada nos encontramos sin proyectos importantes en marcha. Habíamos trabajado muy duro para terminar en fecha todo, y los proyectos posteriores previstos se fueron paralizando, y prácticamente no había proyectos que "pelear" en España. En aquel momento sobrevivimos gracias a los contratos de servicios que teníamos, que fue un apoyo que no se debilitó con la crisis.

¿Dónde y cómo encuentran trabajo como el que hace su empresa?

> El trabajo lo encontramos a través de empresas españolas que trabajan en el exterior y a partir de las cuales se generan equipos de trabajo en cualquier parte del mundo, y por solicitudes de todo tipo de empresas que conocen de nuestras habilidades.

¿Cuáles son las ventajas competitivas y las estructuras productivas que les permiten mantener esas fortalezas profesionales?

> Nosotros no podemos tener una estructura productiva gigantesca, ya que un parón en la contratación podría crear problemas. En BGL tenemos un equipo técnico básico fenomenal y una agenda extraordinaria de inge-

nieros europeos a los que podemos contratar y sobre los que se forman equipos de trabajo de gran capacidad. Cuando presentamos nuestra propuesta para hacer un trabajo en uno de estos grandes proyectos, lo presentamos con un precio pero también con un equipo técnico que te tienen que aprobar. Tienes que ser una empresa conocida, porque si no posees una cualificación para los trabajos precisos y experiencia en grandes proyectos, no te van a aceptar. En suma, hay que tener buenas agendas con destacados Project manager, que son los que le dan al proyecto una fiabilidad final.

La era del vídeo

¿Qué cambios técnicos cambiaron en algún momento la trayectoria profesional de BGL?

> En los años 80, cuando surge la palabra "vídeo" y nos dedicamos a popula-



MUSEO NACIONAL DE OMÁN
Mascate



rizarlo. Hasta entonces, nosotros estábamos aplicados en vender equipos de sonido pero la llegada del vídeo supone una revolución. La aparición del vídeo nos abrió otro mundo y con él la posibilidad de aplicar aquella "nueva tecnología" para empresas del incipiente mercado de la producción de TV. También nos lanzamos a crear nuevas empresas dedicadas a distintas actividades, pero

todas ellas relacionadas con el vídeo. Fue el momento en el que fuimos los primeros distribuidores de España de Sony y también comenzamos a trabajar con Thomson, que tenía productos suficientes para montar una televisión completamente con su marca. La llegada del vídeo supuso una explosión evolutiva para nuestra empresa.

¿De qué forma colaboran con el grupo Secuoya o con el gigante de la televisión e internet: Netflix?

> Estamos dando apoyo técnico a los proyectos del grupo Secuoya, que ha llegado a un acuerdo con Netflix para que ésta se instale en Secuoya Studios, que es un complejo audiovisual que nuestro Grupo está construyendo y equipando en la población madrileña de Tres Cantos, y que será el mayor centro de producción europea de televisión, y contará con la tecnología digital más avanzada del mundo. Se trata de un proyecto sobresaliente, el más ambicioso de los que se realizan en todo el mundo en el campo de televisión y del que formamos parte y llevará la firma BGL.

“Para nuestra empresa, el momento más crítico fue tras el final de la Expo Zaragoza 2008”

¿Cómo crean y configuran los equipos profesionales humanos que lleven a cabo su trabajo por todo el mundo?

> Estamos en unos momentos muy delicados y lo más difícil para las empresas es crear los equipos adecuados para cada proyecto. A nosotros nos gusta definirnos como una empresa que se base en la confluencia de tecnologías. Hay empresas especializadas y ocupadas en áreas muy concretas, en audio o en vídeo, o en el campo de las comunicaciones, en IT, nosotros estamos precisamente en esa globalidad de conocimientos.■

BGL, un referente en ingeniería audiovisual

BGL Audiovisual es una empresa especializada en ingeniería audiovisual que presta sus servicios a cadenas y productoras de televisión del país, y que tiene en marcha importantes proyectos internacionales.

Hasta 2008, BGL Audiovisual se llamaba Bienvenido Gil, nombre del fundador de la firma y padre de Ángel. En 1968 la empresa comenzó a hacer instalaciones de sonido en iglesias, hoteles... y discotecas, de las que llegaron a montar 130 durante los años 70.

Hoy, con 50 años de historia, BGL Audiovisual forma parte del Grupo Secuoya, que hoy en día es la empresa española líder en creación, producción y distribución de contenido audiovisual y digital, y que está presente en la transformación de la industria audiovisual en países como: Colombia, Chile, Perú, México y Estados Unidos, además de tener presencia ejecutiva en todo el territorio nacional español con contratos, trabajos y actividades en todas las cadenas de TV nacionales. BGL Audiovisual presta soporte como "eslabón de ingeniería" dentro de la

cadena de valor del Grupo, como la integración de la televisión autonómica de Murcia o el centro de producción del canal TEN.

La empresa tiene previsto incrementar su presencia internacional en los próximos años y cuenta ya con un total de 25 proyectos realizados en ocho países. Precisamente el principal reto que BGL Audiovisual aborda en la actualidad es la instalación audiovisual del Museo Nacional de Catar, el museo más grande del mundo en construcción en la actualidad.

Otras actividades de BGL Audiovisual son la realización de instalaciones multimedia y también trabajos corporativos para empresas en general en temas colaborativos, salas de reuniones y presentaciones, showroom, y espacios donde se quiera reforzar la imagen de marca y dar el "do de pecho" con experiencias de marca/producto, como en el centro Rafa Nadal Xperience en Manacor o el centro de visitantes para Repsol en Cartagena, etc... En el ámbito internacional, la compañía ha conseguido situarse como un referente en ingeniería audio-

visual, realizando proyectos tan emblemáticos como el Centro Boris Yeltsin en Ekaterimburgo (Rusia), el Museo Mhsheireb Down Town de Catar, el Pabellón de Rusia en la Expo de Corea 2012, el Museo Nacional de Omán en Mascate, el Centro Presidencial Olusegun Obasanjo en Nigeria, o la exposición Treasures of Aga Khan en Estambul (Turquía).

Igualmente, el grupo BGL ha realizado muy relevantes implantaciones técnicas en operadores de comunicación en España (Telemadrid, Aragón Radio y Televisión...), instituciones públicas (Asamblea de Madrid, Cortes de Aragón, Cortes Valencianas, Parlamento de Andalucía, Extremadura, La Rioja y Navarra...), Palacios de Congresos (Cataluña, Valencia, Kursaal de San Sebastián, Huesca, Tarragona...), Teatros (Teatro del Canal de Madrid, Teatro Real de Madrid, Auditorio de Zaragoza, ...), Universidades, Hoteles (ME Madrid, Mandarin Oriental en Barcelona, Meliá Castilla de Madrid...) y distintos espacios multiculturales como CaixaForum de Madrid y Sevilla, y otros clientes diversos.■





Salma Paralluelo

una deportista precoz de calidades excepcionales

"Al fútbol se juega, en el atletismo se compite"

Salma Paralluelo entra en la sede de la edición de PANORAMA acompañada de una de sus amigas, Julia Aranda, con quien comparte éxitos e ilusiones de futuro y de la que recibe consejos. Tiene una sonrisa tímida, amable, y unas impresiones sólidas y serenas que se manifiestan en contestaciones pausadas y precisas. Sus compañeros en el deporte afirman que tiene un carácter humilde y competitivo. Tarda unos segundos en contestar a cada pregunta, pero lo hace con una delicada precisión asentada en una sincera convicción. Salma, que estudia 4º de ESO en el instituto "Grande Covián", comparte y practica con éxito el atletismo y el fútbol. Cumplió 15 años el pasado mes de noviembre y ya atesora triunfos nacionales y mundiales. Acaba de regresar del campeonato del Mundo de Fútbol Sub 17, donde España ha conseguido el título mundial, siendo una pieza clave en el equipo nacional. Los técnicos de la Federación Española de Atletismo reconocen que es una niña precoz con condiciones excepcionales que puede correr medio fondo, velocidad, vallas y hacer triple salto.



Fotografía: Simón Aranda

> De izquierda a derecha Lucía Julvez, Salma Paralluelo y Julia Aranda, segunda, primera y tercera en Campeonato de Aragón Cadete Sub-16.

Eres una magnífica atleta y una excelente jugadora de fútbol, pero llegará un momento en que tengas que decidirte por un deporte u otro. ¿Cuál de las dos disciplinas deportivas ocupa más espacio en tu corazón?

> Las dos por igual. Lo que ocurre es que ha llegado el momento en el que tengo que decidirme por una de ellas, porque el deporte se va profesionalizando cada vez más y hay que sacar el mejor provecho de ellas. Tengo que elegir este año una de las dos disciplinas.

¿Ya tienes alguna preferencia?

> Tengo preferencia por las dos. El fútbol me gusta más pero me dicen que en el atletismo, aunque es más duro, tengo más potencial de futuro por mi condición física. Además, el atletismo es complementario de todos los deportes y me encanta su práctica.

¿Eso quiere decir que te encuentras más cerca de una disciplina que de la otra?

> No lo tengo todavía completamente claro. Este año creo que seguiré ocupándome de las dos y el año próximo elegiré entre ellas. De momento no lo he pensado.

¿Qué es lo que te “engancha” del atletismo y lo que te “ata” al fútbol?

> El fútbol tiene el atractivo de que estás en equipo trabajando por un mismo objetivo y que se generan amistades

muy fuertes. Además me parece muy divertido todo lo que vivimos ante un partido de fútbol. El atletismo es más duro y obliga a entrenamientos más programados, pero una victoria en atletismo produce una satisfacción indescriptible. En el fútbol juegas y en el atletismo compites.

Pero el atletismo proporciona forma física para todos los deportes.

> La velocidad que me ha reportado el atletismo ha sido fundamental para

jugar al fútbol y hacerlo en cualquier puesto.

¿Cómo fueron tus primeros pasos en el deporte?

> Desde pequeña he sido una niña muy movida y organizaba carreras con mis hermanos. Empecé a hacer atletismo a los 7 años y, desde el comienzo, quedé muy atada a su práctica. Con 8 o 9 años entré en el equipo de fútbol sala, con lo que mantuve la práctica de los dos deportes. Estuve un año haciendo fútbol sala e hice mis primeras pruebas en campo grande, en San José, el barrio donde vivo.

La familia

¿Comparte tu familia tu fervor por el deporte?

> Yo nací en Zaragoza, aunque mi madre es de Guinea Ecuatorial, y aquí conoció a mi padre. Mis hermanos también nacieron en Zaragoza y aquí viven. Todos ellos apoyan mi afición por el deporte, aunque mi madre, que vive durante mucho tiempo en Guinea, le preocupan las lesiones y por ello me anima a que no tenga prisa por elegir el deporte que practicaré en los próximos años.



Fotografía: Simón Aranda

CONTINÚA >



Fotografía: Simón Aranda

> Salma Paralluelo en las instalaciones de Kalibo.

¿Has recibido ofertas para fichar por algún equipo de fútbol o de atletismo?

> Sí que las he recibido de equipos de ambos deportes pero no me he decidido ni por una disciplina ni por un equipo. He estado mucho tiempo con personas mayores y me han enseñado a ser muy cauta a la hora de tomar decisiones, entre ellas la del deporte a elegir.

¿Qué trances de la vida te han hecho madurar con más rapidez?

> Estar rodeada casi siempre de buenos compañeros y compañeras del Colegio que me han manifestado muchas veces su amistad. Cuando el año pasado volví del Mundial de fútbol, me prepararon una emocionante bienvenida recibíendome y obsequiándome con mucho cariño.

¿Cómo es una jornada una deportista estudiante como tú?

> Me levanto a las 7:30 horas para ir al colegio, aunque en fechas de exámenes o cuando tengo algún trabajo que hacer, me levanto antes. Después de la jornada matutina me preparo para el entrenamiento de atletismo o de fútbol, al final del cual regreso a casa.

¿Hacías deporte antes de federarte y formar parte de los equipos nacionales de fútbol o atletismo?

> De pequeña participaba en pruebas de cross ganando algunas de ellas,

aunque me lo tomaba como un juego. Quizás el paso decisivo fue cuando comencé a correr en pista y también haciendo vallas.

¿Una prueba decisiva que guardes en tu memoria deportiva?

> Cuando estando aún en categoría infantil gané un campeonato de España de triatlón, al que siguió un campeonato de España de pista cubierta, en Antequera, donde gané la prueba de 80 vallas. En el campeonato en Sabadell donde gané en 300 metros lisos y también fui subcampeona en triple salto y el campeonato de España de relevos y 300 metros vallas.

¿Cuáles son las pruebas atléticas en las que te encuadran los entrenadores de atletismo?

> El equipo técnico de la Federación Española de Atletismo reconoce que puedo correr medio fondo, velocidad y vallas y que puedo hacer triple salto.

¿Resultados como estudiante?

> Hago cuarto de ESO y tengo que reconocer que los desplazamientos me reducen mucho el tiempo para estudiar.

¿Cómo repartes tu horario para compatibilizar estudios y deporte?

> Mis sesiones de entrenamientos son de dos horas. Los lunes, miércoles y viernes hago entrenamiento de fútbol, y los martes y jueves, de atletismo. Ahora, cuando comience la temporada de atletismo, las competiciones suelen ser los sábados reservando los domingos para el fútbol.

¿Qué títulos has obtenido en atletismo?

> Campeona de España cadete en 4x100 y en 300 metros vallas con un tiempo record de 42,56 segundos. He sido campeona de España sub 18 en 300 metros y subcampeona en triple salto. En pista cubierta gané el campeonato de España de cadetes en 60 metros vallas y de 300 metros vallas al aire libre.

¿Cuáles son los puestos más frecuentes que ocupas en el equipo de fútbol?

> Puedo jugar de lateral, extremo y media punta.■



Fotografía: Simón Aranda

Mesas abiertas en Redacción Club

patrocinado por **KALIBO CORREDURÍA DE SEGUROS**

Nacimiento y desarrollo de nuevas empresas (IV)

La Redacción Club de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza sigue desarrollando su ciclo de mesas abiertas en el que participan profesionales zaragozanos que presentan y comentan los objetivos, pasos y resultados de sus iniciativas empresariales. Los encuentros y sesiones están patrocinados por **KALIBO CORREDURÍA DE SEGUROS** y se desarrollan en un formato de entrevista-tertulia y en los que también participan expertos de la Cámara que dirigen y moderan las intervenciones.

En las siguientes páginas recogemos las más recientes intervenciones.



Marta y Alberto Arranz

Ejecutivos de Tecco-Aracast

“Somos una empresa familiar que compite con grandes multinacionales”

A punto de cumplir 25 años, Tecco-Aracast puede presumir de continuar siendo una empresa familiar y, a la vez, competir gracias a la innovación con las grandes multinacionales de su sector, el de las soluciones de vídeo y proyección para espacios públicos.

Tótems y directorios, mesas táctiles, sistemas de retroproyección para escaparates, pantallas LED, etc... son algunos de los productos de esta firma aragonesa que se pueden encontrar en escaparates y en las sedes de grandes empresas e instituciones. Marta Arranz, directora de operaciones de Tecco, y Alberto Arranz, responsable de marketing y ventas internacionales, visitaron la mesa abierta de Redacción.

Alberto y Marta son la segunda generación al frente de esta firma, fundada por su padre, Mariano Arranz, que continúa como gerente de la compañía. Marta Arranz es la 'recién incorporada' a la empresa, ya que antes de entrar hace dos años en el organigrama, pasó por otras empresas, incluidas dos importantes multinacionales.

“Todavía mucha gente nos conoce por lo que hacíamos en nuestros inicios, distribuir marcas líderes de productos audiovisuales, pero nuestra estrategia ha evolucionado mucho, hacia el producto propio, con diseño y fabricación propia y un software propio, bajo la marca Aracast desde hace 10 años. Hemos aumentado mucho nuestro catálogo (tótems, directorios, pantallas LED...), y

además de productos estándar ofrecemos soluciones personalizadas para cada cliente, adaptadas a sus necesidades y espacios”, explica Alberto. Otra de las líneas de negocio de Tecco, complementaria a la anterior, es la gestión de contenidos.

Esta constante adaptación, ha permitido a Tecco “ofrecer a los clientes una solución completa, que es lo que más valoran” y “competir con grandes multinacionales gracias al servicio personalizado que prestamos”. “*Tratamos de innovar constantemente, porque no vamos a entrar en una guerra de precios: nuestro valor está en ofrecer algo diferente.*”

Por eso no dudan en apuntar que “el futuro de la compañía pasa por seguir desarrollando productos propios”, especialmente en el software, donde “*hay todavía un recorrido tremendo.*” Para recorrer ese camino, explica Marta, “*buscamos socios, empresas jóvenes, de confianza, junto a las cuales puedes impulsar proyectos de más largo alcance.*” Cita como ejemplo a DeuSens y su Alice Project, que permite visualizar productos en espacios reales a través de la realidad virtual.

En cuanto a la evolución del sector de la cartelería digital, Alberto y Marta consideran que “*de 5 años para aquí ha cambiado bastante.*” “*La incorporación del Internet de las Cosas (IoT) ha supuesto una revolución: ahora, gracias a la sensorización, puedes saber quién está delante de la pantalla y ofrecerle contenidos personalizados; por ejemplo, indicar a un usuario dónde está su consulta en un centro sanitario,*” explica Alberto.

Fotografía: Arturo Gascón

Alejandro Aznar

Propietario de Lotería del Rosario y vicepresidente de la Plataforma Independiente de Administradores de Lotería (PIDAL).

“El fenómeno social de la Lotería de Navidad de España es único en el mundo”



> Alejandro Aznar, propietario de Lotería del Rosario, una de las más antiguas e importantes de España.

Alejandro Aznar es el propietario de Lotería del Rosario, una de las más antiguas e importantes de España y vicepresidente de la Plataforma Independiente de Administradores de Lotería (PIDAL), una doble posición que le da una amplia visión de un sector que mueve millones e ilusiones. De todo ello habló en la mesa abierta de Redacción Club, el formato de entrevistas en profundidad patrocinado por Kalibo Correduría de Seguros.

La familia de Alejandro Aznar se puso al frente del negocio en 1947, cuando la abuela del actual propietario ocupó la vacante. Posteriormente encabezaría el negocio el padre de Alejandro, hasta que en los años 90 pasó a la tercera generación y, ya en 2010, conforme a la nueva legislación, se convirtió en sociedad mercantil.

Lotería del Rosario ha ocupado distintas ubicaciones a lo largo de su historia, siempre en el centro de Zaragoza. Su nombre lo debe a cuando estuvo en una casa de la calle Don Jaime, que tenía una homacina dedicada a la Virgen del Rosario. En la actualidad la administración se sitúa en esa misma vía, en el nº11.

Alejandro Aznar explica que las loterías son un sector muy reglamentado que, tras décadas de monopolio estatal, empezó

a abrirse a mediados de los años 70 del pasado siglo, hasta llegar a una sentencia de la Unión Europea de 2010 que obligó a España a cambiar definitivamente su modelo, de manera que ahora las administraciones se vinculan por contrato mercantil con el Estado. *“Ahora cualquiera puede tener una administración de lotería, se puede acceder por concurso público, por contratos especiales (en lugares de especial afluencia de público, por ejemplo) o por compra de licencia”,* detalla Aznar. A pesar de las facilidades actuales, asegura que *“se cierran más administraciones de las que se abren”.*

Aznar explica que *“el fenómeno social de la Lotería de Navidad de España es único en el mundo, porque concentra toda la atención de los medios durante ese día, incluso vienen corresponsales internacionales a cubrirlo”.* El impacto del premio en la vida de los afortunados ya no es el de antaño, pero de aquella idea de que *“el premio te cambiaba la vida, te hacía millonario al instante”* viene la gran popularidad de un sorteo que, gracias a la prensa y la televisión, en la segunda mitad del XX, se convirtió en un fenómeno *“imparable”.* Tanto es así que *“por más que lo quieran adelantar, el comienzo oficial de la Navidad en España es el día 22”.*

El peso de la campaña navideña en el negocio de la lotería supone el 70% de la facturación de Lotería del Rosario. *“Lo que marca la diferencia en este negocio es cómo gestionas este pico de demanda de tres meses”,* indica.

Sin embargo, frente a los sorteos especiales, la lotería nacional semanal *“está obsoleta”* y *“va a seguir cayendo si no se renueva”.* Lo que atrae ahora a los clientes son los grandes botes que ofrecen la Primitiva y, sobre todo, los Euromillones: *“Con botes de 130 millones, la gente ahora ve el premio base de 17 millones y ya no juega”.*

“Todas las administraciones competimos con el mismo producto, fechas, precios... Lo único que nos puede diferenciar es el servicio de atención al público”, asegura el responsable de Lotería del Rosario. En este sentido, su administración, situada entre las diez con mayor facturación de España, ofrece *“sistemas de gestión de participaciones, programas de fidelización para empresas y grandes superficies, abono a números...”*

Además, Alejandro Aznar es uno de los pioneros en Aragón del comercio electrónico, al que se lanzó en 1997, *“todavía en pesetas”* remarca. Así, puso en marcha el e-commerce elgordo.com, portal ahora orientado al mercado internacional y a través del que juega *“gente de todo el mundo”.* Esta web convive con loteriadelosario.es, pensada para el consumidor nacional.



José Bailach y Daniel Aparicio

Fundadores de "Metro 7"

"Nuestros principales clientes son personas inconformistas que quieren lo mejor que hay en el mercado"

La crisis sacudió con especial virulencia al sector de la construcción. Hoy, se avistan algunos brotes dinamizados por profesionales que traen nuevas ideas y formas de hacer las cosas. Este es el caso de la zaragozana Metro7, surgida hace un lustro con la idea de "cambiar el modelo constructivo en viviendas y espacios públicos". Para explicar su fórmula, José Bailach y Daniel Aparicio, fundadores de la empresa, visitaron la mesa abierta de Redacción.

Bailach cuenta que Metro7 nació "en un momento de crisis absoluta": "Tras 15 años trabajando en el sector de la construcción tradicional, queríamos hacer las cosas a nuestra manera, proyectos de los que sentimos orgullosos". ¿De dónde se venía? "Frente a la industria, que ha sabido adaptarse a las nuevas tecnologías y procesos, la construcción ha estado estancada durante muchos años: se construía igual que siempre. Ahora hay un cambio, y se está evolucionando de forma muy rápida", valora el cofundador de la empresa.

El método de Metro7 ha sido "experimentar a pequeña escala: viviendas unifamiliares, locales comerciales..." en los que han aplicado su fórmula de edificación sostenible. Una receta de éxito que también tiene sus complicaciones, ya que "querer innovar a veces te lleva a no saber cuánto acabará costando el proyecto".

Con todo, el mercado ha recibido la propuesta con los brazos abiertos, porque "había una demanda real de particulares, empresas, colegios... que quieren confort, eficiencia energética y un espacio bonito y agradable", condiciones que, según aclara Daniel Aparicio, "solo cumpliendo con la normativa vigente no están garantizadas". Esta es la razón, señala, de que el estándar Passivhaus esté teniendo tanta aceptación en Zaragoza, eso sí, "adaptado al clima mediterráneo".

Metro7 es precisamente una de las empresas abanderadas del modelo Passivhaus en Zaragoza. "La Plataforma Edificación

Passivhaus surgió ahora hace una década en Zaragoza y esta cita supone una vuelta a casa muy especial, ya que llega en un momento en el que hay gran interés por este estándar constructivo y está aumentando la demanda", explican.

"Los principales clientes de estas construcciones son personas inconformistas, que quieren algo mejor que lo que hay en el mercado y entre las que funciona muy bien el boca a oreja". "Al primer cliente -reiteran- lo tuvimos que convencer, pero ahora es más fácil porque hemos construido siete viviendas que se pueden ver y que sirven de referente para nuevos compradores", explican.

Los responsables de Metro7 creen que estos casos de éxito son la mejor manera de despejar las dudas que sobre el sector de la construcción se han cernido tras la crisis. "Hay que convencer al sector de que el camino pasa por apostar por la calidad y la responsabilidad social", manifiestan. Reconocen que los costes son mayores, pero confían en que, al igual que ha ocurrido con la tecnología, "con la extensión de estos modelos sostenibles este tipo de construcción se acabará abaratando".

En Zaragoza tienen mucho trabajo por hacer. "En los últimos 30 años, se han hecho las cosas mal, no se han construido viviendas sostenibles de cara al futuro. Ahora hay un plan de rehabilitación energética dotado de 71 millones de euros. Nosotros apostamos por la rehabilitación, aunque hay que reconocer que es complicado llevarla a cabo, porque depende de la concesión de ayudas y de que las comunidades de vecinos se pongan de acuerdo. A muchos les da pereza afrontar una rehabilitación integral, pero tienen que plantearse si lo que quieren dejar a sus hijos es una herencia o una carga".

"Tenemos la obligación de dejar la mejor ciudad posible para los próximos 50 años", se fijan. Una visión que Metro7 encara con una plantilla de 30 personas, con unos 3,5 millones de euros de facturación por ejercicio y entre 30 y 40 obras anuales.



Juan Ignacio Martínez

Socio fundador de Socialnautas

“Las empresas tienen que estar dispuestas a dar la cara en las redes sociales”

Socialnautas, es una consultora estratégica especializada en la gestión de proyectos digitales y sociales con clientes en cartera tan importantes como Leroy Merlin, Repsol, DKV Seguros. El fundador de la compañía, Juan Ignacio Martínez, visitó la mesa abierta de Redacción Club, el formato de entrevistas patrocinado por Kalibo Correduría de Seguros, para hacer un repaso a su trayectoria.

La idea de Socialnautas surgió de la inquietud de Martínez y su socio Manuel Gutiérrez de “ser exploradores de los caminos digitales y generar valor añadido para las empresas”, elevando la labor de consultoría que ya estaban desarrollando al máximo nivel.

“En 1996 me fui a Irlanda a trabajar en el sector de los videojuegos, y de ahí pasé a Estados Unidos”, recuerda Martínez. En aquella época se vivió también la explosión de los foros y chats, un “momento épico” que el ahora directivo de Socialnautas vivió desde dentro en el IRC Hispano, que llegó a reunir a 4 millones de usuarios. “Parte de mi vocación por la responsabilidad social empezó entonces, porque fui consciente de que el anonimato en Internet fomentaba actuaciones delictivas, lo que nos llevó a colaborar con la policía para denunciar abusos y ataques informáticos”, relata. Su siguiente parada profesional fue el Instituto de Empresa, donde puso en marcha las aplicaciones digitales orientadas a la formación. Era el año 2002, en pleno boom del e-learning.

Una de las labores en las que se destaca la firma es la gestión de redes sociales, tanto externas como internas, algo en lo que Martínez fue pionero como director de formación en Aerco (Asociación Española de Responsables de Comunidad). Martínez considera que en la actualidad la figura del gestor de redes (community manager, CM) se encuentra en una “fase madura” en la que aparece integrada en el organigrama empresarial, bien contratado o bien como servicio externalizado.

Martínez considera que todavía hoy la clave está en el Cluetrain Manifesto de 1999, en el que se afirmaba que “los mercados son conversaciones, y cada conversación es un mercado”. Así,

sigue siendo necesario “integrar tu servicio o producto en la conversación existente; el error es lanzar tu mensaje como si fuera un monólogo”. “Ahí tiene que estar el CM detectando las tendencias, los puntos de mejora, etc... Supone un campo de aprendizaje brutal para la empresa, ya que tiene la opinión del usuario, le guste o no”.

Martínez apunta que “cuando una empresa contrata a un CM tiene que tener claros sus objetivos”. “Subcontratar este servicio es normal, no es ni mejor ni peor. Lo importante es que la empresa esté dispuesta a dar la cara; también que sea una empresa que tenga algo que aportar, porque las hay que no tienen qué decir”. En este sentido, asegura que uno de los servicios más valorados de Socialnautas es “la gestión de crisis”, algo que “en el 90% de los casos se previene con la transparencia”.

El director de Socialnautas cita un ejemplo de su trabajo alineado con los objetivos del cliente: “Tenemos un proyecto destacado con Leroy Merlin para dar visibilidad a su equipo directivo y empleados, como plataforma para la captación de talento. Le animamos a exhibir a sus directivos como forma de hacer la marca más atractiva, para ser sus embajadores en las redes, y ha sido un éxito”.

Martínez asegura que, en la nueva era del marketing, “incluso con poco presupuesto se puede lograr un gran alcance”. Eso sí, para ello hace falta actitud: “Solo hay una cosa peor que sentirse pequeño, sentirse ignorado. Es necesario perder el miedo, ser valientes”.

Una receta que, destaca Martínez, “aplicamos a nuestra propia empresa”. Socialnautas apuesta por gente “motivada, comprometida y que sepa lo que hace”, a la que ofrece un “programa ético de igualdad de oportunidades y formación continua”, a lo que suma “creer de verdad en el teletrabajo, siempre usando la cabeza y cumpliendo objetivos”. “Forma parte de nuestra cultura empresarial: creemos que nuestro impacto tiene que ir más allá de los resultados económicos, tiene que repercutir en la sociedad”.

Pablo Murillo

Director General de Dynamycal Tools

“La impresión 3D soluciona problemas para los que no había alternativa”

La impresión 3D ha llegado para quedarse, afirma Pablo Murillo, director general de Dynamycal Tools, firma fundada en 2015. Se ha propuesto desde Aragón ofrecer soluciones asequibles para la pequeña y mediana empresa diseñando y fabricando impresoras 3D accesibles para las pymes. Un día, la impresión 3D se cruzó en su vida, justo en el momento en el que esta tecnología comenzaba a democratizarse y se especializó en este ámbito.

La fortuna sonrió la audacia, y en poco tiempo Murillo encontró inversores para poner en marcha su negocio. Dynamycal Tools echó a andar en 2015, con el objetivo de en el plazo de un año lanzar su primer producto en la Addit3D de Bilbao, la principal feria del sector de la fabricación aditiva. “Tuve suerte de tener un gran equipo a mi lado; montamos la impresora en un coworking y trabajamos a destajo, tanto que el día que la terminamos fue en la misma Nochebuena”, recuerda. El esfuerzo valió la pena: “Generó un gran interés y empezaron a salirnos distribuidores y clientes. Fue un éxito y el impulso definitivo para la empresa: pasamos de trabajar en 30 m² a unas instalaciones propias de 200 m², que pronto tuvimos que volver a ampliar a una nave de 800 m², más otros 150 de oficinas”.

“La impresión 3D implica múltiples tecnologías, cada vez más perfeccionadas. Nuestro primer producto fue una impresora de extrusión de filamento para el sector industrial, de manera que la pieza se fabrica capa por capa. Fue un reto lograr que esta tecnología fuera compatible con la mayor cantidad de materiales técnicos. Nuestro acierto fue apostar por dispositivos de mantenimiento sencillo, a través de módulos que permiten el recambio rápido en caso de avería”. Todo ello basado en un diseño propio “desde cero”, en el que han logrado aunar excelencia y competitividad.

La otra forma de hacerse un hueco en el mercado ha sido ofreciendo impresoras 3D capaces de dar una ventaja competitiva a sus clientes. “Nuestros modelos se caracterizan por ser compatibles con materiales variados, lo que permite a los fabricantes adaptarse rápidamente a los cambios del mercado”.



Esta versatilidad posibilita que sus máquinas elaboren piezas flexibles, algo poco habitual en el sector industrial y que les ha abierto las puertas para colaborar con una marca de zapatos.

¿Son los costes de esta tecnología ya accesibles para todas las empresas? “Depende de las necesidades del cliente; algunos amortizan la inversión en apenas tres semanas, a otros les cuesta más. La clave está en que es una alternativa a problemas para los que no había otra solución”. Murillo revela que el precio de un modelo DT600+ puede rondar los 33.000 euros (depende de sus prestaciones según materiales), algo que considera “no es una gran inversión para una gran industria, teniendo en cuenta que da acceso a una tecnología versátil”.

En todo caso, apunta el director general de Dynamycal Tools, la evolución del mercado de la impresión 3D lleva a unos costes cada vez más asumibles, conforme esta tecnología se va democratizando. “Nuestra competencia ve que nosotros le estamos ganando mercado, y están comprando empresas similares para adaptar su negocio al nuevo contexto”. ¿Han llegado cantos de sirena hasta sus oídos? “Nosotros queremos mantener nuestra identidad, me encanta hacer bandera del ‘Made in Aragón’”, responde Murillo. ■



Fotografía: Arturo Gascón

a + b = ¿Puede prohibirte tu empresa ir vestido como quieras al trabajo?

Este siempre ha sido un tema controvertido pero una última Sentencia contesta, por lo menos de momento, a esta pregunta con un **SÍ**. Este reciente pronunciamiento judicial reconoce el derecho de una empresa a decidir cómo deben vestir sus trabajadores de acuerdo con la imagen de su marca, eso sí, el límite está en que esas medidas sean aplicables tanto a hombre como mujer.



La Sentencia determina que el poder de dirección de un empresario sobre sus empleados incluye la posibilidad de imponer un uniforme determinado, siempre que sea proporcional y razonable según su sector de actividad.

Entonces, **¿qué ocurre cuando un trabajador se niega a utilizar el uniforme?** Pues que la empresa podrá sancionarle e incluso se podrá llegar a despedirle si dicha negativa es reiterada. No obstante, ello tendrá que ser valorado caso por caso, puesto que en algunas situaciones concretas el despido podría considerarse una decisión inadecuada o desproporcionada.

¿Y en estos casos qué ocurre, por ejemplo, con el **uso del hiyab**? Si bien es cierto, que no existe una respuesta unáni-

me al respecto, a modo de ejemplo, una Sentencia del pasado año anuló una sanción laboral que se le había impuesto a una trabajadora al entender que el uso del hiyab es una manifestación de la creencia religiosa, la empresa le había prohibido su uso por motivos meramente estéticos y además no le causaba ningún tipo de perjuicio a la imagen de la empresa.

¿Mini falda en invierno? Otro ejemplo controvertido. El pasado enero, Inspección de Trabajo levantó acta por infracción muy grave por acoso discriminatorio por razón de sexo a una empresa organizadora de eventos, así como a la marca anunciadora, por obligar a las azafatas de un torneo de tenis a trabajar al aire libre vestidas con minifalda y manga corta pese a que llovía y las temperaturas se situaron por debajo de los diez grados.■

Envíe sus preguntas a consultas.panorama@kalibo.com

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



ARAME distinguió el liderazgo empresarial femenino

Un año más, la Asociación Aragonesa de Mujeres Empresarias, ARAME, ha distinguido las ejemplares trayectorias de cinco mujeres, empresarias, profesionales o directivas que, con entusiasmo y constancia en su vida profesional, han puesto de manifiesto su talento, su capacidad de trabajo y su responsabilidad. En el acto, celebrado en el Salón de Actos de la Cámara de Comercio de Zaragoza, estas fueron las mujeres que recibieron el distintivo de los Premios ARAME 2018.

El Premio a la Excelencia Empresarial, que reconoce el Liderazgo Femenino en la Creación y Gestión Empresarial le fue entregado a **Susana María Cuellar Antoranz**, administradora de **ANJUL INSTALACIONES**.

El Premio a la Trayectoria Profesional, que distingue el desempeño en su carrera profesional y su incorporación en puestos de responsabilidad, distinguía la labor profesional de **Esther Riglos Izquierdo**, directora de **ESTHER ORIENTO**.

El Premio a la Creatividad e Innovación Empresarial, que reconoce los proyectos innovadores y creativos en el campo de la Tecnología, la Gestión o la Cultura liderados por mujeres fue para **Rosa Plantagenet-Whyte Pérez**, presidenta de **SENIORS EN RED**.

Finalmente, **el Premio a la Responsabilidad Social** que tiene como objetivo impulsar el compromiso con las buenas prácticas directivas y el fomento de la igualdad de oportunidades le fue entregado a **María Pilar Sagaste Pueyo**, gerente de **CERÁMICAS EL CIERZO**.

En el mismo acto se entregó el nombramiento de **Socia de Honor Violeta Barba Borderías**, presidenta de **LAS CORTES DE ARAGÓN**.

La consejera de Sanidad del Gobierno de Aragón, **Doña Pilar Ventura Contreras**, clausurando la Gala, destacó su compromiso de mantener los esfuerzos para combatir la desigualdad laboral entre géneros, además de destacar el ejemplo que ofrecen a la sociedad y mundo empresarial las premiadas de esta **XIX Edición de los Premios ARAME**. ■



> Por la izquierda: Susana María Cuellar Antoranz; María Jesús Lorente Ozcáriz, presidenta de ARAME; María Pilar Sagaste Pueyo, fundadora y gerente de Cerámicas El Cierzo; Esther Riglos Izquierdo, directora de Esther Oriento; Rosa Plantagenet-Whyte Pérez, presidenta de Seniors en Red, y Violeta Barba Borderías, presidenta de las Cortes de Aragón.



universidad corporativa integra

La Universidad Integra avanza con fuerza



La Universidad Corporativa Integra avanza con paso firme desde que arrancó en septiembre pasado. El objetivo de crear un proyecto estratégico, una plataforma de formación propia, va tomando cuerpo y fuerza.

Sus promotores han ocupado este tiempo trabajando en el temario de los módulos, áreas, formatos, etc. Su objetivo es convertir Integra en una organización referente a nivel nacional en soluciones diferenciadas y productos propios. Para ello concentran su actividad en construir un ecosistema de aprendizaje continuo favoreciendo el crecimiento personal y profesional de las personas de la organización.

"Queremos implantar un modelo de gestión del capital intelectual, una universidad Corporativa que juegue un papel clave a la hora de establecer un mecanismo de trasmisión de la cultura de la empresa, al tiempo que se proponen ser un instrumento de formación y desarrollo de los trabajadores", afirman sus promotores.

Su propuesta fue construir un ecosistema de aprendizaje continuo, favoreciendo el crecimiento personal y profesional de las personas de la organización, haciendo foco en las competencias clave de desarrollo. *"Se trata de enseñar y aprender desde la experiencia, con la participación activa de los responsables y expertos de cada negocio en todas las fases del proceso forma-*

tivo, desarrollando soluciones formativas innovadoras basadas en tecnologías avanzadas", afirman. *"Desde Integra sus promotores avanzan en consolidar la cultura y valores del grupo en un entorno de expansión y crecimiento, así como de alinear la formación de los equipos con las necesidades generadas por las estrategias de negocio".*

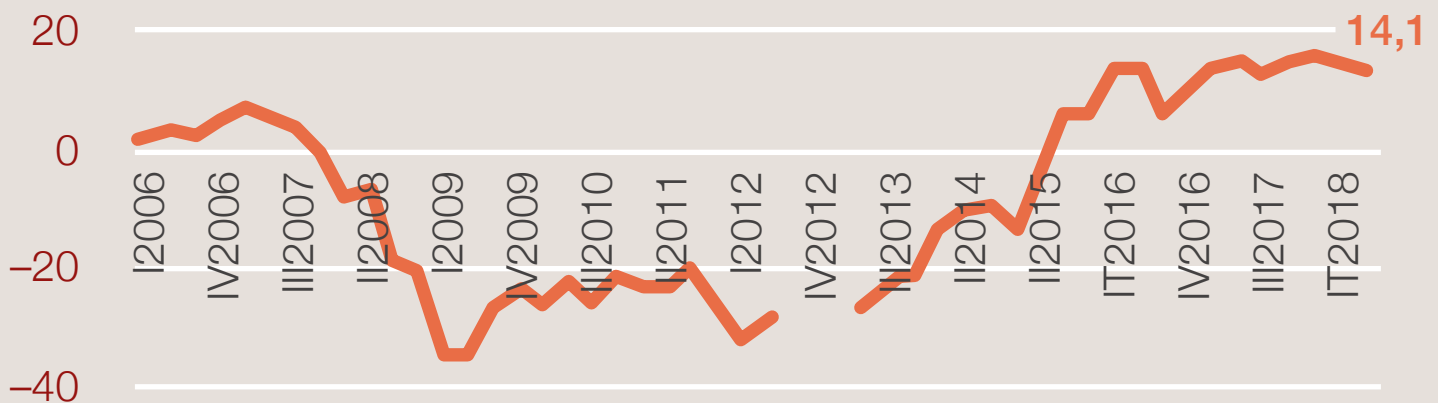
Los promotores de Integra reconocen que les gusta implicarse en diferentes causas solidarias. *"Existen muchas iniciativas en las que podemos participar sin que nos suponga tiempo o esfuerzo ya que se trata de pequeños gestos al alcance de la mano de cualquiera de nosotros",* nos dicen. Reconocen que, en la actualidad, están colaborando con varios proyectos y, por supuesto, siempre estamos abiertos para estudiar y dar la bienvenida a cualquier otra causa que pueda surgir. ■



Último indicador de CONFIANZA EMPRESARIAL

Los empresarios acusan una ligera incertidumbre ante el futuro

A finales de 2018, la agricultura, la construcción y los servicios, aportaban aún el mayor tirón de la actividad en Aragón.



Desde el comienzo de 2018, el indicador de confianza de los empresarios aragoneses sobre la situación económica va sufriendo ligeros recortes. Aunque manteniendo un buen nivel sobre la situación actual, en sus opiniones se delata una ligera incertidumbre ante el futuro.

Según el ICE de la Fundación Basilio Paraíso e Ibercaja, los empresarios aragoneses valoran positivamente la situación actual, pero decaen sus previsiones de futuro próximo. El índice de situación se mantiene pero las expectativas experimentan ligeros retrocesos. Entre las causas de ese ligero descenso, los empresarios enumeran la creciente inestabilidad política nacional e internacional, fijando su atención en los problemas políticos derivados del Brexit y en las oscilaciones y perspectivas de cambios que maneja el sector de la automoción.

El Indicador de Confianza Empresarial, que elabora la Fundación Basilio Paraíso, se basa en entrevistas a empresas que exponen su visión de las coyunturas sintetizada en 7 variables: facturación, empleo, inversión, precios de venta, exportaciones, morosidad y endeudamiento.

En este punto, debe enfatizarse cómo los efectos de la incertidumbre político-económica nacional y global impactan de manera significativa en la percepción de los empresarios del sector secundario aragonés. Así, el repunte del factor demanda, junto con la preocupación por encontrar mano de obra cualificada para los puestos que se ofrecen suponen dos hechos que, ciertamente, están ya siendo acusados por la facturación del sector.

Con todo, los empresarios reafirman su confianza en la evolución de la economía aragonesa, la cual, a tenor de las previsiones, puede resultar la más dinámica de las regiones españolas.

Cifras oficiales

Este cambio también se delata a partir de los datos de la Contabilidad Nacional Trimestral. Según las estimaciones del Instituto Aragonés de Estadística, la economía aragonesa, aunque manteniendo mejores cifras que la media española, denotaba una ligera ralentización de su actividad industrial aunque mantenía una tasa de crecimiento (2,9%) superior a la registrada para el conjunto de España (2,5%).

La DGA reconoce que durante el tercer trimestre del año la economía aragonesa se mostraba ligeramente superior al segundo trimestre. En su informe trimestral, el Gobierno de Aragón asegura que la actividad en la comunidad aragonesa se mantiene en todos los sectores productivos *“crece la confianza de que, a final de año el ritmo de crecimiento de la Economía Aragonesa podría alcanzar el 3,1%”*.

La información facilitada por la DGA pone especial énfasis en el avance que generan la actividad de dos sectores: la agricultura y los servicios, siendo el sector de la construcción el de mayor avance (el 6,8%).

A pesar de ello, hay que anotar que la economía ha pasado el peor mes de noviembre desde 2013, por lo que las listas del paro se engordaron con casi 700 nuevos desempleados.■

Verallia, ACF Innove y el colegio Cristo Rey, ganadoras del Premio a la Excelencia Empresarial 2018

El Premio a la Excelencia Empresarial ha reconocido en su XXII edición la buena gestión de Verallia, ACF Innova y el colegio Cristo Rey Escolapios, en las categorías Grandes Empresas, Pymes y Entidades No Lucrativas, respectivamente. Durante la clausura del evento, la consejera de Economía, Industria y Empleo, Marta Gastón, destacó el *"compromiso del ámbito empresarial aragonés con la calidad, el buen hacer, sus equipos humanos, la responsabilidad social, la sostenibilidad y, sobre todo, su compromiso con el territorio y sus gentes"*.

En esta edición, el Premio a la Excelencia Empresarial contaba con siete finalistas. En la categoría de Grandes Empresas, Verallia competía con Alliance Healthcare; en la categoría pymes, el centro de formación oscense ACF Innova competía con TodoCESPED (Grupo Arelux); y en la categoría de Entidades No

Lucrativas, además del colegio Cristo Rey Escolapios, habían llegado a la final ATADES y el Colegio Británico de Aragón. Estas siete empresas finalistas habían sido elegidas por el comité técnico de los premios entre 78 organizaciones inscritas (9 grandes empresas, 47 pymes y 22 entidades de carácter no lucrativo).

Además, durante la Ceremonia de la Excelencia, tres nuevas empresas recibieron el Sello de Oro: Becton Dickinson (Fraga), Schindler (Zaragoza) y Ronal (Teruel). Este es el máximo reconocimiento empresarial entregado por el Instituto Aragonés de Empleo (IAF), que acredita haber superado los 500 puntos en el modelo europeo de excelencia, realizado una memoria avanzada en Responsabilidad Social, estar en posesión dos años con el sello de Excelencia Aragón Empresa y difusión de dos buenas prácticas referentes en la gestión empresarial. ■



> La consejera de Economía del Gobierno de Aragón, Marta Gastón, junto con el gerente del Instituto Aragonés de Fomento, Ramón Tejedor, y los representantes de las empresas premiadas.

Aragón, la segunda comunidad española con más agrupaciones empresariales innovadoras

TECNARA,

un exponente de la cooperación entre empresas



Aragón es la segunda comunidad autónoma española con más agrupaciones empresariales innovadoras, AEI. Un exponente de este sistema de cooperación, es Tecnara, el clúster en el que se incluyen empresas TIC, de electrónica y telecomunicaciones de Aragón y que, en 2018, ha llegado a aglutinar a más del 80% de los empleos del sector TIC de Aragón, casi 6.500 trabajadores. Tecnara aglutina a 3 grandes empresas, 5 medianas y 19 pymes y tiene entre sus socios a las dos universidades establecidas en Aragón, una decena de grupos de investigación universitarios, contando con la colaboración institucional de la Cámara de Comercio y Aragón Exterior, manteniendo convenios de trabajo con 70 empresas aragonesas. Víctor Vidal, su presidente, nos habla de los objetivos que cubre Tecnara, con especial atención a la puesta en marcha de Tecnara Academy, un programa que realiza acciones de capacitación profesional, orientadas a cubrir las necesidades inmediatas de personal especializado para las empresas clúster.

CONTINÚA >



¿Cómo definiría lo que es un clúster?

> El que mejor lo determina es el propio Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, MINCOTUR, que define el clúster como una agrupación de empresas innovadoras del mismo sector que quieren colaborar juntas para mejorar su competitividad a través de la innovación en productos, servicios o procesos de gestión.

¿Qué diferencia un clúster de una patronal?

> El formato y los objetivos. Las patronales están presentes especialmente en la defensa de los intereses de un sector empresarial, la negociación salarial, e intervienen en temas sociales como son los temas de contratación. Un clúster tiene como principal objetivo desarrollar la colaboración entre empresas para lanzar y desarrollar proyectos innovadores que las empresas de manera individual no podrían conseguir. En Aragón, se ha querido además ampliar esa colaboración con el resto de clústeres para que no sea exclusivamente un proceso que se desarrolla entre empresas de un único sector, sino que deseamos trabajar con las empresas de clústeres de otros sectores que nos facilitan la aplicación de esas tecnologías de la información a otros sectores concretos. A todos nos interesa conocer no solo cómo funcionan y qué problemas tienen las empresas de nuestro propio sector, sino que también queremos conocer como

están acometiendo su transformación digital otros sectores, como pueden ser los bancos y compañías de seguros, la industria de la automoción o el sector de transformación agroalimentario. Somos un clúster transversal y nuestro cometido es escuchar a otros clústeres para saber cómo podemos ayudarles en la innovación de sus socios, preparando proyectos colaborativos que generen productos y servicios digitales de verdadero valor añadido.

¿Los principales objetivos que cubre Tecnara?

> Como buena iniciativa clúster, mejorar la competitividad de sus empresas, compartir la innovación de manera abierta, estrechar la colaboración entre las compañías del sector, conseguir nuevos mercados y poner en marcha acciones para resolver problemas acuciantes del sector, como es en nuestro caso la formación y el empleo.

¿Eso quiere decir que coexisten con las organizaciones empresariales tradicionales o han sido fagocitadas en algunas ocasiones?

> Un clúster como el nuestro coexiste con organizaciones empresariales tradicionales, con las que de hecho mantenemos comunicación mediante la participación en los grupos de trabajo vinculados a la transformación digital de los negocios. Tecnara fomenta la coordinación a todos los niveles en el ecosistema económico de Aragón

para que las empresas aprendan a colaborar y competir al mismo tiempo a través de proyectos innovadores en los que dos o más socios se unen para crear un producto nuevo del máximo interés para el mercado. En este modelo estamos orgullosos de poder contar que Tecnara ha conseguido resultados muy importantes en las últimas convocatorias de ayudas del programa de ayudas para agrupaciones empresariales innovadoras del Mincotur, quedando siempre en el Top 3 de importes de ayudas y número de proyectos sobre el total de 98 clústeres españoles. En la convocatoria 2018, Tecnara ha sido el primer clúster en número de proyectos y el primero en recaudación económica para la cofinanciación de las ideas innovadoras de sus empresas.

¿Qué condiciones impone el Ministerio de Industria para que estas agrupaciones de empresas concurren a estas convocatorias?

> Que en el consorcio participe Tecnara y al menos otras dos empresas asociadas a nuestro clúster o a otra AEI, primando la presencia de las PYME, y por supuesto, que la memoria técnica del proyecto convenza a los evaluadores por su calidad e innovación.

La crisis

¿El crecimiento del número de empresas que forman un clúster se ha visto afectado por la reciente crisis económica?

> Precisamente, los momentos de crisis son los más propicios para que se creen clústeres y de que haya más proyectos de colaboración entre empresas de distintos sectores. De cualquier forma, es bueno recordar que la valoración del potencial de un clúster viene mejor definida por la calidad de la colaboración entre sus socios que por la cantidad numérica de socios.

¿En qué momento se fundó TECNARA?

> Tecnara nace de la de la antigua Asociación de Empresas de Informática de Aragón, y fue fundada en el año 2010, iniciando su actividad en el año 2011, con la crisis económica española completamente desatada. A partir de esas fechas, el sector TIC ha llevado

un ritmo de crecimiento algo diferente al de sectores como la construcción o el automóvil; ha habido distintos ritmos de crecimiento independientemente del momento que atraviesa la actividad económica. En el año 2011 constatamos una bajada de las inversiones, sobre todo en nuevos proyectos, pero al cabo de dos años, el sector retomó una senda de crecimiento, avanzando no solo en nuevos proyectos, sino también en los servicios de mantenimiento existentes. Esto permitió mantener unos niveles de negocio muy ajustados en márgenes, pero que nos hicieron posible capear el temporal mejor que en otros sectores.

¿El momento actual?

> Estamos atravesando un momento de convergencia de una serie de factores, como el abaratamiento de costes de hardware, las comunicaciones prácticamente ubicuas a costes inimaginables o los nuevos modelos de compra de los productos y servicios digitales en pago por uso, han encendido la mecha de la transformación digital en todos los sectores.

¿Algún sector que destaque por su crecimiento en estos momentos?

> Varios. El crecimiento lo constatamos, por ejemplo, en el sector financiero que está renovando con celeridad sus equipamientos y sus formas de interconexión con sus clientes. La oficina bancaria o de seguros está terminada tal y como la habíamos conocido, todo lo que necesitamos está en el teléfono a través de las aplicaciones móviles. En la industria, por fin podemos usar las últimas tecnologías para producir más y mejor, recuperando la competitividad industrial a la que Europa y España parecían haber renunciado hace 10 años. Incluso en agricultura se están introduciendo los drones para seguir la evolución del estado vegetativo de distintas parcelas, el uso de los tractores autónomos para las tareas del campo, o la trazabilidad completa del producto desde el campo o granja a la mesa.

¿Qué relaciones mantiene Tecnara con la Universidad?

> Uno de nuestros objetivos es el fomento de las vocaciones científico-técnicas.

Tecnara Academy: nueva cantera de profesionales

El mercado laboral del sector de empresas TIC, electrónica y telecomunicaciones, en continuo crecimiento, está sufriendo modificaciones constantes que dificultan el reclutamiento de empleados de valor para sus empresas. En algunos casos, no se trata solamente de carencia de candidatos para ocupar esos puestos, sino que también se producen rotaciones de personal indeseadas. Según comentó a PANORAMA el presidente de Tecnara, el clúster ha puesto en marcha una iniciativa para desplegar nuevas acciones de capacitación profesional, "*orientadas a las necesidades inmediatas de las empresas clúster*". Tecnara Academy se puso en marcha en diciembre de 2015 y ya ha creado más de 140 nuevos empleos. Hasta ahora, con esta iniciativa en la que parte fundamental es el Instituto Aragonés de Empleo, se han impartido más de 20 cursos.

Tecnara Academy ofrece formación y compromiso de contratación a personas sin estudios TIC: estudiantes y licenciados de otras carreras técnicas (matemáticas, física, estadística...), gente que proviene de otras formaciones que construyen una mente lógica. Para avanzar en su formación, el proceso Academy incluye la creación de una bolsa de trabajo y un modelo de contratación neutral por parte de las empresas asociadas.

Forman parte del grupo de trabajo las empresas asociadas: Apser, Ayanet, Grupo EFOR, Fundación San Valero, Universidad San Jorge, Universidad de Zaragoza, Hiberus Tecnología, Instrumentación y Componentes INYCOM, Instituto Tecnológico de Aragón, Keensoft, Grupo Oesía, Audinfor, CESTE, Salesianos, Everis, Movicodeers, ELT y DXC. También participan en el grupo de trabajo organismos como INAEM, Instituto Aragonés de la Juventud o la dirección general de planificación.

Sufrimos un momento de gran demanda de empleo por parte de las empresas que el sistema educativo no puede proporcionarnos, por lo que nos hemos propuesto colaborar para conseguir un mayor número de estudiantes interesados en el mundo TIC. Un clúster es como una hélice de tres palas, y una de ellas está formada por los centros proveedores del conocimiento, de hecho una AEI debe tener socios de este perfil, y debe sentar al menos a uno de ellos en su junta directiva. Mantenemos excelentes relaciones con las dos universidades aragonesas, especialmente con los grupos de ingeniería informática y telecomunicaciones, ya que son la cantera de nuestros ingenieros del futuro que tan importante papel deben tener en nuestras empresas. Pero también reclutamos graduados de otras carreras como matemáticas, estadística, o incluso periodismo, que contribuyen a aportar los nuevos perfiles que la profesión tecnológica nos demanda hoy, donde se suman capacidades tecnológicas y humanísticas de cara al nuevo negocio digital, donde el análisis y la reflexión ha tomado su sitio a la hora de analizar y tomar decisiones sobre las enormes cantidades de datos que generan la industria, el comercio o las finanzas digitales.

Pero no me puedo olvidar de la Formación Profesional. Tecnara tiene un convenio con el Departamento de Educación del Gobierno de Aragón para potenciar las vocaciones tecnológicas en este itinerario, que proporciona también excelentes trabajadores para nuestras empresas.

Para coordinar nuestros esfuerzos en materia de formación y empleo, Tecnara tiene desde el año 2015 un programa específico llamado Tecnara Academy, que aglutina la demanda de las empresas para conseguir promover el mayor número posible de estudiantes en los itinerarios tecnológicos, y promover cursos de formación para jóvenes y desempleados que deseen dar el salto a nuestra profesión. Este programa cuenta con la colaboración y la cofinanciación del Instituto Aragonés de Empleo y para este año 2019 contamos con la programación de más de 20 cursos en distintos lenguajes de programación y bases de datos.

En nuestro evento anual '*Vive Tecnara*', estamos encantados de premiar los mejores expedientes académicos y los más brillantes trabajos de fin de estudios tanto para los universitarios como para los estudiantes de formación profesional.

QUIEN CONTA MINA PAGA



GARANTÍA ASEGURADORA PARA LA RESPONSABILIDAD MEDIOAMBIENTAL

En octubre de 2018, según la orden ministerial publicada a finales de 2017, un conjunto de actividades empresariales tendrán la obligación de constituir la garantía financiera de su responsabilidad medioambiental. No se deja en manos de la empresa la decisión de constituir esta garantía a su percepción del riesgo, se convierte en obligatorio.

Los daños causados al medioambiente y las consecuencias del cambio climático son unos de los principales riesgos y preocupaciones que vamos a afrontar en las próximas décadas, como así se ha indicado en el reciente Global Risk Report presentado durante el reciente World Economic Forum celebrado en Davos y en el que se han situado los mismos entre los principales riesgos globales al que se enfrentan las economías mundiales.

Por tanto, y a la luz de estas conclusiones, no podemos sino esperar un mayor desarrollo por parte de los poderes pú-

blicos de normativas y mecanismos de protección tendentes a reducir el impacto de estos dos fenómenos.

Frente a la tendencia de años anteriores en los que en un contexto de desaceleración económica no se ha producido una aplicación efectiva de la normativa de Responsabilidad Medioambiental, observamos recientemente como los últimos desarrollos normativos son tendentes a impulsar la obligatoriedad de las garantías financieras vinculadas al potencial daño que puedan causar un incidente de contaminación o un daño al medioambiente.

Así, con fecha 30 de Octubre de 2017 se publicó la **ORDEN MINISTERIAL APM/1040/2017** por la cual será exigible la constitución de la garantía para las actividades del Anexo III de la Ley 26/2007 que pertenecen a los Grupos de Prioridad 1 y 2, lo que implica que un conjunto de actividades tienen ya la obligatoriedad de constituir la **GARANTÍA FINANCIERA** o **SEGURO DE RESPONSABILIDAD MEDIOAMBIENTAL** para 31 de Octubre de 2018 y 31 de Octubre de 2019, según su actividad.



prevenirlos o, cuando el daño se haya producido, para limitar o impedir mayores daños medioambientales, así como devolver los recursos naturales dañados al estado en el que se encontraban antes de que se produjese el daño.

Los recursos naturales protegidos por esta ley son los que están recogidos en el concepto de daño medioambiental, es decir: los daños a las aguas, los daños al suelo, los daños a la ribera del mar y de las rías, y los daños a las especies de la flora y de la fauna silvestres presentes permanentemente o temporalmente en España, así como a los hábitats de todas las especies silvestres autóctonas.

Un siniestro medioambiental no atiende al tamaño de la empresa

Cuando nos referimos a un desastre medioambiental, de inmediato nos viene a la memoria accidentes relacionados con vertidos de petróleo al mar como con el "Prestige" (2002), o como el ocurrido en Aznalcóllar cuando la rotura de una balsa provocó el vertido de residuos tóxicos junto al Parque Nacional de Doñana (1998). Y no podemos evitar relacionar las agresiones al medioambiente con actividades propias de la industria química, papeleras, centrales nucleares, tratamiento de residuos y transporte de materias peligrosas.

Sin embargo, la realidad nos demuestra que también se producen incidentes de contaminación que dañan el medioambiente fuera de este entorno. No en vano, la Ley 26/2007 considera que todos los titulares de actividades económicas o profesionales son responsables medioambientales, es decir, responsables de conservar y defender la integridad de los recursos naturales, estando obligados a restituirlos a su estado original en caso de resultar dañados. Por ello, el siniestro medioambiental no se resuelve "indemnizando" sino "reparando" el daño causado.

La Ley de Responsabilidad Medioambiental

La Ley 26/2007 de 23 de octubre de Responsabilidad Medioambiental, que incorpora al ordenamiento jurídico interno la Directiva 2004/35/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de abril de 2004, ha instaurado un régimen administrativo de responsabilidad medioambiental de carácter objetivo e ilimitado, basado en los principios de "prevención de daños" y de que "quien contamina, paga".

Esta Ley, desarrollada parcialmente por medio del Real Decreto 2090/2008, establece un nuevo régimen de reparación de daños medioambientales de acuerdo con el cual los operadores que ocasionen daños a los recursos naturales o amenacen con ocasionarlo, deben adoptar las medidas necesarias para



CONTINÚA >

La gestión de un siniestro medioambiental

Cuando las entidades aseguradoras se enfrentan a estos siniestros, tienen que ser plenamente capaces de ofrecer una solución inmediata y eficaz. Los daños producidos por una contaminación pueden agravarse en cuestión de horas. La respuesta de la aseguradora tiene que minimizar al máximo el impacto negativo de la incidencia, sabiendo dimensionar el problema y aportando de inmediato las mejores soluciones, recuperando la normalidad en el menor tiempo posible. Sin embargo, en no pocas ocasiones, la falta de especialización y experiencia de las aseguradoras y el desconocimiento de este tipo de siniestros, les lleva a actuar con lentitud por falta de decisión a la hora de emprender las medidas oportunas, por eso es tan importante estar bien asesorados y en buenas manos.

En Kalibo, somos conscientes de la importancia de contar con socios aseguradores especialistas que conozcan perfectamente cómo proteger el patrimonio de la empresa ante un siniestro medioambiental y cómo dar solución a la gestión de siniestro. Y por ello ofrecemos a nuestros clientes la experiencia y asesoramiento de los mejores especialistas en la materia.

En caso de siniestro, los equipos de trabajo de Medioambiente actúan de forma rápida y eficiente, aportando soluciones concretas para controlar el incidente. Y una vez que la situación se encuentra estabilizada, se toman las acciones de limpieza y restitución necesarias para recuperar la normalidad, minimizando el daño, evitando sanciones, litigios y daño reputacional.

El riesgo reputacional

Es una realidad que el Medioambiente es un bien público y que cada vez más a la gente le gusta disfrutar de él con escapadas de fin de semana, turismo rural, senderismo por el campo y montaña,

paseos por el cauce de un río o lago, pesca deportiva o incluso bañarse en los espacios que nos ofrece la naturaleza.

Del mismo modo el aumento de las redes sociales, la exposición que tenemos a ellas y su uso en ocasiones abusivo, hace que hoy en día sea más fácil divulgar y denunciar de manera masiva e instantánea, e incluso con documentación gráfica y audiovisual, cualquier tipo de situación ante la que nos encontremos, llegando a un gran número de la población.

Un claro ejemplo sería denunciar el mal estado del agua, por color, espumas, olor o turbidez; tanto en aguas superficiales como en aguas subterráneas cuando ésta se usa para riego o para uso doméstico. Y que se demuestre que el causante de esta contaminación haya sido una empresa química, papelera, almacén de productos químicos, planta de tratamiento de aguas residuales o cualquier otro tipo de actividad industrial cercana a la zona. En la actualidad es habitual que un grupo de personas en redes sociales denuncie la mala práctica ambiental de la empresa y haga publicidad negativa, dañando la imagen de la misma.

En algunas ocasiones pueden ir más allá con la extensión a otros medios como periódicos, radios o incluso a canales de televisión, que difunden de manera exponencial el daño causado e incrementan la imagen negativa de la empresa lo que puede llevar a pérdidas millonarias, causadas por bajada de ventas y la pérdida de confianza de los consumidores.

El impacto económico no solo afecta a la primera fase del siniestro, es decir, la fase de pérdida de ventas y clientes, sino que en muchas ocasiones el desembolso económico para limpiar su imagen y la publicidad negativa generada por terceras personas y volver a ganar su reputación y generar publicidad positiva, llega a ser millonario.

Por ello es fundamental contar con esta cobertura en la póliza de Responsabilidad Medioambiental. Se trata de un valor añadido que ayuda a restablecer la imagen de la empresa y de sus directivos, que en la mayoría de los casos se ve perjudicada por la publicidad negativa que genera un incidente de contaminación. ■



Solución Aseguradora

La solución más acertada para establecer una garantía financiera en la empresa para no hacer peligrar su patrimonio en caso de un siniestro medioambiental es la contratación de una póliza de Responsabilidad Medioambiental.

En Kalibo, en el área de empresas, de la mano de proveedores especialistas, le proporcionaremos el asesoramiento que este tipo de contingencia precisa con análisis del riesgo y las recomendaciones pertinentes para una correcta protección.

Con el seguro de responsabilidad Medioambiental usted protege su patrimonio y el de su empresa ante un daño medioambiental y/o contaminación durante el desarrollo de su actividad. Una solución aseguradora para medianas y grandes empresas que necesiten un seguro de Responsabilidad Medioambiental con coberturas amplias (desde 175.000€ hasta 10 MM € de límite asegurado) y ajustadas a sus necesidades y a la actividad que desarrolla.



A quién va dirigido

Como ya hemos comentado, un siniestro medioambiental no atiende al tamaño de la empresa y, bajo la premisa de que quien contamina paga, cualquiera es susceptible de provocar un daño.

No obstante, las actividades más propensas a causar contaminación o daño ambiental a los recursos naturales y a la biodiversidad son, entre otras,

- Fabricación y almacenamiento de productos químicos.
- Fabricación de plásticos.
- Fábricas de metales.
- Plantas de tratamiento de aguas residuales, municipales, potabilizadoras.
- Transporte de mercancías peligrosas y no peligrosas.
- Industria alimentaria.
- Industria textil.
- Gestión residuos. Plantas de reciclaje.
- Empresas que realizan actividades fuera de sus instalaciones
- Papeleras.
- Desguaces. Talleres de vehículos. Gasolineras.
- Almacenes en general.
- Hospitales. Laboratorios.
- Fábricas de pinturas y barnices.

Coberturas

- Costes de prevención y gastos de aminoración.
- Daños a la biodiversidad incluyendo los tres grados de reparación según la ley 26/2007 y su modificación en la ley 11/2014.
- Costes de limpieza por contaminación y/o daño ambiental fuera de las instalaciones aseguradas tanto por contaminación accidental como gradual.
- Gastos de Defensa y Fianzas.
- Costes de limpieza por contaminación y/o daño ambiental dentro de las instalaciones aseguradas tanto por contaminación accidental como gradual.
- Daños personales y/o materiales tanto dentro como fuera de las instalaciones aseguradas.
- Transporte de mercancías del asegurado tanto en vehículos propios como de terceros.
- Contención de crisis / Dirección de la crisis.
- Interrupción de negocio.
- CPL (actividades de la empresa realizadas fuera de las situaciones de riesgo aseguradas).
- Cobertura automática de tanques subterráneos.

CONTINÚA >



ANTE UN SINIESTRO

LAS ACTUACIONES

han de ser rápidas. Para ello, se hace imprescindible disponer de un servicio de atención **24 horas los 7 días** de la semana y de un equipo de expertos con posibilidad de desplazarse al lugar del siniestro en el menor tiempo posible.

LA COORDINACIÓN

con las autoridades locales, agencias medioambientales y grupos de interés, constituye también una pieza clave de la gestión de estos siniestros.

LAS COMUNICACIONES con los distintos involucrados han de ser ágiles y fluidas. Los expertos que gestionan los siniestros deben atesorar la solvencia técnica necesaria como para generar confianza en todos los intervinientes en los mismos.

LA NECESIDAD de actuaciones contundentes e inmediatas precisa centralizar todo el proceso en un único gestor que lidere los trabajos y tome las decisiones oportunas.



EL EQUIPO de trabajo que gestiona el siniestro, debe tener los conocimientos y la experiencia necesaria para identificar de inmediato el origen y la causa del daño.

LOS CONOCIMIENTOS, resulta imprescindible conocer los más actuales sistemas de limpieza y recuperación existentes en el mercado, y las empresas que localmente pueden prestarlos, al objeto de implementar el que más se ajuste al siniestro.

LAS SOLUCIONES

creativas, basadas en la experiencia, que precisan agilidad en la toma de decisiones para importantes desembolsos económicos anticipados.

Luis A. Víu, un aragonés afincado en Sevilla, preside uno de los grupos industriales más importantes de Andalucía.

En Montrel, empresa de base tecnológica e ingeniería aplicada, se diseñan y ejecutan todo tipo de instalaciones electrotécnicas, de instrumentación y control e ingeniería informática industrial, en el sector oil-gas del que son referentes exclusivos en España. Se encuentra entre los grupos industriales de más elevada tecnología.



Luis Víu Beltrán, zaragozano, que realizó sus estudios en Zaragoza y que en los años 50 del siglo pasado se afincó en Sevilla, se ha consolidado como uno de los empresarios más notables de la capital hispalense. Su densa trayectoria empresarial contiene un importante número de actividades de relevante importancia técnica y social. Hoy, Víu Beltrán es Presidente del Grupo Industrial Montrel, especializado en electrotecnia e ingeniería aplicada, uno de los grupos empresariales más destacados de España. En Montrel se diseñan y ejecutan todo tipo de instalaciones eléctricas y electromecánicas para factorías, plantas industriales, terminales de carga de hidrocarburos y Gas Natural Licuado (GNL). En su listado de proyectos realizados se encuentran también numerosas plantas de CLH, Cepsa y Enagás entre otras multinacionales, así como dos patentes de invención para el sector Oil&Gas. En junio de 2018, Luis Víu fue galardonado por la Cámara de Comercio de Sevilla, en Reconocimiento a su trayectoria empresarial, como Fundador y Presidente del Grupo Industrial Montrel.

CONTINÚA >



> Sala de control para carga de cisternas en GNL Quintero (Chile).

Luis A. Víu Beltrán nació en Zaragoza en 1934. Cursó la carrera de Perito Industrial en la Universidad de Zaragoza, siendo el número uno de su promoción. También es Diplomado por IESE en Alta Dirección de Empresas. En marzo de 2011, le fue concedido el premio Martínez Montañés por el Colegio de Peritos e Ingenieros Técnicos Industriales de Sevilla, el más alto galardón a su trayectoria profesional. En junio de 2018 fue galardonado por la Cámara de Comercio de Sevilla, en Reconocimiento a su trayectoria empresarial, como Fundador y Presidente del Grupo Industrial Montrel. Además, habría que destacar que don Luis Víu ha sido distinguido por la revista Técnica Industrial de abril de 2017 entre los diez primeros ingenieros emprendedores que ocupan cargos relevantes en las empresas electrotécnicas del sector industrial en España.

A los 22 años, consiguió por oposición plaza como Jefe de Mantenimiento en la Residencia Sanitaria García Morato de Sevilla (hoy Ciudad Sanitaria Virgen del Rocío), una de las más importantes de España y Hospital de referencia a nivel nacional. Desde entonces reside en Sevilla.

En 1963, con 28 años, fundó en Sevilla Montrel S.A., empresa de base tecnológica implantada nacional e internacionalmente que tiene su actividad específica en el campo de la electrotecnia e

ingeniería aplicada, con el propósito inicial de estar presente en todo el Estado español.

Asimismo, realizó con éxito y alta capacidad tecnológica las instalaciones eléctricas del Centro de Traumatología y Quemados del hoy Hospital Virgen del Rocío en 1971, que sirvió como modelo a seguir en España para otras provincias.

También llevó a cabo la infraestructura eléctrica total de la Feria de Abril de Sevilla, obra de gran significación, para su

nuevo emplazamiento en Los Remedios en 1973.

Proyectó y dirigió una obra muy singular, en la que habían fracasado cuatro de las más importantes empresas nacionales, para el suministro eléctrico en Tetica de Bacares (Almería) para Telefónica en 1977. Es el modelo a seguir para todas las estaciones de Telefónica en España, situadas a gran altura en picos de montaña afectados por importantes y permanentes fenómenos meteorológicos.

En 1980 realizó la automatización y control general del Oleoducto Rota-Zaragoza, una de las grandes obras de la historia de Montrel. Fue un modelo a seguir, de alcance europeo, durante muchos años.

A todos estos hitos históricos, habría que sumar el diseño y realización de las instalaciones eléctricas completas de los estadios de Betis y Sevilla para el Mundial de Fútbol de 1982, así como el sistema de Control Bioclimático en espacios abiertos del Recinto de la Isla de La Cartuja para la Sociedad Estatal de la Exposición Universal de Sevilla'92, que fue la primera obra realizada en la Expo 92 de corte únicamente tecnológico de Ingeniería Informática. Esta obra supuso un reconocimiento a nivel nacional, al superar ampliamente con éxito todas las expectativas establecidas.



> Skid de carga GNL para terminal de regasificación de Bahía de Bizkaia Gas.

Con el paso de los años, Montrel, bajo la permanente guía de Luis Víu, fue diversificando sus servicios, siendo una de las primeras empresas de ingeniería de España en ofrecer soluciones informáticas industriales para el sector Oil&Gas, que han permitido desde hace más de tres décadas ser uno de los proveedores principales de CLH, Cepsa, Enagás y/o Repsol entre otras.

Habría que destacar que Montrel cuenta hasta la fecha con dos patentes de invención muy importantes

a nivel internacional. Una con CLH a partes iguales, para identificación automática de compartimentos en camiones cisterna de productos petrolíferos, con control de purgas y albarán electrónico, que ya se ha instalado en más de 4.000 vehículos. La otra patente es con Cepsa, también a partes iguales, para la gestión automatizada del aprovisionamiento en estaciones de servicio e instalaciones de almacenamiento de combustibles líquidos, a instalar en más de 900 estaciones de servicio.

Cientes de la importancia de CLH, Enagás, Repsol, Cepsa, BP, Endesa o REE confían en Montrel desde el año 1963, gracias al liderazgo y a la confianza que tienen en Luis Víu, por su trabajo serio e infatigable durante ya 55 años en su empresa y con más de 70 años de vida laboral, continuando como siempre en la actualidad, aportando sus extensos conocimientos y experiencia en la formación, con rigor técnico y exigencia a los ingenieros que integran el Grupo Industrial Montrel.■



Luis A. Víu, un trabajador infatigable

Empezó su carrera profesional a los 14 años (*año 1949*) en la Sociedad Española del Acumulador Tudor de Zaragoza. Fue determinante para despertar su vocación por la electrotecnia. A los 22 años, consiguió por oposición plaza como jefe de todos los servicios en el Hospital García Morato de Sevilla (*hoy Ciudad Sanitaria Virgen del Rocío*), localidad en la que reside desde entonces.

Al principio del año 1963, fundó en Sevilla la empresa de base tecnológica Montrel S.A., implantada nacional e internacionalmente, que tiene su actividad específica en el campo de la electrotecnia e ingeniería aplicada, con el propósito inicial de estar presente en todo el Estado español.

Partiendo de esta iniciativa, Montrel realizó las instalaciones eléctricas del Centro de Traumatología y Quemados del Hospital Virgen del Rocío en 1971, que sirvió como modelo a seguir en España para otras provincias.

También llevó a cabo la infraestructura eléctrica total de la Feria de Abril. A todos estos hitos históricos, habría que sumar las instalaciones eléctricas completas de los estadios del Betis y Sevilla para el Mundial de 1982.

La empresa de Luis Víu ganó la primera obra para la Exposición Universal de Sevilla consistente en un control bioclimático en espacios abiertos

del recinto. Esta obra supuso un reconocimiento a nivel nacional al superar ampliamente con éxito todas las expectativas establecidas.

Con el paso de los años, Montrel fue diversificando sus servicios, siendo una de las primeras empresas de ingeniería de España en ofrecer soluciones informáticas industriales para el sector Oil&Gas, que han permitido desde hace más de tres décadas ser uno de los proveedores principales de CLH (*antigua Campsa*), Cepsa, Enagás o Repsol entre otras compañías en soluciones de automatización y control 4.0 para sus plantas de almacenamiento, refinerías y/o oleoductos, no sólo en toda la Península Ibérica, sino también en Hispanoamérica.

Montrel ha sido, y sigue siendo proveedor con regularidad, de equipos eléctricos en España y en el extranjero a empresas como CLH, Enagás, Repsol, Cepsa, BP, Endesa o REE.

Luis Víu ha sido profeta en su tierra, al ganar el concurso más importante en España, para la ejecución en 1974 del prototipo de una moderna Planta de Almacenamiento y distribución de combustibles para Campsa en Zaragoza. Se empleó la más alta tecnología universal disponible en la fecha. Sirvió de modelo a seguir en la ejecución y remodelación de todas las plantas de esta compañía (*actualmente CLH*) en España.■

AUTOMATIZA LA CAPTURA DE DATOS Y OLVÍDATE DE LAS TAREAS MANUALES



Imprime, copia, digitaliza y envía faxes con toda la garantía y fiabilidad de los equipos KYOCERA.



Diseña y ejecuta tus flujos de tareas automáticas de manera muy sencilla y visual.



Captura todos tus documentos y extrae automáticamente su información.



Diseña los flujos de tareas por usuario de manera dinámica en la multifuncional.



Clasifica, distribuye e integra todos tus documentos entre los diferentes sistemas de tu organización.



Gestiona la captura de tu documentación también desde el propio multifuncional.



Solpheo KCM

desde **49€/MES***

*Precio en base a Renting a 60 meses sujeto a aprobación por la entidad financiera de equipo TASKalfa 2552ci + Solpheo KCM LITE.

No lo dudes, aprovecha esta oportunidad y renueva tu infraestructura con las soluciones KYOCERA.