

“Yo no impulso a mis empleados, sino que son ellos los que me motivan”

Félix Longás,
Director General del Grupo “La Zaragozana”

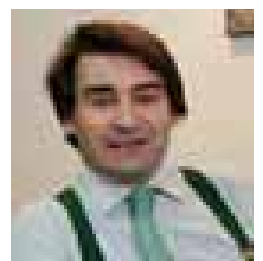
Soluciones aseguradoras

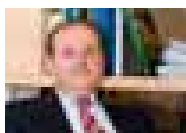
Las empresas se blindan frente el riesgo de perder la confidencialidad de sus archivos personales



Luís Alegre, periodista y escritor aragonés, nos describe un momento decisivo de su biografía en “La niña de mi vida”

José Luís Roca Castillo, Presidente de FECZA: “Tendremos que adaptarnos a la caída del poder adquisitivo de los compradores”

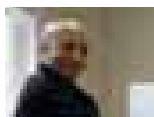




La otra versión del directivo:

■ Félix Longás.

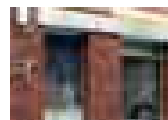
4



Con Pluma ajena:

■ Luís Alegre nos describe un momento decisivo en su vida.

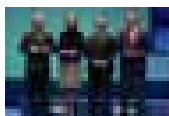
10



Empresarios saludables con Kalibo:

■ Reparaciones después de las navidades.

9



Crónica empresarial:

■ Piquer Enseñanza, doble reconocimiento en 2011.

■ "Centraldereservas.com" Premio Empresa Joven Familiarmente Responsable Aragón 2011.

■ Aragón entra en "la nube".

■ AVALOR analiza el futuro empresarial de Aragón.

16

12

Soluciones aseguradoras:

■ La protección de los datos personales.

■ Un seguro para proteger a las empresas.



Organizaciones Empresariales:

■ José Luís Roca Castillo, presidente de FECZA.

18



Nuestros clientes y amigos:

■ CalleZaragoza.es, el pequeño comercio tradicional contraataca.

20



Kalibo en pocas palabras

■ Consulta sobre ¿Cómo transformar una sociedad anónima en una sociedad de responsabilidad limitada?

■ Un seguro integral para todo tipo de ciclistas.

22



Tendencias

■ Escapadas: Museo Diocesano de Jaca, arte románico en estado puro.

■ Nuevas tecnologías:

Los ordenadores leerán el pensamiento dentro de cinco años, según IBM.

■ Gastronomía: Novodabo, nuevo Sol en la Guía Repsol 2012.

24



Entrevista con los responsables del seguro

■ Mariano Rigau, Consejero Delegado y Director General de Aragón en España.

27

Visitar y visitar



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

PUBLICIDAD

Fernando Baquero. Tel. 976 210 710

IMPRESIÓN

Industrias Gráficas La Moderna.
www.lamoderna.com

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

mocitho@gmail.com

Revista Trimestral. Distribución Gratuita.
Tirada: 3.300 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

Hace ya unos años, en el año 2003, cayó en mis manos un artículo de Paco Muro (Oto Walter Consulting), que describía perfectamente las preocupaciones y el quehacer o, mejor dicho, el qué no hacer diario de una empresa en su vertiente comercial, en el arranque de la sociedad del siglo XXI.

El artículo empezaba así: "Si no vas, ¡no has ido!" y daba testimonio de comerciales de distintas actividades quejándose de cómo estaba el mercado, que no era lo que había sido en los años anteriores y mostrando multitud de excusas para justificar sus malos resultados y su falta de productividad. Todos ellos habían tenido un comportamiento profesional semejante ya que habían abandonando una parte esencial de su trabajo: visitar y visitar.

Hoy, cuando el mercado está más difícil que nunca, cuando la competencia asedia con redoblados esfuerzos se esgrimen muchas razones para justificar la falta de éxito en su cometido.

Las relaciones en el mundo del seguro deben hacerse cara a cara y con argumentos substanciosos y reales sobre la mesa. No cabe duda de que, en el mundo de las ventas y en el del arte, también existe la suerte y la inspiración pero, como decía el filósofo, lo más práctico es que, cuando te visiten estas dos impostoras te encuentren trabajando.

Es cierto y evidente que la actual crisis económica está golpeando de forma brutal a las empresas, pero no es menos cierto que las empresas deben cambiar de forma paralela a la evolución que está sufriendo el mercado, y esta evolución debe producirse tanto en tiempos de crisis o como en tiempos de bonanza.

Una de las estrategias que no deben cambiar jamás es esta: visitar y visitar. Desde 2003 han cambiado substancialmente los sistemas de ventas, como lo demuestra el ejemplo paradigmático de Internet. Es seguro que esos nuevos sistemas han hurtado relevancia a las relaciones humanas y personales. A pesar de ello, en Kalibo estamos convencidos de que estos sistemas nuevos de compra y venta, no podrán sustituir el contacto directo, franco, claro y personal de nuestros comerciales con los clientes. El conocimiento personal y abierto abre las puertas, mejora la sinceridad y consolida la transparencia, base esencial de una relación aseguradora. ■

Su anuncio será visto
3.300 veces en
Panorama
Su revista especializada

Información publicidad
Tel. 976 210 710

La otra versión del directivo

Félix Longás



“Yo no arrastro a los 900 empleados de mi empresa; son ellos los que me motivan”

Félix Longás, Director General de “La Zaragozana” habla siempre y de todo con las expresiones más representativas de su carácter: la alegría de vivir, la convicción en sus ideas y sentimientos y la sencillez en sus términos.

Cuando llevamos un buen rato de charla, al contestar a una de mis preguntas, sin cambiar el tono sereno y cordial de nuestra conversación, intercala estos versos de Claudio Rodríguez:

Alto Jornal

Dichoso del que un buen día sale humilde
y se va por la calle, como tantos
días más de su vida, y no lo espera
y, de pronto, ¿Qué es esto?, mira a lo alto
y ve, pone el oído al mundo y oye
anda, y siente subirle entre los pasos
el amor de la tierra, y sigue, y abre
su taller verdadero, y en sus manos
brilla limpio su oficio, y nos lo entrega
de corazón, porque ama, y va al trabajo
temblando como un niño que comulga
más sin caber en su pellejo, y cuando
se ha dado cuenta al fin de lo sencillo
que ha sido todo, ya el jornal ganado,
vuelve a casa alegre y siente que alguien
empuña su aldabón, y no es en vano.

Quienes le conocen dicen de usted que es un trabajador infatigable y que es feliz en su actividad diaria. Eso es difícil, ¿no?

- Decía Einstein que, “cuando trabajas en lo que te gusta, dejas de trabajar”. Todos los días estoy en la fábrica antes de las 7 de la mañana aunque nunca conozco por adelantado a que hora saldré, y en ello soy feliz.

En una de sus canciones, José Luis Perales trataba de conocer el carácter de un rival amoroso preguntando en qué empleaba su tiempo libre. ¿Con qué ocupaciones diversifica su vida de trabajo?

- Las personas debemos tener un desarrollo armónico, nos parecemos a una banqueta de tres patas que, si falta una, la banqueta cojea. Además del trabajo, nos definen nuestras relaciones con la familia y nuestras

vinculaciones sociales, de las que forman parte las aficiones. Dice Francisco Román, que “solo las personas que enriquecen su vida con otros aspectos al margen de lo profesional, conservan la frescura para aportar talento”.

¿Alguna pata debe ser más sólida que las otras?

- Yo creo que no, que las tres son importantes y que no es cierto, para nadie, eso de que cuando me voy a casa me olvido y dejo completamente los problemas del trabajo y viceversa. Un ejemplo exagerado, el de una persona que vive en el piso encima del local en el que trabaja. Su espacio físico se reduce a muy pocos metros. Para que eso no le lleve a situaciones patológicas, necesariamente debe de salir con frecuencia fuera de ese círculo. No hay que dejarse absorber por el día a día, ni tener la mirada puesta a poca distancia, esto sería como cuando vas en bici, si solo miras lo que hay a un metro delante de la rueda, el golpe es inevitable.

¿Cuáles han sido esas aficiones que le han permitido mantener la frescura de la vida?

- No son las mismas en las distintas etapas de mi vida, sino que cambian a lo largo de ella. De niño y joven mis aficiones se centraban en estar en contacto con la naturaleza, pertencí muchos años a scouts. En aquellos momentos, mi actividad se concentraba en la dirección de campamentos juveniles o colonias de verano para niños como las de la “operación papel”. Hasta la veintena era fundamentalmente revolucionario, en el buen sentido de la palabra. Me impresionan unos versos de León Felipe, “revolución”, que dicen:

Siempre habrá nieve altanera
que vista el monte de armiño
y agua humilde que trabaje
en la presa del molino
y siempre habrá un sol también
un sol verdugo y amigo
que trueque en llanto la nieve
y en nube el agua del río.



■ Una reunión con medios informativos.

¿Qué quiere decir con eso de “revolucionario en el buen sentido”?, ¿qué huellas ha dejado ese periodo de tiempo en su personalidad y en su ejercicio directivo?

- Todos pensamos que lo que hacemos es importante, y lo es porque va dando sentido a nuestra vida y que lo hacemos con la orientación adecuada. Mi personalidad se forjó en aquellos años. Yo sigo siendo un inconformista y siempre estoy pensando en mejorar y hacer cosas nuevas. Hoy está de moda la palabra innovar y esto es mejorar “hacer más con lo mismo ó hacer lo mismo con menos”, innovar también es hacer las cosas de todos los días de manera más eficiente.

¿Qué mantiene de su fidelidad por la naturaleza?

- Sigo caminando cada día todo lo que puedo. Los fines de semana camino más y procuro hacerlo con amigos. Si voy al pueblo de mi mujer o al mío, hago caminatas más largas y cada cierto tiempo me quito el mono con excursiones por el Pirineo.

¿De qué presume?

- Si puedo presumir de algo es de ser un enamorado de Aragón, pasión que me nace de conocerlo a ras del suelo, de haberlo pateado de norte a sur y de este a oeste. De pequeños, en casa, ya jugábamos a “pueblos de Aragón”. Tengo una gran biblioteca de historia, geografía y literatura aragonesa. Yo vivo aquí y trabajo aquí, por lo que principalmente leo prensa aragonesa, si una semana no puedo leer los periódicos del día, por algún viaje, lo compenso con una jornada más intensiva

de lectura al regreso. No los leo simplemente sino que recorto los temas que me interesan y los archivo.

¿Qué otras lecturas la reclaman?

- Me gusta leer poesía. Llevo en mi cabeza muchos versos de poetas existencialistas y mantengo una devoción juvenil por la obra de Becquer y de León Felipe. Dentro de la poesía actual mis favoritos son García Montero y de aquí Ángel Guinda, también me gusta mucho Claudio Rodríguez, fallecido hace pocos años y al que considero un poeta próximo, de lo cotidiano, del día a día.

Si puedo presumir de algo es de ser un enamorado de Aragón, pasión que me nace de conocerlo y vivirlo intensamente a ras de suelo

Esos versos de León Felipe denotan entusiasmo por la vida, ¿no le ha dado la vida ninguna sorpresa?

- Decía León, que “para cada hombre guarda un rayo nuevo de luz el sol y un camino virgen Dios”. Soy un afortunado al que la vida le da sorpresas continuamente, pero también la he vivido y la sigo viviendo intensamente en todo lo que hago. Mi mujer y yo tenemos un hijo de 22 años, una hija de 16 y un pequeño de 2 años. El pequeño Félix, ha sido la más grande.

¿Hacen falta mucha agilidad y cintura para esquivar los golpes imprevistos de la vida?

- Hace falta tener firmes y equilibradas las tres patas de la banqueta para que todo el peso no repose en una sola de ellas. Para que lo que ocurra en el trabajo se compense con el soporte que te prestan la familia y las relaciones humanas, hay que aspirar a un desarrollo armónico de los tres soportes. De todas maneras, yo nunca pido no tener problemas, sino lo que pido es capacidad para resolverlos y hasta de los errores hay que aprender, decía John F. Kennedy “la esquivada cualidad que separa a los verdaderos líderes de los directivos medios es la elegancia en situaciones de apuro”, en los momentos difíciles es cuando se debe demostrar lo que somos y sabemos.

¿Qué actividad le transforma y la relaja?

- Para mí, cantar es una actividad relajante, participo en una coral. Si después de una semana intensa de trabajo, vas con tus compañeros de coral a ensayar o interpretar una obra musical, te invade una imponente paz espiritual, además de que participar en un coro profundiza la sociabilidad y afina la sensibilidad.

El directivo tiene que implicarse, entregarse, trabajar con entusiasmo, pensar lejos, planificar para pasar de la idea a la acción, no conformarse con las decisiones tomadas y ser un fajador

El directivo psicólogo

Usted, en su calidad de psicólogo, ¿qué cualidades personales cree que hoy son imprescindibles para el director de empresa?

- El directivo debe vibrar y estar dotado de una sensibilidad especial. Hace tiempo, en las facultades de psicología estaba de moda hablar de los 16 factores de la personalidad, de ahí pasamos al análisis transaccional y después a la inteligencia emocional del Goleman. Hoy se empieza a hablar de la inteligencia de los sentidos, que trata de poner en valor las potencias y talentos que Dios nos ha dado. En este camino es fácil que encontremos una confluencia de la agudeza sensitiva con la inteligencia tradicional.

¿Cuál es el concepto de dirección de empresas que hoy maneja el Director General de “La Zaragozana”?

- Le puedo decir que me aparto totalmente del concepto del Winston Churchill para quien dirigir una empresa era como tirar de un pesado carro de bueyes. Yo no arrastro a los 900 empleados y trabajadores del grupo de La Zaragozana, sino que son ellos los que tiran de mí

constantemente y me motivan y obligan a dar lo mejor que hay dentro de mí.

¿Cuál es su decálogo de principios de actuación como director de empresa?

- No es un decálogo, sino un heptálogo, que tiene como requisito fundamental y general la implicación, la dedicación y la entrega. Si el directivo actúa con estos criterios, su gente nunca le va a fallar.

¿Cuáles son las demás autoexigencias de su heptálogo?

- Los relaciono, el segundo tener capacidad de decidir, 3ª trabajar con entusiasmo, con pasión, esto contagia; 4ª marcarse metas, soñarlas, pensar lejos, 5ª planificar para pasar de la idea a la acción, y para ello escribir, que compromete y 6ª no conformarse y preguntarse siempre ¿se pueden hacer las cosas de otra manera?.

Me falta una.

- Ser un fajador. En psicología damos importancia al factor de la tolerancia a la frustración. Siempre habrá problemas que resolver, pero seguro que siempre hay soluciones. Lo importante no es caer, sino levantarse y aprender para no volver a caer. Unas soluciones a las que casi siempre se llega con el consenso y aportación de las personas que te rodean. Dirigir es buscar e implantar soluciones.



■ Investido caballero de la Hermandad de San Juan de la Peña.

CONTINÚA

Una empresa llamada “La Zaragozana”

EL ZARAGOZA NOS UNE



■ Junto con el ex-presidente del Real Zaragoza, Alfonso Solans.

“La Zaragozana” es una empresa más que centenaria.

¿Cuál es el objetivo que su director general se plantea a fecha de hoy?

- Nuestro objetivo es el de hacer las mejores cervezas de España y transmitir este buen hacer a los consumidores, para ello hemos desarrollado el abanico más amplio de especialidades del sector. Lideramos Aragón y estamos en el reto de ir conquistando posiciones en España. Cuando llegué a esta empresa en los años 80, éramos la 23ª empresa del sector, en el que había 32 fabricantes. Hoy, somos la 5ª, pero detrás de nosotros no hay nadie, han desaparecido. Eso lo hemos conseguido porque todos los que trabajan en “La Zaragozana” han puesto en la tarea su mejor hacer.

¿Cuál ha sido su estrategia empresarial, que a permitido esta escalada?

- Las grandes marcas internacionales de cervezas han ido ganando cuota en el mercado mundial, pero nosotros somos una empresa familiar y decidimos no hacer lo mismo y fijarnos otros objetivos, diferenciarnos y anteponer la calidad y la gama al volumen.

¿Por ejemplo?

- La diversificación de nuestra actividad. La cultura empresarial de “La Zaragozana” es una cultura muy pegada al terreno, muy cercana a nuestros clientes que, para nosotros no son ni un número ni un código de barras, sino que son personas a las que conocemos que cuentan para nosotros de verdad y ellos nos conocen y lo saben. Con esos principios, el crecimiento de “La Zaragozana” se llevó a cabo con la diversificación de la actividad, que comenzó en 1985. Nosotros abrimos delegaciones cuando otros las cerraban, con lo que conseguimos

Corredor de fondo

Casado y padre de tres hijos, Félix Longás se ha hecho así mismo y conoce el mundo de la empresa desde abajo. Ha sido aprendiz, jefe de taller, jefe de logística, impulsor de empresas en su día muy novedosas como ARADIS (venta de bebidas a domicilio) o BEBINTER (actualmente la primera Distribuidora Comercial de Aragón y una de las primeras de España). En su primera etapa de 27 años en el Grupo de Empresas de La Zaragozana ha desempeñado diferentes puestos siendo su Director General durante 15 años. Desde julio de 2011, tras un periodo de cuatro años como Consejero Delegado en el Grupo Hierros Alfonso, ha iniciado su segunda etapa como Director General en La Zaragozana.

consolidar nuestra presencia en el territorio y comenzar la expansión. Además somos la tarjeta de presentación para muchos otros elaboradores de alimentos y bebidas de Aragón, desde bodegas de todas nuestras denominaciones, hasta snacks fabricados aquí.

¿Su factor diferenciador ante la competencia?

- Dar el mejor servicio, prestar una exquisita atención a nuestros clientes, para lo que trabajamos sábados y domingos, y nuestra presencia en todos los eventos que nos reclaman en Aragón, y también frente a las cervezas anónimas en cuanto a sabor de las multinacionales, hacer productos excelentes, singulares, con personalidad.

En esta relación de objetivos, ¿descartan el incremento en la cuota de mercado en el exterior de Aragón?

- No, en absoluto. Ampliar nuestra cuota de mercado y salir fuera es un objetivo en el que trabajamos. Hemos firmado contratos en distintos países hacia los que estamos incrementando nuestros envíos, los principales Francia, Reino Unido y Suecia, pero también vendemos en Japón o en Australia. Buscamos mercados que aprecien la mayor calidad de nuestras cervezas. Un objetivo irrenunciable de “La Zaragozana” es contemplar el punto de venta de la hostelería con una óptica integral y este concepto lo hemos trasladado a nuestra distribuidora Bebinter, que opera en Madrid, Cataluña, Comunidad Valenciana y La Rioja.

¿Cuál es la fuerza que lo puede hacer posible?

- Para subir el nivel de una empresa, hay que elevar el nivel de toda la organización y que todos compartan la misma ilusión de mejorar su trabajo. ■



Dr. Abel Gago
www.puntovital.com - zaragoza@puntovital.com

reparaciones después de las navidades



Después de las Navidades hay que pasar por diferentes talleres de reparación.

Primeramente por el **TALLER ESPIRITUAL**, que es aquel que nos hará reflexionar sobre lo que ha sido para nosotros la navidad (ante tanta desigualdad en el mundo), lo que podría haber sido (con un poquito más de justicia social) y lo que debería ser este año 2012 (poniendo algo de solidaridad).

Luego me pasaré por el **TALLER DE LA MORALIDAD**, en el que tiene mucho "tajo" pues reparar los pecados capitales en los que he incurrido (prácticamente en todos), será francamente difícil.

Por una parte he sido algo **envidioso** cuando he conocido lo bien que le va a mi primo, en varias ocasiones y con el rollo de los horarios y "obligaciones" he tenido cabreos que parecían auténticas crisis de ira.

Cuando me decían de acompañar a los abuelos he sido **perezoso**.

A la hora de celebrar me he comido las "gulas", con auténtica **gula**, las sobremesas han estado salpicadas de una **soberbia** engañosa y qué decir de la **avaricia** con los regalos que he tenido...

No obstante ha habido uno que me ha faltado pecar: "la lujuria" supongo que la edad, el alcohol, las comidas y el azúcar no lo han favorecido.

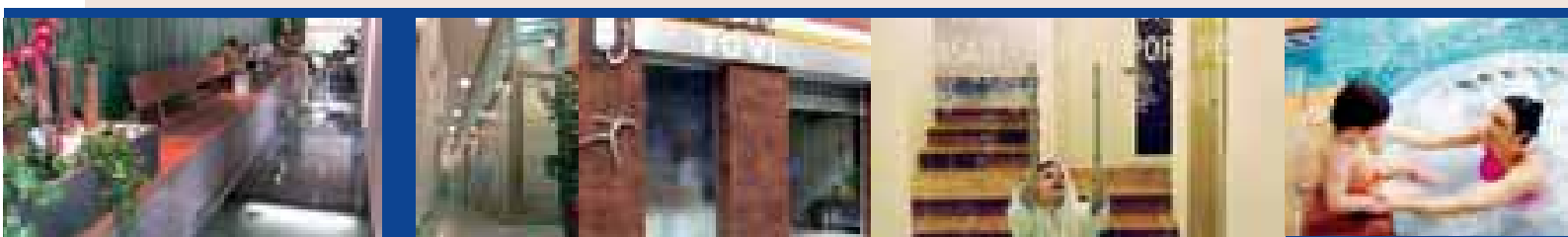
Ah, casi se me olvida, para acabar el año me encontré con el "pesao de Julián" y le conté ("qué hipocresía") de lo hermoso de la vida (ja, ja).

Como el 2012 va a ser un año clave, tengo que dar el "do de pecho" y empezar ¡desde ya! a pasarme por el **TALLER DE REPARACIÓN CORPORAL**, ya que a la vez que reparo el alma es **obligatorio desintoxicarme el cuerpo**.

Para esos kilos de más, por fin voy a dejar guiar por auténticos profesionales de la salud y seguiré los consejos dietéticos y de actividad que se ajustan a mis necesidades y posibilidades.

Para esa piel que el exceso de tabaco y alcohol me está pasando factura, voy a tener los cuidados naturales y las ayudas científicas que me proponga "la Mari Pili".

Finalmente y ante el año que nos espera una "recarga de pilas" es fundamental, ... en **PUNTO VITAL** el departamento de "mimos" esta abierto y "yo me voy a dejar". ■



Un momento decisivo en la biografía de

Luís Alegre

La niña de mi vida



■ Con 7 años, en el bar del Tío Eduardo, en Lechago, cantando una Jota.

En septiembre de 1971 comencé cuarto de EGB en las Escuelas de Calamocha. Nuestra maestra era Doña Conchita. En el aula estábamos mezclados los niños con las niñas. Una de esas niñas se llamaba Pilar Palomar Murillo y ha pasado a la mejor historia de mi vida.

Pilar me gustó desde el primer día de clase. Era morena, muy guapa y tenía algunas pecas en la cara. Alguna vez he pensado que me gustó tanto porque había algo en ella que me recordaba enormemente a Cristina Galbó. Pero, además de eso, Pilar era especial. Yo también le caí bien desde el principio. Nos mirábamos y nos buscábamos todo el rato. Sería fantástico saber ahora de qué cosas pudimos llegar a hablar Pilar y yo. Sí que recuerdo algo: cuando se organizaba alguna fiesta en la clase, Doña Conchita me provocaba para que contara chistes e imitara a Alfonso Sánchez y a Félix Rodríguez de la Fuente. Yo, más que nada, me fijaba en si Pilar se reía conmigo.

Pilar se convirtió en el centro de mis días. No me la quitaba de la cabeza. Dominaba todos mis pensamientos, todos mis movimientos. Ella hacía que me despertara cada mañana tan contento: ir a la escuela significaba volver a verla, estar con ella, charlar de nuestra pequeña vida. En los recreos los chicos jugábamos al fútbol y las chicas nos miraban desde la banda. Si Pilar miraba, yo jugaba mucho mejor.

Mi amor por Pilar lo conocían dos personas: mi hermana Carmen y Pascual Peiró, compañero de clase y mi mejor amigo de la infancia que, por cierto, era la debilidad de la gran amiga de Pilar. Eran mis dos confidentes. Muchas noches, después de cenar, en la mesa donde estudiábamos, le hablaba a mi hermana de Pilar.

A los ocho años yo creía que ya sabía lo que era eso del amor. Una noche de 1970, en mi casa de Calamocha (Teruel), viendo en la tele "Del rosa al amarillo", me quedé prendado de la niña interpretada por Cristina Galbó y me enamoré de Cristina Galbó. La fiebre era tal que, al día siguiente, llegué incluso a pensar en ir a Madrid, buscarla y confesarle mi amor. Ya no recuerdo por qué no lo hice.



■ Luís, con Penélope Cruz y Antonio Banderas, en la entrega de los "Óscar 2009" que ganó la Española.

Un día le robé a mi hermana un anillo de juguete. Mis intenciones estaban claras: regalárselo a Pilar como señal de mi compromiso. Así lo hice. A la mañana siguiente, en clase, le entregué el anillo. Pilar me miró, cogió el anillo y, sin decir nada, se lo guardó.

Lo de Cristina Galbó había sido un espejismo: el verdadero amor era este, el de Pilar, la chica por la que yo me sentía capaz de cualquier cosa. Era un sentimiento absorbente, genuino, obsesivo pero encantador. Amor en estado puro. Amor de primera clase. Pilar me hacía totalmente feliz. Mi vida tenía sentido, sobre todo, porque ella existía. En mis ensoñaciones de aquellos días, cuando fantaseaba sobre mi futuro, en él siempre estaba incluida Pilar. Siempre a mi lado. Yo sentía debilidad por las películas de amor que terminaban bien. Yo aspiraba a que mi vida con Pilar fuera eso: una película de amor loco y eterno.



■ Periodista de vocación y devoción.

Una fatídica tarde de junio de 1972, al final de curso, en la escuela, Pilar me dio una de las peores noticias que yo he recibido nunca. Pilar era una de las tres hijas del Capitán de la Guardia Civil de Calamocha. La noticia era que trasladaban a su padre a Tarazona y que se iban a marchar enseguida del pueblo.

El golpe fue brutal. El mundo, mi mundo, se me vino abajo. Aquello me parecía una pesadilla. No entendía cómo Dios podía ser tan cruel conmigo. En ese momento supe lo que era sufrir de amor, ese desgarró indefinible que te hacía odiar la vida.

Cada día yo volvía de la escuela a casa con mi hermana, caminando, charlando y riendo. Pero esa tarde lo hicimos en silencio. Mis hermanos y yo dormíamos en la misma cama. A la mañana siguiente, mi hermana me dijo que, en sueños, me había oído llorar.

Algunos piensan que es imposible sufrir de amor a los diez años. Yo sé muy bien hasta qué punto eso es completamente mentira. ■

Luís Alegre

Una **sonrisa** familiar



Nacido en Lechago, (Teruel) en este mes de Enero cumple 50 años. Su padre le contagió desde muy niño su pasión por el cine, la literatura, el fútbol y el Real Zaragoza y su madre le transmitió ese amor por la gente que asoma en toda sus entrevistas. A los 11 años, ya escribía de cine, dirigía el Cineclub de la Universidad Laboral de Cheste (Valencia) y moderaba sus cineforums.

Profesor de la Universidad de Zaragoza, periodista, cineasta y presentador de televisión, su sonrisa franca y familiar nos ha acompañado en muchas ocasiones. Casi dos centenares de profesionales de la escena (Fernando Fernán Gómez, Paco Rabal, Imperio Argentina, Santiago Segura, Javier Bardem o Penélope Cruz) han conversado de sus temas profesionales con Luís. Fue codirector y guionista de "La gran ilusión", el programa que Tele 5 dedicó al cine español y luego presentó y dirigió en Aragón Televisión, el espacio de entrevistas "El Reservado" o "La noche de...". Ha sido y es colaborador de distintos medios de comunicación, entre ellos Heraldo de Aragón y actor ocasional en algunas películas y cortometrajes.

En 2002 el Ayuntamiento de Zaragoza le distinguió con el título Hijo Adoptivo de Zaragoza y, en 2007, recibió un premio especial de la Asociación de la Prensa de Aragón.

Soluciones aseguradoras



La protección de los datos personales

Todas las empresas, de todos los sectores, están expuestas a riesgos en la confidencialidad de sus archivos

Hoy, nadie pone en duda que la información de carácter personal y su tratamiento confidencial son imposiciones clave en los negocios de una sociedad moderna y global, como la que vivimos. Sin ninguna exageración, se puede asegurar que no hay ninguna empresa que no tenga ficheros con datos de carácter personal de sus clientes, de sus consumidores o de sus empleados.

Proteger esos datos es una responsabilidad general en el mundo empresarial en los comienzos del siglo XXI. Un experto en la materia aseguradora afirma: "Todas las empresas están expuestas a riesgos en la protección de datos personales. Un simple error, la ausencia de procedimiento, el quebranto en la seguridad, un error de uno de sus empleados o la ausencia de una persona clave en la organización puede acarrear graves consecuencias económicas y de prestigio a la empresa".

Cualquiera que sea la actividad de la empresa, ésta es responsable de los ficheros y del tratamiento de los datos, respondiendo del contenido y del uso de los mismos. Por su parte, al responsable del fichero le corresponde velar por el cumplimiento de la Ley asumiendo obligaciones concretas.

Aunque estos riesgos son generales, hay sectores que, por la naturaleza de sus negocios, tienen una mayor exposición al riesgo que otros, como son el sanitario, ocio, hostelería,

medios de comunicación, comunicaciones, transportes de viajeros, educación, publicidad, procesos de datos y alguno más.

En España crece vertiginosamente la sensibilidad sobre la protección de datos y, como consecuencia, se ha ido desarrollando una de las normativas más estrictas y exigentes de la Unión Europea.

Exigencias crecientes

Estas empresas deben tener en cuenta que las exigencias en el terreno de la protección de datos personales crecen día a día. Cada momento que pasa, se incrementa la preocupación por la protección de los datos personales y cada día aumenta la legislación que la protege.

Aumentan por su propia materia, ya que se consideran datos personales no sólo el nombre y los apellidos, sino otras informaciones que permiten identificar a las personas, como son fotografías e imágenes, huellas digitales, voz, direcciones postales o de correo electrónico, fecha de nacimiento, DNI, número de la Seguridad Social, NIF, etc.

Y, por supuesto, también crecen las exigencias del entorno, donde cada día existen más o mayores obligaciones para las empresas que incrementa el riesgo de incurrir en responsabilidades por infracciones. Unas infracciones que se traducen en indemnizaciones por daños y perjuicios o sanciones económicas y que, es lo más importante, pueden dañar seriamente la reputación de una empresa, con la consiguiente erosión de su reputación y las pérdidas de clientes y volumen de negocio.

En España crece vertiginosamente la sensibilidad en esta materia y, como consecuencia de esa preocupación se ha ido desarrollando una de las normativas más estrictas y exigentes de la Unión Europea. Esta normativa se desarrolla a ritmo vertiginoso, incluyendo cada día mayores exigencias para su cumplimiento por las empresas.

La protección de los datos de carácter personal está reconocida por la Constitución como un derecho fundamental. El Tribunal Constitucional y la Agencia de Protección de Datos velan celosamente por su cumplimiento y ambas instituciones están dotadas de potestades inspectoras y sancionadoras. En su labor inspeccionadora, la Agencia puede requerir la información, emplazar al envío o exhibición de documentos e, incluso, llevar a cabo el examen de los locales y sistemas de la empresa.

Ciñéndonos a la legislación española, en diciembre de 1999 se promulgaba la Ley Orgánica de Protección de Datos de Carácter Personal, conocida por sus siglas LOPD. En enero de 2008 aparecía el Reglamento que la desarrollaba.

Esta Ley remarca el derecho del o de los afectados a ser indemnizados por el incumplimiento en la protección de datos de carácter personal acudiendo al régimen general de responsabilidad. Las empresas no sólo son responsables de los daños derivados de sus incumplimientos, sino también de los que se deriven de acciones u omisiones del encargado del tratamiento de los datos de esta naturaleza.

Preocupación social

La preocupación por el uso y protección de los datos de carácter personal crece paralela al incremento de la normativa que se dicta para su cuidado. Según el Barómetro del Centro de Investigaciones Sociológicas, C.I.S., de febrero de 2008, más del 70 por ciento de los ciudadanos españoles se mostraban preocupados por el uso de esos datos de carácter personal.

Evidencia esta preocupación el hecho de que hoy haya crecido exponencialmente la litigiosidad en el ámbito de protección de datos de carácter personal. Las empresas, como responsables de los ficheros asumen las responsabilidades por daños y perjuicios y deberán hacer frente a las sanciones económicas impuestas por la Agencia de Protección de Datos.



Un seguro para proteger a las empresas

Para proteger a las empresas ante las situaciones de riesgo que se dan en el manejo de los datos personales, Kalibo pone a disposición de su clientes un producto asegurador que proporciona protección financiera, asistencia legal especializada y servicios de consultoría de comunicación para mitigar los daños que pueda sufrir la empresas en su reputación.

Empresas aseguradas.- Puede ser asegurada la empresa, cualquiera que sea su sector de actividad, con la única salvedad de las del ámbito financiero. Además, contamos con soluciones a medida para Colegios Profesionales, Cámaras de Comercio, Administraciones Locales, etc.

Cobertura.- Este seguro cubre la responsabilidad de la empresa, de los administradores y empleados de la sociedad por vulneración de las normas relativas a la protección de datos, tales como falta de seguridad. También cubre la responsabilidad por vulneraciones específicas de la normativa de protección de datos en el ámbito laboral ante reclamaciones de los empleados o candidatos a empleo y la responsabilidad subsidiaria por actos del encargado del tratamiento de los datos personales.

Gastos de defensa.- También cubre los gastos generales derivados de la defensa e inspección en procedimientos sancionadores y las sanciones administrativas por la vulneración no intencionada de las normas relativas a la protección de datos, con un sublímite de 600.000 euros.

Restitución de imagen.- Dentro de la cobertura entran los gastos de restitución de la imagen de la empresa y de las personas clave de la organización.

Anticipo de gastos.- En caso de reclamación, la aseguradora anticipará los gastos de defensa, los de inspección e, incluso, los de restitución de imagen.

5 Casos ejemplares

Estos son algunos casos que pueden dar ejemplo de los distintos campos y actividades amparados por la Ley de Protección de Datos Personales.

1. RECOGIDA

Una empresa da por captar serterado en un un menor de posterior cam sentimiento d del menor. La sanciones. Un sanción de 30 datos de un r sentimiento de muy grave, (co por comunicar sentimiento. La podrán tratar c cuente con su libre, inequívoo

2. SANCIÓN DE 6.010 EUROS POR ABANDONAR PUBLICIDAD.

La Agencia Española de Protección de Datos sancionó a la empresa madrileña CC con una multa de más de 6.000 euros por dejar en una calle de Coslada cartas publicitarias con datos de carácter personal. Concretamente, se trataba de 72 cartas publicitarias, con invitaciones personales para un acto de presentación comercial y en las que figuraban datos como nombres y apellidos, además de domicilios completos. Eran cartas con invitaciones personales para un acto de presentación comercial. La empresa responsable del marketing de estas invitaciones resultó ser CC. La sanción impuesta, de 6.010 euros, se dictó basándose en la Ley Orgánica de Protección de Datos, ya que las cartas son documentos de uso interno a los que no debían tener acceso personas ajenas al organigrama de la empresa responsable de los mismos.

3. DERE

Una da po empl y por guo e y per ta gr muy de la ro, e dere so, r

INADECUADA DE DATOS.

es reclamada e inspeccionada a través de un formulario in una página Web, los datos de 13 años y utilizarlos para una campaña de publicidad sin consentimiento de los representantes legales. La empresa debe atender a dos de ellas, grave, (con una multa de 600.000 euros) por recabar los datos sin contar con el consentimiento de sus padres o tutores y, otra, con sanción de 600.000 euros) por los datos sin el previo consentimiento. La Ley establece que sólo se puede utilizar los datos del interesado cuando se obtenga su consentimiento que debe ser libre, específico e informado.

4. AL MANDAR MENSAJES MASIVOS: UTILIZA EL CAMPO CCO.

Doña A.G. S. ha tenido que pagar 601,01 euros por haber dejado a la vista 42 direcciones de email al enviar un mensaje promocional de telefonía móvil por encargo de una pequeña empresa. Uno de los destinatarios de este mensaje sintió que se violaba su intimidad al exponer su dirección y no utilizar la opción de copia oculta (CCO), y presentó una denuncia ante la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD), quien inició el proceso. El correo electrónico se considera un dato personal desde 1999 y sólo se puede utilizar para los fines que su propietario ha autorizado. Este punto echó por tierra la defensa de la denunciada, quien alegaba que la dirección de correo de su denunciante se podía encontrar en Internet en diferentes páginas web. La lección que se saca de esta multa es que en ningún momento se debe de copiar en el apartado CC (Copia Carbón) las direcciones de nuestros destinatarios si estamos realizando cualquier tipo de comunicación, que se salga del ámbito doméstico o personal.

DERECHOS DE ACCESO Y RECTIFICACIÓN.

Una empresa es reclamada e inspeccionada por no cancelar los datos de un antiguo empleado que se hacían constar en su Web y no notificarle dicha cancelación. El antiguo empleado demanda a la empresa daños y perjuicios que es condenada con una multa grave, de 300.000 euros o por una multa grave, con 600.000 euros. Es obligación de la empresa, como responsable del fichero, facilitar y garantizar el ejercicio de los derechos de oposición al tratamiento, acceso, rectificación y cancelación.

5. UNA TIENDA TIRA EN LA CALLE 500 CONTRATOS CON DATOS DE CLIENTES.

Una tienda de servicios dejó abandonada en la calle, sin haber destruido previamente, información de contratos comerciales de cerca de medio millar de sus clientes. El negocio en cuestión decidió hacer limpieza durante el fin de semana y sus empleados abandonaron muchos de esos documentos justo enfrente de su establecimiento, sin depositarlas en un contenedor o en una papelería. Entre los objetos abandonados había siete archivadores con fichas con nombres, apellidos, direcciones particulares y de empresas, números de teléfono fijo y móvil, cuentas bancarias, fotocopias de DNI o carné de conducir, e incluso fotocopias de documentos notariales de empresas y de libros de familia. Un transeúnte, que vio gente buscando en la basura, dio aviso a la Policía Municipal, cuyos agentes retiraron los papeles y los puso a disposición del Cuerpo Superior de Policía, quien lo remitió al juez. Según la Agencia de Protección de Datos, esto podría acarrear una multa de hasta 600.000 euros.

Kalibo Correduría de Seguros

Protección y tranquilidad para las empresas

Amplíe información sobre este u otros productos en el 976 210710 o en info@kalibo.com

 **kalibo**
CORREDURÍA DE SEGUROS



■ Luisa Fernanda Rudi, Presidenta de Aragón, junto a los distinguidos con los premios a la Excelencia Empresarial 2011.

Piquer Enseñanza, doble reconocimiento en 2011

Piquer Enseñanza y Formación ha recibido un doble reconocimiento a su excelente gestión en el ámbito educativo. Por un lado como finalista, por segundo año consecutivo, a los premios a la Excelencia Empresarial 2011, que concede el Gobierno de Aragón. Por otro, por su ingreso en el Club EMPRESA 400, organización a través de la cual el Instituto Aragonés de Fomento reconoce modelos de gestión que persiguen una máxima eficacia y eficiencia, en permanente búsqueda de la Calidad Total. Junto con Piquer, recibieron premios Bieffe Medital, S.A., de Sabiñánigo; el Hospital San Juan de Dios, de Zaragoza y TA-TOMA, empresa de Monzón (Huesca).

Piquer es una empresa aragonesa, fundada en 1984, orientada a la enseñanza, educación y formación, que abarca todos los estadios de la vida académica y laboral. Los galardones se le otorgaron principalmente por la labor desarrollada tanto en el área universitaria y preuniversitaria, como en formación empresarial, imprescindible para la competitividad en los mercados. Especial mención merece su programa de Colegio de Verano, con internado y externado y proyección nacional. Es un programa orientado a que el alumno logre en el verano superar su falta de éxito escolar, e iniciar el próximo curso con una base de conocimientos sólida. ■

“Centraldereservas.com”

Premio Empresa Joven Familiarmente Responsable Aragón 2011

La empresa Centraldereservas.com, de Ricardo Buil, ha sido galardonada con el “Premio Empresa Joven Familiarmente Responsable Aragón 2011”, que otorgan la Dirección General de Familia del departamento de Sanidad, Bienestar Social y Familia del Gobierno de Aragón y AJE Aragón con la colaboración de Multicaja. Con esa distinción, que ha llegado a su quinta edición, se reconoce la labor de aquellas jóvenes empresas de la Comunidad que demuestran un compromiso en el desarrollo de políticas y medidas que permitan a sus trabajadores una conciliación de la vida personal, familiar y laboral. Entre las medidas de conciliación que le han valido este galardón a “Centraldereservas.com” se encuentra el programa SANA (Sistema de Aprendizaje para Nuestra Aventura) en el que los trabajadores de esta empresa tienen una entrenadora nutricional que les enseña a comer saludablemente, realización de actividades físicas dentro del horario de trabajo o ejercicios de relajación y actividad mental. También tienen jornadas reducidas para embarazadas, disponibilidad para cuidar a familiares enfermos, excedencias para formación y jornadas de convivencia entre los propios trabajadores, entre muchas otras medidas. ■



■ Ricardo Buil, en uno de los destinos turísticos más solicitados de Aragón: Ainsa.

Aragón entra en “la nube”

El Gobierno de Aragón, en boca de su consejero de Innovación y Nuevas Tecnologías, Modesto Lobón, ha mostrado la disposición del Ejecutivo aragonés de apoyar toda la tecnología de la nube “con los medios necesarios y posibles”.

El anuncio lo hizo Lobón en el transcurso de un evento de divulgación, convocado por Ayanet, en colaboración con Adanet y Adacomputer sobre la situación actual del Cloud Computing conocido como “la Nube” y al que acudieron directivos de importantes empresas aragonesas que recibieron información sobre la situación de la tecnología cloud, de sus ventajas e inconvenientes.

En el acto de inauguración, el director general de Ayanet, Juan Carlos Marín explicó las razones técnicas y económicas del Cloud computing, la nueva oleada tecnológica de las TIC. Explicó que, básicamente consiste en que las aplicaciones y servicios dejan de operar en los ordenadores de la empresa (o del usuario) para beneficiarse de los recursos disponibles en Internet. En la primera parte se trató de dar respuesta a todo lo que se necesita sa-



■ Por la izquierda, Rafael Auría, gerente de Ayanet; María Angeles Rincón, Directora General de Nuevas Tecnologías, y Juan Carlos Marín, Director general de Ayanet.

ber sobre esta nueva herramienta. Intervinieron Juan Antonio Herrero, Director general de Afirma; Javier Beltrán, Gerente de Adanet y Carlos Truyenque, Gerente de Amauta. Posteriormente continuó con una sesión de carácter técnico, interviniendo distintos especialistas- ■



■ El Consejero de Innovación de Aragón, Modesto Lobón, con el presidente de Avalor, Víctor Calvin.

AVALOR analiza el futuro empresarial de Aragón

Casi un centenar de empresarios y profesionales de la empresa aragonesa acudieron a la convocatoria realizada por la Asociación del Valor y Mejora Continua de Aragón, AVALOR, para analizar el futuro empresarial de Aragón y los enfoques de política empresarial del Gobierno Autónomo, con especial atención al programa Innovaragón, como motor de progreso de las empresas. El responsable de contestar a las cuestiones presentadas por el presidente de AVALOR, Víctor Calvin y el resto de empresarios intervinientes fue el entonces responsable de Innovación del Ejecutivo aragonés, Modesto Lobón. ■

José Luís Roca Castillo, presidente de FECZA:

“Habrá que hacer una nueva política de oferta de vivienda, reduciendo su precio”



La construcción ha sido el sector más afectado por la crisis financiera actual. Lo demuestran las cifras de parados, los datos de actividad y las estadísticas de transmisión de inmuebles tanto de obra nueva como de vivienda usada. José Luis Roca Castillo, Presidente de la Federación de Empresas de la Construcción de Zaragoza, FECZA, nos muestra en esta entrevista cuál es hoy la realidad del sector inmobiliario y sus previsiones y objetivos a corto y medio plazo. El descenso de las rentas disponibles por los compradores y las dificultades de financiación componen el escenario en el que se mueve el sector inmobiliario.

¿Ese descenso es mayor o menor en Aragón?

- La situación en nuestra Comunidad es complicada como en el resto de España. El descenso de actividad en el sector es muy semejante al que se está experimentando en todo el país, aunque ligeramente mejor, ya que en Aragón no tenemos el stock de vivienda turística que tienen otras comunidades.

¿Una previsión realista de los próximos meses?

- Como actividad empresarial que es, la actividad inmobiliaria vendrá condicionada por las disponibilidades crediticias. En este sentido, habrá que hacer una profunda reestructuración del sector financiero con saneamiento de balances que va a ser muy complicado y que va a afectar decisivamente a los proyectos empresariales. La autoridad bancaria europea ha fijado las necesidades de financiación de las instituciones financieras en torno a los 108.000 millones de euros, de los cuales, 26.000 millones van a corresponder a instituciones españolas. Eso hace prever que, para llevar a cabo esa reestructuración, estas entidades van a estar ocupadas en la captación de recursos financieros privados para no tener que acudir a las ayudas públicas. Eso hace que, hasta final de junio de 2012, que es cuando estas entidades tienen que justificar el cumplimiento de los ratios de capital, la situación va a estar muy complicada.

¿Cómo están a finales de 2011 los proyectos inmobiliarios en Zaragoza y en Aragón?

- En Zaragoza capital están en marcha dos grandes sectores. Uno es el Residencial Parque Venecia, donde hay 1.600 viviendas protegidas y 3.000 libres. El sector está casi totalmente urbanizado y, en la fase de las viviendas protegidas ya está edificado o en fase de construcción cerca del 90 por ciento. Este sector ha aportado actividad en los dos últimos años, pero en el futuro es complicado que pueda sostener un mínimo grado de actividad. En el otro gran sector, que es Arcosur, con 21.000 viviendas, en este momento se está estudiando su redimensionamiento, ya que por su volumen, tiene un mayor grado de dificultad para salir. Sin embargo, este sector tiene una ventaja y es que, de los 300 millones de inversión, ya se ha llevado a cabo algo más de la mitad y que habrá que buscar actuaciones para que esa inversión de 150 millones de euros ya realizada no se deteriore. En ello están trabajando en este momento los órganos de gobierno de la Junta de Compensación.

¿Cuáles son los objetivos previsibles de producción de vivienda que se fija el sector inmobiliario zaragozano?

- Producir unas 2.000 viviendas cada dos años. Estimamos que ese número de viviendas requerirá una

financiación de 200 millones de euros, que podemos obtener del sector financiero español.

¿Cómo afectaría al mercado laboral el sector de la construcción?

- Teniendo en cuenta que en todo Europa las ratios de creación de empleo se sitúan en los 1,5-2 puestos de trabajo directos e indirectos por vivienda, la producción de esas 2.000 viviendas permitiría crear entre 4.000 y 5.000 empleos.

Sin embargo, ese escenario supone una actividad productiva notoriamente inferior a la de los años anteriores a la crisis.

- Por supuesto que lo es. Creemos que será muy complicado recuperar aquellos ratios anteriores a 2007 porque el sector de la construcción tendrá que adaptarse a los nuevos condicionantes de la demanda, tanto por la caída del poder adquisitivo como por la reducción de las disponibilidades crediticias.

El sector de la construcción tendrá que adaptarse a la inevitable caída del poder adquisitivo de los compradores y al seguro descenso de las disponibilidades crediticias

¿Eso quiere decir que tendrá que haber también ajustes en el precio de la vivienda?

- Por supuesto que sí. Esos condicionantes, rentas y crédito, requerirán de una profunda reconversión para que los precios de la vivienda se hagan acordes con las rentas disponibles que haya en los próximos años tanto en España como en Europa. Debemos tener en cuenta nuestros propios precios de construcción y el sector inmobiliario tendrá que ser competitivo en la producción de la vivienda. En otras palabras: tendremos que poner en marcha una nueva política de oferta de vivienda con el principio básico de reducir su precio.

¿En qué factores de producción cree usted que es posible hacer recortes?

- En principio, reduciendo muchos costes de producción superfluos e innecesarios que dificultan la competitividad de las inmobiliarias españolas. La normativa de construcción en España ha sido elaborada sobre la base de una transposición de directivas europeas que fijan unos mínimos en la normativa de edificación. Sin embargo, España ha fijado unos mínimos muy superiores a los fijados por la Unión Europea. Por supuesto que Europa debe vender calidad e innovación pero, si queremos competir con otros mercados, deberíamos revisar toda nuestra normativa legal que introduce unos costes de tiempo y estándares de calidad que, a

veces, no son atendidos por los demandantes de vivienda y que hace que los productos se encarezcan.

¿Por ejemplo?

- En la ciudad de Zaragoza rigen una ordenanza municipal bioclimática y de eficiencia energética y otra ordenanza de gestión del agua con un contenido y unas exigencias muy superiores a las que tienen otras grandes capitales españolas y que tienen como efecto inmediato que producir una viviendas en Zaragoza sea más caro que hacerla en estas otras ciudades. Nosotros le plantearíamos al Ayuntamiento de Zaragoza que, mientras dura esta crisis, se arbitre una moratoria a estas ordenanzas. Otra ordenanza que no tiene razón de estar vigente es la que regula la tramitación de compraventa de viviendas de Protección Oficial que entraña un procedimiento administrativo largo y complicado, cuando en este momento hay menos demandantes que oferta de viviendas de protección.

¿Cuentan ustedes casi con seguridad en una reducción de la renta disponible de los españoles?

- Seguro que habrá una menor renta disponible debido a tres factores decisivos: las personas que conserven su empleo van a ver recortados sus salarios, se producirá un incremento de los impuestos, posiblemente más los impuestos indirectos que los directos, y habrá menos prestaciones sociales.

¿Eso quiere decir que los empresarios dan por seguro que habrá un ajuste salarial en las plantillas de las empresas?

- Los empresarios van a exigir un ajuste salarial con la perspectiva de que sea un mecanismo para producir con costes inferiores y ser más competitivos, lo que supone una garantía para mantener e incrementar el empleo. El ajuste salarial debe ir estrechamente vinculado a un incremento de la competitividad de las empresas y a un crecimiento de los empleos. ■





CalleZaragoza.es: el pequeño comercio tradicional contraataca

El lanzamiento de una nueva plataforma en Internet, CalleZaragoza.es, es una muestra de cómo el pequeño comercio tradicional busca nuevas estrategias para colocar su oferta entre las modernas fórmulas comerciales. Hoy presentamos en estas páginas de PANORAMA, esta nueva iniciativa empresarial de uno de los clientes y amigos de Kalibo.

CalleZaragoza.es ha nacido como una iniciativa pionera en el panorama comercial nacional, con la finalidad de dotar de nuevos instrumentos comerciales al pequeño comercio tradicional. Se trata de una nueva plataforma en Internet que permitirá dinamizar el pequeño comercio tradicional de la ciudad por medio del E-Commerce.

Su objetivo es aumentar el volumen de negocio de los establecimientos colaboradores. Para ello, esta página Web ofrece sus productos Online mediante la creación de tiendas virtuales, campañas especiales y cupones descuento. Una amplia oferta que abarca desde la moda, la alimentación o la restauración hasta múltiples servicios de belleza, ocio, alojamientos, etc.

En definitiva, CalleZaragoza nace como una herramienta a disposición de toda empresa que desee beneficiarse de las sinergias de las redes sociales y de uno de los sectores en mayor expansión: el comercio electrónico.

CalleZaragoza.es ha programado para su lanzamiento diversas acciones de dinamización comercial que tiene como escenario la ciudad. Se trata de acciones con una alta dosis de imaginación y efectividad, como es el caso del álbum de cromos "Érase una vez Zaragoza" dirigido al público infantil, y en el que participan firmas de la categoría del profesor Fatás y el dibujante "Tinaja".

Zaragoza ha sido la ciudad elegida como experiencia piloto para desarrollar una plataforma comercial integral en Internet



Innovación total

Cada vez son más las iniciativas que surgen en Internet, sin embargo rara vez suponen una innovación sustancial respecto a lo que ya conocemos. En este caso, podemos decir que Zaragoza tiene el honor de ser la ciudad elegida como experiencia piloto para desarrollar una plataforma comercial integral, con una amplia oferta de productos y servicios, que promete convertirse en un referente a nivel nacional.

CalleZaragoza se diferencia en el mercado gracias a la aproximación al pequeño comercio, trasladando sus escaparates comerciales a Internet; la localización de su oferta en el ámbito local y la creación de un showroom donde se organizan distintos eventos como firmas de libros, conciertos, exposiciones, desfiles de moda y un largo etcétera. Esta oferta se completa con la creación de un "Club CalleZaragoza", que permitirá a sus socios beneficiarse de importantes descuentos, asistir a eventos especiales y obtener diferentes obsequios.

Una experiencia en la que el usuario se convierte en la referencia para el planteamiento de la actividad de CalleZaragoza, estableciendo un feedback permanente, escuchando sus inquietudes y preferencias y adaptando la oferta de productos y servicios a sus necesidades y segmentando. Las redes sociales, la cultura urbana y la participación proactiva de clientes y usuarios se consideran elementales para su éxito.

CalleZaragoza está formado por un equipo humano especializado en nuevas tecnologías y altamente cualificado que hacen posible la aparición de esta iniciativa completamente aragonesa, en colaboración con importantes marcas como Pedro Bernal, Lilo, Bahnhof, Tombuktu, Tapizz & Co, Novomolinos, X-Treme, MasterSport...

Perspectivas de futuro

Con un crecimiento en volumen de ventas del 17% en 2010, el auge del comercio electrónico y sus posibilidades de expansión ha sido el origen de esta iniciativa pionera para promover el comercio zaragozano y dinamizar y promocionar a las pequeñas empresas de la ciudad, permitiéndoles adquirir un nicho de mercado en este importante sector.

Tras el éxito con CalleZaragoza, el portal iniciará un proceso de expansión nacional con su implantación en las principales ciudades con el nombre comercial de CalleBarcelona, CalleMadrid, CalleSevilla, etc.

En definitiva, CalleZaragoza espera convertirse en un referente en I+e, al igual que lo fueron otras iniciativas pioneras como Barrabés o Walqa, que coloquen a Aragón en el mapa del comercio electrónico y la innovación tecnológica. ■



Consultas sobre

¿Cómo transformar una sociedad anónima en una sociedad de responsabilidad limitada?



La crisis económica está afectando a muchos sectores de la economía y las empresas buscan caminos y fórmulas para refinanciarse. Una vía a seguir para las empresas constituidas como Sociedades Anónimas es el reducir su capital, teniendo en cuenta que la normativa les exige un capital social mínimo de 60.101'21€, y transformarse en Sociedades de Responsabilidad Limitada, en las que el capital mínimo exigido es de 3.005'06 €. ¿Qué pasos se deberían seguir? A continuación pasamos a detallar brevemente los requisitos necesarios y más comunes para realizar este tipo de operaciones:

1. Primero se necesita el acuerdo de la Junta General de accionistas en la que se acuerde la transformación, que deberá ser escriturado (otorgamiento de escritura pública) e inscrito en el registro mercantil.
2. Cumplimentar el modelo 036 de la Agencia Tributaria, recogiendo debidamente la transformación.
3. Solicitud del nuevo número patronal en la seguridad social, y como consecuencia los trabajadores se dan de baja en bloque de la antigua empresa y se dan de alta de la nueva.
4. Nuevo libro de visitas sellado por la inspección de trabajo (se adquiere en cualquier librería y se lleva a inspección de trabajo para que sea sellado).
5. Solicitud de subrogación en la licencia de actividad de la antigua empresa. Trámite a cumplimentar ante el Ayuntamiento.
6. Liquidación del impuesto de actos jurídicos documentados, tributo al que está sujeta la transformación.

Se ha de tener en cuenta que el balance de transformación, es decir, el correspondiente al ejercicio anterior a aquél en que se acuerda la transformación, condiciona los plazos de ejecución de la transformación: legalmente se exige que el mismo esté cerrado dentro de los seis meses anteriores a la fecha prevista para la reunión de la Junta (señalada en el apartado 1) que ha de aprobar la transformación.



También es importante tener en cuenta que el acuerdo de transformación tomado por la Junta General (apartado 1) debe ser publicado en el Boletín Oficial del Registro Mercantil y en un diario de gran circulación en la provincia en la que radique el domicilio de la sociedad. No obstante, la sociedad puede sustituir la publicación por la comunicación del acuerdo, de forma individual y por escrito, a todos los socios. ■



M^a Ángeles García
Abogada del Área Mercantil de ARAG

Un seguro integral para todo tipo de ciclistas

KALIBO ha incorporado a su cartera de soluciones aseguradoras un seguro integral para aquellas personas que tienen la bicicleta como hobby. Este seguro presta una asistencia integral para usted y para su bicicleta.

Para llegar a todo tipo de ciclistas esta cobertura se ofrece de forma paquetizada y con cinco packs distintos: Asistencia, Personal, Bicicletas, Completo y Top.

En relación con el ciclista, este seguro cubre los riesgos de asistencia en viaje, traslado sanitario, gastos de hospitalización, fallecimiento, defensa y reclamación y responsabilidad civil.

En cuanto a la bicicleta, el seguro contempla el rescate, indemnización por pérdida total, robo y daños materiales.

En las oficinas de **KALIBO**

Tel. 976 210 710 y en la página Web www.kalibo.com de esta Correduría se puede ampliar esta información y las tarifas concretas del seguro de su bicicleta



Tabla de coberturas y primas anuales de cada PACK

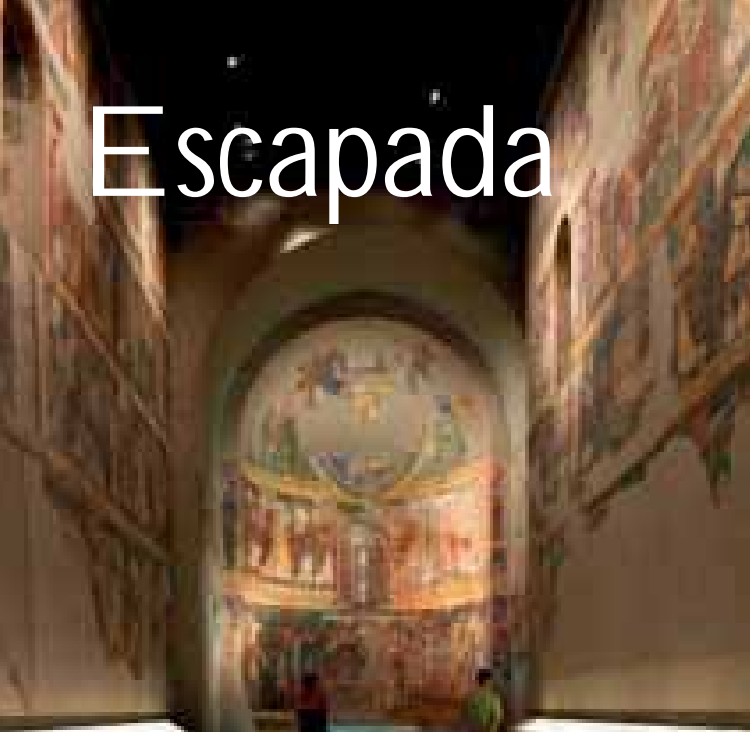
	PACK ASISTENCIA	PACK PERSONAL	PACK BICICLETAS	PACK COMPLETO	PACK TOP
Asistencia Viaje Completa	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	--
Responsabilidad Civil	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	300.000,00
Defensa/Reclamación	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
Muerte/Sepelio Accidente	--	3.000,00	--	3.000,00	12.000,00
Hospitalización	--	12	--	12	12
Daños bici por Accidente	--	--	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Robo	--	--	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Asistencia viaje Top	--	--	--	--	6.000,00
Prima total anual	46,86	62,8	116,59	132,61	197,68

Primas válidas para una bicicleta de marca Specialized de 1000 euros con candado de seguridad homologado.



Escanee el código con su móvil y amplie información y cotice su seguro.

Escapada



■ La Iglesia de Bagüés, que se trasladó al Museo.

Museo Diocesano de Jaca

arte románico en estado puro

El Museo Diocesano de Jaca, instalado en la catedral de San Pedro de Jaca, se ha convertido en uno de los espacios más concurridos de España por los enamorados del arte románico. Las pinturas murales con las que cuenta este museo le han convertido en el espacio de referencia del arte sacro en Aragón y en España.

Aunque el museo se inauguró en 1970, ha tenido hasta el año 2009 una reforma continuada que ha permitido incrementar notablemente su espacio expositivo al tiempo que se han incrementado sus dependencias y creado un

nuevo montaje expositivo, adaptando sus instalaciones a las necesidades del siglo XXI, e incorporando elementos audiovisuales, luces y sonidos. Desde su conformación anterior, el actual museo ha ganado en coherencia y capacidad didáctica.

El Museo reúne fondos procedentes de la propia catedral y de ermitas e iglesias de la diócesis de Jaca. El rigor en la selección de las piezas y la exposición clara, sencilla y sugerente son los dos distintivos de este magnífico museo, que se distribuye en dos plantas. En la Planta Primera, a nivel de calle, se encuentran todas las piezas románicas, destinando la segunda planta a las épocas posteriores, gótico, renacimiento y barroco.

Las salas principales

En su última remodelación, en la primera planta se han abierto nuevos espacios, como la Sala Capitular y la Torreta y se han reorganizado otras salas preexistentes. Por otro lado, el Claustro, que antes era un espacio expositivo, se ha convertido en la principal zona de comunicación del Museo y en un área de exposición de capiteles.

La Sala Capitular, nueva dependencia que se acaba de incorporar al Museo, es la de mayor calidad artística, y en ella se muestran sus elementos arquitectónicos, entre los que destacan sus capiteles y la techumbre de madera policromada.

Las cuatro salas de la Torreta acogen una muestra de la riqueza documental de la Catedral de Jaca, en cuanto a fondos históricos y musicales. En ellas se exponen pergaminos y otros documentos, entre los que se encuentran las actas del pseudo-concilio de Jaca del siglo XII o la concesión de privilegios a la iglesia por el rey Ramiro I en el siglo XI.

El apartado musical se articula con la exposición de varios libros de coro, códices musicales e instrumentos de la colección de la Catedral.

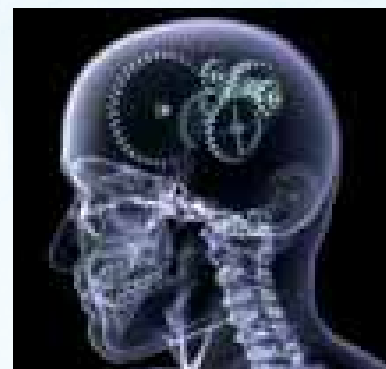
Pero el tesoro de la Catedral es, sin duda, agregado pictórico procedente de la iglesia de Bagüés, que constituye el conjunto pictórico románico más importante de España y

Tecnología

Los ordenadores leerán el pensamiento dentro de cinco años, según IBM

IBM ha publicado sus cinco predicciones tecnológicas para los próximos cinco años. Los cinco augurios, algunos un tanto optimistas, son: los ciudadanos producirán su propio suministro eléctrico; ya no serán necesarias las contraseñas; los ordenadores leerán el pensamiento; la brecha digital dejará de existir y el correo indeseado se convertirá en información prioritaria.

El más impactante de los augurios es el tercero: los ordenadores leerán el pensamiento de los usuarios. Los ingenieros de IBM están convencidos de que los ordenadores podrán interpretar la actividad eléctrica del cerebro. La idea es usar estas sinapsis eléctricas para aplicaciones como realizar una llamada de teléfono o mejorar los procesos de rehabilitación. En el texto ya se sueña con una ciudad donde sus vecinos van equipados con sensores y programas que sepan interpretar esta información cerebral y construir mapas de la salud mental de una población. ■



ha sido considerado la Capilla Sixtina del románico. El espacio en el que se encuentran estos murales es una reconstrucción de la planta de la iglesia de Bagües, y en ella se han instalado unos bancos para facilitar la contemplación de las pinturas. Como complemento a las pinturas murales, se proyectará en los pies de la sala un montaje multimedia que explica la técnica de pintura mural y el sistema de arranque de las mismas.

El grueso de la colección de la pintura mural románica se expone en la sala refectorio, que es la de mayores dimensiones del museo. En la remodelación se ha querido recrear el antiguo uso de esta sala como capilla y por ello en la cabecera se ha situado el ábside con las pinturas de Osia (siglo XIII) y a los pies, el procedente de Ruesta (mediados del siglo XII). En los muros laterales se exponen el resto de los fragmentos conservados de los conjuntos de pintura mural de varias comarcas de la Jacetania.

El Museo se completa en esta planta de calle con varias tallas románicas y otros objetivos, como relicarios, aguamaniles y el sepulcro pétreo de Sancho Ramírez.

La segunda planta agrupa dos espacios, la antigua biblioteca y el Secretum, que era una especie de "caja fuerte" de



■ El Refectorio, convertido en sala de exposiciones del Museo.



■ Vista general de la Biblioteca.

la catedral, el lugar donde se guardan las piezas de orfebrería más valiosas del templo y las escrituras y actas más importantes.

La antigua biblioteca muestra una selección de los fondos góticos, renacentistas y barrocos, que se cierran con los bocetos de Fray Manuel Bayeu para la decoración del presbiterio de la Seo de Jaca.

En cuanto al secretum, es una sala espectacular y sorprendente, con gran riqueza de frescos del siglo XVI y que muestra magníficas piezas de orfebrería. ■

Ángel de Uña
Periodista

Información

Dirección c/ Bellido 4 (local). 22700 Jaca (Huesca)

Teléfono de contacto: 974 356 378

E-mail de contacto: museocatedral@diocesisdejaca.org

Horarios y Tarifas

Martes a Viernes: de 10:00 a 13:30 h. y de 16:00 a 19:00 h.

Sábados: de 10:00 a 13:30 h y de 16:00 a 20:00 h.

Domingos: de 10:00 a 13:30 h

Domingos por la tarde y Lunes CERRADO.

(Excepto puentes y festivos)

Tarifa normal: 6 euros. Reducida: 4,50 euros

Niños (7-17 años) y Peregrinos: 3,00 euros

Gastronomía

Novodabo, nuevo en la Guía Repsol 2012

La Guía Repsol, la guía con más tirada de ejemplares y la más consultada de España, ha añadido un nuevo "sol" a la restauración Aragonesa. Se trata del Restaurante zaragozano Novodabo, que se une en ese reconocimiento a La Granada (Zaragoza), la Venta del Sotón (Huesca), El Cachirulo (Zaragoza) y La Bal de Onsera (Zaragoza).

Los fogones de Novodabo son regidos por David Boldova, un joven cocinero, fraguado en la Escuela de Hostelería de Teruel, pero que consiguió su doctorado en establecimientos como El Bulli, Aquelarre o Arzac. Presentador y regidor de programas gastronómicos en Aragon TV, ha representado a Aragón en jornadas y congresos.

El "nuevo sol" de Repsol combina perfectamente tradición y vanguardia, reflexión y creatividad, lo existente y el descubrimiento. Es un devoto defensor de los productos naturales del Valle del Ebro, de los productos de estación y mercado, manejados con imaginación y elaborados con las más depuradas tecnologías de hoy. Excelente labor en la sala de Alejandro Boldova. ■

Información: Restaurante Novodabo. Juan II de Aragón,5. T. 976 555 108. www.novodabo.com



■ David Boldova.

Mariano Rigau, Consejero Delegado y Director General de Arag en España



TU MUNDO LEGAL.

“La crisis ha potenciado la cultura de la reclamación en nuestro país”

ARAG España, compañía de origen alemán especializada en seguros de defensa jurídica, servicios legales y seguros de asistencia en viaje, cerró 2010 como año récord en cuanto a número de asegurados y facturación por primas. Las razones de este crecimiento se pueden explicar porque, durante los últimos años, ARAG ha puesto en el mercado pólizas para problemas muy concretos, como impagos de alquiler o, incluso, mobbing y que la crisis ha hecho a los ciudadanos españoles sean más conscientes de la importancia de defender sus derechos y de ser más previsores ante posibles dificultades.

Del momento actual, de las perspectivas próximas y de la organización de sus actividades, PANORAMA ha hablado con Mariano Rigau, Consejero Delegado y Director General de la compañía.

¿No le parece que la sociedad española está muy judicializada y que los españoles acudimos demasiado a los tribunales para dirimir nuestros conflictos de derechos?

- Los españoles cada vez somos más conscientes de la importancia de defender nuestros propios derechos. Desde ARAG, hace ya algún tiempo, que venimos explicando que esto no significa que siempre haya que ir a juicio, sobretodo para reclamar importes pequeños que no justifican los gastos que supone poner en marcha la maquinaria judicial. Antes de llegar a la sala de juicio existen una serie de procedimientos previos en los que se puede solucionar favorablemente un problema legal, de ahí que el asesoramiento profesional sea clave para guiar al cliente sobre los pasos a seguir en cada momento y de cuál es la mejor solución en su caso concreto, intentando evitar siempre un proceso judicial que supondrá un tiempo de espera largo para nuestros asegurados.

¿Cuál es la pauta de funcionamiento de la compañía teniendo en cuenta la variedad de actividades y sectores en los que interviene ARAG?

- El funcionamiento es como el de cualquier otro tipo de seguro: por una prima anual el cliente tiene derecho a contar con el asesoramiento profesional de un abogado especializado que le acompañará en todo el proceso: desde una consulta telefónica para resolver una duda concreta, pasando por la redacción de una reclamación hasta la asistencia letrada en un juicio, y todo ello, sin ningún coste adicional para el asegurado. Además, contamos con paquetes de servicios legales que dan solución profesional y

ágil a situaciones concretas, como la redacción de un documento legal o la supervisión de un contrato. Por uno u otro sistema, nuestro objetivo es ofrecer a los ciudadanos la mejor solución para sus problemas legales.

¿Cuáles han sido los resultados de ARAG en su actividad como representante de los derechos de sus asegurados?

- En ARAG tramitamos más de 300.000 casos al año. De estos casos, 7 de cada 10 se logran resolver por vía amistosa mediante un acuerdo entre ambas partes, lo que acorta en gran medida el tiempo de resolución de los casos, unos 80 días. En general, el porcentaje de casos que se han resuelto de forma favorable para nuestros clientes se sitúa en torno al 85%, lo que refleja lo importante que puede llegar a ser contar con un abogado que nos asesore para cerrar un acuerdo a la mayor brevedad posible.

La defensa jurídica

¿A qué tipo de clientes se dirigen?

- Todo el mundo puede necesitar un seguro de defensa jurídica porque todos estamos expuestos a problemas legales en nuestra vida personal y profesional. Muchas veces no identificamos que pequeños inconvenientes que nos encontramos en nuestro día a día son en realidad situaciones en las que se vulneran alguno de nuestros derechos: compras defectuosas, problemas con el casero, una factura de móvil incorrecta o un problema vecinal, son solo algunos ejemplos.

¿Qué colectivos creen ustedes que necesitan más un seguro de defensa jurídica?

- Nosotros nos dirigimos, principalmente, a familias, conductores y propietarios de pisos de alquiler. En el ámbito profesional, también ofrecemos seguros para pymes y autónomos, que por su estructura y tamaño no pueden tener un departamento legal interno. Para todos ellos, ofrecemos seguros y servicios diseñados específicamente para resolver sus problemas.

Su intervención se complica aún más en España si tenemos en cuenta que hay 17 comunidades autónomas con capacidad legislativa.

- Efectivamente, las comunidades autónomas tienen transferidas muchas competencias que hacen que algunas normativas sean diferentes en cada una de ellas. En ARAG contamos con más de 1.000 abogados colaboradores distribuidos por todo el territorio. De esta manera garantizamos a nuestros clientes que el letrado que se les asigna conoce perfectamente la legislación que se va a aplicar a su caso. Además, en un campo como el legal, donde se producen cambios constantemente, damos mucha importancia a la formación continua de nuestros equipos pues nuestro objetivo es ofrecer un servicio de calidad y que realmente ayude a nuestros clientes.

La crisis económica y social sin duda ha incrementado las demandas ante los tribunales.

- La crisis ha potenciado la cultura de la reclamación en nuestro país y esto será un cambio que se consolidará una vez haya pasado este periodo de dificultades. Ahora el ciudadano tiene que enfrentarse a más situaciones de conflicto y, además, tiene la conciencia de que debe hacer algo al respecto.

¿Qué actividades son las que más han crecido en litigiosidad y que, por tanto, se han convertido en "las estrellas" de la actuación de ARAG?

- En estos momentos, los temas laborales, de consumo y los relacionados con la vivienda son los que más interés despiertan en el ciudadano a la hora de reclamar. Desde despidos, errores en la factura del teléfono o el impago del alquiler, todos tienen un denominador común: la difícil situación económica y la voluntad de reclamar hasta el último euro que les pertenece. Es habitual que nuestros clientes nos soliciten iniciar reclamaciones por importes muy inferiores a los que originaban las reclamaciones hace unos años.

La mediación y las TICs

¿Qué puesto ocupa el canal de mediación en el organigrama de su compañía?

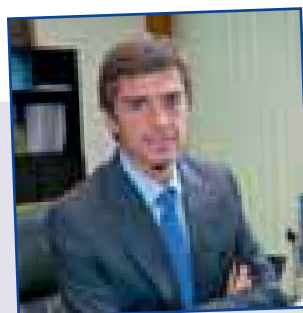
- La mediación ha sido tradicionalmente nuestro principal canal de venta, por lo que entre los mediadores y la compañía existe una sólida relación de colaboración y confianza que se ha ido forjando durante todos estos años.

¿Sus previsiones de futuro sobre este canal?

- En el presente y en el futuro, desde ARAG seguiremos fomentando este vínculo, diseñando nuevas propuestas de colaboración para ayudar al mediador en su labor de asesoramiento con el objetivo de que aporten un valor añadido a su cartera de clientes. Los seguros de defensa jurídica tienen un largo camino por recorrer, por lo que es un segmento de mercado que, trabajando de forma conjunta, puede ofrecer grandes oportunidades.

Hábleme de nuevas tecnologías, ¿cómo opera su navegador legal?

- El navegador legal de www.arag.es fue la primera apuesta de la compañía para acercar el conocimiento y los recursos legales al ciudadano. Su funcionamiento es muy sencillo, el navegador realiza preguntas y las respuestas del internauta le permiten formular nuevas preguntas y elaborar el documento que se ha solicitado. Todo ello ha evolucionado mucho y ahora estamos presentes en redes sociales como Facebook o Twitter, además de tener un blog legal muy activo. El objetivo es aprovechar todas estas plataformas de comunicación para difundir entre los ciudadanos, de forma práctica y accesible, toda la actualidad relacionada con el mundo legal. En este sentido, se ha realizado un gran esfuerzo por traducir a un lenguaje sencillo y cotidiano una materia difícil de comprender para la mayoría de personas ajenas a este sector. La respuesta de los ciudadanos no ha podido ser mejor: en un año se han descargado más de 80.000 guías legales de nuestra web, contamos con más de 6.000 visitas mensuales a nuestro blog y más de 800 personas siguen nuestro perfil de Facebook. Esta alta participación es una muestra más de cómo la sociedad española empieza a preocuparse por sus derechos y por cómo defenderlos. ■



**Mariano Rigau,
una pieza clave**

Mariano Rigau, actual Consejero Delegado y Director General de ARAG España, es licenciado en Filosofía y Ciencias de la Educación por la Universidad de Barcelona y MBA por el ESADE.

Su vida profesional ha discurrido en el sector financiero, como profesor universitario y en la empresa. Su presencia en los puestos directivos de ARAG España ha sido determinante para que la compañía posea ahora casi el 50 por ciento de las pólizas del seguro de asistencia jurídica en nuestro país. ■

Seguro flotas



SEGURO DE VEHÍCULOS DE EMPRESA

TURISMOS - TODO TERRENOS - DERIVADOS DE TURISMO - FURGONES - CAMIONES

Si su flota tiene menos de 50 unidades pídanos presupuesto.
Contamos con importantes descuentos sobre la tarifa básica que aplican las aseguradoras

1. No es necesario aportar histórico de siniestralidad para contratar la póliza.
2. El conductor es innominado, no existen limitaciones de edad del conductor; simplemente que tenga el carnet de conducir pertinente y en regla.
3. Válido para turismos, todo terrenos, derivados de turismo, furgones y camiones.
4. La Aseguradora que cubre el riesgo es de primer orden.

*las mejores tarifas con
las mejores Compañías.*



Escanee el código con su móvil y amplie información
o solicite una cotización



kalibo
CORREDURIA DE SEGUROS

976 210 710 o info@kalibo.com