

Daniel Rey

Presidente de la Empresa
Familiar de Aragón

“Las empresas familiares son más estables y generan más empleo que las no familiares”



Miguel A. Bordejé,

Elaborar el primer cava de Aragón, en 1970, fue un momento decisivo en mi vida.

Soluciones aseguradoras

La incapacidad Laboral Temporal de autónomos y Directivos Asalariados

Luis M^a Sáez,

El director del Área de Distribución de AXA analiza los efectos y enseñanzas de la “tormenta perfecta” que ha sorteado el sector asegurador.





Miguel de las Morenas
 Director General
 Kalibo Correduría de Seguros



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

PUBLICIDAD
 Fernando Baquero. Tel. 976 210 710

DISEÑO Y MAQUETACIÓN
 www.venzes.es

Revista Trimestral. Distribución Gratuita.
 Tirada: 4.000 ejemplares

Depósito legal: Z-2476/2009
 ISSN: 1889-755X

Kalibo Correduría de Seguros no se identifica necesariamente con el contenido de los artículos ni con las opiniones de sus colaboradores. Está permitida la reproducción total o parcial de los contenidos de Panorama, siempre y cuando conste cita expresa de la fuente.

Kalibo Correduría de Seguros, S.L. inscrita en el Registro Mercantil de Zaragoza, Tomo 2159, Libro 0, Sección 8, Folio 200, Hoja Z-7572 con CIF B50332865. Inscrita en el Registro Especial de Sociedades de Correduría de Seguros del Ministerio de Economía y Hacienda, Clave J-861. Concertado Seguro de Responsabilidad Civil y Seguro de Caución conforme art. 27.1, letra E y F Ley 26/2006 de 17 de julio.



Escanee el código con su móvil y consulte todas nuestras publicaciones o síganos en:



La Jubilación que viene

La Constitución Española en su artículo 41 dice: “*Los poderes públicos mantendrán un régimen público de Seguridad Social para todos los ciudadanos, que garantice la asistencia y prestaciones sociales suficientes ante situaciones de necesidad, especialmente en caso de desempleo. La asistencia y prestaciones complementarias serán libres.*”

Como futuro usuario del sistema público de pensiones me asalta una preocupación: ¿Cómo va a hacer frente el Estado al pago de las prestaciones públicas en la situación en la que se encuentra el mercado laboral, con una tasa de paro superior al 20%, la incorporación cada vez más tardía de los jóvenes al mercado laboral y con unas cotizaciones a la seguridad social por debajo a las que se efectuaban años atrás?.

El interrogante que me asalta a mí, como a muchos españoles, es cómo va a soportar el sistema el pago de unas prestaciones a cargo de los actuales cotizantes/trabajadores mileuristas.

No dudo en absoluto de la capacidad de reacción de nuestros políticos a la hora de revitalizar el actual sistema de pensiones, convencido de que el Estado seguirá afrontando sus compromisos de pago, pero la hucha de las pensiones está bajo mínimos y demandan reformas urgentes.

Algunas medidas ya se han tomado (alargar la vida laboral de los trabajadores), otras se abordaron en los últimos tiempos (congelación de las pensiones), pero con toda probabilidad los expertos prevén a medio plazo una reducción sustancial de las pensiones.

El Estado tendrá que hacer su trabajo de protección al trabajador, pero éste deberá adoptar una actitud proactiva en la búsqueda de soluciones complementarias a su futura pensión de jubilación (también en otras prestaciones viudedad, orfandad, invalidez, incapacidad), y dejar de lamentarse como hasta ahora con el socorrido chascarrillo de que “*cuando me jubile no cobraré pensión*”. Es el momento de pensar en la jubilación que viene; es el momento de recibir el asesoramiento que usted necesita.

Es el momento de dejar el pesimismo, planificar y ser previsores. ■



3
 La otra visión del empresario
Daniel Rey,
 Presidente de AEFA

8
 Un momento decisivo en la vida de
Miguel Ángel Bordejé Cruz

- 11**
 Crónica empresarial
- > **TAIM WESER**
 Suministrará grúas especializadas y de gran responsabilidad a Sellafield
 - > **Atlas Copco, Cables RCT, Kintech y Ghessu Batch**
 reciben el reconocimiento por su éxito en la internacionalización
 - > **Tecnología del hidrógeno**
 Aragón acogió a expertos y empresas líderes mundiales.
 - > **CEEI Aragón** acoge tres nuevas empresas.

15
 Nuestros clientes y amigos
Audintec OIC s.l., salvoconducto para exportar alimentos desde Aragón.

18
 Kalibo en pocas palabras
 > ¿Qué es el proceso monitorio europeo?

19
 Soluciones aseguradoras
La Incapacidad Laboral Temporal de Autónomos y Directivos asalariados

23
 Los directivos del seguro
Luis M^a Sáez de Jáuregui
 Director del Área de Distribución de AXA

27
 Observatorio económico
 > La confianza empresarial en Aragón repunta a niveles de 2006

28
 Escapadas y Gastronomía
 > El Monasterio de Piedra, se remozca para celebrar su 800 aniversario



REYCORPORACIÓN

Daniel Rey,

Presidente de AEFA.



Desde primeros de marzo, Daniel Rey tiene que compartir su dedicación profesional de director financiero y de desarrollo de negocio de Rey Corporación con su nuevo cargo como Presidente de la Asociación de la Empresa Familiar de Aragón, cargo en el que ha sucedido a Fernando Lacasa. En Aragón, el 90 por ciento de las compañías privadas son empresas familiares, con un empleo directo de 165.000 personas, el 70 por ciento del empleo privado de esta región.

¿Qué es lo que diferencia a la empresa familiar del resto de las empresas?

> Para mí, la diferencia más acusada es que la empresa familiar tiene una visión y valores a largo plazo. No es que el resto de las empresas no los posean, sino que la empresa familiar los tiene más arraigados porque asume una misión que recibe de la familia y mantiene un compromiso de transmisión del legado familiar de una generación a otra. Eso hace que las empresas familiares sean más estables durante más tiempo. La empresa familiar tienen un vida media de 33 años, frente a la duración media de las demás empresas que es de 12 años.

familiar es el arraigo en el territorio, que crea una mayor solidaridad con la comunidad en la que está instalada que no poseen las empresas no familiares. La empresa familiar se ve obligada y vinculada a esa comunidad en la que nace y actúa y, por eso, se adapta mejor al territorio. Según recientes estudios, a igual volumen de facturación, las empresas familiares aportan al territorio un 70 por ciento más de empleo que las empresas no familiares.

¿Ese arraigo en el territorio hace más difícil su deslocalización?

> Efectivamente, sí. La empresa familiar tiene cara y ojos y cuenta con un factor decisivo: la proximidad a las personas, lo que hace que las decisiones se tomen desde una perspectiva más cercana. Posiblemente, también se deba a que las decisiones en las empresas se toman en gran parte con el corazón, aunque inmediatamente tienen que ser revisadas con la cabeza

¿Sería exagerado calificar a la empresa familiar como un bien social?

> Así ha sido calificada en muchas ocasiones y yo también me he expresado con esos términos. Uno de los elementos diferenciales de la empresa



CONTINÚA >

y con el sentido común. La clave del éxito de la empresa familiar es que las decisiones son un mix de corazón y técnica. El primer impulso sale del corazón pero inmediatamente hay que racionalizar su realización. Eso es lo que hace que la empresa familiar sea más humana, aunque también le obliga al empresario a mantener un equilibrio entre el corazón y la cabeza.

La empresa familiar en Aragón

¿Cuál es la presencia profesional de la empresa familiar en la economía aragonesa?

> El Instituto de la Empresa familiar ha realizado un estudio y un informe sobre la presencia de estas empresas que confirma que, cuantitativa y cualitativamente, la presencia de la empresa familiar es importante. En España y en Aragón, el 90 por ciento de las compañías privadas son empresas

familiares. Su aportación al Valor Añadido Bruto de Aragón es el 68 por ciento, un porcentaje por encima de la media nacional.

¿También a nivel de empleo?

> El empleo directo de las empresas familiares en Aragón supone unas 165.000 personas, que son el 70 por ciento del empleo privado de esta región.

Cualitativamente, ¿cuáles son las fortalezas y debilidades sobre las que se asienta la actividad de la empresa familiar?

> Básicamente, la fortaleza procede de sus valores y de la misión que desempeña a largo plazo. Eso hace que la motivación de los trabajadores de una empresa familiar, sea en general mayor que en una empresa no familiar. Ese factor humano produce un trato más próximo y directo que, junto con las herramientas precisas para desarrollar su labor, son un factor diferencial respecto de otro tipo de compañías.

También habrá inconvenientes

> Por supuesto que los hay. Uno de ellos puede ser el dejarnos llevar a veces con exceso por el corazón, cuando algunas decisiones debían tener una participación más efectiva de la cabeza. Otro inconveniente que pueden apuntarse en el debe de la empresa familiar es el problema del tamaño. En general, somos empresas pequeñas lo que puede ser un inconveniente para las economías de escala ya que, para conseguir un aceptable nivel de productividad, hace falta tamaño. A veces, en la empresa familiar, los empresarios pecamos de una cierta tendencia a priorizar proyectos personales, poniendo el sentido de propiedad por encima de los empresariales y no sacamos provecho de estas ventajas comparativas y de nuestras herramientas, que se vuelven en contra nuestra. Dedicamos mucho tiempo a reflexionar sobre la estrategia general de las empresas, pero deberíamos hacerlo también sobre la propia empresa familiar, sobre los relevos generacionales, sobre el gobierno



corporativo, sobre la familia, sobre la comunicación, porque si no dedicamos tiempo a esos temas no podremos sacar provecho de la situación y es por ahí por donde pueden llegar los problemas. Deberíamos concienciarlos de la relevancia que tienen estas decisiones familiares para el buen funcionamiento de la empresa.

Con frecuencia se oyen opiniones sobre las dificultades que tienen la empresas familiares para superar la tercera generación. ¿Tienen fundamento esas opiniones?

> No podría contestar con datos científicos pero los estudios realizados parecen confirmar que hay un elevado número de abandonos en la tercera generación. Pero no creo que sea porque no haya profesionales ade-

70%

Según recientes estudios, a igual volumen de facturación, las empresas familiares aportan al territorio un 70 por ciento más de empleo que las empresas no familiares.

cuados en esa tercera generación, sino porque ha podido faltar previsión y planificación en la sucesión. Yo creo que la generalidad del empresariado aspira a que haya continuidad en la empresa, pero se van dejando o postergando la toma de decisiones vitales para esa continuidad.

Nos ha enunciado entre sus prioridades la mejora de la productividad y la competitividad. ¿Cuáles son los argumentos y estrategias para conseguirlo?

> Por supuesto que uno de los retos que me he formulado es enfocar nuestros esfuerzos en aumentar el tamaño y la competitividad de las empresas familiares, aprovechando las ventajas que tienen. Para mí, el empresario ideal es el que piensa en estrategias como un empresario grande pero en el operativo de cada día actuar como uno pequeño, con rapidez, austeridad y eficiencia.

Un trance difícil

Aunque lo peor de la crisis parece que ha pasado, reconoce usted que le ha tocado asumir la presidencia de la Asociación de la Empresa Familiar de Aragón es un momento crítico, cuando aún existen efectos negativos de la crisis. ¿Con qué instrumentos cuenta la empresa familiar para terminar de sortear este difícil trance?. ¿Cuáles son sus ventajas y sus debilidades?

> Yo creo que una de las ventajas comparativas de las empresas familiares es que están mucho menos burocratizadas que las no familiares, lo que le reporta más flexibilidad en la toma de decisiones y que sus acuerdos se logren con menos precipitación que en las corporaciones o empresas no familiares. Ciertamente que en período de dificultades las empresas debemos operar con agilidad y rapidez, pero la flexibilidad siempre es un punto a favor para salir a flote. Otro factor positivo del que dispone la empresa familiar es que estamos espoleados y estimulados por ese sentimiento de implicación personal con el proyecto empresarial y con las personas que forman parte de él.

Las empresas familiares son más estables. Tienen una vida media de 33 años, frente a la duración media de las demás empresas que es de 12 años.

33 años

¿Todos?

> Lo cierto es que todas las empresas, sean familiares o no lo sean, miramos y estudiamos la cuenta de resultados, lo que es un objetivo importante para mantener la actividad empresarial, pero si hemos salido a flote es porque en estos años de crisis le hemos aportado todo el esfuerzo, el

tiempo y el dinero con más empeño que cuando no había crisis y a veces lo hemos entregado irracionalmente. Ha habido muchas empresas familiares que han devuelto patrimonio que se había generado con la empresa, para mantenerla a flote y para seguir trabajando en su proyecto.



Segunda generación de Rey Corporación

Daniel Rey Saura forma parte de la segunda generación de una compañía familiar Rey Corporación, grupo formado por empresas de varios sectores: distribución, comunicación, publicidad, asesoría legal e inmobiliaria. El grupo, que cuenta con una red de 100 tiendas en España, es líder en estrategia multi-marca (Muebles Rey, Tuco, Mueblemanía). En 2015 se ha lanzado el proyecto de expansión internacional, con la apertura en México de su primera tienda.

En el grupo, Daniel Rey desempeña el puesto de CFO Corporativo y Director de Desarrollo de Negocio. También es director de la División Patrimonial e Inmobiliaria y Consultor de Procesos. Es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza; MaFP y Máster en Asesoría Fiscal por el IE Instituto de Empresa y MBA Máster en dirección y administración de Empresas, del Esade Business School.

CONTINÚA >



Nuevos interlocutores

¿Se ha reunido ya con las instituciones públicas salidas de las últimas elecciones para exponerles cuáles son las preocupaciones más acuciantes de sus asociados?

> Hemos hablado con ellas pero no hemos tenido reuniones oficiales de trabajo.

Pero usted sabe cuáles son las cuestiones que más preocupan a sus asociados y la forma en que pueden afectar negativamente a la actividad empresarial.

> Soy el presidente pero tengo una junta formada por empresarios de reconocida trayectoria y prestigio, que me hacen sentirme perfectamente arropado, que aportan sus conocimientos y experiencias y de los que recibo constantes muestras de ánimo

y colaboración. Es cierto que vivimos tiempos de convulsión política e institucional en todas las instancias. Yo creo que las administraciones públicas saben el valor social que para el territorio tiene la empresa familiar y conocen los problemas que le aquejan. Creo que los responsables de las distintas instituciones se encuentran con buena disposición para el diálogo y la colaboración. Por ejemplo, el Instituto Aragonés de Fomento, de la mano de Ramón Tejedor, y AEFA, durante la presidencia de Fernando Lacasa, han promovido conjuntamente un programa de apoyo al desarrollo de la empresa familiar. Y estamos especialmente orgullosos de participar activamente en la Cátedra de la Empresa Familiar de la Universidad de Zaragoza y que es un ámbito académico donde la gente joven se forma en temas vinculados con la marcha de la empresa familiar. Esta cátedra es un ejemplo de colaboración y participación conjunta de instituciones públicas y em-

presas privadas. Nuestra Asociación maneja cuestiones vinculadas con las empresas, hemos dado muestras de saber gestionar recursos y creemos que nuestras ideas pueden ser una aportación muy útil para las administraciones públicas y creemos que éstas no deberían dejar pasar ninguna oportunidad para contar con nuestra colaboración y opinión.

Hasta hoy, ¿cuáles han sido los temas y problemas que le han transmitido sus asociados con más insistencia?

> Han sido frecuentes las opiniones y análisis sobre las subidas de impuestos. Nuestros asociados creen que, a partir de un determinado punto o nivel, no se acusa un incremento de la recaudación fiscal. En España nos encontramos en un momento en el que por mucho que suban los tipos impositivos no se recaudará más, sino que esas subidas podrían ocasionar una reducción de la iniciativa privada y, a la larga, el que saldría perjudicado es el

ciudadano de a pie, sobre todo al que tiene menos, ya que es la iniciativa privada la que genera empleo. Entiendo que, en caso del Gobierno de Aragón, ante la situación de emergencia económica en sus cuentas, pensase en los primeros momentos que estas subidas podrían solucionar el déficit presupuestario, mientras que nosotros creemos que la solución debe de venir por otras vías y es ahí donde podemos aportar nuestro granito de arena. Nosotros no queremos ser oposición a nuestro gobierno, sino colaboradores, aportando ideas y soluciones que puedan redundar en el impulso de la economía total. Creemos que todas las personas que tienen responsabilidades en las administraciones públicas son personas con las que nos podemos sentar y entendernos a pesar de que nuestras opiniones sobre los distintos problemas sean distintas y pueden ser distintas las prioridades.

¿Cree que estas diferencias políticas pueden afectar a la marcha de la economía?

> Creo que las incertidumbres políticas pueden afectarla pero los empresarios lo somos por decisión propia y, lo que nos distingue de otros profesionales, es que en nuestro ADN tenemos impreso el superar las dificultades y aprovechar las caídas para saltar más alto. Creo que las diferencias suelen ser más que nada cuestión de actitud. Yo creo que el empresario no puede cambiar el entorno pero sí que puede cambiar su actitud ante ese entorno.

¿Cómo debe ser la visión del empresario familiar y cuál es su diferencia con la que mueve al político?

> Creo que el empresario debe tener una visión poliédrica que le permita ver la parte positiva, aquella que le puede permitir mejorar su gestión haciéndole más fuerte. Nos preocupa la crisis política pero creo que somos personas que, a pesar de las dificultades, podemos salir de ellas, aunque cueste más o menos. Creo que vivimos en un país que se escandaliza con el entorno político y con las instituciones. Cierto que estamos en una crisis institucional pero creo que es una crisis de valores a nivel social, reflejo de una parte de una sociedad, como la nuestra, que adole-

ce de una falta de compromiso individual con la vida y las vicisitudes que la vida le presenta y que tiene una falta de conciencia de lo común, lo que es un "debe" notable. Se han sustituido valores y referencias éticas y morales por mensajes fáciles, mentiras y medias verdades y eso es un problema grave.

¿Solución?

> Que todos asumamos que debemos ser semillas del cambio, porque no va a venir nadie que aporte una solución única y fácil. La crisis no sólo ha traído cambios cualitativos, sino que ha traído cambios estructurales que quieren quedarse. En el entorno empresarial creo que ni las organizaciones del siglo XX, ni las formas tradicionales de tomar decisiones sirven para los nuevos tiempos. Tenemos que abandonar viejos clichés y paradigmas que hoy no funcionan y creo que el consumidor y la sociedad en general van por delante de las organizaciones empresariales y de la mayoría de las compañías de este país. Creo que las empresas tenemos que dejarnos la piel y mimar el talento.

¿Qué valores defiende como presidente de la Asociación de Empresa Familiar de Aragón?

> Valoro a los empresarios y directivos que piensan en el desarrollo y en el crecimiento personal y profesional diario, tratando de aprender cada día a hacer las cosas mejor. Yo me quedaría con la forma de trabajar de muchos empresarios familiares. Pero también me quedo con la actitud de muchos jóvenes, que nadan contracorriente, como los estudiantes de la Cátedra de Empresa Familiar, que he tenido la fortuna de conocer, y que en un entorno difícil, repleto de mensajes populistas que solo hablan de derechos y privilegios, luchan y trabajan con esfuerzo y con sentido de la responsabilidad por ser motores de cambio, ya que el mundo se cambia a base de ilusión y, sobretodo, de muchas pequeñas acciones personales de cada uno. Son personas con un concepto del éxito ante las que hay que descubrirse. Se plantean donde quieren llegar y ponen los medios para llegar lo más lejos que puedan, pero el éxito para ellos no es el resultado, sino la percepción interna de que han hecho



Creemos que los responsables de las administraciones públicas son personas con las que podemos entendernos a pesar de que nuestras opiniones y prioridades sobre distintos problemas sean distintas.

todo lo que estaba en su mano hacer, aunque no lo hayan conseguido.

Pero la labor formativa también debe llegar a los empresarios que forman AEFA. ¿Cuál sería el consejo básico que daría a sus compañeros de la empresa familiar?

> Personalmente estoy convencido de que nuestro primer objetivo debe ser concienciar a las empresas que hay que dedicar el tiempo en pensar en los asuntos propios que afectan a una empresa familiar y que hay que hacerlo pronto porque estos asuntos llevan tiempo. Personalmente animo a todas estas personas a que se dejen asesorar por quienes tienen experiencia en este campo. Lo segundo, es animar a todos ellos a ganar tamaño, para ser más competitivos, poniendo el ego a nivel de dirección de proyecto, dejando de lado otras cosas, y saliendo al exterior, cosa que no es fácil.■

FOTOGRAFÍAS: simonaranda.com

*Un momento decisivo
en la vida de...*



Miguel Ángel Bordejé Cruz

Pasión por la tierra, el agua y los vinos.

Miguel Ángel Bordejé Cruz tiene su nombre grabado en la historia de Aragón no sólo por haber cultivado en sus tierras, elaborado y criado en sus bodegas el primer cava con origen aragonés, sino porque él dió los primeros pasos para crear y consolidar la Denominación de Origen "Campo de Borja". Le pedimos que nos hable de los momentos decisivos en su vida.

Un momento decisivo en la vida de Miguel Ángel Bordejé Cruz

La biografía de Miguel Ángel Bordejé Cruz está vinculada a la tierra, a lo que en ella se produce y al agua que la revitaliza. El vino y el cava que nacen en sus viñedos, que evolucionan en sus bodegas y que duermen en sus barricas son las que le han dado más renombre y prestigio, pero la primera y señera preocupación era más simple: la tierra y el agua. "Yo estaba convencido de que el futuro de la comarca del Campo de Borja residía en el manejo eficiente de sus excelentes suelos y del agua que les regaba" me decía en una conversación que trenzamos mientras contemplábamos desde la planta más elevada de su bodega la vega verde de Ainzón y Borja.

Su primera preocupación fue el agua que discurría por la superficie de estas faldas del Moncayo. Él mismo hizo un estudio sobre el aprovechamiento del agua en el municipio de Ainzón que legó al Ayuntamiento. "El agua –me explicaba– se filtra por los suelos, ya que las acequias no estaban revestidas". Miguel Ángel pidió permiso a los vecinos para revestir el cauce de los manantiales y las acequias tratando de conseguir los rendimientos que esperaban del agua. Aunque había muchos arroyos que discurrían por la localidad (Luchan, Vargas, Berramón y otros) el agua que afloraba era insuficiente y volvía a filtrarse en el subsuelo "Yo sabía –me comentaba– que en el territorio de la comarca se podían cultivar excelentes uvas que debían dar vinos de calidad. Además era el momento de poner en marcha una denominación de origen que tutelase y promocionase los vinos de la comarca, como estaban haciendo en otras regiones". Bordejé presentó el proyecto de revestimiento de la red de acequias para ser financiadas por los agricultores. Sin embargo Miguel Ángel se quedó sólo y las obras de revestimiento corrieron de su cuenta. Era el año 1958.

En esos momentos, las denominaciones de origen españolas daban los primeros pasos. Entre ellas, la Denominación de Origen "Campo de Borja" que, él sugirió que, para evitar localismos se llamase "Valles del Huecha". Las primeras reuniones para su constitución, a las que asistieron los delegados de Agricultura de la provincia de Zaragoza Manuel Álvarez Peña y Fernández Moreno se celebraron incluso en la bodega de Miguel Ángel

"El primer cava de Aragón se elaboró en 1970 y salió al mercado en 1975"



Bordejé en Ainzón. En 1976 se aprobó el Reglamento de la D.O. "Campo de Borja", pilar firme a partir del que se han consolidado los excelentes vinos que llevan esta denominación que es el "Imperio de la Garnacha".

Antes de ocuparse de los campos, Miguel Ángel había hecho la carrera de Ingeniero Técnico Agrónomo en Navarra y, por consejo de un tío carnal suyo, se había presentado a unas oposiciones de Ingeniero Técnico Agrícola del Estado. Su primer destino fue la Delegación de Hacienda de Soria, donde desempeñó su cargo hasta que pasó a formar parte de la plantilla de la Confederación Hidrográfica del Ebro. Allí ejerció su carrera durante 30 años hasta su jubilación.

En 1962 comienza el embotellado de los vinos que obtiene en sus viñedos, todos ellos de la variedad garnacha. Miguel Ángel desempeñaba los cometidos del enólogo mientras que un grupo de operarios hacía las labores de campo y de bodega. Había echado a andar una de las bodegas emblemáticas de Aragón y una de las primeras de la Denominación de Origen "Campo de Borja" que había conseguido esa calificación en 1977.

A pesar de este salto pionero y profesional, a Miguel le quedaba enquistado otro objetivo: hacer cava o vino espumoso,

como entonces se llamaba, de la mejor calidad, brut, sin un gramo de azúcar. Pronto se enteraron los productores catalanes de San Sadurní y vinieron a hablar con él. Los vinos espumosos de Ainzón tenían calidad y cumplían todos los requisitos de materias primas y elaboración que aplicaban los grandes fabricantes de cava de San Sadurní. Solamente faltaban los trámites administrativos para conceder a Ainzón el permiso para elaborar vinos firmados como "cava".

En una de las ferias del libro que se celebraban periódicamente en la Cuesta de Moyano, en Madrid, encontró un libro que fue decisivo en su vida. Era un libro sobre la elaboración del "champagne", escrito por un ingeniero francés, con dilatada experiencia en las zonas champaneras francesas. "El libro –nos explicaba Miguel Ángel– analizaba las cualidades que debían tener los suelos para cultivar la variedad chardonay, la que emplean en las regiones champaneras francesas, como Reims y Epemay". Entre esas cualidades, decía el autor del libro que los viñedos, para hacer el champagne no debían estar a menos de 200 kilómetros del mar, ya que el clima marítimo afectaba a los vinos. Las dos comarcas con más vocación champanera de Francia están a 250 kilómetros del Mar Báltico, apostadas en las riberas del Mame y los viñedos plantados en los suelos de Ainzón también

Un momento decisivo en la vida de Miguel Ángel Bordejé Cruz



están a esa distancia del Cantábrico y del Mediterráneo. Se trata de terrenos calizos que los edafólogos consideran ideales para plantar estas variedades de uva con las que elaborar el champagne. El que se diesen en esta comarca las mismas condiciones de suelo que en Reims y Epernay me animó a adentrarme en la elaboración de sus cavas.

Antes de comercializar el cava, Miguel Ángel quería avanzar algo más en el conocimiento de esta nueva elaboración. Para ello acudió a un curso anual que se celebraba en el Instituto San Isidro de Barcelona. Allí conoció a elaboradores catalanes, como las familias *Raventós*, *Torelló* o *Gramona* que le animaron a adentrarse en los secretos del cava. Bordejé elabora la primera cosecha de cava en 1970. Luego, estos caldos habrían de reposar en los pupitres de la bodega de forma que la primera botella sale al mercado en 1975. En aquella primera añada tuvo una tirada de 2.000-3.000 botellas. La presentación formal del nuevo cava tuvo lugar en la inauguración del nuevo recinto de la Feria de Muestras de Zaragoza, a la que asistió el *Rey Juan Carlos*.

Por otro lado, el Ministerio de Agricultura se mostraba reticente a la hora de ampliar los municipios en los que se po-

drían elaborar cava que, hasta entonces se concentraban en Cataluña. En 1980 el gobierno de Madrid otorga la posibilidad de elaborar cava a los términos municipales de Ainzón, Cariñena y Haro.

Pero la iniciativa personal de Miguel Ángel Bordejé no se detuvo cuando consiguió su primer cava, sino que seguía proyectándose sobre todos sus vinos. Es un enamorado de la variedad garnacha, *"la variedad más antigua del mundo, que es difícil de elaborar pero que, quizás por eso, de la que se pueden obtener los vinos más expresivos"* me comenta. En sus bodegas, la garnacha forma parte de los mejores vinos y transmite sus excelencias a un hermoso y expresivo cava rosado.

Los vinos de Bordejé siguen siendo manifestación de la familia y sus etiquetas llevan nombres como *"Abuelo Nicolás"*, *"Don Pablo"*, *"Leles"* (el nombre de su querida mujer) *"Lidia"* o *"Romero"*.

Bodega con arte

Los cambios y novedades que daban personalidad a las Bodegas Bordejé no se detuvieron con la salida de su cava. Desde el comienzo de su labor de elaborador, quiso vincular el vino con el

arte. Las bodegas no eran sólo el lugar donde reposaba el vino, sino que se convirtió en un lugar donde se exponía y creaba arte. *"Los primeros cuadros de mi colección de arte me los regaló mi tío Ángel, hermano de mi madre, soltero e ingeniero agrónomo. Él poseía una gran colección de arte, parte de la cual se encuentra ahora en la galería de la bodega"*. Esta primera donación de su tío animó a Miguel Ángel a crear los *Premios anuales de Pintura*, para los que contó con la colaboración de su buen amigo el pintor *Martín Ruiz Anglada*. Los cuadros premiados se colgaron en las paredes de la bodega donde pueden ser visitados. El ambiente artístico se enseña de la bodega y los artistas realizan en la zona de embotellado un gran mural, cuya réplica se encuentra hoy en otra dependencia de la misma bodega.

La misma bodega es un santuario de arte. Diseñada por su hijo *Miguel Ángel*, arquitecto, que murió en accidente de automóvil, la recuperación de diseños para convertirla en un espacio de arte es una de las constantes preocupaciones de Miguel Ángel Bordejé. Ese espacio acoge eventos y celebraciones que buscan la consolidación de la amistad y el disfrute de las mejores expresiones de los caldos de esta tierra. ■

TAIM WESER suministrará grúas especializadas y de gran responsabilidad a Sellafield



manejo de residuos nucleares de actividad baja y media, así como de combustible nuclear. La experiencia de *TAIM WESER* en el sector nuclear se inició en 1965, cuando la compañía suministró equipos para la Central Nuclear José Cabrera, la primera planta que se instaló en España. Desde entonces, la empresa ha suministrado equipos tanto en España como en el exterior, en diferentes emplazamientos nucleares en Bélgica, Japón, Reino Unido, entre otros para la propia central Nuclear de Sellafield, Holanda y Argentina; además, *TAIM WESER* está presente en proyectos de gran escala como el edificio tecnológico (TEC) del Proyecto de Nuevo Confinamiento Seguro de Chernóbil, en Ucrania.

TAIM WESER ha suministrado también grúas de alta precisión para los experimentos de investigación más prestigiosos del mundo, como *CERN* y *CELS*, focalizados en las relaciones masa/energía. ■

Sellafield Ltd., el emplazamiento nuclear más complejo de Europa, ha asignado a la empresa aragonesa *TAIM WESER* el Contrato para el suministro de hasta 24 grúas nucleares out cell de alta integridad a lo largo de 10 años. Las grúas nucleares out cell son puentes grúa diseñados para elevar y mover grandes paquetes nucleares, proceso en que la estabilidad y la robustez son críticos para las operaciones de la planta. *Sellafield Ltd.* es una empresa filial de propiedad absoluta de la mencionada Autoridad Nacional de Desmantelamiento (NDA), la Organización del Gobierno del Reino Unido equivalente a *ENRESA* en España.

TAIM WESER es un suministrador líder, entre otras actividades, en el suministro de grúas especiales (puentes y pórticos) para la industria de generación nuclear, entregando equipos para el





Atlas Copco Cables RCT Kintech Ghessu Bath reciben el reconocimiento por su éxito en la internacionalización

La pasión por exportar protagonizó el acto de entrega de los Premios a la Exportación de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza, que son patrocinados por Ibercaja, CESCE y Halcón Viajes. El acto de entrega de premios congregó en la Cámara de Comercio a más de 400 directivos y exportadores del sector más dinámico de la economía aragonesa. Atlas Copco Zaragoza (en la categoría de gran empresa), Cables RCT (mediana) y Kintech Ingeniería (pequeña), a las que se suma el reconocimiento a Ghessu Bath como emprendedor internacional, recibieron el reconocimiento a su éxito en los mercados internacionales.

Atlas Copco Zaragoza fabrica generadores, torres de iluminación y bombas en su planta de Muel y basa su desarrollo en la innovación. Cuenta con 230 empleados y presenta una facturación de 94 millones de euros, de los que el 94% se destina a la exportación a más de 100 países de los cinco continentes. El proceso productivo en Atlas Copco es completo: desde las materias primas (cobre y plástico) hasta el empaquetado y preparación de los envíos. Factura 78,94 millones de euros, el 41% en el exterior, y su plantilla se eleva a 140 personas.

Cables RCT lleva más de 50 años fabricando conductores eléctricos de baja tensión. Desde sus instalaciones en La Cartuja Baja de Zaragoza, la empresa coordina y desarrolla su actividad en un sector muy exigente y altamente competitivo a nivel internacional. En la actualidad, suman cuatro delegaciones en España, representación en 16 países de Europa y América del Sur y clientes en Francia, Chile, Austria, Portugal, Perú o Reino Unido.

Kintech Ingeniería fue fundada hace 15 años por tres ingenieros industriales zaragozanos. Es una pyme que ha logrado consolidarse como referente internacional en la medición eólica y llegar al 90% de facturación internacional. Con una fuerte inversión en I+D para la fabricación de equipos de medición de alta precisión, como los data loggers (es líder mundial en el sector eólico), cuentan con torres propias para las pruebas de laboratorio. Cuenta con 30 empleados y factura 4,81 millones de euros.

Ghessu Bath es una joven pyme de Utebo especializada en la fabricación de accesorios de baño y equipamientos para colectividades. En su cartera de clientes ya se encuentran Barceló Hoteles, NH Hotel Group, AC By Marriott, Iberostar y Hilton Hotels&Resorts, así como el grupo geriátrico Balesol. Cuentan con distribuidores en 12 mercados repartidos por todo el mundo, desde Arabia Saudí a Colombia o Argelia. Sus productos se pueden encontrar en numerosos mercados europeos, en Estados Unidos, Sri Lanka, Cabo Verde, Jamaica o Cuba. ■

Aragón acogió a expertos y empresas líderes mundiales en tecnología del hidrógeno



El pasado mes de junio, Zaragoza albergó el *Congreso Mundial de la Energía del Hidrógeno*, WHEEC 2016, al que asistieron cerca de 800 expertos y profesionales. En el transcurso de sus sesiones algunas compañías extranjeras, referentes mundiales en el estudio y empleo del hidrógeno y pilas de combustible, analizaron y compartieron el estado en que se encuentra esta tecnología. Asimismo, el congreso fue escaparate para las empresas del sector allí congregadas y unos días de intercambio de conocimiento científico y networking entre expertos y profesionales. La reducción de costes y mayor durabilidad, constituyen a corto plazo el foco principal de atención de la investigación en hidrógeno.

El Congreso estaba organizado por la *Asociación Española del Hidrógeno*, junto con el *Gobierno de Aragón* y la *Fundación para el Desarrollo de las Nuevas Tecnologías del Hidrógeno en Aragón*. En este Congreso se expusieron 600 presentaciones de medio centenar de países, y se puso de manifiesto que, aunque es el sector del automóvil uno de los que más está tirando del desarrollo tecnológico y económico del sector y más está haciendo por visibilizar este vector energético en la sociedad en general, también hay avances en proyectos de pequeña generación, como en el caso de Japón donde, ante problemas de distribución de energía eléctrica, se están empezando a instalar pilas de combustible en domicilios para la generación de electricidad. Coincidiendo con la celebración del Congreso, las zonas comunes y el exterior del Palacio de Congresos albergaron una exposición y muestras de conducción de automóviles eléctricos propulsados por pila de combustible de



hidrógeno de las marcas *Toyota* y *BMW*, que repostaron en estaciones de suministro de hidrógeno (hidrogeneras).

La comunidad científica mundial avanza principalmente en el reto de lograr que los sistemas asociados al hidrógeno y a las pilas de combustible cuesten menos y duren más. Esta 21ª edición del Congreso puso de manifiesto la importancia de las alianzas y la cooperación para hacer avanzar al sector. Hay ya muchos países donde asociaciones, gobiernos regionales y autonómicos y los fabricantes de vehículos y equipos están colaborando juntos en proyectos grandes, como por ejemplo despliegue de flotas de vehículos. El presidente del congreso abogó por seguir haciendo difusión para que España entienda la oportunidad que supone el hidrógeno: *"España debe conocer que el hidrógeno es una oportunidad que puede producir un combustible local y sostenible, y que ese combustible puede mover su transporte, su industria y sus hogares"*. ■



La incubadora del CEEI ARAGÓN acoge tres nuevas empresas

Dynamical Tools, *Nanocoatings* y *Sensovida* son las nuevas inquilinas del Centro Europeo de Empresas e Innovación, que también ha renovado contratos con compañías que ya se alojaban.

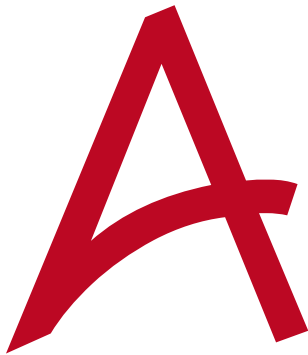
El Centro Europeo de Empresas e Innovación, CEEI Aragón ha dado el visto bueno a la incorporación a la incubadora de tres nuevas empresas innovadoras y tecnológicas. Se trata de tres iniciativas de reciente creación: *Dynamical Tools*, *Nanocoatings* y *Sensovida*. Las dos primeras ya se han instalado, ocupando cada una de ellas un espacio de 290 metros cuadrados. *Sensovida* procederá a su incorporación al espacio del CEEI en breve.

Dynamical Tools es la primera empresa aragonesa de desarrollo de impresión 3D enfocada a dar solución a las necesidades de la industria más exigente, y una de las primeras a nivel Europeo. Tras meses de desarrollo, investigación y prototipos, han comenzado su fabricación en serie de varios modelos de impresoras 3D de gran formato, capaces de trabajar con los materiales técnicos más avanzados como fibra de carbono, policarbonatos, nylon o polipropileno entre otros muchos. Sus modelos de impresoras 3D industriales pretenden posicionarse en el mercado como una alternativa accesible para Pymes.

Nanocoatings es una empresa cuya actividad consiste en la obtención de recubrimientos de diamante sintético mediante aplicación de técnicas de Foto-CVD con diseño vertical del reactor y la combinación con láser de diferentes longitudes de onda en modo de barrido de haz. El diamante sintético tiene numerosas aplicaciones tales como en el sector de la automoción, para discos duros de alta densidad de almacenamiento, cuchillas de afeitar, herramientas de corte y conformado, componentes biomédicos y, por supuesto, para el sector de joyería.

Por su parte, *Sensovida* es una empresa tecnológica perteneciente al campo de la teleasistencia avanzada que produce y comercializa equipos y sistemas para el control y seguimiento de personas mayores en el entorno del hogar. Su mercado objetivo está constituido por personas mayores que vivan en sus casas, en viviendas tuteladas o en residencias de ancianos.

Además de estas nuevas empresas, CEEI ARAGÓN ha renovado contratos con empresas instaladas que continuarán durante un segundo periodo en la incubadora. Es el caso de *Oxicombustión*, que es un centro desarrollador de proyectos piloto en tecnologías de la Oxicombustión, y de *Guomango*, empresa dedicada a la comercialización mediante plataforma web de aceite de oliva virgen extra de la variedad "Empeltre". ■



Audintec OIC S.L.

salvoconducto para exportar alimentos desde Aragón

Se trata de la única entidad aragonesa autorizada como organismo independiente de control de exportación de productos de origen animal.

El Real Decreto 993/2014, que establece el sistema de autocontrol y que fija las exigencias sanitarias para la exportación de productos de origen animal a terceros países con requisitos diferentes a los de la Unión Europea, ha dado un cambio total al comercio exterior de estos productos que constituyen un sector de mucho peso en la economía aragonesa. A partir de ahora, las empresas interesadas en exportar alimentos de origen animal a terceros países tendrán que proveerse de las certificaciones exigidas para realizar esa actividad. Una firma aragonesa, formada por un equipo multidisciplinar de profesionales certificará que la empresa que quiere exportar posee un sistema de autocontrol que cumple todos los requisitos establecidos. Su papel es decisivo en unos momentos de inestabilidad burocrática en los que hay múltiples cambios y modificaciones en la normativa vigente.

La promulgación del Real Decreto 993/2014, ha supuesto un profundo cambio en las relaciones comerciales de las empresas dedicadas a la exportación de alimentos de origen animal. Desde su entrada en vigor, estas empresas que quieren comercializar sus productos fuera de la Unión Europea deberán cumplir determinados requisitos y disponer de nuevas licencias para poder sacar por la aduana sus productos.

Dicho Real Decreto establece el procedimiento y los requisitos de la exportación veterinaria oficial. Las empresas interesadas en exportar alimentos de origen animal a terceros países, con exigencias distintas a la Unión Europea están obligadas a implantar un Sistema de Autocontrol Específico que deberá garantizar de manera previa a la expedición el cumplimiento de los requisitos establecidos. El sistema de autocontrol específico afecta a productos de origen animal o que contengan productos de origen animal.

Las empresas homologadas

La nueva normativa es de trascendencia vital para la actividad económica española y aragonesa. El cumplimiento de los requisitos exportadores es responsabilidad de la Administración General del Estado y, de no cumplirse, puede suponer la pérdida de mercados por falta de garantías.

Pero no son los funcionarios del Ministerio de Agricultura los encargados de realizar esa supervisión, sino que ha delegado esta labor en equipos de control formados por profesionales de distintas disciplinas, con amplia experiencia en el ámbito de la auditoría y sistemas de gestión y dilatada trayectoria, los que son los responsables de certificar las distintas empresas exportadoras.

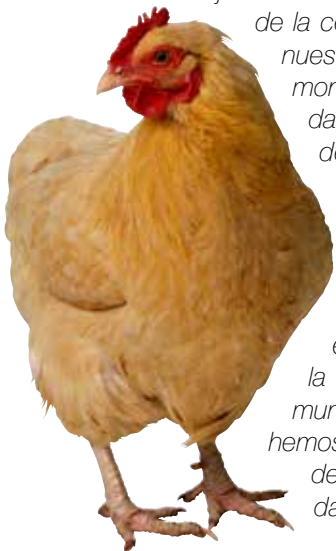
Entre ellos se encuentra Audintec OIC, Organismo Independiente de Control. Esta firma aragonesa forma parte del grupo de 13 empresas españolas que han sido homologadas para esa labor de control y es la única ubicada en Aragón. El resto tienen su domicilio social en Madrid, Barcelona, Andalucía (sobre todo en las provincias productoras de jamón) y ahora se acaba de abrir una en Castilla-León.

"Para obtener la homologación con la que nos ha acreditado el Ministerio de Agricultura, hemos tenido que probar nuestro conocimiento del sector y certificar que nuestro equipo de técnicos –principalmente veterinarios– son profesionales que tienen probada experiencia en el ámbito alimentario y hemos tenido que presentar un protocolo de auditoría que cumpla todas las exigencias contenidas en el Real Decreto", nos explica Carlos Ortega, ingeniero industrial y director de operaciones de Audintec OIC.

Audintec OIC es una empresa de certificación y evaluación de tamaño reducido pero de alto valor añadido, que aporta sus experiencias en los procesos de evaluación y auditoría realizadas a sus clientes. Según comentó a PANORAMA Carlos Ortega, *"nuestro cometido se amplía a la formación en el campo alimentario, ya que contribuye a la formación de técnicos y veterinarios en los requisitos aplicables para que las empresas agroalimentarias puedan exportar"*. Periódicamente Audintec realiza talleres prácticos para que sus clientes puedan conocer el procedimiento y los requisitos de la certificación veterinaria oficial para la exportación.

Los técnicos de Audintec, tienen aprobados unos protocolos de actuación para poder auditar que se garantiza la trazabilidad de todos los componentes de una mercancía con destino fuera de las fronteras. Sus técnicos se desplazan hasta la empresa cuando se encuentran preparando una partida para la exportación, para conocer como se realizan las distintas operaciones, desde la entrada de materias primas hasta su expedición, y visitan las salas de producción y envasado para dar fe y conformidad con lo que dicen sus documentos y todos los requisitos exigidos por el Real Decreto al tipo de alimento a exportar.

El director de operaciones de Audintec reconoce que el nacimiento de esta empresa se debe a la necesidad de atender a esta nueva legislación de tráfico agroalimentario. *"Somos una empresa joven constituida el año pasado a raíz de la nueva legislación. Nosotros trabajábamos en otros ámbitos de la certificación pero nuestra apuesta por montar una sociedad nueva viene de la mano de estos cambios legislativos. Nuestros profesionales conocen el mundo de la auditoría y el mundo veterinario y hemos unido técnicas de ambas actividades y formado*



> Carlos Ortega, Director de Operaciones de Audintec.

esta sociedad" afirma Carlos Ortega. *"Un buen número de firmas aragonesas, así como importantes grupos alimentarios con establecimientos en Aragón ya confían en nosotros, aunque también estamos trabajando ya con empresas de distintas Comunidades Autónomas, como Valencia, Navarra, o ambas Castillas"*.

Los profesionales que la forman han tenido antes relaciones profesionales con el Ministerio de Agricultura, que es la administración responsable del cumplimiento de la legislación alimentaria y han servido de puente con muchas empresas en los trámites de comercio alimentario. Audintec es una empresa independiente que presta sus servicios para establecimientos alimentarios que transforman cualquiera de los distintos tipos de alimento de origen animal. La formación que se imparte desde Audintec es siempre genérica, no específica para ninguna empresa ni con un producto concreto, ya que tienen que ser independiente, y está orientada a técnicos y veterinarios que requieren conocer los requisitos aplicables para que las empresas agroalimentarias puedan exportar.

Los productos que comprende

El Real Decreto 993/2014 ha supuesto un importante cambio en la comercialización de productos agroalimentarios y está diseñada y desarrollada para alimentos de origen animal.

"Cuando hablamos de productos de origen animal no nos referimos exclusivamente a la carne, sino que también comprende los transformados cárnicos como son los embutidos, el jamón curado o cocido, la miel, el pescado, los huevos y sus elaborados y todos los lácteos. También comprende una serie de alimentos compuestos, formados por productos de origen animal y vegetal", nos explica Carlos Ortega. *"Este Real Decreto ha sido un salto gigantesco e importante en la regulación del comercio*



de estos productos alimenticios, si bien algunos de ellos como la carne y los transformados cárnicos ya disponían de legislación previa equivalente. Pero este decreto ha supuesto una revolución en la actividad y tecnología para un número importante de empresas", destaca el Director de Operaciones de Audintec. La nueva legislación, que fue aprobada a finales de 2014, ha entrado en vigor el 1º de marzo de 2016 y en ella se recogen importantes cambios, modificaciones y reajustes de tal forma que expertos del sector califican el momento como de inestabilidad burocrática.

La certificación del Sistema por Audintec

La certificación de un Sistema Auditado de Controles específicos consiste en la comprobación por el Organismo Independiente de Control de que determinada empresa exportadora dispone de toda la información necesaria para garantizar el cumplimiento de los requisitos específicos contemplados en el certificado veterinario.

Según nos precisaba Carlos Ortega, "la labor de Audintec OIC es certificar que las empresas que exportan o quieren comenzar a exportar, tienen un sistema de autocontrol que va más allá de las exigencias generales establecidas por Europa y que les permiten cumplir los requisitos fijados en concreto para un determinado país de destino".

En concreto, ¿qué indagaciones realiza Audintec?

> Lo primero que necesitamos conocer es a qué país o países quiere exportar la empresa y, para esos destinos tenemos que extraer todos los requisitos de salud pública y sanidad animal que han de cumplir.

La intervención de Audintec comienza cuando una empresa toma la decisión de exportar a terceros países. "Las empresas exportadoras que pertenecen a asociaciones agroalimentarias es posible que conozcan por medio de ellas cuáles son los cambios normativos que se han sucedido en este campo, pero las pequeñas empresas agroalimentarias, que no tienen experiencia, nos tienen que comunicar cuál es el mercado al que quieren acceder y nosotros le orientamos con la información que tenemos en nuestra base de datos que recoge las exigencias de los distintos países en el mercado de productos animales. El Ministerio de Agricultura tiene una relación de entidades autorizadas para realizar estos trabajos de certificación con nuestros datos de contacto", explica Carlos Ortega.

Una vez que se ha cruzado la información de la empresa que quiere implantar el Sistema de Autocontrol, intercambiamos datos sobre los productos que fabrica, en qué parte de la labor de elaboración interviene y los mercados a los que quiere acceder.

Seguidamente, tenemos que evidenciar que la empresa que nos ha solicitado la certificación cumple los requisitos para poder exportar a terceros países.

Nuestros técnicos, durante la auditoría in situ a la empresa, solicitan evidencias de que los animales y los productos derivados están libres de las enfermedades exigidas por los terceros países. Esas certificaciones que nosotros pedimos a las empresas a las que auditamos son las mismas que le van a exigir en la aduana española a la salida por frontera y en la aduana del país importador para entrar mercancías.

Si las empresas exportadoras no gestionan adecuadamente, conocen y cumplen estas exigencias, el contenedor se parará al llegar a la frontera y no podrá entrar en el país de destino. Nuestro cometido es certificar que la empresa cliente tiene un sistema de gestión y control que es específico para los países de destino de esa mercancía y que es capaz de manejarlo con todas las garantías veterinarias.

Una vez superada la auditoría y obtenida la certificación, informamos al Ministerio



> Carlos Ortega.

de Agricultura de cada empresa certificada, y éste le asigna unas claves de acceso a una aplicación que permite generarse a la empresa los Certificados Veterinarios para la Exportación, o sea, el salvoconducto para exportar.

"De todo lo que hacemos damos cuenta al Ministerio de Agricultura. Cada semana enviamos información al ministerio con los contratos que hemos firmado, las auditorías que hemos realizado y las que tenemos programadas, e incluso de las auditorías no anunciadas ni programadas que contempla el Real Decreto que se deben realizar a las empresas". Nuestro cometido es auditar el sistema de autocontrol de las empresas exportadoras, al que certificamos como Organismo Independiente de Control autorizado por el Ministerio de Agricultura. ■

Audintec OIC S.L.

Edificio Upsala Plaza
Plataforma Logística Zaragoza
Calle Caravis, 28. Planta 3, Oficina 13 B
50197 ZARAGOZA

Tels.: 976 243 613 / 676 190 382
664 212 504 / 661 921 006
E-mail comercial@audintec.es
formación@audintec

www.audintec.es

a+b = ¿Qué es el proceso monitorio europeo?

Desde diciembre de 2008 está en vigor el Reglamento (CE) número 1896/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo de 12 de diciembre de 2008 por el que se establece un proceso monitorio europeo. Tiene por objeto simplificar, acelerar y reducir los costes de litigación y permitir la libre circulación de los requerimientos europeos de pago a través de todos los Estados miembros mediante el establecimiento de normas mínimas y uniformes para todos.

El proceso monitorio europeo se establece para las reclamaciones de créditos civiles y mercantiles en asuntos transfronterizos, es decir, aquellos en los que al menos una de las partes tenga su domicilio en otro Estado miembro de la Unión Europea. Los créditos, al igual que ocurre en el procedimiento monitorio español, deben ser dinerarios, de importe determinado, vencidos y exigibles.

A grandes rasgos, el procedimiento es el siguiente >

1 Ante el órgano judicial competente del Estado de origen, se presenta una petición de requerimiento europeo de pago, mediante la cumplimentación de un formulario.

2 La petición es examinada por el órgano judicial ante el que se ha presentado, para ver si se cumplen los requisitos exigidos por el Reglamento: identificación de las partes, descripción de la deuda, etc.

3 Si se cumplen los requisitos el órgano judicial expide un requerimiento europeo de pago en el plazo de 30 días a partir de la fecha de presentación, que se comunica al demandado.

4 El demandado podrá optar por pagar al demandante el importe de lo reclamado, u oponerse al requerimiento mediante la presentación, en el plazo de 30 días, y ante el órgano judicial de origen de un escrito de oposición utilizando un formulario.

a Si el demandado se opone, el proceso continuará ante los órganos judiciales competentes del Estado de origen con arreglo a sus normas procesales, a menos que el demandante haya solicitado expresamente, que en dicho supuesto, se ponga fin al proceso.

b Si no se opone, el órgano judicial de origen declarará ejecutivo el requerimiento de pago que será reconocido automáticamente por los órganos judiciales del Estado donde deban realizarse las actuaciones ejecutivas necesarias para conseguir el cobro de la deuda.

El procedimiento es aparentemente sencillo, y los objetivos que persigue fundamentales para reducir al máximo la morosidad que amenaza la supervivencia de las empresas. Bueno es conocer en qué consiste, por si hubiera que utilizarlo...

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



Envíe sus preguntas a consultas.panorama@kalibo.com



La Incapacidad Laboral Temporal de Autónomos y Directivos asalariados

“Los autónomos no se pueden permitir coger una baja”, es un dicho de la calle. Sin embargo las enfermedades y accidentes no diferencian entre profesionales por cuenta propia y ajena. Kalibo aporta un asesoramiento económico respecto a las prestaciones de jubilación, invalidez y fallecimiento y las repercusiones fiscales de los productos de Vida, Accidentes, Jubilación, Ahorro e Inversión. Se trata de un estudio totalmente individualizado a lo que cada autónomo o empresa necesita, lejos de estudios con capitales elegidos al azar, sin requerimientos técnicos.

Las prestaciones por Incapacidad Laboral Temporal (ILT) son financiadas y gestionadas por el Instituto Nacional de la Seguridad Social (INSS) en colaboración con las Mutuas de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales. El reconocimiento o denegación del derecho a la prestación se lleva a cabo a partir de las partes de baja expedidos por los médicos del Servicio Público de Salud.

La prestación económica por IT trata de cubrir la falta de ingresos que se produce cuando el trabajador, por cuenta ajena o autónomo, debido a una enfermedad o accidente, laboral o no laboral, está imposibilitado temporalmente para trabajar y precisa asistencia sanitaria.

La cuantía de la prestación se calcula en función de la base de cotización y de los porcentajes aplicables a la misma, ya sea de jubilación, viudedad o, lo que nos ocupa, baja laboral. Para la IT, la prestación de la Seguridad Social se calcula atendiendo bien a la norma general, incapacidad temporal derivada de enfermedad común o accidente no laboral, o por contingencias profesionales, por accidente de trabajo o enfermedad profesional.



El Autónomo

Para los autónomos, esta prestación económica está incluida dentro de la acción protectora de la Seguridad Social. Está diseñada para dar cobertura a las consecuencias negativas de una baja para el desempeño normal de la actividad laboral y la consecuente reducción de ingresos.

Si el profesional autónomo cotiza por la base mínima a la seguridad social, que

es lo más habitual, en caso de sufrir una baja no dispondrá de suficientes ingresos por parte del INSS para cubrir sus necesidades básicas. Un ejemplo, en caso de baja cobraría el primer mes de indemnización 526,58 euros, a lo que si le restamos la cuota de autónomo de 266 euros, cobraría en caso de baja la cantidad de 260,58 euros.

Puesto que ningún trabajador está exento de sufrir un accidente o una enfermedad que le mantenga alejado de su empresa y por tanto de su fuente de ingresos, es conveniente contratar un seguro de indemnización por baja laboral, también conocidos como Seguro de Incapacidad Laboral Temporal, o más comúnmente como Seguro de Baja Laboral para autónomos.

Es el complemento a la prestación del INSS. Lo que se pretende con esta cobertura de seguro es que, ya sea por enfermedad o accidente, el profesional tenga la tranquilidad de no sufrir una merma económica de tanto calado, que no le permita sufragar los gastos periódicos de su trabajo y de su casa. Además, es un gasto deducible en el IRPF.

CONTINÚA >



Determinar cuál es la prestación económica adicional que usted necesita será tarea de nuestro Departamento de Seguros Personales. Le ayudaremos a analizar su situación para garantizarle la tranquilidad económica que le permita tener una recuperación tranquila para su retorno a la actividad profesional habitual.



El Seguro de ILT

Existen varias opciones en la contratación de una póliza privada de esta tipología, por lo que para elegir la adecuada es necesario tener en cuenta qué cubren y en qué circunstancias. Cada profesional es distinto, y sus necesidades y obligaciones económicas también.

En Kalibo lo sabemos bien. Básicamente, se puede optar por una cobertura baremada, no baremada o mixta. La elección entre uno u otro, dependerá del perfil del trabajador, de su clasificación profesional, de su edad y de los períodos de cobertura; a mayor riesgo mayor coste.

Otros aspectos a considerar son las franquicias, fijas u obligatorias y las libres elegidas por el asegurado y los períodos de carencia.

Pero el más importante, es contar con el asesoramiento adecuado en la contratación de este tipo de coberturas tan especializadas. Un factor como la revaloración, que se pacta entre el asegurador y el asegurado y que es relativo a la prestación económica, tiene que estar correctamente controlado para que no exista pérdida de poder adquisitivo para el asegurado en el momento de necesitar la prestación contratada, en el momento de su baja laboral.

Fiscalidad

Los seguros de enfermedad dirigidos a autónomos y profesionales que tributen IRPF en régimen de estimación directa gozan de una deducción fiscal de 500 € por persona incluida en las pólizas.

Si se tratase de una sociedad su tratamiento sería de gasto deducible, hasta 500 € por persona, del impuesto de

sociedades, exceptuando en las diputaciones forales de Álava, Guipúzcoa y Vizcaya. Asimismo, la prestación neta percibida, lo percibido menos la parte de prima satisfecha, en caso de siniestro es considerada como ganancia patrimonial tributando por la misma.



¿Un seguro de ILT para Directivos asalariados?

El mercado de los productos de ILT, tradicionalmente ha ido dirigido, por las características del producto y las necesidades de complementar prestaciones de su público, al colectivo de trabajadores por cuenta propia, autónomos, freelance, profesiones liberales. Sin embargo, no es nada descabellado pensar en la necesidad que tienen las empresas con respecto a una incapacidad temporal de un asalariado clave.

Para las propias empresas, los trabajadores que perciben altas remuneraciones y que pertenecen al staff directivo, la incapacidad temporal de algunos de estos directivos puede suponer una pérdida patrimonial importante.

De ahí la contratación por parte de las empresas, en numerosas ocasiones a nivel colectivo, de estas coberturas de ILT para sus directivos o bien de productos más específicos que garanticen una prestación ante procesos "graves" que puedan padecer sus directivos apartándolos de su actividad durante un periodo largo de tiempo; entre otros, procesos como un cáncer, un infarto u otra enfermedad grave.



ILT por Enfermedades Graves

En el ámbito empresarial, el papel del directivo en medianas y grandes empresas es vital para el buen desarrollo de proyectos, consecución de objetivos y, en definitiva, para el crecimiento de la empresa.

Para el empresario de estas sociedades representa una seria preocupación el trastorno económico y daño patrimonial ocasionado a la sociedad si uno de sus principales directivos (director general, director financiero, director de marketing o director comercial entre otros) incurre en una baja laboral fuera de lo común, es decir, en un proceso considerado grave, una enfermedad grave, no sólo

por la relevancia del proceso sino por la larga duración del mismo (por término medio pueden tener una duración superior a los 6 meses).

Dicho daño patrimonial se substancia en la diferencia entre lo que la empresa recobraría de la Seguridad Social durante el periodo de baja del directivo –concretamente el 75% de su base de cotización– y el salario real del trabajador que la empresa continuará abonando a su empleado. (Ver ejemplo 1).

Desde nuestro Departamento de Seguros Personales, contamos con una solución especializada. Una cobertura por enfermedades graves que garantiza una prestación económica diaria por incapacidad laboral temporal total originada por una de las diez enfermedades graves descritas, lamentablemente cada vez más habituales, entre las que destacamos: infarto de miocardio, cáncer, esclerosis múltiple, accidentes vasculares cerebrales, ...

1. Ejemplo que nos permitirá analizarlo mejor:



120.000€
Salario bruto

Un directivo con salario bruto anual de 120.000€, cotizando por la base máxima de la Seguridad Social, que sufre un periodo de baja de un año a consecuencia de una enfermedad grave.



32.373€
Recobro Seguridad Social

La empresa recobraría de la Seguridad Social, el 75% de 43.164€ (32.373€) y debería abonar la diferencia hasta los 120.000€ del salario de su directivo durante el periodo de baja, es decir, 87.627€.

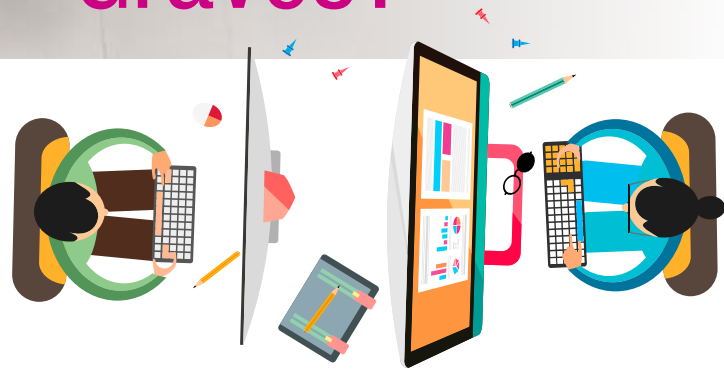
¿Por qué plantearse la cobertura de ILT por Enfermedades Graves?

La óptica de contratación por parte del empresario se orienta a dos vertientes distintas, pero ambas igualmente sociales:



1. Tomador: la empresa.
Beneficiaria: la empresa.

Paliar los efectos de una baja causada por uno de sus directivos y las necesidades de suplencia del mismo. Para ello tomador y beneficiario sería la propia empresa y con los ingresos derivados de la prestación percibida a través de la póliza, en caso de baja laboral, el empresario se resarciría del daño patrimonial económico sufrido por la contratación de un eventual sustituto.



2. Tomador: la empresa.
Beneficiario: el directivo.

Ofrecer al propio directivo un beneficio social en caso de baja laboral por enfermedad grave con lo que podría equiparar sus ingresos habituales ante una adversidad. La prestación pública tiene un límite económico muy por debajo de los ingresos mensuales del directivo y/o ejecutivo. Esta medida ayudaría al directivo a superar el trasiego económico y familiar ocasionado mientras se recupera del proceso.

Kalibo Correduría de Seguros

Protección y tranquilidad para las empresas

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

www.kalibo.com www.rcprofesionalkalibo.com www.seguoparadirectivos.com

kalibo
CORREDURÍA DE SEGUROS



Luis M^a Sáez de Jáuregui

Director del Área de Distribución de AXA

Luis María Sáez de Jáuregui, nacido en Madrid, con dilatadas responsabilidades en el sector asegurador y que ha llegado a los puestos de máxima responsabilidad de AXA España, nos comenta los efectos que la crisis financiera desencadenada en 2008 ha tenido en el sector asegurador y los posibles derroteros que tomará en un nuevo contexto económico.

Enseñanzas para después de sortear una "tormenta perfecta"

Una vez que parece superada la fase más letal de la crisis económica y financiera, ¿cuál es su diagnóstico a día de hoy de la actividad aseguradora cuando han pasado ya ocho años de la quiebra de uno de los más importantes bancos de inversión del mundo, Lehman Brothers, que precipitó la mayor crisis financiera que ha conocido el mundo?

> Indudablemente, la entidades aseguradoras nos encontramos en un nuevo

ciclo, pero hay que hacer referencia a lo que ha pasado. Habrá políticos y analistas que afirmen que la crisis no ha pasado. Mi opinión es que lo ocurrido en el sector asegurador en su generalidad, ha sido positivo y que el sector ha salido de esta crisis bien cimentado, bien armado y bien construido, después de haber pasado la crisis económica y financiera más profunda que hemos conocido.

Como actividad financiera que es, el mundo del seguro ha sufrido los efectos de la crisis que se inició en 2007. ¿Cuál es su diagnóstico cuando parece que se ha pasado lo más duro y traumático?

> El sector asegurador es un sector financiero y sus integrantes son entidades financieras muy apalancadas, que se pueden calificar como muy solventes y que, en conjunto, han actuado

correctamente. En el mismo contexto financiero, el sector bancario, tuvo que crear un "banco malo", fruto de la mala gestión de algunas entidades bancarias pero, sin embargo, no hay ninguna análoga "aseguradora mala" en la que hubiera que poner los riesgos tóxicos suscritos, incluso los activos tóxicos en el balance para hacer frente a los compromisos asumidos por las aseguradoras con los tomadores, beneficiarios y asegurados. Por tanto, creo que el sector asegurador ha dejado atrás la parte más arriesgada de la crisis.

"Ahora hay que hacer frente a un mayor coste de los siniestros y a una mayor frecuencia con la que se producen"

Esta situación, ¿permite afirmar que el sector asegurador vive hoy un nuevo contexto económico que nos permite ser optimista o hay amenazas que exigen tomar algunas medidas?

> Yo diría que, aunque el contexto sea claro, hay que hacer algunas advertencias. El sector ha tenido que luchar y sortear lo que muchos expertos financieros califica como "una tormenta perfecta", porque la salida de la crisis tiene lugar en un momento de relanzamiento de la economía que se manifiesta con más riesgos, como estamos viendo ya. Este aumento en la frecuencia de los siniestros no afecta sólo a un sector, sino que influye en todos los sectores. No sólo se trata en la rama del automóvil, sino que también lo experimentan las personas en general, las empresas grandes y las pymes.

Usted decía que, aunque hemos salido, la crisis nos ha afectado. ¿Cómo ha repercutido en la actividad aseguradora?

> Se acusa sobre todo en una bajada de la prima media. Por ejemplo, en el 2008, en el seguro de automóviles estábamos hablando de 12.600 millones de euros, mientras que, a finales de 2014 hablamos de 9.800 millones de euros. Hoy todas las aseguradoras tenemos menos dinero que en 2008 y todas las entidades nos hemos tenido que ajustar a la situación del cliente. La

prima media es más baja y, al mismo tiempo, tiene que hacer frente a una mayor frecuencia de siniestros. Pero no se trata solamente del sector automovilístico, sino que afecta a otros. El baremo del accidente del automóvil se emplea para fijar el baremo de responsabilidad civil, que afecta a otros negocios que aseguramos, lo que va a suponer una presión sobre los costes medios que se han incrementado, ya que se paga más a las víctimas. Esto produce una tensión en el sector, hay que hacer frente al mayor coste de los siniestros y a la mayor frecuencia con la que se producen.

¿Cuál ha sido el efecto global de todos estos factores que ha enunciado usted y cuál deben ser las decisiones que debe tomar el sector asegurador?

> El resultado global es que el sector asegurador soporta una tensión mayor y que tendrá que hacer un esfuerzo para hacer frente a un mayor coste de los siniestros que, además, se producen con más frecuencia. La solución es un ajuste de las primas.

Este ajuste, ¿no reducirá el número de contratos de seguros que se firmen?

> En este sentido no creo que debamos ser pesimistas, sino que debemos estar de enhorabuena porque el bolsillo de los clientes lo va a aceptar y que el número de pólizas se va a acomodando a estas cifras de subida.

La crisis ha conllevado una bajada de los tipos de interés. ¿Afectará este signo descendente de los tipos interés al negocio asegurador?

> Creo que sí que le afectará y lo hará de dos maneras. La primera, porque afectará a nuestra propia cuenta de resultados, ya que una parte importante de nuestros resultados nos vienen dados por el retorno de la inversión de las provisiones técnicas, por la que obtendremos menores ingresos. En segundo lugar, porque hay un diferencial importante a la hora de asegurar al cliente, sobre todo en sectores como los de Vida y Pensiones, ya que conlleva una forma nueva de asegurar al cliente. Donde antes había asegurados con rentabilidades del 4,3 ó 2 por ciento, que no se podrían mantener y, por tanto, ha habido que encontrar



alternativas que necesitan un mayor asesoramiento por parte de la mediación profesional. Para nosotros este cambio tiene una lectura optimista porque significa poner más en valor el asesoramiento profesional.

AXA en la "tormenta"

Una crisis global que afectó al sector financiero y, por tanto, el sector asegurador con la salida de la crisis con indicadores positivos o otros no tanto. ¿Cómo ha sido la singladura de AXA en esta travesía bajo una "tormenta perfecta"?

> Desde el principio de la crisis nosotros apostamos por dos conceptos básicos. Nos apoyamos en nuestro pasado más inmediato para diseñar nuestro futuro. Estábamos convencidos de que, con el final de la crisis, entrarían en el mercado tipos de interés muy bajos y persistentes en el tiempo, manteniéndose durante años. Teníamos que prepararnos para este escenario tanto en el lado de los ingresos aseguradores como en el lado del asesoramiento al asegurado. Con estas bases de partida, comenzamos con una política de nuevos productos orientada con nuevas herramientas. Un ejemplo fue "Atlántida", para el asesoramiento financiero a los particulares, no solamente personas individuales, sino también

empresas. Por otro lado, estábamos convencidos de que se iba a implantar un nuevo baremo de indemnizaciones, lo que nos obligaba a anticipar algunas cosas. Se trataba de una ley que entraría en vigor el 1º de enero de 2016 y que, a partir del día siguiente los siniestros se pagan por una mayor cuantía. Si teníamos emitida una prima el 1º de julio de 2015, esa prima estaría en vigor hasta el 30 de junio de 2016, un largo periodo de tiempo para soportar un incremento de costes. Nosotros lo que hicimos fue anticiparnos a esos cambios tratando de mantener estable nuestra política tarifaria. Yo mismo firmé una carta dirigida a nuestros asegurados, comprometiendo la estabilidad de los precios durante todo el ejercicio 2016, lo que era una novedad en el mercado. En una carta posterior decíamos que el 20 por ciento de la cartera de los asegurados en el sector del automóvil les íbamos a bajar las primas y que hasta el 80 por ciento de todo el negocio tendría un incremento por debajo del 2,8 por ciento y para el 100 por cien de la cartera garantizaríamos una subida media del 3,5 por ciento, desde el principio del año durante todo el ejercicio. Ahora lo que queremos es afianzar nuestro compromiso con la mediación profesional en momentos como los de ahora en los que se requiere una estabilidad.

¿Cuál de las decisiones tomadas en estos momentos críticos cree usted que ha sido más decisiva para su compañía?

> La anticipación ha sido la clave para que la salida de la crisis haya sido más firme. Anticiparse genera una ventaja comparativa. Estábamos seguros que saldrían nuevas normas, apostamos por ello y acertamos la apuesta. Es cierto que la Ley del nuevo baremo podía no haber salido y que podríamos estar con el baremo antiguo, pero nosotros veíamos signos claros de que sí que iba a salir. Además, estábamos convencidos de que se produciría un descenso en los tipos de interés y acordados con estas previsiones tomamos decisiones que nos han permitido esa anticipación. Nosotros pertenecemos a un grupo financiero de ámbito mundial y sabíamos que este descenso de los tipos de interés era un movimiento esperado por todo el Grupo.

El mundo empresarial

AXA presta una decidida atención al mundo empresarial. ¿Cuáles son las perspectivas empresariales sobre las que ustedes estructurarán su negocio de empresas?

> Para nosotros, el ramo de empresas es un ramo estratégico, porque tiene como destinatario a las pequeñas empresas que son las que componen casi en su totalidad el tejido empresarial. Estábamos convencidos de que en esta etapa había que acompañar a las pequeñas empresas desde una perspectiva aseguradora. Realmente hay que reconocer que la pequeña y mediana empresa no está bien protegida y estamos convencidos de que a ella hay que llegar a través de la mediación profesional. Con esta mediación tenemos un amplio espacio para mejorar el asesoramiento, no solo en las pólizas en vigor, sino que por efecto de la crisis hay que ampliar ahora esas coberturas

porque hay pymes que tienen una cobertura de riesgos que, en caso de que ocurra un siniestro importante, se quedarían en descubierto.

Tradicionalmente, las relaciones entre el sector asegurador y la banca han sido tensas. ¿Cree que estamos en puertas de una nueva época en la que se reducirán esas tensiones?

> Entre los puntos de fricción entre banca y seguros hay uno importante que es el de la competencia. Hay que hacer los cambios necesarios para que sus relaciones funcionen con unos parámetros que sean compatibles en un mercado con una honesta competencia. Los aseguradores denuncian las malas prácticas en la venta de seguros. Hay que conseguir que nadie tenga que comprar un producto que no quiere porque si no lo compra, no obtiene el producto que realmente quiere. En este campo es donde se están dando pasos en positivo porque los colegios profesionales están poniendo de manifiesto sus respectivas responsabilidades. En todo Europa se está trabajando en la distribución de las respectivas



Su actividad en el sector asegurador y la docencia

Este doctor en Economía Aplicada con la calificación de Sobresaliente y Summa Cum Laude, y Mediador de Seguros Titulado por el Ministerio de Economía, nació en Madrid en 1969. Es miembro del Comité Ejecutivo de AXA España y Director del Área de Distribución y Ventas de esta entidad, después de haber ocupado distintos puestos y responsabilidades en las organizaciones internacionales del Grupo AXA. Es abogado del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid.

Ha desplegado una densa actividad docente como profesor asociado de la Universidad Carlos III de Madrid en el máster de Ciencias Actuariales y profesor en el máster en Finanzas de la Universidad de Zaragoza y en el Instituto de Estudios Bursátiles. Ha sido ponente en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo.

competencias teniendo en cuenta la situación de complejidad que tienen los productos aseguradores y su importancia. En Europa se está dando forma a la normativa que en España tiene rango de Ley, la Ley de Mediación, que tiene por objeto la protección del consumidor, del asegurado, del tomador o los beneficiarios, protección que se va perfeccionando e incrementando.

"El sector asegurador ha salido de la crisis bien cimentado, armado y construido. Para nosotros, la anticipación ha sido la clave"

¿Qué papel le otorga esta Ley de Mediación al mediador y a los clientes?

> Nosotros hemos apostado por una mediación profesional de agentes y corredores. Prueba de ello es que el 95 por ciento de nuestro negocio procede de agentes y corredores. Nosotros ofrecemos variados canales para que el cliente escoja la forma de entrar en la compañía pero, una vez dentro de la compañía, estamos convencidos de que para cada producto se necesita una interpretación profesional que nosotros ofrecemos a estos clientes. Tenemos que admitir que el cliente es soberano y es él que debe localizar y usar el canal que prefiera.

Las pensiones

Un tema que está en todas las tertulias y en todos los debates políticos: las pensiones y su mantenimiento. ¿Qué soluciones habrá que dar a la cobertura económica de los españoles cuando hayan finalizado su vida laboral?

> Las soluciones ya nos las hemos dado, incluso en sede parlamentaria. Hay un fenómeno imparable: España envejece y Europa también, aunque España lo hace a ritmo más rápido. Al nacer, un niño, cada día de su vida, aumenta su esperanza de vida en 4,8 horas. Cuando tenga 65 años, la esperanza de vida



aumentará cada día 3,6 horas. Eso demuestra la vertiginosa velocidad con la que crece esa esperanza de vida. En España, el número de nacimientos va cayendo a ritmos acelerados y nuestro mayor problema estratégico es que hay que rejuvenecer nuestra población. Las soluciones ya se arbitraron cuando en 1995 se firmó el Pacto de Toledo, cuando se precisó que la estructura de las pensiones se asentara en tres pilares: el público, el empresarial y el personal.

¿En qué estado de solvencia se encuentran esos tres pilares?

> En España, el pilar público es fuerte y solvente pero debe estar acompañado de otro pilar, el empresarial. Las empresas deben hacer para sus trabajadores planes de jubilación. Finalmente el pilar personal que es el fomento de un ahorro a largo plazo. En 2013, el Parlamento Europeo hacía una declaración en este mismo sentido, coincidiendo con los principios del Pacto de Toledo. Sin embargo a pesar de esta coincidencia en el diagnóstico, los derroteros españoles han avanzado por otros caminos. En España, los fondos de pensiones sólo suponen el 10 por ciento del PIB, mientras que en Irlanda suponen el 50 por ciento del PIB, en Reino Unido el 100 por cien y en los Países Bajos, el 160

por ciento. Eso quiere decir que en España, el segundo y el tercer pilar son prácticamente inexistentes y que las reformas del Pacto de Toledo no han hecho nada para cambiar estos derroteros. Es inexorable que tenemos que ir a un modelo de los tres pilares, con una diversificación y minimización del riesgo.

Otro producto asegurador de importancia es el de salud. ¿Hacia dónde debe dirigirse la gestión de este sector?

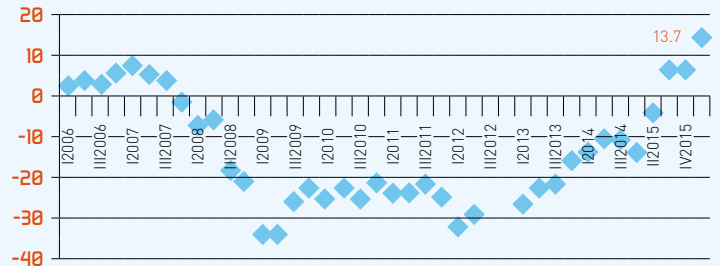
> Hoy, el negocio de la salud maneja en España del orden de los 100.000 millones de euros, que es un 10 por ciento del PIB. De esta cantidad, 70.000 millones de euros son dinero público, lo que la sanidad pública aporta a los ciudadanos. De los 30.000 millones restantes, hay 7.000 millones que son primas de seguros de salud y quedan 23.000 millones de euros que se aplican a actuaciones variadas como puede ser una consulta en el odontólogo, una radiografía urgente que el español pagará de su bolsillo, etc. Si ese espacio lo ocupase el sector asegurador tendría un efecto beneficioso para la sociedad española porque tendría un mejor servicio y más barato, porque las aseguradoras negocian profesionalmente. Por el contrario, hoy solo existe un sistema único sanitario de Seguridad Social de reparto. ■



reinventando / los seguros

La confianza empresarial en Aragón repunta a niveles de 2006

El Indicador de Confianza Empresarial de Aragón repunta de nuevo con fuerza y se sitúa en el 13,7, marcando un máximo en la serie histórica. Por otro lado, se afianza un consenso muy favorable de los empresarios sobre la situación económica en 2016.



La incertidumbre política no ha afectado a las expectativas de los empresarios aragoneses, según el Indicador de Confianza Empresarial (ICE) de Aragón que elabora la Fundación Basilio Paraíso de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza en colaboración con Ibercaja. Este indicador confirma las buenas expectativas que tenían las empresas de la comunidad autónoma para el segundo trimestre de 2016, acompañada de una leve moderación en los resultados de los primeros tres meses, aunque siempre con valores positivos en una primera mitad de ejercicio al alza. El índice, combina la situación de las empresas aragonesas en el primer trimestre de 2016 (enero-marzo) y sus expectativas para el segundo (abril-junio).

El ICE realiza cada trimestre el análisis más detallado que existe sobre la opinión empresarial de Aragón, con una serie histórica de más de una década. El dato oscila entre +100 y -100; los valores positivos señalan avances en la actividad y los negativos, retrocesos. Su metodología se basa en entrevistas a empresas, que exponen su visión de la coyuntura en 7 variables: facturación, empleo, inversión, precios de venta, exportaciones, morosidad y endeudamiento. Además, responden también sobre los factores que limitan la actividad.

Mientras los resultados de los tres primeros meses (índice de situación) pueden estar influidos por la situación política tras las elecciones generales del 20-D y las dificultades para formar gobierno, las expectativas del segundo trimestre corroboran que existe un consenso muy favorable entre las empresas aragonesas sobre la situación económica.

Un máximo

El ICE crece hasta 13,7 puntos, el máximo de su serie histórica. Las expectativas se levantan con fuerza hasta 15,4, mientras la situación experimenta un ligero retroceso con 11,9, si bien sigue resultando un dato claramente positivo. El poder de las perspectivas logra que el dato conjunto (situación + expectativas) que conduce al récord de la confianza empresarial de Aragón desde el año 2006. Por sectores, industria y construcción (12,5) y comercio y servicios arrojan niveles de confianza similares (12,2).

Las ventas se han convertido en el indicador del ICE que logra un mejor comportamiento, por encima del empleo y la inversión. Casi un 40% de las empresas de Aragón ha mejorado la facturación, si bien el contexto de fuerte competencia hace que para un 25% se hayan reducido las ventas.

El empleo presenta una ligera mejoría, dentro de su estabilidad de los últimos trimestres. Destaca asimismo que más del 85% de las empresas aragonesas mantiene los precios en los mismos niveles.

Los sectores

El Indicador de Confianza Empresarial para las empresas industriales y de la construcción repunta con fuerza y se sitúa en 12,5. Se trata del dato más positivo desde el primer trimestre de 2007. Con todo, el indicador de confianza del sector industrial es ligeramente inferior al indicador general.

El balance sobre la situación y las perspectivas de los empresarios de la industria y la construcción son muy similares, abandonando la gran divergencia mostrada en el último trimestre de 2015.

Los factores que limitan la expansión de las empresas industriales y de la construcción muestran el mismo perfil que en el trimestre anterior, desprendiéndose una estabilidad en las amenazas que lastran el crecimiento de las compañías.

En cuanto a las empresas del sector terciario durante el primer trimestre de 2016 mantiene su avance y alcanza un valor de 12,2, de nuevo por encima del cosechado en el trimestre anterior. Se trata del mejor dato desde el inicio de la crisis que, a su vez, resulta muy similar al que arroja el indicador del sector industrial y de la construcción.

Sin embargo, el dato que arroja el indicador de sector del comercio, para el segundo trimestre de 2016, que marca un máximo histórico y se sitúa en 16,1, debe desechar una lectura pesimista sobre la situación económica. La importante diferencia entre ambos indicadores puede interpretarse como la anticipación por parte de los empresarios del sector terciario de un escenario futuro de menor incertidumbre.

Los factores que dificultan la expansión de las empresas del sector terciario coinciden con las puestas de relieve por el conjunto de empresas, así como por las identificadas por el propio sector en trimestres anteriores. Para los empresarios del comercio y de los servicios, la debilidad de la demanda es el principal factor que limita su crecimiento (50,79 %).

Monasterio de Piedra es un espacio singular compuesto de ambientes y usos variados, todos ellos incluidos en el Parque Natural, uno de los parajes más espectaculares de Europa.



El Monasterio de Piedra

se remozca para celebrar su 800 aniversario

El Monasterio de Piedra, uno de los atractivos turísticos más visitados de Aragón, se remozca para celebrar su 800 aniversario. Con ese objetivo acaba de inaugurar las primeras obras que forman parte de un importante plan de reformas y mejoras de instalaciones. La conservación del patrimonio histórico, arquitectónico y cultural se ha convertido en el objetivo principal de sus responsables.

En los últimos cuatro años, el Monasterio ha destinado 1,3 millones de euros para la conservación de su legado histórico. Su director general, José Pont, reconoce "la importancia que tiene el legado histórico artístico que han recibido y la responsabilidad que conlleva conservar este enclave con casi 800 años de historia". La compañía que lo regenta estima que sus actuaciones "deben de concentrarse en ese compromiso de conservación del Patrimonio histórico, arquitectónico, artístico y cultural así como la apuesta por el desarrollo sostenible en el plano económico, medioambiental y social".

Dada la importancia de esta fecha, la Sociedad está implementando un plan estratégico con el objetivo de conservar, remodelar, embellecer y restaurar tanto el Monumento Histórico como el Parque.

La primera de las conmemoraciones tendrá lugar en 2017, cuando se cumplan 150 años desde la inauguración de su Piscifactoría, la primera de toda España, y que fue instalada, estratégicamente, por Juan Federico Muntadas, en aguas del río Piedra. El agua del río Piedra tiene las características idóneas para poder cultivar y producir varias especies, de ahí que se eligiera este entorno para construir la primera piscifactoría. No es tan solo una espléndida belleza la que ha conseguido tallar el río en la roca con el paso del tiempo, sino también un hábitat perfecto para poder dar cobijo a diferentes especies de animales.

La Piscifactoría fue durante años lugar de cría para la repoblación de ríos de toda España y sus objetivos iniciales apenas variaron con el paso de los años: la repoblación de las aguas



> La fachada sur del Hotel, recientemente restaurada.

dulces con trucha común (salmo trutta) y la enseñanza e investigación de nuestros ecosistemas de agua dulce, hoy tan deteriorados.

Fecha señalada

El 2018 será la fecha más destacada dentro de las efemérides del Monasterio de Piedra. Será entonces cuando se cumplan 175 años desde la compra del Conjunto Histórico por Pablo Muntadas y 800 años desde que se celebró la Ceremonia de Traslación y ocupación física por los monjes de los edificios del Monasterio.

Las últimas obras realizadas en el este enclave privilegiado han sido la rehabilitación de la fachada sur del hotel, con lo que se han renovado los forjados de las terrazas de la misma y la carpintería exterior de las habitaciones que dan a ese lado del Hotel. Con ello, se ha mejorado sustancialmente el aislamiento acústico y térmico. El Proyecto, planteado y dirigido por la arquitecta Belén Gómez Navarro, ha mantenido la línea de colores y elementos arquitectónicos y decorativos que ya tenía la fachada.

Otra obra que acaba de ser concluida es la rehabilitación de la Plaza de San Martín, de origen medieval. Ha tenido como objetivo mejorar la pavimentación y el ajardinamiento de esta zona de tránsito utilizada por los turistas para acceder al Monasterio y al Hotel. En el Medioevo, la Plaza era un segundo claustro y por lo

Hace dos meses que se han inaugurado las obras de rehabilitación de la fachada sur del hotel, con lo que se ha mejorado el aislamiento acústico y térmico del edificio.

tanto se encontraba cerrada. El arquitecto Pablo Ortega Martín ha cuidado especialmente el uso de material pétreo para su integración con el resto del edificio y ha mejorado su disposición general atendiendo a criterios de racionalidad y usabilidad.



> La Plaza de San Martín, entrada al Hotel.

Como enclave, es un monasterio cisterciense cuyos orígenes se remontan al 1194 cuando 12 monjes cistercienses, procedentes del Monasterio de Poblet, se instalaron en el antiguo castillo de Piedra Vieja.

> El Lago del Espejo del Monasterio de Piedra.

Espacio singular

El lector debe saber que el Monasterio de Piedra es un espacio singular compuesto de ambientes y usos variados, todos ellos incluidos en el Parque Natural. Catalogado como Conjunto de Interés Cultural y Bien de Interés Cultural en la categoría de Monumento, el Monasterio de Piedra es uno de los parajes más espectaculares de Europa.

El recorrido por el Parque del Monasterio de Piedra está lleno de sorpresas y maravillosos rincones con atributos estéticos y paisajistas sorprendentes. A la belleza propia del río hay que añadir el bullicio y frescor de sus cascadas, la apacible quietud de sus lagos, en especial la del Lago del Espejo y el cantar o trino de la variedad de aves que lo pueblan, de las que se han identificado más de 20 especies distintas. Está catalogado como Conjunto de Interés Cultural en la categoría de Jardín Histórico, en 2010, por el Gobierno de Aragón.

Como enclave, el Monasterio de Piedra es un monasterio cisterciense cuyos orígenes se remontan al 1194 cuando 12 monjes cistercienses, procedentes del Monasterio de Poblet, se instalaron en el antiguo castillo de Piedra Vieja junto al río Piedra. La ocupación definitiva de las dependencias en las que se asienta hoy el Monasterio tuvo lugar en 1218, hecho del que se cumplirán próximamente 800 años.

La construcción del Monasterio se llevó a cabo en los años de transición del Románico al Gótico. El característico estilo arquitectónico de la Orden está presente en el Monasterio a través del gótico cisterciense, arquitectura sobria, austera, sencilla y luminosa.

Cuando la Orden se trasladó a este paradisíaco lugar, nació un monumental edificio que se ha ido adaptando paulatinamente a las demandas de los habitantes de toda Europa. Se trata de un Monumento Histórico Artístico, declarado Bien de Interés Cultural, donde está enclavado un hotel que guarda las características y expresiones arquitectónicas de estos 800 años. Dispone de sesenta y dos cómodas habitaciones construidas a partir de antiguas celdas de los monjes, con vistas al Parque, el Claustro o el Monasterio.

En el Hotel, se conjugan el Arte Cisterciense, la Historia, con una impresionante escalera renacentista del S.XVI, con las comodidades actuales, contando en las zonas comunes de salón de lectura, bar, televisión, wifi gratuito, piscina y SPA.

El hotel se convierte también en un lugar idóneo para eventos de empresa o familiares. Para ello, dispone de distintas salas de reuniones. El refectorio se ha convertido en una histórica sala plenaria, a la que se suman diferentes salas, bibliotecas y espacios que permiten acoger reuniones y congresos, abrazadas por las huellas históricas del edificio.



> Gruta del recorrido por el Parque Natural

Visitas obligadas

Pero dentro del recinto del Monasterio se puede visitar otras manifestaciones religiosas y artísticas.

Por ejemplo, el Retablo Relicario, obra sobresaliente de la pintura gótica aragonesa y muy representativa del fenómeno artístico que se ha dado en llamar gótico mudéjar, consecuencia de la convivencia de cristianos, musulmanes y judíos.

También debe visitar el Museo del vino. El cultivo de la vid y la producción de vino, para el consumo propio de los monjes y para su venta en Calatayud y Daroca fue una de las actividades agrarias predominantes en los dominios del Monasterio de Piedra. La importancia que el vino tuvo para el Monasterio de Piedra y la calidad de los caldos del valle del Jalón y sus afluentes, muy recios y de alta calidad, han consolidado la excelencia de la Denominación de Origen Protegida Calatayud.

No debe perderse una visita a la exposición de la "Historia del Chocolate". Uno de los compañeros de Hernán Cortés en la conquista de México, fray Jerónimo, fue fraile del Monasterio de Piedra. A su regreso de América, trajo cacao y consta documentalmente que en los fogones de la cocina conventual del Monasterio fue donde por primera vez se preparó chocolate en Europa.

La oferta gastronómica

El Monasterio de Piedra cuenta con una oferta gastronómica que incluye platos típicos de Aragón elaborados con un toque actual e innovador.

Los clientes podrán elegir entre el restaurante "Reyes de Aragón" y el restaurante "Piedra Vieja" además de otros espacios como el bar-cafetería "El Granero" y bar-sala de estar "Gaufrido".

El restaurante Reyes de Aragón, ubicado en el Hotel, cuenta con la asesoría gastronómica del reconocido chef Enrique Martínez García, siendo un espacio lleno de historia al tratarse del antiguo dormitorio común de los monjes. Con el buen tiempo, la oferta gastronómica se puede disfrutar en la magnífica terraza "Los Castaños".

El restaurante "Piedra Vieja" cuenta con una capacidad de hasta 400 personas y es el lugar ideal para descansar y reponer fuerzas tras un día de visita. En el mismo, se encuentra también un bar cafetería y una terraza al aire libre llamada "La Pérgola".

El Parque Natural, el Monasterio Cisterciense del S. XIII, el Hotel y el restaurante Reyes de Aragón son escenarios únicos para celebrar una boda o para cualquier otro evento menos convencional.

Con la posibilidad de celebrar en un entorno único tanto enlaces nupciales en

plena naturaleza o en la antigua Abadía, los novios podrán disfrutar de espacios con siglos de historia y llenos de encanto cuyo origen data de los siglos XIII y XIV: el Refectorio, antiguo comedor de los monjes con capacidad máxima de 175 personas; el Claustro del Monasterio, con sus cuatro pandas abovedadas con crucería y capacidad máxima de 250 personas; el restaurante Reyes de Aragón, más moderno y con una capacidad para eventos de un máximo de 125 personas.



> Comedor-refectorio del Hotel.

Con cocina propia y una amplia experiencia en el sector gastronómico, en el Monasterio de Piedra se puede degustar una exquisita restauración de vanguardia, donde es posible disfrutar de las delicias culinarias entre las que destaca el ternasco.■



> Recepción y hall del Hotel.



> Cafetería Granero del Hotel.

MULTIFUNCIONAL A3 COLOR AL MEJOR PRECIO



OFERTA
TASKalfa 2551ci
39,80 €/MES*
e imprime en color
desde 0,0198 €

CARACTERÍSTICAS TASKALFA 2551ci

La TASKalfa 2551ci ofrece alta calidad de color A4/A3 y una gran flexibilidad para grupos de trabajo y oficinas pequeñas tanto si necesitan imprimir, copiar, escanear o enviar faxes. Se puede acceder a todas las funciones fácilmente a través del panel táctil de color de gran tamaño con una estructura de menús intuitiva y controles sencillos.

Gracias a nuestras aplicaciones de software personalizadas opcionales y soluciones de manejo de papel, puede adaptar la TASKalfa 2551ci a sus necesidades con mucha facilidad.

- > Hasta 25 páginas A4 por minuto en color.
- > 3,5 GB RAM de memoria + 160 GB de almacenamiento en disco duro.
- > Impresión en red de serie.
- > Compatible con Airprint para poder imprimir directamente en el equipo desde tu móvil.
- > Escaneo a PDF texto opcional.
- > Componentes de larga duración que proporcionan eficiencia y fiabilidad sin precedentes.



Premio Especial a la Trayectoria 2016

Gracias a la fidelidad y confianza de todos nuestros clientes, Infocopy se ha posicionado como un referente en la distribución de equipos y soluciones de impresión en Zaragoza. Este apoyo se ha reflejado en el reciente Premio Especial a la Trayectoria 2016, otorgado por KYOCERA Document Solutions España.

* Condiciones de la oferta: Multifuncional A3 color TASKalfa 2551ci en modalidad de renting (cálculo a 60 meses), con alimentador y mesa incluidos. Consultar precios para otras configuraciones (depósitos, finalizadores...). Oferta válida hasta fin de existencias. €/MES

infocopy

Plataforma Logística Zaragoza PLAZA, C/ Tarento, Nave 1 - 50197 (Zaragoza)
Teléfono: 976 403 000
comercial@infocopy.es - www.infocopy.es

KYOCERA
Distribuidor Autorizado