

Benito Tesier

Presidente del Clúster
de Automoción de Aragón

“Nos ha sobrevenido una tormenta perfecta que puede tener la misma dificultad, o mayor, que el Covid”



Entrevista
Eduardo J. Sánchez
Inspector jefe del servicio de Bomberos y Protección Civil de Zaragoza



Entrevista
José Antonio Moliner
Presidente de TRADIME, Asociación Empresarial de Transportes Discrecionales de Mercancías de Aragón

Soluciones aseguradoras
La valoración de activos de la empresa



EDITA

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

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

PUBLICIDAD

Fernando Baquero. Tel. 976 210 710

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

Actualidad Media

Distribución Gratuita.
Tirada: 6.500 ejemplares

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

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

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



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



EDITORIAL



Miguel de las Morenas
Director General
Kalibo Correduría de Seguros

A por el 2022...

Excelentes entrevistas las que encontrarás en este número 45. Benito Tesier, Presidente del Clúster de Automoción de Aragón y José Antonio Moliner, Presidente de Tradime Aragón, la más importante agrupación de Aragón de autopatronos y pequeñas empresas transportistas.

Con una claridad meridiana, Tesier da con las claves de la actual crisis mundial, la llamada crisis de los microchips. Escucharle el día que le hicimos la entrevista y analizar pausadamente sus declaraciones, es recibir un baño de realidad de lo que está pasando en el mundo. Si pensábamos que las consecuencias de la pandemia se irían disipando una vez vacunados la mayoría de la población mundial, veremos que la cosa puede ir para largo.

Viendo el vaso medio lleno, veo que uno de los aspectos positivos de esta crisis puede ser la deslocalización de la deslocalización, es decir, la vuelta a Europa de fabricantes de todo tipo de bienes que emigraron en su día a Asia.

Moliner desgrana la problemática del transporte, un sector fundamental para el desarrollo del boom de la logística e imprescindible en el abastecimiento durante la pandemia. Un colectivo con grandes dificultades de relevo generacional, nos revela su día a día que, con una fuerte competencia desleal, trata de subsistir con importantes carencias para hacer de esta profesión una actividad que permita llevar un sueldo a casa sin pasar un exceso de penurias.

Y mientras tanto, con la pandemia todavía entre nosotros, la naturaleza nos recuerda que ahí sigue, en plena plenitud y fuerza, quizá de alguna manera poniéndonos en nuestro sitio con Filomena, DANAS... y ahora el volcán de La Palma. Un ejemplo de entereza de su gente, de los equipos de rescate, de los científicos... que siguen trabajando duro para salvar vidas que, al fin y al cabo, es lo más importante.

Buen final de año y preparémonos para el siguiente...

CONTENIDOS

octubre 2021

04 Crónica empresarial

ABORA SOLAR

Los mejores paneles solares híbridos nacen en La Muela y llegan a todo el mundo

INTER INGENIERÍA Y ARQUITECTURA
La metodología BIM: así coordina Inter Ingeniería y Arquitectura todo un proyecto

OCÉANO ATLÁNTICO

La "revolución" de la FP sanitaria toma impulso con nuevas instalaciones en Zaragoza

MUTUA MAZ

Mutua MAZ, reconocida con el premio TICBOX a la mejor gestión digital durante la pandemia

08 Mesas abiertas

Alberto Fantova

Director de innovación y estrategia de negocio en HMY

Antonio Fumanal

Presidente del Clúster Aragonés de Alimentación

Eva Nuviala

Directora de marca de Zaragoza Club de Fútbol Femenino

Sergio Sampietro

CEO y fundador de Number 16

14 En los medios

Noticias de actualidad



18

La visión del directivo

BENITO TESIER

Presidente del Clúster de Automoción de Aragón



23

Bomberos de Zaragoza, dedicación y compañerismo para enfrentar las emergencias

26 Preguntas y respuestas

¿Qué ocurre con el legado digital al fallecer?

27 Kalibo estrena web

www.kalibo.com

28 Entrevista

José Antonio Moliner
Presidente de TRADIME Aragón.

32 Soluciones aseguradoras

La valoración de activos de la empresa

36 Hablamos de Aragón

Loreto Sesma
Periodista y escritora

ENERGÍA SOLAR

Los mejores paneles solares híbridos nacen en La Muela y llegan a todo el mundo

La empresa aragonesa **Abora Solar** ya planifica los próximos pasos de su escalada internacional con la apertura de una nueva sede en Francia. La compañía, que vende desde La Muela sus paneles solares híbridos a una veintena de países, se encuentra formando el equipo y la estructura de esta división, denominada Abora Francia, y que continuará en otros territorios como Alemania o Italia.

No en vano, esta joven empresa, nacida en 2017, ya exporta por todo el planeta, consciente de que *"España es un mercado atractivo, pero no suficiente para escalar"*, expone su CEO, Alejandro del Amo. Así, en plena pandemia cerraron su mayor acuerdo con la distribuidora holandesa Solarus Smart Energy Production. *"Tenía claro que es un proceso a largo plazo y en el que hay que empezar desde el minuto uno. En 2018 asistimos a la primera feria internacional y empezaron a llegar los acuerdos. Vendimos nuestras primeras*

instalaciones en Portugal, Francia, Islandia, Alemania y Colombia.", explica, poniendo sus próximas metas en Sudáfrica, Egipto o Japón.

Todo ello con una tecnología diferente, un panel solar híbrido que aprovecha el 89% de la radiación del Sol, mientras que el fotovoltaico apenas recoge el 20%; es decir, un panel híbrido es capaz de producir la energía de cinco fotovoltaicos. Surgió de la tesis doctoral de Del Amo, y logró obtener dos millones de euros del Consejo Europeo de Innovación para desarrollar esta herramienta. *"Si en un hotel instalamos cien paneles fotovoltaicos, se ahorrarían unos 7.000 euros/año, que está muy bien. Pero si su vecino pone cien paneles híbridos, se ahorraría unos 22.000 euros/año. La inversión es mayor, pero hace que tu negocio sea más competitivo"*, ha resumido.

En Aragón, estos paneles híbridos ya se pueden ver en algunas residencias o cadenas de hoteles, e, incluso, la



Alejandro del Amo
CEO de Abora Solar

Universidad de Zaragoza, donde nació esta tecnología, instalará 111 piezas en la nueva facultad de Filosofía y Letras. De esta forma, en este 2021 esperan triplicar los resultados de 2019, y visualizan un crecimiento anual del 3% en los próximos diez años. Además, ya trabajan en desarrollar un nuevo panel que verá la luz en 2023.

Un incremento que se ha producido en un escenario de pandemia, que desde Abora Solar han sabido aprovechar para salir más fortalecidos. Sin hacer ningún ERTE para sus trabajadores, por *"apuesta personal"*, lograron el *"riñón financiero"* suficiente para invertir y mejorar su producción. *"Pudimos invertir en nosotros mismos para salir más fuertes al mercado. Antes, fabricar un panel nos costaba 130 minutos y ahora, con todas las mejoras, tardamos 65. Tenemos más capacidad de fabricación y adaptarnos al mercado y somos más baratos. Hemos invertido en nosotros mismos"*, añade Del Amo. —



TECNOLOGÍA

La metodología BIM: así coordina Inter Ingeniería y Arquitectura todo un proyecto

La metodología BIM (Building Information Modeling) está ganando terreno en los últimos tiempos dentro del diseño de edificios y viviendas. Bien lo conocen en Inter Ingeniería y Arquitectura, que desde 2013 aplica esta fórmula que permite eliminar toda interferencia en las instalaciones, coordinando a los diferentes equipos para que cada uno pueda actuar independientemente del otro.

En concreto, la metodología BIM coordina distintas tecnologías para la gestión de proyectos de arquitectura, a través de un modelo digital 3D, acortando tiempos tanto de diseño como de producción y, por tanto, reduciendo costes. *“Generamos más documentación en fase de proyecto, pero mucha menos problemática en fase de obra”*, expone el director de Inter Ingeniería, Jorge Terreros, quien acumula 17 años al frente de este despacho dedicado a la obra industrial y a la vivienda.

En Inter Ingeniería y Arquitectura engloban todos los servicios que afectan a un proyecto de estas características, desde los proyectos ambientales has-

ta las últimas legalizaciones del edificio o instalaciones. *“Intentamos tener controlado lo máximo de definición de proyectos antes del inicio de la obra o instalación para no tener problemas durante la fase de obras”*, explica su director.

Precisamente, las cuestiones ambientales son otra de las claves en las que trabajan en este despacho, tanto por exigencias de las diferentes normativas, como por filosofía propia. Así, siguen fielmente el certificado BREEAM, un método de evaluación y certificación de la sostenibilidad de la edificación que valora los impactos en diez categorías y emite una puntuación final de referencia. *“Se piensa mucho en la parte ambiental, no solo de la definición de proyecto, sino también del mantenimiento de las instalaciones”*, afirma Terreros.

Con estas premisas, Inter Ingeniería y Arquitectura ha logrado impulsar su crecimiento desde que naciera en 2004, superando la crisis de 2008 y la provocada por la Covid-19. Con sede en Zaragoza, ya cuentan con una treintena de trabajadores y sede en Madrid



Jorge Terreros
Director de Inter Ingeniería y
Arquitectura

y Barcelona, mientras desarrollan sus proyectos en Gerona, Alicante, Madrid, País Vasco e, incluso, Francia. Su obra más representativa es la ampliación de ICT Ibérica, en El Burgo de Ebro, que supuso una inversión de más de 120 millones de euros. —



FORMACIÓN

La “revolución” de la FP sanitaria toma impulso con nuevas instalaciones en Zaragoza



Javier Cuevas, gerente de Los Porches del Auditorio, con Meritxell Laborda y Fernando Cabeza, directores generales de Océano Atlántico

Océano Atlántico, la compañía zaragozana cuenta desde septiembre con unas nuevas instalaciones de 1.500 metros cuadrados en Los Porches del Auditorio para impartir cuatro nuevos ciclos de FP de ramas sanitarias. Toda una “*revolución*” en esta enseñanza que permitirá a los alumnos “*sentirse*” dentro de un centro de salud o de un hospital, con equipamiento de última generación.

En concreto, los cuatro grados que se impartirán en estas nuevas instalaciones son Dietética, Imagen para diagnóstico y medicina nuclear, Laboratorio clínico y Anatomía patológica y citodiagnóstico. “*La pandemia ha acentuado el interés, pero nosotros empezamos a trabajar en las ramas sanitarias hace tres años con grados medios. Queremos generar ese itinerario formativo al alumno para que pueda estudiar y especializarse, y así cubrir las necesidades de un sector que ya antes del Covid estaba muy necesitado de técnicos*”, ha expuesto Meritxell Laborda, quien dirige Océano Atlántico junto a Fernando Cabeza.

Así, este centro formativo contará con las herramientas precisas y necesarias para optimizar toda la formación de los 240 alumnos que llegará a albergar. “*Pretendemos que el alumno sienta que está en un hospital. Tendremos un equipamiento de última generación,*

rodeándonos de empresas y centros de trabajo del ámbito sanitario”, destaca Laborda, después de firmar un convenio con Clínica Montecanal para poner en marcha cátedras especializadas.

En este sentido, todo girará en torno al “*Método Océano*”, un proyecto formativo donde “*el alumno está en el centro*” y con una fuerte conexión empresarial. “*Toda la parte de docencia en el aula es muy práctica. Nosotros defendemos el aprender haciendo, es nuestra forma de enseñar. Queremos mucha práctica y que todo se aprenda de una manera real, sin ceñirse a una silla o una mesa, sino romper con los espacios para ser capaces de innovar en las clases*”, desarrolla Laborda.

Para que estos planes se conviertan en una realidad, Océano Atlántico ha tenido que realizar una inversión de unos 750.000 euros en obra y equipamiento, para adecuar la instalación a sus planes. Además, contratará a unos 40 profesores más para impartir las clases. “*Nuestro proyecto es muy holístico, desde el espacio hasta la docencia*”, resume Laborda. —



CALIDAD E INNOVACIÓN

Mutua MAZ, reconocida con el premio TICBOX a la mejor gestión digital durante la pandemia



Mutua MAZ ha sido reconocida por la mejor gestión digital durante la pandemia dentro de la IV edición del TICBOX, el Congreso de Innovación, Tecnología y Transformación Digital que vuelve a reconocer el trabajo bien hecho, y que en esta edición ha sumado esta nueva categoría. Un galardón que pone en valor el esfuerzo de sus trabajadores, que de la noche a la mañana tuvieron que pasar al teletrabajo para gestionar 74.000 solicitudes por cese de actividad de autónomos.

Así lo reconoce el responsable de Calidad e Innovación de MAZ, Manuel Gil, quien resalta el gran acelerón que supuso para el proceso de transformación digital de la compañía. "Pasamos de 0 a más de 600 teletrabajadores. Se potenció la implantación de herramientas colaborativas, como Microsoft

Teams u Office 365, que permiten realizar videoconferencias y editar documentos. Además, se capacitó a la plantilla con videotutoriales, manuales o dando soporte con chats o correos y se les dotó de medios técnicos, comprando 200 portátiles", enumera.

Del mismo modo, había que estar preparados para el "aluvión de consultas" que iban a recibir de sus mutualistas, definiendo un proceso de gestión de llamadas y se implementaron a través de una centralita IP. "Todas estas llamadas relacionadas con el cese de actividad se dirigían de manera automática al primer gestor que tuviera su línea disponible. Establecimos también un canal de comunicación a través de la web, habilitando nuevos formularios que simplificaban la solicitud", repasa Gil.



Sin embargo, aunque estuviera lo más automatizado posible, muchas veces requería la mano humana para subsanar la brecha digital que todavía existe entre la población. "Nos encontrábamos documentos mal escaneados o fotos de los formularios habilitados en la plataforma. Implementamos herramientas de reconocimiento de texto e imagen para acortar los tiempos de gestión", explica el responsable de Calidad de MAZ, que también tuvo que poner en marcha una nueva aplicación informática para gestionar estas nuevas prestaciones.

Una transformación digital que no va a ser pasajera, sino que "ha venido para quedarse", asegura Manuel Gil. "Debemos mantener la inercia que hemos conseguido de manera acelerada y quedarnos con todas las cosas buenas. Ahora, con tiempo por delante, hay que madurar cosas que se han hecho rápido, pero que han sentado las bases para utilizar el teletrabajo como una herramienta más", asevera el responsable de Calidad de Mutua MAZ. —

MESAS ABIERTAS

en Redacción Club Cámara

club **Cámara**
Zaragoza

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

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



Alberto Fantova

Director de innovación y estrategia de negocio en HMY



Antonio Fumanal

Presidente del Clúster Aragonés de Alimentación



Eva Nuviala

Directora de marca de Zaragoza Club de Fútbol Femenino



Sergio Sampietro

CEO y fundador de Number 16



Fotos: Arturo Gascón

Alberto Fantova

Director de innovación y estrategia de negocio en HMY

“Hemos pasado de hacer tiendas bonitas a construir negocios rentables”



De naturaleza inquieta, ingeniero informático de formación, Alberto Fantova descubrió pronto que tenía más habilidades desarrollando el aspecto visual de las webs. Empezó a trabajar en una agencia de desarrollo web, con la explosión de las primeras pasarelas de pago de Zaragoza, y de ahí se fue a una agencia de publicidad. Pero le llamaron de HMY para armar un nuevo departamento de Comunicación visual y, desde entonces, ha evolucionado dentro de la empresa hasta llegar a ser director de Innovación y estrategia de negocio. Todo esto nos lo contó en una Mesa Abierta patrocinada por Kalibo.

“Cada 3 o 4 años he ido renovando retos y responsabilidades dentro de la empresa y ahora tengo este cargo, pero me gusta ir cambiando y asumiendo nuevos retos”, afirma. Fantova explica que hace ya 10 años, coincidiendo con la crisis económica, decidieron acometer los problemas de frente y colocaron al cliente en el foco, *“algo que no era muy normal en aquel momento, y más en una empresa de producción. Hubo que cambiar mentalidades, procesos... repensar la compañía”*.

HMY es un grupo internacional, con 13 fábricas por todo el mundo. Están divididos por unidades de negocio por proximidad de países, pero también hay una división sectorial y prácticamente todos los proyectos que no son de alimentación se desarrollan en Carriñena, cubriendo la zona sur. *“Somos referencia de las cadenas de retail en diseño, tendencias... Ofrecemos un ser-*

vicio integral, abrazamos al cliente en todo el proceso”, describe. Y para ello, el departamento de Consultoría y diseño es clave, para que todo lo que diseñan se pueda fabricar y escalar: *“Hemos pasado de hacer tiendas bonitas a construir negocios rentables”*.

Fantova también habló sobre la omnicanalidad, un básico en el comercio actual. *“Se habla mucho de la digitalización de las tiendas físicas, pero poco de la fisicalización de las tiendas online. Nosotros valoramos los gemelos digitales de las tiendas físicas, para que la experiencia de compra sea igual en ambas”,* expone.

El comercio electrónico ha crecido exponencialmente en el último año y HMY es consciente de los problemas

que esto genera para el medio ambiente. *“Llevamos años midiendo y reduciendo la huella de carbono. Tenemos los deberes hechos, pero estamos intentando que esto se traslade también al retail y que se convierta en un beneficio para nuestros clientes”,* señala. Por eso, en HMY ofrecen consultoría medioambiental y les aconsejan qué cosas cambiar para conseguir un impacto menor en el medio ambiente. *“Además, les proporcionamos una certificación de ‘mobiliario medioambientalmente sostenible’ y también gestionamos el desmontaje de tiendas que cierran, segregando el material y convirtiéndolo en muebles para próximos establecimientos. Todo esto también lo certificamos”,* añade.



Antonio Fumanal

Presidente del Clúster Aragonés de Alimentación y maestro cervecero

“El maestro cervecero tiene que condensar la esencia de la compañía en un líquido”

¿Cómo un químico sin experiencia en el mundo de la cerveza llega a ser maestro cervecero de La Zaragozana? Antonio Fumanal nos contó en primera persona su trayectoria y nos habló sobre el mundo de la cerveza y el Clúster Aragonés de Alimentación que él mismo preside. Fue en una Mesa Abierta patrocinada por Kalibo.

Fumanal estudió Química y trabajó en distintas ciudades de España y de otros países para la empresa Procter and Gamble y como director de ingeniería de procesos en una fábrica de vidrio. Hasta que un día se apuntó a un anuncio de La Zaragozana en el que buscaban maestro cervecero y pasó a ocupar dicho puesto, hace 21 años. “He tenido que estudiar mucho para ejercer bien mi puesto, pero siempre me han dejado mucha libertad”, recuerda.

Para Fumanal, el maestro cervecero es “el espejo de lo que quiere ser la cerveza que se fabrica allí. Tiene que condensar la esencia de la compañía en un líquido”. Detrás de una cerveza tan reconocida como Ámbar hay mucha investigación y una gran mejora de la cultura cervecera en la agricultura, que facilita el trabajo en la fábrica. “Hemos convencido a los agricultores para que cultiven cebada cervecera”, celebra.

El maestro cervecero nos habló sobre la historia de la cerveza y su evolución. “La cerveza es digna de estudio”, resume. Fue una bebida que sirvió como fuente de alimento durante muchos años. “Hace 20.000 años hacía falta mu-

cha hambre para utilizar unas semillas que sólo se comían los pájaros. Hay que discurrir mucho, pero alguien vio que se podían comer. Como eran granos duros como una piedra, pensaron mojarlo, después vieron que era mejor dejarlo germinar, después dejarlo fermentar. Fueron haciéndose la vida más cómoda y obtuvieron alimento. Durante muchos años, si quitabas el vino o la cerveza, no había ingesta de calorías suficiente”, expone. Fumanal explicó que al principio la cerveza se hacía en familia y cuando la sociedad se volvió más compleja, se empezó a hacer para la gente. Los monasterios eran los antiguos centros económicos y allí se generaba cerveza. “Ámbar es como es porque se ha creado aquí y aquí nos gusta que sea así. Vendemos algo que la gente hace suyo. Du-

rante unos años mirábamos más fuera que dentro, pero eso ha ido cambiando y ahora valoramos lo que se hace aquí. En Aragón tenemos cosas únicas que hacen que una marca sea única”, señala. Sobre la capacidad de invención de La Zaragozana (pronto sacarán su Ambiciosa número 12), Fumanal destacó que le sirve “como campo de experimentación” y les sirve para “dar satisfacción a la curiosidad por probar cosas nuevas”.

También habló sobre sus nuevas instalaciones, donde cuentan con la “mejor sala de cocción del mundo. Todo lo que ocurre está monitorizado” y sobre la importancia de que cada cerveza tenga su alma: “las emociones se asocian más a los sabores y los aromas que a la vista y el oído”.



Eva Nuviala

Directora de marca de Zaragoza Club de Fútbol Femenino

“El Zaragoza Club de Fútbol femenino existe gracias a los patrocinios de empresas privadas”

Eva Nuviala nunca había sido aficionada al fútbol, pero desde que entró en el Zaragoza Club de Fútbol Femenino como directora de marca hace cuatro años, se ha convertido en toda una especialista y una firme defensora del deporte femenino.

Nuviala se diplomó en Relaciones Laborales y Recursos Humanos y se especializó con un máster en Prevención de Riesgos Laborales. Hizo las prácticas en MAZ, pero lo que ella quería era trabajar ya, así que empezó de comercial en Seguros Santa Lucía, donde aprendió mucho. *“No había hecho nunca ventas, pero me hicieron jefa de equipo comercial en la zona del Actur. Aprendí técnicas de negociación, pero vi que no era a lo que me quería dedicar”*, afirma. Estuvo trabajando en la parte comercial de la academia Adams y llegó a la Universidad San Jorge. *“Mi primera jefa fue Carmen Herrarte y es con la persona que más he aprendido. También aprendí mucho cuando estuvo de jefe Conrado Molina”*, cuenta. Allí permaneció cerca de 12 años y, cuando acabó su contrato, la llamaron del Zaragoza Club de Fútbol Femenino. *“Me pareció un reto porque nunca había oído hablar del fútbol femenino en Zaragoza”*, resalta.

Los clubes de fútbol femenino cada vez están más profesionalizados, pero sus estructuras y herramientas distan mucho de las del masculino. *“El femenino es como el masculino hace 50 años en lo que es difusión y visibilidad”*, señala. El club tiene un equipo en la segunda categoría,

la llamada liga Reto Iberdrola, otro en la Primera Nacional (lo que equivale a segunda B) y ocho equipos en categorías inferiores. *“Hay más de 200 niñas. Cada vez son más las que quieren jugar, pero Aragón está muy por detrás de otras comunidades autónomas en licencias federativas”*, detalla. El fútbol femenino en Aragón está muy centralizado en este club, que aglutina el 25% de las licencias de Zaragoza y el 20% de Aragón.

“Somos un grupo de gente con muchísima ilusión que nos creemos lo que estamos haciendo, y tenemos casi 50 patrocinadores convencidos de lo que hacen”, explica. Los patrocinadores se dividen en partners institucionales, partners principales, partners premium, partners oficiales, sponsors técnicos y tecnológicos, club de empresas y entidades de ayuda social. *“No hay una*

estrategia común para todos: con algunos se hacen acciones de campo, otros acciones personalizadas, hemos hecho charlas patrocinadas, etc.”, enumera. Lo que sí está claro, según Nuviala, es que el equipo existe gracias al apoyo de la empresa privada, que *“aporta el 85% de su presupuesto”*...

Nuviala incidió en la responsabilidad de los medios de comunicación, los colegios y las familias para dar visibilidad al deporte femenino y normalizar la igualdad. *“El deporte femenino no aparece en los medios de comunicación. Así, los niños piensan que el deporte es de hombres. Muchos centros escolares no tienen herramientas para crear equipos en deportes minoritarios. Y en casa también se manda a los niños al fútbol y a las niñas a ballet. Se transmite que el fútbol no es para chicas”*, lamenta.



Sergio Sampietro

CEO y fundador de Number 16

“Nuestros profesores hacen que la experiencia del alumno sea única”



Desde hace 11 años, la enseñanza del inglés cuenta con un modelo diferente: Number 16. Lo que empezó como una academia en un piso de Zaragoza es ahora un negocio en expansión, con locales muy llamativos en varias ciudades de España y una gran comunidad de alumnos y profesores. Su CEO y fundador, Sergio Sampietro, nos contó cómo ha sido esta evolución en una Mesa Abierta patrocinada por Kalibo. *“Yo trabajaba de comercial en el sector del automóvil, pero siempre había querido ser empresario. Así que estudié un máster en ESIC para reciclarme y me fui a Londres. Allí aprendí inglés y me enganché al mundo de la formación de idiomas. Visité muchas academias, vi las cosas que se podían mejorar y así empezó todo”*, explica Sampietro.

Cuando regresó a España montó su academia en un piso de la calle San Miguel, número 16 (de ahí el nombre), sustituyendo a la veterana escuela Oxford. *“Enseguida empezó a funcionar bien, ampliamos a otro piso, luego otro y al final, a los 3 años y medio, llegamos al local de los antiguos cines Goya”*, explica. La inauguración de este local fue algo rompedor y, según cuenta Sampietro, durante los 6 primeros meses no entraba nadie porque no entendían muy bien el concepto, pero entonces ya todo cambió. En Number 16 fueron pioneros en utilizar el marketing en internet en el sector, y la mayoría de los clientes empezaron a llegar gracias a esto y al boca oreja. Para Sampietro la clave de su éxito está

en los trabajadores, que hacen *“que la experiencia sea única”*, en su método y en el *“envoltorio bonito y el marketing”*. Y es que sus locales son muy espectaculares, incluso durante un tiempo montaron un bar que servía de lugar de tertulia para los alumnos, con camareros nativos. *“El concepto era chulo, pero no funcionó. Lo traspasamos y nos dedicamos a lo nuestro”*, afirma. La primera expansión y más difícil para el CEO fue la del segundo centro en Zaragoza, en la avenida Gómez Laguna. A partir de ahí, siguieron inaugurando en otras ciudades de España. *“En los locales nos adaptamos a la ciudad manteniendo la esencia anglosajona y son muy bonitos. Tenemos locales en Madrid y en Barcelona en los que hasta se hacen fotos los turistas”*, explica.

“Cuando llegamos a otras ciudades lo importante es que la gente hable de ti y eso se consigue con locales sorprendentes”, añade. Todos los centros son propios, pues Number 16 no franquicia. Su público objetivo es el de jóvenes de entre 20 y 25 años, pero también han segmentado y ofrecen formación para niños y para empresas. *“Además, tenemos muchos alumnos mayores, de más de 60 años”*. Cuando empezó el confinamiento, hace un año, Number 16 tuvo que cerrar y recomponer la compañía. *“Intentamos trasladar todo lo presencial al mundo online, pero en cuanto pudimos, volvimos a clases presenciales”*. Su objetivo ahora es ver hacia dónde evolucionan las tendencias, pero siendo *“muy cautos y pensando en hacer cosas nuevas”*.



Una de cada seis empresas aragonesas no sobrevivió al 2020



El 83% de las empresas que había el 1 de enero de 2020 en Aragón sobrevivió un año después, ya que el resto, un 17%, cerraron o dejaron de tener empleados. Pese a todo, son datos algo mejores que en el resto del país, ya que en el conjunto de España, esta tasa de supervivencia fue inferior, por debajo del 80%.

Así lo refleja el informe de 2020 del Consejo Económico y Social de Aragón (CESA), que destaca a las empresas del sector industrial con una tasa de supervivencia del 90%, superior a la media española (87%). El acceso a los Expedientes de Regulación de Empleo Temporal (ERTE) contribuyó a la mayor supervivencia de las empresas. Del número

de empresas vivas en Aragón a 1 de abril de 2020 con ERTE, sobrevivían el 93% el 1 de enero de 2021, por encima de las empresas que no lo utilizaron (90%). En total, la población en ERTE llegó a alcanzar en abril de 2020, con las semanas de confinamiento más duro, las 87.000 personas y, aunque luego disminuyera de manera importante, a 31 de diciembre todavía estaban en ERTE 18.219 personas.

En conjunto, el descenso del PIB de la economía aragonesa se estimó en un 9,5% en el año 2020, menos intenso que la media nacional (10,8%), y la sexta con peor dato. La desaceleración de la economía aragonesa en el año 2020

fue la más profunda desde 2009, siendo especialmente afectada la rama de mayor peso del sector servicios, "Comercio, transporte y hostelería", con una caída del 21%. El mayor debilitamiento corresponde a la provincia de Zaragoza, con un descenso del 8,7%, seguida de Huesca, con un 8,3% y de Teruel con un 7%.

Con todo, el presidente del Consejo Económico y Social de España, Antón Costas, ha valorado la perspectiva de la Comunidad Autónoma de Aragón por su potencial logístico, que podrá traducirse en futuras e importantes inversiones asociadas. Así, el CESA ve ya luz al final del túnel de la crisis tras la pandemia, apoyada por la futura gestión de los fondos europeos. No obstante, el horizonte no está del todo despejado como lo demuestra el problema de los microchips y su incidencia negativa en la producción industrial aragonesa, española y europea.

Resistencia de las exportaciones

Entre los principales indicadores económicos del pasado año destaca también la resistencia de las exportaciones aragonesas, que estuvieron muy cerca de batir un nuevo récord histórico, con un valor de 13.390,4 millones de euros. A pesar de la pandemia, las ventas exteriores de Aragón se redujeron solo un 0,6% anual, frente a la caída del -10% de la media nacional y al descenso del 9,1% de las importaciones (-14,7% en España).

Las grandes ferias regresan a Aragón con una nueva edición de Figan

Tras más de un año y medio de parón por la pandemia, Feria de Zaragoza retoma la celebración de los salones profesionales de manera presencial y lo hace de la mano de la Feria Internacional para la Producción Animal (Figan). El salón, en su decimoquinta edición, es el encuentro ganadero más importante en la península ibérica y convierte a la capital aragonesa en referencia mundial en el sector.

Así, en sus pasillos ha reunido a 800

expositores de 27 países diferentes. En total, más de 72.000 metros cuadrados de exposición por los que han desfilado, en palabras del presidente de la Feria de Zaragoza, Manuel Teruel, visitantes de más de 80 nacionalidades.

En este gran evento destacan, además, la cantidad y calidad de los expositores españoles (60% del total), y aragoneses en particular (13%), gracias a la pujanza del sector en el país y comunidad y el salto tecnológico experimentado.



Lambán propone impulsar el aeropuerto de Zaragoza para que sea referente nacional



El presidente de Aragón, Javier Lambán, ha reivindicado que se apueste por ampliar el aeropuerto de Zaragoza tras el rechazo a la multimillonaria inversión que iba a recibir el del Prat. El líder del Ejecutivo quiere “aprovechar esa oportunidad” ante el “desprecio” de otros territorios, ya que “supone un elemento fundamental para nuestra logística y economía”.

Supondría dar un impulso así a estas instalaciones para que del mismo modo que es referente por su actividad de carga (es el segundo de España, solo detrás de Madrid), lo sea en lo que refiere al transporte de pasajeros. De hecho, la Cámara trabaja en esta idea desde hace tiempo, y como explicaba Lambán, es trascendental para el “vigor y la pujanza de la economía aragonesa” convertir al de Zaragoza en el “aeropuerto del valle del Ebro”.

Lambán realizaba estas declaraciones durante la celebración del 135º aniversario

de la Cámara de Comercio de Zaragoza, a la que ha definido como “el faro que guía al tejido empresarial aragonés, especialmente el más pequeño”. Asimismo, ha mostrado su reconocimiento a la institución por su apoyo en los peores momentos de la pandemia y a la figura del actual presidente de la Cámara, Manuel Teruel, de quien ha loado su capacidad empresarial y su liderazgo.

Además, Lambán ha puesto en valor que Aragón presume de su estabilidad económica y social, donde el diálogo social y la facilidad de llegar a acuerdos, es gracias al talante de la sociedad aragonesa y su empresariado. “Cumplir 135 años dice mucho de esta entidad y de quienes la dirigen. Llega plena de vigor, vitalidad, legitimidad y función y sentido de existir en un mundo como el actual porque sus principios fundacionales siguen vigentes. No hay episodio de progreso, de reputación, en el que no esté presente la Cámara de Comercio”, ha asegurado.



Medallas Basilio Paraíso

En el marco del 135 aniversario de la Cámara de Comercio se han entregado las Medallas Basilio Paraíso, que rinden homenaje a este empresario aragonés, quien tuvo un gran protagonismo en la vida económica, política y social de Aragón y de España. El Patronato de la Fundación Basilio Paraíso ha decidido conceder sus tradicionales medallas al empresario Miguel Carreras, por su trayectoria en el mundo empresarial; al directivo José Longás, a título póstumo, por sus logros en el mundo ejecutivo; al economista y catedrático Vicente Salas, por su contribución a la investigación en el campo de la Economía, y a Francisco Nácher, por su iniciativa innovadora.

Amazon Web Services colaborará en el impulso de un campus de Formación Profesional digital

El Gobierno de Aragón y Amazon Web Services van a trabajar de la mano durante los próximos dos años para diseñar una estrategia que convierta a la Comunidad en un referente mundial en digitalización y computación en la nube. Una hoja de ruta que permitirá aprovechar la apertura de los tres centros de datos a mediados de 2022 y que incluirá el apoyo al proyecto del campus de Formación Profesional digital.

En esta estrategia jugarán un papel clave los tres centros de datos que Amazon Web Services pondrá en fun-



cionamiento a mediados de 2022 en Villanueva de Gállego, El Burgo de Ebro y Huesca, con una inversión que alcanzará los 2.500 millones durante diez años y la creación de 1.300 empleos en estos meses. “La computación en la nube ya es un acicate en la innovación en todo tipo de entidades en todo el país. Confiamos en poder acelerar esta transformación y colocar y posicionar a España y Aragón como referente en tecnología

en la nube y un centro de innovación a escala internacional” expuso Cameron Brooks, director de Servicio Público de AWS en Europa.

Unos 1.300 puestos de trabajo de alta cualificación que exigirá un plan de formación especializada en computación en la nube y digitalización. Para ello, el Ejecutivo quiere lanzar su propio campus de FP digital que “nació con pretensiones no humildes” y que contará con la “excelente predisposición” de AWS, tal y como expresó el presidente aragonés, Javier Lambán.

Aragón proyecta una inversión de 56 millones hasta 2024 para ser referente en turismo de experiencia

Posicionarse como un destino turístico sostenible, accesible, experiencial y de calidad. Estos son los pilares del Plan Aragonés de Estrategia Turística que ha trazado el Gobierno aragonés para los próximos cuatro años, y que proyecta una inversión global de 56 millones de euros, un 37% más respecto al periodo 2016-2020. Una hoja de ruta que quiere poner en valor "todo aquello que nos hace únicos" como territorio y que incluye la implantación de "big data" para "anticiparnos a lo que desean los clientes". Esta inversión se produce, además, en un momento decisivo para el sector turístico, castigado duramente por la pandemia, pero que ya vislumbra brotes verdes para el futuro. "Aragón ha batido el récord de pernотaciones en julio y agosto, superando el mejor año histórico que fue el 2019", confirmó la directora general de Turismo, Elena Allué.



Sentencia pionera en Aragón que anula un seguro de vida de 20 años vinculado a una hipoteca

La Justicia ha dado la razón al Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza. La institución respaldó públicamente la reclamación que un particular presentó contra el Banco Sabadell por imponerle un seguro de vida de 20 años de duración y el cobro de su correspondiente prima, de forma anticipada, que ascendía a más de 20.700 euros.

La entidad zaragozana, que vela por los intereses del sector seguros, calificó de "mala praxis" esta actuación por parte del Banco Sabadell, por lo que el Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza se vio en la obligación de respaldar esta reclamación, con José Luis Carrera como abogado del caso. Para Carrera, "la sentencia es una novedad en Aragón, ya que no existía ninguna en nuestra Comunidad, y en España puede ser la tercera". Además, "debería servir para que se sancionase a bancos por imposición de este tipo de seguros de larguísima duración", ha subrayado.

Candanchú abrirá esta temporada tras una inyección de dos millones de euros de la DGA

La estación de esquí de Candanchú podrá finalmente abrir sus puertas este invierno, presumiblemente el puente de diciembre, gracias a una inyección económica del Gobierno de Aragón de hasta dos millones de euros para gastos de apertura de las estaciones privadas. Así, Astún también podrá beneficiarse de una cantidad similar, en una línea de crédito que ambas empresas podrán amortizar en un plazo de tres años, el primero de ellos de carencia.

El presidente del Ejecutivo autonómico, Javier Lambán, aseguró que la nueva campaña de nieve podrá transcurrir con "total normalidad" y confía en que todas las instalaciones funcionen a "pleno rendimiento" para poder

acoger al máximo número posible de visitantes. En este sentido, ha querido recordar que el sector de la nieve ha sido uno de los más perjudicados durante la pandemia, algo que ha repercutido directamente en la economía aragonesa, puesto que representa en torno al 6% del PIB, permitiendo la creación de hasta 11.000 empleos indirectos en las montañas de Huesca y Teruel.

No obstante, Lambán resaltó la urgencia de agilizar los trámites, admitiendo que los pasos se producirán a velocidad de crucero, casi incluso a "ritmo de vértigo porque vamos justos de tiempo". Será el IAF, Instituto Aragonés de Fomento, el encargado de gestionar los préstamos. De hecho,

la institución ya ha trabajado con el consejero de Hacienda, Carlos Pérez Anadón, y todo está en "perfecto estado de revista" para proceder a los preparativos necesarios.



La farmacéutica TEVA aumentará su plantilla en Zaragoza e invertirá unos 40 millones de euros



La farmacéutica TEVA tiene su planta más importante del país en Zaragoza, donde se fabrican 220 millones de unidades anuales de producto terminado para distribuir a farmacias y hospitales. Esos medicamentos, que corresponden a diferentes áreas terapéuticas, son distribuidos en el mercado de España, Europa, Rusia, Canadá, Asia y Sudamérica. Para hacerlo, cuentan con

más de 560 empleados, pero quieren seguir creciendo y esperan ampliar la plantilla en los próximos años.

“Nuestros planes de aquí al año 2025 son crecer en volúmenes más de un 20%, tener una inversión cercana a los 40 millones de euros en los próximos cuatro años y crecer de nuevo en otras 60 personas”, explica el director de la planta de TEVA en Zaragoza, Antonio Cabodevilla. Durante el año pasado y pese a la pandemia, la farmacéutica continuó con la actividad suministrando medicamentos a sus pacientes. Incluso consiguió traer nuevas producciones a la planta de la ciudad, lo que ha supuesto ya un crecimiento de más de 60 trabajadores y una inversión de 6,5 millones de euros.

La Comarca del Aranda se reinventa para seguir adelante: turismo y agroindustria se suman al calzado

La despoblación azota fuertemente a Aragón, una pandemia que parece no llegar a su fin. Concretamente, al oeste de la Comunidad, la situación de la Comarca del Aranda no es diferente a la del resto del territorio. Allí buscan cualquier solución que amarre a esa población que todavía queda viviendo en sus calles. Aunque siempre ha sido tierra de industria y de calzado, ahora el Aranda se reinventa para seguir adelante.

Esta zona ha perdido alrededor de 85 empresas en los últimos años dejando polígonos prácticamente vacíos, y en Illueca y Brea quedan 18 negocios, por lo que ya ofrecen numerosas facilidades a las empresas que quieran asentarse en la zona. Al Plan de Sostenibilidad Turística se suma el Plan Estratégico para el sector del Calzado, que parece ser una buena manera de reavivar, o al menos no dejar que muera, la industria del zapato tan característica de esta zona aragonesa. “Vamos a poner una inyección de 400.000 eu-

ros”, ha dicho el presidente comarcal, aunque admite que “no es suficiente”. No obstante, la plataforma SOS Comarca del Aranda cree que también “habría que atraer otro tipo de empresas”, ya que “es difícil que cambie la situación del mercado del calzado con la competencia de precios de Asia”. Esto también lo han pensado desde la Comarca y por eso han desarrollado otro proyecto, esta vez enfocado a la agroindustria, presentado ya ante el Gobierno de Aragón y para los fondos europeos.



El coste laboral aumenta hasta los 2.728 euros

El coste laboral en Aragón supuso 2.728,13 euros por persona y mes durante el segundo trimestre de 2021, lo que supone un aumento del 16,2% con respecto al mismo periodo del año anterior debido al incremento de horas trabajadas. La cifra, inferior a la media nacional, supone un coste laboral por hora de 21,17 euros, un 3,8% menos que el año anterior, según publica este jueves el Instituto Nacional de Estadística (INE).

El PIB aragonés crece un 20% interanual

El Producto Interior Bruto aragonés registró un incremento del 19,9% respecto al mismo trimestre de 2020, 22,5 puntos superior al dato registrado en el primer trimestre de 2021 (-2,6%), según las estimaciones provisionales realizadas por el Instituto Aragonés de Estadística (Iaest). Esta tasa de crecimiento interanual es superior en una décima a la registrada para el conjunto de España (19,8%) y se sitúa ampliamente por encima de la alcanzada por el conjunto de países de la Unión Europea (13,2%).

Comprar un piso en Aragón cuesta la mitad que hace 15 años

El precio de la vivienda en venta ha subido en Aragón un 4% en cinco años, pero ha caído un 30% en diez años (2011) y un 49% en 15 años (2006), según un estudio de Fotocasa. Así, los aragoneses debían pagar antes de la crisis económica por la compra de una vivienda de 80 metros cuadrados una media de 243.500 euros, frente a los 124.300 euros que se abona en la actualidad.

La tasa de inflación aceleraba en agosto hasta el 3,7% anual

La tasa anual de inflación en el mes de agosto se situó en el 3,7% anual en Aragón, cinco décimas por encima del mes precedente, con repuntes en ocho de los doce grupos de consumo considerados por el IPC, nula en un caso y negativas en los tres grupos restantes. La relación viene encabezada una vez más por Vivienda, con una tasa del 12,3% anual, resultado del fuerte incremento de los precios de la electricidad. En segundo lugar se situaba Transporte, con un aumento de precios del 9,1% anual, consecuencia del incremento de los carburantes y combustibles en comparación interanual.

El comercio factura un 30% menos en estas rebajas que en años anteriores

Los comercios zaragozanos dan por concluidas unas rebajas que no han tenido el éxito esperado. El presidente de la Federación de Empresarios de Comercio y Servicios de Zaragoza (ECOS), Antonio Tornos, calcula que se ha facturado un 30% menos que en 2019. Una cifra que, aunque mucho mejor que el ejercicio anterior, no llega a los datos que se esperaban.

“Las rebajas han ayudado, siempre es bueno motivar el consumo. Sin embargo, el año pasado no hubo rebajas por la pandemia y, a pesar de todo, las rebajas de 2021 han estado un 30% por debajo del 2019. Sí que es cierto que las limitaciones de aforo, las restricciones propias de la pandemia... todas estas cosas han afectado a estas rebajas”. Tornos achaca esta disminución en las ventas a que entre los ERTE del año pasado y las vacaciones que se les debía a los trabajadores, la gente tenía ganas de salir de sus casas y eso ha hecho que julio y agosto fueran unos meses con poca afluencia de personas.

La vendimia se reduce este año hasta los 130 millones de kilos por los pedriscos y heladas

Las cuatro denominaciones de origen de Aragón tienen previsto recoger alrededor de 130 millones de kilos de uva en la campaña de vendimia. El clima desfavorable en los meses de invierno y primavera, con pedriscos y heladas más abundantes, ha propiciado un descenso cercano al 7% respecto al año pasado, cuando se recogieron unos 140 millones, aunque todavía lejos de la cosecha de récord que hubo en 2018, con 183 millones de kilos de fruta.

Donde más se va a notar esta caída va a ser en la D. O. Cariñena, con una previsión inicial de 70 millones de kilos, por debajo de los 96 millones del año pasado, y que marcha con unos 15 de retraso respecto a las fechas habituales. Su nuevo presidente, Antonio Ubide, ha lamentado el “verano incierto” que está viviendo, con muchas zonas afectadas por pedrisco que dificultan las evaluaciones. “Normalmente, para estas fechas ya tendríamos la uva enverada, cambiada de color, y estamos prácticamente en un 15% de envero. Viene con 15 o 20 días de retraso”, explica.



La primera en arrancar la vendimia fue la D. O. Somontano. Con 4.000 hectáreas de viñedo y una quincena de variedades, este año prevén recoger unas 19 toneladas, un aumento del 20% respecto al año pasado, cuando las heladas, lluvias y pedrisco mermaron la previsión.

Por su parte, la D. O. Campo de Borja maneja unas previsiones ligeramente inferiores a las del año pasado, entre 28 y 30 millones de kilos, aunque por encima de la media. Mientras, la D. O. Calatayud es una de las últimas en vendimiarse, y, aunque estiman que todavía falta mes y medio para arrancar la recolección, prevén una buena cosecha de 12 millones de kilos, mermada en sus inicios por la borrasca Filomena y las heladas.

Fertinagro invertirá 26 millones para producir fertilizantes ecológicos en su fábrica de Utrillas

Fertinagro Biotech, del grupo Tévalis, ha comenzado ya una inversión de 26 millones de euros para investigar y producir biofertilizantes respetuosos con el medio ambiente en sus instalaciones en Utrillas. Así, la empresa producirá un producto ecológico a partir de la transformación de purines ganaderos. Aunque por el momento solo funciona al 40% de su capacidad, se espera que en los meses que restan hasta que alcance el máximo de su potencial se llegue a los 25 puestos de trabajo en esta línea de trabajo. Con una inversión de 6 millones de euros de forma directa y los 20 millones res-



tantes en investigaciones, la planta espera producir 5.000 toneladas de biofertilizantes. Datos que colocan a estas instalaciones en Utrillas como la planta de biofertilizantes más grande de Europa. Además, los trabajos darán lugar a una producción de más de un millón de toneladas de fertilizantes sostenibles en las 28 plantas de producción de Fertinagro Biotech.

Benito Tesier

Presidente del Clúster de Automoción de Aragón

“Nos ha sobrevenido una tormenta perfecta que puede tener la misma dificultad, o mayor, que el Covid”



Con más de 30 años de experiencia en el mundo de la automoción, Benito Tesier lidera la planta de Brembo en La Muela hasta convertirla en un referente del sur de Europa. Diplomado en Empresariales y con diversos másteres a sus espaldas, comenzó su carrera gestionando comercio internacional en los años 90, cuando Internet todavía era un embrión y los acuerdos se cerraban “puerta a puerta”. Apasionado de todo lo relacionado con la naturaleza, acaba de ser reelegido como presidente del Clúster de la Automoción para completar doce años representando al tejido empresarial aragonés.



¿Cómo afronta el regreso de las vacaciones y el inicio del curso?

Estamos en un año todavía convulso. Abandonamos el 2020 con un 15% de caída de actividad por el Covid-19 y pensábamos que en 2021 la incertidumbre iba a ser el volumen de negocio, y que nuestra dedicación debía estar en alcanzar los ritmos prepandemia. En los primeros seis meses se ha intentado recuperar la actividad, pero nos ha sobrevenido una tormenta perfecta, con escasez de semiconductores, aumento del precio de las materias primas, costes logísticos y un embudo del flujo con Asia nunca visto en la historia. Un contenedor que costaba 2.000 dólares se paga por 12.000, y no tienes la garantía de recibirlo en tiempo y forma. Hay que sacar lo mejor de nosotros mismos para nadar contracorriente. Nos hemos encontrado una situación más allá del Covid que puede tener la misma dificultad, o mayor, que el Covid.

Antes de estudiar soluciones, debería analizar el pasado y el origen de este problema. ¿Cómo se ha llegado a este punto?

“

La supervivencia pasará por tu rapidez en la capacidad de adaptación.

Nadie preveía que hubiera falta de capacidad de semiconductores. En los análisis de riesgo hay planes de contingencia, pero siempre había más capacidad productiva que demanda. Por la pandemia, se disparan las ventas de tecnología y ocio doméstico y arranca una educación online, con lo que esa capacidad productiva excedente desaparece. El mercado, de repente, queda desabastecido, con un desequilibrio en la cadena de suministro. Normalmente, siempre hay alternativas y competidores, pero en semiconductores hay cuatro fabricantes, Intel, Samsung, TSMC y UMC, que entre las dos últimas

fabrican el 65% en Taiwán. Todos fabrican en Asia, lo que añade los problemas logísticos.

¿Existe una solución viable a corto plazo que pase por no depender de Asia?

La única alternativa son los incrementos de capacidades productivas de esas empresas. Es una modalidad compleja y tecnológicamente avanzada. Todas estas planificaciones, o se hacen con mucho tiempo, o no tienen solución a corto plazo. Este problema durará todo el 2022 y, según la fuerza de cada fabricante, lo podrá solventar o minimizar. Biden, presidente de Estados Unidos, lo ha considerado como un problema de seguridad nacional, y ha destinado 50 billones de dólares para que Intel encuentre la solución de una cadena de suministro segura.

¿Y a largo plazo? Porque la demanda de estos microchips no va a dejar de crecer

La automoción ha sido capaz de resistir muchísimos avatares, y saldrá



reforzada de esta situación, pero la agenda se va a alterar. Comprabas algo para ya, y ahora igual para comprar un coche habrá que esperar seis meses para recibirlo. O para un móvil igual no salimos de la tienda con el modelo. La industria se tendrá que redimensionar a la realidad del mercado y a sus posibilidades presentes y futuras de disponibilidad de componentes.

¿La transición tecnológica también se verá frenada?

¡A lo mejor hay que dilatarla, revisar la estrategia con Europa y ampliar los plazos de descarbonización de los países. Un vehículo 100% eléctrico demanda muchos más semiconductores que uno estándar, que es más mecánico. Habrá que jugar con estas variables y habrá que adaptarse continuamente. La supervivencia pasa por tu rapidez en la capacidad de adaptación. Hay que imbuirse en este darwinismo y aplicarlo lo más rápido posible. Desde el sector siempre hemos demandado una transición ordenada y neutra tecnológicamente.

“

La automoción ha sido capaz de resistir muchísimos avatares, y saldrá reforzada de esta situación.

¿Cómo está la industria auxiliar?

¡No vive ajena a todo esto. Si tus asientos no los demandan porque ha detenido la producción un OEM, tú tienes que adaptar tu planta a esos requisitos. Quizás la auxiliar tiene un abanico mayor. Si vendes para diez fabricantes, a uno le puede impactar menos y el perjuicio no es tan grande como a una sola marca. No serán los mismos recortes para un Stellantis de 400.000 vehículos/año que Ferrari con 4.000. Hay que segmentar entre Premium, gama media y la masa. La industria auxiliar de la gama Premium no se verá

tan afectada debido a sus márgenes y capacidad de alternativa por los volúmenes inferiores.

¿Puede abrir una ventana de oportunidades?

¡En esta guerra geopolítica no todo es malo. En los últimos 20 años ha habido una deslocalización mundial. Los grandes productores han buscado una fabricación global y unos costes globales, es decir, fabricar en países de bajo coste para tener un precio medio. Cuando entras en una dinámica de falta de materiales, el precio deja de ser prioritario. Se abre la oportunidad de recuperar en Europa producciones que se globalizaron. Ahí debe concentrarse y estar atenta la industria auxiliar.

Los ERTE fueron el salvavidas en 2020, lo están siendo en 2021, y lo serán en 2022

¡Esa es la clave. Con este escenario, un CEO de una empresa de mil colaboradores debe asumir un 20% de caída de facturación, aumento de materias primas, de costes logísticos, de energía y de gastos generales, y

no va a poder transmitir esos impactos al cliente de forma inmediata. La flexibilidad laboral se convierte en el punto elemental si no queremos que esta circunstancia la pague el colectivo. Los ERTE de fuerza mayor fueron un amortiguador social ante algo temporal. No penalicemos, hasta el punto de cerrar una empresa, por algo que se puede subsanar. Igual habría que rescatarlos para que una industria tan sensible pueda utilizarlos y no usar otras medidas, porque esto pasará y

volverá a su ser. Mientras, todo no lo puede asumir la empresa auxiliar.

Los fondos europeos también van a ayudar a revitalizar el sector

¡Serán una gran oportunidad, pero hay que utilizarlos bien, y, desgraciadamente, en la historia hay luces y sombras. Nos preocupa cómo los van a articular. Se ha puesto en marcha el primer PERTE del Ministerio de Industria, exclusivamente para los vehículos eléctricos. Lo demás no existe. El mercado

es el rey en todos los sectores, pero el usuario está diciendo que solo le sirve en algunas condiciones, y que no es una solución generalizada. Es caro, limita la movilidad, debo pensar en la autonomía y en si existen cargadores... Parece que compro un problema. Hay un rechazo del mercado a esa presión hacia una tecnología. Y el parque ha pasado de 11 a 14 años de antigüedad. Con los fondos europeos habría que ser más generalista, con una transición tecnológica neutra y que el ciudadano elija su movilidad. De aquí a 10 años el vehículo eléctrico cambiará y llegará su tiempo, pero hoy es prematuro.

“

Los fondos europeos serán una gran oportunidad, pero hay que utilizarlos bien.

Presentaron el plan Mov&Elec con más de mil millones de euros de inversiones. Si no llegara la cantidad de fondos europeos que se espera, puesto que la competitividad es enorme, ¿está Aragón preparada para hacer frente a esta reindustrialización igualmente?

¡Es la hoja de ruta que hemos estudiado para actualizar y adaptar nuestra industria a esos cambios futuros. Todo el ecosistema ha entendido que es lo que necesitamos para seguir siendo tecnológicamente líderes y competitivos. Cada partida se puede actualizar, no es el problema, pero la hoja de ruta en su conjunto debería llevarse a cabo. Si no, perderemos posicionamiento tecnológico, volumen y peso en la automoción. La mayoría de los fondos salían de iniciativas privadas, no solo esperan recursos públicos, pero es cierto que necesitan ser dinamizados. Con Mov&Elec queremos demostrar a los “headquarter” que Aragón cree en la automoción y que tendrá una transición tecnológica adecuada.



“

El Gobierno de Aragón se ha postulado por la fábrica de baterías, reivindicado las ventajas del territorio y sus virtudes, y debemos continuar en esa línea.

¿Todavía sueñan con la fábrica de baterías?

Hay mucho por decir de la fábrica de baterías. Parece que la más avanzada es la de Volkswagen, y si tienes una planta importante en Navarra y otra en Cataluña, ¿cuál es el punto equidistante para suministrar a las dos? Evidentemente, Aragón. Harán sus números y estudiarán proyectos. Hay que tener paciencia y ser constante y perseverante. Nosotros vemos más viable una planta que se adapta a un fabricante de células a una megafactoría de baterías. Es algo muy complejo. Hoy por hoy, no hay masa crítica suficiente. Primero necesito vender coches eléctricos, tener un mercado interesante, y después solucionar los componentes. El Gobierno de Aragón se ha postulado, reivindicado las ventajas del territorio y sus virtudes. Debemos continuar en esa línea como candidatos a recibir proyectos de estas características.

Quiero hablar también de Brembo, ¿cuál es su estado de salud a día de hoy?

Brembo ha sufrido el Covid, como toda la industria de la automoción. Recuperamos buena parte de la facturación y resultados, y este primer semestre iba en la línea del 2019, esperando incluso mejorarlos. Nos ha sobrevenido la falta de semiconductores, pero nos hemos sabido globalizar, con plantas en Norteamérica, Brasil, Italia, Polonia, Asia..., y también segmentar el negocio. Estamos en las carreras, mundo deportivo, automóvil y moto,



vehículo pesado, postventa... Somos punteros en nuevas tecnologías y le dimos valor añadido formando parte del diseño del vehículo. Gozamos de buena salud y estamos evolucionando correctamente.

¿Qué importancia tiene La Muela dentro del grupo?

Estamos especializados en postventa. No era así antes, ya que teníamos un mix de fabricación de primer equipo en vehículos semiindustriales, pero en la crisis de 2008 nos vimos sometidos

a esa reindustrialización global y cambió nuestra orientación estratégica. Fabricamos y distribuimos desde aquí para el sur de Europa y norte de África toda la gama de frenos para vehículos ligeros o industriales, alargando la familia de frenos a todos los productos, como pastillas, discos, kit traseros, hidráulicas... Crecimos exponencialmente y hoy somos líderes en la distribución. Si nos hubiéramos quedado haciendo lo que hacíamos, igual ahora no estábamos o nuestra presencia era testimonial. —

BOMBEROS DE ZARAGOZA, DEDICACIÓN Y COMPAÑERISMO PARA ENFRENTAR LAS EMERGENCIAS



Eduardo J. Sánchez

Inspector jefe del servicio de Bomberos y
Protección Civil de Zaragoza

El Parque de Bomberos número uno de Zaragoza se abrió hace casi cuarenta años y puede presumir de no haber cerrado ni un solo día desde 1983. Antes de las ocho de la mañana comienza una nueva jornada para los efectivos que allí trabajan y ésta no acaba hasta 24 horas después. Y es que las emergencias y los servicios no entienden de tiempo y en cualquier momento el sistema de megafonía que recorre todo el parque puede avisar de una nueva salida urgente. Los bomberos pueden presumir de sentirse como en casa en su lugar de trabajo ya que está equipado con todo lo necesario para que así sea: dormitorios, cocina y comedor, duchas, gimnasio y hasta un retén en el que poner a prueba las habilidades con el ping-pong o en el que sentarse a ver la televisión un rato. Aunque el tiempo libre suele escasear, y en cuestión de segundos puede ser necesario deslizarse por la barra metálica que conecta el retén y el patio de vehículos para una nueva salida.

“Siempre solemos estar ocupados, si no es con servicios reales es con prácticas que pueden ser formaciones en el aula o en el patio de vehículos donde, por ejemplo, hacemos simulacros con coches destrozados para ver cómo sería la atención en un rescate. También utilizamos esos ratos para revisar el material y ponerlo a punto para la próxima salida”, ha explicado el inspector jefe del servicio de Bomberos y Protección Civil de Zaragoza, Eduardo J. Sánchez.

Es un oficio que llama la atención y cada año son más las promociones que se integran en el Servicio de Bomberos de Zaragoza, que ya aglutina a 462 profesionales, de las que 30 son mujeres, aunque no todas son bomberas, sino que también hay enfermeras y demás equipo sanitario. Eso sí, el ser bombero no es fácil y es que los aspirantes tienen que pasar una exigente oposición que es un compendio entre conocimientos y forma física. *"Hay una prueba de resistencia de unos 1.500 metros, otra de velocidad de cien, la de nado, la combinada de agilidad y otra en la que se evalúa cómo es la actitud de trabajo en un sitio con altura o en un espacio confinado"*, cuenta el jefe de servicio quien añade que desde hace unos años el Bachillerato es requisito indispensable para acceder al cuerpo.

Después de pasar esa oposición, a los aspirantes *"se les pone al límite"* con un periodo de prueba de unos cuatro meses en los que demostrarán si *"de verdad tienen madera de bombero"*. La mayoría lo pasa con creces y es que para ser bombero no hace falta nada más que ser *"una persona normal"* y *"tener*

miedo". *"Se piensa que los bomberos no tenemos miedo y no tiene nada que ver, precisamente es ese punto de miedo el que nos hace dar un paso atrás y mantenernos vivos. El concepto de héroe que se arriesga y salva la vida por encima de sus posibilidades no está bien visto dentro de nuestro colectivo porque somos un equipo y siempre tenemos que trabajar como tal"*, cuenta Sánchez.

Los Bomberos de Zaragoza poseen un amplio arsenal de vehículos y herramientas totalmente preparadas para su uso inmediato. Concretamente son cien los vehículos que tienen a su disposición y que van desde el camión de Bomberos o las ambulancias, presentes en el paisaje urbano con sus sirenas, hasta lanchas o los recién incorporados drones, que ofrecen una visión panorámica y concreta de una determinada área.



A pesar de que en el imaginario colectivo el trabajo más típico de un bombero es la extinción de un fuego, este está entre sus prácticas menos comunes. El servicio de ambulancias en cambio, según cuenta el jefe de servicio de Bomberos, *"tiene muchísimo trabajo"*. Al igual que apertura de puertas, salvamento de personas en riesgo o achiques de agua. Las sirenas de los parques de la ciudad rompen con la rutina de los bomberos unas 20 veces al día.



EL CENTRO DE COMUNICACIONES, EL CEREBRO DEL CUERPO

El centro de comunicaciones o sala de crisis está en este parque número uno y es el cerebro de la totalidad de Bomberos de Zaragoza. Allí los teléfonos no paran de sonar y los avisos se mandan a cualquiera de los cuatro parques repartidos por la ciudad y los barrios rurales. Asimismo, se distribuye todo el

trabajo a los efectivos y se les informa sobre la emergencia y la salida, ya sea a través de megafonía o de las tablets de las que disponen. Además, dentro de poco una pantalla en los vestuarios también proporcionará la información necesaria para una rápida actuación donde la emergencia lo necesite.

Sin embargo, hay algunos de esos avisos que ni siquiera requieren de salida. Concretamente, un 10% de las llamadas que se reciben en este centro de comunicaciones se pueden resolver sin salir de esa sala, simplemente con la ayuda y el diálogo telefónico.

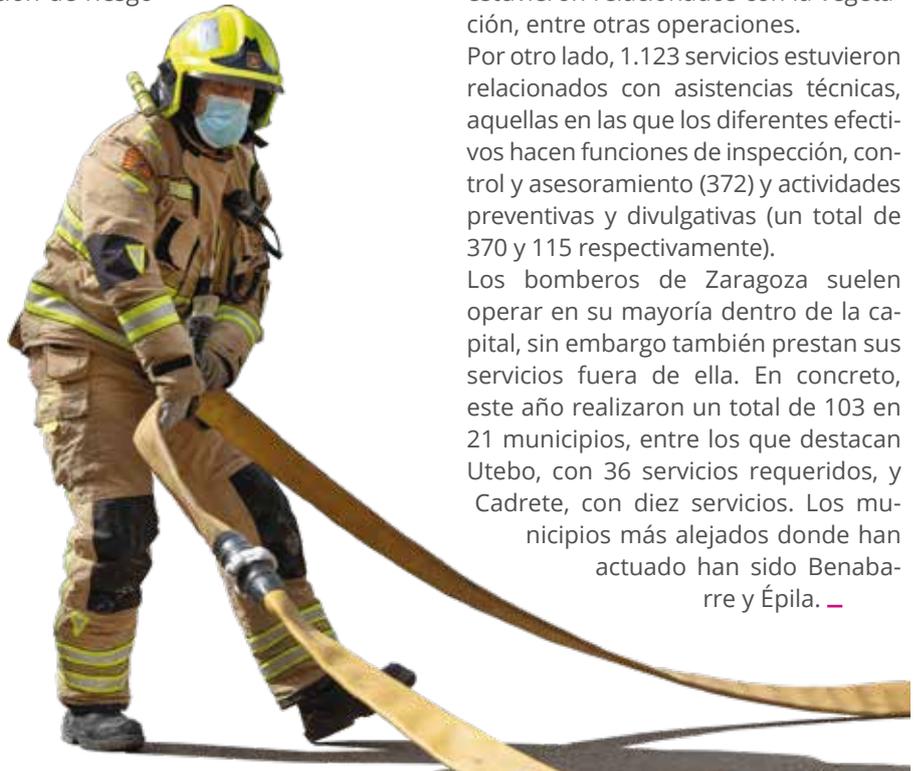
Los bomberos de Zaragoza se definen a sí mismos como un gran equipo en el que cada uno cumple un papel fundamental que no tendría sentido sin el apoyo del resto. Así, cada día al sonar la sirena, suman fuerzas y se convierten en uno para acudir allí donde las emergencias les necesiten.

ASÍ FUE 2020 PARA LOS BOMBEROS DE ZARAGOZA

2020 fue un año complicado e influyó mucho en el día a día de los bomberos. *“Tuvimos que hacer nuestro propio protocolo de seguridad en el que establecimos diferentes niveles dependiendo de lo que nos deparaba la situación. Creímos que activaríamos el uno, el dos y como muchísimo el tres y el cuatro. Pero llegamos al nivel seis. El ocho suponía que los bomberos jubilados tenían que volver a trabajar, o sea que llegamos muy al límite de la capacidad de respuesta del servicio”,* comenta Eduardo J. Sánchez.

Dentro del parque se hicieron *“grupos de familia”* que suponía que las dotaciones completas de tres bomberos, un conductor y un mando eran los únicos que podían convivir. E incluso llegó un momento en que no se permitía que más de tres personas estuvieran juntas en un vehículo, por lo que si tenía que salir una dotación completa, se utilizaba esa más un vehículo de apoyo. Los bomberos de los distintos parques de la ciudad tampoco se podían mezclar, por eso los servicios tenían que ser resueltos sin el apoyo de otros efectivos. A pesar de toda esta situación, los Bomberos de Zaragoza hicieron 6.780 servicios durante todo el año, de los cuales 64 fueron realizados con trajes

anticovid y otros tantos estuvieron relacionados con la desinfección de edificios donde se detectaron brotes de coronavirus. No obstante, la gran mayoría de ellos -un total de 4.414- fueron salvamentos. Los más predominantes fueron aquellos relacionados con el socorro a las víctimas (1.515) después de la asistencia a personas en situación de riesgo



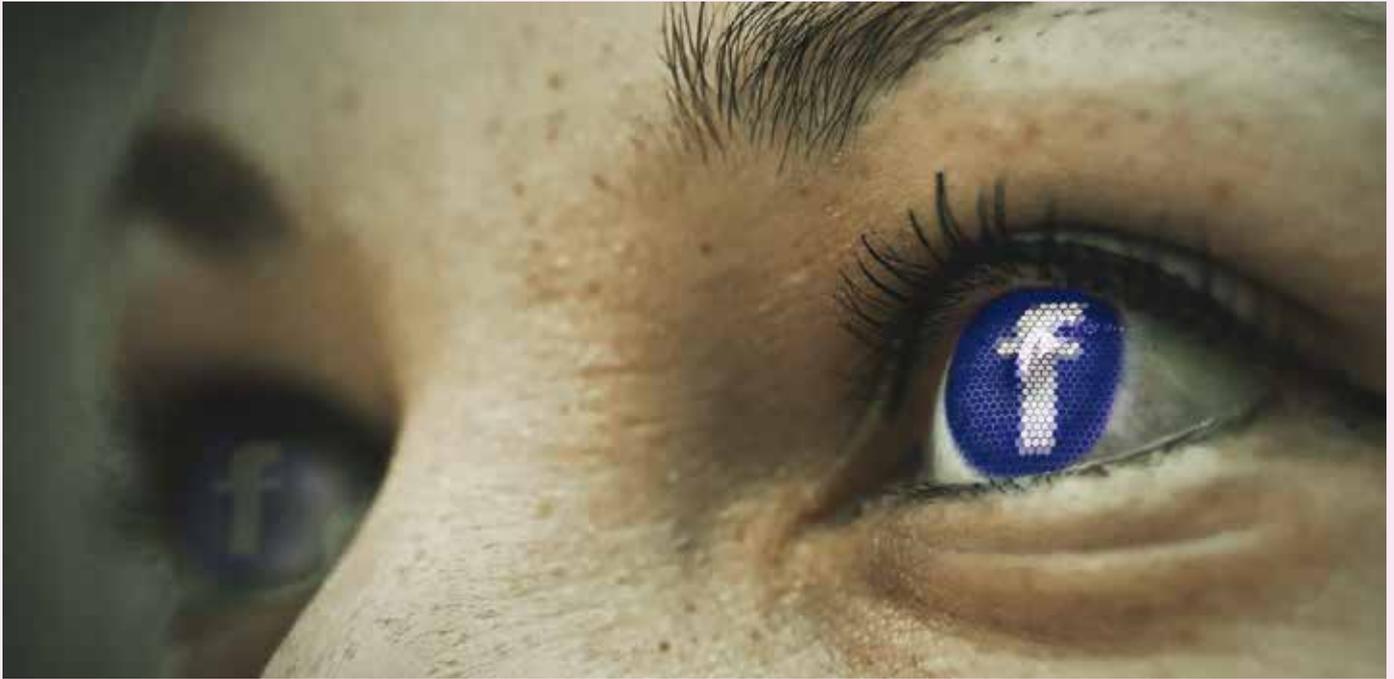
(592) y las atenciones a animales (578), entre otros.

Los incendios fueron los siguientes servicios que más se atendieron, aunque estos descendieron en un 20% respecto a otros años debido al parón de la actividad. Fueron un total de 1.147. De esta cantidad, el 31,65% fueron en edificios de usos diversos y un 18,48% estuvieron relacionados con la vegetación, entre otras operaciones.

Por otro lado, 1.123 servicios estuvieron relacionados con asistencias técnicas, aquellas en las que los diferentes efectivos hacen funciones de inspección, control y asesoramiento (372) y actividades preventivas y divulgativas (un total de 370 y 115 respectivamente).

Los bomberos de Zaragoza suelen operar en su mayoría dentro de la capital, sin embargo también prestan sus servicios fuera de ella. En concreto, este año realizaron un total de 103 en 21 municipios, entre los que destacan Utebo, con 36 servicios requeridos, y Cadrete, con diez servicios. Los municipios más alejados donde han actuado han sido Benabarre y Épila. —





¿Qué ocurre con el legado digital al fallecer?

Las redes sociales han cambiado totalmente la forma de relacionarnos en el mundo de los negocios y de la empresa (promoción y publicidad, relaciones con los clientes y con los proveedores, etc.) hasta el punto de que esta revolución tecnológica en la que estamos inmersos nos ha pillado a algunos con el "pie cambiado".

Tan es así que la mayoría nunca nos hemos planteado qué ocurrirá con nuestras cuentas en las redes sociales cuando nosotros no estemos. Y es que al igual que cuando fallecemos dejamos bienes, derechos y deudas y podemos dejarlo todo ordenado en un testamento, también dejamos un legado digital con cuentas y contenidos en internet que, como patrimonio personal que es, también sería conveniente dejar ordenado.

A pesar de que pueda llamar la atención, **todo usuario (de una cuenta de correo electrónico o de una red social) tiene la opción de tramitar sus últimas voluntades digitales.** Puede decidir qué pasa con sus cuentas o cómo quieren que se gestionen los bienes y derechos que dispuso en Internet, pudiendo incluso instituir a un heredero digital.

Puede parecer a priori algo secundario, pero la realidad es que, de lo contrario, nuestros herederos pueden llegar a tener verdaderos problemas para dar de baja o cancelar una de nuestras cuentas.

Se trata de un problema novedoso pero que ya ha empezado a surgir en la realidad. Tanto es así que una de las redes sociales más utilizadas en el ámbito personal y empresarial, **Face-**

book ha sido pionera en la gestión de cuentas postmortem, y **permite que los usuarios designen un heredero digital.**

La realidad es tozuda, y la tecnología digital no sólo es el presente, sino también el futuro, por lo que, incluso a los que nos ha pillado con "el pie cambiado" tendremos que plantearnos qué hacemos con nuestra "herencia digital".



David Giménez Belío
Abogado Área de Derecho
empresarial. Ilex Abogados



WWW.KALIBO.COM



Personas cuidando de personas

Nos hemos reiniciado, hemos construido una Web completamente nueva. Con una tecnología acorde a la demanda del mercado, trasladamos, de un modo dinámico e intuitivo, todo aquello que nuestro equipo puede aportar al mundo empresarial, personal y familiar desde el punto de vista asegurador.

Acercamos nuestro equipo, nuestra experiencia y nuestros servicios al mundo. En ella aportamos nuevas funcionalidades a nuestros clientes para que, de manera ágil y sencilla, cualquier persona pueda reservar una videoconferencia con el especialista asegurador adecuado en función del asunto a tratar, consultar sus pólizas, ver el estado de sus siniestros, ...

Combinamos muy diversas soluciones aseguradoras, tanto si piensas en ti, en tu familia, en tu empresa o en tus ahorros. Destacamos una selección de los sectores en los que somos especialistas tales como el mundo de las Mascotas, la Construcción, Deshidratadoras de Alfalfa, Colectivos, Responsabilidad Civil Profesional, ...

Además encontrarás nuestro Blog, totalmente actualizado, donde vamos alojando los diferentes post y reportajes que elaboramos relacionados con aspectos técnicos aseguradores. Panorama Empresarial, nuestra revista que ya cuenta con 45 ediciones, también tiene su espacio privilegiado. Suscríbete a los post más exclusivos del blog de forma gratuita.

En definitiva, una experiencia útil con la navegación intuitiva como clave. No dejes de darte una vuelta por www.kalibo.com



E-Nube

Tu espacio para gestionar a tu aire tus contratos con Kalibo



E-Cita

Reserva una videoconferencia con nuestros especialistas.



E-Pago

Paga tus recibos en cualquier momento.



E-Contacto

¿Tienes dudas?, ¿quieres asesoramiento?



José Antonio Moliner
Presidente de TRADIME

Falsas cooperativas y camiones de Rumanía: la competencia desleal que lastra el transporte

El sector del transporte de mercancías atraviesa un momento delicado en medio de una etapa clave para su futuro. Pese a ser una pieza fundamental en el "boom" de la logística, este colectivo se encuentra con duras piedras para subsistir, desde una fuerte competencia desleal hasta una importante precariedad laboral, que dificulta el relevo generacional.

Contra estos problemas luchan cada día desde Tradime Aragón, que ya cuenta con 700 asociados y representa a unos 2.000 camiones, y que lleva por bandera la férrea defensa "a capa y espada" de la pequeña y mediana empresa. *"Debemos entregarnos al 100% en la defensa de la pyme. Creemos que es la que genera trabajo, dinero e impuestos"*, expone su presidente, José Antonio Moliner.

En medio de esta encrucijada surgió una pandemia que azotó a todo el planeta. El transporte de mercancías se erigió como eje clave para garantizar el abastecimiento de alimentos y primeras necesidades en los supermercados, al mismo tiempo que combatía la incertidumbre que se cernía sobre la economía. *"Lo hemos vivido con incertidumbre, sin saber a dónde van a ir las*



cosas, si la vacuna nos va a solventar los problemas, si la morosidad se va a resolver. Muchas empresas están funcionando con créditos ICO, y ya veremos cuando haya que devolverlos”, afirma Moliner, que, no obstante, destaca el *“impecable estado de salud”* de Tradime.

La lucha contra la competencia desleal ha sido el principal reto que han asumido en los últimos años. Así han liderado las gestiones para que el Gobierno de Aragón impusiera una multa de 183.000 euros contra una cooperativa de falsos transportistas. La *“falsa cooperativa”* obligaba a firmar a cada uno de los socios un *“contrato de adhesión, afectación y exoneración de responsabilidad”* con una serie de cláusulas por las



“

Una empresa tenía los vehículos matriculados en Rumanía y trabajando aquí, con una diferencia en Seguridad Social de 800 euros/mes frente a 50 en Rumanía, no pasan las ITV o lo hacen por correo, ni revisiones de tacógrafos. Es algo salvaje.

que la cooperativa reniega de su propia condición de transportista y obliga al socio a asumir todas las obligaciones derivadas de ello.

Igualmente, el Ejecutivo aragonés también sancionó con 80.000 euros a una empresa que tenía los vehículos matriculados en Rumanía a través de *“empresas buzón”*; compañías con sede en un país de Europa del Este pero que en realidad operan en España, lo que les permite reducir drásticamente costes laborales y tributarios. *“Tenía los vehículos matriculados en Rumanía y trabajando aquí, con una diferencia en Seguridad Social de 800 euros/mes frente a 50 en Rumanía, no pasan las ITV o lo hacen por correo ni revisiones de tacógrafos. Es algo salvaje”*, advierte Moliner.

Para luchar contra ello, desde Tradime ya se han puesto en manos de la DGA, aunque lamentan no contar con ayuda estatal. Dejaron el Comité Nacional de Transportes por su tibieza en la lucha contra esta competencia desleal. *“Rumanía tiene más vehículos de transporte que España. El Gobierno rumano da un premio a la empresa que más factura, y se lo dio a una empresa de transportes española. Que alguien me explique cómo puede ser que el transporte sea lo que más facture en un país”*, explica Moliner, acusando a los cargadores de beneficiarse de la reducción del coste.



UN PAPEL TRASCENDENTAL EN LA LOGÍSTICA

Con esta situación, el transporte vive con expectación el boom de la logística en Aragón. La llegada de Amazon o BonÁrea a tierras aragonesas generará un inmenso movimiento de camiones cada día por las carreteras de la Comunidad, aunque en Tradime mantienen la duda de cómo se comportará el mercado, ya que la capacidad de las grandes empresas es tan fuerte que será probable que se impongan precios y se presione la bajada de los mismos en el transporte.

En este sentido, los profesionales sienten que no ocupan el puesto que, por trascendencia económica, merecerían, alejados a un "quinto plano", "como si fuéramos una pieza más del vehículo", lo que también aleja a los

jóvenes de la carretera. "Han calculado que faltan 15 o 20.000 conductores. Un conductor en España cobra 1.600 euros/mes, y de ahí tienes que comer y estar fuera de casa todo el mes, por 14 horas de disponibilidad. El día a día es duro. Hay tiempos de demora en la recepción y entrega de las mercancías en los que a veces no tienes opción ni para tomar un café ni para ir al aseo", asevera Moliner.

Para tratar de acercar a las nuevas generaciones, desde Tradime van a poner en marcha varias aulas para promocionar nuevos profesionales conductores o emprendedores. "Vamos a crear unas aulas para una formación continua, enfocada hacia la nueva gente que necesitamos. Que vengan preparados y sean profesionales, no lo que muchas veces vemos hoy en día", resalta el presidente.

“

Vamos a crear unas aulas para una formación continua, enfocada hacia la nueva gente que necesitamos. Que vengan preparados y sean profesionales, no lo que muchas veces vemos hoy en día.

UNA ELECTRIFICACIÓN "INVIABLE"

En mitad de esta incertidumbre, surge una nueva disyuntiva: el proceso de transformación hacia una movilidad eléctrica que está viviendo el transporte y que cuenta con importantes obstáculos en el movimiento de mercancías, como las baterías y su peso, autonomía o precio. "Un vehículo pesado hace cada día unos 700 kilómetros, y ya tiene problema con el gas. El hidrógeno podría funcionar, pero yo no lo conozco. Es una incertidumbre total. Está todo tan ajustado que, a poco que haya un desliz, se pierde dinero y la empresa quiebra", avisa Moliner.

Igualmente, la falta de infraestructuras de descanso o el estado de las carreteras también lastra a los profesionales. Incluso, desde Tradime han preparado, junto a la Universidad Complutense de Madrid, un estudio sobre las enfermedades que sufren los conductores, y que no están reconocidas como tal. "Somos el único colectivo que no tiene ninguna enfermedad profesional. No vemos a un conductor con 65 años llevando un tráiler de 40 toneladas, y no está contemplado ni por ley ni por enfermedades que padecemos", enfatiza Moliner. —

**LA CIBERSEGURIDAD DE TU EMPRESA
EMPIEZA EN CADA TRABAJADOR**



**TE AYUDAMOS
CON EL ANÁLISIS
DE VULNERABILIDAD
DE TU EMPRESA**



 **E2K** Ingeniería de seguros
para la **empresa**

**SEGUROS DE
CIBER RIESGOS**

Para cuando todo falla



LA VALORACIÓN DE ACTIVOS DE LA EMPRESA Y SU REPERCUSIÓN EN EL CONTRATO ASEGURADOR



Servicio de Tasación Industrial y Valoración de Activos. La herramienta de protección imprescindible para su empresa

¿Están los capitales de sus pólizas bien actualizados?, en caso de siniestro, ¿puede estar tranquilo?



Vamos a exponer la problemática que puede derivarse de una incorrecta valoración de los activos de la empresa y su posible repercusión en la tramitación y resolución del siniestro.

El hecho de que la valoración de los activos de una empresa en el contrato de seguro no se corresponda con una valoración económica objetiva de los mismos puede conllevar, en caso de siniestro, la aplicación de una regla proporcional como consecuencia de la existencia de infraseguro. En muchas ocasiones, ello es debido a que los valores recogidos en póliza vienen referenciados a datos contables sujetos a determinadas particularidades (aplicación de amortizaciones, falta de actualizaciones,...) que los alejan de las correctas valoraciones de tales activos.



Pongámonos en situación

Un infraseguro es la situación que se origina cuando el valor que el tomador atribuye al objeto garantizado en una póliza es inferior al que objetivamente le corresponde en función del criterio de valoración establecido en el contrato de seguro. Ante una circunstancia de este tipo y, en caso de producirse un siniestro, la entidad aseguradora tiene potestad de aplicar la regla proporcional (es decir, indemnizar en la misma proporción existente entre el valor asegurado y el cálculo de preexistencia efectuado por la propia aseguradora). Esta situación viene regulada en el artículo 30 de la Ley de Contrato de Seguro. Veamos un ejemplo:

Una nave cuyo valor se establece por parte de los peritos de la aseguradora en 1.000.000€, está asegurada contra el riesgo de incendio por sólo 750.000€. Si como consecuencia de un siniestro se generasen unos daños por importe de 800.000 euros, la indemnización de la aseguradora, aplicando la regla proporcional, sufriría una minusvaloración equivalente a la diferencia entre el valor asegurado y el cálculo de la preexistencia, por lo que quedaría limitada a 600.000 euros ($800.000 \times 750.000 / 1.000.000$).

El sobreseguro, a diferencia del infraseguro, es una situación en la que el asegurado está dando un valor de la suma asegurada que está por encima del valor de preexistencia del interés asegurado: los importes recogidos en la póliza superan a aquellos que, de forma objetiva, debieran tenerse en cuenta en función de los criterios de valoración establecidos en las condiciones generales de la póliza. La consecuencia del sobreseguro es que el tomador acaba abonando una prima superior a la que le correspondería. En suma, el sobreseguro supone sobrecostes en la partida destinada a seguros.

Con todo ello, veamos cómo las consecuencias de ambas incorrecciones en la valoración acaban siendo negativas para las cuentas de la empresa. En el momento en que una entidad decide transferir un riesgo a la industria ase-

guradora, tiene la obligación de fijar las sumas aseguradas. Las compañías aseguradoras se basan en la información aportada por el propio tomador, que es en quien recae la obligación de establecer el valor del patrimonio asegurado. La suma asegurada representa una cantidad fijada unilateralmente por el tomador del seguro mediante una declaración de voluntad efectuada en el momento del cierre del contrato y, que tiene por finalidad servir de base para el cálculo de la prima que éste deberá abonar, así como actuar a modo de tope o límite máximo de la cuantía indemnizatoria que deba pagar el asegurador en caso de siniestro. Por lo tanto, la cuantía del capital asegurado a declarar debe ser lo más ajustada posible a la realidad. Ello evitará que una mala información pueda generarnos un infraseguro o sobreseguro de los bienes.



El problema puede generarse cuando la empresa no cuenta con una política de valoración de sus bienes adecuada. Este déficit en la gestión provoca que en el momento de formalización de una póliza de daños para la empresa, el cliente proporciona datos incorrectos (aunque aparentemente puedan parecer reales) para calcular el valor del interés asegurado, esto es, de los activos de la empresa.

En conclusión, cuando la empresa contrata su Multirriesgo Empresarial es de vital importancia realizar una correcta valoración de los activos que permita determinar correctamente los capitales asegurados. Para ello, no deben tenerse únicamente en cuenta los datos contables sino que conviene establecer otros criterios objetivos de valoración.

La valoración de activos

El estudio de valoración de los bienes de la empresa es la opción más efectiva. Permite conocer el valor de reposición a nuevo de la empresa, y utilizarlo como valor asegurado. Este estudio no es tarea fácil y además puede ser costosa, por eso muchas PYMES no se plantean llevarlo a efecto porque nunca es el momento



adecuado para ello, bien por cuestiones económicas, bien por cargas de trabajo.

El estudio de valoración también debe incluir un estudio de algunas partidas de las cuentas anuales y de los inventarios de existencias. De ambas partidas se pueden extraer datos válidos que ayuden a reflejar la valoración del patrimonio material de la empresa.

La valoración de activos por KALIBO CONSULTORES...

El asesoramiento es parte de nuestro día a día en el sector empresarial. Con Kalibo Consultores obtendrá el informe de valoración que permitirá una correcta protección del patrimonio de su empresa. Con la tasación previa, la empresa optimiza la suma asegurada, así como el coste del seguro, abonando

por su póliza una prima que se corresponda exactamente con el valor de los bienes asegurados y, lo que es más importante, sin sorpresas desagradables con los capitales asegurados en el momento del siniestro.

En Kalibo Consultores, área especializada del departamento de empresas de Kalibo, acercamos y facilitamos a las PYMES la elaboración de la valoración de sus activos. Con unas tarifas verdaderamente ajustadas, (llegando incluso, en función del importe de la prima de la póliza de daños, a quedar subsumido por la misma), tendrá en sus manos la herramienta adecuada para proteger su patrimonio de forma efectiva, rápida y económica.

Por otra parte, habremos optimizado el coste del seguro, ya que no pagará más cobertura de la necesaria. Pagará por dicha póliza lo adecuado atendiendo al valor de los bienes que pretende asegurar, ni más ni menos.

La valoración de los activos es un herramienta de gran valor que facilita la toma de las decisiones más adecuadas para los intereses de la empresa a la hora de establecer las sumas aseguradas correctas en las pólizas de seguros de daños, pero también, en el caso de transacciones o compraventas.



Y respecto al siniestro

Una valoración de activos bien gestionada por un equipo cualificado permitirá simplificar la gestión del siniestro. El beneficio más evidente en ese momento es que dispondremos de una herramienta que nos facilitará que, el perito designado por la aseguradora acepte los capitales asegurados como correctos. Ello evitará la aplicación de regla proporcional por infraseguro para el cálculo de la indemnización al entenderse oportunamente cubiertas las obligaciones del asegurado en este sentido.

Ventajas de trabajar con un Servicio de Valoración de Activos

- ✓ Elimina el riesgo de infraseguro y de sobreseguro.
- ✓ Acredita que los bienes existen.
- ✓ Fiabilidad: valoración analizada y consensuada por especialistas.
- ✓ Información: permite tener actualizada la información sobre el valor económico de la empresa.
- ✓ Ante el siniestro, el asegurado dispone de una base técnica para defender la bondad de los importes asegurados.

Conceptos que debes conocer

Infraseguro: es la situación que se origina cuando el valor que el asegurado o contratante atribuye al objeto garantizado en una póliza es inferior al que realmente tiene.

Sobreseguro: es la situación en la que el asegurado está valorando el patrimonio asegurado por un importe superior al que le correspondería en función del criterio de valoración recogido en las Condiciones Generales de la póliza.

Criterios básicos de valoración de la preexistencia

Valor de reposición (o valor de nuevo): es el importe que supondría reemplazar un bien asegurado por otro nuevo, de similares características técnicas y prestaciones, calculando dicho importe en el momento inmediatamente anterior a aquel en el que se produjere el siniestro y en su mismo emplazamiento geográfico.

Valor real: es el importe que supone reemplazar un bien asegurado por otro de similares características técnicas y prestaciones, teniendo en cuenta, a efectos de su valoración, todos aquellos factores de depreciación que puedan afectarle (antigüedad, uso, desgaste, estado de conservación y obsolescencia), tomando como referencia el momento inmediatamente anterior a la producción del siniestro y el mismo emplazamiento geográfico en el que se encontrase el bien.

Además, la valoración de activos no se limita a las coberturas asociadas a bienes materiales. Es también fundamental para establecer los capitales en el aseguramiento de activos intangibles: pérdidas de beneficios, incrementos de costes, etc.



ÁREA DE EMPRESAS

Sabemos lo importante que es para ti que tu negocio continúe creciendo y, pase lo que pase, tengas la tranquilidad de contar con un seguro que responda tanto por tu sociedad como por tu patrimonio. Seas autónomo o trabajador por cuenta ajena, en Kalibo contamos con seguros adaptados a cada actividad, para asegurar exactamente los riesgos que necesitas.



976 21 07 10

K kalibo
CORREDURIA DE SEGUROS



Loreto Sesma

Periodista y escritora

“Mi poesía se siente como inadecuada porque no me gusta adornar ese dolor del que surge la escritura”

A portrait of Loreto Sesma, a woman with long, wavy brown hair, looking directly at the camera. She is wearing a dark, patterned top. The background is a soft, warm light, possibly from a window. She is holding a white sheet of paper in front of her, partially obscuring her face.

Loreto Sesma (Zaragoza, 1996) cree en la honestidad brutal, como Calamaro, y es inadecuada porque no concibe la vida con filtros. Siente que a veces se pasa de frenada, también en su poesía donde no le gusta adornar el dolor y suelta sentimientos a bocajarro. Escribe por y para ella. Sus versos son crudos y van directos a las tripas. Periodista de formación y escritora por puro placer, en 2021 lanzó “No bastó con querer”, su quinto poemario con el que siente que ha dado un paso gigante como poetisa.

¿Qué inspira a Loreto Sesma?

Absolutamente todo. No hay algo que no lo haga. De hecho, todo el mundo me decía que en la cuarentena debía haber escrito un montón y realmente no escribí ni una línea porque no estaba viviendo. Y yo escribo cuando vivo, cuando veo cosas y a raíz de ahí empiezo a sentir y con ese sentir escribo de absolutamente todas las cosas.

¿Cómo consigue una joven de 24 años publicar con editoriales como Planeta o Penguin?

La verdad es que fue un trabajo de fondo. Yo al final llevo publicando desde los 17 años. Mi primer libro lo publiqué con una editorial chiquitita, pero ya a raíz de esa publicación me empezaron a llamar un poco más las grandes. Realmente ha sido el progreso natural de cuando las cosas van bien. Al final te sientes afortunada porque haya gente que siga confiando en ti y en que puedes escribir algo que merezca la pena.

¿Fueron tus inicios complicados?

Esto es como todo, una gestión de expectativas y, como yo no tenía ninguna, todo lo que vino fueron muy buenas noticias y la verdad es que he tenido muchísima suerte y soy consciente. Al final yo escribía, pero escribía para mí y empecé a publicar mis escritos en YouTube, pero sin ningún tipo de finalidad y ni muchísimo menos con la intención de publicar un libro porque yo sentía que no escribía lo suficientemente bien como para eso. Sí que a lo mejor estaba dentro de mis sueños locos, pero dentro de muchísimos años y cuando llegó esa oportunidad a mí me sorprendió. Yo siempre digo que jamás hubiese enviado uno de mis manuscritos a una editorial porque no confío lo suficientemente en mí como para hacerlo, así que tuvieron que venir ellos para que ocurriese.

Escribió: "Siento no seguir unas normas en las que no creo. Escribir poemas inadecuados, si es que la poesía es para ustedes inadecuada" ¿Es lo inadecuado la esencia de su poesía?

En general es que creo que yo soy un poco inadecuada. Me acuerdo que en



“
Hoy en día
está muy bien visto ser
políticamente correcto
y yo no soy así.

el colegio me decían que era una niña que siempre decía lo que pensaba y eso me trajo también algunos problemas y, en general, soy una persona que me paso de frenada en cuanto a víscera. Hay gente que es cabeza, es

corazón o es tripas, yo soy la tripa. E igual que en el plano personal a veces me paso de honesta, creo que en la escritura me pasa lo mismo. Siempre he jugado mi papel, que creo que es el de ser clara y muy directa, y no intentar adornar el dolor o ese sufrimiento del que surge la escritura y creo que en muchos casos eso se siente como inadecuado. Hoy en día está muy bien visto ser políticamente correcto, decir las cosas como las tazas esas que te dan los buenos días princesa y yo no creo en eso, soy más de la honestidad brutal como Calamaro.

Una palabra para definir su poesía
Cruda



Uno de sus libros es "Naufragio en la 388". ¿Qué le diría a todos aquellos jóvenes que se sienten como en un naufragio por precariedad laboral y la ausencia de oportunidades?

¡"Tranquilos, que estamos todos igual". Estamos en un momento bastante complicado para la gente joven, pero es verdad que de alguna manera las opciones se han vuelto más plurales porque hemos encontrado vías de escape y de trabajo donde antes no existían. Creo que al final todo se puede suplir con una seguridad en lo que haces. Yo estudié Periodismo, mi pasión es la escritura y quería dedicarme a la música, o sea, que rica claramente creo que no lo voy a ser en mi vida, pero tenía muy claro que era buena en eso. Y tenía muy claro que si me ponía a escribir ocurría algo porque era yo misma. A toda esa gente le diría también que encontrase

su camino y que cuando sepas a lo que te quieres dirigir tienes que ir a por ello. Habrá miles de momentos en los que la rueda no funcionará, pero de verdad que creo que llega un momento en el que la vida nos da una chance y creo que sí que empieza a hacerlo.

¿Cuánto hay de Zaragoza en su poesía?

¡Para mí Zaragoza es mi hogar. Es donde está mi familia y donde he crecido y para mí es muy importante la simbología de la tierra y dónde están las raíces; de hecho, llevo tatuadas las coordenadas de Zaragoza porque es como mi faro y como decir no te olvides nunca de dónde vienes.

¿Se aprende a escribir?

¡Creo que tienes que tener un duendecillo inicial, pero que a perfilar sí que se aprende. Quiero decir, evidentemente,

existe ese crecimiento personal en la escritura que se va dando conforme vas escribiendo y leyendo cada vez más, pero sí que creo que existe ese margen de mejora. Aunque esa semillita inicial la tienes que tener, ese algo especial, yo siempre digo que es como un duende que te va hablando de vete a saber dónde y empujándote a escribir.

¡Su público es mayoritariamente gente joven, ¿cuál es la fórmula mágica para conseguir que se alejen de la concepción de la poesía como un género aburrido y antiguo y se lancen a sentirla?

¡Siempre digo una frase que, aunque suene supercutre, creo que lo representa muy bien. Y es que, cuando tú quieres comprar carne, no vas a comprarla a un sitio donde venden verdura, te vas a una carnicería. Pues con esto ocurre lo mismo. Está muy bien que intentemos plasmar esa educación por la literatura en las aulas porque es muy necesaria, pero creo que lo que ha ocurrido con autores que publicamos y que hemos llegado a ese público joven es que hemos empezado en redes sociales porque es donde están ellos y donde estamos nosotros también. Hemos acudido a esos lugares y les hemos hablado y contado nuestra movida a través de la poesía, como otra mucha gente lo hace a través de la música, la fotografía o de cualquier otra manera.

¡Si solo pudiera quedarse con un libro ¿cuál sería? ¿Y con un poeta?

¡Con un libro me quedaría con Rayuela porque fue el que me cambió por completo la cabeza. Me acuerdo que era adolescente y que dije: "¿Qué es esto? Dios mío, quiero hacer esto" y con un poeta, Benedetti, porque siempre digo que existen otros que también me reventaron sesos, pero al que siempre acabo volviendo y con el que siempre me cruje el corazón es Benedetti, mi debilidad.

¿La poesía duele o cura?

¡Ayuda a verbalizar que eso entiendo que cura un poco, pero no te cierra la herida. Cura, sí, pero de que no se te infecta por lo menos, pero sigue estando ahí y duele, yo creo que siempre duele.

En “La Princesa” le da la vuelta a El Príncipe de Maquiavelo o, mejor dicho, lo cambia de género. ¿Lucha su poesía por el feminismo?

Entiendo que mi poesía es cien por cien feminista porque hay un cien por cien de feminismo en mi vida. Considero que tengo un ideal feminista que no está dentro del canon de la gente; es decir, tengo mi propia visión personal igual que la tengo

Forma parte de una nueva generación de poetas. Del uno al diez, ¿cuántas críticas ha recibido por abrirse paso y reinventar el mundo de los versos?

Cincuenta y nueve mil, o sea, me paso de la barrera. Creo que he sido una de las personas más criticadas de esta generación por absolutamente todo. Hay gente a la que se le juzga porque son jóvenes y por su calidad literaria y, jo, a mí

¿Se puede vivir de la poesía?

A mí la poesía me ayudó a pagarme la carrera, el piso donde viví en Pamplona, el de Madrid; sin embargo, no vivo de ello porque quiero seguir relegando la poesía a mi pasión y tener como profesión otro trabajo. Vivir, lo que se dice vivir, a no ser que tengas un superventas publicado de estos que se venden millones, no te da. Pero también esto es como todo, depende de cuánto necesites.

Oscar Wilde dijo que no existen más que dos reglas para escribir: “Tener algo que decir y decirlo”. ¿Qué dice Loreto Sesma con sus poemas?

Nunca intento enviar un mensaje porque me parece un error escribir para el lector. Al final, si tú escribes para alguien ya tienes una intención y esa intención rompe la honestidad que siempre llevo por bandera. Entonces, aunque suene un poco egocéntrico, cuando escribo solo pienso en mí misma, en lo mal que lo estoy pasando o en lo que quiero decir y ya está. Luego cuando publico ese texto ya habrá gente que lo hará suyo con sus propias historias. Me ha pasado mucho que he escrito poemas sobre el duelo de un familiar o sobre cosas mías y que la gente se las ha llevado a sus relaciones de pareja.

“No bastó con querer” sale a la venta el 8 de abril de 2021, en plena pandemia. Entre ERTES y crisis económica, ¿cómo fue recibido ese libro?

Es un libro en el que yo creo que doy un paso gigante a nivel de escritura y que también me dio muchísimo miedo porque no sabía cómo se iba a encajar. Se publicó en un momento complicado y además hacía tres años desde que mi último poemario salió a la luz. Y fue toda una sorpresa porque antes de que saliese a la venta; es decir, en la preventa, ya estaba colocado como el libro más vendido en las principales librerías y en Amazon. Es verdad que se nota muchísimo cómo van funcionando los libros porque no estamos teniendo Sant Jordi, ni Feria del Libro, que son momentos muy importantes en la vida de un libro, entonces se nota, claro, pero estamos bastante contentos. —



“
Me encantaría
que me criticaran por
mi calidad literaria
y no por mi vida
personal.”

sobre la política. Lo que sí que tengo muy claro, y lo que sí que quiero transmitir a través de no solo ya la poesía sino las redes sociales o mis propios actos, es que somos mujeres libres que hace mucho tiempo que ya alzamos la voz pero que tenemos que seguir esforzarnos por no ser juzgadas por hacerlo.

me encantaría que me criticaran por eso únicamente pero es que normalmente mis críticas se centran en mi vida personal. Desde cuál es el tipo de fotos que subo a redes sociales hasta cómo es mi forma física y lo que hago en mi vida personal. Ojalá a mí lo único que me dijese es que mi libro es una mierda y críticas constructivas de la que pueda aprender.

SEGUROS DE SALUD PARA PERROS

Con gastos veterinarios en tu clínica preferida

www.seguroparaperros.com

POR MENOS DE

19€

al mes



Consúltanos tus dudas
también por WhatsApp

