

Panorama

PUBLICACIÓN DE KALIBO CORREDURÍA DE SEGUROS

nº 47 julio 2022

empresarial

Clara Arpa

Consejera delegada
de ARPA

“El hidrógeno
va a popularizar
la energía”



Entrevista
Gabriel Tirado
*Presidente de
Aspanoa, Asociación
de Padres de Niños
Oncológicos de
Aragón*



Entrevista
Ara Malikian
Violinista

Soluciones
aseguradoras

Seguro de Asistencia en
Viaje, ¡todavía sales de
viaje sin tu seguro!



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 Caución conforme art. 27.1, letra E y F Ley 26/2006 de 17 de julio.



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



EDITORIAL



Miguel de las Morenas

Director General
Kalibo Correduría de Seguros

Que no nos engañen

No todo vale en publicidad. Y Línea Directa ha traspasado todos los límites con su último anuncio publicitario "Big Bang", en el que ridiculiza a todos los que hacemos posible que la actividad aseguradora sea transparente y eficaz y cumpla con su mayor objetivo: la protección del asegurado. El spot cuenta una historia de la creación del seguro totalmente opuesta a la realidad y da a entender que sus seguros son más baratos porque prescinde de actores del sector que son totalmente imprescindibles para el mantenimiento del equilibrio del sector asegurador: los peritos, los abogados y nosotros mismos, los mediadores. Habrá que ver cómo repercute en el usuario la ingente cantidad de dinero invertida en esta macro campaña. Porque nada sale gratis.

Porque una cosa es vender y otra, muy diferente, es hacerte responsable de esa venta. Y precisamente el valor de un seguro es todo lo que hay detrás del primer parte de siniestro. Es la atención y asesoramiento personalizado, sí, porque nosotros ponemos rostro a los seguros, es el seguimiento pormenorizado del proceso, son los profesionales, peritos, abogados, de los que respondemos.

A pesar de las puñaladas, los Mediadores de Seguros seguiremos aplicando la política de buenas prácticas que siempre nos ha caracterizado, respetando a todos los colectivos profesionales colaboradores del seguro. Porque para nosotros el cliente sí es el centro de todo lo que hacemos y no se trata de palabrería ni de haber encontrado un bonito eslogan. Siempre lo ha sido.

CONTENIDOS

julio 2022

04 Crónica empresarial

BALAY

De la primera placa de inducción a la última tecnología: un paseo por 75 años de historia de Balay

PANEL SANDWICH

Panel Sandwich repite en el ranking de Financial Times por su crecimiento durante la pandemia

FOTICOS

Foticos: de revelar carretes a recibir el Premio a la Exportación

TEVA

TEVA: Objetivo 8.500 millones de dosis al año desde Malpica

08 Mesas abiertas

Ana Bendicho

Directora creativa de Novo Diseño

Kike Júlvez

Socio fundador del Grupo Tándem

Susana Hernández

Directora general de Arrocería del Pirineo

José Ignacio Alfaro

Presidente del Banco de Alimentos de Zaragoza

13 En los medios

Noticias de actualidad



18

La visión del directivo

CLARA ARPA

Consejera delegada de ARPA



24

Medalla a la entrega por la vida de los niños con cáncer: así es Aspanoa

23 Echamos raíces...

Kalibo Correduría de Seguros continúa su expansión con la apertura de una nueva sucursal en Zaragoza

28 Apoyo empresarial

ALIA. Una deuda bien estructurada, una ventaja competitiva de presente y futuro

31 Preguntas y respuestas

¿Interrumpe la prescripción la reclamación dirigida solo frente a la aseguradora?

32 Soluciones aseguradoras

Los viajeros ya no salen de casa sin seguro de viaje

36 Hablamos de Aragón

Ara Malikian

Violinista

175 ANIVERSARIO BALAY

De la primera placa de inducción a la última tecnología: un paseo por 75 años de historia de Balay



Fernando Gil,
director general de Balay

Mucho ha llovido desde que Esteban Bayona y José María Lairla abrieron en Zaragoza en 1947 un pequeño taller de fabricación de componentes radioeléctricos. Son tres cuartos de siglo, 75 años de historia de una compañía, Balay, que siempre ha intentado ser pionera y valiente, con la primera lavadora automática, la T500, que marcó un antes y un después en los hogares de todo el país.

A estos 75 años, Balay, integrada en la multinacional alemana BSH desde 1989, llega con un "buen estado físico" y un "excelente estado mental", aunque "con unas décimas de fiebre" por toda la incertidumbre que rodea a la industria en los últimos meses, como reconoce su director general, Fernando Gil. "Todas las circunstancias que estamos viviendo de incrementos de costes de energía, de materias primas, problemas logísticos y de no producir todo lo que quisiéramos, porque nos faltan los chips

de China, nos ha subido unas décimas la temperatura", expone, aunque sin dudar de que "hemos salido de muchas crisis y esta no será una excepción".

Como consecuencia de estas fluctuaciones en la producción, las dos plantas de Zaragoza, ubicadas en La Cartuja y en Montañana, acumulan meses en los que se han dado paros intermitentes, donde las previsiones se tienen que fijar cada semana o cada día. "Teníamos unas cadenas de suministro muy calculadas y tensas, en el sentido de que, si mañana necesitas una cantidad de accesorios y piezas, son los que llegan la noche anterior. Si, de repente, te dicen que esos chips van a tardar cuatro meses, paralizan toda la cadena. Vas produciendo lo que puedes, no lo que quieres", detalla Gil, esperando que, hacia final de año, el suministro de los chips pueda normalizarse, sin llegar todavía a una situación prepandemia.

Aun así, desde BSH, que exporta en torno a 750 millones de euros, la mitad de su facturación en la capital aragonesa, son optimistas con este año 2022,

pese a que los costes de algunas materias primas se han incrementado entre un 15 y un 30%. "Hasta final de mayo estamos vendiendo menos y fabricando en conjunto un poco menos que el año pasado, porque si miramos por fábrica las cosas cambian. Todavía tenemos posibilidades de crecer en facturación y fabricación sobre el año pasado. Igual me equivoco, pero a lo mejor podemos crecer un 5 o 6%", afirma su director general, reconociendo que, en el actual contexto, las predicciones "duran horas".

No obstante, BSH ya mira al futuro con un "optimismo realista", donde las cocinas de nuestras casas también estarán conectadas a Internet y el control por voz ganará peso en el día a día. "Imagina que entras por la mañana en la cocina, dices "buenos días", y la cafetera, que ha registrado tu voz, sabe que son las 8.00 horas y te hace un cortado. Si entra tu voz a las 15.00 horas, te hará un café solo", expone Fernando Gil, poniendo como otros ejemplos una mayor digitalización en los hornos o la automatización de las lavadoras. —



EXPANSIÓN NACIONAL E INTERNACIONAL

Panel Sandwich repite en el ranking de Financial Times por su crecimiento durante la pandemia



Salir en un ranking de mil empresas europeas con mayor crecimiento ya es una utopía para multitud de compañías, pero la zaragozana Panel Sandwich Group puede presumir de ser una de las pocas que ha logrado repetir en la prestigiosa clasificación del Financial Times. Su primera aparición fue en 2018 y ahora han vuelto a ser incluidas en la última publicación, que, además, ha tenido lugar tras la pandemia.

Toda una *"sorpresa"*, como señala su CEO, Óscar López, que supone un *"reconocimiento"* al *"esfuerzo que hemos hecho como equipo"* para salir adelante en los últimos años. Ello ha requerido un proceso de transformación de la empresa, donde *"le hemos dado la vuelta"* para *"ser más eficientes y productivos"*, potenciando la venta y la distribución online del panel sándwich.

Esta compañía nació en 2011 con el objetivo de digitalizar el sector de la construcción y se ha convertido en un referente en la promoción del panel sándwich, un material utilizado principalmente en almacenes, casas o naves

industriales, y que ahora se ha popularizado a todo tipo de usos. *"Se instala de una forma muy sencilla, ya que va atornillado, pesa muy poco, es el mejor aislante del mercado y es muy barato, en comparación con otros elementos. Es muy versátil"*, ha remarcado López.

Para asentar este crecimiento, un objetivo *"clave"* ha sido su proceso de internacionalización, en el que se ahondó en 2017, ya que, aunque *"queda recorrido"* en España, *"nuestro modelo de negocio puede replicarse en otros países"*. *"Hemos estado haciendo incursiones en otros países, como Francia o Estados Unidos, que están ganando peso en nuestra facturación. España sigue siendo muy atractivo, pero queremos ser los primeros en expandirlo"*, ha afirmado el CEO de Panel Sandwich Group, que cuenta actualmente con 52 trabajadores, casi el doble que antes de la pandemia.

Ahora, su futuro se basa en su proyecto de expansión nacional e internacional, donde destaca la creación de nodos logísticos de última milla, recientemente



Óscar López,
CEO de Panel Sandwich

abiertos en Madrid y Barcelona. *"Llevamos el material a estos centros y de ahí hacemos la entrega final al cliente. Con esto queremos dar un mejor servicio y ser más rápidos y efectivos. Intentaremos extrapolarlo a otros países"*, ha añadido. —



EL VALOR DE LA TRANSFORMACIÓN

Foticos: de revelar carretes a recibir el Premio a la Exportación

Hubo una época no muy lejana donde las cámaras apenas permitían hacer 36 fotografías de nuestras vacaciones, por lo que había que seleccionar muy bien dónde querías inmortalizar tus recuerdos, que, además, debías llevar a revelar cuando volvieras a casa, por lo que tenías que esperar para comprobar si la foto había quedado bien, movida o con los ojos cerrados. Nada que ver con tu último viaje, en el que a buen seguro tendrás más de esas 36 fotografías en apenas una hora, quizá antes de llegar a tu destino, aunque sepas que muchas de ellas serán prácticamente idénticas.

Una radical transformación del mundo de la fotografía que se ha llevado por delante a multitud de empresas, aunque otras han sabido reinventarse a un nuevo modelo digital. Es el caso de Foticos, una histórica empresa zaragozana que se adelantó a este declive y ahora está viviendo una etapa de esplendor, con más de 600.000 pedidos en el último año y un catálogo de 1.300 productos personalizados que se venden a través de 19 e-commerces en 9 idiomas diferentes. Ello le ha hecho merecedor del último Premio a la Exportación 2022 de la Cámara de Comercio.

Un cambio de negocio que obligó a "rediseñarnos de cero", como reconoce su CEO, Jesús Fernández. "Nos vimos



abocados a un cambio radical en nuestro sector. La fotografía analógica se hundió completamente a principios de los 2000. Se fueron a pique grandes compañías porque no supieron adaptarse. Nosotros, siendo una empresa de calle, sin tener grandes másteres, supimos transformarnos", explica.

Ahora, la fotografía digital apenas no supone ni un 1% de su facturación, que alcanzó en 2021 los 15 millones de euros. Con un centenar de trabajadores, que llegan a los 170 en Navidad, y sin franquicias, apostaron por la personalización de productos y la venta online. "Compramos madera o tela y la convertimos en una hucha o una manta con tu imagen. No es algo que compramos y vendemos. Nosotros compramos, diseñamos, personalizamos, transforma-



Jesús Fernández,
CEO de Foticos

mos, lo metemos en una caja y lo enviamos", destaca.

En estos momentos, un 75% de las ventas son para clientes internacionales, sobre todo de Francia, Alemania, Portugal e Italia y, entre su amplio catálogo, los productos más vendidos son las tazas de cerámica, los llaveros y las mantas. Además, acaban de aterrizar también en Polonia y República Checa, y se van a trasladar a un nuevo almacén en Zaragoza y están inmersos en una ampliación de sus instalaciones, con lo que sumarán hasta 22.500 metros cuadrados de superficie. —



PRODUCCIÓN FARMACÉUTICA

TEVA: Objetivo 8.500 millones de dosis al año desde Malpica



Antonio Cabodevilla,
director de TEVA

La planta de TEVA en Zaragoza quiere formar parte del auge del sector farmacéutico en la Comunidad. La compañía está inmersa en un proyecto para incrementar su producción en más del 20% en cinco años hasta alcanzar las 8.500 millones de dosis anuales, lo que permitirá, según el director de la factoría, Antonio Cabodevilla, *“seguir aumentando nuestras cifras de empleo”* tras superar los 550 trabajadores en las instalaciones de Malpica.

No en vano, esta fábrica representa un 9% del volumen de las 40 plantas que tiene TEVA a nivel mundial. Desde 2008, la compañía ha realizado una inversión total de 65 millones de euros en Zaragoza, tanto en la parte logística como en la industrial. *“Nuestra intención es seguir creciendo año a año, en mayor fabricación, en tecnología e innovación y en la creación de puestos de trabajo. Tenemos un plan sólido y la ambición de llevarlo a cabo con toda la ilusión y con el esfuerzo de un gran equipo”*, señala Cabodevilla.

Esta planta de Malpica está orientada al 100% a la producción de medicamentos orales sólidos, destacando



las formas farmacéuticas de pellets, cápsulas y comprimidos, tanto en sus procesos de fabricación como de acondicionamiento. Actualmente fabrican 30 moléculas diferentes, aunque los mayores volúmenes de producción se concentran en 6 productos: Atorvastatina, Omeprazol, Lansoprazol, Pantoprazol, Simvastatina, y Rosuvastatina. Además, en los últimos meses también han participado en el envío de medicamentos a Ucrania, colaborando, gracias a su experiencia logística, con el Ministerio de Sanidad y el Gobierno aragonés en el envío desde Zaragoza de 39 especialidades farmacéuticas, entre antibióticos, analgésicos y an-

tirretrovirales, con unas 40.000 unidades. *“El procedimiento, coordinado por la propia Consejería, consistió en la compra por parte del servicio de Farmacia Hospitalaria del Hospital Miguel Servet de Zaragoza de estos productos a Teva, siendo nuestra compañía la que se encargó de su envío”*, explica el director de la planta.

Por otro lado, desde TEVA han puesto especial dedicación a las prácticas *“éticas y responsables”*, con el firme propósito de *“ubicar al paciente en el centro de todo lo que hacemos”*, remarca Cabodevilla. Así, están llevando a cabo una estrategia de *“Vertido Cero”*, donde *“reciclamos el 100% del papel, cartón, madera, plástico y materiales metálicos de residuos no peligrosos”*, así como *“un plan innovador para los próximos años para continuar nuestro compromiso firme con la sociedad y con el medio ambiente”*. *“Zaragoza es una de las fábricas de TEVA más maduras en implementación de procesos de mejora continua, y tenemos en marcha varios proyectos de simplificación y estandarización de nuestros procesos productivos”*, añade el director de la factoría. —

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:



Ana Bendicho

Directora creativa de Novo Diseño



Kike Júlvez

Socio fundador del Grupo Tándem



Susana Hernández

Directora general de Arrocería del Pirineo



José Ignacio Alfaro

Presidente del Banco de Alimentos de Zaragoza



Fotos: Arturo Gascón



Ana Bendicho

Directora creativa de Novo Diseño

“Hay que seguir alimentando el germen del diseño”

El diseño gráfico, el diseño industrial y las experiencias de algunas marcas centraron esta Mesa Abierta patrocinada por Kalibo. La directora creativa de Novo Diseño, Ana Bendicho, explicó su trayectoria y cómo ha evolucionado el sector. “Cuando daba Historia del Arte en el instituto había un capítulo de media hoja que hablaba de diseño y a mí me llamó la atención, pero no sabía dónde estudiarlo, así que empecé la carrera de Filosofía y Letras”. señaló, pero una serie de casualidades (la atropelló un autobús y tuvo que hacer un parón en sus estudios y casi a la vez se empezó a impartir Diseño de producto en la Escuela de Bellas Artes) la llevó a estudiar este nuevo curso y a fundar su propia empresa.

El estudio empezó con una sede en la calle Espoz y Mina, pero tuvo que dejarla y consiguió una carbonería, que reformó totalmente y es la actual sede de la empresa. “Llegó la crisis económica y tuve que reajustar, aunque soy incapaz de despedir a la gente. Había conseguido un sitio bonito que se iba a quedar vacío. Ahora somos cuatro en mi estudio, pero lo compartimos con otros dos diseñadores”, explica.

Bendicho trabaja también como docente dando clases en tres másteres de diseño en Madrid. “Intento tener relación con las escuelas porque hay que seguir alimentando el germen del diseño y nuestra experiencia tiene que

servir. Es un mundo que va creciendo y evolucionando y no nos podemos quedar ahí. Hay que tener presente en todo momento al usuario y a las personas e intento estar al día de todo lo que sucede. Tengo muchísimos referentes”, añade.

Bendicho es una firme defensora de la colaboración. Por ejemplo, recientemente ha participado en el proyecto Gastroartesanía que combina artesanía, diseño y gastronomía y que pretende que los artesanos diseñen vaji-

llas para los restaurantes. “Mi perfil es siempre conciliador. No hay que abandonar una parte por otra. Ingenieros y gente de las escuelas de arte deben encajar, pero de la confrontación surgen las ideas”, destaca.

La diseñadora contó algunos ejemplos de proyectos que ha hecho recientemente con marcas de empresas rurales y de productos agroalimentarios, creándoles el diseño e incluso el naming, un trabajo “muy satisfactorio y que los empresarios agradecen”. —





Kike Júlvez

Socio fundador de Grupo Tándem

“La hostelería tiende hacia la concentración, con más grupos empresariales y menos bares pequeños”

Apenas lleva 10 años en la hostelería, pero ya ha conseguido gestionar cuatro restaurantes con gran éxito en la capital aragonesa. Kike Júlvez, uno de los socios fundadores de Grupo Tándem, protagonizó una Mesa Abierta patrocinada por Kalibo y habló sobre su funcionamiento y la hostelería en general. “Cuando acabé la carrera empecé a trabajar en un negocio del sector de la construcción con mi familia, en Aldea Viviendas, donde estuve unos 5-6 años. Me pasé al sector audiovisual y monté una productora. Finalmente me decanté por la hostelería y en 2013, junto con mi socio, fundamos el grupo montando dos restaurantes, La Bocca y Marengo, a la vez, lo cual fue una locura teniendo en

cuenta que no conocíamos mucho el sector”, resalta.

Júlvez y su socio tenían claro el formato del restaurante, pero no sabían cómo iba a reaccionar el público. “*Proponíamos algo poco extendido, locales muy trabajados desde el punto de vista estético, muy acogedores, con raciones, tapas, platos para compartir... Huíamos de los menús, pero el público al final nos ha obligado a tenerlos, siempre con una oferta gastronómica muy bien presentada*”, destaca.

Cada restaurante del Grupo Tándem tiene un enfoque diferente, lo que no permite estandarizar todos los procesos y convierte la gestión en una “locura”. “*Al principio contratamos a asesores externos para crear la ofer-*

ta gastronómica, la decoración, etc... Siempre hay que rodearse de grandes profesionales, sobre todo para los temas a los que no llegas”, afirma Júlvez.

Respecto a los trabajadores, su grupo tienen una plantilla bastante estable, aunque también “*está bien que haya algo de rotación*”. Para Júlvez, es un sector que te tiene que gustar, hay que ser servicial, trabajar de cara al público... En Grupo Tándem han puesto en marcha un plan de incentivos que llaman “*la propina digital*”, con el que los empleados acumulan puntos por cada reseña positiva de los clientes que consiguen y los canjean por dinero a final de año. Y es que las reseñas en Internet son un valor muy importante para la empresa. —



Susana Hernández

Directora general de Arrocería del Pirineo

“Vendemos un arroz 100% aragonés con una calidad excepcional”



“Mucha gente de aquí no sabe que el arroz Brazal es 100% aragonés y tenemos que contar estos valores. Si lo prueban, verán que es un arroz excepcional”, explica Susana Hernández, la directora general de Arrocería del Pirineo, que protagonizó una Mesa Abierta patrocinada por Kalibo. “Estudié Ingeniería Agrícola y trabajé en distintos ámbitos, hasta que me saqué el título Atria y me surgió la oportunidad de entrar en Arrocería del Pirineo. El mundo del arroz era desconocido para mí, pero encontré mi sitio y llevo ya 15 años, realizando trabajo de campo como técnica hasta 2014, y como directora general desde entonces”, añade. La marca Brazal surgió en 1997 y ha tenido un crecimiento lineal. “Con los

cambios de los años 2014-2015, se apostó por potenciar la marca Brazal. Antes se prestaba más atención a la venta a granel, pero en 2008 se hizo el molino en Alcolea de Cinca y se empezó a vender el arroz blanco, sin cáscara, que deja márgenes mayores. No es un producto perecedero y viaja bien”, destaca Hernández.

Esta cooperativa produce 7 millones de kilos, 4 millones de ellos de arroz blanco. El 30% de lo que se produce es para la marca y el resto para granel. Se trata de un producto de gran calidad que se reconoce mucho fuera de Aragón. “En volumen, la variedad que más se produce es Guadiamar, que se usa para guarnición, sushi... Pero el 90% de las ventas en paquete son de la

variedad Maratelli, que tiene muchas prestaciones culinarias y absorbe muy bien los olores y sabores”, expone.

En cuanto al cultivo de arroz en Aragón, Hernández explicó que en los años 30 se cultivaba en la zona de Pina de Ebro, pero se abandonó. En los 60 se empezó a cultivar en Alcolea de Cinca, pero la gran expansión fue en las Cinco Villas en los años 90 a través de los pueblos de colonización, que tienen tierras muy complicadas. El 35% del arroz se vende fuera de Aragón y un 40% se destina al canal hostelería. Ahora están inmersos en un proyecto para conseguir un envase elaborado con la cascarilla de arroz, algo muy sostenible que acabaría con el uso del plástico. —





José Ignacio Alfaro

Presidente del Banco de Alimentos de Zaragoza

“En el Banco de Alimentos repartimos una media de 16 toneladas diarias”

Distribuyen alimentos a entidades de toda la provincia, atienden a algo más de 22.000 personas (durante la pandemia llegaron a 26.000), reparten una media de 16 toneladas de alimentos diarias... La labor del Banco de Alimentos de Zaragoza es inmensa y su presidente, José Ignacio Alfaro, contó cómo funcionan y se organizan durante una Mesa Abierta.

El Banco de Alimentos es una fundación apolítica y aconfesional, pero tiene una estructura similar a la de una empresa, aunque integrada por voluntarios. Los bancos de alimentos se crearon en 1967 en Arizona (EEUU). “Un señor se dio cuenta de que se tiraba mucho en los comedores y empezó a recoger los productos que se iban a tirar, latas abolla-

das, productos que iban a caducar, etc. a través de supermercados, empresas, comedores, etc. La idea se expandió por EEUU, Canadá y Francia”, señala.

Hay 150 voluntarios comprometidos que van al Banco de Alimentos, que cuenta con tres naves en Mercazaragoza, dos días por semana y luego hay voluntariado ocasional. Estas entidades se caracterizaban por pedir solamente productos, pero con la pandemia y la dificultad para hacer las donaciones, empezaron a pedir también dinero. “En cierto modo, esta forma de trabajar nos ha facilitado algunas labores, sobre todo el clasificar los alimentos por fecha de caducidad. Había temporadas en las que teníamos que gastar rápido y otras en las que no había. Ahora pode-

mos comprar poco a poco y mantener el stock durante el año”, explica Alfaro. Gracias a convenios con empresas de transporte intercambian productos con otros Bancos de Alimentos, cruzan el Estrecho para llevar productos a Ceuta y Melilla o consiguen vehículos durante mes y medio para distribuir los alimentos de la Gran Recogida. La ratio anual de alimentos recogidos en Zaragoza está en 177 kilos por persona, mientras que a nivel nacional está en 110. Así, reparten una media de 16 toneladas de alimentos diarias y colaboran estrechamente con otras entidades como El Refugio, el Comedor de San Antonio, el Convento del Carmen, etc..., incluso donan alimentos a veces a diócesis de Cáritas o a Cruz Roja. —



CEOE Aragón celebra su 40 aniversario reivindicando la importancia de los empresarios en la sociedad



FELIPE VI VALORA EL "GRAN PAPEL" DE LAS EMPRESAS ARAGONESAS ANTE LAS DIFICULTADES

La gala la ha cerrado Felipe VI transmitiendo su *"profunda enhorabuena"* a CEOE Aragón por su 40º aniversario. Cuatro décadas de las que destaca *"la madurez alcanzada"* y las *"circunstancias autonómicas y nacionales"* que se han vivido, recordando cómo los empresarios de la Comunidad *"se movilizaron"* durante la pandemia *"para paliar la escasez de material sanitario"*, y que se ha repetido en los últimos meses con la guerra en Ucrania.

El Rey ha animado a las empresas a continuar con el compromiso con el *"proceso de modernización y transformación"* de la economía, un proceso que *"permita aumentar la productividad, que amplíe la capacidad para crear empleo de calidad y que mejore la calidad de vida de todos los españoles"*. *"Nos enfrentamos a un reto de país, que es una oportunidad para abordar transformaciones urgentes. Para poder estar a la altura de las exigencias que plantean las circunstancias actuales, necesitamos la colaboración y el compromiso de todos. Somos capaces de ello"*, ha señalado.

La Confederación de Empresarios de Aragón (CEOE) ha celebrado su 40º aniversario con una gala encabezada por el Rey Felipe VI. El acto ha girado en torno a la historia, actividad y futuro de la organización y, sobre todo, en torno a empresas y empresarios, que son *"la principal palanca de creación de riqueza y bienestar de la sociedad"*, tal y como ha destacado su presidente, Miguel Marzo. En su intervención, Marzo ha querido reconocer la labor de sus antecesores y compañeros que *"han sentado las bases"* de la organización, que define como *"la casa de todas las empresas aragonesas"*, y de la que resalta su misión, *"favorecer la mejora de las condiciones para impulsar la competitividad"*, y *"en ello vamos a seguir insistiendo durante muchos años más"*.

Para el presidente de Aragón, Javier Lambán, un ejemplo de este compromiso con la sociedad es la ayuda que los empresarios ofrecieron en los primeros meses de pandemia para lograr el suministro de material sanitario, destacando su capacidad y sus valores. *"Tozudos como corresponde a un buen aragonés, pero son hombres y mujeres abiertos al futuro y a entenderse a sí mismos como ciudadanos del mundo, con talento y vocación de universalidad"*, ha aseverado.

Por su parte, el alcalde de Zaragoza, Jorge Azcón, ha puesto en valor el papel *"fundamental"* de los empresarios



para el *"crecimiento y bienestar"* de los aragoneses, lo que ha permitido que la Comunidad siga siendo *"tierra de oportunidades"*. *"Ese papel de mejorar la sociedad y seguir siendo motor de desarrollo y de creación de riqueza con sus impuestos"*, ha mantenido.

PREMIOS EMPRESA DE ARAGÓN 2022

- **Autónomo:** Adriana Galve, de la librería El reino del revés
- **PYME:** Levitec Sistemas
- **Gran empresa:** Grupo San Valero
- **Contribución al medio rural:** Grupo Arcoíris
- **Proyección de Aragón:** Bodegas Aragonesas
- **Sostenibilidad empresarial:** Sphere Group Spain

BWB aterrizaja en Huesca creando 2.220 empleos en un centro de datos y cuatro plantas solares

La empresa Best Wonder Business (BWB) pondrá en marcha un nuevo centro de datos en la Plataforma Logística de Huesca (Plhus) que se alimentará totalmente de la energía solar que producirán cuatro plantas fotovoltaicas que la compañía instalará en la provincia de Zaragoza, en los términos municipales de Perdiguera y Alfajarín, y que conectarán con la subestación de Peñaflo. Este

proyecto contemplará una inversión total de 230 millones de euros y supondrá la creación de 2.200 puestos de trabajo. El presidente de Aragón, Javier Lambán, y la consejera de Economía, Planificación y Empleo, Marta Gastón, han presentado en Huesca junto a los promotores de la iniciativa este nuevo proyecto empresarial, que será declarado de Interés Autonómico en la próxima

reunión del Consejo de Gobierno por el efecto positivo que tendrá para la dinamización económica del territorio y por ser una inversión generadora de riqueza e ingresos en el ámbito local. Esta distinción permitirá agilizar su tramitación administrativa, reduciendo los plazos a la mitad. De esta forma, el proyecto podría estar finalizado a partir del segundo semestre de 2024.



Oxaquim elaborará en Andorra un ácido para baterías del coche eléctrico



Oxaquim va a reforzar su apuesta decidida desde hace 31 años por Aragón. Esta compañía va a ampliar su planta de Alcañiz con diez empleos más, que se sumarán a los 40 existentes, y construirá una nueva fábrica en Andorra, en donde invertirá 370 millones de euros y creará 380 puestos de trabajo para producir ácido oxálico, un material clave para la fabricación de baterías del vehículo eléctrico.

En concreto, la empresa comenzará a levantar la planta de Andorra en 2023, y multiplicará por diez la capacidad ya existente en Alcañiz, que será ampliada y modernizada con una inversión adicional de siete millones de euros. En esta fábrica se producirán materia-

les para el mercado de tierras raras, que se utiliza principalmente para chips e imanes de molinos y motores eléctricos, mientras que Andorra se destinará al sector de la automoción eléctrica.

El proyecto para construir una nueva planta en Andorra comenzará con una primera fase que conllevará una inversión de 37 millones de euros y la creación de 38 puestos de trabajo en Bajo Aragón en un referente en la producción de ácido oxálico, un producto demandado por un sector tan estratégico como es el de la industria del motor y, más concretamente, los vehículos eléctricos y el desarrollo de las nuevas tecnologías en las baterías que necesitan.

Novaltia sustituirá el modelo tradicional de distribución por un plan más digital y sostenible



Novaltia quiere seguir siendo líder nacional en la distribución de productos farmacéuticos. Para ello, va a invertir 25 millones de euros en un plan de innovación aplicada a la cadena de suministro farmacéutico en Aragón, que le permitirá sustituir el modelo tradicional de distribución por uno nuevo basado en la digitalización y la sostenibilidad, y que incluye la puesta en marcha de un nuevo almacén en Zaragoza en 2025.

El nuevo almacén al que trasladará su actividad la compañía se situará en el polígono Puerta Norte de Zaragoza, muy cerca de su actual ubicación, en la Ciudad del Transporte. Se tratará de un almacén inteligente y sostenible con cero emisiones gracias a la utilización de materiales aislantes, sistemas de ventilación y electro-mecánicos de climatización, que estará complementado con fuentes de energías renovables.

La farmacéutica Besins Healthcare instalará en Muel su primera planta productiva de España

La multinacional francesa Besins Healthcare ha decidido instalar su primera planta productiva de España en el municipio zaragozano de Muel, en una nave de 9.800 metros cuadrados del polígono El Pitarco. Esta compañía farmacéutica, dedicada a tratamientos de endocrinología y hormonas, va a generar alrededor de 150 puestos de trabajo de alta cualificación para la producción de cápsulas blandas y geles, con una inversión de 25 millones de euros, que podrían ampliarse en el futuro.

Este municipio del Campo de Cariñena competía con otros posibles emplazamientos de toda Europa, imponiéndose en un detallado estudio objetivo gracias a los nudos de comunicación,

la potencia universitaria y la importancia del sector farmacéutico. "España se ajustaba a lo que necesitábamos y era el que más puntos acumuló. Se nos propuso la provincia de Zaragoza como la más dinámica, adaptada y la que mejor podía cumplir con las necesidades", ha expuesto el presidente de Besins Healthcare, Antoine Besins.

Besins Healthcare está especializada en la endocrinología y fabricará en su nueva planta cápsulas blandas y geles que se exportarán por todo el mundo. Está previsto que la fábrica se ponga en marcha en torno a marzo de 2023, aunque "antes comenzaremos con validaciones y pruebas piloto", con un equipo ya trabajando sobre el terreno. "Trabajamos



en la investigación y tenemos en mente la creación de nuevos productos. La innovación es imprescindible. Tenemos un terreno muy extenso en esta fábrica y, si fuera necesario, podríamos abrirnos a una posible ampliación", ha añadido el presidente de la empresa, añadiendo que la inversión prevista, de 25 millones, no es "para meses", sino "para décadas".

Itesal anuncia una inversión de dos millones destinados a la optimización energética de la compañía



Itesal va a realizar inversión de dos millones de euros, destinados en su mayoría a la optimización energética. Esta compañía, dedicada a los sistemas de aluminio para arquitectura e industria, no ha sido ajena al disparado incremento de los precios, por lo que van a instalar placas fotovoltaicas para cubrir con autoconsumo hasta el 40% de la electricidad que consume. Además, tal y como ha anunciado su director general, Armando Mateos, contará con un "horno de maduración para eliminar cuellos de botella", con lo que lograrán un "importante ahorro en gas", así como otras actuaciones en modernización de elec-

trónica y mejora ergonómica en varios puestos de trabajo. Coincidiendo con su 30º aniversario, el vicepresidente y consejero de Industria, Arturo Aliaga, ha situado a Itesal como una "empresa de referencia" a nivel nacional, fabricando "unos elementos de aluminio que contribuyen al ahorro y la eficiencia del consumo en los hogares". En este sentido, ha destacado la importancia de "entrar en el corazón de nuestras industrias para proyectar lo que Aragón quiere ser, una comunidad referente en la industria, en el ahorro y la eficiencia energética y en el camino hacia la economía circular".

Magna Automotive se lanza al vehículo eléctrico con nuevas líneas de producción en Pedrola

Magna Automotive invertirá en su planta de Pedrola 15 millones de euros durante los próximos dos años, que destinará principalmente a nuevas líneas de producción de componentes para vehículos eléctricos y a la mejora de los procesos actuales, apoyado por las ayudas a la I+D en movilidad sostenible del Departamento de Economía, Planificación y Empleo. Con estos proyectos en desarrollo y otros productos en fase de lanzamiento, la compañía espera generar 50 nuevos puestos de trabajo. Así se lo han trasladado los responsables de la empresa a la consejera Marta Gastón, que ha

anunciado el lanzamiento de una nueva convocatoria de estas subvenciones este mismo año. Magna Automotive ha recibido en total cerca de 1,2 millones de euros a través de las dos convocatorias de subvenciones a la I+D dirigidas al sector de la automoción lanzadas hasta el momento por el departamento que dirige Gastón. La última de ellas, publicada el pasado año, ha permitido respaldar uno de los proyectos de desarrollo experimental de Magna y otras diez propuestas empresariales vinculadas a la movilidad sostenible, además de cuatro iniciativas empresariales del sector farmacéutico y 13 de economía circular.

María Jesús Lorente toma el relevo de Aurelio López de Hita al frente de Cepyme Aragón

María Jesús Lorente ya es la nueva presidenta de Cepyme Aragón para los próximos cuatro años. Esta empresaria de 62 años, actual líder de las pymes de Zaragoza y expresidenta de Arame, ha sido la única candidata para relevar a Aurelio López de Hita, que deja la organización tras 17 años en el cargo. Es, además, la primera mujer que ocupa esta responsabilidad como máxima representante de las pequeñas y medianas empresas de la Comunidad.

Sus primeras palabras como nueva presidenta han sido de agradecimiento a la labor de López de Hita durante estos 17 años, de quien ha valorado de forma "magistral" su etapa en Cepyme. "Nos empezábamos a recuperar de 2008 y vino la pandemia, y ahí ha estado la figura de Aurelio y la templanza de la que siempre ha hecho gala. Le tengo como maestro y, aunque me ha puesto el listón alto, espero que podamos afrontar todos los retos que se vienen encima", ha expuesto, reconociendo la "difícil" y "convulsa" etapa que le va a tocar vivir al frente de las pymes.



La antigua Universidad Laboral será derribada para levantar dos grandes naves logísticas con 2.500 empleos

La promotora aragonesa Montepiño ha adquirido los terrenos de 38 hectáreas propiedad del Gobierno de Aragón y del Sepes en el polígono de Malpica. En este espacio, donde se encuentra la antigua Universidad Laboral de Zaragoza, se construirán dos o tres grandes naves logísticas para acelerar la atracción de nuevas empresas interesadas en instalarse en el entorno de la capital aragonesa, que aspirarían a crear unos 2.500 puestos de trabajo.

Esta operación, que supondrá una inversión de 150 millones iniciales a los que se sumarán otros 75 de los futuros inquilinos, permitirá convertir un suelo "inutilizado" en la mayor parcela logística que "jamás se haya vendido" en la

Comunidad, ha señalado el presidente de Aragón, Javier Lambán, ascendiendo a 384.000 metros cuadrados, superior incluso que la de Amazon en Plaza. El proyecto consiste en el desarrollo de alrededor de 177.000 metros cuadrados construidos, que estarán distribuidos en, al menos, dos edificios logísticos, modernos, sostenibles e innovadores desde el punto de vista tecnológico. Los nuevos edificios se levantarán bajo los parámetros del Leed Gold, que es un sistema internacional de certificación sostenible. Además, se acondicionará el espacio con una zona verde y un aparcamiento de 1.100 plazas y otros edificios de usos administrativos y oficinas.

El PIB aragonés crece un 5,4% interanual en el primer trimestre de 2022

El Producto Interior Bruto aragonés registró en el primer trimestre del año un crecimiento del 5,4% respecto al mismo trimestre de 2021, un punto y dos décimas superior al dato registrado en el cuarto trimestre de 2021 (4,2%). Esta tasa de crecimiento interanual es inferior en un punto a la registrada para el conjunto de España (6,4%). En términos intertrimestrales, la variación del PIB regional en el primer trimestre de 2022 fue del 0,8%, tasa un punto y ocho décimas inferior a la registrada en el trimestre precedente (2,6%).

La afiliación a la Seguridad Social en mayo en Aragón no se alcanzaba desde la Expo 2008

El paro baja en Aragón hasta los 58.928 desempleados. Una cifra que supone casi un 4% menos que el mes de abril y más de un 25% por debajo de los datos de mayo de 2021. Pero destaca también que la Comunidad ha acabado el mes con un total de 591.330 afiliados a la Seguridad Social, una cifra "importantísima" ya que es la más alta desde agosto de 2008, momento en el que Aragón se encontraba "en pleno meollo de la Expo", según ha resaltado la consejera de Economía, Marta Gastón. Y es que tampoco había una cifra de parados "tan baja" en la Comunidad desde octubre de 2008.

La vivienda alcanza niveles récord en el comienzo de 2022

El primer trimestre de 2022 dejó unas cifras de récord en el mercado inmobiliario. En total, entre enero y marzo, se vendieron en Aragón 4.136 viviendas, lo que supone el mayor resultado desde el segundo trimestre de 2008, retomando la tendencia al alza que se había perdido en la segunda mitad de 2021, principalmente en Zaragoza, con 2.098 compraventas, siendo el tercer mejor periodo desde mediados de 2007. Así se refleja en el último informe de la Cátedra del Mercado Inmobiliario de la UZ, cuyo director, Luis Fabra, ha calificado este periodo de "espectacular", con casi 15.500 compraventas en los últimos doce meses.

Aragón y Ohio firman un acuerdo para la cooperación económica, tecnológica y comercial

El Gobierno de Aragón y el Departamento de Desarrollo de Ohio han firmado un acuerdo para la cooperación económica, tecnológica y comercial con el que se busca ampliar e intensificar la colaboración y trabajar las posibilidades en lo público y en lo privado. Destacan sectores de interés mutuo como la automoción (siendo uno de los polos más importantes de automoción en Europa con Stellantis y su planta en Figueruelas a la cabeza), las TIC (ambos territorios son regiones AWS), la agroalimentación, la defensa, el sector de la salud o la logística.

Las altas temperaturas de mayo reducen un 25% la cosecha de cereal en Aragón



Las altas temperaturas registradas durante la segunda mitad del mes de mayo han podido causar importantes daños en los cultivos de cereal de Aragón. Según las primeras estimaciones de UAGA, el calor "intenso y prolongado" que se ha vivido en la Comunidad podría llegar a reducir hasta un 25% una cosecha que se preveía "muy buena", pero el bochorno ha provocado el "asurado" del grano, es decir, no se ha desarrollado adecuadamente y no ha alcanzado el peso deseable.

Aun así, y pese a la "preocupación" e "incertidumbre" que se reconoce, desde la organización agraria valoran que las expectativas del cereal de invierno, formado por cebada, trigo duro, trigo blando, triticale, centeno y avena, entre otros, son "un poco mejores de lo que se esperaba", quedando una campaña en la media de producción, con unos datos muy irregulares según las comarcas. "Si no hubiera sido por el calor inusual que ha habido en mayo, las previsiones de cosecha serían muy buenas", exponen.

Unos 90.000 trabajadores en Aragón podrán acreditar su experiencia laboral

Aproximadamente el 50% de la población en activo de Aragón no tiene una cualificación media, concretamente 295.000 personas. Por eso, el objetivo es que, en 2024, 90.000 de ellas certifiquen su experiencia laboral mediante el Procedimiento de Evaluación y Acreditación de Competencias para mejorar su empleabilidad, facilitarles la búsqueda de trabajo y fomentar su formación, además de impulsar la competitividad de las empresas. Los requisitos exigidos para poder acreditarse son tener al menos tres años o 2.000 horas de experiencia en los últimos 15 años. Y dado que es una convocatoria abierta (sin plazos), se espera que las listas de personas que desean realizar el PEAC se vayan engrosando cada día.

Este procedimiento ha sido puesto en marcha por los Departamentos de



Educación y Economía del Gobierno de Aragón y los agentes sociales de CEOE, Cepyme, UGT y CCOO, quienes han firmado el protocolo de actuación para la evaluación y acreditación de competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral. Para el desarrollo de estas acciones, el Departamento de Educación destinará 400.000 euros y, según el consejero del ramo, Felipe Faci, serán "muy provechosos".

Clara Arpa

Consejera delegada de ARPA

“El hidrógeno va a popularizar la energía”

Clara Arpa lidera la segunda generación al frente de Arpa Equipos Móviles de Campaña, una compañía referente en todo el mundo en la fabricación de recursos para fuerzas armadas, ejércitos u ONGs en todo el mundo. Comenzó su trayectoria con un proyecto en Angola, aunque siempre ha estado ligada con la gestión comercial y la exportación, y ahora dirige una empresa puntera en innovación, que vende en 70 países y que apuesta por la energía 100% renovable. Zaragozana de nacimiento, aunque con raíces familiares cordobesas, turolenses, santanderinas y valencianas, ama el deporte y, particularmente, el esquí y la montaña, y se define como optimista, luchadora e inconformista.





¿Cuál es el estado de salud de Arpa en este primer semestre?

▮ Parece que las cosas empiezan a funcionar con muchísimas dificultades. Si de normal las cosas son complejas, ahora se han multiplicado por cuatro. Los proyectos de exterior, que son los que más tiran y más hacemos, se han retomado, aunque tenemos muchos problemas con los transportes, la falta de componentes y los plazos de entrega.

▮ Iniciaron un movimiento en las Cortes para pedir que el Gobierno priorice la compra de mascarillas fabricadas en Aragón. ¿Qué respuesta han recibido?

▮ Bastante buena. Cuando impera el sentido común y lo explicas, normalmente funciona. Las mascarillas las hemos utilizado de punta de lanza, porque todo el mundo lo entiende, pero pasa con todo. Las administraciones nos hacen dumping y eso es totalmente ilegal, ya que sacan precios por debajo de los costes. Hay directrices de la Unión Europea donde, si se cumplieran, mucho producto de país asiático

no entraría. Los que estamos en desventaja somos nosotros.

▮ ¿En qué consiste esa desventaja?

▮ Todos apoyamos que haya sueldos dignos, cotizaciones, impuestos, jornadas flexibles, igualdad de género, reducción de gases de efecto invernadero, formación profesional continua... Todo ello incrementa los costes de la empresa. Si impera que nosotros legalmente queremos todo eso, pero a la hora de comprar vamos a países donde esto no cuenta, nos quedamos en franca desventaja. Eso es sentido común y no podemos tener lo mejor de los dos mundos. Quiero los mejores derechos, pero vamos a comprar donde no se contemplan, y eso pasa reiteradamente en la compra pública. Estamos realmente discriminados.

▮ ¿En qué momento dieron el paso para fabricar mascarillas?

▮ Cuando nos lo pide el Salud, el Ejército de Tierra y Unicef. Antes de importar, me puse a fabricar con sábanas. Tenemos cuatro máquinas de coser

para nuestras cosas, y conseguí más de 20 máquinas y voluntarias. Hicimos 50.000 mascarillas hasta Semana Santa, que repartimos a residencias, Guardia Civil, al Clínico, al Sertet, al Provincial, al Militar... Ante la imposibilidad de traer FFP2, fui la única empresa que contrata a SGS para certificar en origen que el material cumple, y me tumbó varios lotes. Éramos incapaces, con un estrés tremendo. Como no había forma, compré una máquina semimanual, que necesitaba cinco personas para hacer 800 mascarillas diarias. El Ministerio de Industria sacó subvenciones y nos dieron casi 500.000 euros. En España hay dos máquinas que fabrican el tejido y una la tengo aquí sin estrenar. Una mascarilla cuesta 60 céntimos hacerla y el Salud la compra por 25. La sigue comprando a China.

▮ ¿Cree que la reindustrialización de este tipo de materiales es posible o que acabaremos de nuevo cayendo en manos de productos chinos?



¿Tú vas a comprar un alternador, que es relativamente sencillo, y es muy difícil que no sea de China. ¿Por qué deslocalizamos hace 25 años? Por los costes de la mano de obra. Las materias primas tienen, más o menos, el mismo precio en todos los lados. Lo que nos diferencia es la mano de obra. Nos deslocalizamos por los costes laborales y queremos lo mejor de los dos mundos.

¿En qué más cambió su vida con la pandemia? También levantaron el hospital de campaña de Feria de Zaragoza.

Estuvimos muy entretenidos, es verdad. Estuvimos todos trabajando. Las instalaciones son grandes y amplias, y todos teníamos nuestro espacio. Nos vimos muy útiles. No hay mayor gratificación personal o profesional que cuando eres capaz de aportar tu granito de arena. Han sido dos años muy duros y hemos trabajado muchísimo.

Uno de sus últimos proyectos es la apuesta por el hidrógeno. ¿Qué potencial tiene este elemento como fuente de energía?

“

Eso es democratizar la energía, que una empresa como la nuestra tenga hidrógeno verde hecho en sus propias instalaciones. De aquí (La Muela) a Plaza hay miles de metros cuadrados de tejados para poner placas y autogenerar comunidades energéticas para gestionar el hidrógeno verde. Es una forma sencilla de ser independientes energéticamente

El hidrógeno va a popularizar la energía. Una empresa como la nuestra ha sido capaz de desarrollar tecnología para, con los excedentes de la planta fotovoltaica, producir hidrógeno verde. Trabajamos poco más de 200 días al año y la planta está produciendo. Todos nos hemos dado cuenta de que energéticamente debemos ser autosuficientes, no solo los países, sino las grandes empresas. Tú puedes fabricarte tu propio hidrógeno verde para utilizar el excedente de mil formas. Tenemos un contenedor que genera cuatro kilos de hidrógeno, y tenemos un dispensador con un coche de hidrógeno. Eso es democratizar la energía, que una empresa como la nuestra tenga hidrógeno verde hecho en sus propias instalaciones. De aquí (La Muela) a Plaza hay miles de metros cuadrados de tejados para poner placas y autogenerar comunidades energéticas para gestionar el hidrógeno verde. Es una forma sencilla de ser independientes energéticamente.

¿Van a presentar proyectos a los PERTE?



¡Sí, a alguno nos hemos presentado, pero nos hacen firmar contratos de confidencialidad. En aquellos donde hay puntos de dispensación nos hemos presentado para ser fabricantes de bienes de equipo. Si España quiere ser una potencia, debe haber un ecosistema industrial del hidrógeno, desde los racores hasta las tuberías. Eso debe ser fabricado por empresas españolas, ¿o lo vamos a traer de China? Como los paneles, que se fabrican en dicho país asiático. Fuimos pioneros en la fabricación de paneles solares y creo que quedan muy pocas empresas. La diferencia económica de un panel fabricado en china o fabricado en España no es tan grande como para dejar pasar las garantías, calidades o durabilidad de los paneles fabricados en España. Se ha desplazado todo y no vamos a tener ni gente. No tenemos un relevo generacional.

¡Sobre la guerra en Ucrania, dos cuestiones. ¿Cómo les está afectando el incremento de precios de la energía y materias primas?

¡Todos los sectores, en general, hemos intentado no incrementar el precio, sino absorber los costes, hasta que hemos dicho "hasta aquí". Hemos sufrido mucho y hemos me-

“

La diferencia económica de un panel fabricado en China o fabricado en España no es tan grande como para dejar pasar las garantías, calidades o durabilidad de los paneles fabricados en España

ditado mucho antes de tomar ciertas decisiones de trasladar a nuestros grupos de interés, que los primeros son los trabajadores, los problemas son el incremento de costes.

¡Son referentes en innovación, ¿qué más proyectos tienen entre manos?

¡Ahora mismo, tenemos proyectos referentes a agua y depuración. En 2019 estuvimos trabajando con el Instituto Aragonés del Agua en unas

soluciones sencillas para poblaciones. Dimos con una solución buena para la depuración de los pueblos y esperamos ponerla en marcha en poco tiempo.

¿Qué importancia tiene la exportación en su plan de negocio?

¡Casi 100%, principalmente desde 2004, cuando se reduce el presupuesto de Defensa. Antes éramos muy activos en misiones. Hace poco celebrábamos 30 años de misiones de paz y no tiene nada que ver el papel que teníamos antes al de ahora. Desde que se constituye la empresa en 1968 mi padre ya vendía a Cuba. Siempre hemos hecho proyectos en el extranjero. Ahora tenemos gente en Singapur, Arabia Saudí, estamos en Alemania, con proyectos en Guatemala y trabajamos un contrato con Naciones Unidas con el que reconvertimos contenedores de carga en habitaciones o de comunicaciones.

¿Cómo ve el futuro?

¡Incierto. Soy una persona positiva. Veo las cosas como son e intento ponerles remedio. La gente dice que soy beligerante, pero yo no usaría esa palabra. Soy una persona luchadora. Veo problemas y veo soluciones. Hay una oportunidad fantástica con el De-



Desarrollo Sostenible porque debemos cambiar absolutamente todo. Debemos seguir haciendo lo mismo, pero completamente diferente. Las posibilidades de actividades económicas son brutales. Veo el futuro con optimismo. Tenemos que volver a relocalizar la industria, dejar de contaminar, utilizar energías renovables, hay 190 millones de edificios que rehabilitar... Tenemos mucho trabajo por delante y las oportunidades son bárbaras.

También quería hablar de vuestra implicación en el Pacto Mundial de las Naciones Unidas. ¿Cómo surge?

En 2014 nos proponemos hacer un plan estratégico basado en la Responsabilidad Social Corporativa. Nos hicimos el postgrado en RSC, y nuestro trabajo iba a ser esa estrategia basada en sostenibilidad. Ese año publicaron los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Y lo vi clarísimo. Se veía como que la empresa gana un dinero y lo revertía a la sociedad, y no puedo estar más en desacuerdo. No se trata de qué hago con el dinero que gano, sino de cómo gano mi dinero. Debemos generar actividad económica y empleo digno desde la perspectiva de sostenibilidad.

“

Hay una oportunidad fantástica con el Desarrollo Sostenible porque debemos cambiar absolutamente todo. Las posibilidades de actividades económicas son brutales. Veo el futuro con optimismo. Tenemos que volver a relocalizar la industria, dejar de contaminar, utilizar energías renovables, hay 190 millones de edificios que rehabilitar...

¿A qué nivel están las empresas aragonesas concienciadas?

Yo creo que están muy concienciadas. El año pasado recibieron 1.400 empresas el sello RSA. Ayudaría que todas esas empresas fueran apoyadas por la Administración. Yo tengo el sello RSA+, soy una pyme innovadora, pero la Administración no me apoya, me penaliza. Nos cuesta dinero a cada individuo. Esta mal llamada sociedad del bienestar ha provocado mucho perjuicio al planeta. Hay cada vez más desigualdades y no tenemos recursos.

¿Qué retos se ha marcado como presidenta de la red española del Pacto Mundial?

El primer reto, como me tocó en plena pandemia, era conseguir que las empresas estuvieran interesadas y conseguir socios, que las empresas se adhieran. Y vamos bien porque, no solo no se han borrado, sino que hemos tenido un incremento mayor del que pensábamos. Animo a las empresas aragonesas que tienen el sello RSA a que se adhieran al Pacto Mundial. Sería muy bonito que Aragón fuera la Comunidad que más empresas tiene adheridas al Pacto Mundial. —



Kalibo Correduría de Seguros continúa su expansión con la apertura de una nueva sucursal en Zaragoza

Kalibo Correduría de Seguros, en una apuesta por acercar sus servicios a los clientes, ha abierto una nueva oficina, la segunda en la capital, en el barrio de Las Fuentes. Con más de 30 años de experiencia en el sector asegurador, la empresa da así un paso hacia la descentralización de su actividad y abre la puerta a la creación de nuevas oficinas en el futuro.

“En un mundo en el que todo parece que está digitalizado y que lo que se lleva es la venta solamente a través de medios digitales, nosotros estamos apostando por volver a estar cerca de los clientes”, ha asegurado el director general de Kalibo, Miguel de las Morenas. Ir donde están los clientes y atenderlos personalmente es lo que ha llevado a la correduría a elegir esta nueva ubicación, en la calle Compromiso de Caspe número 48, ya que *“el barrio de Las Fuentes es muy populoso, con mucha actividad comercial y muy productivo para el sector asegurador”*, destaca de las Morenas.

Kalibo pone así, a disposición de sus clientes, una oficina a pie de calle de 100 metros cuadrados, que contará con una plantilla de tres personas, con amplia experiencia, para atender a todos los vecinos del barrio con sus consultas sobre seguros de hogar, auto, vida, mascotas, planes de ahorro y muchos más productos destinados a empresas y autónomos. De esta forma, los clientes de Las Fuentes podrán contar con el mejor asesoramiento personalizado que les ayude a encontrar las opciones aseguradoras más adecuadas para ellos y sus negocios.

Y si esta nueva oficina tiene éxito, *“vendrán más en otras localidades o en otros barrios de Zaragoza para descentralizar nuestro servicio en el centro de la ciudad y llevarlo hacia los clientes, hacia los barrios”*, concluye el director general. —



MEDALLA A LA ENTREGA POR LA VIDA DE LOS NIÑOS CON CÁNCER: ASÍ ES ASPANOA

“El medio mejor para hacer buenos a los niños es hacerlos felices”

Lo que un día dijo Oscar Wilde, uno de los dramaturgos más conocidos del Londres victoriano, perfectamente podría aplicarse a la labor que Aspanoa realiza en Aragón. Nunca uno está preparado para afrontar una enfermedad de tal magnitud como un cáncer, que se cobra tantas vidas, pero mucho menos lo están niños, desde que nacen hasta los 18 años, que tienen que enfrentarse a duros tratamientos oncológicos. Con toda una vida por delante, un niño debe reír, jugar, formarse, ser educado, pero no debería vivir ese enfrentamiento entre su igno-



Gabriel Tirado
presidente de Aspanoa



rancia innata y la necesidad de visitar el hospital día sí y día también para conocer los avances de su enfermedad, al amparo de unos padres que viven atónitos y preocupados una situación desconocida y dura.

Pero Aragón tiene la suerte de contar con asociaciones como Aspanoa, nacida hace 34 años con la vocación de servir y dar cobijo a esas familias y niños a los que les toca bailar con la más fea de la vida. Fue el doctor Javier Pisón quien marcó un antes y después en la atención de los niños con cáncer en la Comunidad, al traer hasta aquí el modelo

seguido por una entidad en Valencia de padres preocupados y dispuestos a ayudarse entre sí para sacar adelante situaciones realmente complicadas. *“El objetivo que se marcaron primero fue mejorar todo lo que gira en torno al niño con cáncer de una familia. Mejorar la atención social, psicológica y mejorar en todas las necesidades que tiene la familia, que surgen o se exacerban cuando tienes un niño que enferma de cáncer”*, explica el presidente de Aspanoa, Gabriel Tirado.

Así hasta el día de hoy. Segundos, minutos, horas, días, semanas, meses

y años velando por la salud de estos niños y la atención a unos familiares que luchan a diario porque la situación salga adelante, pero que no obvian la parte dura de la realidad, los lloros en ciertos momentos o entrar, al principio, en ese mundo totalmente por descubrir y que cambia vidas. Así, por ello es que las familias que reciben ayuda luego son las que la ofrecen: *“Todos los de la junta somos padres afectados, hemos visto la enfermedad y cómo nos ha ayudado Aspanoa. Y cuando nos lo han pedido hemos venido a ayudar. En los momentos en los cuales te sientes muy inválido, que alguien te eche una mano... Solo podemos tener palabras de agradecimiento. Tuve a mi hijo enfermo y Aspanoa no me echó una mano, me echó todo”*, recuerda Tirado.

MÁS DE 40 DIAGNÓSTICOS NUEVOS EN 2021

La asociación atiende en estos momentos a unos 400 familiares aragoneses y a alrededor de 200 niños en distintas fases de la enfermedad. Pero lo que realmente se debe destacar es que el año pasado entre 40 y 50 niños fueron diagnosticados de algún tumor cancerígeno, lo que eleva a un grado de cierta importancia la necesidad de investigar por qué se producen o cómo se puede potenciar su erradicación.





El presidente de Aspanoa, también médico de profesión y, actualmente, jefe de la UCI del Hospital Royo Villanova de Zaragoza, apunta que los cánceres más frecuentes en los más pequeños son los hematológicos, las leucemias, los tumores del sistema nervioso central, los linfomas, sarcomas y una serie de tumores menos frecuentes, como puede ser algún tumor raro. ***“La diferencia del cáncer entre niños y adultos es que en adultos en muchos casos los tumores son secundarios a una serie de factores ambientales, en los niños no. Son problemas en el desarrollo celular que se pueden producir en los primeros meses o años”***, explica Tirado.

Aspanoa entra en juego desde el minuto cero, ofreciendo servicios para cada una de las distintas fases de la enfermedad. Al día siguiente de ingresar en el hospital, el trabajador social y/o psicólogo ya establece el primer contacto social con la familia para conocer las primeras necesidades. Tirado detalla que en estas primeras fases las familias suelen demandar mayor apoyo psicológico. Además, se les orienta sobre las ayudas o prestaciones a las que pueden optar y también se proporciona alojamiento a aquellos núcleos familiares que no son de Zaragoza y necesitan pernoctar en la capital aragonesa durante días y días. ***“Luego según va avanzando la fase de la enfermedad, el apoyo social y psicológico son fundamentales. Nuestro psicólogo va atendiendo a la familia e incluso puede acudir a un pueblo si la familia***

es de fuera”, explica el presidente de la asociación.

Asimismo, se ofrece un servicio de neurorrehabilitación en caso de que a los niños les queden secuelas, para que en un futuro ***“puedan adaptarse mejor a su vida”***. Pero no todo es sufrimiento, y es que estos pequeños a pesar del fuerte tratamiento médico que reciben son terremotos. Quién no lo era en su niñez... Para desprenderse de toda su energía, Aspanoa dispone de un club de tiempo libre o de una residencia en Almudévar.

MEDALLA DE LAS CORTES DE ARAGÓN

Su labor social fue reconocida por las Cortes de Aragón, que entregaron a la asociación su medalla el 23 de abril, Día de San Jorge. ***“La medalla fue un momento que nos hizo mucha ilusión, un apoyo muy importante, un respaldo a nuestra labor. Estamos muy orgullosos y nos empuja a seguir. Pero el reconocimiento por parte de la sociedad todos estos años es espectacular. No hay evento que organicemos, no hay acción que realicemos que la gente no nos apoye, acuda al acto, participe y las muestras de solidaridad son magníficas. De no ser por ello, no podríamos continuar. Estamos muy contentos con este reconocimiento de la sociedad. El día a día estamos muy orgullosos de cómo nos reconoce la sociedad”***, destaca Gabriel Tirado.

La distinción no es casualidad. El amor por estos niños enfermos, que une a las familias, también sale a la luz gra-

“La medalla fue un momento que nos hizo mucha ilusión, un apoyo muy importante, un respaldo a nuestra labor. Estamos muy orgullosos y nos empuja a seguir. Pero el reconocimiento por parte de la sociedad todos estos años es espectacular

cias a las iniciativas solidarias que Aspanoa organiza a lo largo del año. El curso pasado reformó íntegramente las consultas de oncología del Hospital Infantil de Zaragoza; año tras año los veteranos del fútbol español se enfrentan en La Romareda en un partido donde lo importante no es ganar, o artistas aragoneses y nacionales ofrecen desinteresadamente sus obras para que sean vendidas y que los beneficios vayan a parar a la asociación, en la exposición de cuadros benéfica, que este año ha acogido el Museo de Zaragoza. ***“Estas actividades nos permiten llevar a cabo todo lo que ofrecemos, toda la labor que realizamos y encima desde hace unos años podemos poner dinero para financiar la investigación en el cáncer infantil, que es uno de los objetivos que hemos añadido ahora”***, recalca Tirado. El presidente de Aspanoa no mira más allá del presente y orienta los objetivos de la asociación a seguir trabajando porque estos niños puedan tener una vida plena de felicidad. ***“Continuar con todas nuestras labores sociales, psicológicas, fisioterapia y si hay otra necesidad que surge, ocuparse de ella”***. Además de ***“mantener la financiación que todos años tenemos en proyectos de investigación y aumentar el dinero en investigación para mejorar la calidad de vida de los niños y las familias, y, en definitiva, aumentar la supervivencia de los niños con cáncer”***.

ÁNGEL Y SILVIA: "ASpanoa NOS TENDIÓ LA MANO"

A Ángel y Silvia les cambió la vida para siempre el día que visitaron al pediatra en Alagón. Vecinos de la localidad de Cabañas de Ebro y sufridores a la vez que luchadores por la vida y el bienestar de su pequeña Vera. Jamás hubieran pensado que su realidad pasaría a ser la de vivir horas y horas dentro de la tercera planta del hospital infantil, la de Oncología, lo que para Ángel era como "entrar al infierno". Ángel comenzó a ver síntomas extraños en el cuerpo de su pequeña, acudió al médico en la localidad vecina de Alagón y fue derivado al Hospital Infantil.

"Fue entrar a urgencias un viernes, le hicieron las pruebas y bajó la doctora de oncología y me dio el bofetón de que mi hija tenía leucemia, con además un 98% de toxicidad en la sangre", relata este padre enamorado de su hija. Fue además él quien tuvo que llevar las riendas, porque Silvia, su mujer, estaba embarazada del otro regalo de esta familia que se desenvolvería meses después, la pequeña Alma. Teniendo que compaginarlo, además, con un riesgo de aborto. "Tenía mucho miedo y no paraba de llorar. Hasta que pones los pies en el suelo me costó muchos días", cuenta un emocionado Ángel en la sede de Aspanoa, recordando cómo fueron aquellos primeros días de diagnóstico mientras la pequeña Vera libera toda su energía jugando, que es lo que mejor saben hacer los niños. Pero ahora, desde su entrada



“Se han portado superbién, tengo total confianza en los profesionales que nos cuidan, los compañeros de Aspanoa nos dieron un margen y luego nos tendieron la mano. Son muy necesarias asociaciones como Aspanoa en momentos tan duros”

en la asociación, lo ven todo desde otra perspectiva, con otros ojos, los de la esperanza. "Hoy entro y estoy encantado de la vida. Se han portado superbién, tengo total confianza en los profesionales que nos cuidan, los compañeros de Aspanoa nos dieron un margen y luego nos tendieron la mano. Son muy necesarias asociaciones como Aspanoa en momentos tan duros", reconoce.

Y es que en esos momentos en los que estaban "en shock", les fueron aportando pinceladas, "te dan información, te van encauzando...". "He tenido la suerte de conocer a los padres y eso lo valoro como un regalo incluso". Pero el ejemplo de esta familia ribereña es fácilmente replicable a todas y cada una de las que forman parte de esta asociación, puesto que el feedback "es muy positivo", aporta Gabriel Tirado.

Entre esas tareas que Ángel y Silvia valoran, también aparece el apoyo para cumplir con los trámites burocráticos necesarios y poder pedir prestaciones. Porque Aspanoa "está, y tú no" cuando se atraviesan situaciones de semejante magnitud. "En estos momentos no le das importancia a nada, y ellos te orientan a ver qué situación laboral tienes, a qué prestaciones te puedes acoger", destaca Ángel. Todo ello sumado a detalles continuos con los pequeños, que debido a la pandemia se vieron en cierto modo más limitados.

Vera, en su caso, lo vive con la naturalidad de un bebé de dos años. Lloro cuando va al hospital, pero en casa se acuerda de todas y cada una de las personas con las que comparte esas horas interminables en la tercera planta del Hospital Infantil. "Nombra a todos los niños e incluso a las enfermeras que le ponen detalles", dice su padre. El caso de Vera es de esas injusticias que tiene la vida y que afecta a cientos de niños en Aragón y a miles de ellos en España. Pero con esa razón de ser nació Aspanoa hace 34 años, para cuidar a las personas más inocentes que existen, que desde muy jóvenes tienen que remar contracorriente para afrontar con esperanza una vida que todavía tiene mucho que depararles. —





Luis Pérez y Jorge Navarro

Socio y responsable del Área Bancaria y socio fundador de ALIA

Una deuda bien estructurada, una ventaja competitiva de presente y futuro

Si fueras un banco, ¿financiarías con un millón de euros a una empresa que factura 18 y tiene una deuda de 6? ¿Y a otra que genera un volumen de negocio de 7 y debe 21? A simple vista, cualquiera diría que la primera es más atractiva para cualquier inversor, pero entran en juego multitud de factores, principalmente el formato de endeudamiento, que debe ser acorde a la capacidad de generar caja de la compañía.

Porque, como cita el doctor en Economía Artemio Milla, una empresa no está más endeudada por deber más,

sino por deber peor. Una premisa que tuvo clara Jorge Navarro cuando, en 2016, decidió dejar su trabajo en la banca para crear ALIA Consultores, un despacho especializado en la optimización del formato de endeudamiento de las empresas, aspecto que les genera una ventaja competitiva frente a sus competidores en el ámbito comercial y les convierte en un activo interesante donde invertir los financiadores (Bancos, Fondos, Sociedades de Garantía Recíproca o Aseguradoras).

Una aventura que comenzó producto del convencimiento, en base a su ex-

periencia, de que en el mundo empresarial existían *“modelos de negocio que funcionaban y eran rentables, pero que, por endeudarse mal, cerraban”*. *“No entendía que no hubiera profesionales que estuvieran especializados en un tema tan crucial como es el endeudamiento de la sociedad. Todos manejan temas de marketing, ventas o estructura interna, pero pocas tienen conocimiento real de los peligros que asumen por trabajar sin tener una estructura de endeudamiento sólida que resulte cómoda para la empresa y para quien debe financiarte”*, remarca Navarro.



Seis años después de arrancar, ALIA Consultores ya cuenta con 12 profesionales, 7 de ellos exdirectivos de banca, cuyo valor fundamental es el conocimiento del sector financiero y los parámetros que valoran para poder otorgar esa financiación. *“La base de nuestro trabajo es el análisis de los datos de una compañía y realizar un ‘Scoring’, una valoración de éstos, como hacen los entes financiadores. A partir de ahí detectamos aspectos de mejora y fortalezas y, junto al conocimiento de la actividad de la empresa, determinamos qué productos bancarios son más adecuados a su actividad y se adaptan mejor a las posibilidades de financiación existentes en el mercado. Tenemos un departamento de análisis financiero con personal con experiencia en auditoras de primer nivel que se encargan de darnos un soporte menos comercial y más analítico a las operaciones”*, explica Luis Pérez, socio de la firma y responsable del Área Bancaria.

Una parte fundamental es conocer con detalle los requisitos que exigen y valoran los financiadores, y cómo acceder a ellos de la manera adecuada. *“Nos hemos convertido en una central de compras para los financiadores. Auditamos a las empresas, entendemos la estructura adecuada, porque cada modelo de negocio tiene una adecuada, y entonces la negociamos con los entes financiadores. La propuesta de riesgos la montamos nosotros y solicitamos cosas concretas a entidades concretas”*, destaca el fundador del despacho.

EL CAMBIO A UN MODELO TECNOLÓGICO EN LA BANCA

A esta situación se ha llegado por el cambio de modelo de la banca hacia un negocio basado en la tecnología y en la regulación impuesta por el Banco de España a los financiadores. *“La banca automatiza el análisis de datos a través del ‘Scoring’ para dar un rating a cada empresa y es este rating el que determina la posibilidad de ser financiado. Orientamos a las empresas a trabajar en los aspectos fundamentales que solicita el financiador para poder tener un rating atractivo que permita obtener la estructura de endeudamiento correcta”*, incide Jorge Navarro.

Una evolución generada por la profunda transformación que ha tenido que vivir el sector desde la crisis de 2008, con menos personal, mayor tecnología y un nuevo paradigma que las empresas tienen que controlar. *“Pensamos que es un*

proveedor con unas circunstancias que se deben conocer, porque el proveedor financiero es fundamental para cualquier proyecto empresarial. Existen menos financiadores tradicionales fruto de las fusiones bancarias y aparecen nuevos actores como fondos o aseguradoras, y es responsabilidad del empresario conocer su funcionamiento”, enfatiza el fundador de ALIA Consultores.

Para ofrecer un servicio a la altura, desde este despacho son conscientes de que deben conocer a fondo el funcionamiento del algoritmo. *“Se ha incorporado gente con conocimientos de ese ‘Scoring’ bancario. Estamos replicando a un banco a pequeña escala, con nuestro propio análisis de riesgos, gestores de empresas que dan soporte de forma mensual para conocer qué está pasando en la empresa, y tenemos un gran control documental de cualquier operación”*, señala Navarro.

CONFIANZA MUTUA ENTRE CLIENTE Y BANCO

Al igual que ocurre en una relación entre banco y empresa, la confianza resulta fundamental para entender la gestión de ALIA Consultores. *“Somos un canal de comunicación de información entre ambas partes. Traslamos esa información que nos da el cliente y la “traducimos” en lenguaje bancario, facilitamos el entendimiento entre ambos de tal manera que todos salen ganando”*, comparte Luis Pérez.

“Nuestros clientes vienen de despachos profesionales, gestorías, asesorías, consultorías y de los propios bancos, que detectan que empresas viables tienen un formato de endeudamiento”, añade el fundador.





damiento incorrecto. Con el tiempo se ha demostrado que el modelo funciona y la clave es la transparencia en la información, ya que los financiadores valoran que es real, contrastada y útil para desarrollar su actividad. Adicionalmente, en el caso de que una empresa pueda tener problemas, en base a esa información se pueden tomar decisiones que permiten solucionarlos de manera proactiva, reduciendo la probabilidad de impago”, destaca Luis Pérez.

Del mismo modo, desde ALIA Consultores se apuesta por una confianza mutua desde el primer día. *“Realizamos un trabajo a medida, por lo que la auditoría del formato de endeudamiento y su idoneidad es gratuita, ya que sin ese estudio previo no podemos determinar qué trabajo llevar a cabo, porque cada cliente es distinto en función de variadas circunstancias”,* explican. Además, *“una operación financiera óptima es la que es, la que hay que firmar y que te hace dormir tranquilo”,* remarca Navarro.



“ La clave es la transparencia en la información, ya que los financiadores valoran que es real, contrastada y útil para desarrollar su actividad

“

Una operación financiera óptima es la que es, la que hay que firmar y que te hace dormir tranquilo

PLANES DE CRECIMIENTO

Ahora, ALIA Consultores quiere dar un paso más allá en su estrategia de negocio y desarrollar mecanismos que ofrezcan más información en tiempo real de sus clientes a los distintos financiadores a través de un desarrollo tecnológico propio. *“El problema es que los financiadores no tienen información válida más allá de impuestos de sociedades, auditorías o análisis más estándares, sin acceso al día a día de la empresa”,* señala Luis Pérez.

Con esta tecnología, el despacho logrará que los análisis de ratios y balances se hagan de forma automatizada y actualizada en todo momento para poder centrarse en el trato con las personas, esencia de la compañía. *“No podemos convertir la tecnología en un ordenador que tome decisiones, pero sí automatizar todo lo que podamos el trabajo que puede hacer una máquina”,* concluye Navarro.

Además, Alia Consultores, siendo consciente de la importancia de la formación financiero-bancaria para el correcto funcionamiento de las empresas, va a colaborar con ESIC Aragón a partir de este mismo año 2022. Concretamente Jorge Navarro y Luis Pérez, socios de Alia Consultores, formarán parte del claustro de profesores del próximo Máster en Dirección Financiera que impartirá ESIC en el curso 2022-2023, y que está dirigido por Pedro Mata García. —



¿Interrumpe la prescripción la reclamación dirigida solo frente a la aseguradora?

Quienes se dedican a la empresa, tarde o temprano terminan teniendo algún problema bien como perjudicados o bien como responsables y para solventar estas situaciones no hay nada mejor que contar con un buen contrato de seguro adaptado a nuestras necesidades.

No obstante, si somos perjudicados (por ejemplo, por filtraciones en nuestro local de negocio procedentes del vecino) tenemos un plazo para reclamar (en el caso de las filtraciones un año), pasado el cual, el derecho prescribe y no puede ejercitarse.

En estos casos, es habitual que el responsable de los daños nos proporcione los datos de su compañía de seguros y se desentienda. En estos

casos hay que tener especial cuidado. Aunque el perjudicado dispone de acción directa frente a la compañía de seguros del causante, esta acción es distinta e independiente de la acción de responsabilidad que le corresponde contra el propio causante del daño, lo incide directamente en la prescripción y en su interrupción.

Para interrumpir la prescripción bastará con reclamar extrajudicialmente, pero si el perjudicado quiere conservar sus acciones tanto frente al causante como frente a su compañía de seguros (que es quien al fin y a la postre tiene la solvencia necesaria para cumplir) no bastará sólo con reclamar a la compañía de seguros del causante, sino que será necesario reclamar a ambos.

En efecto, el Tribunal Supremo en Sentencia de 27 de abril de 2022 ha determinado que la reclamación exclusivamente dirigida frente a la compañía de seguros del causante de los daños (contractuales o extracontractuales) no interrumpe la prescripción porque el perjudicado en realidad tiene dos acciones autónomas e independientes, una frente al causante del daño y otra frente a la compañía de seguros de éste y, para conservarlas ambas, debe efectuar dos reclamaciones. —



David Giménez Belío
Abogado Área de Derecho
empresarial. Ilex Abogados

LOS VIAJEROS YA NO SALEN DE CASA SIN SEGURO DE VIAJE



Si antes de la pandemia el seguro de viaje se contrataba mayoritariamente en salidas largas y fuera de Europa, ahora es cada vez más un complemento imprescindible en la planificación del viaje, tan importante como el destino, los vuelos o la reserva del hotel.

La mayoría de los clientes ya no conciben salir del país sin contar con un seguro. Además, ahora los clientes tienen un gran conocimiento del medio y exigen calidad y eficacia en los servicios. Con la pandemia, los viajeros han aprendido a comprobar las características de las pólizas y los límites asegurados, y se han convencido de la importancia de contratar un buen seguro.

Según datos de ARAG, si durante el 2019 alrededor del 25% de los viajeros contrataba un seguro, este porcentaje ha crecido hasta el 60% en 2022. Esto demuestra que, pese a que los niveles

de desplazamientos no han alcanzado aún los niveles prepandemia, los seguros de viaje sí han aumentado. Raúl Pérez, director de Negocio de Asistencia en Viaje de la compañía, indica que “para 2023, cuando ya haya los mismos viajes que durante 2019, podremos comparar realmente el grado de concienciación de los clientes sobre la importancia de viajar asegurado y protegido, pero creemos que habrá crecido de forma significativa”.

Y es que los viajes por lo general refieren a un momento de felicidad, desconexión, vacaciones y sensación

de libertad. El seguro de viaje en el extranjero es la garantía final de que, si algo va mal, se podrá reconducir y solventar. Un seguro de viaje permite no sufrir el impacto económico de un daño personal o material relacionado con el viaje: desde una asistencia médica a problemas con el equipaje, retrasos o pérdidas de servicios. Además, hay que tener en cuenta el aspecto puramente asistencial, la tranquilidad de estar en el extranjero y tener a un profesional que habla tu idioma al otro lado del teléfono que te guiará para solucionar cualquier problema.





La asistencia médica, cobertura imprescindible en los seguros de viaje

Una simple operación de apendicitis o un accidente en la calle pueden suponer un gran desembolso de dinero si se viaja al extranjero sin seguro de viaje. En algunos países, el coste de una asistencia sanitaria es muy alto. Por ejemplo, en Estados Unidos el coste promedio es de más de 70.000€, en Turquía más de 60.000€, en Marruecos 23.000€ y en Tailandia 19.000€.

Los siniestros más caros son los que implican hospitalizaciones y repatriaciones y la misma patología puede tener costes muy diferentes dependiendo del país. Una hospitalización grave puede superar los 200.000€ en Estados Unidos, un apendicitis los 13.000€ y una repatriación en avión sanitario desde Costa Rica podría superar los 130.000€.

Además, aun estando en una nueva fase de la pandemia, hay que tener en cuenta que los países presentan realidades diferentes en relación con la COVID-19, por lo que no deberíamos generalizar creyendo que la situación

española es el estándar. Muchos de ellos siguen exigiendo un seguro con coberturas específicas que cubran la COVID-19 para entrar en su territorio. Por último, la asistencia sanitaria también es importante en Europa. Aunque en los países de la UE y adheridos al Tratado Schengen existe la Tarjeta Sanitaria Europea, que da derecho a recibir atención médica pública en las mismas condiciones que los residentes, hay que tener en cuenta que muchos países de nuestro entorno utilizan un modelo de copago o reembolso que se aplicará también al turista.

El copago consiste en que una parte del gasto va a cuenta del ciudadano. En España se aplica en las recetas de medicamentos, pero otros países lo aplican también a otros niveles: en Alemania, el ingreso en hospital tiene copago; en Portugal, lo tienen tanto la Atención Primaria como las Urgencias; y en Francia, Irlanda, Austria, Eslovenia o Suecia, además de en esos casos, lo incluyen en los ingresos hospitalarios y en las prue-



bas de laboratorio. Si se viaja a un país como Bélgica, Alemania, Francia, Holanda o Grecia, el viajero, además, tendrá que hacerse cargo del importe en el mismo momento de la atención médica y luego pedir el reembolso de la parte que sí cubre el copago. Todo esto se soluciona si se tiene un seguro de viaje con cobertura sanitaria.

En Kalibo viaja con **ARAG Viajeros Plus**

ARAG es una compañía especializada en Defensa Jurídica y Asistencia en Viaje. Con más de 80 años de experiencia en el mercado español, los seguros de viaje de ARAG destacan por el buen servicio prestado y la calidad de sus coberturas.

En ARAG nos explican que aquellos asegurados que han contratado un seguro con ellos y lo han de utilizar acaban por volver a contratar una póliza en el futuro. Pablo Etturi, jefe de la Unidad de Prestación de Servicios de Asistencia de ARAG, indica que “los clientes valoran sobre todo la cercanía y el cuidado que ofrecemos”.

En Kalibo te asesoramos sobre el seguro de viaje de ARAG más popular, ARAG Viajeros Plus. Esta póliza ofrece más de 40 coberturas, entre las que destacan:

▶ **Asistencia médica**

Ponemos a disposición del cliente los equipos y servicios médicos más adecuados para atenderle allí donde se encuentre. La COVID-19 está incluida dentro de las coberturas como una enfermedad más.

▶ **Gastos de anulación de viaje**

Si un cliente debe anular su viaje por motivos de fuerza mayor, se le reembolsarán los gastos de cancelación del vuelo y el hotel.

▶ **Repatriación**

Se harán cargo del traslado hasta la clínica u hospital del asegurado herido o enfermo. Si tiene que ser trasladado a su domicilio, organizarán el transporte.

▶ **Regreso anticipado por hospitalización o fallecimiento de un familiar**

Si el asegurado debe regresar antes por uno de estos dos motivos, se le pagará el billete de vuelta.

▶ **Coberturas de equipajes**

Si el asegurado pierde su equipaje durante el transporte o pierde o le roban sus documentos, gestionaremos su búsqueda e indemnizaremos si es necesario.



7 problemas al volver de un viaje que puedes solucionar con un seguro

1. Me han perdido el equipaje en el vuelo de vuelta

Si tienes la mala suerte de que pierdan tu equipaje justo cuando llegas a España, el seguro se hace cargo de colaborar con la compañía aérea en su búsqueda y en el envío a tu domicilio. Además, si el problema es que lo han dañado durante el transporte, te indemnizarán por ello.



2. He olvidado mi cámara de fotos en el hotel

Con las prisas, puede que nos dejemos algo de valor en el hotel y es normal no saber qué hacer una vez has llegado a casa. Si tienes seguro de viaje, te lo enviarán a tu domicilio sin ningún tipo de coste.



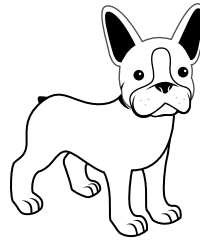
3. Perdí la tarjeta de crédito en el aeropuerto, antes de coger el vuelo de vuelta

Es bastante fácil tener un despiste y perder la tarjeta si, por ejemplo, tenemos que sacar el DNI de la cartera para validar nuestro billete de avión. Si no sabes ni por dónde empezar a cancelar tus tarjetas, el seguro de viaje realiza por ti la gestión para que no te preocupes más de la cuenta.



4. Mi perro se ha perdido y tengo el vuelo de vuelta hoy

Cada vez es más normal viajar con tu mascota y muchos hoteles ya contemplan esa posibilidad. Pero ¿qué pasa si se pierde y el regreso a casa es inminente? Nuestro seguro incluye coberturas específicas para mascotas como la prolongación de la estancia por su pérdida o si tiene un accidente, para que puedas regresar cuando te hayas reencontrado con tu mejor amigo.



5. Me tuvieron que repatriar por un accidente y he perdido la mitad de mis vacaciones

Un accidente o una enfermedad grave que necesite de repatriación médica no es agradable para nadie, pero menos aún si supone la pérdida de parte de las vacaciones y el dinero de hoteles y vuelos. Los seguros de viaje contemplan el reembolso de esos importes en el caso de que hayamos tenido que realizar una repatriación.



6. Provoqué un accidente en un restaurante y me piden una indemnización

Todo el mundo puede tener un mal día y crear una situación que no deseaba, afectando a otros. Para esos casos es necesario viajar con un seguro que incluya Responsabilidad Civil Suplementaria, para que la vuelta a casa no esté acompañada con la preocupación de cómo pagar los daños causados.



7. Debido a un accidente durante el viaje, ahora tengo una invalidez parcial

Por desgracia, a veces los accidentes durante los viajes dejan secuelas de por vida. Para poder hacer más fácil la adaptación a la nueva situación, contarán con una indemnización a aquellas personas con invalidez parcial o total debido a un accidente sufrido durante el viaje.



¿TODAVÍA TE ATREVES A VIAJAR SIN SEGURO?

Llámanos al 976 210 710

Comprueba las ventajas de viajar con tu seguro



Ara Malikian

Violinista

“Cuando era pequeño tocaba el violín obligado y con lágrimas en los ojos porque quería jugar con mis amigos”

Ara Malikian (Beirut, 1968) todavía no sabe si estaba predestinado o condenado a vivir entre las cuerdas de un violín. Nunca se enamoró del instrumento y las lágrimas que caían de sus ojos cuando apenas era un niño no eran emoción, sino tristeza por unos dedos magullados y unos ensayos que su padre le imponía durante horas y horas.

Ahora, Ara Malikian hace enmudecer, sentir y vibrar a aquellos que abarrotan sus conciertos en los lugares más bonitos del mundo. Quizás sea su energía o ese especial sentir lo que hacen del violinista una revolución, un músico con un halo especial que rompe moldes y combina a los Guns N' Roses con Vivaldi. Fue refugiado de la guerra del Líbano y sintió que en esa Europa a la que huyó con una beca de estudios triunfar era un duro reto. Pero lo hizo. Ara Malikian siente la música y se libera de etiquetas, lugares o formas. Solo es él, su violín y la pasión. Su historia bien fue merecedora de un Goya con el documental “Ara: una vida entre las cuerdas” que su mujer Nata Moreno hizo con mimo, sentimiento y delicadeza a través de un baúl lleno de recuerdos.

Una historia en la que la guerra y los momentos más tristes están presentes en forma de acordes y notas y en la que el violín es mucho más que eso.



De Aragón dice que es una tierra hermosa de la que se enamoró nada más poner un pie en ella. Aunque quizás no fuera de ella de quien se quedó prendado en un instante, sino de una mujer talentosa de ojos profundos y sonrisa carismática, a la que la creatividad le brota en forma de fotogramas. En la historia de Nata Moreno y Ara Malikian el violín suena con fuerza y también la tierra, pues ella lleva el nombre de Zaragoza allá donde va, aunque hace tiempo que abandonó su ciudad para iniciar una vida en común con el violinista en Madrid. Ara dice que la ciudad del Ebro siempre le recibe amorosa y dispuesta a dejarse llevar con cada nota que le regala. Podría decirse que es el amor, el amor más puro, el que traza una línea entre Ara Malikian y Aragón, una unión que se vio reforzada con el nacimiento de su hijo Kairo, “una revolución mitad maña mitad libanesa” que es inspiración, belleza y arte para el violinista.

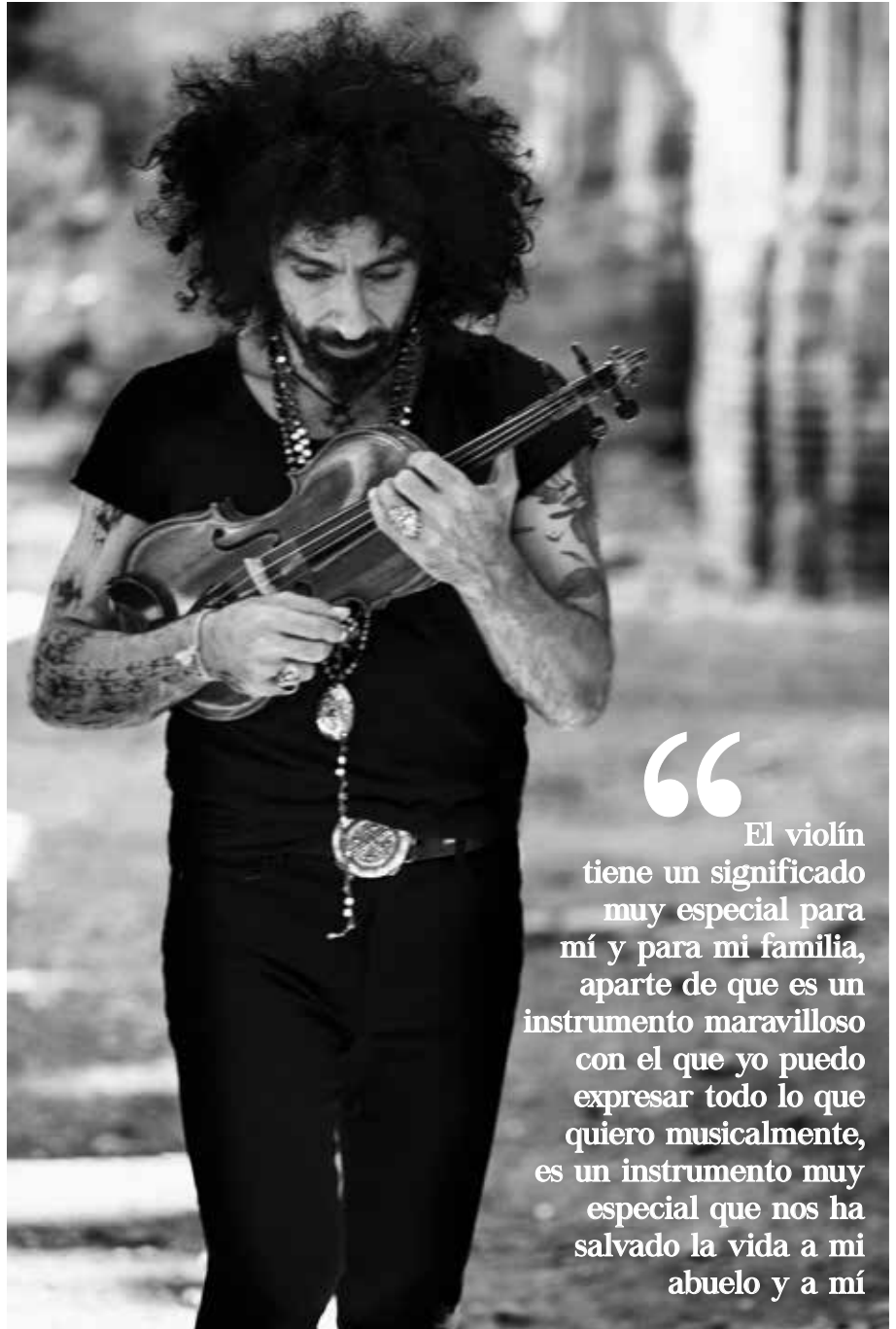
¿Qué sintió cuando cogió un violín por primera vez? ¿Sabía que era su camino a seguir?

La verdad es que no me acuerdo cómo fue el momento porque mi padre ya había decidido desde antes que yo naciera que yo tenía que tocar el violín, porque él era un fanático de este instrumento. Así que ni me acuerdo cuando cogí uno por primera vez, porque siempre lo tenía cerca de mí, era parte de mi vida, y no hubo un momento de enamorarme de este instrumento, siempre fue parte de mi vida y del día a día.

No sé si decir que estaba predestinado o condenado y es que mi padre había decidido por mí, no tenía otra opción. Menos mal que luego me encantó lo del violín, pero sí que es cierto que eligió por mí.

¿Dice que el violín siempre ha sido una constante en su vida. ¿Es algo más que un instrumento?

El violín tiene un significado muy especial para mí y para mi familia, aparte de que es un instrumento maravilloso con el que yo puedo expresar todo lo que quiero musicalmente, es un instrumento muy especial que nos ha salvado la vida a mi abuelo y a mí.



“ El violín tiene un significado muy especial para mí y para mi familia, aparte de que es un instrumento maravilloso con el que yo puedo expresar todo lo que quiero musicalmente, es un instrumento muy especial que nos ha salvado la vida a mi abuelo y a mí

Hace muchísimos años él fingió ser un violinista y salvó su vida. A toda su familia la exterminaron mientras que él, cuando tenía 15 años, se metió en una banda de músicos con un violín que le había dejado un señor mayor y así, fingiendo ser un músico, escapó.

¿Cómo se llega a acariciar y sentir el violín como usted lo hace?

Fue un camino muy largo, la verdad es que fueron muchas horas de estudio, de dedicación, de practicar y estudiar. Mi padre me hacía practicar horas y horas cuando era niño y en aquella época no

era muy divertido porque yo quería jugar con mis amigos, pero él se empeñaba en que tenía que estudiar horas y horas y muchas veces lo hacía con lágrimas en los ojos porque no podía más. Era lógico que un niño de 8, 9 o 10 años quisiera estar con sus amigos sin estar tocando el violín, pero luego poco a poco, cuando crecí, sí que es verdad que estudiaba sin tener la presión de mi padre. Y cuando me fui a Europa tuve que practicar muchísimo porque tenía que sobrevivir, tenía que vivir de la música, había una competencia muy fuerte porque el nivel de los violinistas era muy bueno.



Había que tener nivel, estar en forma y ahí también seguí estudiando y luego poco a poco intenté meterme en ese mundo para ganarme la vida y encontrar mi propia voz y mi personalidad y ha sido un camino largo hasta hoy.

¿Fue refugiado y huyó de la guerra del Líbano gracias a una beca para estudiar en Alemania. ¿Cuánto de la guerra hay en sus canciones?

Lo que uno vive se le queda en la personalidad y mi personalidad está en mi música también. Entonces mi música, aunque lo quiera o no, siente lo que he vivido y a veces sin querer me lleva a los momentos más bruscos, nostálgicos. Yo creo que a veces la música no se controla y lo que tienes en tu corazón y en tu alma lo sacas. Ahí está la belleza del arte, el poder sacar de una manera agresiva y violenta lo que llevas dentro, pero con arte al fin y al cabo.

¿Sintió el racismo en Europa?

Sentí los prejuicios porque en el mundo de la música clásica hay muchas reglas, muchos protocolos, mucha tradición y tener un violinista de origen libanés no era muy común. También había cierta paranoia mía porque estaba yo siempre muy sensible en ese aspecto, pero es verdad que triunfar siendo libanés en un mundo tan cerra-

do y tan clásico no fue una tarea fácil, así que tuve que buscar mi propio camino y también eso me llevó a luchar más, a ser más independiente y hoy día gracias a eso he sabido sobrevivir y he podido hacer mi propia carrera.

Supongo que preguntarle a un violinista cuántos violines tiene es como decirle a un futbolista que cuántas botas o balones. ¿Toca siempre con el mismo? ¿Tiene alguno especial, como si fuera de reliquia?

Tengo muchísimos violines porque con los años he ido adquiriendo; otros me los han regalado y he heredado muchos de mi padre porque era un fanático y los coleccionaba. Luego, para cada situación tengo uno propio: si es un concierto acústico tengo uno determinado, si es amplificado otro, pero siempre son los mismos para cada situación. Como reliquia tengo el violín de mi abuelo que no es uno bueno, no es un violín importante, pero emocionalmente es muy especial porque, como ya he dicho, salvó la vida a mi abuelo, hace más de 100 años.

¿Qué piensa que es lo que transmite a ese público que llena algunos de los estadios más icónicos del mundo para verle a usted y a su violín?

“

Creo que lo que le llega a la gente de mí en los conciertos es la emoción. He aprendido a respetar y a valorar al público que viene a verme y me siento muy afortunado, muy agradecido cuando pienso que esas personas se han comprado un tique y vienen a verme dejando las cosas importantes que tienen que hacer en su vida. Me siento con toda la responsabilidad del mundo de agradecer ese esfuerzo, yo creo que me entrego con el corazón, con el alma y con el cuerpo para hacer feliz a estas personas

Creo que lo que le llega a la gente de mí en los conciertos es la emoción. He aprendido a respetar y a valorar al público que viene a verme y me siento muy afortunado, muy agradecido cuando pienso que esas personas se han comprado un tique y vienen a verme dejando las cosas importantes que tienen que hacer en su vida. Me siento con toda la responsabilidad del mundo de agradecer ese esfuerzo, yo creo que me entrego con el corazón, con el alma y con el cuerpo para hacer feliz a estas personas.

¿Alguna actuación predilecta? ¿Dónde le gustaría actuar?

Cuando subo al escenario me olvido de donde estoy, de en qué país o en qué ciudad. De repente entro en un trance como con un tipo de meditación donde solo existe la energía del público y de la música, y no puedo decir qué concierto fue más especial porque todos lo son para mí.

No sé dónde me gustaría hacerlo, he tenido la suerte de actuar en sitios importantes míticos, pero lo que yo quiero es seguir tocando y viajando, y yo tengo la filosofía de que el concierto más importante es el que darás mañana.

¿Siente que ha revolucionado el concepto de violinista clásico?



“

Con Aragón me une lo sentimental porque mi mujer es de Zaragoza y mi hijo es medio maño, además del cariño que siempre me llevo del público de aquí, así que tengo un lazo muy amoroso y muy especial con esta tierra

¡ No creo que haya revolucionado nada porque la música clásica no me necesita ni a mí ni a nadie para evolucionar. La música clásica es muy grande, existe hace siglos y va a seguir existiendo por muchos más. Lo que pasa es que sí, que quizás el mundo clásico tal como lo conocemos, se ha estancado comparado con los siglos anteriores y quizás hace falta abrir la mente, el horizonte, pero eso se hará naturalmente. No soy el único, hay muchos artistas que se preocupan en ofrecer música clásica a todo tipo de público, no solo al que se autoconsidera experto, y sí que es cierto que la música clásica va a existir siempre.

¡ De tocar Guns N' Roses al Verano de Vivaldi. ¿Es la música en general lo que hace vibrar a Ara Malikian? ¿Es su estilo inclasificable?

¡ Para mí es la música que me llega o no me llega. Si me llega intento transmitir todas las emociones que a mí me hacen sentir cuando escucho esa música. Soy un canal y eso que siento intento transmitirlo a los demás a mi manera. El aprendizaje que he hecho estos años es no hacer prejuicio de la música que me gusta. Me puede gustar desde Guns N' Roses hasta Vivaldi o Paco de Lucía. Yo tengo mi propio estilo y todo lo que hago lo hago siguiéndolo y ya he tirado todas las etiquetas. Para mí ya no exis-

te música clásica o jazz o rock and roll, para mí es música que me llega o no.

¡ Hizo una colaboración con Kase O, uno de los músicos aragoneses con más prestigio. ¿Qué conexión sientes con Aragón? ¿Qué es lo que más le gusta de aquí?

¡ Muchísimas cosas. Además de lo artístico porque he tenido la suerte de colaborar con artistas como Kase O o Bunbury, me une lo sentimental porque mi mujer es de Zaragoza y mi hijo es medio maño, además del cariño que siempre me llevo del público de aquí, así que tengo un lazo muy amoroso y muy especial con esta tierra.

¡ Vuelve al Príncipe Felipe por Navidad donde presentará su trabajo "Ara".

¡ Tengo muchas ganas de volver a Zaragoza sin restricciones y sin miedo, vamos a hacer un concierto muy grande y especial.

Allí presentaré "Ara". Un trabajo que gira en torno a mi hijo. Antes del confinamiento yo tenía un ritmo de vida en el que estaba todo el día fuera, en las carreteras, en los aeropuertos y cuando llegó la pandemia y empecé a pasar 24 horas con mi familia fue muy inspirador para mí. Me metí en el mundo de mi hijo, de su imaginación, de su fantasía; la imaginación de un niño es algo

que cuando crecemos lo perdemos y es fresca, algo que no tiene límite y prácticamente todo el disco está inspirado en él.

¡ ¿Cómo se lleva que esa vida suya entre las cuerdas haya recibido un Goya? ¿Qué es lo más difícil de abrirse?

¡ Cuando mi mujer me lo propuso yo me extrañaba porque pensaba, ¿a quién le va a interesar lo que he hecho yo? Además, pensaba que todavía no era el momento porque tengo muchas cosas por hacer... Pero la verdad que ella había recibido por parte de mi familia, cuando falleció mi padre, un montón de cajas con recuerdos de todo lo que había ocurrido en nuestra familia e hizo un trabajo de recopilar todo el material, de clasificarlo y luego la manera en que ella lo cuenta, lo rueda, es maravilloso y yo solo puedo estar muy agradecido por su cariño y la forma de tratar mi historia.

Las cosas duras que uno vive sí que cuesta contarlas. Yo lo tenía todo archivado en mi mente y llevaba años sin contarlo y sin querer contarlo. Entonces ella, en dos sesiones, hizo una entrevista que era como una terapia porque me permitió sacar todo lo que llevaba dentro y fue muy duro, pero también muy bonito. —



PLAN
PROPIEDAD



PLAN SOCIOS
CLAVE



PLAN FIGURA
CLAVE



PLAN
TALENTO



PLAN AUTÓNOMO
POWER

Te lo
contamos



Plan de Continuidad Empresarial

*Una empresa es algo más que un negocio,
y si tienes o diriges una, lo sabes.*



kalibo
CORREDURIA DE SEGUROS