

Raúl Sanllehí

Director general del Real Zaragoza

“Lanzamos un mensaje de futuro inmediato: queremos llegar a Primera División”



En primera persona
Antonio Rodríguez Cosme
Presidente de Atades



Entrevista
Joaquín Cardiel
Músico

Soluciones aseguradoras

Los seguros de Salud para empresas y su papel clave en la satisfacción de los empleados



EDITA

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

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

PUBLICIDAD

Fernando Baquero. Tel. 976 210 710

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

Actualidad Media

Distribución Gratuita.
Tirada: 6.500 ejemplares

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

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

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



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



EDITORIAL



Miguel de las Morenas

Director General
Kalibo Correduría de Seguros

Empresas “sin seguro”

A los muchos problemas a los que se enfrentan hoy en día las empresas, como el incremento generalizado de precios, se suma uno, y muy grave, relacionado con los seguros. Y es que muchas empresas ya no encuentran cobertura para asegurar determinadas actividades, o comprueban con estupor que no se les renueva los contratos suscritos desde hace años.

Por su parte, las aseguradoras están procediendo a una revisión completa de su cartera de clientes, consistente en la verificación de las medidas de protección y prevención. Si estas medidas no están debidamente implementadas, las aseguradoras están dando un plazo para su implantación, bajo amenaza de anulación de la póliza. Nada que decir.

El problema es que también están llevando a cabo otra serie de prácticas que ponen en graves apuros a las empresas, como es la no renovación o cancelación de las pólizas por cuestiones “subjetivas”, como decidir que ya no les gusta la actividad determinada que realiza la empresa. ¿Antes sí y ahora no?

Si bien la crisis de 2008 no afectó especialmente al mercado asegurador, sí provocó que desaparecieran algunos criterios de aseguramiento; el único que prevalecía era bajar el precio, así que siempre había alguna aseguradora que se hacía cargo del riesgo. Por eso urge y resulta imprescindible que las aseguradoras retomen los criterios actuariales. De alguna forma se debe recuperar aquel aforismo según el cual “todo es asegurable si se establece la prima adecuada”. Ello puede conducir a un cierto encarecimiento de los seguros, que entendemos que tendrá que ser progresivo y adaptado a cada entorno económico para no ahogar aún más a las empresas.

Las administraciones públicas tampoco pueden desentenderse del problema y, si no existe la posibilidad de encontrar soluciones aseguradoras para determinados sectores, tendrán que articular medios que les permitan contar con una cobertura aseguradora. Que ello se haga a través de la fórmula “pools” multicompañías, como se hizo en el pasado para determinados riesgos de complicado aseguramiento, o, incluso, mediante otro tipo de fórmulas, está por ver.

Ante esta situación, el Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza ya alza la voz y apuesta por que desde las Cámaras de Comercio se pueda hacer una labor de lobby que empuje a la administración y a las entidades aseguradoras a desbloquear esta situación. Porque es inadmisibles que amplios sectores de nuestra economía no puedan tener la posibilidad de asegurar sus patrimonios. Al final, es un problema que nos afecta a todos.

CONTENIDOS

noviembre 2022

04 Crónica empresarial

FERSA

Fersa apuesta por la IA para disparar su facturación

SPHERE

Sphere inaugura su nueva planta de Pedrola donde llegará a 300 trabajadores

LACASA

Lacasa apunta a la campaña de Navidad para recuperar las cifras de 2019

SAPHIR

Saphir espera incrementar su facturación un 10% con nuevos mercados en África y Latinoamérica



23

ATADES, 60 años de solidaridad, inclusión y sonrisas

08 Mesas abiertas

Adriana Oliveros

Presidenta del Clúster Audiovisual de Aragón

Luis Javier Berné

CEO de IHBER

Enrique Villaverde

Director general de Megablok

Victoria Esteruelas

Gerente en Sarga

13 En los medios

Noticias de actualidad



18

La visión del directivo

RAÚL SANLLEHÍ

Director general del Real Zaragoza

27 Club Baloncesto Zaragoza

Kalibo, nuevo patrocinador del Club

28 Apoyo empresarial

Aviation International Recycling (AIR). El reciclado de aviones despegando desde Zaragoza

31 Preguntas y respuestas

¿Son válidos en juicio los mensajes de WhatsApp?

32 Soluciones aseguradoras

Los seguros de Salud para empresas y su papel clave en la satisfacción de los empleados

36 Hablamos de Aragón

Joaquín Cardiel

Músico

PREMIO A LA INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Fersa apuesta por la IA para disparar su facturación

Seis años de trabajo y apuesta por la inteligencia artificial ha permitido a **Fersa Bearings** sortear la crisis económica de los dos últimos años hasta doblar su facturación de 2019. La compañía, con sede en la Plataforma Logística de Zaragoza (Plaza), prevé alcanzar este 2022 una cifra de negocio de 160 millones de euros, por los 82 que sumó durante el último ejercicio previo a la pandemia. Además, el pasado mes de abril recibieron en los Advanced Factories Awards el Premio a la Investigación y Desarrollo de IA aplicada en plantas industriales.

En línea con esta estrategia, se ha realizado la implantación final de un piloto sobre la línea Z3 de la planta de Zaragoza, validando diferentes tecnologías probadas desde el año 2018. El resultado es el proyecto Fandango, que permite predecir en tiempo real posibles defectos y desviaciones en el proceso de fabricación, así como sugiere cambios en los parámetros de control

claves para corregir en la cabecera de línea dichas desviaciones. *“Se crea un modelo digital del proceso productivo de la planta. Con el big data y la inteligencia artificial optimizamos la producción real. Nos ajusta automáticamente los parámetros para el rectificado en cada máquina”*, explica el director general de Fersa Bearings, Pedro Pablo Andreu.

Los resultados no se han hecho esperar, especialmente en tres áreas: un incremento de la productividad y la eficiencia, gracias a una *“solución matemática al proceso óptimo para cada pieza”*; una mejora de la calidad, con una reducción de las tasas de rechazo; y una mayor *“implicación de los trabajadores”*. *“A nuestros operarios les gusta este tipo de tecnologías y sentirse participe de cómo mejorar”*, celebra Andreu. De esta forma, han logrado superar una coyuntura *“difícil”* a nivel mundial en los últimos tres años. Dedicados históricamente al sector de la automoción, han iniciado una diversificación

de mercados y clientes hacia la energía eólica y otras industrias. No en vano, sus ventas en España apenas suponen el 2% de la producción, con presencia en los cinco continentes y fuerte impacto en EEUU, México, Alemania, China o Brasil, entre otros. *“Cada vez apostamos por un producto de mayor valor añadido gracias a la tecnología y el equipo. Queremos ser mejores que los demás resolviendo problemas. Es nuestro objetivo”*, resalta el director general de Fersa.

Así, Pedro Pablo Andreu quiere lanzar una nota optimista al tejido empresarial. De hecho, en Fersa iban a comenzar a vender sus productos en Rusia justo antes del estallido de la guerra, pero lo tomaron como una oportunidad para descubrir nuevos mercados. *“Hay que aceptar la realidad, que es dura, pero la manera en la que nos enfrentamos a ella es lo que marca la diferencia. Hay que reconocer lo negativo y ver las oportunidades que se generan”*, añade. —



INVERSIÓN MILLONARIA

Sphere inaugura su nueva planta de Pedrola donde llegará a 300 trabajadores



La nueva planta del **Grupo Sphere** en Pedrola ya se encuentra funcionando al 95% de su capacidad tras realizar una importante inversión de 32 millones de euros para reforzar la posición de Aragón dentro de la multinacional francesa. Desde estas instalaciones se producirán bolsas biodegradables y compostables con alto contenido de materiales reciclados, en la que será la factoría más grande y avanzada del grupo, alcanzando los 300 trabajadores. Con este traslado, el presidente de Sphere España, Alfonso Biel, se mostraba emocionado al celebrar que la empresa *“entra en una dimensión totalmente de gran empresa y con capacidad de competir con cualquier mercado”*, tanto europeo como americano. No en vano, la empresa facturó 87 millones en 2021, alcanzará este año los 93 o 95 y prevé superar los 110 millones en 2023.

Un proyecto que no ha estado exento de los problemas que han afectado a la economía mundial en los dos últimos años, con la pandemia, la crisis de suministros, la inflación y la *“insoponible y caótica”* situación de la energía condicionando la vida de las empresas. *“Hubo momentos de tensión en la contratación. Tuvimos que revisar los presupuestos de productos ya contratados porque se encareció”*, ha explicado Biel, resaltando que, si se hubiera iniciado en este momento, *“costaría entre 2,5 y 3 veces más”*.

Pero el camino de Sphere no se detiene en esta inauguración. La compañía, que también ha celebrado su 60º aniversario, ha proyectado la instalación de una planta fotovoltaica contigua a la nave de producción, que en 2023 permitirá ahorrar hasta un 20% de la factura energética gracias a una inversión de más de 2,5 millones de euros. Ello

ayudará a *“corregir a futuro”* la *“insoponible”* y *“caótica”* situación energética. *“Los márgenes se nos han ido y no podemos repercutir todo lo que se debería a los consumidores. Es una situación muy grave”*, ha señalado Biel.

El complejo albergará otra nave más que se destinará a la fabricación de rollos de aluminio, film estirable alimentario y papel de cocina, productos que se distribuirán en los mercados español y portugués. Este proyecto, que se iniciará en los primeros meses de 2023, conllevará una inversión cercana a los dos millones de euros y se enmarca en las previsiones de inversión global que Sphere España contempla para los próximos cinco años. —

Lacasa apunta a la campaña de Navidad para recuperar las cifras de 2019



Chocolates Lacasa ya está inmersa de lleno en la próxima campaña de Navidad, en la que espera volver a las cifras que tenía previas a la pandemia. Aunque es cierto que desde la empresa barajan datos “incierto”, incluso con previsiones de una bajada generalizada del consumo hasta diciembre, no esconden su objetivo de recuperar los niveles de ventas de 2019, después de dos años en los que las limitaciones de reuniones por la Covid19 provocaron descensos en la compra de turrón. No obstante, Lacasa, cuya sede central se encuentra en Utebo, no se escapa de los problemas de distribución que está sufriendo la industria, ya sean microchips o cacao y almendras, como reconoce su directora de Marketing, Macarena Lacasa. *“Es un año bastante atípico. La recepción de las materias primas está siendo un poco caótica por tiempos e indisponibilidades. Estamos consiguiendo que afecte lo menos posible a la producción normal”,* explica, que lamenta la “incertidumbre” en torno a la evolución económica. Una campaña de Navidad que supone una época del año clave para Choco-

lates Lacasa, aunque no tanto por el consumo de turrón y su impacto en la facturación anual, sino por el *“alma de turrón”* con la que nació la empresa. *“Es importante, pero por el consumo en global. El chocolate se consume mucho más de septiembre a febrero, pero el turrón como tal no tiene tanto peso”,* ha detallado la directora de Marketing. De hecho, la empresa, que acaba de cumplir 170 años de vida, ya no necesita hacer un refuerzo en la plantilla durante estos meses, manteniendo estable el cerca de millar de trabajadores de los que dispone entre sus dos plantas de Zaragoza, entre ellas la central en Utebo, Toledo, Oviedo y Tánger, así como filiales comerciales en Lisboa, Dijon y Buenos Aires. *“Prácticamente ya no tenemos estacionalidad, porque nuestros productos se consumen todo el año. Ya no es la fábrica puramente estacional, donde solo entraban trabajadores para fabricar turrón”,* ha afirmado Lacasa. Actualmente, el 25% de la producción de Chocolates Lacasa se destina a la exportación, aunque tienen más peso los Lacasitos y los Conguitos, que salen



también de la fábrica de Utebo, mientras que el turrón tiene más éxito en Centroamérica y Sudamérica. *“Los que viven ahí consumen turrón como parte de su cultura, mucho menos que en España, pero es una tradición en algunos hogares”,* ha resaltado Macarena Lacasa, que cita a Argentina como uno de esos países donde más éxito tienen los chocolates *“made in Zaragoza”*. _

EXPANSIÓN INTERNACIONAL

Saphir espera incrementar su facturación un 10% con nuevos mercados en África y Latinoamérica

El grupo Saphir Parfums tiene previsto cerrar el año con un incremento en su facturación del 10% para alcanzar los 80 millones de euros, superando así niveles del 2019, previos a la pandemia. Un crecimiento que se da gracias a una demanda interna que se mantiene, una consolidación del mercado europeo (especialmente en Italia, Portugal y los países de centro Europa) y una apertura de nuevos mercados en África y Latinoamérica. Con ello, esperan también aumentar un 10% su plantilla de 230 trabajadores.

De hecho, la exportación ya supone el 25% de la producción de la compañía, dedicada a la fabricación, desarrollo y distribución de perfumes desde 1940, entonces denominada Zaragoza Almacenes Corinto. Ahora, los hermanos Ignacio y Jorge Sierra lideran la tercera generación de esta empresa familiar, que se ha asentado como líder en su sector de la mano de dos laboratorios y una apuesta decidida por la I+D. *“Esperamos consolidar ese crecimiento del 10% y, en función de las circunstancias del año que viene, el personal que necesitaremos en las distintas áreas debería ser proporcional”*, explica Carlos Calvera, director de la fábrica.

En 2021, y tras un 2020 donde cayó el consumo de perfumes, Saphir estrenó una ampliación de sus instalaciones de 15.000 metros cuadrados que han permitido incrementar su capacidad logística, alcanzando así los 40.000 metros cuadrados de instalaciones, en las cuales cuenta actualmente con más 20 líneas de producción en las que realizan



más 22 millones de frascos al año. Una capacidad que, en esas mismas nuevas instalaciones, podría incrementarse todavía un 50% más gracias a la nueva disponibilidad de espacio.

En este sentido, la consejera de Economía del Gobierno de Aragón, Marta Gastón, ha valorado su *“voluntad de seguir creciendo”*, tanto en producción como en empleo, y de apostar por la diversificación de mercados mientras consolida las ventas en territorio europeo, especialmente en Italia, Portugal y los países de centro Europa. *“Conocer su capacidad de adaptación durante la pandemia, diversificando y comercializando geles hidroalcohólicos, y saber que van a superar este año la facturación de 2019 hace ver como empresas aragonesas afrontan con optimismo no solo la evolución hasta el momento, sino también el futuro en estos momentos de incertidumbre”*, afirma la responsable del ramo. —



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:



Adriana Oliveros

Presidenta del Clúster Audiovisual de Aragón



Luis Javier Berné

CEO de IBER



Enrique Villaverde

Director general de Megablok



Victoria Esteruelas

Gerente en Sarga



Fotos: Arturo Gascón

Adriana Oliveros

Presidenta del Clúster Audiovisual de Aragón

“Las empresas del Clúster Audiovisual representamos más del 1% del PIB de Aragón”



El mundo audiovisual fue el protagonista de la Mesa Abierta protagonizada por Adriana Oliveros, periodista, productora y presidenta del Clúster Audiovisual de Aragón, que se constituyó el pasado mes de febrero y del que ya forman parte unas 45 empresas. *“Es un sueño que nos apasiona y que nació de la iniciativa privada con el apoyo de Cámara Zaragoza, que nos permitió arrancar el proyecto y nos sigue tutelando”*, señala.

Durante la sesión, patrocinada por Kalibo, Oliveros habló sobre su trayectoria, principalmente en El Periódico de Aragón, y la situación del sector audiovisual en la Comunidad. Durante los primeros meses tras su salida de El Periódico pudo dedicar su tiempo al clúster, pues ya habían empezado las reuniones y disponía de más tiempo, hasta que al fin lograron constituirlo. *“Es difícil generar esto desde el ámbito institucional y nosotros hemos conseguido sacarlo adelante porque confluyeron varios factores, entre ellos la posibilidad de solicitar ayudas europeas y la necesidad de las empresas audiovisuales de unirse para llevarlas a cabo. En la primera reunión informativa estuvimos 80 empresas, yo no sabía que éramos tantos”*, añade.

Todas estas empresas constituyen más del 1% del PIB de Aragón y son toda una industria creativa y de innovación, que va *“desde los videojuegos a la producción tradicional, edición musical, radios, realidad virtual y au-*

mentada, etc.”, detalla. Oliveros explica también la gran interacción que existe entre el mundo audiovisual y otros sectores como la formación, la sanidad y las empresas. *“Hay focos como el del metaverso que ha despegado. El mercado aragonés es el que es, pero hay mucho talento y se está trabajando hacia fuera e intentando atraer iniciativas”*, resalta.

Su último proyecto la ha llevado a ser Film Officer en Zaragoza Film Office, una iniciativa que la tiene *“muy emocionada”*. *“El cine es muy importante en Zaragoza y gracias a la Zaragoza Film*

Office hay una ventanilla única, algo muy importante para un rodaje, pues facilita mucho las cosas ir solo a un sitio a pedir todos los permisos”, destaca. Según Oliveros, el coste de rodar en Zaragoza, incluyendo desplazamientos, es un 20% más barato que hacerlo en Madrid o Barcelona, lo que lo convierte en un destino muy atractivo. En cuanto a la formación de los profesionales, se está trabajando con las universidades zaragozanas y con empresas para detectar qué nichos profesionales hay que llenar y para ofrecer enseñanzas más específicas y acordes. —



Luis Javier Berné

CEO de IHBER

“Nos diferenciamos por dar un servicio completo, está en nuestra esencia”



Ocupa la segunda generación de una empresa familiar con cerca de 40 años de antigüedad. Luis Javier Berné es el CEO de IHBER, donde empezó su trayectoria profesional hace 22 años. Ingeniero industrial, dirige esta compañía que se dedica a la distribución y fabricación de producto de ingeniería hidráulica y al mantenimiento, y nos contó cómo funciona el sector en una Mesa Abierta patrocinada por Kalibo. Sus clientes son mayoritariamente locales, pero también trabajan fuera de Aragón, sobre todo en venta de materiales. Entre ellos, se encuentran tanto fabricantes de maquinaria que utilizan sistemas hidráulicos como usuarios finales que necesitan repuestos para una máquina de su fábrica. El uso generalizado de la hidráulica comenzó en la segunda mitad del siglo XX para convertir energía eléctrica

o química en energía mecánica. “Sus ventajas son que es capaz de transmitir grandes fuerzas en un espacio muy pequeño y que es una energía robusta”, afirma. IHBER trabaja con marcas principales del sector, como Vickers, Eaton/Danfoss o Hydac, y están sufriendo la crisis de suministros porque dependen de sus proveedores. “Tenemos que tirar de stock y buscar soluciones con nuestra propia red de contactos para resolver problemas”, explica. Para los proyectos de ingeniería tienen clientes de maquinaria especial, pequeñas o medianas ingenierías que desarrollan máquinas, y es Ihber quien se encarga de su parte hidráulica. También desarrollan partes o prototipos para grandes fabricantes. “Descargamos al cliente de ese trabajo para el que a veces no disponen de los

recursos adecuados. También tenemos clientes que cuentan con sus propios departamentos de ingeniería, pero nos encargamos de hacerles máquinas hidráulicas para conseguir nuevas prestaciones, para ensayos, etc.”, detalla. Su principal valor, por el que se diferencian, es que dan un “servicio completo: vendemos material, damos mantenimiento, fabricamos equipos, reparamos averías...”. Sus instalaciones se usan en prensas, grúas, siderurgia, rodillos, piezas de automoción, ascensores, etc., e incluso se utilizaron en el espectáculo del Iceberg en la Expo 2008. La principal revolución que está viviendo el sector viene de la electrificación. “Apostamos por la tecnología, la eficiencia energética y la industria 4.0 y estamos muy atentos a las novedades de productos y sistemas”, confirma. _



Enrique Villaverde

Director general de Megablok

“Lo peor que le puede pasar a una empresa es relajarse”



La familia Villaverde creó en 1997 la empresa Megablok con cinco empleados. Enrique Villaverde, que hoy es el director general y que fue parte de los fundadores, tenía por entonces 20 años y sigue comprometido con este proyecto familiar que ya tiene 80 trabajadores. *“Mi padre trabajó durante muchos años en otra empresa familiar dedicada a cajas fuertes y buzones. Salió de allí y decidió montar Megablok. Enseguida prosperó un proyecto para Isla Mágica de Sevilla, al que siguieron otros, y que nos hizo centrarnos en las taquillas y consignas”,* contó en una Mesa Abierta patrocinada por Kalibo.

Al principio solo comercializaban las taquillas, pero en 1999 hicieron las primeras propias. En 2005 invirtieron en una línea importante con diseño propio y empezaron a vender a mayor nivel. *“Ampliamos instalaciones en Cuarte y en dos o tres años alquilamos más naves. En 2006 compramos terrenos en*

Plaza y hace dos años ampliamos esos terrenos”, explica Villaverde. Ahí comenzó su mayor expansión.

Cada vez personalizan más sus proyectos y cuentan con un equipo comercial bastante más grande para dar soluciones lo antes posible. También tienen máquinas especiales para fabricar su producto, lo que les da mayor flexibilidad, y hace dos años terminaron su propia zona de carpintería para poder realizar proyectos especiales, por ejemplo, mezclando materiales como el metal y la melamina. *“La mayoría de las taquillas son de metal o de melamina, pero las empresas no suelen mezclarlos porque hacen falta fábricas diferentes. Gracias a nuestras máquinas, nosotros lo podemos hacer”,* añade.

Así, actualmente son referente en España y están entre las cinco primeras empresas del sector en Europa. *“Exportamos bastante, sobre todo a Francia. La internacionalización es una de nuestras*

señas de identidad y apostamos por misiones comerciales y ferias internacionales”, señala Villaverde, que también dejó claro las dificultades a las que se enfrentan. *“Hay productos que se pueden vender en cualquier parte y otros no, por logística y por competencia”,* afirma. Pero Megablok no vende solo taquillas, sino que ofrece soluciones integrales para vestuarios (separadores de duchas, bancos...), comedores, consignas, lavanderías, community lockers... Su apuesta por la innovación también es clara, investigando las necesidades del futuro y cómo darles solución. *“Estamos haciendo taquillas inteligentes, con pantalla, programación, sistemas QR, gestión vía internet... Para centros de estudio tenemos armarios cargadores que controlan las cargas de los ordenadores, por ejemplo. Ya no hace falta la llave, la moneda o tarjeta, se abren con el móvil, la huella dactilar o lectores biométricos”,* expone. _





Victoria Esteruelas

Gerente en Sarga

“Tenemos una gran relación con agricultores y ganaderos”

Solo lleva cinco meses al frente de Sarga, pero Victoria Esteruelas nos explicó a la perfección, en una Mesa Abierta patrocinada por Kalibo, todos los servicios de los que se encarga esta empresa pública con más de 1.500 trabajadores, la mayor de Aragón. Dependen de la Consejería de Agricultura y Medio Ambiente (son “su brazo ejecutivo”) y de las direcciones generales, y colaboran con otras áreas para determinados temas. *“Me siento muy arropada, tanto por arriba como por abajo. Hay un equipo bueno, sólido y que ayuda mucho”,* valora.

Esteruelas ha tenido que adaptarse a la forma de trabajar en la empresa pública, donde *“falta la inmediatez de la empresa privada”* por la obligación de sacar todo a concurso público, y donde no se busca beneficio económico, sino cuadrar el balance.

Gestión forestal, prevención y extinción de incendios, asuntos agrarios, medioambientales, promoción de productos agroalimentarios, retirada de cadáveres de animales y análisis necrológicos, temas de biodiversidad, control de especies amenazadas, gestión de espacios naturales y de centros de recuperación de animales, evaluación ambiental, control de censo de animales, estadísticas agrónomas y ganaderas, proyectos europeos... La cantidad de temas que tratan desde Sarga es infinita y, además, realizan mucha labor de asesoramiento. *“Es por eso por lo que la relación con agricultores y ga-*

naderos es muy buena y estamos bien valorados”, afirma.

Esteruelas estudió Ingeniería Industrial en la Universidad de Zaragoza y realizó el proyecto de fin de carrera en el ITA, centrado en el tema de programación. Empezó a trabajar en Saica, llevando grandes cuentas en el área comercial, y *“fue ahí donde me formé profesionalmente”,* hasta que, con apenas 30 años, le ofrecieron ser directora comercial. *“Fue un gran reto y tuve que gestionar personas directa e indirectamente. Hubo un momento en el que me planteé si necesitaba un cambio. Me encantaba la vida comercial, pero yo había estudiado Ingeniería Industrial. Hablando con compañeros en Saica, sabía que iban a poner*

en marcha el área Saica Flex para intentar que el envase flexible fuera más sostenible. Era un reto muy chulo y me fui a I+D+i, pero tuve que arrancar de cero”, explica.

A los dos años le ofrecieron llevar la dirección de Sostenibilidad dentro de Saica Flex, un proyecto *“muy bonito”,* pero a mitad del camino se le cruzó una oportunidad: la Dirección adjunta de una empresa de automoción. Por tema de conciliación familiar en ese momento decidió cambiar, pero no fue como ella esperaba. Vio la oferta de Sarga y le pareció *“un reto apasionante”* para el que cumplía los requisitos, así que lo intentó y fue pasando las fases del proceso hasta conseguirlo. _



Cristóbal Montoro: “El sector del seguro es fundamental para la recuperación económica”

Los Colegios de Mediadores de Seguros de Zaragoza y Teruel han celebrado este año sus XI Jornadas Técnico-Formativas con invitados del más alto nivel

Durante dos días, expertos y profesionales trataron temas como la economía, la mediación y la tecnología. Entre ellos, los mediadores de seguros contaron con la experiencia del exministro de Hacienda y Administraciones Públicas, Cristóbal Montoro.

La primera jornada contó con una conferencia inaugural a cargo del director del Instituto Atlántico del Seguro, Adolfo Campos, centrada en *“La distribución de seguros en los años veinte”*. Tras él, dos miembros de la Unidad Orgánica de la Policía Judicial de la Guardia Civil, Enrique Merín Andía y Estela Martínez Pequerul, informaron a los asistentes sobre los peligros del *phishing*, un nuevo modelo de estafa que abre las puertas al fraude a nivel global.

El plato fuerte de la jornada llegó cuando Cristóbal Montoro ofreció todo su conocimiento y experiencia como economista y exministro de Hacienda y Administraciones Públicas en un formato entrevista. *“Estamos en una situación difícil, una época marcada por la incertidumbre con dos crisis que no son económicas; la crisis de la pandemia, cuyas consecuencias aún no han acabado, y la crisis derivada de la guerra de Ucrania”*, señaló Montoro.

Con respecto al seguro, Montoro explicó que *“es fundamental”* y que *“tiene que ser uno de los sectores que haga de punta de lanza en términos de conseguir y de alcanzar una recuperación económica cuanto antes”*.

Ya por la tarde, el director de Desarrollo de Icea, Carlos Lorenzo, habló sobre tendencias y estrategias en el sector



de los seguros. A la conferencia de Lorenzo, le siguió una mesa redonda moderada por el propio Lorenzo, donde intervinieron representantes de las grandes compañías de seguros: el CEO de Zurich, Vicente Cancio; el CEO de Reale, Ignacio Mariscal; el CEO de Arag, Mariano Rigau, y el director general comercial de DKV, Pedro Orbe.

TECNOLOGÍA, METAVERSO Y ECONOMÍA

Durante el segundo día de las jornadas, los mediadores pudieron informarse sobre el papel del Consorcio de Compensación de Seguros en el sistema asegurador español, de mano de su director de Operaciones, Alejandro Izuzquiza.

Tras él, los asistentes pudieron conocer y analizar los riesgos a los que se enfrentan sus empresas en el terreno de la informática con el consultor Cyber Fernando Conde. El suscriptor especialista Cyber de Hiscox España, Benjamín Losada, y el profesor de Innovación del IE Business School, Enrique Dans, encararon la recta final

de las jornadas con sendas conferencias sobre soluciones aseguradoras y las posibilidades del metaverso y la Web3.

Cerró estas XI Jornadas Técnico-Formativas el director general de Economía del Gobierno de Aragón, Fernando Lanaspá, quien destacó las dos principales actuaciones en las que están trabajando desde el gobierno en beneficio del sector del seguro. *“Uno es la realización de un estudio muy completo acerca de cómo ha influido en el sector toda la pandemia y la segunda tarea es un nuevo decreto que regule a los mediadores de seguros dentro de la Comunidad Autónoma de Aragón”*, explicó Lanaspá.

Finalizadas las jornadas, De las Morenas hizo un balance muy positivo de las mismas, especialmente con respecto a la participación ya que se inscribieron *“prácticamente el 70-80% de los colegiados, por lo tanto, para nosotros es todo un éxito”*. Unos asistentes que, además, trasladaron al presidente que estaban *“muy contentos con el resultado de las ponencias”*.

Inditex refuerza su apuesta por Plaza con la ampliación de la Plataforma Europa que abrirá en 2023

Dos décadas después de la apertura en Zaragoza del primer centro logístico fuera de Galicia, Inditex continúa apostando por Plaza como un referente para el transporte de sus mercancías hacia todo el mundo. La compañía, dueña de marcas como Zara, Stradivarius o Pull&Bear, va a abrir en el primer semestre de 2023 la última ampliación de su Plataforma Europa, a la que ha destinado 80 millones de euros y que va a generar 250 empleos directos y 750 indirectos.

Esta nueva nave, que ya está prácticamente construida, contiene un nuevo silo robotizado, con la última tecnología para el almacenamiento eficiente de prenda colgada y servicios auxiliares para la recepción y tratamiento de la

mercancía, así como un nuevo espacio destinado al aparcamiento de camiones. Está situado en el anexo a su gran centro logístico en Plaza, que abrió sus puertas en 2003 con 120.000 metros cuadrados con 350 empleados, alcanzando, 19 años después, una plantilla media de 2.000 trabajadores y conexiones con las 2.000 tiendas de Zara en todo el mundo.

El consejero delegado de Inditex, Óscar García ha valorado como un “enorme éxito” su implantación en la capital aragonesa, tanto a nivel logístico como comercial, con 22 tiendas. De hecho, en diciembre abrirá un nuevo Stradivarius en paseo de Independencia, donde también contará con una nueva “flags-



hip”, uno de los buques insignia de la compañía, en 2024, concretamente, en el antiguo edificio de la Fundación CAI.

AUMENTAR UN 20% SU CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO

Con esta ampliación, desde Inditex prevén incrementar un 20% su capacidad de almacenamiento en Zaragoza. “Plaza es uno de los nodos logísticos más importantes del sur de Europa y un elemento esencial en la logística de Inditex. Vamos a facilitar una más eficiente operativa interna con un nuevo estacionamiento de camiones y una auxiliar”, ha señalado García, que ha resaltado que esta Plataforma Europa supone “un porcentaje bastante relevante” de la facturación del grupo.

Los inversores afianzan su interés por el sector logístico en Aragón

El sector logístico continúa en auge en Aragón y el 72% de los directivos y empresarios lo consideran el más atractivo y el que tiene una mayor proyección de futuro. Así lo arrojan los datos del VII Barómetro Inmobiliario de Zaragoza, elaborado por la empresa CRBE, y que ha encuestado a 200 directivos. “Zaragoza se consolida como uno de los mercados clave a nivel nacional. Este primer semestre, comparado con el mismo periodo del año pasado, el sector logístico elevó la contratación a

73.000 metros cuadrados, un 40% más”, ha explicado Miguel Ángel Gómez Rando, director regional Oficina de Zaragoza CBRE.

Esta tendencia continúa desde 2019, cuando el sector logístico adelantó al residencial, que según los últimos datos representa el 18%. A este le siguen los sectores de Retail (3%), Oficinas (3%) y, por último, Hoteles (1%). “El sector logístico hace 5 años no era lo más demandado, y a día de hoy se hace con el primer puesto.

El Grupo Jorge invertirá 60 millones y creará 192 empleos en su nuevo proyecto logístico en Zuera

El Grupo Jorge se ha embarcado en un proyecto que salta a la logística a través de la creación de un gran nodo industrial en Zuera, que complementará varias de sus etapas productivas y servicios complementarios, lo que supondrá una inversión de 60 millones de euros y la generación de 192 puestos de trabajo. Pretenden desarrollar un proyecto de logística del frío que podría entrar en funcionamiento antes de tres años.

La iniciativa está centrada en la logística de cereales y contenedores frigoríficos para asegurar el transporte de carga de productos perecederos. El hub industrial proyectado ocupará una superficie apro-

ximada de 35 hectáreas de las 150 de la Plataforma Logística y se emplazará en la expansión natural del suelo industrial del polígono “Los Llanos” en dirección Huesca, donde se encuentran empresas de Grupo Jorge dedicadas a la producción, elaboración y distribución de carne de cerdo como Rivasam, The Pink Pig, Aragologic y Campodulce. Para llevarlo a cabo, la empresa desarrollará un PIGA privado, que agilizará los plazos (menos de un año) con el fin de que el proyecto pueda estar en marcha en menos de tres.

Su objetivo es concentrar la llegada de materias primas y la expedición de producto terminado desde la terminal



Marítima de Zaragoza en torno al ferrocarril. Según ha indicado el CEO del Grupo Jorge, Sergio Samper, “el ferrocarril es prioritario por ser clave en un sistema de transporte de mercancías terrestre sostenible, por su eficiencia en la larga distancia, menor siniestralidad, bajas emisiones de CO² y protección del medioambiente”.

Las minas de Ariño albergarán una planta de producción de equipos para reciclar basura doméstica



La empresa catalana Thermowaste va a levantar un importante centro de investigación del reciclado de basura doméstica y de producción y ensamblaje de equipos, generando hasta 25 empleos directos y otra veintena de indirectos, con una inversión de casi siete millones de euros en dos fases. Sobre el terreno ya trabajan tres personas para acondicionar unas infraestructuras que estaban "obsoletas" y que podrán contar con un futuro.

En concreto, esta empresa, tras doce años de investigación, ha desarrollado una tecnología que llaman "limpulación" con la firme intención de "acabar con los vertederos en todo el planeta", tal y como ha explicado el CEO de Thermowaste, Óscar Ribas, tras reunirse en

el Pignatelli con la consejera de Economía, Marta Gastón. Una herramienta que, ha asegurado, "permite transformar la basura doméstica en algo que se pueda reaprovechar y transformar para impulsar la economía circular". De esta forma, la tecnología que Thermowaste va a probar y diseñar en Ariño será capaz de transformar unas 40.000 toneladas al año en cada una de sus dos líneas, el equivalente a lo que generan unos 100.000 habitantes, más que toda la provincia de Teruel entre todo su centro productivo. Paralelamente, ensamblarán en las mismas instalaciones los equipos de los centros de reciclado, como un proyecto que ya tienen firmado en el sudeste asiático.

La farmacéutica Rovi fabricará heparina en Fraga a partir de la mucosa intestinal de los cerdos



Fabricar heparina, un medicamento clave para el tratamiento de la trombosis, a partir de la mucosa intestinal de los cerdos. Este es el objetivo del proyecto que la farmacéutica Rovi y las cárnicas Costa y Càrniques Celrà van a realizar en Fraga, con una inversión de 40 millones de euros y la creación de medio centenar de puestos de trabajo. Será la mayor planta de España dedicada a este anticoagulante, que aúna al sector porcino y sanitario para impulsar la economía circular en la Comunidad.

El proyecto, bajo el nombre de Glicopepton Biotech, contempla la creación de una planta que se localizará en la Plataforma Logística Industrial de Fraga con una superficie de 25.000 metros cuadrados, en cuya construcción se van a invertir de forma conjunta aproximadamente 40 millones de euros. Se estima que esta iniciativa suponga la generación de 30 empleos directos y 20 indirectos, conformando un equipo altamente cualificado.

La iniciativa plasma el concepto de economía circular y aúna a los sectores porcino y farmacéutico. Este proyecto persigue, por un lado, la creación de valor tanto económico como tecnológico al conseguir transformar la mucosa del cerdo en un producto biotecnológico de alto valor añadido, como es la heparina, y, por otro, el desarrollo de fertilizantes y nuevos complementos alimenticios para animales. Con Glicopepton Biotech se creará una estructura para la investigación y el desarrollo que además buscará revalorizar el resto de productos que se generen en este proceso para poder ser usados como pienso de alto valor nutritivo para animales o fertilizantes.

Stellantis ensamblará en Figueruelas un nuevo vehículo eléctrico



La celebración del 40º aniversario de la planta de Stellantis en Figueruelas ha traído una grata noticia que ilumina su futuro. La compañía ha confirmado que en esta fábrica se ensamblará un nuevo modelo de vehículo con sus versiones electrificadas, aunque sin dar más detalles acerca de su nombre o la fecha en la que comenzaría a desarrollarse. Sería el segundo coche de energía verde que se produciría en estas instalaciones, después del Corsa-e. Así lo ha anunciado el nuevo director de la planta, José Luis Alonso, para conmemorar las cuatro décadas de la apertura de estas instalaciones. Actualmente, en Figueruelas se fabrican el Corsa, tanto en su versión de combustión como la eléctrica, además del Crossland X y el Citroën C3, cuyas vidas

útiles están previstas hasta finales de 2023 o comienzos de 2024, por lo que la multinacional está obligada a buscar nuevas alternativas para esta factoría. En este sentido, a falta de conocer oficialmente de cuál será este vehículo, la prensa especializada ya barajó la posibilidad de que fueran el Peugeot 208 y el Lancia Ypsilon, pero la Dirección de la empresa no ha confirmado su identidad. "Iremos desarrollando más detalles en el futuro, pero es un nuevo modelo, con versiones electrificadas, y que significará que podamos seguir avanzando hacia el futuro", ha señalado Alonso, en su primer acto público tras ser nombrado director de la planta, y en el que ha aprovechado para reconocer el "compromiso" de los trabajadores.

La autopista ferroviaria Plaza-Algeciras contará con una inversión de 32 millones en los PGE de 2023

Nuevo impulso a la autopista ferroviaria que conectará la Plataforma Logística de Zaragoza (Plaza) y el Puerto de Algeciras. Aragón y Andalucía han renovado su colaboración para poner en marcha esta gran infraestructura, que recibirá una inversión de 32 millones de los Presupuestos Generales del Estado de 2023, una tercera parte de los cien prometidos por Adif en un acto en Zaragoza en abril de 2021.

Esta colaboración nació en marzo de 2017 y se reforzó en ese acto en la capital aragonesa en abril de 2021, donde el entonces ministro de Fomento, José Luis Ábalos, y la presidenta de Adif, Isabel García de Vera, dieron el respaldo de Moncloa a una infraestructura que permitirá sacar de la carretera 48.000 camiones. Así, estos 32 millones, de los que 29,6 irán destinados a licitar las primeras obras de eliminación de gálibos en superficie y túneles, se suman a los siete que ya se proyectaron en 2021 para financiar proyectos.



El objetivo, tal y como han destacado los presidentes de Aragón y Andalucía, Javier Lambán y Juanma Moreno, es que los primeros trenes puedan cruzar España desde Zaragoza hasta Algeciras en 2024, aunque los plazos dependerán de las inversiones del Ejecutivo central. “Si este año se llegaran a licitar algunos tramos de eliminación de gálibos, igual nos podríamos aproximar a 2024. Ya saben que los pronósticos no se cumplen jamás, pero es algo que tenemos interiorizado”, ha afirmado el líder aragonés, que se ha desplazado a Sevilla para mantener este primer encuentro institucional entre ambas comunidades.

Beatriz Calvo asume la Dirección General de Inycom



La compañía zaragozana Inycom ha anunciado que Beatriz Calvo asumirá la Dirección General tras la marcha de José Luis Latorre después cinco años en el cargo. Calvo, de 43 años, es titulada en Ingeniería Superior de Telecomunicaciones y Máster en Dirección de Empresas y también cuenta con una amplia trayectoria en la empresa. Lleva 20 años en la compañía y ha asumido responsabilidades de producción y comercial, además de desarrollo de negocio, innovación y dirección.

Desde la empresa afirman que Calvo, con su “profesionalidad, compromiso, honestidad, transparencia y cercanía” representa “los valores que han llevado a Inycom a la posición que ocupa en este momento”. También han comunicado que “desde su nuevo puesto continuará impulsando la mejora continua y la experiencia para que Inycom siga creciendo de una manera sólida y estable”. Se abre así una nueva etapa para Inycom con una apuesta clara por la consolidación de su porfolio actual, y que traerá nuevos proyectos y retos en todos los sectores en los que opera, como Salud, Telco, Media, Administración Pública, Banca, Seguros, Industria y Laboratorios, aportando innovación y profesionalidad en cada uno de ellos. Inycom cierra el ejercicio anual con una facturación de 53 millones, lo que supone un incremento del 13% con respecto al anterior. También amplía anualmente la plantilla en torno a un 10%, con un aumento de unos 80 o 90 trabajadores.

Sergio López, Mateo Valero, Grupo Sesé e Imascono, premios Vive Tecnara 2022

El Clúster TIC de Aragón, Tecnara, ha celebrado su evento anual Vive Tecnara 2022, al que han asistido más de 250 representantes de empresas, universidades y administración pública de Aragón reunidos para celebrar los 10 años de vida del clúster. En esta gala se ha galardonado al CEO de Hiberus, Sergio López; al director del Centro Nacional de Supercomputación, Mateo Valero; al Grupo Sesé y a la empresa Imascono.

En el evento, patrocinado por Kalibo, el presidente de Tecnara, Enrique de Meer, ha subrayado que “los clústeres debemos ser conscientes en este plan del efecto dinamizador que tienen las

TIC sobre el resto del tejido empresarial, y tenemos la obligación moral de trabajar unidos porque el sector siga siendo fuerte e innovador”.

El vicepresidente de Aragón y consejero de Industria, Competitividad y Desarrollo Empresarial, Arturo Aliaga, mencionaba en la clausura del acto que “la importancia de los clústeres en Aragón, segunda región de España en número de agrupaciones empresariales innovadoras, y de Tecnara como elemento fundamental en la estrategia de transformación digital en Aragón”, así como del programa de apoyo a los clústeres de su Departamento.

El Club Empresas del Auditorio aunar  la cultura con el sector empresarial

El Auditorio de Zaragoza ha puesto en marcha el Club Empresas, una herramienta ideal para las relaciones de empresa, tanto internas como externas, con los clientes y proveedores, además de un magnifico lugar de encuentro a través de la cultura. Se abre así a los miembros del club ofreciendo sus espacios, los títulos de la nueva temporada de Grandes Conciertos con las mejores condiciones, visitas guiadas, cesiones puntuales de la sala

Luis Galve, acceso a posibles ensayos o encuentros privados con directores o solistas.

“Es una excusa perfecta para disfrutar de las mejores orquestas y también para que el Auditorio sea un punto de encuentro en el que se fomenten las relaciones empresariales y, de forma conjunta hagamos ciudad entre el sector empresarial y el Ayuntamiento de Zaragoza”, ha subrayado la vicealcaldesa de Zaragoza, Sara Fernández.



El Club Empresas ofrece distintos formatos divididos en categorías de colaborador, socio y socio premium, con diversos descuentos y posibilidades. De esta manera, se puede asociar lo mejor del dinamismo empresarial de la ciudad con la excelencia en la programación cultural de Zaragoza.

Jorge Blanchard (CEFA) releva a Alfonso Sesé al frente de las empresas familiares de Aragón

Relevo al frente de la Asociación de Empresa Familiar de Aragón (AEFA). El director general de CEFA, Jorge Blanchard, ha tomado el testigo del presidente del Grupo Sesé, Alfonso Sesé, después de tres años y medio en el cargo con el objetivo de convertir los retos que se avecinan en el tejido económico en “oportunidades”, así como potenciar los ámbitos de la formación y la comunicación, facilitando un contexto que haga que las empresas familiares “vayan a más”.

Blanchard ya ha formado parte durante la anterior legislatura de la Junta Directiva liderada por Sesé, por lo que conoce el funcionamiento de esta asociación y sus necesidades. “He aprendido muchas cosas de él por ser capaz de gestionar una asociación como esta en tiempos tan complicados, como una pandemia. Coincido mucho con sus líneas de actuación”, ha señalado minutos antes de ser investido como presidente de AEFA durante la Asamblea General.



Un relevo que llega en un panorama de incertidumbre económica, pero no tiene dudas de la capacidad de resiliencia de las empresas familiares para salir adelante de esta crisis. “Tenemos una vocación clara de largo plazo, y eso implica seguir invirtiendo y mantener el empleo. Si apostamos por el futuro, que se apuesta, el talento hay que conservarlo y desarrollarlo, independientemente de los tiempos que atravesemos”, ha aseverado Blanchard.

Manuel Rodríguez Chesa es elegido presidente del Consejo Aragones de Cámaras

Manuel Rodríguez Chesa ha sido nombrado nuevo presidente del Consejo Aragones de Cámaras de Comercio después del proceso electoral de cada órgano territorial. El actual máximo responsable de la Cámara de Huesca ya asume este cargo, que engloba a las instituciones camerales de las tres provincias aragonesas, con Antonio Santa Isabel, de la Cámara de Teruel, y Jorge Villarroja, de la de Zaragoza, como vicepresidentes.

Además, en este mismo Pleno constitutivo se ha aprobado una declaración en la que se pone de manifiesto la preocupación del sector empresarial aragonés por la crisis económica que sufre el país y las consecuencias que puede tener sobre las empresas aragonesas. “El tejido empresarial, fuente de riqueza y empleo en el territorio, se ve afectado por el creciente coste de la energía y las consecuencias que



esta subida puede tener en el coste de la producción, ahondando más en la sensación de incertidumbre económica que se plantea para los próximos meses”, apunta esta declaración.

Raúl Sanllehi

Director general del Real Zaragoza

“Lanzamos un mensaje de futuro inmediato: queremos llegar a Primera División”



Tras pasar por equipos como el Barcelona o el Arsenal, Raúl Sanllehi recalca en el Real Zaragoza como director general. Fue una sorpresa agradable la que se encontró en el club zaragozano, donde la parte económica lastraba a una entidad de muy buen funcionamiento. Ese problema ha quedado solucionado con la entrada de la nueva propiedad y ahora no elude el objetivo de ascender a Primera División



Defíneme este proyecto y cuénteme cuándo sale su nombre

El proyecto se empieza a gestar y yo no participo, estaba haciendo consultoría privada, aunque había hecho algún contacto con algún miembro de este grupo. Me llamaron un día para ir a Madrid y pensé que era para un proyecto de consultoría, pero me encontré en una mesa con cinco o seis personas que me plantean este proyecto. Me estaban ofreciendo trabajo.

¿Se lo esperaba?

Me cogió por sorpresa, pero si era una venta tardé muy poco en comprarla porque me encantó. Devolver al Real Zaragoza a donde merece es un proyecto muy interesante. Me gustaron mucho estas personas. Vi mucha experiencia en el mundo del fútbol y músculo financiero. Para acometer un reto del tamaño que me estaban diciendo era la gente adecuada. Fueron dos reuniones y lo cerramos.

¿Quiénes eran estas personas?

Bueno... eran cinco o seis personas del grupo que se va comentando. Ha-

bía gente de Ares, trabajadores de Ares inversores del proyecto. También Jim Carpenter, un representante de los Mas, no ellos en persona, a los que ya conocía... era un grupo de gente. El grupo es variopinto. Me explicaron lo que querían hacer y mucho del cómo me lo querían pasar a mí. En una o dos reuniones ya vi que hablábamos el mismo idioma y fuimos para adelante.

Lo planteo de otra manera, ¿quién es el máximo accionista de este equipo ahora mismo?

El representante del grupo es Jorge Mas y es la persona que aglutina la comunicación que yo tengo. No sé cómo está distribuido porque no es de mi incumbencia. Me importaba que la interlocución fuera fácil, que no tuviera que hablar con diez personas por un tema de eficiencia y por no repetir mensaje; por no discutir con uno y otro. Aquí sí que funcionó muy bien. Sé que hay inversores de tres continentes y de muchos países diferentes.

¿Cómo está siendo la adaptación a Zaragoza?

Inmejorable. La ciudad es una sorpresa muy agradable, inesperada porque no la conocía. Había pasado muchas veces, había venido a algún partido en La Romareda, pero no me había quedado, era más de paso que de destino. Tanto mi mujer como yo estamos muy contentos.

Muchos de los que llegan de equipos grandes dicen que hay más presión aquí...

El nivel de presión es alto, pero no me preocupa demasiado. El club fue otra agradable sorpresa. Cuando llegué faltaba un punto para que la venta se ejecutara, tenía que tener la garantía de que no había descenso y se resistió algunas jornadas. Era un inconveniente, una piedra en el zapato, porque todos sabíamos que iba a acabar pasando. Era cuestión de cuándo, pero me sirvió para sentarme con todo el mundo. Iban viniendo todos los empleados, podía hablar con ellos con tranquilidad porque no tenía urgencia, no podía tomar decisiones. Me sirvió para entender la idiosincrasia de este club y del equipo trabajando aquí.

¿Cómo les definiría?

Vi un grupo realmente excepcional que venía de pasarlo muy mal, como el propio club. Estaban pensando “¿ahora quién viene, viene como un elefante en una cacharrería, se lo van a cargar todo, peligra mi puesto de trabajo?” Pero esa era la segunda preocupación, la primera era qué iba a pasar con el Real Zaragoza. El nivel de involucración de los empleados de este club es altísimo y me pareció una fuerza tremenda. Me dio mucha tranquilidad estar hablando con buenos profesionales comprometidos con el club.

“

El nivel de involucración de los empleados es altísimo y me pareció una fuerza tremenda. Me dio mucha tranquilidad estar hablando con buenos profesionales comprometidos

¿Qué les transmitió?

Que no venimos a enseñar, no venimos como ‘Bienvenido MR. Marshall’ con la idea de “aquí los americanos llegan y toman el club”. Venimos a aportar con ellos para sacar al club adelante. Los inversores saben que este club es diferente, es aragonés de raíces. Significa mucho más que un club con una licencia en una liga. Somos ambiciosos con dónde queremos llevarlo, pero para hacerlo debe ser con esas raíces arraigadas, en absoluto cortadas. Eso se aplica también a los empleados, que tienen mucha hambre y ganas de hacer cosas. Y muchísimo orgullo. En eso estamos construyendo todavía.



¿Sucede lo mismo con la afición...

Lo ha pasado y lo está pasando muy mal. No puede entender que sigamos en Segunda y es comprensible porque no lo merece. Ha vivido momentos muy crueles de decir “ya está, lo logramos”, y no. Y cuando parecía definitivo, pandemia. ¿Qué más puede pasar para no llegar a Primera? Ha faltado músculo, han faltado recursos, venimos a aportarlos, pero con ellos, no por encima. En ese sentido estamos trabajando y creo que vamos por el buen camino.

¿Se trabaja sobre esas raíces, ¿qué pasos hay que dar ahora?

Durante el aterrizaje, aprender y conocer el club. A la vez está la parte deportiva, y era extremadamente cortoplacista. Había que quedar lo más alto posible en la liga 2021/22 porque cada puesto son 100.000 euros más. Hablé con JIM, le dije que aíslan al equipo, que necesitábamos los máximos puntos. En verano empezamos a preparar la estructura. Miramos el largo y medio plazo, porque hay una política que seguirá siendo cortoplacista y esta es conseguir llegar a Primera División, porque los ingresos son otros, la sensación de club es otra. Todas las decisiones que tomamos son con ese prisma cortoplacista.

“

Hay una política que seguirá siendo cortoplacista y esta es conseguir llegar a Primera División



¡Esa afición mencionada es diferencial para lograrlo...

Una Romareda llena la tienen muy pocos equipos en Segunda y en Primera. Había ilusión en este nuevo proyecto y la necesitamos. Lanzamos el eslogan de “lo bueno está por venir”, que es un mensaje de futuro inmediato: queremos llegar a Primera División. Como norma no me gusta priorizar los cedidos, pero hoy en día, en Segunda División y con este límite salarial, tenemos que priorizarlos. Ese es el prisma cortoplacista para lograr el ascenso.

¿Cambiaría en Primera?

El planteamiento será de medio y largo plazo. Hemos renovado a los jóvenes, entendíamos que era una prioridad deportiva y de mensaje de estrategia. Creemos en fomentar el valor de los jóvenes y la cantera en particular. También el entrenador es una decisión de medio y largo plazo con el objetivo cortoplacista de subir.

¿Por eso cambia el sistema remunerativo de los jugadores?

Los jugadores nuevos y los renovados tienen un fijo más bajo para un variable mucho mayor. Compartimos con ellos la necesidad de subir y somos más generosos si lo hacemos. Estamos enfocando todas las decisiones a eso. La campaña de generar ilusión ha generado abonados y es dinero además de apoyo. Con ello hemos podido confeccionar una plantilla de garantías para luchar.

¿Luchar es lo más importante?

No podemos prometer más que vamos a luchar todo. Cuando me pregunta alguien si vamos a subir este año, no lo puedo decir. No tengo la bola de cristal y no estoy en posición de prometerlo, pero se va a ver trabajo y coherencia. Si eso me lleva a Primera lo dirá el tiempo, pero si no, que el aficionado vea que va en la buena dirección. Si no es este año será el que viene, y si no el otro, pero va a pasar porque estamos creciendo. Ojalá sea lo antes posible, no renunciaría nunca a ello, pero no voy a poner una presión adicional. La que pongo al equipo y a mí mismo es darlo todo desde ya. Con trabajo y con coherencia, al final los frutos llegarán.

Tras varias revisiones de la anterior propiedad, se llegaba a la conclusión de que el club funcionaba bien y el problema era económico. Ahora sí se tiene que pelear por ello...

No lo niego. Es un objetivo evidente. El objetivo del trabajo y la coherencia ha empezado. Hemos fichado, el equipo es muy equilibrado, tenemos todas las posiciones dobladas. Hemos reforzado el área donde creíamos que más necesidad había, la delantera, con mordiente, juventud, potencia y hambre. Nos interesa tenerlo para el objetivo del ascenso. Ser el séptimo en presupuesto nos da una presión extra. Bienvenida sea. Es una buena presión, positiva porque hemos podido incrementar nuestro límite salarial.

Hábleme de su trayectoria profesional.

Cuando entré en el Barcelona, venía de Nike. Me ofrecieron una promoción para irme a la central, a Portland. Yo era director general de una empresa de merchandising. Llevábamos toda la parte de las licencias, la tienda, las academias, las escuelas... Tenía muchísimo trato con ellos, a diario. De hecho, mi oficina estaba dentro del Camp Nou. Me llamaron cuando supieron que me iba.

Y aceptó.

Era el club de mi vida. Me dieron un puesto muy interesante. El Barça venía de una época que no había mucha internacionalidad dentro del club, pero tenían la idea clara de que debía ser mucho más global. Me trajeron para abrirles todas las puertas posibles con la UEFA y la FIFA, para internacionalizar el club a nivel de instituciones. Era un trabajo muy intenso. Los primeros nueve meses estaba todo el día viajando. Una vez plantamos la semilla y has montado que el Barça esté en todas las comisiones que hacía falta, mi trabajo dejaba de ser tan intenso.

Cambió entonces de puesto.

Me ofrecieron ser director de fútbol. Creo en un modelo de cuatro posiciones clave. El entrenador, el más relevante, tiene que ganar partidos. Debajo, el director de la cantera, que tiene que proveer jugadores al primer equipo. Horizontalmente, el director deportivo es quien analiza junto con el

entrenador cómo va el equipo y es responsable de salvaguardar la estrategia y la filosofía deportiva. En el otro lado estaba yo, el director de fútbol, para coordinar el elenco de gente.

|Hasta que le llamó el Arsenal...

| Había llegado el momento después de 22 años de cambiar de entrenador, que era Arsène Wenger. Todo lo dirigía él. No había director deportivo, de fútbol, de academia... Les expliqué mi dibujito y me ficharon. Entré como director de fútbol, pero se fue el director general y me subieron a ese puesto. Creo muchísimo en ese modelo. Cuando he estado haciendo consultoría, en la mayoría de los casos era explicándolo y ayudando a clubes a instaurarlo. Cuando fui a la entrevista en Madrid pensaba que me iban a preguntar sobre él, y efectivamente me lo preguntaron, pero para que lo hiciera yo.

|Sigamos con La Romareda, ¿qué grado de importancia tiene en la nueva propiedad?

| Un nuevo estadio es fundamental para este club, pero también para la ciudad y para Aragón. Es un interés general y global. Tener un estadio moderno donde nuestros aficionados estén cómodos, con un modelo de explotación que genere recursos y mejore la buena explotación del club, nos parece estupendo. Además, España tiene que conseguir ser sede del Mundial; queremos ser una de las sedes y solo podemos con un estadio nuevo. Con La Romareda no podemos competir con otras ciudades.

“

Estamos acabando 2022 y hay que hacer el proyecto de la nueva Romareda. No vamos sobrados de tiempo

|¿De qué plazos hablamos?

| Tiene que ser antes del Mundial 2030 seguro, porque si no, no llega. Además, la Federación Española exige que esté acabado un año y medio o dos antes. Si empezamos a contar hacia atrás, estamos hablando de 2028. En construcción por lo menos son cuatro años, y si encima vamos a estar jugando mientras se construye va a ser más lento. Nos lleva al 2024, estamos acabando 2022 y hay que hacer todo el proyecto. No vamos sobrados de tiempo.

|¿Qué grado de involucración va a tener la nueva propiedad?

| Dependerá del modelo de explotación que se nos plantee. Estamos siendo partícipes de las reuniones y es bueno. La disyuntiva de la ubicación ha quedado resuelta, lo aplaudimos porque entendemos que es el sentimiento mayoritario. Se ha hecho un consenso muy intenso. Hará falta la chicha; qué proyecto arquitectónico se va a hacer,

con qué idea de explotación, qué diseño... Si nos encaja y la interlocución es correcta, el grupo inversor no se ha puesto límites, desde la máxima hasta la mínima.

|¿Las buenas relaciones con el Ayuntamiento y con el Gobierno de Aragón (Jorge Mas siempre hace ronda de visita) favorece que se inicie cuanto antes?

| Sin duda. Lo que va a favorecer que el estadio se construya cuanto antes es la premura por el Mundial. Eso nos va a obligar a todos a ponernos las pilas. Vamos a ver si hay una comisión en la cual el Real Zaragoza participa para iniciar ese proyecto. No me preocupa la premura, no hay que apretar a nadie, va a salir solo. Hay que ver el modelo, la idea del Ayuntamiento, del Gobierno de Aragón, de las instituciones, qué modelo de explotación, la involucración del Real Zaragoza... A partir de ahí puede plantearse un tipo de inversión u otro. Estamos abiertos, no nos hemos puesto ninguna limitación, pero queremos entender el proyecto primero.

|Dentro de diez años se celebra un siglo de vida del Real Zaragoza, ¿dónde lo ve?

| Puedo decir donde lo quiero ver. No me atrevo a nada más. Lo quiero ver muy sólido en Primera División, donde merece, pero completamente asentado, sin dudas de su categoría. Y con un estadio nuevo, con una Ciudad Deportiva nueva y siendo un equipo top de Europa. Me encantaría.

|¿Y ahora?

| Me importa ver un equipo que transmita orden, concierto, trabajo y una idea de fútbol. Y eso lo he estado viendo desde la pretemporada. Sabía que venía, porque a Carcedo lo conocía mucho; conste que no es un fichaje mío. Lo puse en una lista en la cual había otros y consensuadamente consideramos que era nuestra primera opción; decidió venir, lo cual celebro mucho. Había una lógica detrás mucho más de conocer a alguien o no.

|Dígame un pronóstico para la temporada.

| Trabajo y coherencia. No es un pronóstico, una certeza. —



ATADES, 60 AÑOS DE SOLIDARIDAD, INCLUSIÓN Y SONRISAS

A man with short hair and a teal t-shirt is juggling a single eggplant in a greenhouse. He has a focused expression and his hands are positioned to catch the eggplant. The background shows rows of plants supported by yellow vertical stakes under a white plastic covering.

**Nació en 1962 cuando la palabra
"discapacidad" ni siquiera existía
y los padres y familiares de "niños
diferentes" los escondían y afrontaban
el futuro con temor e incertidumbre**



Atades se forjó entonces entre cafés, mucha ilusión y la intención de “normalizar” la discapacidad en el domicilio del doctor Luis de Azúa en la calle Zurita de Zaragoza. No fue un camino fácil como nunca lo es ser pionero en algo, pero Luis de Azúa y todos aquellos que formaron Atades 60 años atrás creían en ello y eso era suficiente. Tomando como referencia países más avanzados en materia de discapacidad intelectual como Dinamarca o Suecia, en Atades comenzaron a pensar qué podían hacer para lograr la inclusión y la normalización que en ese momento veían como una quimera, pero que se convertiría en una realidad años después. Y entonces, llegaron los titulares en la prensa: “Una ciudad para los niños subnormales proyecta Atades” y las primeras asambleas y la aprobación de los estatutos de la asociación por parte del Gobierno de Zaragoza y las reuniones y los quebraderos de cabeza y los cafés y la primera piedra del Instituto de Educación Especial “Nuestra Señora del Pilar” que allá por 1964 fue todo un hito. En 60 años muchas cosas han cambiado y, quizás, la más importante sea el significado de las siglas Atades que antes hacía referencia a personas “subnormales” y ahora es la Asociación Tutelar Asistencial de Discapacitados Intelectuales. Un cambio que lleva implícito la inclusión, la solidaridad, el respeto y la lucha por la igualdad. Dicen en Atades que tienen 60.000 razones para creer en lo que hacen y quizás han sido 60.000 o más sonrisas

las que han recibido a lo largo de estas seis décadas en las que han conseguido un mundo a través de pequeños pasos. Y es que esos 60 años se podrían resumir a través de sus grandes hitos como la construcción de los colegios Juan XXIII y San Martín de Porres, los centros residenciales y ocupacionales como la Ciudad Residencial Sonsoles, el Santo Ángel o El Vergel y los centros especiales de empleo como Gardeniens, el Centro Especial de Empleo Oliver, el Centro de Logística Social o el Centro Integra Aragón.

En 60 años muchas cosas han cambiado y, quizás, la más importante sea el significado de las siglas Atades que antes hacía referencia a personas “subnormales” y ahora es la Asociación Tutelar Asistencial de Discapacitados Intelectuales

Luis de Azúa dijo en 1962 que entre todos lo harían todo. Y con ese lema por bandera, todos aquellos que han formado y forman parte de la entidad lograron grandes cosas que pasaban por la aceptación, la inclusión, la solidaridad y la igualdad de oportunidades en una sociedad más justa. Entre colegios, residencias y centros especiales, a los de Atades también les ha dado tiempo

a rodar una película “La vida inesperada”, dirigida por Gaizka Urresti, a organizar una vendimia y crear un delicioso caldo de la mano de Enate al que llamarían Vino de la Amistad, a poner a toda Zaragoza a correr “Por un nuevo cole”, ensalzar la naturaleza y el patrimonio a través de la miel y la agricultura ecológica con el proyecto “Cielos de Ascara” o convertirse en diseñadores lanzando al mercado la primera vajilla artesanal realizada por los usuarios del taller de cerámica del Centro Ocupacional de Santo Ángel.

DEL PRIMER EXOESQUELETO DEL MUNDO A UNA FUTURA RESIDENCIA

Ellos dicen que no tienen superpoderes, pero la magia envuelve cada uno de los proyectos que con mimo y dedicación lanzan al mundo para hacerlo un lugar mejor. En este pasado año 2021, Atades consiguió grandes cosas y luchó contra viento y marea por todas esas personas con Trastorno del Espectro del Autismo (TEA) mediante una nueva unidad residencial TEA en la Residencia Sonsoles o la puesta en marcha del primer Certificado de profesionalidad para personas TEA de alto funcionamiento.

También inauguraron un renovado, moderno y bonito Colegio de Educación Especial Atades-San Martín de Porres donde ahora alumnos de 0 a 21 años aprenden, juegan y se relacionan. Unos alumnos que, seguro, verán



como referentes a esos otros usuarios de Atades que ahora trabajan en el Museo del Fuego de Zaragoza o como conserjes en las salas de exposiciones de la Fundación Caja Rural de Aragón gracias a la inserción del Centro Especial de Empleo de Logística Social.

Pero si hay una palabra que defina este año en Atades esa es exoesqueleto. Una palabra que suena a un "Papá, puedo andar" de esos niños con enfermedades neurológicas o neuromusculares que sujetos por la máquina comienzan a experimentar lo que es caminar por sí mismos. La entidad lanzó en marzo de 2022 el primer exoesqueleto pediátrico del mundo, el Atlas 2023, diseñado para la rehabilitación de múltiples patologías con alteración de la marcha y con el que se espera cubrir la atención de 30 niños.

Seguir trabajando conjuntamente por la inclusión y la normalización de las personas con discapacidad es el objetivo fundamental de Atades para, quien sabe, si los próximos 60 años. Sin embargo, hay un proyecto que aunque "sea



difícil" están dispuestos a conseguir, tal como asegura el actual presidente de Atades, Antonio Rodríguez Cosme. Y ese proyecto no es otro que una residencia en la que los padres de una cierta edad convivan con sus hijos con discapacidad en un lugar completamente equipado y adaptado a las necesidades de ambas partes. Este pro-

yecto pionero está pensado en aquellas familias cuyos progenitores no puedan atender a los hijos al tener una cierta edad, pero que tengan la voluntad y el deseo de seguir viviendo juntos. Difícil, o no, lo que es seguro es que en un futuro no muy lejano esta residencia será una realidad. Y es que, ya lo dicen ellos, "entre todos haremos todo".

"Entre todos haremos todo"



EL ALMA Y LA RAZÓN DE SER DE ATADES

Pilar, Marcos, Vanesa, María, Pedro... y así hasta 3.000 nombres que son la razón de ser de Atades. Y detrás de cada uno de ellos una historia que habla de superación, de retos, de dificultades y de un camino lleno de piedras que la entidad intenta allanar por cada usuario y cada familia que acude por primera vez a Atades con ilusión y algo de miedo. Porque, dicen, los usuarios no

son más que valientes que buscan una mano a la que aferrarse. Atades atiende a 3.000 usuarios anuales y no podrían hacerlo sin los 3.064 socios que reman juntos por la inclusión.

De ellos, 534 son numerarios, es decir, familias que tienen usuarios en Atades mientras que los protectores (aquellos que no tienen ningún usuario en la entidad) son mayoría y ya suman 2.511.

Abrazados, sonrientes, de la mano o dando clase. Los usuarios y trabajadores de Atades son uno y así se ve en cada una de las fotografías que ilustran que los unos no podrían ser sin los otros. Actualmente hay 925 trabajadores en Atades, entre profesionales de atención directa, profesores, trabajadores de centros especiales de empleo y de residencias.



EN PRIMERA PERSONA

Antonio Rodríguez Cosme, presidente de Atades

“El momento más especial fue cuando Álvaro fue capaz de ir y venir solo de sus actividades y verlo totalmente integrado en la sociedad”

Álvaro va y viene solo cada día del taller ocupacional de Atades en el que trabaja, charla y ríe con sus compañeros y a sus 44 años se siente realizado y feliz con una vida por la que su padre, Antonio Rodríguez Cosme, ha luchado mucho y muy fuerte. A Álvaro y su familia les gusta mucho Zaragoza, pero no siempre han vivido en la ciudad del Ebro, y es que hace 27 años estaban totalmente asentados en Alcalá de Henares. Una ciudad bonita y acogedora, pero en la que no había centros donde Álvaro pudiera recibir estimulación precoz para su discapacidad intelectual por lo que tenían que viajar tres veces por semana a Majadahonda. Fue en una visita a unos familiares de Zaragoza cuando Antonio y su familia descubrieron Atades y, a partir de ahí, todo cambió. Y tanto que cambió, pues ahora aquel padre que lo dio todo por su familia y que gestionó una mudanza de una ciudad a otra es el presidente de esa entidad en la que Álvaro *“tenía unas mayores expectativas”*.

Dicen que los comienzos nunca son fáciles y en el caso de Antonio y su familia tampoco lo fueron. Tuvieron que cambiar de ciudad, de hábitos, de

vivienda, de amigos... y hasta de universidad, pues su hija mayor ya estaba matriculada por aquel entonces en la de Alcalá de Henares. *“Fueron momentos un poco duros porque dejamos toda nuestra vida en una ciudad para mudarnos a otra, pero lo importante era que Álvaro podía desarrollarse más en Zaragoza y tener una evolución mayor”*, ha relatado Antonio. Así, Álvaro comenzó a acudir al colegio San Martín de Porres y la vida comenzó a girar de nuevo para la familia.

“Mi hijo ahora se encuentra integrado dentro de su actividad de trabajo y de tiempo de ocio muy favorablemente y recuerdo con una gran emoción y satisfacción ese momento en que Álvaro fue capaz de tener la suficiente autonomía como para ir y venir solo de sus actividades diarias”, cuenta emocionado Antonio.

Ahora padre e hijo comparten una entidad que Antonio entró a presidir hace apenas unos meses, en junio de 2022, y que pretende tripular contra viento y marea con el objetivo de que la sociedad *“cambie la mentalidad y trate de absorber la realidad de estas perso-*

nas porque con eso ganaremos todos”. Aunque esa mentalidad algo sí ha cambiado y es que Antonio recuerda esa época en la que los padres culpaban a sus hijos e incluso a ellos mismos de la discapacidad.

“Todavía queda mucho por hacer, pero la sociedad ha evolucionado mucho, hay que conseguir una total integración de las personas con capacidades diferentes y lograr la inserción laboral con la creación de empleo para así apostar por la mayor autonomía de estas personas. No se trata de dar un apoyo asistencial sino un apoyo personal para que la persona dentro de sus capacidades pueda desarrollar su vida de manera bastante más normal de lo que estaba haciendo”, ha reconocido Antonio.

Con la ilusión de aquel que se pone al frente de ese Atades que le cambió la vida, Antonio Rodríguez echa la vista atrás y reconoce que el mayor hito de la asociación es haber cumplido los 60 años. Ahora, entre papeles, reuniones, proyectos y con 60.000 razones para creer, trabaja por otras seis décadas de solidaridad y por otras tantas de esas sonrisas que hacen brillar los ojos. —



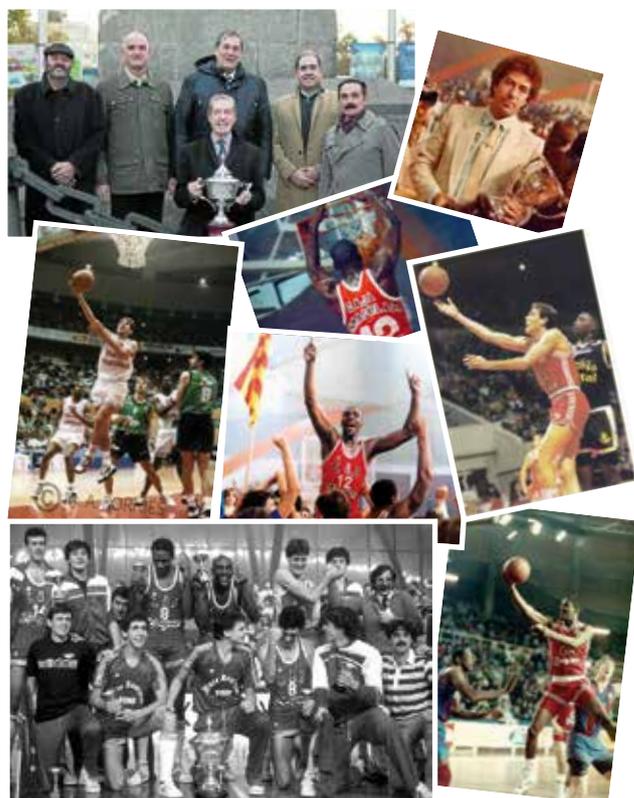
Kalibo, nuevo patrocinador del Club Baloncesto Zaragoza

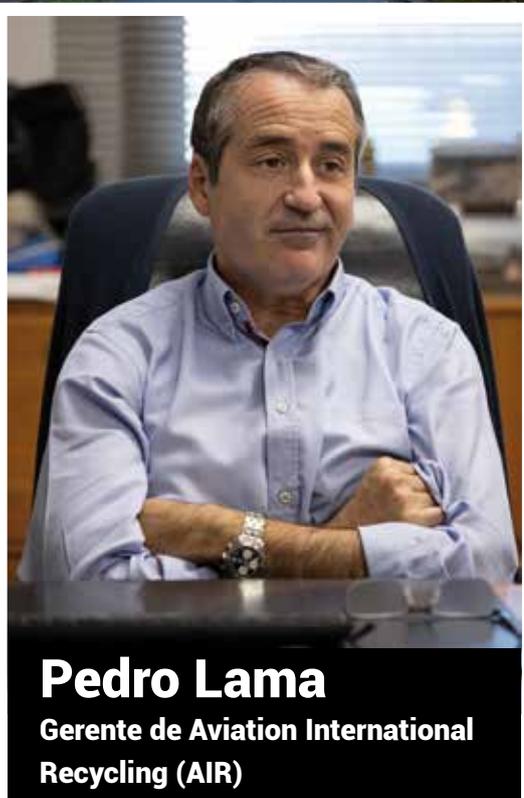
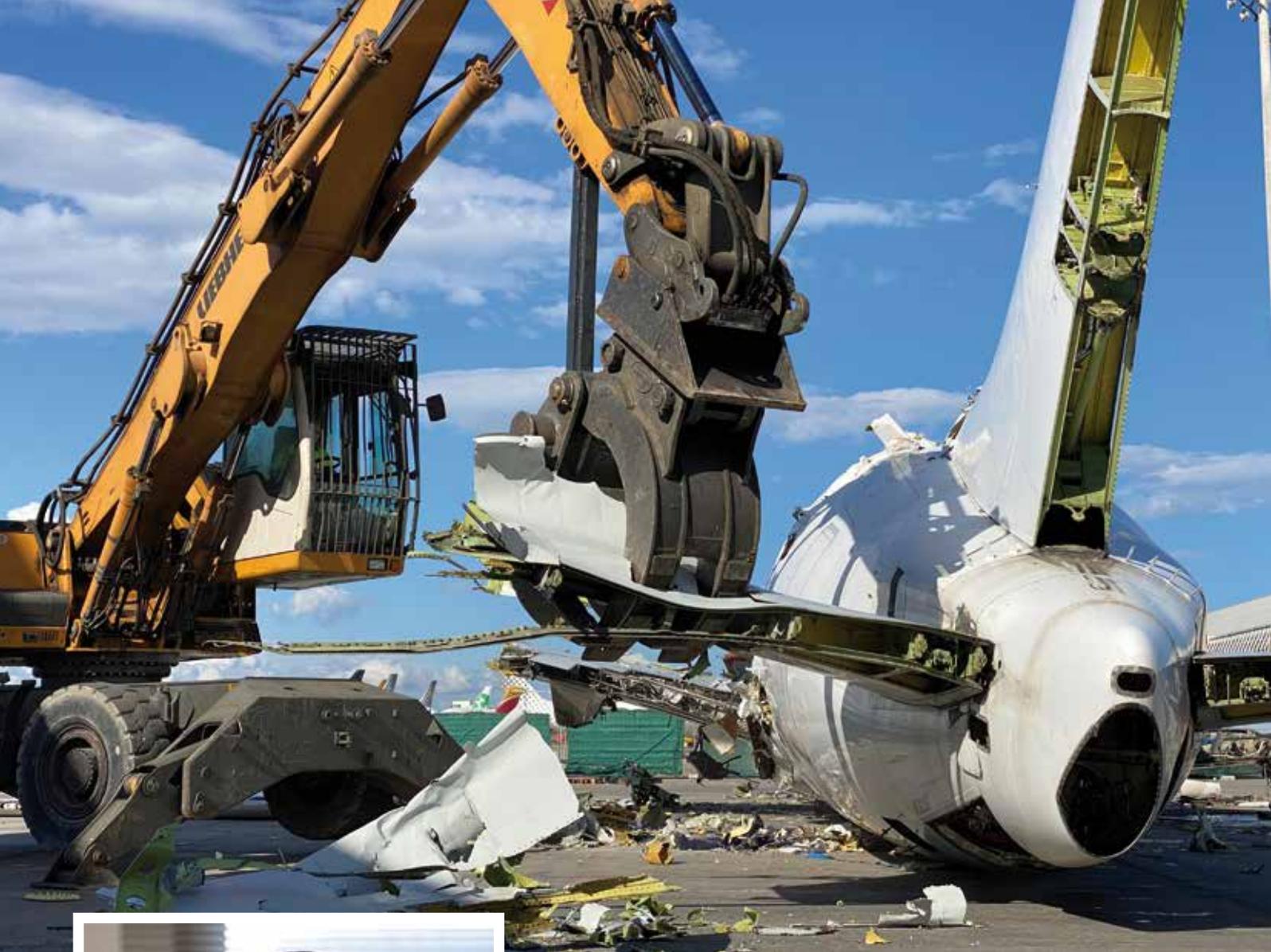
Kalibo se une al de Club de Patrocinadores de la familia CBZ. El Club Baloncesto Zaragoza, abanderado y dirigido por D. José Luis Rubio, historia viva del baloncesto nacional e internacional, es la entidad con mayor tradición baloncestística en Aragón. Las 2 veces campeones de la Copa del Rey y un subcampeonato de la Recopa de Europa, son quizás, sus logros deportivos más relevantes. Sin embargo, en lo que más ha destacado a lo largo de sus casi 43 años de historia es por su excelente trabajo en la formación de jóvenes deportistas, a la cual se dedica exclusivamente en estos momentos.

Compañerismo, pasión, formación, esfuerzo y respeto son sus valores de campeonato que encajan perfectamente en la forma de trabajar de Kalibo a la hora de asesorar y dar una seguridad a sus clientes para que se encuentren bien protegidos; somos personas que cuidamos de personas.

Mediante este Convenio, todos los integrantes del CBZ ya pueden beneficiarse de nuestro asesoramiento especializado y de nuestra gestión, tanto de sus seguros personales como los de ámbito profesional.

Brindamos nuestra profesionalidad, transparencia y experiencia a todos los miembros del Club Baloncesto Zaragoza con el fin de colaborar hacia una mejor y más eficiente gestión de sus seguros, siempre de la mano del Club.





Pedro Lama

Gerente de Aviation International
Recycling (AIR)

El reciclado de aviones despega desde Zaragoza

La Asociación de Reciclaje de Flotas de Aeronaves (AFRA) calcula que unos 12.500 aviones llegarán al final de su vida útil en los próximos 20 años, lo que obliga a impulsar el reciclado de sus piezas para evitar que miles y miles de fragmentos acaben tirados en los llamados "cementerios" para estas naves. Y la primera empresa en Europa que se acreditó al completo para ello tiene su sede en Zaragoza y se llama Aviation International Recycling (AIR)



Esta compañía forma parte del grupo López Soriano, que se dedica a la recogida, recuperación y clasificación de chatarras férricas y no férricas para su posterior venta a la industria siderúrgica y a otros transformadores finalistas. En 2003 pusieron el foco en la aeronáutica, siendo promotores, junto con el Gobierno de Aragón, del Aeropuerto de Teruel, y en 2015 constituyeron su propia división para dedicarse a los proyectos de aviación. Así, en estos seis años, han trabajado con 35 aviones, ya sea en su desmantelamiento, en su reciclado final o ambas.

Aprovechando las sinergias entre las empresas del grupo, López Soriano es el único en Europa capaz de cerrar el círculo en los procesos de desmantelamiento, desguace y reciclado de aeronaves, disponiendo tanto del personal y medios necesarios, como de la maquinaria pesada necesaria para realizar el corte de los aviones. Para ello, cuenta con la triple acreditación de AFRA, la referencia mundial del reciclado de aviones y que se encarga de que los trabajos se hagan de acuerdo con la normativa.

“

Normalmente, el motor vale más que el avión y es lo primero que se quita. Eso sí, lo tenemos que subcontratar, y se lo lleva el propietario, que a veces es distinto que el avión

¿CÓMO SE DESMANTELA UN AVIÓN?

Así, Aviation International Recycling es capaz de realizar cualquier proyecto en remoto, entre ellos la descontaminación del combustible y el aceite, la gestión de residuos y mercancías peligrosas o el desmontaje de interiores y de las piezas indicadas por cada cliente, como destaca su gerente, Pedro Lama. “Normalmente, el cliente nos proporciona la Harvest List, que es la lista de los componentes que

quiere que desmontemos, y nosotros procedemos al desmontaje acorde a los procedimientos de AFRA”, explica.

Entre sus trabajos se encuentran el desmantelamiento y reciclado de seis Airbus 340, siendo la primera empresa en realizar un proyecto completo de un “wide body” en España, cinco Airbus 300 o, quizá el más especial, tres Boeing 747 de British Airways. “Uno estaba prácticamente entero e hicimos todo el proceso. Es un avión emblemático. Cada vez que hacemos un avión distinto es una satisfacción. Hemos hecho un poco de todo”, señala Lama.

Además, en el año 2020 iniciaron una nueva línea de negocio con el reciclado de motores. Gracias a las conexiones entre las empresas del grupo, y usando maquinaria y personal experto, son capaces de realizar el desmontaje y separación de los componentes de un motor de aviación para su posterior revalorización como materia prima. “Normalmente, el motor vale más que el avión y es lo primero que se quita. Eso sí, lo tenemos que subcontratar, y se lo lleva el propietario, que a veces es distinto que el avión”, explica el gerente de AIR.



“

Los aviones que vuelan ahora y se reciclarán dentro de 15 años tienen bastantes materiales compuestos y son un problema para reciclar

NUEVOS DESTINOS DE LOS MATERIALES

De esta forma, una vez desmantelado el avión y entregados los materiales que pide el cliente, la compañía trata de limpiar y recuperar todo el material posible para darle una nueva vida. *“Los últimos aviones que hacemos nos los dan prácticamente completos por dentro, incluso los asientos, y nosotros lo cortamos, lo metemos en camiones, y, en las empresas del grupo, se separan con la fragmentadora. Lo susceptible de venta se pasa por otra planta para limpiar el material y valorizarlo”,* detalla Pedro Lama.

Incluso, conscientes de la alta afición por este sector, Aviation International Recycling ha lanzado una tienda online donde poner a disposición de cualquier aficionado a la aviación sus productos reciclados y renovados. *“Tenemos cajas negras y hemos guar-*

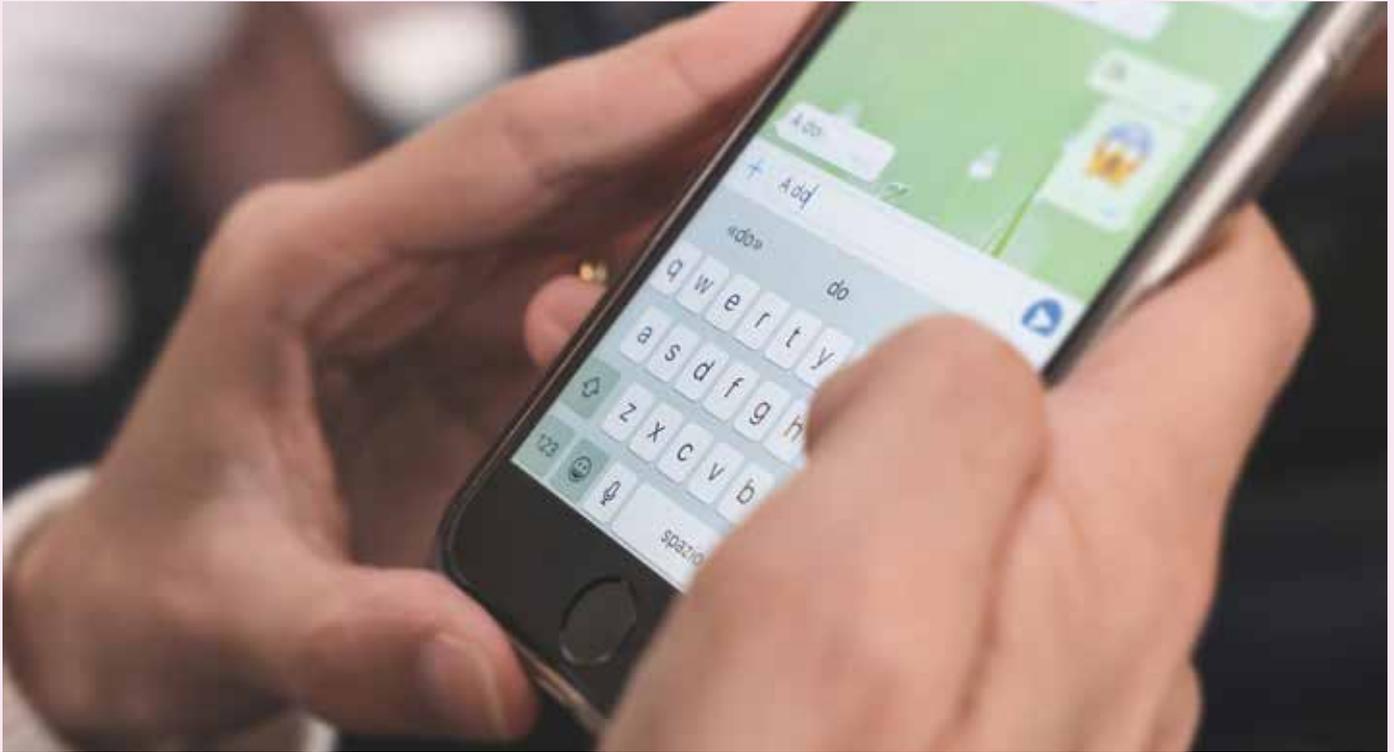
dado cabinas, asientos... Guardamos muchas piezas y las vamos vendiendo. También hacemos proyectos especiales, vendiendo parte para escuelas o productoras de cine”, cuenta.

Y no solo eso, porque también aparecen proyectos e ideas de lo más rocambolescos, como una empresa portuguesa de hoteles ecológicos que preguntó por un avión que AIR tiene en Madrid para desmontarlo, trasladarlo a Portugal, y volverlo a montar como una suite familiar. U otro cliente que quería llevarse un avión entero a un acantilado en Asturias para montarse una casa. *“Hay mucha gente que quiere trozos para hacerse habitaciones en jardines, carros de azafatas para bares... En uno de los aviones de Madrid, parte de un ala nos lo ha comprado un cliente para hacerse el techo de un parking”,* añade Lama.

PROYECTOS EUROPEOS

No en vano, el actual cambio climático, combinado con los efectos económicos del Covid-19, han provocado la necesidad de hacer una reevaluación en el sector aeronáutico tanto en el diseño, fabricación, reciclado y valorización de las aeronaves para ser capaces de llegar al objetivo de residuos cero. Para ello, están investigando cómo reciclar todo tipo de materiales compuestos para volver a introducirlos en el ciclo productivo. *“Los aviones que hacemos ahora son antiguos, cuya mayor parte de la estructura es aluminio, pero ya empiezan a aparecer materiales compuestos, como en timones o partes de las alas, que no hay manera de reciclarlo. Los aviones que vuelan ahora y se reciclarán dentro de 15 años tienen bastantes materiales compuestos y son un problema para reciclar”,* señala el gerente de AIR, que ha solicitado fondos europeos para llevar a cabo este proyecto.





¿Son válidos en juicio los mensajes de WhatsApp?

La respuesta es un rotundo sí. Lo contrario sería desconocer cual es la realidad de las cosas, ya que esta aplicación de mensajería instantánea es utilizada por la gran mayoría de las personas para comunicarse no solo en el ámbito personal sino también en el laboral y profesional, por lo que inadmitirla como prueba válida en Derecho sería cuanto menos absurdo.

No obstante, no es oro todo lo que reluce. Los mensajes remitidos o recibidos a través de esta aplicación son, lógicamente, para quien tiene conocimientos en la materia, una prueba relativamente fácil de manipular. Por ello, para que una conversación de WhatsApp sea tomada en cuenta por el Juez se tiene que aportar siguiendo

unos protocolos que acrediten la autenticidad de la misma.

En la actualidad, no existe una regulación específica para aportar este tipo de pruebas, por lo que se aplican las normas generales sobre la reproducción de palabras, sonidos e imágenes que, todo hay que decirlo, son claramente insuficientes. La práctica judicial, no obstante, sí ha ido perfilando como se deben aportar esas conversaciones a un procedimiento judicial teniendo fundamentalmente dos opciones.

Una primera sería recurrir a un Notario que certifique que las conversaciones que se le exhiben se corresponden con las que constan en el terminal (teléfono móvil) y, una segunda, más

segura y concluyente, sería acompañar las conversaciones de un informe pericial informático que certifique la autenticidad de la prueba electrónica aportada, ya que es posible examinar al detalle la huella digital de toda comunicación electrónica para saber si la conversación está completa o no, cuando se produjo, y desde qué terminales, lo que, en determinados asuntos, resulta determinante.



David Giménez Belío
Abogado Área de Derecho
empresarial. Ilex Abogados



Los seguros de Salud para empresas y su papel clave en la satisfacción de los empleados

Hoy en día, sobre todo cuando estamos saliendo de una situación de pandemia mundial, la salud ha cobrado en todos nosotros un nuevo sentido y su valor se ha intensificado. En esta línea, el incremento en la preocupación por la salud ha significado también un crecimiento en la demanda para los seguros de salud en las empresas.

DKV

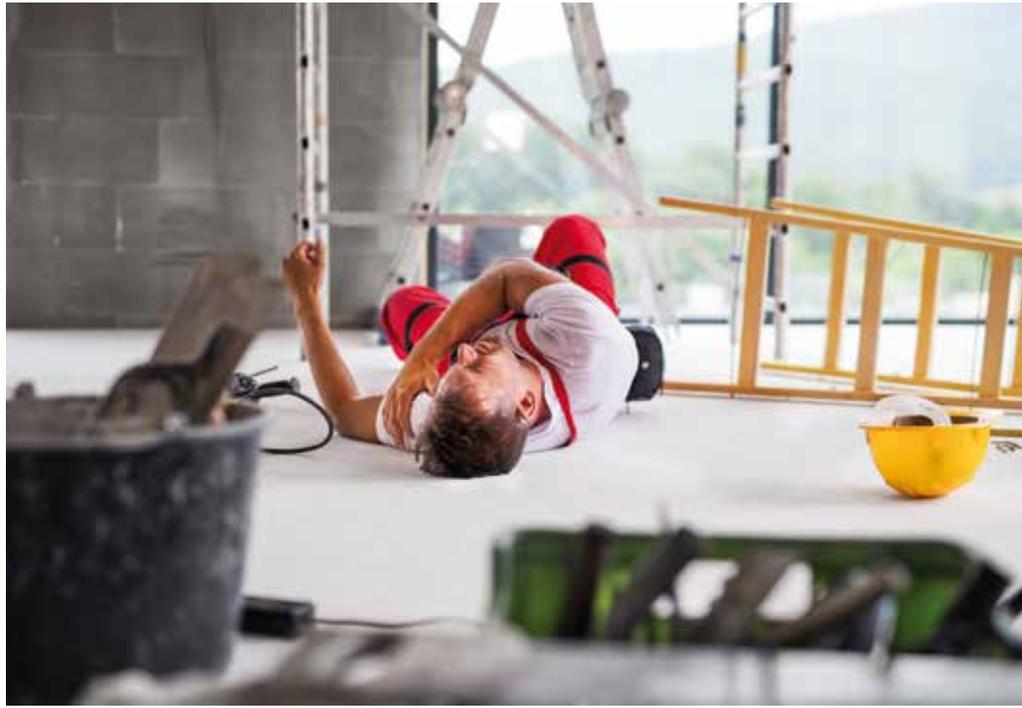
K kalibo
CORREDURIA DE SEGUROS

Para una empresa, adoptar valores como la importancia de la salud, el medio ambiente o la digitalización, es esencial, dado el peso de estos aspectos entre la población. Desde Kalibo y desde DKV, creemos firmemente que las empresas tienen una importante responsabilidad con la salud de las personas y el planeta, y se defiende la filosofía de que solo aquellas empresas que tengan

en cuenta estos valores y los integren entre sus propósitos serán las que se ganarán la confianza de los ciudadanos. Además, la pandemia ha acelerado la digitalización de los servicios de salud, que son cada vez más ágiles y valorados entre la población. Por eso, ser una de las empresas que pone a disposición de sus empleados estas soluciones, adaptadas y personalizadas para

cada necesidad, se convierte en un punto importante en el pull de beneficios de cuidado hacia los trabajadores. Así, poniendo en valor el papel esencial de los trabajadores en las empresas, la oferta para colectivos de DKV cuenta con opciones diferenciales que persiguen el objetivo de mejorar el bienestar de las empresas y, todavía más importante, el de sus empleados.

Para la empresa, la contratación de una póliza médica para sus empleados le permite deducir 500 euros anuales por cada empleado incluido en dicho seguro



Los beneficios, para todos

La salud física y emocional de los empleados es fundamental para mantener niveles óptimos de productividad en la empresa. Además, la póliza de asistencia sanitaria es el beneficio social más valorado por los trabajadores. Tener a disposición un seguro para empresas aporta valor, tanto a empleados con una larga trayectoria en la compañía como a quienes van a ser nuevas incorporaciones. Se trata de una garantía, en términos de salud, muy apreciada por quienes disponen de ella y que se puede convertir en un gran activo para, a largo plazo, mantener el talento. La oferta para colectivos

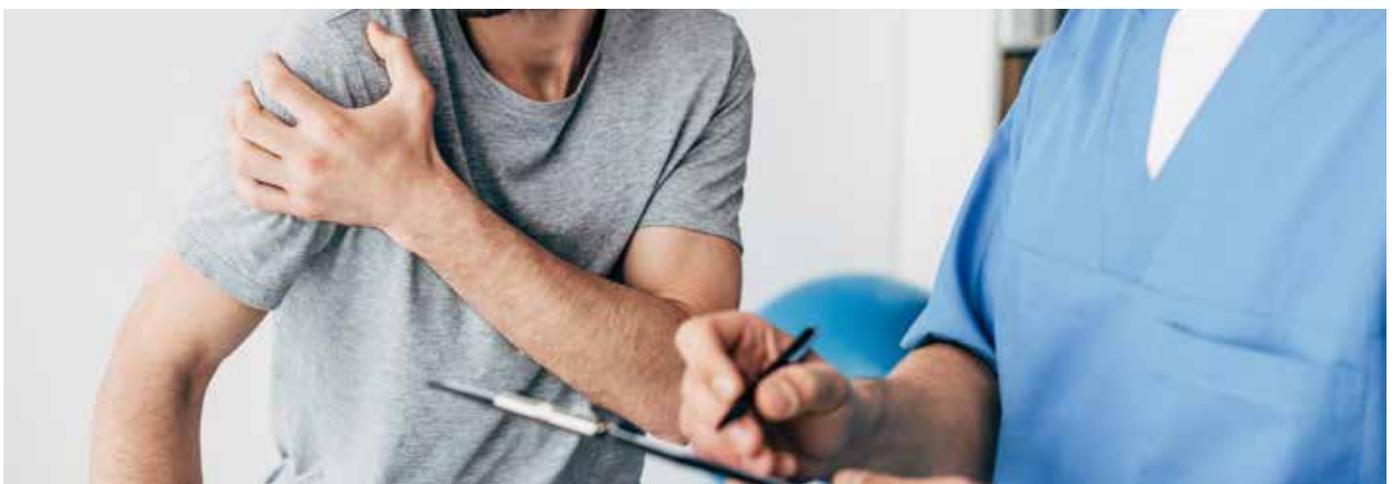
de DKV está centrada en mejorar el bienestar en las empresas, convirtiéndolas con cada acción en compañías más saludables y con trabajadores más motivados, lo que se traduce en un clima laboral más positivo.

Aun así, estos no son los únicos beneficios. Aunque la retención del talento es muy importante, los seguros también aportan a la reducción del absentismo, otro aspecto que ayuda a mejorar el clima laboral de la compañía.

Asimismo, para las empresas, dentro de la oferta de colectivos de DKV, se dispone de un equipo de expertos que analiza cada caso individualmente, tra-

bajando las necesidades de cada caso en particular. Esto hace posible ofrecer los mejores recursos y acompañar en la detección de nuevas oportunidades de negocio.

Además, con la herramienta DKV Gestión, la empresa tendrá acceso a todas las pólizas en tiempo real, facilitando el trabajo y permitiendo consultar y modificar datos, revisar recibos y facturas, hacer gestión documental, o realizar altas y bajas de asegurados, entre otras funcionalidades; siempre con el objetivo final de ayudar a cuidar de los trabajadores, proporcionar todas las facilidades necesarias, y ahorrar tiempo.



¿Y por qué voy a tener el seguro de salud a través de la empresa si ya lo tengo de manera particular? ¿Y por qué voy a ofrecer el seguro de salud a mis empleados?

En cuanto a producto, al contratar colectivamente las condiciones son mejores y el producto se personaliza según las necesidades de tu empresa y sus empleados, atendiendo al número de asegurados, edad, servicios contratados, copagos, etc.

Además, permite que ante cualquier problema de salud de un trabajador, la empresa cuente con una mayor agilidad para dar solución a la incidencia, disponiendo de una manera más rápida con los mejores especialistas disponibles para sus empleados. Al trabajador se le permite acceder a mejorar su estado de salud de forma más rápida y, en consecuencia, para la empresa es una garantía para tener a su trabajador recuperado en menor tiempo, lo que permitirá mantener el ritmo de productividad de cada empresa.

Para la empresa, la contratación de una póliza médica para sus empleados le permite deducir 500 euros anuales por cada empleado incluido en dicho segu-

ro. Esta deducción se obtiene al tributar el IRPF por estimación directa. También computa a efectos de la propia póliza de salud del empresario o autónomo, así como de su cónyuge e hijos no emancipados que vivan en el mismo domicilio y tengan menos de 25 años.

200% de retorno de la inversión. Los servicios de promoción de la salud generan 3 euros por cada euro invertido.

Además del Impuesto de Sociedad, se podrá deducir como gasto la prima del seguro, así como las ventajas obtenidas en la Declaración de la Renta. De esta forma, y teniendo en cuenta esta tesitura fiscal, la contratación de un seguro médico, siendo empresario o autónomo, supone una ventaja clara.

También es importante destacar la flexibilidad que contempla la legislación vigente en cuanto a las modalidades de contratación de la póliza de seguro de salud implantada por la empresa. Entre ellos, además de ser pagado por la empresa, está la cobertura conjunta, en la que tanto el empresario como el trabajador pagan una parte, o el costo en que incurre el trabajador a un precio inferior a la tarifa fijada para las personas físicas. En todos los casos, para beneficiarse de la deducción fiscal de 500 euros por trabajador, la empresa deberá pagar un seguro médico.



¿Cómo convierto mi PYME en una empresa saludable?



Hablamos

Un experto en salud para empresas concertará una cita contigo para conocer tus necesidades y preparar una solución personalizada para ti.



Bienvenida y acompañamiento

Una vez se haya cerrado el acuerdo, enviaremos a cada uno de tus empleados un pack de bienvenida, junto con la información de la póliza o servicios de salud contratados.



Autogestión

Desde tu portal de gestión de empresa saludable, podrás gestionar las altas, bajas y modificaciones de las pólizas contratadas, sin papeleos, porque tu tiempo vale para nosotros.



Ventajas para todos los tamaños

Hasta 50 empleados

- ▶ Gasto fiscalmente deducible al 100%.
- ▶ Beneficio social mejor valorado por los trabajadores.
- ▶ Reducción del absentismo laboral.
- ▶ Flexibilidad de horarios de consultas médicas.
- ▶ Telemedicina para evitar desplazamientos.

Más de 50 empleados

- ▶ Gasto fiscalmente deducible al 100%.
- ▶ 200% de retorno de la inversión. Los servicios de promoción de la salud generan 3 euros por cada euro invertido.
- ▶ Te facilitamos la gestión de tu póliza con nuestra herramienta "Gestiona" para la administración de tu pólizas.
- ▶ Beneficio social mejor valorado por los trabajadores.
- ▶ Reducción del absentismo laboral.

Para todas las empresas

- ▶ Consultas ilimitadas presenciales en las especialidades más demandadas.
- ▶ Sesiones de fisioterapia y analítica anual.
- ▶ Tus empleados podrán hacer videoconsultas con sus médicos especialistas de forma inmediata.
- ▶ Atención psicológica por videollamada.
- ▶ Tus expatriados, bien protegidos.

SEGUROS DE SALUD PARA TI, PARA TU EMPRESA Y PARA TUS EMPLEADOS



Llámanos al 976 210 710

Consulta nuestra área de Seguros Personales



Joaquín Cardiel

Músico

“He rescatado mi impulso natural de hacer canciones, de cantarlas yo mismo, y gran parte de mi esencia se la debo a mis vivencias con Héroes”



Dice que en la vida hay muchos momentos emocionantes y que solo hay que prestar atención para ver ese canto de un pájaro, o una de esas sonrisas especiales que pueden acabar plasmadas en una bonita canción.

Joaquín Cardiel (Zaragoza, 1965) encuentra la inspiración en las pequeñas cosas y tras 20 años pegado al bajo en Héroes del Silencio ahora echa a volar en solitario con "Emociones", un disco que, dice, ha rescatado su impulso natural de hacer canciones. Dice que es un cantautor contemporáneo y que su álbum es franco, pues tal cual ve la vida es como la canta. Y aunque reconoce ser consciente de sus limitaciones como vocalista, se deshace de sus miedos con talento y pasión en un disco que habla del amor por sus hijos, de los recuerdos del día a día y de sus sentimientos tras la reunificación de Héroes. Héroes del Silencio, el grupo de su vida... Cardiel asegura que parte de su esencia está allí, en todo lo vivido junto al resto de sus compañeros y que está grabado a fuego en su memoria. Pero ahora, necesita ser él quien cante sus propias canciones, igual que necesita seguir trasteando con la guitarra y el bajo y hacer letras que hablen de quién es y de todo aquello que le hace seguir latiendo.

¿De dónde nacen esas "Emociones" para lanzarse a sacar su primer disco en solitario y autoeditarse?

«Emociones» reúne diez temas que, a lo largo de los últimos años, han rescatado mi impulso natural de hacer canciones. Cada una de ellas representa una emoción para mí. Mis sentimientos tras la reunificación de Héroes, mis recuerdos del día, mi amor por mis hijos... Siempre ando trasteando con la guitarra y el bajo y las ideas surgen y necesitan ser plasmadas.

Ya publiqué hace unos años unas canciones en formato digital, pero sentía la necesidad de ver mis canciones en formato físico, principalmente en vinilo. Así que junté esas diez canciones y en mi estudio casero comencé a grabar instrumentación sobre unas baterías que grabó Ra-



“

Trato temas que me llegan al alma, que me emocionan. Pueden basarse en hechos puntuales o en formas de ver la vida, en filosofía vital, en maneras de llevar el camino del día a día

món Gacías. La autoedición surgió tras comprobar el escaso interés que existe actualmente por el rock, tanto a nivel compañías discográficas como de medios. Digamos que me he regalado un vinilo con mis canciones. De esta manera, se controlan todos y cada uno de los aspectos que rodean estos proyectos.

De ser bajista y hacer los coros a escuchar su voz en solitario, ¿cómo ha sido ese gran salto?

Complicado. Soy consciente de mis limitaciones como vocalista, pero también siento la necesidad de cantar mis composiciones y no delegar esa faceta en otra persona. Podríamos decir que me siento como un cantautor contemporáneo. Canto mis canciones en formato rock.

¿Cómo definiría el disco en tres palabras?

Es un álbum franco, es decir, lo que se oye es lo que hay, sin artificios de producción. Cuento las cosas como las siento y las grabo tal cual. Lo definiría como un álbum "orgánico".

¿Qué le inspira?

A nivel musical, las canciones parten de ideas de guitarra que siento especiales y veo que pueden desarrollarse como tales. La inspiración sólo llega cuando estoy tocando, lógicamente.

En cuanto a las letras trato temas que me llegan al alma, que me emocionan. Pueden basarse en hechos puntuales o en formas de ver la vida, en filosofía vital, en maneras de llevar el camino del día a día.

¿Y qué hace cuando siente que le falta la inspiración?

¡ Sigo viviendo el momento. La vida siempre regala momentos emocionantes. Tan sólo hay que fijarse en ellos. Hay días en que la inspiración es una quimera, un imposible.

¿Cómo se definiría a sí mismo Joaquín Cardiel?

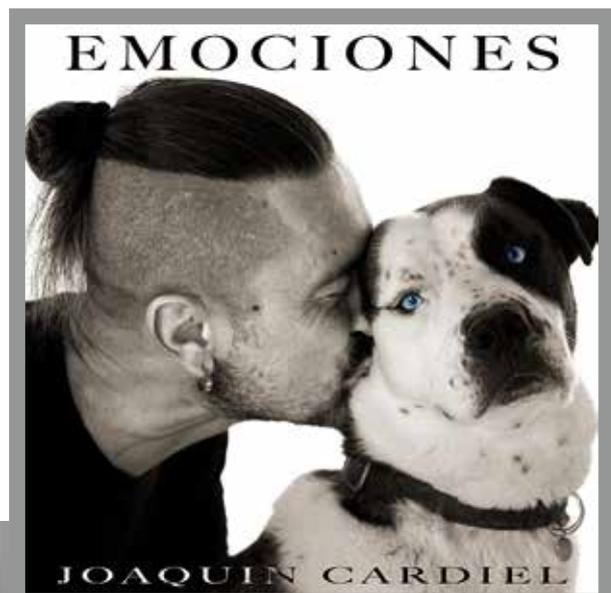
¡ Una persona muy afortunada que pudo cumplir un sueño de juventud.

¿Cómo ha sido el proceso de creación de esos diez temas?

¡ Muy largo. Algunas de estas ideas precanciones tienen hasta veinte años. Es lo que pasa cuando tienes el estudio en casa y no estás especialmente conforme con lo que oyes. Siempre se puede mejorar una guitarra, una estrofa, una producción. Llegó un momento en el que dije basta y lo hice coincidir con la publicación del libro de mi hermano sobre Héroes y el documental, que se publicaron unos meses antes.

“

Es un álbum franco, es decir, lo que se oye es lo que hay, sin artificios de producción. Cuento las cosas como las siento y las grabo tal cual. Lo definiría como un álbum “orgánico”





¿Hay alguno de los temas que sea más especial que otro?

¡Cada canción tiene algo especial para mí, ya sea musicalmente o a nivel de letras. Quedaron algunas en el tintero, por lo que todas ellas son importantes.

¿Qué otras cosas provocan “Emociones” a Joaquín Cardiel además de la música?

¡En el día a día hay muchas situaciones emocionantes. El canto de un pájaro, una sonrisa cercana... Tan sólo hay que estar atento a lo que acontece. La vida brinda muchas situaciones de este tipo.

¿Algún proyecto futuro que se pueda contar?

¡Me gustaría hacer una gira con estas canciones. Estoy valorando hacerlo de una manera intimista.

¿Cuánto hay de Zaragoza y Aragón en el disco?

¡“Al abrigo del Moncayo” es una canción que habla expresamente de un pueblo aragonés, Talamantes. El resto,

“
En el día a día hay muchas situaciones emocionantes. El canto de un pájaro, una sonrisa cercana... Tan sólo hay que estar atento a lo que acontece. La vida brinda muchas situaciones de este tipo

en principio, son más universales. Sin embargo, supongo que el hecho de ser de aquí me predispone, de alguna forma, a hacer las cosas como las hago. Me siento aragonés de cabo a rabo.

¿Qué queda de la esencia de Héroes del Silencio en su trabajo actual?

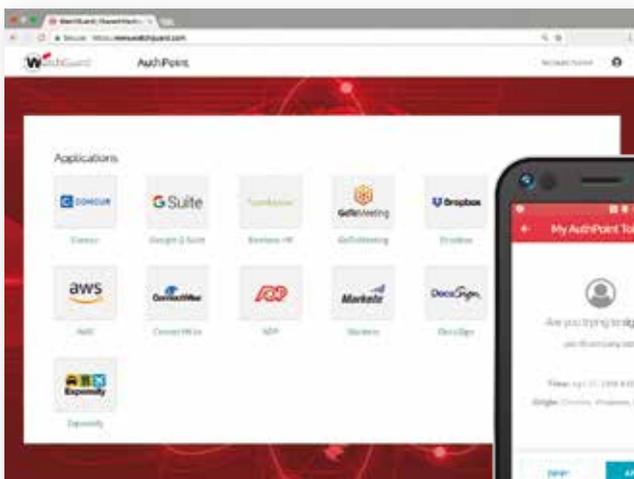
¡Yo diría que una gran parte de mi esencia se la debo a mis vivencias con mis compañeros en Héroes, al aprendizaje conjunto de todo lo concerniente al mundo de la música. Además, creo que el sonido de mi música es muy cercano al que teníamos.

¿Es difícil despegarse de quien se ha sido cuando se echa a volar en solitario?

¡A mí, personalmente, no me ha costado nada. En tiempos de Héroes, cuando volvíamos a casa después de una gira o una grabación, retomaba una vida sencilla en compañía de amigos y familia de tal manera que ponía los pies en el suelo y cargaba las pilas para continuar. Todo sigue igual. —

1 de cada 5 personas utiliza sistemáticamente contraseñas poco seguras o compartidas

¿Cuántas de estas personas trabajan en su organización?



WatchGuard AuthPoint

AuthPoint proporciona autenticación multifactor (MFA) en una plataforma de nube fácil de usar. La aplicación móvil AuthPoint hace que cada intento de inicio de sesión sea visible y, como es un servicio en la nube, no es necesario implementar hardware. Puede administrarse desde cualquier lugar y ofrece integraciones con aplicaciones de terceros, incluidas populares aplicaciones de la nube, servicios web, VPN y redes.

Smart Security, Simply Done.

Ventas España: +34.976.467.621

Email: info@sincronet.es

WEB: www.sincronet.es