

Panorama

PUBLICACIÓN DE KALIBO CORREDURÍA DE SEGUROS

nº 49 marzo 2023

empresarial



Juan Luis Díez

Director general de Air Horizont

“Notamos que se recupera la actividad, pero los beneficios ya no están tan claros”



Entrevista
Maite Albajez
*Directora general de
Fundación Rey Ardid*



Entrevista
Rafa Maza
Actor

Soluciones
aseguradoras

Renting a Particulares
de Automóviles
y Seguros de Ahorro



EDITA

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

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

PUBLICIDAD

Fernando Baquero. Tel. 976 210 710

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

Actualidad Media

Distribución Gratuita.
Tirada: 6.500 ejemplares

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

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

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



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



EDITORIAL



Miguel de las Morenas
Director General
Kalibo Correduría de Seguros

La tranquilidad de estar seguros

La actividad aseguradora cumple un papel fundamental en el desarrollo económico y social de nuestra sociedad. Los seguros protegen nuestros bienes, nuestra vida y la de nuestros seres queridos. Con los seguros, la incertidumbre ante acontecimientos adversos deja de ser un factor estresante en nuestro día a día, nos aportan seguridad y tranquilidad.

Conforme avanza nuestra sociedad se van creando nuevas actividades y necesidades y a los seguros ya implantados se les unen otros de reciente creación. Algunos serán obligatorios, como el nuevo seguro de Responsabilidad Civil para mascotas contemplado en la nueva Ley de Bienestar Animal que, tras su aprobación por el Congreso de los Diputados el pasado mes de febrero, prosigue su tramitación para su implantación definitiva.

Este seguro a terceros que exigirá la Ley de Bienestar Animal, cubre daños y lesiones que las mascotas pueden ocasionar a otras personas, animales o cosas. La seguridad y la tranquilidad, en este caso de los dueños de los animales de compañía, sigue siendo el eje central del seguro.

Pero hay otros seguros que no son obligatorios y deberían serlo, por puro sentido común y porque la sociedad así lo demanda. Son los seguros para vehículos de movilidad personal (VMP), en concreto para patinetes eléctricos que, en muy poco tiempo, han triplicado su presencia en las calles de todas las ciudades de nuestro país. En consecuencia, también han aumentado proporcionalmente el número de siniestros provocados por estos vehículos. Por eso, no se entiende que aún no exista una regulación de su uso, como la obligatoriedad de conducir con casco y con un seguro de responsabilidad civil. Esperemos que muy pronto, desde la Dirección General de Tráfico, se tome cartas en el asunto. Por nuestra seguridad, por la tranquilidad de todos.

CONTENIDOS

marzo 2023

04 Crónica empresarial

MERCURY

Cercanía y personalización, las claves de Mercury para competir con los más grandes

NORWEALTH

Norwealth se expande a Zaragoza con su primera oficina fuera del País Vasco

MARÍA PEÑA, PREMIO VIVE TECNARA

¿Es posible reconocer un objeto detrás de una esquina? Sí, y no es ciencia ficción

08 Mesas abiertas

Cristina Llop

Socia ECIJA Abogados. Consejo General de la Abogacía Española. Secretaria Consejera del Real Zaragoza

Eduardo Bandrés

Director de Estrategia de Negocio de Grupo Lobe

Ramón Adé

Director gerente de La Terminal Marítima de Zaragoza

Salvador Galve

Decano del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Aragón y La Rioja

13 En los medios

Noticias de actualidad



18

La visión del directivo

JUAN LUIS DíEZ

Director general de Air Horizont



23

Humanidad e Inserción Social, 32 años de Fundación Rey Ardid

27

Somos noticia

Deporte canino y solidario en la I Andada Canina Familiar Kalibo 5K

28

Apoyo empresarial

Clúster Aeroespacial AERA

31

Preguntas y respuestas

¿En qué consiste el seguro de defensa jurídica?

32

Soluciones aseguradoras

Renting a Particulares y Seguros de Ahorro

36

Aragón es cultura

Rafa Maza

Actor

EQUIPACIONES DEPORTIVAS

Cercanía y personalización, las claves de Mercury para competir con los más grandes



En medio de un mundo dominado por Adidas y Nike, emerge en el sector de la ropa deportiva una marca aragonesa con más de 60 años de historia que no duda en querer hacerse un hueco en el día a día de deportistas y aficionados. La cercanía, la personalización y la resolución de problemas que surgen a lo largo de una temporada son sus principales bazas para conquistar el corazón (y el armario) de multitud de apasionados al deporte.

Actualmente, uno de sus clubes insignia es el Casademont Zaragoza, tanto masculino como femenino, este último erigido como uno de los grandes estandartes del deporte de la capital aragonesa. *“Es un auténtico orgullo el vestir a un equipo aragonés de semejante categoría. Somos de la tierra y siempre*

hemos pensado que más deberíamos tirar de nosotros mismos y de nuestras raíces. Solemos ir al campo a verlos y me produce una tremenda satisfacción verlos vestidos con Mercury”, destaca el gerente de Industrias Mercury, Gonzalo Láinez.

Esa capacidad para resolver problemas quedó demostrado en 2012, cuando el Real Zaragoza acudió en busca de ayuda tras la quiebra de la firma con la que iban a trabajar. *“Hicimos un esfuerzo enorme. Montamos un equipo que trabajaba hasta por la noche para sacar adelante en pocas semanas lo que de normal se hace en meses”,* explica Láinez, deseando volver a vestir al club blanquillo en un futuro.

Actualmente, y tras superar todo el “descontrol” que supuso la pandemia,

están invirtiendo en nueva maquinaria y su intención es impulsar su crecimiento. No en vano, en 2022 lograron incrementar sus ventas un 7% con respecto a 2019, que ya fue el mejor año de la historia de Mercury, y su intención es *“crecer un poco más”* en 2023. *“Tenemos buenas perspectivas, aunque el mercado está cada día más duro”,* afirma el gerente de la compañía, que cuenta con 32 trabajadores.

Ahora, Láinez fija la mirada de Mercury en impulsar el “web service”, consciente de la importancia de la digitalización y la conectividad en un mundo global como el actual. *“Estamos invirtiendo mucho dinero en ello para poder ponerlo en los próximos meses en marcha y dar herramientas a nuestros clientes de apoyo en este sector”,* detalla. —

ASESORAMIENTO PATRIMONIAL

Norwealth se expande a Zaragoza con su primera oficina fuera del País Vasco



Ramón Sierra, Carlos Romeo y Fidel Guillén

Norwealth avanza en su expansión por el norte de España con su nueva oficina en Zaragoza, la primera que abre fuera del País Vasco. Tres expertos en el asesoramiento patrimonial conforman el equipo aragonés, Fidel Guillén, Carlos Romeo y Ramón Sierra. La capital aragonesa es una plaza "muy potente" y un "salto natural" para la compañía que, tras cumplir recientemente cinco años de vida, va a seguir creciendo implantándose también en Madrid.

"Zaragoza siempre ha sido una plaza importante para el sector. Es una ciudad de 700.000 habitantes y potente a nivel empresarial", expone Sierra. Actualmente, cada uno de los tres asesores que trabaja en esta oficina cuenta con un número reducido de clientes, a quienes acompañan y dedican una completa exclusividad, libertad y transparencia, así como 20 años de experiencia en banca privada. "Somos un grupo de profesionales con una amplia trayectoria en el sector financiero, que comparte un modelo y una forma única

y diferente de entender el asesoramiento. Pensamos que había una forma diferente de hacer las cosas y ese fue el motivo que llevó a los fundadores a crear Norwealth", explica Guillén.

Para esta compañía, transmitir confianza es una de las cuestiones fundamentales, sobre todo en un momento "tan inflacionario", con un entorno fiscal complicado y cierta incertidumbre económica a nivel mundial. "Hemos vivido momentos de mercado donde las bolsas han corregido mucho y la renta fija también, y saber que tu asesor está pendiente de tus inversiones, coge el teléfono, te asesora y te llama es fundamental. Disfrutamos acompañando a los clientes en la toma de decisiones de inversión de su patrimonio, optimizando costes, supervisando todas sus posiciones de forma global y buscándoles continuamente oportunidades de inversión", destaca Romeo.

En Norwealth se definen como "mucho más que un equipo de asesores", ya que, al ser agencia de valores, "trans-

mitimos órdenes de compras y ventas de fondos, acciones y renta fija para nuestros clientes", aunque, insisten, sin ser depositarios de los fondos. "Nosotros asesoramos, pero las posiciones invertidas acaban en el banco que decida el cliente. No tenemos producto propio, esto es una manera de demostrar nuestra independencia y dar tranquilidad al cliente. Nosotros siempre vigilaremos y estaremos pendientes de sus ahorros", señala Sierra.

Para Norwealth, el cliente aragonés es de un perfil "ahorrador tradicional", que "siempre ha buscado ahorrar para la jubilación o sucesión", además de "empresarios que han ido acumulando reservas, haciendo patrimonio y necesitan que alguien gestione de forma profesional su actividad financiera". "Nuestro asesoramiento es patrimonialista, no seguimos políticas especulativas, buscamos oportunidades para nuestros clientes, optimizamos la fiscalidad y en definitiva, les acompañamos siempre", desgrana Guillén. —

PREMIO VIVE TECNARA



María Peña, alumna e investigadora de la Universidad de Zaragoza. Premio Vive Tecnara

¿Es posible reconocer un objeto detrás de una esquina? Sí, y no es ciencia ficción

Reconocer un objeto oculto detrás de un esquina parecería algo propio de películas como *Misión Imposible*, *Matrix* o *007*, pero se trata de una realidad que puede estar más cercana de lo que se llegaría a pensar. Es la investigación de **María Peña**, alumna e investigadora de la Universidad de Zaragoza, que basó su Trabajo de Fin de Grado en la reconstrucción de escenas ocultas

a través de la luz, lo que le valió para recibir el **Premio Vive Tecnara**, patrocinado por Kalibo, al mejor TFG que entrega anualmente este clúster.

No supone una tarea sencilla, ya que se basa en costosos algoritmos que analizan los nanosegundos que un pulso de luz tarda en llegar a un punto para detectar si realmente hay un objeto o no. "En base al tiempo de vuelo de la luz

hacia la parte visible de la escena, luego hacia la oculta, y de vuelta a la visible, puedes estimar la geometría de la parte que no ves", explica María Peña, que detalla que su TFG quería extender el planteamiento para descubrir no solo la forma del objetivo, sino conocer la iluminación a lo largo del tiempo.

Este conjunto de técnicas, llamada NLOS (Non-Line-of-Sight), combina hardware de imagen ultrarrápida a un billón de fotogramas por segundo con novedosas técnicas computacionales. "Si sabes dónde está colocado un objeto puedes calcular cuánto tiempo tardaría la luz en llegar hasta él, y así vas repitiendo el proceso por cada punto. Y si aquí hubiera un objeto, ¿cuánto tardaría la luz en llegar?", desgana la estudiante.

APLICACIÓN EN LA VIDA REAL

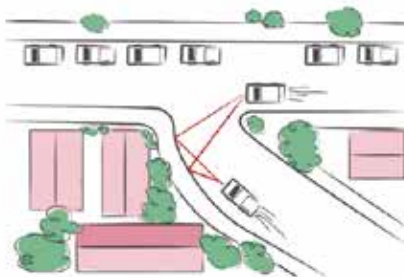
Uno de los aspectos que desniveló la balanza del jurado y que atrajo a los representantes de las empresas de Tecnara era la posibilidad de aplicar esta investigación a la vida real, aunque la joven estudiante, de 22 años, cree que todavía se encuentra en proceso de desarrollo. *“Un escenario de aplicación bastante claro es cuando vas conduciendo y te acercas a un cruce en el que es complicado ver si viene gente por otros carriles. Un vehículo autónomo podría ver si se acercan peatones u otros auto-*

móviles para cederles el paso y evitar accidentes”, señala María, que recibió una matrícula de honor por este TFG.

Igualmente, esta tecnología puede resultar de gran utilidad en la medicina, para acceder, por ejemplo, a regiones poco accesibles en una endoscopia, o en las labores de rescate, para detectar si hay gente atrapada en un incendio. *“A través de las ventanas solo vemos una parte de lo que hay dentro de la casa. Con estas técnicas se podría localizar a gente y saber dónde están para que los*

bomberos sepan a donde ir y rescatarles”, detalla.

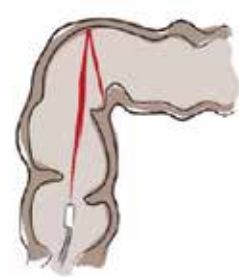
Nada más acabar su Grado de Ingeniería Informática, María, que se traslada cada día desde La Joyosa hasta Zaragoza para continuar sus estudios y su carrera universitaria, se incorporó a uno de los grupos de investigación de la Universidad de Zaragoza, Graphics and Imaging Lab, relacionado con la temática de su investigación. Una tarea que compatibiliza con un Máster en Robótica, Gráficos y Visión por Computador.



(a) Detección de objetos a la vuelta de la esquina para navegación autónoma.



(b) Localización de supervivientes en operaciones de rescate.



(c) Sección de región inaccesible en endoscopia.

PREMIOS VIVE TECNARA

Cada año, el Clúster Tecnara se esfuerza en buscar y reconocer los mejores trabajos académicos o los que han obtenido una mayor notoriedad o impacto en la vida y en la industria. No es fácil elegir solo una investigación, pero este TFG, como resalta su clúster manager, Manuel Pérez, reunía *“los ali-*

cientos de dificultad y oportunidades de aplicación en la vida diaria para resolver problemas concretos”.

Porque desde Tecnara tienen el convencimiento de premiar el esfuerzo de los jóvenes estudiantes que han tenido un currículum brillante o que han iniciado una investigación valiosa para

las empresas y los ciudadanos, como el caso de María. *“Ver a través de la esquina puede llegar a tener infinitas aplicaciones en seguridad industrial o en la circulación”,* ha afirmado Manuel Pérez, que ha reconocido, en este sentido, la labor que realizan los grupos de investigación. —



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:



Cristina Llop

Socia ECIJA Abogados. Consejo General de la Abogacía Española. Secretaria Consejera del Real Zaragoza



Eduardo Bandrés

Director de Estrategia de Negocio de Grupo Lobe



Ramón Adé

Director gerente de La Terminal Marítima de Zaragoza



Salvador Galve

Decano del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Aragón y La Rioja



Fotos: Arturo Gascón

Cristina Llop

Socia ECIJA Abogados. Consejo General de la Abogacía Española. Secretaria Consejera del Real Zaragoza

“Los proyectos tecnológicos deben ir de la mano del asesoramiento jurídico”



Cristina Llop fue la primera protagonista de esta nueva temporada de Mesa Abierta del año 2023. Socia en ECIJA Abogados y, además, vicesecretaria del Consejo General de la Abogacía, cargo del cual habló en uno de nuestros #DeLa-Crème. El formato está patrocinado por Kalibo, con la representación de Óscar Sanz, director técnico de la compañía.

Con más de veinte años a sus espaldas ejerciendo la abogacía, la trayectoria de Cristina Llop comenzó mediante la apertura de su propio despacho. Al unísono de esta actividad emprendedora, se sumergió rápidamente en el mundo institucional. Se sumó a la Confederación Española de Abogados Jóvenes, la cual llegó a presidir. Posteriormente se produjo su integración al Consejo General de la Abogacía Española. Socia desde hace más de un lustro en ECIJA Abogados, primero en Madrid y después en Zaragoza, Llop afirma que su objetivo ha sido siempre *“quedarme en mi tierra, estoy muy orgullosa de ser maña”*.

Reconocida por Financial Times como la firma más innovadora de Europa continental, en ECIJA Abogados se han mostrado, desde sus inicios, como un despacho original y vanguardista. Para Llop, *“la fundación fue de por sí novedosa, el proyecto tiene apenas treinta años y ya cuenta con mil profesionales”*. Ofreciendo sus primeros servicios en el campo del derecho audiovisual, se han consolidado en la actualidad como una firma líder en el sector de

las nuevas tecnologías y la protección de datos, adentrándose, de hecho, en cuestiones tan rompedoras como el metaverso, realizando incluso un #CanalExpositivo.

Mediante una estructura Swiss Verein y bajo un liderazgo general a modo de guía, ECIJA configura cada una de sus sedes mediante servicios propios e independientes, adaptándose a las necesidades del mercado y el marco social en que se localizan. Esta distribución ha permitido, entre otros motivos, poder tener una presencia notable en lugares

como Latinoamérica. Llop aseguró que *“contar con interlocutores de confianza es vital para poder dar un buen servicio y adaptarse a las condiciones de cada mercado”*. Y todo esto lo proporciona englobar bajo un mismo despacho a todos los profesionales con los que se trabaja.

En su faceta institucional como vicesecretaria del Consejo General de la Abogacía, Llop resaltó el *“enriquecimiento a nivel vital y de conocimiento de otros grandes profesionales”* que supone el cargo y la participación constante. —



Eduardo Bandrés

Director de estrategia de negocio de Grupo Lobe

“La certificación passivhaus es la más exigente y la que nos diferencia”



Una empresa histórica, pero muy innovadora. Grupo Lobe es un clásico de la promoción y construcción en Zaragoza, pero a la vez ha sabido adaptarse a los nuevos tiempos y evolucionar, convirtiéndose en un referente de los edificios de calidad. Su director de Estrategia y Desarrollo de Negocio, Eduardo Bandrés, habló sobre ello en una Mesa Abierta patrocinada por Kalibo.

Bandrés pertenece a la segunda generación de esta empresa familiar y ya lleva diez años de trayectoria profesional. Tras estudiar Ingeniería de Caminos en Madrid y un año de Ingeniería Antisísmica en Chile, Bandrés empezó como ayudante de encargado en Lobe para aprender desde abajo. Después pasó al puesto de ayudante de jefe de producción para controlar presupuestos y contrataciones, posteriormente fue jefe de producción en una de las operaciones y agente comercial en un showroom. También creó un nuevo departamento y participó en desarrollos tecnológicos. Finalmente cursó un MBA para ampliar conocimientos de gestión y financieros y de funcionamiento de todos los departamentos.

Al principio, Lobe era puramente constructora, pero decidieron apostar por formar un grupo de promoción. “Empezamos a adquirir suelo y a dotarlo de elementos de configuración de materiales, cocinas, baño... Quisimos mejorar las carencias que veíamos en el mercado”. Ahora Lobe abarca todo el ciclo inmobiliario. “Nuestro campo principal es la promoción propia (80-85%), pero para llegar a más clientes hemos colaborado también con otros grupos para viviendas de alquiler y hemos abierto una línea de

negocio de gestor constructivo, en la que desarrollamos y ejecutamos el proyecto pero no lo comercializamos”, señala Bandrés. Lobe tiene delegaciones en Zaragoza, Madrid y Valencia y ahora mismo están gestionando 3.000 viviendas, distribuidas en las distintas fases. La marca Lobe está muy vinculada a la sostenibilidad, el Passivhaus, las Quality homes... “Tenemos un control total de los elementos constructivos de una operación. Dimos con la certificación passivhaus, que era la más exigente a nivel internacional, y es lo que nos diferencia. Viene un organismo externo para certificar que cumplimos con los requisitos de confort, calidad, eficiencia energética... en definitiva, una forma mejor de vivir”, explica.

En la empresa no paran de innovar. Así, llevan a cabo proyectos de I+D+i como Globe, que mide todos los procesos productivos y todos los rendimientos de sus proveedores y que ha sido reconocido por el ministerio. Un hito diferencial en planificación, control y seguimiento de las obras con la indus-

trialización del proceso constructivo de última tecnología. “Cada vez tenemos los procesos más industrializados e intentamos simplificar las tareas a pie de obra. La sociedad quiere inmediatez y perfección y siempre escuchamos las exigencias del cliente para mejorar”, desgrana. En esa misma línea, crearon Digicons, una evolución de la plataforma inicial de Globe que ayuda a estandarizar procesos y mejorar la calidad, involucrando transversalmente todas las áreas organizativas. Además, sus desarrollos tecnológicos se basan en la metodología BIM, un modelo único compartido por los agentes que intervienen y que permite la preconstrucción de edificios.

Bandrés también habló sobre cómo ha cambiado la experiencia de compra y cómo se ha mejorado la forma de vender. “Fuimos pioneros en crear showrooms para mostrar las viviendas y que el cliente experimente algo totalmente nuevo. El que ha estado en una vivienda passivhaus ya no quiere otra”, añade. —



Ramón Adé

Director gerente de La Terminal Marítima de Zaragoza

“Es más fácil hacer una operación internacional en Zaragoza que en Granollers”



La Terminal Marítima de Zaragoza es una plataforma logística público-privada líder en número de trenes operados y contenedores manipulados, siendo una de las protagonistas en haber quintuplicado el comercio internacional aragonés desde 2001. TMZ forma parte de una de las más importantes plataformas logísticas agroalimentarias de España, y es la terminal que más contenedores ha movido de todo el corredor mediterráneo europeo, el Mediterranean Rail Freight Corridor, que recorre desde España a Hungría. Sobre ello habló su director gerente, Ramón Adé, en una Mesa Abierta patrocinada por Kalibo.

Ramón Adé lleva seis años al frente de TMZ, y desde 2008 en puestos de alto nivel relacionados con la logística ferroviaria y portuaria. En su carrera destaca la gestión de Barcelyon, el primer servicio ferroportuario en ancho internacional. Desde su puesto como director gerente de la Terminal Marítima de Zaragoza ha conseguido grandes avances, destacando la obra para la ampliación de su capacidad ferroviaria, aprobada en 2022 y que duplicará el número de trenes que podrán acceder a la Terminal.

Fundada en 2001 en una colaboración entre el Ayuntamiento de Zaragoza, el Gobierno de Aragón y el Puerto de Barcelona, la Terminal Marítima de Zaragoza nació como una apuesta por la logística intermodal. Aprovechando la posición estratégica a nivel logístico de Aragón, se decidió crear una plataforma logística que desahogara el atasco habitual de la logística marítima en su llegada a los puertos. De este modo, y gracias a la buena conexión ferroviaria que cuenta con los dos principales focos de co-

mercio de España, Madrid y Barcelona, se fue ampliando hasta convertirse en uno de los principales puntos logísticos del país.

Esa relevancia podría incluso mejorar con la apuesta de Aragón por el tren. Para Ramón Adé, en Aragón *“no tenemos una buena conexión ferroviaria con Europa, ni con el sur de España, para el norte de Marruecos”*. *“Hay un proyecto en el que se está trabajando, pero en España queda mucho por hacer en el tema del ferrocarril”*, afirma.

Y es que el impulso de Aragón a nivel logístico no se entiende sin ferrocarril y sin intermodalidad, es decir, sin la capacidad que tiene el territorio para conectar los diferentes tipos de transporte. Cuenta con una gran capacidad de transporte aéreo, ferroviario y por carretera, además de su ubicación central entre varios puertos (Bilbao, Sagunto, Barcelona, Tarragona...) y la capital, Madrid. Todos estos factores

hacen que Aragón se convierta en un punto intermodal fundamental, pues permite conectar rápidamente cualquiera de estos puntos a nivel nacional e internacional.

Uno de los motivos principales del éxito de la Terminal es este, formar parte de la “Hinterland” o zona de influencia de varios de los puertos que hemos mencionado, destacando el promotor de la misma, el Puerto de Barcelona, promotor de la TMZ, pero ha crecido a tal nivel que tiene su propia zona de influencia. Se ha convertido en una opción más eficiente o barata para muchos operadores logísticos y que tienen que llevar su mercancía por mar, ya que pasan el proceso aduanero en Zaragoza, por lo que los tiempos de espera en el puerto se acortan. En palabras de Ramón Adé, *“es muchas veces más fácil hacer una operación de comercio internacional en Zaragoza, Huesca o Utebo que en Granollers o en Ribera Roja”*. —





Salvador Galve

Decano del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Aragón y La Rioja

“Desde el Colegio de Ingenieros defendemos a la profesión y apostamos por el desarrollo del territorio”

La Ingeniería fue la protagonista de esta Mesa Abierta patrocinada por Kalibo en la que Salvador Galve, decano del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Aragón y La Rioja, explicó cuál es la función de esta institución y en qué proyectos trabajan, poniendo énfasis en su apuesta por el desarrollo del territorio.

Este turolense estudió Ingeniería en Zaragoza y desde el proyecto de fin de carrera se vinculó al tema del transporte. Trabajó en una empresa de contenedores en Zaragoza, pero quería volver a Teruel y empezó a trabajar en Acciona para llevar a cabo la construcción del viaducto de Teruel. *“Después me llegó una oportunidad porque buscaban gerente para reflotar la estación de esquí de Valdelinares. Y así empecé mi vinculación con el mundo de la nieve, con el proyecto de construcción de Aramón, la estación de esquí de Javalambre, la telecabina de la Expo... Siempre me ha gustado trabajar en el desarrollo del territorio”,* explica.

Galve habló sobre las cualidades de los ingenieros, que cursan una carrera generalista, pero que cada vez tiene más especialidades, aunque la gran mayoría siguen siendo industriales. *“Un tercio de los CEO del Ibex son ingenieros industriales. Tratamos de aplicar la tecnología a una cuenta de explotación”,* señala. *“La ingeniería ha sido clave para el desarrollo industrial de este país y aporta una visión clarísima del proceso y de la viabilidad”,* añade.

Los colegios profesionales de ingenieros son figuras de derecho público y se conformaron por zonas cuando no había Comunidades Autónomas, creándose 21 demarcaciones. *“En nuestro caso estamos juntos Aragón y La Rioja. Nos hemos entendido siempre muy bien. Nuestra misión es defender la profesión, crear networking y unirnos con la Universidad y las empresas para crear proyectos de desarrollo del territorio”,* asegura Galve, que animó a buscar las fortalezas de Aragón, como el buen clima social, la ubicación y la Universidad para encontrar las oportunidades. El Colegio cuenta con más de 2.000 asociados y ofrece formación específica para que los colegiados estén mejor preparados.

Galve habló sobre su papel como agente activo en la reivindicación del paso central por el Pirineo en sintonía con la Universidad, Ingenieros de Caminos y Cámaras de Aragón. Considera fundamental para el desarrollo y para atraer empresarios el tener vías de comunicación y medios de transporte. *“El paso central por el Pirineo es una oportunidad histórica de ir todos de la mano para desarrollar un territorio. Nos costará, pero lo lograremos, pero para eso debemos tener claro que no es un proyecto de Aragón, sino europeo porque también interesa a Portugal, Francia y los puertos españoles. Es la única vía que hay para transportar mercancías. Es un tema complejo pero hay que tener planificación estratégica”,* mantiene. —



El gran almacén de Amazon en Plaza contará con una tecnología y un sistema de estanterías único en Europa



Comienza la cuenta atrás para que Amazon ponga en funcionamiento su gran almacén en la Plataforma Logística de Zaragoza (Plaza). El gigante del comercio electrónico abrirá las puertas de esta nave en marzo y podrá mover por sus 52.000 metros cuadrados hasta 2,1 millones de productos cada día. Lo hará en turnos de lunes a viernes, de mañana y tarde, aunque la previsión es trabajar 24 horas y 7 días a la semana con mil empleados en tres años.

Será el único "cross docking" que Amazon tenga en España tras el cierre de Martorelles, el séptimo en Europa, junto a otros dos en Reino Unido y Alemania y otros en Francia y Polonia.

Su función es ser la puerta de entrada de productos, consolidarlos y suministrarlos a los centros de primera milla y almacenes de la multinacional en toda Europa, no al cliente final, ya sean los diez que tiene en España o centros de "Manchester o Praga", siendo "el primer paso" de la cadena logística, como ha detallado la responsable de Nuevos Desarrollos de Amazon en Europa, Sonia Corvera.

Además, de esos siete, solo otros dos, los de Doncaster (Reino Unido) y Helmstedt (Alemania) tienen una tecnología similar de robotización y automatización. Contará con 28 clasificadores automatizados de productos que permitirán mover 30.000 pedidos a la hora,

además de 27 "boom conveyors", brazos robóticos para introducir los palés y productos en los camiones, que se ubicarán en los muelles de la nave logística, adonde se trasladará el material mediante cintas transportadoras. Aunque la principal novedad será el sistema de estanterías Kariba, de 14 metros de altura, que almacenará productos "de poca rotación", como pueden ser sombrillas o árboles de Navidad, que tienen una alta demanda, pero en momentos y épocas muy concretas del año. "Es la primera que, junto al cross docking, incluimos un almacenamiento Kariba de productos de poca rotación y alta estacionalidad", ha explicado Corvera.

Itesal concluye por completo las fases de instalación de placas fotovoltaicas para autoconsumo



Itesal ha concluido las fases de su plan de instalación de placas fotovoltaicas en Pina de Ebro, Zaragoza. En ellas se han invertido cerca de dos millones de euros tanto en placas fotovoltaicas como en la compra de un horno de maduración que logra un importante ahorro de gas.

La primera fase de este importante proyecto comenzó a desarrollarse en marzo del pasado año y concluye ahora con la finalización de la segunda etapa. La tercera fase, prevista para este 2023, no ha podido llevarse a cabo por la falta de aprobación administrativa.

Itesal ha buscado, con esta importante inversión económica, reducir el consumo eléctrico exterior y mitigar tanto el importe de la factura eléctrica como contribuir a la descarbonización de la economía en general.

DATOS POR FASES

La primera de estas fases, en las naves del área de extrusión, ha permitido instalar 1.180 módulos de placas, con una producción anual estimada de 830.817,31 kWh. Esto supone, que "de toda la energía que se utiliza en el área de extrusión, el 20,4% lo producen las placas fotovoltaicas", explica el direc-

tor general de Itesal, Armando Mateos. Además, la inversión de esta fase inicial estará amortizada en un plazo de 2,56 años.

Por su parte, para la segunda fase, en las naves de lacado, se han instalado 810 módulos que suponen una producción anual estimada de 562.616 kWh. "Con esta implantación se logra que el 27% de la energía en lacado se genere con estas placas. Hemos previsto que lo amorticemos en un plazo de 4,6 años", indica Mateos. Además, concretamente, con esta instalación, Itesal dejará de emitir a la atmósfera 123,87 toneladas de CO2 al año.

Stellantis finalizó 2022 con más de 365.000 vehículos fabricados en Figueruelas

La planta de Stellantis en Figueruelas cerró el 2022 con un total de 365.263 vehículos fabricados, a lo largo de un año marcado por la falta de microchips, la subida de precios derivada de la guerra en Ucrania o los cuellos de botella en la logística mundial. Son unos 30.000 coches más que en el 2021, aunque todavía no llegaría a las cifras de 2020, con alrededor de 390.000 ventas pese a la irrupción de la pandemia, ni las de 2019, cuando se superaron los 470.000. En esta factoría se produce, en exclusiva mundial, el Opel Corsa y el eléctrico Opel Corsa-e, que representa un 15,5% de los Corsa que se fabricaron en 2022, así como el Citroën C3 Aircross y el Opel Crossland X. Además, en el marco de la celebración de su 40º aniversario, la multinacional anunció la llegada de un nuevo modelo, tanto con versiones eléctricas como de combustión.



La planta, al igual que la de Madrid, cuenta con parques fotovoltaicos que permiten que prácticamente un tercio de la energía consumida al año por las fábricas provenga de esta fuente. Además, en 2023, instalará estaciones eólicas para aprovechar plenamente las 3.500 horas de viento anuales que se disfrutan en el recinto de la Planta. El objetivo es asegurar un 80% de las necesidades de electricidad de la fábrica a partir de 2024.

La empresa Natupack instalará una fábrica de bolsas de papel en Puento la Reina de Jaca



La empresa Natupack va a instalar en Javierregay, en el municipio de Puento la Reina de Jaca, una fábrica de bolsas de papel, para lo que precisará de una inversión total de nueve millones de euros. Los plazos que maneja la empresa es de comenzar las obras a mediados de año y que estas finalicen un año después, por lo que se pondría en marcha a principios de 2025 con un turno de producción y una decena de trabajadores cualificados, con previsión de incorporar progresivamente un segundo turno, doblando el número de empleos.

La compañía invertirá seis millones de euros en la maquinaria y las instalaciones y otros tres en la generación de electricidad, con el objetivo de ser autónomos energéticamente. De hecho, cuenta con una ayuda del Estado ligeramente superior al millón de euros como incentivo regional, que podrá ser complementado con hasta 800.000 euros del Gobierno de Aragón. Serán unos 5.000 metros cuadrados de fábrica, divididos entre la zona de stockaje de materias primas, la impresión y la producción, y el almacén de producto final.

PLD Space impulsará un nuevo proyecto en el Aeropuerto de Teruel con 300 puestos de trabajo

La empresa PDL Space impulsará un nuevo proyecto en el aeropuerto de Teruel, que creará entre 200 y 300 empleos en caso de ejecutarse. Así lo ha confirmado el presidente de Aragón, Javier Lambán, que ha remarcado que están esperando "al Perte correspondiente", es decir, al Aeroespacial, siendo una prueba más de que el "sector aeronáutico está emergiendo como un cañón en la Comunidad".

PDL Space es una empresa que ya se encuentra en el Aeropuerto de Teruel y que cuenta actualmente con unas instalaciones de 13.000 metros cuadrados para realizar pruebas de propulsión. Esta superficie está compuesta por un hangar, un Centro de Control de Prue-



bas y un Banco de Pruebas de Etapa Completa, en el que el cohete Miura 1 se está probando verticalmente. Además, la empresa está construyendo varias instalaciones para la calificación de su cohete orbital, Miura 5.

Felipe VI da la bienvenida al Pabellón Puente como centro de la movilidad del futuro

El Pabellón Puente ha recuperado todo su esplendor con su inauguración como sede del Mobility City. El Rey Felipe VI ha presidido la puesta a largo del primer museo tecnológico de la movilidad del futuro, sostenible y conectada, y que quiere situar a Zaragoza como epicentro del debate en torno al transporte del siglo XXI, o incluso del XXII.

Durante el recorrido, Felipe VI, junto a representantes de las principales instituciones de la Comunidad, ha conocido los distintos espacios en los que se dividirá el museo, con una zona gratuita y por la que se podrá circular libremente como zona de paso entre la Expo y la Almozara. Esta será una sala de exposiciones temporales, que en su apertura mostrará la evolución del automóvil a través de distintos “superclases” que han ido marcando hitos en la movilidad, como el primer Ford previo a 1900, uno de los primeros Mercedes, unidades únicas del presente de Aston Martin, y



hasta una réplica del Delorean con el que Marty McFly viajaba por el tiempo en Regreso al Futuro.

Asimismo, el nuevo Mobility City incluye otra parte dedicada a la innovación, con un alto componente nacional, con un taxidron, hidrogenas o un hyperloop, y otra para los “retos” del futuro, donde

“el visitante podrá simular con realidad virtual y aumentada” sobre “cómo serán las ciudades del futuro” y “concienciar” acerca de la importancia de que sean “sostenibles medioambientalmente”, ha explicado el director general de Fundación Ibercaja, José Luis Rodrigo, como anfitrión en esta inauguración.

Moncloa amplía hasta 2028 el plazo de ejecución del Perte del vehículo eléctrico

La ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto, ha anunciado la ampliación hasta 2028 del plazo de ejecución de los proyectos beneficiarios del Perte del vehículo eléctrico, cuya convocatoria saldrá entre marzo y mayo con los fondos que quedaron sin adjudicar. En aquella ocasión se repartieron 877,2 millones de euros, que apenas suponen el 29,4% de los 2.975 millones de euros prometidos por Moncloa; es decir, dejaron sin entregar más del 70% del dinero previsto.

Además, también ha confirmado que la segunda convo-

ocatoria del Perte incluirá una línea de ayudas distinta de la financiación de los grandes proyectos tractores de los fabricantes, que estará dedicada a financiar “proyectos individuales con impacto en los distintos eslabones de la cadena” de automoción. Se optará en concurrencia simple, a diferencia de la focalizada en grandes proyectos tractores, que tiene formato de concurrencia competitiva, y con ella se buscará atender la petición de sectores de la cadena de valor de la automoción que también han solicitado recibir el respaldo de los fondos europeos a través del Perte.

Andorra suministrará hidrógeno verde a la industria mediterránea

Andorra contará en 2027 con una planta de hidrógeno verde que suministrará este material a la industria de la costa mediterránea a través de una tubería de 221 kilómetros. Este proyecto, denominado Catalina, parte del fondo danés Copenhagen Infrastructure Partners (CIP) junto a Enagás Renovable, Naturgy y Fertiberia y entrará en funcionamiento con una primera instalación de 500 MW y una producción de 50.000 toneladas anuales, aunque se ampliaría en una segunda fase a 2.000

MW. Se estima que podría crear unos 400 empleos.

El Proyecto Catalina ya se presentó al concurso del Nudo Mudéjar para optar a los 1.200 MW que liberaba la Central Térmica de Andorra que finalmente se adjudicó Endesa, pero la compañía no ha desistido en sus proyectos. Entonces informó que generaría unos 5.000 puestos de trabajo ya que incluía 5GW de energía eólica y solar fotovoltaica en Aragón, que abastecerían un electrolizador de 2GW.

El hidrógeno producido se transportará mediante una tubería de 221 kilómetros de longitud para el suministro a grandes consumidores industriales de la zona mediterránea, incluyendo una planta de amoniaco verde de nueva construcción y última generación, que tendrá una capacidad anual de 247.000 toneladas, así como para instalaciones de refino y empresas azulejeras. Se estima que Catalina contribuirá a evitar la emisión de casi 400.000 toneladas de CO₂ al año.

Endesa avanza en el desmantelamiento de la Térmica de Andorra con el derribo de la chimenea

Nuevo paso en el paulatino adiós a la Central Térmica de Andorra. En cuestión de segundos, la histórica chimenea de 343 metros de altura, la infraestructura más alta de la Comunidad y la tercera de España, se convirtió en escombros, dejando al paisaje andorrano sin uno de sus símbolos durante los últimos 40 años. Un hito que marca el inicio de un futuro basado en energía renovable, verde y limpia.

Puntual a las 11.30 horas, y con un amplio dispositivo de seguridad en el entorno de la Térmica, se utilizaron 170 detonadores no eléctricos y 265 kilos de explosivo, que se colocaron en la estructura mediante talados distribuidos para dirigir la caída. En total, produjo alrededor de 25.000 toneladas de residuos, básicamente hormigón, que serán valorizados en obra al ser usados como material de relleno por su carácter inerte. La demolición de la chimenea de la Térmica, unido a la voladura



de las tres torres de refrigeración llevada a cabo en mayo de 2022, supone un nuevo avance en el proceso de desmantelamiento de la Central, tanto por el "simbolismo" de la estructura como por el complejo proceso que ha requerido. "Ha caído un símbolo. Todos estamos impresionados de esta secuencia de demolición de la chimenea, un símbolo que Endesa ha cuidado durante este tiempo", señaló el director general de Endesa en Aragón, Ignacio Montaner, nada más presenciar el derribo de la chimenea.

Los fertilizantes orgánicos abonarán Aragón con las cuatro patentes de Térvalis

Sustituir los fertilizantes minerales por fertilizantes orgánicos para disminuir las emisiones de gases y conseguir alimentos más sanos. Este es el principal objetivo de la colaboración entre el Gobierno de Aragón y la empresa Fertinagro Biotech, del grupo Térvalis, que se ha hecho realidad con la cesión de cuatro patentes que permitirán aplicar nuevas tecnologías en los campos y las granjas aragonesas. Una innovación en la que Aragón será pionera y que supondrá un beneficio de 100 millones para el sector agroganadero.

El consejero de Agricultura, Joaquín Oloña y el consejero de Fertinagro, Sergio Atarés, han sido los firmantes del acuer-

do en el que se transfieren las cuatro patentes. Dos de ellas se dedicarán a estabilizar el nitrógeno de los purines en las granjas y las otras dos potenciarán que ese nitrógeno del purín se aproveche para los cultivos. Esto último permitirá que el nitrógeno quede fijado en el suelo y no vuelva a contaminar.

La aplicación de esta nueva tecnología arrancará en dos meses con un proyecto piloto en las Cinco Villas y a partir de ahí se evaluarán los efectos a corto y largo plazo, con dos años de margen. Sin embargo, no es la primera prueba, ya que Térvalis ha experimentado estos últimos años en sus instalaciones de Teruel.

La facturación de la industria aragonesa se incrementa un 17,4%

Aragón registró un incremento del 17,4% en la cifra de negocios en la industria en el conjunto de 2022 respecto al año anterior. Se posiciona como la quinta Comunidad española en la que menos ha crecido esta cifra, completando la recuperación tras la caída en 2020 por la pandemia, según los datos publicados por el INE. Así, el Índice General de la Cifra de Negocios en la Comunidad es de 123,7 puntos, siete por encima del registro de 2021 y trece más que en 2021, aunque por debajo de la media nacional que se ha situado en los 134,8 puntos.

Los hoteles aragoneses regresan a niveles prepandemia con una ocupación del 41,2%

Los hoteles aragoneses volvieron a niveles prepandemia con una ocupación del 41,2% en 2022, más de siete puntos por encima de los datos de 2021 y a solo dos décimas del 41,4% de 2019. La Comunidad se sitúa así como la sexta región en la cola, solo por encima de Castilla-La Mancha, Extremadura, Melilla, Castilla y León y La Rioja, según revelan los datos publicados sobre la Coyuntura Turística Hotelera por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Aragón fue el destino elegido por el 3,6% de los viajeros residentes en España, un dato similar al de los últimos años. Además, los precios hoteleros ascendieron un 6,6%, situándose en un índice de 103,72 puntos, 22 menos que el total nacional.

La economía aragonesa desacelerará y el PIB crecerá un 1,2% este año, según BBVA

La economía aragonesa registrará durante 2023 una leve desaceleración en su crecimiento, con un PIB que se situaría en torno a un 1,2%. Sin embargo, en 2024 volvería a incrementarse, rozando el 3,5%, según las previsiones que BBVA Research contempla en su informe "Situación Aragón 2023". Por otro lado, las expectativas para los próximos años en empleo son positivas, con la creación de 15.600 puestos y un mayor peso de la industria.

Récord histórico de las exportaciones aragonesas con 16.423 millones de euros

Las exportaciones aragonesas se incrementaron un 13,9% en el conjunto de 2022, hasta alcanzar un valor de 16.423 millones de euros, lo que supone batir un nuevo récord histórico anual de ventas exteriores regionales en Aragón. Por lo que respecta al conjunto del país, el aumento medio experimentado por las exportaciones durante el año pasado fue del 22,9% anual. Las actividades más dinámicas en ventas exteriores fueron las relacionadas con el sector del automóvil (con un valor de las exportaciones de 4.126,8 millones, el 25,1% del total), semimanufacturas (3.173,9 millones, el 19,3%) y alimentación, bebidas y tabaco (2.935,6 millones, el 17,9%).

Los directivos aragoneses, sorprendidos por el buen avance de la economía a pesar de la inflación

En el último año, las consecuencias de la guerra en Ucrania han llevado a una preocupante situación de incertidumbre en nuestro país, protagonizada sobre todo por la temida inflación. Aun así, ya entrado el 2023, la economía parece haber continuado su desarrollo, algo que ha "sorprendido muy positivamente" a los directivos aragoneses, que vaticinaban lo peor en el semestre final de 2022.

Es lo que muestran los resultados del Indicador de Opinión de la Asociación de Directivos y Ejecutivos de Aragón (ADEA) correspondientes al segundo semestre de 2022. Este barómetro ha recogido, a través de una encuesta, la opinión de 235 directivos aragoneses de sectores como el de servicios, industrial, comercial o la automoción, acerca de diferentes aspectos de la coyuntura económica, así como sus previsiones para próximos meses.

El poder adquisitivo de los aragoneses cae un 3,4% desde la crisis de 2008

Los salarios en Aragón se están quedando "rezagados" conforme a la media nacional en cuanto a la pérdida de poder adquisitivo desde la crisis económica de 2008. En este tiempo, y a falta de confirmar los datos de 2022, el IPC en la Comunidad ha crecido un 14,07%, mientras que los salarios se han quedado en una subida del 10,69%, lo que se traduce en un déficit del poder adquisitivo de un 3,38%. A su vez, en el conjunto del país se han mantenido prácticamente a la par, con apenas una caída del 0,05% en la capacidad de compra.

Así lo recoge un informe de UGT acerca de la evolución del mercado laboral en 2022, en el que alerta, además, de que esta pérdida de poder adquisitivo se ahondará con los datos del pasado año, cuando, a nivel nacional, el IPC creció una media anual del 8,4% y los salarios, según los convenios, aumentaron un 2,8%. "O los salarios suben al ritmo de la inflación o se perderá poder adquisitivo", ha avisado su secretario general, Daniel Alastuey, que cifra



en un 7,2% esta caída de la capacidad de compra entre los dos últimos años en los que la inflación ha alcanzado cifras históricas y un pico por encima del 11%.

No obstante, desde el sindicato destacan que la Comunidad mantiene un sistema laboral y salarial más igualitario, con menos trabajadores en los extremos de la distribución salarial. De hecho, la mitad de los aragoneses, unas 240.000 personas, se encontrarían en los cuatro deciles centrales, mientras que un 9,88%, hasta 48.000 asalariados, entrarían en el rango más bajo y 34.000, en el más alto.

Juan Luis Díez

Director general de Air Horizont

“Notamos que se recupera la actividad, pero los beneficios ya no están tan claros”

Juan Luis Díez se lanzó hace nueve años a fundar, junto a su socio Manuel Salhi, la primera, y única hasta ahora, aerolínea aragonesa que ha existido. Con experiencia en el Ejército del Aire y tras pasar por varias empresas de aviación civil, ambos se lanzaron a esta aventura, no sin dificultades, ya que se vieron obligados a replantear su línea de negocio, pasando de un proyecto de vuelos regulares al servicio “chárter”, e incluso convirtiéndose, en medio de la pandemia, en proveedores de la Premier League, entre otros, con una línea con servicio VIP. Su trabajo le obliga a pasar más de medio año fuera de casa, aunque su familia esté deseando volar con él cuando tiene ocasión.





¡Son la primera aerolínea aragonesa. Cuéntenos, para empezar, ¿cómo surge este proyecto?

¡Efectivamente, la primera y única que ha existido como tal. Todos los proyectos de compañías aragonesas eran subcontratadas por emprendedores, pero no eran aerolíneas. La idea surgió después de sufrir el cierre de tres empresas en las que habíamos trabajado juntos. Teníamos un know-how de cómo hacer las cosas y cómo no hacerlas, por lo que pensamos que era una “buena idea”. Hablamos de 2009/10, en plena crisis, y fue extremadamente complicado conseguir financiación, imposible en ese momento.

¿Y cómo se arregló?

¡En mi caso particular, me tuve que ir más de dos años a trabajar a China y, a finales de 2013, volvimos a hablar con la gente que anteriormente nos había escuchado. Las circunstancias habían cambiado y se podía abordar un proyecto de este tipo. Rehicimos el plan de negocio, lo actualizamos, nos unimos a otros tres socios financieros y pudimos

conseguir un capital mínimo con el que fundar Corporación Aragonesa Aero-náutica S.A., propietaria de Air Horizont.

¡Los inicios no serían fáciles, tanto que tuvieron que replantear su negocio...

¡Nuestra idea era crear conexiones desde Zaragoza, porque había unos históricos de operaciones desde aquí que se dejaron por la crisis económica, y recuperarlos como líneas regulares parecía factible. Anunciamos cuatro líneas para poder ampliarlas en un futuro. Los permisos se retrasaron un mes, cuando ya habíamos empezado a vender billetes, y tuvimos que pasar al plan B. En vez de salir como compañía de vuelos regulares, nos convertimos en una empresa chárter, que es lo que somos a día de hoy, estamos muy cómodos en este mercado.

¡Están bien posicionados en el mercado chárter, ¿cuáles son sus principales líneas de negocio?

¡Empezamos en 2015. Hasta la pandemia llevábamos una serie de tempora-

das bien posicionados, sobre todo en el mercado italiano, donde la temporada turística empieza antes y acaba más tarde. En 2016 teníamos tres aviones, que se incrementaron hasta los cinco de 2018. En 2020 íbamos a incorporar un sexto, pero ocurrió el desastre total, como es bien sabido. Estamos en el mercado chárter, en el de subarriendos para otras compañías aéreas, con el que nos integramos en sus flotas temporalmente, y, como consecuencia de la crisis del Covid, vimos como nicho de mercado los vuelos VIP, como clubes de fútbol, bandas de música o grupos empresariales. Apostamos por convertir una unidad a configuración “full Business”, pasando de 168 a 72 asientos, lo establecimos en Londres, y hoy somos uno de los proveedores de equipos de la Premier League como se ha nombrado y de importantes bandas de música y orquestas. Nos fue tan bien que convertimos una segunda unidad en VIP, ambas inicialmente en Londres, aunque, recientemente, hemos trasladado una a Milán, que es donde tenemos nuestra mayor operativa.

¿Tienen sus propios aviones?

Salvo las compañías muy grandes, que normalmente tienen parte comprada en propiedad y otra en alquiler. Nosotros, al ser pequeña, no tiene mucho sentido invertir en la compra de aviones. Al no ser una empresa de vuelos regulares, tampoco necesitamos la última versión del último modelo. La modalidad que tenemos es la del alquiler por un tiempo determinado, leasing operativo, técnicamente.

¿Cómo fue ese 2020?

Para estas fechas de febrero de 2020, teníamos todo vendido. Estábamos preparando la incorporación del sexto avión y teníamos todo firmado para la temporada. En marzo teníamos programada una reunión que hacemos trimestralmente y presencial de ingeniería y mantenimiento. Me llamó el director técnico, que vivía en Milán, y me dijo que no podía venir, que estaban cerrado toda Italia y que se estaba poniendo muy mal. Nos paralizaron toda la actividad y los aviones quedaron en tierra "sine die". Igualmente, estábamos haciendo cursos para nuevas incorporaciones y lo tuvimos que paralizar todo. Logramos no despedir a nadie dentro de la plantilla fija, gracias, sin duda, al apoyo incondicional de los socios accionistas. Durante un año tuvimos que renegociar con los propietarios de los aviones y proveedores, el pago de lo que se iba acumulando, con quitas y rebajas. Tuvimos que arrimar el hombro y rebajarnos igualmente, los salarios desde un 15% hasta el 40%, según rango de salarios para aguantar a mínimos.

¿Tuvo que ser un gran esfuerzo...

Los socios accionistas, por suerte, tienen, aparte de experiencia, músculo financiero para resistir el envite. Si en 2019 hubiéramos estado muy endeudados, no lo hubiéramos podido hacer, pero casi no teníamos apalancamiento. Pasarán unos años hasta que nos recuperemos de ese periodo, pero es lo que tocó manejar, y lo hicimos como un gran equipo. Además, tuvimos que invertir una cantidad relevante para la conversión de los dos aviones a configuración "Full Business", en una clara apuesta por la supervivencia y conti-



nidad de la empresa. La facturación se quedó en un 20% de lo que había sido en 2019. La incorporación del sexto avión no solo no llegó, sino que tuvimos que devolver una de las unidades. Nos quedamos con cuatro aviones, que es la flota actual, que esperamos ampliar pronto.

¿Cómo fue la entrada en el mundo de la Premier League?

A través de unos brokers ingleses que nos dijeron que habría esa posibilidad y conocían bien el mercado. Era junio de 2020. Nos pusimos de acuerdo rápidamente. Había una necesidad que no estaba bien cubierta, ya que los equipos solo se podían mover vía aérea, no podían ir en autobús o tren y en Gran Bretaña no había suficientes aviones para jugar en Europa. Hicimos esta apuesta que nos salió bien. Lo llevamos con estos brokers ingleses cuyo contrato expiró el diciembre pasado. Hemos reposicionado una de las uni-

dades a Milán y nos hacemos cargo nosotros directamente de la comercialización de ambos aviones VIP.

¿Han logrado también una fuerte presencia en Italia?

Desde el primer momento. En 2015 ya empezamos a trabajar allí. También tenemos un broker que tenía experiencia en el mercado italiano, y actualmente trabaja en exclusiva con nosotros. Gran parte del mercado de tour-operación en Italia lo trabajamos con él, que está físicamente en Milán-Malpensa, nuestra base principal. Lleva desde los 90 con este mercado y lo maneja perfectamente para nosotros. Ciertamente, somos bastante más conocidos allí que aquí.

¿El sector, no solo ustedes, se ha recuperado de la pandemia?

Después de dos años donde no te has podido mover, ahora hay un efecto "gaseosa", en mi opinión. Todo el mun-



do parece querer salir, y mañana ya veremos lo que pasa. Se ha recuperado la demanda, la gente quiere salir, pero tenemos muchos inconvenientes. El 80% de lo que pasa en nuestra actividad no depende de la compañía, como tasas aéreas, de CO₂, precio de combustible... Puedes recuperar la actividad, pero no tanto económicamente. En 2019 iban de la mano la actividad y los beneficios, pero ahora notamos que se recupera la actividad, pero los beneficios ya no están tan claros. El tráfico aéreo puede incluso ser más activo que en 2019, pero nos piden que se mantengan los precios, y como en todos los sectores, esto no es posible. Muchas aerolíneas han quebrado y las nuevas no tienen pasivo, por lo que pueden ofrecer precios competitivos en el corto plazo. Hemos visto muchas de este tipo en el entorno europeo, que indudablemente hacen una competencia poco clara durante unos meses, con un dudoso servicio, y condiciones laborales duras,

“

Hoy somos uno de los proveedores de equipos de la Premier League y de importantes bandas de música y orquestas

que desaparecen rápidamente, motivo por el cual es importante mantener un elevado estándar de servicio que nosotros procuramos ofrecer. En definitiva, ¿actividad? Sí. ¿Económicamente? Veremos.

¿La guerra en Ucrania y la subida de costes ha tenido mucho impacto?

Al principio, sí. No, sabíamos lo que iba a pasar. El petróleo dio un subidón tremendo en marzo, pero ahora está prácticamente igual que hace un año. Ucrania no se puede sobrevolar obviamente y vimos que el público, igual que antes no tenía problema en irse a Polonia, ahora se iba más al oeste. Dejó de haber demanda para ir a Rumanía o Bulgaria, por ejemplo. Teníamos un proyecto para basar un avión en Katowice (Polonia) el verano pasado, pero en mayo, nos dijeron que nos olvidáramos. Al final, ha influido relativamente, nos acostumbramos a la situación, y el público tiene prevención, pero no miedo. Durará más o menos, pero no parece que vaya a tener gran impacto en el turismo masivo a los destinos del Este u otros, a corto plazo.

¿Cómo se compete con las aerolíneas low cost?

Nosotros no competimos con ellas. Las low cost establecen sus rutas en función de sus conveniencias, nunca en función del pasajero. Tienen un modelo de negocio que les permite vender billetes por debajo del coste en algunas rutas. Nosotros estamos en un mercado y una liga diferente, pero sin duda,

a las grandes aerolíneas históricas, les ha impactado mucho. Nosotros vamos a demanda, en paquetes de tour-operadores que incluyen vuelo, salvo en unas rutas de fin de semana desde Zaragoza que vendemos directamente. No podemos, ni por estructura ni por interés, competir con una low cost, aunque nuestro servicio y operación no solo sea equiparable, sino mejor.

¿Pero condiciona a la hora de actuar?

Nosotros no hacemos rutas regulares, son mercados diferentes. Condiciona porque han imbuido en el público en una forma de pensar, que cuesta más barato ir de Zaragoza a París en avión que a Madrid en autobús, cuando eso no es real. Está muy bien “democratizar” la aviación, que todo el mundo tenga la posibilidad de viajar, pero esto tiene un coste. Acabamos de sacar un vuelo a Granada para San Jorge por 150 euros ida y vuelta. Puede parecer caro o barato, pero por debajo de esto, la operación, no es rentable. ¿Que me voy a Londres por 40 euros? Puede ser, pero no es lo que cuesta cada asiento, y además, en qué condiciones y a qué distancia del destino. Si te cobrasen lo que cuesta, serían, al menos, 200 euros, y prefiero no nombrar las subvenciones.

¿Por dónde pasa el crecimiento de Air Horizont?

La renovación de flota es importante. Para 2020 y 2021 ya teníamos un proceso de renovación de flota perfilado, que se ha dilatado necesariamente. En próximos años haremos una renovación de flota con aviones algo más grandes, pero del mismo tipo. Nuestra idea es seguir en los tres mercados, Charter vacacional, alquiler temporal a otras aerolíneas y segmento VIP. Vamos ampliando cosas, como las ofertas de los puentes, que dan actividad local. De 1.500 vuelos realizados el año pasado, hacer 14 desde Zaragoza no es significativo, pero nos apetece hacer cosas así. En Italia vamos a cualquier feria y nos conoce todo el mundo, aquí, no, y somos conscientes de que nos falta labor de “marca”. Aunque nos hubiera gustado, sabemos que no se pueden sacar más rutas regulares



“

Está muy bien “democratizar” la aviación, que todo el mundo tenga la posibilidad de viajar, pero esto tiene un coste

gulares no da mucho más de sí. Podrá venir una compañía X y poner alguna más temporalmente, pero no porque vea potencial a futuro, sino por interés propio a corto plazo. Esos aviones en línea regular, deben volar 12 o 14 horas al día y deben rellenar huecos en su parrilla de vuelos. Si pierden dinero en dos conexiones, pero ganan en otras cinco, les va bien. No es cuestión de ocupación, ya que se han eliminado rutas al 80% de ocupación, pero les conviene por otro motivo. Las rutas permanentes posibles están ya operadas, salvo una o dos que podrían completar el abanico. Este año se ha cerrado en 630.000 viajeros y yo no veo que se llegue al millón. Vigo, por ejemplo, -ciudad mucho menor en tamaño y población- ha llegado a un millón de pasajeros en 2022, pero ahí llegas por avión o no llegas en un tiempo prudencial. Las conexiones son mucho peores que aquí, lo que es bueno para unas cosas, no lo es para otras, y aquí estamos muy bien conectados. Me sorprende profundamente el que se piense siquiera, por ejemplo, en una segunda estación del AVE en el aeropuerto. Si hay demanda, pon servicio, pero no la pongas para que crear la demanda que tú te imaginas, porque eso no hay plan de negocio que lo sustente seriamente. Y si es así, ¿el riesgo quien lo paga? Ahí está el Aeropuerto de Huesca. ¿Su potencial? Crecimiento moderado, pero no espectacular, ni muchas más rutas regulares salvo las de verano, la realidad es la que es. —

estables desde Zaragoza, pero hay sitios que a la gente le apetece ir, así que queremos aprovechar que tenemos un avión aquí basado durante el invierno y brindar esas opciones, y que se nos conozca como la única aerolínea aragonesa.

¿Qué vuelos tiene previstos desde Zaragoza para próximas semanas o meses?

En San Jorge vamos a Granada, el 1 de mayo iremos a Malta, y estamos viendo la posibilidad de operar en mayo un nuevo destino antes del verano, podría ser cercano, pero apetecible. Para finales de mes y principios de marzo ya

plantaremos la siguiente temporada y qué podemos cuadrar y operar desde aquí, puesto que nos está yendo bien el programa actual. Para el de Granada, en tres días se habían vendido 50 plazas y creo que se llenará. Hemos hecho Brujas, que fue bastante bien, Oporto, que fueron cinco días y estamos bastante contentos, y Roma, que se llenó en una semana. La gente tiene ganas de viajar y hacerlo desde su ciudad.

Hablando de Zaragoza, ¿qué potencial tiene el Aeropuerto de la ciudad?

El que tiene ahora y no mucho más, en mi modesta opinión. En rutas re-



Humanidad e Inserción Social, 32 años de Fundación Rey Ardid

El ajedrez le reclamaba y le prometía un brillante futuro, pero Ramón Rey Ardid cambió los peones por la Medicina para poder ayudar a quienes más lo necesitaban. Médico psiquiatra, Rey Ardid quiso dedicar su vida a las personas con problemas de salud mental, una forma humanitaria de ejercer su profesión y que trasladó a sus alumnos cuando comenzó a dar clases en la Universidad de Zaragoza, siendo el primer catedrático de Psiquiatría de la institución.

Al igual que el movimiento de un peón, sencillo, lento, pero constante, el trabajo de Ramón Rey Ardid y su pasión por ayudar a los demás hizo mella en todo aquel que se cruzó en su camino. Pero, sobre todo, impactó a un pequeño grupo de médicos y familiares de personas con enfermedad mental, en-

tre los que se encontraban algunos de sus alumnos, que decidieron crear una fundación en su honor para ayudar a aquellos a quienes dedicó su vida. Así nació la Fundación Rey Ardid, que durante más de 30 años ha acompañado a esas personas más vulnerables y les ha ayudado en el camino hacia una inte-

gración real y plena en la sociedad. Todo ello siempre bajo el paraguas de sus cuatro pilares fundamentales: la humanidad en el trato y en el cuidado, el impulso para seguir creando mejores condiciones para las personas vulnerables, el rigor económico y técnico y la flexibilidad para adaptarse a las necesidades.

En sus inicios, en 1991, tan solo contaban con la Unidad de Media Estancia Profesor Rey Ardid, su primer gran proyecto. Pero pronto se dieron cuenta de que con eso no bastaba, las personas a las que atendían y sus familias tenían muchas otras necesidades cuando salían de la residencia y decidieron que tenían que seguir creando proyectos que mejoraran su vidas. Así, poco a poco arrancaron un proyecto de pisos tutelados y, en unos pocos años, consiguieron añadir al proyecto centros de día, programas de rehabilitación, centros de formación e incluso una agencia de empleo.

Todo ello hasta llegar a lo que es hoy, un equipo de 1.400 trabajadores y 150 voluntarios que atienden a 1.300 personas mayores, unas 200 personas en el área de salud mental y miles de personas en formación y empleo. Cada año pasan por alguno de los centros de la Fundación Rey Ardid unas 10.000 personas que solo tienen buenas palabras para una fundación que lleva más de 30 años dándolo todo por los demás.



Maite Albajez
Directora general de la
Fundación Rey Ardid

CRECIENDO CON FUNDACIÓN REY ARDID

Hace ya 27 años desde que Maite Albajez entró por primera vez en Fundación Rey Ardid. Corría el año 1996 y llegaba, recién terminada la carrera de Económicas, con una beca de seis meses bajo el brazo. Seis meses en el departamento de Administración que pronto se convirtieron en un contrato, en un cambio de puesto y en un aumento de la responsabilidad, así hasta llegar al día en que se convirtió en la directora general de Fundación Rey Ardid. Toda una vida profesional ligada a la organización en la que *“hemos crecido juntos”*, confiesa Maite Albajez, *“cuando yo llegué éramos 50 trabajadores y ahora somos 1.400”*.

Un crecimiento que ha ido ligado a todos los valores de Fundación Rey Ardid, pero especialmente a la humanidad. *“Nos gusta decir que trabajamos por las personas porque siempre intentamos dar solución a los problemas o necesidades que nos plantea la sociedad, en concreto*

“ Hay que hacer cosas e insistir para que las mentalidades cambien

las personas más vulnerables, que tienen un poco más difícil esa integración”, destaca Albajez. Esas personas que, en los inicios, eran solo aquellas que sufrían alguna enfermedad mental, pero a las que, poco a poco, se fueron sumando más colectivos. Personas mayores, otros tipos de discapacidades, personas en riesgo de exclusión, incluso se embarcaron en la atención temprana.

“En el 97 una persona que trabajaba en la casa estaba muy interesada en la atención temprana. Nos pareció que era una necesidad no cubierta y nos lanzamos a crear un centro de atención temprana, que fue el primero de Aragón”, destaca

la directora general. Y lo mismo sucedió con el servicio de atención a menores en conflicto social, *“son oportunidades que se nos presentan y como somos impulsores y nos gusta hacer cosas nuevas, difícilmente decimos que no”*, cuenta Albajez. Por ello tampoco tiraron nunca la toalla en su afán por la integración laboral, a pesar de unos comienzos difíciles. *“Si tú vas con una persona que tiene una enfermedad mental, ya de inicio el empresario o recursos humanos de la empresa te miran como diciendo ¿pero seguro que puede trabajar?”*, cuenta Maite Albajez. Sin embargo, lejos de rendirse, desde Fundación Rey Ardid decidieron que, si las empresas no les daban la oportunidad, ellos mismos harían de conejillos de indias, *“creamos nuestras propias empresas donde las personas contratadas tienen una discapacidad y empezamos a hacernos servicios a no-*

sotros mismos. Cuando estuvimos testeados, aprendimos, sabíamos hacerlo bien y teníamos un precio de mercado, nos pusimos a ofrecer los servicios a terceros”, destaca la directora general. Unos servicios que van desde la limpieza hasta los arreglos florales, pasando por jardinería, lavandería, call center y digitalización de documentos, y que dan trabajo a unas 400 personas con discapacidad o en riesgo de exclusión. Así han conseguido cambiar la visión de la gente y de las empresas con respecto a la discapacidad y la enfermedad mental. Desde la Fundación Rey Ardid señalan que muchas empresas ya han superado esa barrera y se ponen en contacto con su agencia de empleo, pero todavía queda mucho camino por recorrer, *“hay que hacer cosas e insistir para que las mentalidades cambien”*, destaca Maite Albajez.



CIERZO GESTIÓN, UNA ASESORÍA INTEGRAL



Belén López
Gerente de la asesoría integral
Cierzo Gestión

En sus más de 30 años de trayectoria, Fundación Rey Ardid ha creado numerosos proyectos, pero quizá los más importantes tengan que ver con la integración laboral de las personas con discapacidad o con enfermedad mental. Y en este aspecto es especialmente importante Cierzo Gestión, la asesoría integral de la Fundación Rey Ardid que también es Centro Especial de Empleo. *“Eso quiere decir que hacemos los trabajos habituales de una gestoría como pueden ser la gestión de la parte laboral, la parte contable-fiscal y la parte jurídica, además de externalización de servicios u outsourcing”*, explica la gerente de la asesoría, Belén López. En el área de 'outsourcing' trabajan para poner personal con discapacidad al servicio de diferentes empresas. *“Podríamos decir resumiendo que Cierzo Gestión, además de ser una asesoría integral que puede acompañar a sus clientes, particulares o empresas, en todas aquellas necesidades que les puedan surgir, desde el área laboral o jurídica al área mercantil o contable-fiscal, es una asesoría que cuenta con el plus de estar especializada en la gestión de fundaciones, asociaciones y entidades del Tercer Sector”*, continúa Belén López.

“ Es una asesoría que cuenta con el plus de estar especializada en la gestión de fundaciones, asociaciones y entidades del Tercer Sector

Profesionales que llevan más de 25 años trabajando para ayudar a las personas con discapacidad a acceder al mercado laboral y a que las empresas cumplan con la Ley General de Discapacidad, que establece que todas las empresas españolas cuya plantilla sea de 50 o más trabajadores deben tener una cuota reservada del 2% para las personas con discapacidad. Así, desde Cierzo Gestión ofrecen tanto asesoría para empresas y particulares como ayuda a la hora de contratar personas con discapacidad.

Además, desde este año han ampliado su departamento jurídico y fiscal con el objeto de poder ayudar a sus clientes en decisiones sobre la gestión patrimonial y fiscal con nuevos especialistas en estos ámbitos.

UNA FORMACIÓN INCLUSIVA

“Nosotros no entendemos la formación sin empleo ni el empleo sin formación”, cuenta sonriente la responsable del departamento de Formación y Empleo en Fundación Rey Ardid, Paola Campos. Y es que, desde que en la Fundación Rey Ardid vieron la necesidad de las personas a las que ayudaban de entrar en el mercado laboral, no han dejado de trabajar para formar y mejorar la empleabilidad de sus usuarios. Programas de cualificación inicial como por ejemplo de auxiliar de cocina y peluquería, el grado medio de Cuidados Auxiliares de Enfermería, cursos para desempleados, de garantía juvenil, para mujeres del entorno rural... es tan solo una parte del amplio catálogo que ofrece el Centro de Formación de Fundación Rey Ardid. Una formación que no solo se limita a las personas con discapacidad, sino que “cualquiera puede venir a formarse con nosotros, son para todo el mundo”, cuenta la responsable, aunque también destaca que su punto fuerte es la formación sociosanitaria ya que “dentro de nuestro ADN también está el cuidado de personas mayores”. Y su buen hacer se refleja tanto en las personas como en las cifras. Muchos de los que se han formado con ellos repiten, incluso algunos terminan convirtiéndose en compañeros de trabajo. “Todos los currículos que manejamos son de personas con las que estamos trabajando, desde nuestra Agencia de Colocación, para mejorar su nivel de empleabilidad.

“**Nosotros no entendemos la formación sin empleo ni el empleo sin formación**”

Nos preocupamos porque su inserción sea digna y que la adaptación en el trabajo sea lo más beneficiosa posible tanto para la persona como para la empresa”, continúa Paola Campos. Una fórmula que parece funcionar muy bien ya que, el año pasado, consiguieron un 93% de inserción. Y a día de hoy más del 50% de esas personas continúan trabajando en las empresas con contrato indefinido. Cientos de historias de éxito que también observan dentro de la propia organización ya que “un punto diferenciador que tenemos es que nosotros necesitamos gente todas las semanas para trabajar en nuestras actividades y qué mejor que primero contar con la gente que se forma con nosotros y poder ofrecerles esas ofertas si a ellos les encaja”, explica la responsable de Formación y Empleo. Una opción que muchos de sus alumnos aceptan de muy buen grado debido al altas posibilidades de desarrollo profesional que existe dentro de la propia Fundación.



Paola Campos
Responsable del departamento de Formación y Empleo

Además, la Fundación Rey Ardid también ofrece formación sociosanitaria o a la carta para empresas, especialmente en competencias transversales como comunicación asertiva o trabajo en equipo y en temas de cuidados, limpieza y carretilleros.

VOLUNTARIOS DE TODO TIPO

Además de contar con sus empleados, Fundación Rey Ardid tiene la ayuda de más de un centenar de voluntarios, a los que hay que sumar el voluntariado corporativo y el programa de voluntariado Erasmus+. Para la directora general que las empresas se acerquen a ellos para realizar labores de voluntariado “es una experiencia muy chula porque a nivel de empresa les crea más sentimiento de pertenencia, hacen más equipo, se rela-

cionan en un entorno diferente... y para nosotros es una ayuda importante”. Un proyecto al que cada vez se animan más empresas porque la Fundación ofrece muchas opciones, siempre pensando en qué les interesa a los empleados y en qué área quieren prestar su ayuda. Y lo mismo sucede con el programa Erasmus+, a través del cual reciben voluntarios de otros países y los de Fundación Rey Ardid tienen la oportunidad de ayudar fuera del ámbito de actuación de la entidad. —



Deporte canino y solidario en la I Andada Canina Familiar Kalibo 5K



Desde hace muchos años, Kalibo Correduría de Seguros tiene muy en cuenta que las mascotas son “uno más de la familia”. Unos amigos peludos que cada día nos regalan un amor incondicional como ningún otro. En homenaje a ellos y a todas esas familias de las que forman parte, Kalibo y el Ayuntamiento de Zaragoza han decidido colaborar para regalarles una jornada de deporte y ocio con la I Andada Canina Familiar Kalibo 5K. El próximo domingo 26 de marzo el Parque del Agua se convertirá en un paraíso animal con deporte, talleres y mucha diversión. Pero el plato fuerte del día será un paseo de cinco kilómetros que comenzará a las 10.00 horas y en el que los participantes podrán disfrutar de este entorno zaragozano y de las orillas del río Ebro. “No va a ser una carrera al uso, pretendemos que sea un paseo con nuestras mascotas”, ha explicado el director general de Kalibo, Miguel de las Morenas. Una iniciativa que también va a ayudar a “impulsar la convivencia de las mascotas que forman parte de nuestra familia y hacer que la ciudad sea más amable para todas ellas”, ha destacado la consejera de Servicios Públicos y Movilidad del Ayuntamiento de Zaragoza, Natalia Chueca. Además de convertir el Parque del Agua en la fiesta de los amantes de los animales, la andada tiene un componente solidario. Kalibo donará todo lo recaudado con las inscripciones a la Fundación Canem, que entrena a



perros de asistencia y alerta médica en Zaragoza para ayudar a personas con epilepsia o diabetes. Las inscripciones ya están abiertas y los interesados pueden inscribirse hasta el 24 de marzo.

TALLERES, ACTIVIDADES Y ASESORAMIENTO

Durante la jornada, los perros y sus acompañantes podrán disfrutar de numerosas actividades en el mismo Parque del Agua. Una clase de yoga con los perros, talleres de primeros auxilios o de alfombras olfativas, cuentacuentos con Las Tribus del Parque o un estudio fotográfico para inmortalizar ese día tan especial son algunas de las acciones que Kalibo tiene planeadas para las familias.

Tampoco se ha querido perder esta jornada Pet Market Zgz, que instalará doce expositores con artículos que irán desde complementos hechos a mano hasta alimentación natural. En este espacio, los dueños también podrán conocer empresas como TaxiGuau, Comar Abogados o Animal Death que les ofrecerán información sobre sus servicios. Y para garantizar la seguridad de todos los peludos invitados, el Colegio Oficial de Veterinarios de Zaragoza estará presente durante toda la jornada resolviendo las dudas que los dueños puedan tener y asegurando que se cumplan las normas de tenencia animal.



**26 DE MARZO
PARQUE DEL AGUA**

**INSCRÍBETE EN
www.kalibo.com/inscripciones**



“Se está haciendo un tejido para posicionarnos y optar a otra liga en España y en Europa”

El Clúster Aeroespacial AERA es uno de los pioneros en la Comunidad, pero, a su vez, uno de los más pequeños... de momento. El impulso del Aeropuerto de Teruel, la llegada de importantes empresas a nivel internacional y su potencial investigador están ejerciendo una fuerte palanca para posicionarse y optar a ser un referente de esta industria en Europa, como resalta su gerente, Inés Villa. Solo en los últimos seis meses, ha crecido un 20% en socios e ingresos y no quiere ponerse ningún límite, ya que “el cielo no tiene techo”.



Inés Villa

Gerente del Clúster Aeroespacial AERA



Inés Villa con Miguel Ayuso, project manager de AERA

¿Cuál es el estado de salud del Clúster a día de hoy?

El Clúster, en este momento, ha crecido un 20% en socios e ingresos en los últimos seis meses. Su estado es magnífico. Las expectativas son muy buenas y el crecimiento lo esperamos exponencial.

¿Qué balance hace de sus siete-ocho primeros meses al frente del Clúster?

Es un balance positivo, ilusionante, gratificante, complejo y ambicioso. No lo podría definir en una palabra, pero sí puedo decir que ha sido muy ilusionante. Se ha cambiado la perspectiva del sector y estamos posicionando a Aragón en temas espaciales y aeronáuticos. No podrían haber sido en mejor momento, y con todo lo que nos queda.

¿Qué cifras de empleo o facturación maneja el sector en la Comunidad?

Los últimos datos que tenemos dicen que movemos 1.300 millones de euros anuales y generamos unos 2.000 empleos directos en Aragón, además de los indirectos. No están actualizadas, pero son las cifras que manejamos en 2022.

¿Cómo trabaja el Clúster para impulsar el crecimiento de la aeronáutica aragonesa?

En este momento, el Clúster está formado por 30 empresas a las que damos un servicio a la carta. Si una empresa es pequeña y necesita internacionalización, les ayudamos a dar el salto. Si otra es más grande y necesita ser ágiles en una contratación o buscar un socio más pequeño, tratamos de acelerar esos contratos. Todo depende del tipo de empresa y lo que necesita. Estamos enfatizando mucho que somos pequeños y podemos trabajar así. Al asumir el liderazgo, preguntamos a las empresas qué esperan del Clúster para dar a cada uno lo que necesita. Trabajamos en proyectos de investigación y tratamos que sean excelentes y colaborativos, que los grandes y pequeños se conozcan y ganen juntos en conocimiento. De los tres clústeres aeronáuticos de España que formamos parte de la EACP (European Aerospace Cluster Partnership), HEGAN, de País Vasco, está formado por grandes empresas de renombre y el apoyo de la Administración es tangible. El de la comunidad andaluza lo forman muchas empresas de distinta índole tecnológi-

ca y con el HUB TECH de Málaga y su ecosistema posiciona en el mapa a la región. Desde AERA trabajamos en proyectos tecnológicos que nos permitan adquirir conocimiento técnico que aporte una diferenciación en los proyectos de investigación.

¿En qué ejes están trabajando?

Sostenibilidad ambiental y digitalización. La palabra digitalización en sector aeronáutico no habla comunicaciones 5G, trazabilidad de documentos e imágenes, gemelos digitales, IA... Es lo que debemos trabajar. Y, por supuesto, sostenibilidad ambiental. No es sencillo el cambio. Todavía está despegando. Hacer un avión cuesta mucho tiempo y dinero. Se trabaja con unas métricas que no se pueden exceder ni en micras, y todo lo que suponga un cambio cuesta. No es solo quitar gasolina y combustible, sino que puede pasar por una circularidad económica o un aprovechamiento para otros sectores.

Los drones son una vía de negocio con un potencial interesante...

Los drones han vuelto loco el sistema aéreo. Cualquiera tiene un dron y a todos nos gustan. Tenemos dos em-

presas de drones. Ha supuesto para nosotros un cambio en el paradigma aéreo. Ya no son avionetas, helicópteros o aviones, son drones, y puedes transportar mercancías, hacer inventarios de naves, revisar si hay un pulgón en una hoja de una rama, o incluso predecir acontecimientos, ya que se mezclan todos los sectores y se compatibilizan necesidades. Antes podías sobrevolar y hacías una foto cada seis horas, ahora haces 600 fotos en un minuto. Con inteligencia artificial, te puede dar unas variables y predicciones que hasta ahora no tenías. Los drones son tendencia.

¿Todavía hay que pelear por adaptar la normativa a la realidad del sector?

Más que pelear, esperar. En la aeronáutica y la espacial, las leyes, permisos y concesiones se tramitan cuando la tecnología ya está madura y en el mercado. Estamos en un proyecto de investigación sobre drones, con una farmacéutica, y las administraciones van trabajando en paralelo para, que cuando haya directivas poder activarlo y adaptarlo. La tecnología está en evolución constante.

¿Cómo ha cambiado el sector en los 15 años de vida del Clúster?

La aeronáutica son ciclos de 15 años. Cada 15 años hay un boom, que son las aeronaves, los HAPS, los drones o los dirigibles para transportar tecnología 5G. Ha pasado de ser un sector muy hermético y de evidencias a que tenemos otros dispositivos que también ayudan al transporte.

¿Qué impacto ha tenido en ello el Aeropuerto de Teruel?

El Aeropuerto de Teruel se creó hace 10 años y AERA tiene 15. La visión que tiene Alejandro Ibrahim y el Aeropuerto sobre lo que se quiere construir para Aragón es lo que nos está posicionando y ayudando a crecer. El ecosistema de Teruel es muy amplio y el cielo, magnífico. Todo el despliegue de empresas que se está implementando es un crecimiento para el Clúster. Ha conseguido atraer a empresas que son TOP internacional, y no nos olvidamos de que está Tarmac, PLD Space, Elson Engineering, IAC, en-

“

No podemos ponernos techo nosotros mismos. Hay sectores que todavía no sabemos que van a existir. Saldrán empresas y tecnologías que debemos estar preparados para asumirlas

tre otros, y todo el conjunto está cambiando el paradigma espacial en España por completo, empresas de drones, de aceites... Se está haciendo un tejido para posicionarnos y optar a otra liga en España y en Europa.

¿Dónde está el techo de este aeropuerto?

No hay techo. El cielo no tiene techo. No podemos ponernos techo nosotros mismos. Hay sectores que todavía no sabemos que van a existir. Saldrán empresas y tecnologías que debemos estar preparados para asumirlas. Vienen ideas locas que a lo mejor se pueden llegar a materializar. No podemos ponernos un techo, sino que debemos dejar que brille nuestro cielo.

Pregunta del millón, ¿habrá tanto empleo en Teruel para todos los proyectos que hay planificados?

Se está trabajando mucho desde las administraciones para atraer y mantener talento. Confío en la administración. Para Aragón es una oportunidad que se genere ese ecosistema. Debemos ser capaces de captarlo y mantenerlo. La oficina del Inaem está trabajando muchísimo para reubicar perfiles, porque no solo hacen falta ingenieros, sino también físicos, meteorólogos, matemáticos, FP de robótica y mecatrónica... En Aragón se vive muy

bien. Somos los grandes desconocidos. Habrá que buscar políticas para que las personas se sientan atraídas a venir a Aragón. Confío en que desde las administraciones se conseguirá. Si se han implantado empresas tan grandes, es porque confían en que se pueda hacer.

Una lástima todo lo ocurrido con la Agencia Espacial

Yo veo un logro posicionar a Aragón y a Teruel en el mapa y competir. Es un orgullo. Estoy muy orgullosa de haber puesto la camiseta de "Teruel al cielo" y que las empresas de España sepan que Teruel está ahí y tiene capacidades. Lo hemos intentado. Ahora consiste en buscar otro proyecto y más tendencias.

¿Por dónde pasa el futuro del sector en la Comunidad? ¿Cómo lo ve dentro de otros 15 años?

Imagino que estaremos conviviendo con elementos voladores. No sabría decir cuáles, porque no sé si estaremos preparados en las ciudades y en nuestro entorno. Tendremos más control sobre el espacio. Todo pasará por entender más y mejor el espacio. 15 años parecen muchos. Seguro que habrá elementos que aún ni nos los planteamos. Tendremos que estar preparados. —





¿En qué consiste el seguro de defensa jurídica?

Dice la Ley del Contrato de Seguro que, por el seguro de defensa jurídica, el asegurador se obliga, dentro de los límites establecidos en la Ley y en el contrato, a hacerse cargo de los gastos en que pueda incurrir el asegurado como consecuencia de su intervención en un procedimiento administrativo, judicial o arbitral, y a prestarle los servicios de asistencia jurídica judicial y extrajudicial derivados de la cobertura del seguro.

Por lo tanto, el seguro de defensa jurídica (o protección jurídica o legal) es un seguro que protege frente a los problemas legales que el asegurado pueda tener con terceros. Pensemos, por ejemplo, en la filtración de agua

que se produce desde el piso de arriba al local en el que tenemos instalado nuestro negocio o el conflicto laboral que nos ha surgido con un trabajador. Por pura lógica, se excluye la cobertura en los supuestos en los que el asegurado ejercita acciones frente a la propia compañía con el fin de exigir el cumplimiento de las prestaciones pactadas por las partes en el propio contrato de seguro.

Y es un seguro que cubre los gastos que acarrea sostener un procedimiento administrativo, judicial o arbitral. Estos gastos pueden ser los honorarios de Abogado, de Procurador, o de Peritos, el pago Tasas Judiciales, y las costas procesales (en caso de conde-

na) que, como todo el mundo sabe, en algunos casos, pueden llegar a ser bastante elevados.

Con este seguro, el asegurado tiene un servicio jurídico de calidad sin tener que hacer frente a los costes que este tipo de servicios suponen, por lo que es un instrumento de protección muy valioso, que todo empresario debería conocer y tener contratado.



David Giménez Belío
Abogado Área de Derecho
empresarial. Ilex Abogados

Renting a Particulares



La opción perfecta para quien busca disponer siempre de un coche a punto, a la vanguardia en las últimas tecnologías y seguridad. El renting a particulares te ofrece la opción de disfrutar de un coche nuevo sin tener que realizar ningún desembolso inicial y accediendo a las tecnologías más sostenibles y a los últimos sistemas de prevención de accidentes. A cambio de una cuota mensual se incluyen todos los conceptos básicos: seguro, impuestos, mantenimiento...

El efecto de la pandemia no ha dejado tranquilo a ningún sector y particularmente en la industria de la automoción el castigo ha sido considerable por las restricciones a la movilidad. Sin embargo, el renting ha sido una de las líneas de negocio menos perjudicadas por la pandemia.

La Asociación Española de Renting de Vehículos (AER) ha publicado los datos de las matriculaciones de vehículos registrados por las compañías de renting,

a septiembre de 2022, que se cifran en 183.476 unidades; con lo que el peso del sector en el total de las matriculaciones es del 26,08%, registrando un crecimiento del 1,27% con respecto al mismo mes del año pasado, cuando era del 24,81%.

Es evidente que el renting de vehículos ha llegado para quedarse. Se trata de una forma de movilidad que ha sabido adaptarse a los cambios, a las necesidades y a las demandas de la sociedad.

Teniendo en cuenta que el concepto de propiedad ha cambiado y que los usuarios se inclinan más por la usabilidad del vehículo, el renting encaja a la perfección en la nueva forma de entender la movilidad.

El renting de vehículos, tradicionalmente vinculado a empresas, tiene también numerosas ventajas para los usuarios particulares que explican el interés creciente ante esta nueva opción de movilidad.

GESTIÓN

Sin desembolso inicial

Cuota inicial

Mantenimiento, SEGURO e impuestos incluidos (elimina gastos imprevistos)

Acceso a descuentos por economías de escala de los proveedores

Acceso continuo a nuevos sistemas de prevención de accidentes y seguridad

Acceso continuo a tecnologías más sostenibles y de menor consumo combustible

Flexibilidad de la oferta

Posibilidad de cambiar de vehículo cada poco tiempo y de manera simple

SOSTENIBILIDAD

EMOCIÓN

SOLUCIONES ASEGURADORAS

El renting es la opción perfecta para aquellas personas que no quieren hacer un alto desembolso inicial por adquirir un coche y que además buscan la comodidad de conducir siempre un vehículo nuevo. Es además la mejor opción para el control de los gastos, sin llevarse sor-

presas inesperadas como averías, impuestos, recambio de neumáticos, etc... En Kalibo, pendientes en todo momento de tu seguridad, te ofrecemos la opción de disfrutar de tu coche con una cómoda cuota mensual en la que se incluye el importe del seguro, el mantenimiento y

los impuestos, todo incluido en tu cuota y estrenas coche cada poco tiempo. Una única cuota mensual para acceder a todos los servicios que necesitas como conductor. La gama que te ofrecemos y los modelos pueden variar en función de la disponibilidad.

GAMA UTILITARIA



KIA CEED 
Desde 238€

-  5 puertas
-  Gasolina
-  100 CV
-  Manual
-  Cassa White

GAMA SUV COMPACTO





DES3 Crossback 
Desde 290€

-  5 puertas
-  Gasolina
-  100 CV
-  Manual
-  Blanco Banquise

GAMA SUV GRANDE







LEXUS NX 300h 
Desde 483€

-  5 puertas
-  Gasolina
-  197 CV
-  Automático
-  Titanium

GAMA PROFESIONAL



CITROËN BERLINGO 
Desde 223€

-  3 puertas
-  Diesel
-  102 CV
-  Manual
-  Blanco Banquise (sólido)

Descubre las ventajas del renting

Todo incluido

Olvidate de gastos inesperados en tu coche, como el mantenimiento, las tasas e impuestos o el seguro.

Asistencia en carretera

Tu coche y tú siempre protegidos ante cualquier imprevisto.

Coche siempre nuevo

Elige cuándo estrenar coche: 3, 4 o 5 años.

El mejor precio

Evita pagos iniciales y ajusta la prima del seguro a tu perfil de riesgo. Además, disfruta de los últimos modelos sin el desembolso de realizar una compra.

Sostenibilidad

Accede a coches de renting más sostenibles y de menor consumo. En nuestra oferta siempre encontrarás al menos un vehículo eco.

Pago de impuestos y tasas

El renting a particulares te libera del pago del impuesto de matriculación y del impuesto de circulación anual.

Recurrimos tus multas

Recurrimos las sanciones de tráfico que recibas como consecuencia de infracciones cometidas con tu coche de renting.

Cambio de neumáticos por desgaste

En caso de desgaste tampoco deberás hacerte cargo del coste de sustitución de las ruedas de tu vehículo.

¿Cómo funciona el renting a particulares? Su funcionamiento es muy sencillo

Ponemos a tu elección la gama de vehículos disponibles para que escojas el que más te gusta, así como el nivel de protección que deseas.

A cambio de una cuota mensual y sin tener que realizar un desembolso inicial, te haremos entrega del vehículo y será tuyo durante el tiempo estipulado.

Esto significa que te olvidarás de pagar ningún impuesto, tasa, mantenimiento o avería.

Una vez vencido el plazo acordado, podrás devolver tu coche y elegir otro nuevo que se adapte mejor a tu estilo de vida en ese momento.

Arranca y llámanos 
976 210 710

Kalibo Ahorro²

Ahorro Asegurado para personas y empresas

La renta fija vuelve a estar en la mente de los ahorradores debido al repunte en la rentabilidad propiciada por las sucesivas subidas de tipos de interés aplicadas por el Banco Central Europeo en su lucha contra la inflación. Sin embargo, existen otros productos financieros como los seguros de ahorro que proporcionan una rentabilidad muy competitiva, superior a la mayoría de las ofertas financieras en renta fija del mercado.

Desde el Área de Personales de Kalibo hemos seleccionado dos seguros de ahorro tanto para ti si eres un particular, como si están pensando en tu empresa, dos productos con una inmejorable rentabilidad a medio plazo.



PARA PERSONAS



Seguro de Ahorro Plus 3

Un sistema de ahorro cuya rentabilidad de 3% está garantizada durante los tres años de vida del producto, a partir de una inversión de 5.000 euros. Permite el rescate parcial o total del capital invertido a los dos años de contratación. Además, ofrece la posibilidad, al finalizar estos tres años, de renovar durante otro año más.

RESCATES

Se puede rescatar la totalidad de la inversión o una parte de ella una vez transcurridos dos años desde la fecha de emisión de la póliza. En caso de rescate antes del vencimiento de la póliza, el tipo de interés aplicable al importe solicitado será del 1,00 % neto de gastos.



Seguro de Ahorro Plus 5

Aporta una rentabilidad de 2,50% garantizada durante los cinco años de vida del producto. Ofrece además la posibilidad de llevar a cabo rescates tanto parciales como totales, a partir de los 12 meses desde la contratación del seguro, aplicando un tipo de interés que se determinará sobre la parte dispuesta dependiendo del momento en que se solicite.

RESCATES

Se puede realizar rescates a partir del primer año desde la contratación, aplicando un tipo de interés que se determinará sobre la parte dispuesta dependiendo del momento en que se solicite.

Ambos productos aportan la tranquilidad de ahorro que necesitas, podrás despreocuparte de los vaivenes del mercado y de cómo afectan al crecimiento de su inversión gracias a su rentabilidad garantizada. Ambos seguros te ofrecen ade-

más una fiscalidad favorable, ya que mientras el rendimiento generado permanezca en el fondo de ahorro no producen ningún tratamiento fiscal, permitiendo un diferimiento del pago de impuesto.



Ambos productos aportan la tranquilidad de ahorro que necesitas, podrás despreocuparte de los vaivenes del mercado y de cómo afectan al crecimiento de su inversión gracias a su rentabilidad garantizada



PARA EMPRESAS

Ambos productos también están disponibles para aquellas empresas que deseen asegurar sus ahorros, sacándoles el mejor partido posible. Con una rentabilidad de hasta el 3% (neto de gastos de gestión) a tres y cinco años a partir de una inversión mínima de 5.000 euros garantizada.

Ambos seguros cuentan con coberturas en caso de fallecimiento que permiten que el fondo no se pierda nunca. En caso de fallecimiento de alguno de los asegurados, el beneficiario percibirá el capital acumulado

hasta ese momento más una indemnización equivalente al 1% del fondo de ahorro, con un máximo de 300 euros. Con el seguro de Ahorro para entidades en caso de que dos de los tres asegurados fallecieran, el beneficiario percibirá el capital acumulado hasta ese momento más una indemnización equivalente al 1% del fondo de ahorro, con un máximo de 300 €.

Los seguros de ahorros para entidades cuentan con las mismas ventajas de los seguros de ahorro privados: rentabilidad garantizada al 100%,

flexibilidad, fiscalidad favorable, facilidad de contratación sin ningún tipo de vinculación a la suscripción de otros productos y sin gastos de gestión.

Para contratarlos los ahorradores interesados pueden recibir una atención personalizada por parte de los asesores de Kalibo les recomendamos el seguro de ahorro que más les conviene según su perfil inversor y sus características personales y con un trato basado en la transparencia, cercanía y profesionalidad.

Seguros para un extra de rentabilidad y con todas las coberturas



Llámanos al 976 210 710 - 669 378 975

Rafa Maza

Actor

“Mi gran sueño es que Fabiolo tenga una película propia y se convierta en una especie de Torrente”

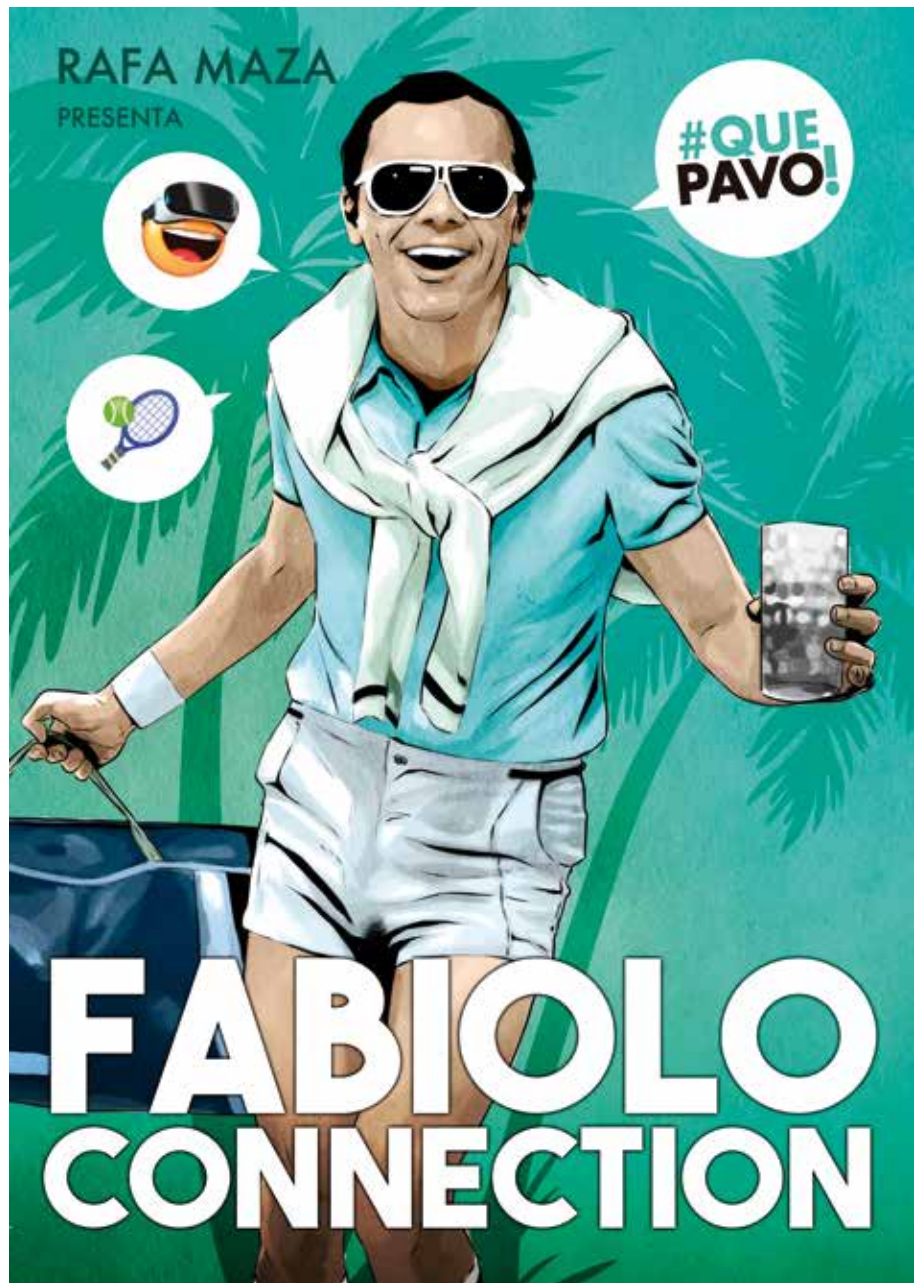
Confundió el Ebro con el Guadalquivir y Sevilla con Zaragoza y exclama “¡Qué pavo!” más veces de las que puede contar en un día. Fabiolo es a Rafa Maza lo que Rafa Maza es a Fabiolo, aunque él, el actor, no sea tan pijo y no se peine con la raya al lado a pesar de que su madre y su abuela elegían este look cuando era un niño feliz en su Huesca natal.



Creó a Fabiolo como se crean las grandes cosas, casi por casualidad y más de una década después el pijo ya no es solo un pijo, sino un bufón con lengua mordaz y creatividad desmedida que tan pronto te lleva a Abu Dhabi como al centro de la Tierra. Pero Rafa Maza no es solo Fabiolo, aunque desee fuertemente que este se convierta en el nuevo Torrente, y tan pronto salta a las tablas con Tirsó de Molina como con el mismísimo Shakespeare. Dice que el teatro no tendría sentido en solitario y que el Satiricón de Petronio es una de sus obras favoritas, aunque habrá que ver cómo la lleva al teatro. Entre el verso grecolatino y la comedia, asegura, como Shakespeare, que hay que ser muy ingenioso para hacer humor y que la clave es encontrar e identificar a aquel con quien lo hace.

¿Más de una década después de ese pijo al que todo le parece “vintage” y de un sonadísimo “Qué pavo”, echando la vista atrás ¿cómo fue el nacimiento de Fabiolo?

Surge de la curiosidad, de ese momento en el que yo me voy a estudiar teatro en Madrid y empiezo a ver el mundo pijo madrileño, la famosa Moraleja que a todos nos gustaba y que yo nunca había estado. Empiezo a hacer muchos eventos de prensa y me encuentro con mucho pijo, claro, y entonces ese trabajo de campo me permite crear a Fabiolo, que nace como una especie de performance en el parque del Retiro de un pijo que hace malabares con raquetas y que habla un poco de tú a tú a la gente que pasea por allí. Luego va a las plazas madrileñas para hacer promoción de la candidatura olímpica de Madrid, tanto la de 2012, como 2015 como en 2020. Siempre estuvo eso en la boca de Fabiolo, ¿no? Fabiolo un pijo olímpico y con clase que, con su raqueta, su bola y con su pase deja a toda la afición perpleja. En 2013 nace ya el primer espectáculo de sala (“Solo Fabiolo Grand Slam”) con este personaje que el recorrido que había tenido era el teatro de calle al igual que grandes cómicos en este país. Entonces descubrí que Fabiolo era como un bufón de clase alta que se reía de los demás desde ese poderío que tenía,



de pijo que le gusta la fiesta y el buen rollo pero que detrás de eso esconde una crítica social a las desigualdades y que también es un canto a la vida, a vivirla con alegría. Es un personaje que cae súper mal pero también súper bien porque no deja de animarte a que te tomes la vida de otra manera.

¿Qué hay de Fabiolo en Rafa y de Rafa en Fabiolo?

Yo creo que esa actitud de tomarte las cosas con más alegría y esforzarte por tenerla en la vida, sin darle importancia a las cosas o dándosela de otra manera, sin la preocupación, sin el disgusto, sin sufrir, tomándolo con actitud posi-

tiva. Si hay algo en Fabiolo que sea de Rafa eso es el peinado de Fabiolo, de la raya en medio, porque cuando yo era pequeño mi madre y mi abuela me peinaban así. Cuando cumplí 8 o 9 años ya había que peinarse de otra manera, como con el pelo en punta y mucha gomina así que cuando fui a la peluquería por primera vez y me quitaron mi raya me eché a llorar porque no me reconocía. 25 años después me pongo ahora la raya en el pelo y me veo y me digo: “ahora sí”. Qué bonito porque no deja de ser simbólico el ver a ese niño que se asombraba por la vida y quería hacer reír a los demás. Y ese querer hacer reír lo conserva Fabiolo.



¿Cómo crees que definiría Fabiolo a Rafa?

Es una muy buena pregunta (risas). Yo creo que Fabiolo se reiría de mí y me diría: “¡Venga tío, no te tomes las cosas tan en serio!” Aunque la risa es una cosa muy seria, yo creo que me diría que no me lo tomase todo tan en serio y que fuese un poco más Fabiolo en la vida. ¡Ah! Y que no me exigiese tanto.

¿Cómo ha cambiado Fabiolo en estos diez años?

Ha cambiado muchísimo, a mi ya no me gusta decir que interpreto a un pijo sino que Fabiolo es Fabiolo. No ha dejado de ser un bufón que tiene una lengua mordaz y que hace de la superficialidad algo profundo. Su riqueza nace de su creatividad, de la imaginación que tiene Fabiolo. Nos cuenta las cosas dibujando espacios con el cuerpo, con un objeto, con una simple raqueta. Puede hacer que la raqueta sea un camello con el que crucemos el desierto y vayamos a Abu Dhabi o crear un palacio real, o puede presentarnos a su chofer, a su jardinero, luego puede hablar con Juan Carlos y con personajes de la actualidad y con otros que son arquetipos sociales a los que va conociendo. El personaje ha evolucionado en un príncipe del teatro, en un clown y un actor que a través de ese pijerío es capaz de llevarnos a lugares diferentes. Ahora estoy con el nuevo show

“
En realidad hay algo como intuitivo, una energía en la que, como halcón salvaje, me doy cuenta de dónde está la presa, aquel con el que puedo interactuar y utilizar el humor de una manera u otra. Y eso es algo que siempre se me ha dado bien desde pequeño

y quiero que la gente vuelva a viajar a lugares diferentes, que vea en Fabiolo una especie de Tintín.

¿Le cuesta separarse de Fabiolo al actuar en otros registros? ¿Cree que encasillarse en un único personaje puede hacer que la gente vea siempre a Fabiolo sobre el escenario?

A través de las redes sociales, que me han ayudado mucho a darme a conocer y también a mi personaje, recibo mensajes de: “voy a ver a ese pijo, voy

a ver a Fabiolo” y luego la gente sí que es cierto que se sorprende de esa artesanía del actor que es capaz de crear atmósferas y otros personajes... Fabiolo es mi principal personaje pero no tengo miedo a que se me encasille porque cuando la gente lo ve en el teatro hablan del actor, de Rafa, no de Fabiolo porque no se queda en el personaje televisivo sino que va más allá. Aunque quizás el día de mañana me toque hacer una película de Fabiolo que no me importaría nada, es más, sería mi sueño. Como con el Torrente de Santiago Segura, sería mi sueño que Fabiolo tuviese una película.

En su página web aparece una cita de Shakespeare que dice “El tipo es listo y sabe hacer de bobo y hacerlo bien requiere ingenio”. ¿Hay que ser ingenioso para hacer comedia?

Absolutamente. Esta es una frase que tengo guardada muy a fuego y que me sé prácticamente de memoria. Y es eso precisamente lo que hago en el escenario, donde mido el humor de aquel con quien bromeo. En realidad hay algo como intuitivo, una energía en la que, como halcón salvaje, me doy cuenta de dónde está la presa, aquel con el que puedo interactuar y utilizar el humor de una manera u otra. Y eso es algo que siempre se me ha dado bien desde pequeño. En Aragón nos enseñan siempre a saber estar.

“

Ese es el mayor halago que puede tener un actor, claro, que te confundan con la realidad porque eso es que lo has hecho perfectamente. La gente se lo ha creído, en eso consiste también

¿Algún sueño por cumplir a nivel profesional? ¿Cuál es ese reto al que le gustaría enfrentarse?

Siempre digo que de mayor me gustaría ser El Brujo y hacer un espectáculo clásico con el bagaje que estoy adquiriendo en las representaciones porque, bolo tras bolo, mis espectáculos están vivos, es como una obra que nunca acaba. Y voy investigando y probando. En cuanto a los clásicos me encanta Tirso de Molina y Lope de Vega y también me encantaría hacer algo de teatro grecolatino porque en mis obras siempre intento meter verso. Siempre me llamó la atención el Satiricón, una obra de Petronio, que luego la lees y piensas: “cómo voy a meter esto en el teatro, pero bueno...” Eso sí, todo esto hasta los 75, ¿eh? Ya más no. Me gustaría hacer la película de Fabiolo, hacer grandes versos de la dramaturgia, seguir haciendo un Shakespeare, un Valle Inclán...Y todo esto con compañeros porque el teatro no tendría sentido si no se trabajase con gente.

¿Su video de la confusión del Guadalquivir con el Ebro y de Sevilla con Zaragoza fue un auténtico boom. Hay gente que hasta creía que era real... ¿Se lo esperaba?

Ese es el mayor halago que puede tener un actor, claro, que te confundan con la realidad porque eso es que lo has



hecho perfectamente. La gente se lo ha creído, en eso consiste también. En este caso tenía la suerte también de que no era una persona muy conocida que no es lo mismo que si lo hace José Mota, por ejemplo. La gente se reía porque veía un pavo, un pijo y me alegra que haya sido así, no me esperaba ni mucho menos esa viralización tanto del video del Sevilla Guadalquivir como el de Filomena del balcón. Al revés, cuando los hago digo: “menuda tontería”.

¿Y hablando de Sevilla, tiene fechas allí y en Madrid y ha actuado más de una quincena de veces en el Teatro de las Esquinas de Zaragoza en Huesca y Teruel. ¿Hay algo que diferencie al público aragonés?

Bueno siempre se dice que Zaragoza es una ciudad de prueba, el público zaragozano, ya no solo en el teatro, si no en el cine o para probar una lavadora siempre se usa de prueba. Es un público difícil, eso sí, pero siempre que he actuado en Aragón se me ha tratado

muy bien y el público me responde fantásticamente y es ir a seguro. También me gusta mucho el humor valenciano, cómo reciben las bromas y el humor de los andaluces, de los vascos... Con el público portugués tengo una anécdota graciosísima y es que hice allí mis tres espectáculos. En uno de esos se comparaba la vida con un jamón colgado escurriendo hacia abajo y en portugués eso se llama “presunto pendulando” y siempre me acuerdo que ese día dije mucho esa palabra y hasta me parece un buen título para una obra.

¿En qué está trabajando ahora?

Ahora estamos empezando el nuevo espectáculo de Fabiolo al que me está ayudando Jaime Ocaña y con el que espero poder colaborar con otra gente con la que he coincidido a lo largo de mis espectáculos. No sé si hablará del núcleo de la Tierra ahora que se dice que se ha desacelerado, de los viajes en el tiempo... Ahí estoy pensando todavía. —



"UNA NUEVA FORMA DE ENTENDER EL ASESORAMIENTO"





Nuestra principal actividad es el Asesoramiento Financiero, la Gestión Discrecional de Carteras y la Planificación Patrimonial. Contamos además con un servicio de Family Office orientado a grandes grupos familiares. Con una metodología propia y una exhaustiva selección de activos enfocada en la preservación del capital de nuestros clientes y en alcanzar una rentabilidad sostenida en el largo plazo.

 <https://norwealth.es/>



ZARAGOZA

 Coso 34 entreplanta
50004 Zaragoza
 (+34) 976 164 518

BILBAO

 Calle Elcano 7, bajo izquierda
48011 Bilbao, Vizcaya
 (+34) 944 312 679

MADRID

 C/Villanueva, 16 - 1ª C
28001 Madrid
 (+34) 915 450 869