



Federico Carrillo Zürcher

Director general de
IMAGINARIUM

**“En nuestra
empresa confluyen
los intereses
de los niños
y los adultos”**



Dr. Víctor Vidal

El estrés, el
mayor problema
sanitario de
nuestro
tiempo

Soluciones aseguradoras

**La responsabilidad civil
de administradores
y directivos**

Tendencias

El 5G
impulsará el
crecimiento
económico
mundial





Miguel de las Morenas
 Director General
 Kalibo Correduría de Seguros



kalibo
 CORREDURÍA DE SEGUROS

EDITA

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

PUBLICIDAD

Fernando Baquero. Tel. 976 210 710

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

www.venzes.es

Revista Trimestral. Distribución Gratuita.
 Tirada: 4.600 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:



Felicidad al cuadrado

Permítanme un breve paréntesis para hacer un reconocimiento en una publicación dedicada al mundo de la empresa a la labor desarrollada por nuestra Área de Mascotas Veterinaria.

Es evidente que nada tiene que ver esta publicación con el mundo de los animales de compañía, pero para nosotros, como empresa de referencia en el mercado español, sí lo es; también hacemos empresa de la mano de nuestros clientes mascoteros. Y además estamos muy orgullosos de que este negocio, nacido y desarrollado en Zaragoza, se haya extendido por todo el territorio nacional.

Fuimos pioneros en el aseguramiento de la responsabilidad civil para perros hace ya muchos años, cuando se hizo obligatorio la implantación del microchip para una correcta identificación de las mascotas. Hemos sido pioneros ahora con el lanzamiento de diversas modalidades de seguros de asistencia veterinaria para perros y gatos, todo ello con la inestimable colaboración del colectivo veterinario.

Los animales de compañía ocupan un lugar destacado en la sociedad actual. La importancia de un animal de compañía en la familia es más que evidente: incrementa el contacto social, fomenta el sentido de la responsabilidad o promueve el ejercicio físico. Pero un animal de compañía también puede ser una fuente de conflictos, dentro del hogar o fuera del mismo; es vital ser consciente de la responsabilidad que adquieres cuando decides entrar una mascota a tu casa y que tu vida, a partir de entonces, debe enfocarse hacia una tenencia responsable de tu nuevo amigo.

Como decimos coloquialmente, la mascota es, y tiene que ser, verdaderamente un miembro más de la familia. Pero además, no sólo estrictamente en el ámbito familiar, también en el profesional, en el mundo de la rehabilitación de personas con problemas de diversas índoles, intervención en catástrofes, detección de sustancias o de explosivos, etc., los perros, las mascotas, son miembros de nuestra sociedad, que tenemos que cuidar y proteger.

Más 25.000 propietarios de perros y gatos confían en el buen hacer de nuestra Área de Mascotas Veterinaria, en nuestros productos y en nuestra gestión ante el siniestro. Os animo a proteger y a disfrutar de esos pequeños grandes compañeros que nos hacen la vida más feliz. ■



3

La visión del directivo
Federico Carrillo Zürcher,
 Director general de Imaginarium.

8

Nuestros clientes y amigos
Dr. Víctor Vidal,
 El estrés el mayor problema sanitario de nuestro tiempo.

11

Mesas abiertas en Redacción Club
 > **Paula Yago.** Gerente de la Bodega Tempore, de Léscera.
 > **María López Palacín.** Gerente de Industrias López Soriano.
 > **Ángel Adiego.** CEO y consejero delegado del Grupo Lacor.
 > **Víctor Sancho.** Director de operaciones y ventas de "La Mafía se sienta a la mesa".

16

Kalibo en pocas palabras
 > ¿Puede cometer una empresa un delito informático?

17

Crónica Empresarial
 > Los servicios sustituyen a la industria como motor de la economía aragonesa.
 > Cambia el perfil del comprador de vivienda en Aragón.
 > El Premio Nacional "Don Bosco" un vivero de proyectos de futuro.
 > Alfonso Sesé, nuevo Presidente de la Asociación de la Empresa Familiar de Aragón.
 > Nuevo centro asistencial de mayores en uno de los edificios diseñados para la Exposición Internacional de 2008.

22

Soluciones Aseguradoras
 > La responsabilidad civil de administradores y directivos.

26

Nuestro parque empresarial
 > OION, soluciones a medida.

30

TEFRIPO
 > El 5G impulsará el crecimiento económico mundial.

Federico Carrillo Zürcher

Director general de Imaginarium

Fotografías Federico Carrillo y portada: Simón Aranda



“Hemos logrado que nuestra empresa sea un punto de encuentro de los intereses de los niños y los adultos”

Federico Carrillo Zürcher, Director General de Imaginarium, tiene un amplio historial vinculado a las finanzas y la empresa. Durante los años 2004 y 2005 fue Ministro de Hacienda en su país de nacimiento, Costa Rica y, sucesivamente, fue completando su curriculum con el desempeño de su carrera durante siete años en la sede de Lehman Brothers, en Nueva York. Allí acaparó experiencia en la reestructuración financiera de distintas empresas que ha aplicado posteriormente en su desempeño profesional. También trabajó en la banca de inversión y en la Bolsa de Valores de Costa Rica. Sus primeros contactos con el mundo de los juguetes fueron una respuesta a su personal preocupación por la educación y el desarrollo de sus cuatro hijos. Hoy, preside el consejo de administración de Imaginarium, donde ha sucedido al aragonés Félix Tena, que fue su fundador en 1992, y del que hoy forman parte como consejeros Xavier López Ancona, Gebork Sarchayan y la Consejera Independiente Svetlana Kaliniscaya.

CONTINÚA >

Una persona como usted, que ha sido Ministro de Hacienda de Costa Rica y que tuvo un puesto destacado en Lehman Brothers, ¿cómo vive su cometido de responsable de una de las empresas mayores del mundo en la comercialización de juguetes?

> Tengo claro que estoy cumpliendo la misión de mi vida, ya que aquí, en "Imaginarium", tengo todos los ahorros que he generado con mis años de trabajo y porque creo en la misión que tiene esta empresa. Aquí estoy apalancando todos los conocimientos y experiencias que he ido reuniendo en mis trabajos anteriores y los estoy reuniendo con pasión y con entrega. Eso explica que toda mi familia se haya venido aquí a España, porque estamos convencidos de que este no es sólo un trabajo, sino que es una inversión de vida.

¿Qué papel desempeña el juguete como elemento básico para el desarrollo de un niño, incluso de una persona mayor?

> El juego es más que el juguete. El juego es también la interacción del niño consigo mismo y donde el niño aplica todas sus habilidades con otras personas de su edad y con sus mismos padres. Nuestra misión es tratar de sorprender y enamorar a aquellas familias que están comprometidas en el

“Nuestra misión es tratar de sorprender y enamorar a aquellas familias que están comprometidas en el desarrollo del talento de sus hijos mediante el juego”

desarrollo de los talentos de sus hijos mediante el juego. Esa es la misión que tiene nuestra empresa. Para nosotros, un componente de esa interacción se desarrolla mediante el juguete. Un juego de mesa en el que los padres no juegan, sino que se limitan a comprar el juguete, dejándolo tirado después, no es nada. Ese no es el juego que nosotros estamos buscando.

En estos conceptos, ¿quiénes componen su mercado meta?

> No son sólo los niños sino que con el juguete queremos sorprender y enamorar a las familias y que sean las familias las que tomen las decisiones. Por eso estamos buscando padres comprometidos con el desarrollo de los talentos de sus hijos, desplegando empatía y colaboración entre los miembros de la familia. Queremos desarrollar en el niño la capacidad de entenderse a sí mismo y saberse que forma parte de una familia. Tratamos de inculcar la

interacción en el seno de las familias y con los demás niños, teniendo en cuenta normas de comportamiento común que buscan una interacción común estable, no efímera.

Los valores de la empresa

Las decisiones profesionales que usted toma como presidente de la compañía, ¿se enmarcan en esos conceptos familiares y se transmiten a todos los colaboradores de la empresa en todas las partes del mundo?, ¿comparten sus colaboradores la vigencia de esos valores en la empresa y la importancia que tiene el juguete en la persona, la familia y la sociedad?

> El personal de nuestra empresa, que busca juguetes y juegos en todo el mundo, tienen estos valores como criterio de búsqueda y, los que trabajan aquí, confiesan que trabajan con la misma misión de integrar conocimiento,





“Buscamos padres comprometidos en el desarrollo del talento de sus hijos, desplegando empatía y colaboración entre los miembros de la familia”

creatividad, pasión e innovación en la búsqueda de talentos. Ese fue el primer cambio que pusimos en marcha, ya que la empresa había dejado de creer en estos conceptos y directrices. Tengo que reconocer que ha sido una labor complicada y lenta, pero hemos logrado que nuestra empresa sea un punto de encuentro de los intereses de los niños y los adultos.

¿También había que inculcar estos mismos principios en sus proveedores y en su plantilla de personal?

> Nosotros tenemos productos propios realizados con nuestros propios moldes y otros juegos que nos proponen nuestros proveedores y que han seguido estos principios en los juegos que nos producen. Nuestros proveedores tienen clara la misión que hoy tiene

Immaginarium. Saben que habíamos perdido esa ruta y que ahora la estamos recuperando y redirigiéndola. Nuestros empleados saben que los juguetes por sí mismos no desarrollan talentos si no cuentan con una interrelación de los padres, el niño, los abuelos, etc. Ahora estamos enfocados en esa experiencia, tratando de sorprender y enamorar a todos en el proceso de educación de sus hijos. Para esto usamos las tiendas, los productos, la interacción de nuestro personal, que ofrece un asesoramiento personalizado sobre el desarrollo de los niños de 0 a 6 años y que les transmite a los padres qué es lo más recomendable para la fase evolutiva en la que se encuentra el niño. Por este motivo, nuestro personal está formado por titulados universitarios y personas muy comprometidos con este cometido. De hecho existe un departamento específico que se encarga de transmitir toda la pasión y conocimientos a nuestro personal. Estamos inmersos en esa filosofía que trata de volver a sorprender y enamorar tanto dentro como fuera y por eso una de las cuestiones clave para nosotros es conseguir que la gente siga creyendo en la marca.



“El juego, más que un derecho, es una necesidad”

CONTINÚA >



Lo que le falta a Imaginarium

¿Qué cambios debe acometer ahora Imaginarium?

> Le falta liberarse de todas las limitaciones que ha tenido en los últimos años, principalmente la falta de capital de trabajo para financiar los ciclos de ventas más bajos que se producen en la primera parte del año, ya que la segunda parte es positiva. Imaginarium finalizó la reestructuración con los bancos, con sus proveedores y los socios hemos "fondado" las pérdidas, 15,3 millones de euros de los que 4 han ido a los bancos. Mientras ejecutábamos estas acciones, organizábamos la empresa, pagábamos a los proveedores y negociábamos con los bancos. Podemos decir que la parte financiera ya está finalizada. Ahora estamos en alinear a nuestro personal en una nueva misión mediante el desarrollo de un carácter empresarial diferente. Si conseguimos capital de trabajo ya puedo dormir tranquilo porque todo lo demás está solventado.

Un proceso complicado

Reconozca que se trata de un proceso complicado

> Posiblemente, pero a la vez estimulante. La razón esencial de nuestra empresa no es la entrega de valor a los clientes, sino que nuestros colaboradores tengan la facilidad de crecer y trascender en lo que hacen mediante la combinación e intercambio de conocimientos y experiencias. La misión de la empresa es crear un capital intelectual colectivo.

Una misión muy diferente a la que usted había desempeñado al frente de empresas financieras como el Ministerio de Hacienda de Costa Rica, Lehman Brothers, etc. ¿Le ha sido muy costoso dejar de manejar millones y pasar a administrar unos objetivos familiares con los criterios de una empresa?

> Pues no. Desde que salí de Lehman Brothers dejé de ser banquero de inversión, volví y me dediqué a mi Patria, Costa Rica. Eso me llevó a involucrarme en la Bolsa de Valores abriendo mercados. La forma de lograrlo ha sido siempre la misma: poner a la persona en el centro de la organización para identificar lo que puede aportar y potenciar su crecimiento. La clave es conocer cuál es la misión de cada empresa y conseguir llevarla a cabo teniéndola siempre presente en cada acción.

¿La misión social de Imaginarium?

> Es mucho más bonita y entretenida que la misión de los bancos, porque nos permite vivir la empresa desde dentro. La misión de Imaginarium es mucho más maravillosa que el cometido de otras empresas. Eso es lo que nos impulsa a transformar nuestra empresa, comenzando por la transformación de las personas y por conocer qué es lo que piensan de sí mismas y el papel que juega cada una de ellas dentro de la empresa.

“La presidencia de Imaginarium es una inversión de vida”



¿Es optimista ante ese futuro más próximo?

> Soy optimista porque creo que podemos encontrar ese banco que nos financie. El riesgo mayor ya lo asumimos hace dos años, cuando convertimos en acciones de Imaginarium la deuda bancaria que tenía la empresa. A finales de 2017, nos convertimos en dueños con inversión de cash de una empresa todavía quebrada y no fue hasta junio de 2018, cuando negociamos con los bancos la quita. Habrá visto usted el alto nivel de riesgo que hemos tenido y que ahora se ha arreglado nuestra solvencia con los bancos, reduciendo nuestro perfil de riesgo. Reitero que, lo que ahora nos falta es capital de trabajo y buscamos un banco que nos financie, pero

comparada esta situación con la que atravesamos hace dos años, es un escenario idílico. Esta empresa no se cierra ni hoy, ni mañana, ni este año. Para cumplir nuestra misión necesitamos capital de trabajo pero no para sobrevivir. Los trabajos están asegurados y ahora hay que llegar a la fase de crecimiento a base de aumentar valor y los ingresos. Nuestra meta es aumentar el valor entregado y capturar una parte de ese valor. ■



“A nuestra empresa sólo le falta capital de trabajo para financiar los ciclos de ventas más bajos”

LO QUE DISTINGUE A

Imaginarium®

LA FORMA DE TRABAJAR

Imaginarium nació hace 26 años en Zaragoza, con la ilusión de transformar el sector del juguete. La compañía ha trabajado todo este tiempo de la mano de sus franquiciados, empleados y proveedores para aportar soluciones que aporten a su educación, desarrollo y felicidad.

MODELO DE NEGOCIO

Imaginarium parte de un modelo de negocio retail único. Cuenta con un sistema de distribución multicanal de productos diferentes y exclusivos dentro del sector del juguete. Desde julio de 2016, esta compañía cuenta con un nuevo modelo de tiendas-taller que maximiza la experiencia y la interacción de la marca con los niños y sus familias.

DESARROLLO DE JUGUETES

Para el desarrollo de cada uno de los productos, Imaginarium cuenta con un Knowledge Center que aglutina un equipo multidisciplinar de pe-

dagogos, educadores y psicólogos infantiles que, a través de la investigación y el análisis de los usuarios, detectan las necesidades de uso e implementan en el juguete nuevas funcionalidades para maximizar la experiencia lúdica de los niños. El 50 por ciento de los productos que comercializa son de diseño propio.

CONOCER A LOS NIÑOS

Estos equipos están integrados por personal de la propia compañía con un dilatado conocimiento de las necesidades de los niños en cada una de sus etapas evolutivas. Esto da como resultado un producto diferente, de calidad y adaptado al desarrollo de los pequeños.

NUEVAS TIENDAS-TALLER

Las nuevas tiendas-taller convierten el espacio en una amplia sala de juegos donde grandes y pequeños pueden divertirse probando sus juguetes. Estos espacios están

diseñados para conseguir que la experiencia de cliente sea memorable. Y, además, que los niños disfruten estimulando todos sus sentidos y que los adultos vuelvan a sentirse como niños. El objetivo es que las tiendas se asemejen a fábricas tomadas por niños cuyo trabajo es experimentar, jugar, descubrir y disfrutar a tope.

MODELO DE TIENDAS MIXTO

En Imaginarium el modelo de negocio de las tiendas es mixto, siendo un 75% de tiendas propias y un 25% de franquicias. Este modelo de negocio les ofrece distintas opciones de inversión según el territorio regional o nacional que eligen.

ALREDEDOR DEL MUNDO

Desde su fundación, Imaginarium ha crecido constantemente a nivel mundial, de forma que hoy está presente en 12 países.

Dr. Víctor Vidal

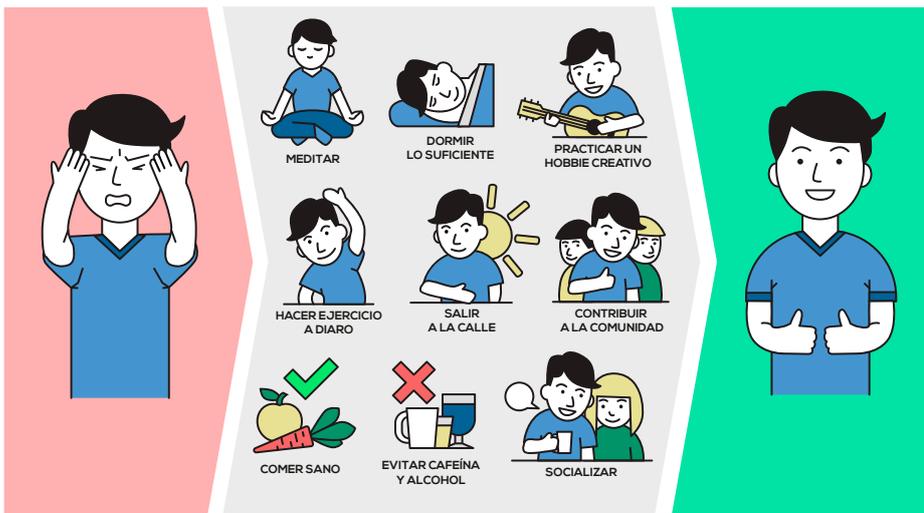
El estrés, el mayor problema sanitario de nuestro tiempo



El estrés está en la raíz del 70 por ciento de las enfermedades

La mayor parte de su carrera profesional como Investigador del área de ciencias de la salud, especialista médico del Trabajo e Inspector médico de la Seguridad Social, los ha dedicado el Dr. Víctor Vidal a estudiar el estrés y su influencia en la aparición de muchas enfermedades. La elección no ha sido gratuita sino que se fundamenta en su convicción de que el estrés es un grave problema de salud pública ya que el 70 por ciento de las enfermedades que afectan al hombre están relacionadas con la aparición del estrés o con su agravamiento. En el inicio de nuestra conversación, el Dr. Vidal hace una importante diferenciación entre dos clases de estrés: el eustrés, que es el estrés positivo, necesario para mantenernos vivos, y el distrés, el estrés negativo, que provoca enfermedades. *“El estrés –nos dice el Dr. Vidal– es como el colesterol ya que hay estrés positivo y negativo. Necesitamos el estrés positivo, el llamado eustrés, para mantenernos día a día sin enfermar. Es el despliegue diario que nos mantiene alerta, la tensión que nos hace desarrollarnos y que ha permitido al ser humano su evolución. Por el contrario, también tenemos el distrés que es el estrés negativo que nos puede llevar a largo plazo a la extinción de la Humanidad”.*

COMO REDUCIR EL ESTRÉS Y LA ANSIEDAD



“El estrés es como el colesterol ya que hay estrés positivo y negativo”

¿Se puede considerar el estrés como un grave problema de salud pública?

> El estrés es el mayor problema sanitario de nuestro tiempo. Es cinco veces más perjudicial que el alcohol o el tabaco. Es un problema muy grave contra el que no estamos actuando correctamente. Si conseguimos potenciar herramientas para luchar contra el estrés, estaremos actuando contra el germen del 90 por ciento de las enfermedades. Necesitamos de un estrés positivo (eustrés) para mantenernos sin enfermar. El desempeño diario que nos mantiene alerta es el estrés positivo y es el que permite al ser humano evolucionar y desarrollarse, de ahí la evolución humana (huir del peligro en la era prehistórica).

¿Cómo se manifiesta la relación del estrés y el cáncer?

> Hay estudios en EE.UU. y Gran Bretaña que están orientando sus investigaciones en la relación del estrés con el cáncer y la metástasis, por ejemplo en los cánceres de mama con relación a estrés crónico y alteración ritmo circadiano por los turnos nocturnos y especialmente el cáncer de colon, que tienen una elevada presencia en brokers y profesionales que han muerto debido al estrés malo, que pasa factura. En Japón, se contempla el estrés como un problema de salud pública, pero en España vamos aún muy lentos y retrasados, como pasó con el tabaquismo. En nuestro país, tardamos más de 70 años en ver que

el tabaco era pernicioso y que no se podía fumar delante de otras personas y en locales cerrados. Eso también ocurre ahora con los laboratorios y la consideración del estrés, que se ha convertido en un negocio gigantesco ya que los españoles se gastan en la industria ansiolítica muchos millones de euros.

El umbral de separación

¿Dónde está el umbral que separa el estrés bueno del estrés malo?

> Es difícil fijar ese paso y su punto de partida. Se conoce el estrés malo porque aparecen multitud de síntomas de alarma (ansiedad, alopecia, insomnio, ...) que generan patologías graves.

¿Cómo se delata el estrés?

> Por multitud de síntomas. Los más frecuentes son los trastornos del ánimo (depresión y ansiedad o ambas) y alimenticios, con cambios bruscos e inesperados que nos hacen ingerir alimentos de forma descontrolada (bulimia) y que se manifiestan en una obesidad rápida o en una anorexia. También cefaleas intensas, caída del pelo, alteraciones cardiacas, neurológicas (ictus), depresión del sistema inmunitario y destrucción del territorio hipocampo con alteraciones de memoria y demencias tempranas, entre otras muchas enfermedades en las

que el estrés es el principal causante de las mismas y si no lo es, las agrava.

¿Qué se está haciendo para hacer reducir ese estrés?

> Realmente muy poco y eso me entristece. Desde las Administraciones con los ajustes presupuestarios dejan de lado la psicología. Pero debemos resaltar que tanto la alimentación como el saber relajarse y el descanso son fundamentales para reducir el riesgo de padecer estrés.

> ¿Una palabra mágica para luchar contra el estrés?

> Reilusionarse. Estamos perdiendo ilusión por la vida. Deberíamos crear en las empresas departamentos de bienestar, no solo de recursos humanos. En Suecia y en otros países tienen departamentos de felicidad, que aquí serían considerados como "de locos". Con esos departamentos de felicidad, nuestros trabajadores podrían rendir mucho más y tomar menos bajas. En España somos especialistas en curar pero no en ir al origen de ellas. Cerramos y limpiamos heridas pero no vamos al origen de ellas: el estrés.

¿Qué consejos relacionados con el estrés daría a sus colegas?

> Que no sólo oigan a sus pacientes, sino que los escuchen. En muchas ocasiones, el paciente acude al médico simplemente para que éste les escuche. Quizá falte tiempo...

CONTINÚA >



¿Es frecuente el estrés en personas en edad juvenil e infantil?

> Sí que lo hay, con una enorme incidencia en la salud de la gente joven. Es el estrés que provoca el ser diferente, el pensar de otra manera, que se convierten en emociones mal gestionadas. También es decisiva la incidencia de los mismos vaivenes políticos, que generan conflictos sociales brutales, y las noticias catastrofistas orillando los temas importantes, que crean una profunda desilusión. Hay que reilusionar a los jóvenes.

¿Podemos esperar un cambio de orientación en la industria farmacéutica aumentando sus líneas de investigación sobre el estrés?

> Muchas industrias ya han cambiado su línea de investigación, pasando a la hormona oxitocina, que es la contraria del cortisol. Cuando nos reímos producimos oxitocina, la hormona de la felicidad, que ahora se inyecta frente a los infartos. La industria está trabajando a nivel experimental en la búsqueda de un fármaco que reduzca directamente el nivel de estrés, aunque los logros en este sentido pondrán contra la pared a la industria experimental de los ansiolíticos.

¿Será posible que una persona aquejada por distrés pueda volver a reencontrarse y reilusionarse haciendo cosas que a él le gustan?

> Es necesario dar ese paso, pero también tendrá que cuidar otros cometidos como es llevar un control de la alimentación. Normalmente, los enfermos estresados no hacen una alimentación correcta, ya que abusan de la bollería industrial, de comidas precocinadas y de alimentos saturados y hacen poco caso de pescados, frutas y verduras. Hay muchas personas estresadas que no llevan un control de su alimentación. Les falta tiempo y eso les quita tiempo para vencer el

estrés malo, el distrés. No olvidemos reilusionar y dar apoyo emocional. Es la clave.

¿Emite señales de alerta el estrés?

> Más de las que nos pensamos. En multitud de ocasiones no hacemos caso y así nos va, multitud de patologías en relación con el estrés crónico.

¿Cuál es la mejor herramienta frente al distrés?

> La mejor herramienta es el pensamiento. Es fundamental que la población entienda que una vida sana que incluye un mínimo de deporte, contribuye a bajar los niveles de estrés, pero también es necesario que lo entiendan las empresas y los organismos públicos que deben poner en práctica medidas para reducir los niveles de estrés. Las empresas también pueden dar mucho juego en reducir el nivel de distrés y los servicios de prevención deben actuar correctamente para su puesta en marcha. Prevenir el estrés es lo más productivo en cualquier empresa.

Una mala alimentación, ¿puede acelerar el estrés?

> Una alimentación basada en grasas saturadas o alcohol, lo agrava. Sin

“Reilusionarse,
la palabra
mágica para
reducir el
estrés”

embargo, alimentos como los frutos rojos, chocolate negro, mariscos, espárragos, frutos secos como almendras o los anacardos ayudan a bajar los niveles de estrés.

Entre los alimentos poco saludables se encuentran la bollería industrial, las grasas, las vísceras, los estimulantes, el alcohol y el exceso de azúcares.

¿Recomienda la actividad para quitarnos la mochila del estrés?

> Necesitamos que nuestro cuerpo libere oxitocina, que neutralice el estrés patológico, cosa que se puede conseguir ejercitando yoga y pilates, así como técnicas de respiración, aunque lo fundamental es delegar funciones

para resolver problemas y pedir ayuda cuando se necesita. El estrés afecta al hipocampo y a las estructuras neuronales, destruyendo las neuronas, las dendritas, y hace que disminuya la memoria (aumentando la siniestralidad y las demencias tempranas).

¿Cuáles serían sus consejos básicos para luchar contra el estrés?

> No es solo la alimentación, sino que hay que cuidar el descanso y la relajación. Hay que entablar una línea de humor y risa con otras personas. Hay que volver a poner ilusión en una sociedad cansada. Nos aislamos cada día más. No olvidemos que somos emociones y debemos cuidarlas. Ser agradecidos también ayuda.

Estar protegidos por buenos seguros (seguros de hogar, salud, ...) que nos protejan de adversidades también previenen del estrés. Kalibo Correduría de Seguros, por lo tanto, tiene un gran papel protector frente al estrés.

¿Cómo puede liberar oxitocina nuestro cuerpo?

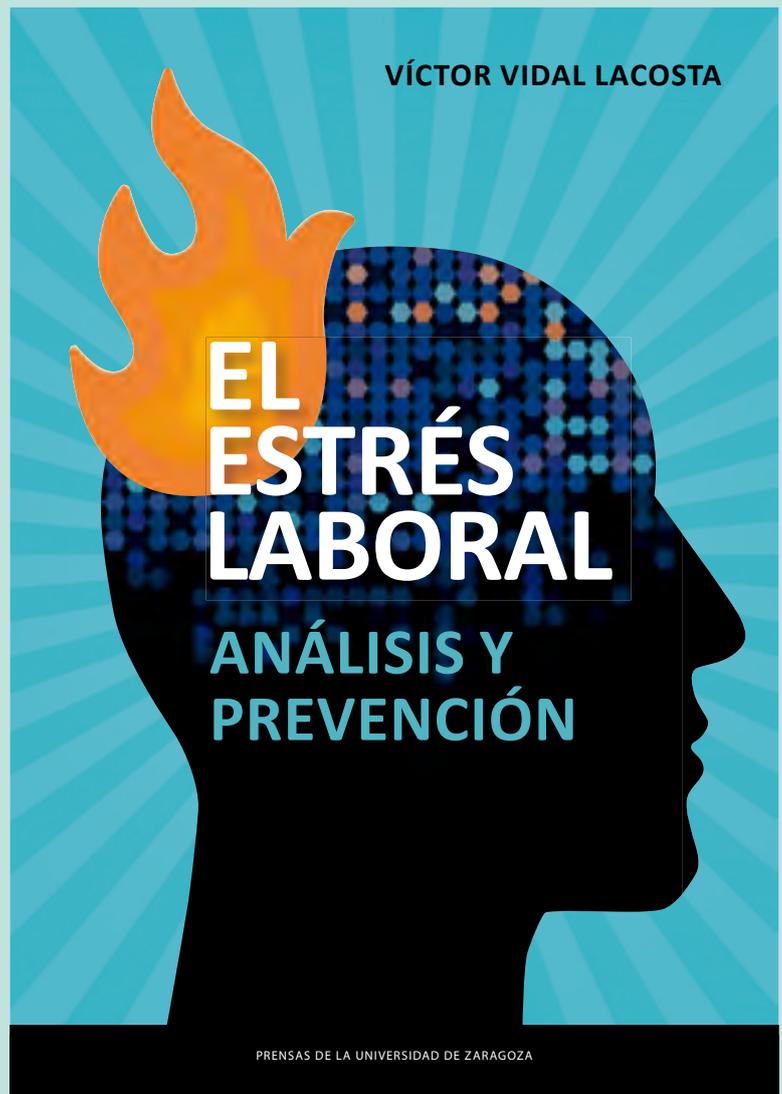
-Es una hormona que fácilmente se libera sonriendo y riendo, contemplando cosas bellas del arte y de la naturaleza, disfrutando de paisajes que calmen y emocionen, enamorarse de proyectos y rodearte de personas y cosas que te agraden, incluso leer el periódico, no tanto por la información que ofrece, sino por la sensación de bienestar que produce el tacto del papel y el olor de la tinta. ■

El estrés laboral, análisis y prevención

Al finalizar la entrevista, el Dr. Víctor Vidal nos habló de su libro, **EL ESTRÉS LABORAL, ANÁLISIS Y PREVENCIÓN** de editorial PUZ.

Estará a la venta en breve. El acto de presentación tendrá lugar en las próximas semanas y reunirá a personajes de interés de la sociedad española.

En ocasiones, la sociedad ve el estrés como algo natural y normal y olvida sus graves consecuencias. En el libro se repasa la historia evolutiva del estrés hasta la actualidad, se propone un programa preventivo para empresas y se citan una serie de consejos útiles y prácticos para que todos sobrevivamos a la grave pandemia del siglo XXI llamada estrés.



Mesas abiertas en Redacción Club

patrocinado por **KALIBO CORREDURÍA DE SEGUROS**

Nacimiento y desarrollo de nuevas empresas (V)

Redacción Club de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza sigue desarrollando su ciclo de mesas abiertas al que acuden emprendedores emergentes, que exponen, comentan y profundizan en sus iniciativas empresariales. Estos encuentros, que se desarrollan en el formato de entrevista-tertulia, son patrocinados por **KALIBO CORREDURÍA DE SEGUROS** y en ellos participan expertos de la Cámara que dirigen y moderan las intervenciones.

En las páginas siguientes recogemos el desarrollo de alguna de las últimas convocatorias.



Paula Yago

Gerente de la Bodega Tempore, de Lécera

“Me propuse sacar poesía de una tierra dura y seca, y lo he logrado”

La modélica bodega Tempore de Lécera, y los vinos que en ella se elaboran, han dado un nuevo empuje al Campo de Belchite. Su gerente, Paula Yago, habló en la mesa abierta de Redacción Club, que patrocina **Kalibo Correduría de Seguros**.

Tempore es una bodega familiar que gestionan Paula y su hermano. Sin abandonar su vocación familiar por el campo, Paula decidió quedarse a vivir en Lécera, cultivar vides y elaborar vino. “Luego –apunta Paula– mi hermano estudió Ingeniería Agronómica en La Almunia, ya que tenía claro que quería quedarse en el campo, pero no para producir con destino a la venta a terceros, sino para montar una empresa agroalimentaria”. Allí, Paula, que sólo tenía 26 años, aportó su formación técnica, su experiencia empresarial y una desmedida ilusión con la que ha tratado el apasionante mundo del vino.

Paula reconoce que Lécera está en una de las zonas más despobladas de Europa a las que se añaden las duras condiciones del suelo y el clima al que Paula se propuso “sacar poesía”, convirtiendo esos rigores naturales en ventajas comparativas. A esta llamada natural, la familia Yago añadió su vocación internacional. Paula afirma que ella “venía de ese mundo, el del comercio del vino”.

Ser actor en un escenario tan reñido como el del vino requiere “una comunicación impecable, basada en una historia potente que puedes defender, y que llegue a la gente en esta época en la que tan importantes son las emociones”. Con todo, Yago advierte: “Esto no es suficiente para posicionarte en el mercado. La calidad ya se presupone, hay que sorprender al consumidor”. Paula afirma que el modelo de Bodegas Tempore “requiere de la complicidad de distribuidores especializados y la implicación de las tiendas especializadas”.

Para ello cuentan con tres gamas de vino: ‘Tempore’, “la de mayor volumen pero menor proyección”; ‘Terrae’, la marca ‘premium’ ecológica, con la que “ponemos en valor el territorio, la tierra y el clima, tanto que lo asociamos a cada parcela”, y ‘Generación’, la más reciente, con la que “buscamos al nuevo consumidor joven, con un aspecto visualmente atractivo que transmite pasión”. Otra de sus marcas es ‘Esenzia’, que tiene su propia vida: “La creamos originariamente a petición de un importador con sede en Chicago, pero luego ha dado el salto a Europa”.

La innovación preside la actividad profesional de los caldos de Tempore: “Intentamos ofrecer al mundo cosas nuevas, como el vino ecológico de garnacha sin sulfitos añadidos, que ha sido un éxito, y, más recientemente, el de garnacha blanca”. ■

María López Palacín

Gerente de Industrias López Soriano

“Reciclar contribuye a la economía del país”

María López Palacín, gerente de Industrias López Soriano, representa la tercera generación familiar al frente del Grupo Industrias López Soriano. Lo que empezó hace 50 años siendo un pequeño almacén de chatarra en el barrio de la Magdalena de Zaragoza, es hoy un conglomerado de más de 40 empresas, con el reciclaje y la revalorización como principales líneas de negocio. De todo ello habló en la Mesa Abierta de Club Cámara patrocinada por **Kalibo Correduría de Seguros**.

Como buena conocedora del sector del reciclaje, María López lamenta que a la normativa europea se han superpuesto la legislación nacional, autonómica e incluso local. *“Cada nivel es más restrictivo del anterior, exige autorizaciones varias y un proceso burocrático que dificulta todo el proceso”*, explica.

María destaca que el reciclaje por los circuitos autorizados es un proceso muy controlado a través de auditorías. *“En nuestro caso, el 98% de lo que entra en nuestras plantas se recicla como materia prima secundaria, así que solo un 2% acaba en un vertedero. Reciclar es una forma de contribuir a la economía del país, ya que España es deficitaria en muchas materias primas”*. Por otro lado, afirma que *“todo lo que no va por el circuito regulado contamina más, ya que lo primero que hacen es tirar lo que no pueden aprovechar, que suele ser lo más tóxico. Por eso hay que utilizar los puntos limpios, que pagamos con nuestros impuestos”*, explica.



El compromiso con la sociedad y la economía aragonesa de María López se materializó en su paso por el Comité Ejecutivo de Cámara Zaragoza, entre los años 2002 y 2018, primero como vicepresidenta segunda y luego como vicepresidenta primera. *“Entré con 31 años en el pleno, estaba entre los miembros más jóvenes en aquel momento. Se destacó entonces que era la primera mujer en ocupar ese puesto, pero también fue muy importante que el Comité lo integráramos nueve empresarios en activo, lo que hacía que conociéramos de primera mano las necesidades reales del tejido económico”*.

López recuerda que entonces solo el 17% de los empresarios de la provincia usaban los servicios de la Cámara. *“Nos fijamos como objetivos prioritarios dar visibilidad a la Cámara, que tenía muy poca, e impulsar la Feria de Muestras, que hoy es un puntal de la economía aragonesa, pero que en aquella época solo abría 26 días al año”*. Un cambio que, remarca, *“ha ido unido a la trayectoria de Manuel Teruel como presidente de la Cámara”*.

María López también ha sido profesora de música en el Conservatorio J.R. Santa María, vicepresidenta de la Cámara de Comercio de Zaragoza y colaboradora en medios de comunicación. Además, desde 2005 es cónsul honoraria de Alemania en Zaragoza, fruto de su vinculación con dicho país, en el que trabajó durante un año. ■



Fotografía: Arturo Gascón



Ángel Adiego

CEO y consejero delegado
del Grupo Lacor

“Nuestra línea de negocio es
cuidar a la gente”

El Grupo Lacor dio sus primeros pasos en la actividad de la limpieza en 1981. Hoy, es un proveedor de servicios a diversos sectores como la logística, la automoción, el textil y el metal y cuenta con una plantilla de casi 700 empleados. Ángel Adiego, su consejero delegado, pasó por la Mesa Abierta de Redacción Club en el programa patrocinado por **Kalibo Correduría de Seguros**.

El actual Grupo comenzó como una empresa de limpieza bajo la dirección del padre y el hermano de Ángel Adiego, quien explica que *“pronto nos dimos cuenta que era necesario diversificar, porque dedicarnos a una sola actividad nos hacía débiles”*. De esa manera, y animados por Tereos, empresa para la que ya prestaban servicios, crearon Lacor Empleo, una nueva línea de negocio centrada en los Recursos Humanos. Con el mismo planteamiento, impulsados por Lecitrailer, se creó la división Lacor Metal.

Poco a poco se fueron sumando otros campos de acción: logística (con Pikolín), automoción (con Cefa)... lo que Adiego define como *“un pool de actividades y clientes que hacen que el Grupo Lacor tenga abiertas muchas posibilidades”*. Y es que *“es más fácil vender un nuevo servicio a un cliente que*

ya tiene contratado uno o dos productos contigo”. Con estos principios, Lacor ha conseguido mantener un crecimiento sostenido, buscando campos de actividad que se puedan complementar *“dentro de su línea de dedicarse a ámbitos muy intensivos en personas”*.

Adiego afronta el liderazgo de la organización con un estilo en el que priman *“cercanía y cordialidad”*. *“No podemos olvidar nuestros orígenes, que somos una empresa basada en el trato con las personas”*, apunta. Esta filosofía se aplica también en su relación con los clientes: *“Potenciamos los intangibles, cosas que el resto de grandes empresas del sector no pueden ofrecer, como la cercanía y la rapidez de respuesta. No solo prestamos un servicio, sino que acompañamos”*.

En los últimos años, uno de los proyectos estrella de Grupo Lacor ha sido la puesta en marcha del centro de planchado industrial para Inditex en PlaZa. Otra de sus líneas recientes más emblemáticas es la colaboración con la también aragonesa Maetel, de la mano de la cual han viajado hasta Japón para ayudarles en la puesta en marcha de un importante proyecto de instalaciones energéticas. En cualquiera de sus líneas de negocio, Grupo Lacor se precia de *“cuidar a la gente”*. ■



Fotografía: Arturo Gascón



Victor Sancho

Director de operaciones y ventas de
“La Mafia se sienta a la mesa”

“La Mafia... es un modelo de restauración organizada”

Víctor Sancho, director de operaciones y ventas de “La Mafia se sienta a la mesa”, explicó en la Mesa Abierta de Redacción Club el modelo de esta exitosa cadena de restaurantes, consistente en aplicar a la restauración procesos empresariales equiparables a cualquier otro tipo de negocio o industria.

Víctor Sancho intervino en las entrevistas en profundidad del Club Cámara, en este espacio patrocinado por **Kalibo Correduría de Seguros**. Durante la tertulia explicó la receta del éxito conseguido por “La Mafia se sienta a la mesa”, la exitosa cadena de franquicias de cocina italiana con sede en Zaragoza.

Sancho, que llegó a la empresa en 2016, describió el funcionamiento de esta iniciativa empresarial: ‘La Mafia...’ cuenta con un obrador propio y una cadena logística capaz de dar servicio a una red de restaurantes con presencia en más de 30 ciudades en España y con una previsión de crecimiento de 4-5 locales al año. La cadena, en la que trabajan 850 personas, factura anualmente cerca de 40 millones de euros y da trabajo a unas 850 personas.

En su encuentro con los tertulianos, Sancho afirmó que alcanzar estas cifras “sólo es posible a través de un modelo de restauración organizada”. Este modelo consiste en tomar los valores de un restaurante tradicional y replicarlos en procesos, con todo medido: tiempos, trazabilidad, etc. “La clave para que todo esto funcione, es la excelencia en la gestión y en las personas”, apuntó en su intervención.

Víctor Sancho afirmó que la clave del éxito de este negocio es “la apuesta por el I+D, ya que el 25 por ciento de la carta se renueva cada año, en función de las demandas que nos hacen los clientes”. También aseguró que La Mafia es “una empresa tecnológica que da de comer. En La Mafia es todo online y digital, lo cual nos proporciona mucha información que permite adaptarnos”.

Sancho reiteró que “en ‘La Mafia’ no se ensambla comida, se cocina, porque todo está medido: ingredientes, elaboración, presentación, etc.” “En un entorno como el español, donde la gastronomía tiene un nivel altísimo, es obligatorio hacerlo casi todo bien”, teniendo en cuenta que todo ello se sirve en un escenario muy cuidado, teniendo en cuenta que el Director General de la empresa es decorador de profesión.

El público objetivo de La Mafia es el que busca un lugar para una comida o cena de celebración, ya sea familiar o de empresa. “Damos muy buena atención a los clientes, para lo cual invertimos en formación para el personal e intentamos evitar las rotaciones”.■



Fotografía: Arturo Gascón

a + *b* = ¿Puede cometer una empresa un delito informático?



El **artículo 31 bis** consagra la **responsabilidad penal de las personas jurídicas**, exigiendo, en principio, los siguientes requisitos: (1) que se constate la comisión de un delito tipificado en el Código Penal, (2) que el autor de los hechos sea miembro de la empresa o la represente de forma válida, (3) que la empresa se vea beneficiada de forma directa o indirecta por la comisión del delito y, por último, (4) que la empresa no cuente con las medidas adecuadas para prevenir el mismo (*que no tenga un **Compliance Penal***).

Casi todas las empresas, sean del tipo que sean, **están expuestas a la posible comisión de los delitos** contemplados en los artículos 264 y siguientes del Código Penal, los denominados **“daños informáticos”**, puesto que estos delitos castigan el borrar, dañar, deteriorar, alterar, suprimir o hacer inaccesibles datos informáticos, programas informáticos o documentos electrónicos ajenos, cuando el resultado producido fuera grave y sin autorización. Igualmente está castigado el obstaculizar o interrumpir el funcionamiento de un sistema informático ajeno mediante alguna de esas conductas, introduciendo o transmitiendo datos, destruyendo,

dañando, inutilizando, eliminando, o sustituyendo un sistema informático, telemático o de almacenamiento de información electrónica.

Lo que se pretende castigar es la realización de las conductas típicas a efectos de obtener o facilitar a otros la disponibilidad de estos programas, así como también de contraseñas de ordenador, códigos de acceso o datos que permitan el acceso a la totalidad o a una parte de un sistema informático, integrará esta conducta cuando quien así actúe no se encuentre debidamente autorizado para ello y, además se acredite la intención de destinarlos a la comisión de cualquiera de las conductas anteriormente señaladas.

Es importante recalcar que, para que estas conductas sean penalmente reprochables, no hace falta que exista ánimo de cometer dicho delito (*dolo*), puesto que también son reprochables estas conductas cuando los daños se hubieren producido por imprudencia grave, siempre y cuando la cuantía del daño supere los 80.000 euros y haya una denuncia previa de la víctima.■

Envíe sus preguntas a consultas.panorama@kalibo.com

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



Los servicios sustituyen a la industria como motor de la economía aragonesa

Los últimos datos de la contabilidad de Aragón revelan que el sector servicios ha sustituido el año pasado y en la primera parte de 2019, a la industria como motor de crecimiento de la economía aragonesa. Estos cambios también se han acusado en el mercado laboral de forma que respecto al empleo, se ha constatado un comportamiento positivo en Construcción, Actividades Inmobiliarias, Información y Comunicaciones, Administración Pública, Transporte y Almacenamiento, Actividades Sanitarias y Servicios Sociales y Actividades Profesionales, Científicas y Técnicas. Como se ve, todos son sectores de servicios.

Las últimas previsiones apuntan a un crecimiento de la economía aragonesa del 2,6% en 2019, por encima del crecimiento de España que sería del 2,4%. La consecuencia de este crecimiento para el mercado de trabajo es que la tasa de paro quedaría a finales de este 2019 en torno al 9,7% en Aragón y al 14,3% en España. Esto supone que, aunque se presenta la dificultad de disminuir la tasa de paro al crecer menos del 3%, se puede bajar del 10% y del 15%, respectivamente.

Tras haber sido Aragón la comunidad autónoma con mayor crecimiento en el año 2017 (3,6%), cinco décimas por encima de la media según la Contabilidad Regional de España, los datos de 2018 ponen de manifiesto que se ha producido un cambio importante en la situación comparativa de Aragón respecto a la economía nacional. Su ritmo de crecimiento aparece en las previsiones claramente por encima del nacional, pudiéndose añadir que incluso los aspectos de demanda que venían mostrando debilidad han consolidado un cambio favorable.

El informe de la fundación cameral analiza desde el contexto internacional (*tipos de interés, ventas minoristas en la Unión Europea y precios del petróleo y de las materias primas industriales*) las variables de las economías española y aragonesa (inflación, efectos impagados, gasto público, liquidez, producto interior bruto, empleo, afiliación a la Seguridad Social, mercado laboral, consumo de cemento, producción industrial y pedidos, actividad del sector servicios e índice del comercio minorista. En suma, el boletín de coyuntura realiza una completa radiografía del momento y las perspectivas de la economía aragonesa.

Son datos extraídos del estudio de perspectivas empresariales y coyuntura de la Fundación Basilio Paraíso de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza, elaborado por ESI (*Economic Strategies and Initiatives*), presentado a los medios de comunicación por el presidente de la Cámara de Comercio, Manuel Teruel, y el catedrático de Análisis Económico de la Universidad de Zaragoza y director del estudio de ESI, Marcos Sansó. ■



Cambia el perfil del comprador de vivienda en Aragón



Un estudio realizado por Vivienda Fusión analiza la estructura de los compradores y características del mercado inmobiliario entre los jóvenes aragoneses. Los datos del estudio fueron recogidos por Vivienda Fusión a finales de 2018, en un momento en el que se mantenía un ritmo de compra de inmuebles elevado y estable y en el que se realizaron 13.500 operaciones de compraventa de vivienda, que suponía un 11% más que en 2017. Casi el 90 por ciento de los encuestados afirman que utilizarán la vivienda adquirida como residencia habitual y el 10 por ciento restante piensa en dedicarla a inversión.

El último estudio de Vivienda Fusión afirma que el perfil medio del comprador de vivienda en Aragón es el de un joven de 26 a 35 años de edad. Los motivos principales para la compra son variados, aunque la mayoría opta por la compra "para ampliar o mejorar la vivienda que ocupa en la actualidad".

El informe estudia también la forma de financiación para acceder a la propiedad de la vivienda y concluye que el 80 por ciento de los compradores ha de recurrir a financiación exterior, mientras que el 20% restante puede hacer frente a la compra tirando de ahorros propios. Por término medio, el comprador destina a la financiación entre el 30 y el 50 por ciento de los ingresos familiares.

El informe de "Miaragon.es" presentado a finales del pasado mes de febrero advierte de un cambio de tendencia en el mercado inmobiliario, que comenzó a finales de 2018 y que

estos profesionales califican como "un prudente regreso a un escenario de normalidad". En cuanto a los precios, se han quedado parados sin subir por encima de los dos dígitos, como ha pasado en otras capitales, lo que aleja el temor a una nueva burbuja inmobiliaria.

Este informe habla también del mercado a extranjeros que se ha frenado en los últimos meses, aunque sigue creciendo, siendo Aragón la séptima comunidad en ventas sólo superada por las provincias con "sol y playa". Los principales compradores en Aragón son, por este orden, Rumanía, Marruecos y China. ■



El Premio Nacional “Don Bosco”, un vivero de proyectos de futuro



El Premio Don Bosco ha llegado a su 32 edición y lo ha hecho con el mismo impulso, objetivo y preocupación que en su primera convocatoria. Desde la fundación de este premio, el Colegio Salesiano Nuestra Señora del Pilar de Zaragoza y su Escuela Profesional Salesiana ha mostrado su reconocimiento y apuesta por la investigación e innovación. El objetivo que persiguen estas convocatorias, sus organizadores y patrocinadores es estimular las capacidades innovadoras de los alumnos, *“conjugando el saber con el hacer y pensando en su paso al terreno profesional”*.

A esta 32 edición se han presentado 45 proyectos de 10 comunidades autónomas españolas, pertenecientes a 22 centros educativos de Aragón, Comunidad Valenciana, Andalucía, País Vasco, Comunidad de Madrid, La Rioja, Galicia, Murcia y Cataluña. Los trabajos presentados han sido realizados por estudiantes de formación profesional y bachillerato.

El Premio está dividido en varias secciones: ciencias, ciencias de la salud, ciencias sociales, tecnologías industriales y tecnologías de la información. El área de Innovación Tecnológica fue la más numerosa, con un total de 26 proyectos presentados. En el área de investigación se presentaron 9 proyectos, 3 en ciencias y 6 en ciencias de la salud, sociales y jurídicas.

Relación con el tejido empresarial

Los centros de formación mantienen un estrecho contacto con el tejido empresarial de Aragón, ya que los alumnos tienen que realizar sus prácticas en empresas de la Comunidad de

Aragón. En este objetivo fundamental colabora el profesorado, formado por excelentes profesionales y estrechamente vinculados con este proyecto, con la institución y manteniendo las instalaciones de forma adecuada para servir al tejido empresarial de Aragón.

El proyecto educativo de la Escuela salesiana tiene su propio estilo y sitúa al alumno o alumna en el centro, acompañándolo y escuchándolo, haciendo que se sienta el protagonista.

De cara al mundo laboral, su objetivo es cubrir las necesidades que tiene el tejido empresarial. Las empresas necesitan buenos técnicos, pero sobre todo buscan personas que sepan afrontar retos.

De hecho, una de las partes más visuales del Premio es la exposición que se hace con ocasión del Premio, en la que los alumnos muestran aquello que han inventado. Las empresas visitan la exposición con mucho interés y con ello nos sentimos valorados y respaldados, tanto por las instituciones como por las empresas, afirma Eduardo Marco, director del Colegio.

¿Cuáles creen que serán las especialidades más demandadas en los próximos años?

Somos conscientes de que van a surgir nuevas especialidades. Con mucha probabilidad serán las relacionadas con las tecnologías de la información y la comunicación y con la robótica. La nueva revolución industrial es la revolución de los robots. También serán muy buscadas, aunque nosotros no las impartimos, las relacionadas con cubrir las demandas de ocio de las personas y su cuidado. ■

Alfonso Sesé, nuevo Presidente de la Asociación de la Empresa Familiar de Aragón

Alfonso Sesé, nacido en Urrea de Gaén, presidente de la empresa Transportes Sesé, el mayor grupo de transportes de la Comunidad Aragonesa, ha sido elegido Presidente de la Asociación de la Empresa Familiar de Aragón, AEFA, relevando en dicho puesto a Daniel Rey. El grupo Sesé, que fue fundado en 1994, cuenta en la actualidad con 9.000 empleados.

Alfonso Sesé ha formado parte de las dos últimas juntas directivas de AEFA, presididas por Fernando Lacasa y Daniel Rey. A partir de ahora tendrá que defender los intereses de las 28.000 empresas familiares de Aragón. Entre los cometidos más inmediatos se encuentra la puesta en valor de la empresa y el empresario familiar, que tiene un papel amplio e histórico en la Comunidad aragonesa. Otro cometido es seguir los cambios que se produzcan en la legislación fiscal, sobre todo lo que tiene que ver Sucesiones y Donaciones.

En su toma de posesión, Alfonso Sesé se explayó en las que serán sus líneas de actuación: poner en valor el impacto social de estas compañías, defender un modelo fiscal que fomente su competitividad e incidir en la importancia que tiene la formación ajustada a la demanda.

Junto con Sesé, forman parte de la Directiva de AEFA: Paloma de Yarza, Jorge Villarroya, Georgina Calvo, Cipriano Briceño, Jorge Costa, Fernando Lacasa, Ángel Gil, Alfonso Solans, Joaquín Balet, Daniel Rey, María José Ballarín, Carlos Pascual, Manuel Teruel, Jorge Samper, Ana Ramón, Irene Carmen, Carlos Oerling y Carlos Blanchard.

Las 77 empresas asociadas suman una facturación de 1.500 millones de euros y generan más de 51.000 puestos de trabajo. ■



> Alfonso Sesé

Nuevo centro asistencial de mayores en uno de los edificios diseñados para la Expo Universal de 2008



El recinto de lo que fue Expoagua vuelve a tomar vida, recuperando su calidad de entorno emblemático de la ciudad de Zaragoza. Los edificios singulares que acogieron las manifestaciones más importantes del evento mundial han comenzado a formar parte de un nuevo y moderno entorno, con vocación de eternidad, transformándose en pabellones expositivos, deportivos, de formación, etc.

El último ha sido un nuevo centro asistencial, el primero y referente en España del Grupo Vitalia Home. El Centro cuenta con 229 plazas residenciales y 30 de estancias diurnas y está organizado en "casas", que son unidades de convivencia para grupos de 15 a 25 personas, dotadas con el más moderno equipamiento y con su propio módulo de cocina. Ocho de esas unidades están instaladas en plantas bajas con acceso directo a amplias terrazas ajardinadas, con espectaculares vistas al Parque del Agua y a algunos de los edificios más emblemáticos de la ciudad de Zaragoza.

Ubicado en la Avda. Ranillas, en el acceso al Parque del Agua, una zona emblemática de Zaragoza, en uno de los edificios diseñados para la Exposición Universal de 2008. Un entorno bien comunicado y accesible, que combina la tranquilidad y la dotación de amplias zonas verdes, con la proximidad a zonas llenas de vida ciudadana. Sus vistas son espectaculares, tanto al centro de la ciudad, con las torres del Pilar, como a los edificios más significativos de Expo 2008, como la Torre del Agua y el Pabellón Puente, al Río Ebro, al propio Parque del Agua. En los días claros, se pueden ver las cumbres del Pirineo y el Moncayo.

Todas las dependencias del nuevo centro asistencial disponen de servicios innovadores, como apartamentos y comedores de familia, rincón de reminiscencias o sala multisensorial, que fueron los más comentados por los asistentes a la inauguración del centro.

El edificio cuenta con habitaciones individuales, dobles o suites con vistas espectaculares. Todas exteriores, con baño privado, conexión de teléfono y sistemas de llamadas de urgencia. Mobiliario y tecnologías especializadas para residentes que necesiten medidas de seguridad y control.

Plan de Cuidados

La atención personalizada es el distintivo del Plan de Cuidados. Se trata de un Plan de Atención Personalizado (PAI) para cada usuario, permanentemente actualizado, que garantiza la calidad en la atención, teniendo en cuenta las circunstancias y necesidades específicas de cada persona. Un tutor personal para cada residente, para que su Plan de Cuidados y su PAI recojan no solo qué necesita, sino cómo quiere la propia persona recibir esos cuidados y atenciones.

Los profesionales del centro y el tutor personal ofrecen un cauce permanente de contacto con la familia del usuario, para que conozca en todo momento su situación y las atenciones y cuidados que recibe. ■

Cómo llegar: autobús urbano línea 23, circular Ci1 y Ci2.

LA RESPONSABILIDAD CIVIL DE ADMINISTRADORES Y DIRECTIVOS

Tras dos décadas de asentamiento en el mercado asegurador y después de haber adquirido protagonismo durante la peor crisis económica que recordamos, nadie duda que el Seguro de Responsabilidad Civil para los Administradores y Directivos es una de las herramientas indispensables con las que debe contar la gestión de riesgos de cualquier empresa. El patrimonio de las personas que gestionan la empresa se ha convertido en uno de los valores a proteger. Sin embargo, este tipo de seguro sigue siendo el gran desconocido.

¿QUÉ ES LA RESPONSABILIDAD DE LOS ADMINISTRADORES Y DIRECTIVOS?

De una forma genérica, cualquier actividad profesional o empresarial entraña la posibilidad de causar un daño a un tercero. Ese daño que, lógicamente, puede ser valorable económicamente da lugar a una indemnización, una reparación del daño causado.

El obligado a la reparación de dicho daño, con carácter general, es el causante del mismo y ello constituye lo que conocemos como responsabilidad civil. Para decirlo de una forma muy práctica, se trata de aquella responsabilidad que puede resolverse mediante el abono de una determinada cantidad de dinero.

Cuando hablamos de una actividad industrial es fácil comprender como durante el desarrollo de la misma se pueden producir esos daños a terceros: por el propio uso de unas instalaciones y una maquinaria, por trabajos que se desarrollen fueran de las instalaciones o por los distintos procesos que deban llevarse a cabo para el desarrollo de la actividad. Es lo que en el ámbito asegurador conocemos como Responsabilidad Civil de Explotación.

También es bien conocido que la elaboración de cualquier tipo de producto o la realización de un servicio son susceptibles de generar daños una vez el producto ha sido puesto en circulación o el servicio ha finalizado. Nosotros lo llamamos Responsabilidad Civil de Producto o Responsabilidad Civil Post-Trabajos, según el caso. Lo mismo ocurre, con ciertos matices, para el caso del comerciante que distribuye

o pone en circulación cualquier tipo de mercancía.

También en el ámbito profesional resulta evidente la posibilidad de que se produzca daño como consecuencia del desarrollo de la actividad. En ese sentido, existen, cada vez de forma más amplia, seguros de Responsabilidad Profesional, por cierto, cada vez más especializados y más ajustados a las necesidades de cada colectivo profesional.





EL SEGURO D&O EN ESPAÑA:

La introducción de esta modalidad de seguro en España ha sido lenta y relativamente reciente:

1. Hasta el año 2000:

- Precios muy caros
- Coberturas complejas
- Contratación artesanal

2. Desde el 2005:

- Primera reducción de precios
- Aparición de nuevos operadores especializados
- Clarificación de los condicionados
- Aparición de nuevas coberturas
- Especialización de algunas Corredurías
- Primeras aplicaciones de la Ley de Sociedades Anónimas

3. A partir del 2008:

- Crisis económica mundial
- Nueva reducción de precios
- Irrupción de las aseguradoras generalistas
- Cierta masificación del seguro
- Concienciación del colectivo empresarial

EL SEGURO D&O: ALGUNAS CLAVES

1. El Bien Asegurado:

A diferencia de los seguros tradicionales, lo que estamos protegiendo es el patrimonio personal de las personas que ocupan puestos directivos o de administración y el de sus familias.

2. Tomador y Asegurado:

Aunque habitualmente el Tomador del Seguro sea la Empresa, los asegurados son los Administradores y Directivos como personas físicas. De hecho, el seguro protege a esas personas físicas incluso frente a reclamaciones que pudieran partir de la Empresa (del propio Tomador).

3. El Ámbito Temporal:

Estos seguros funcionan con retroactividad ilimitada, es decir, cubren cualquier reclamación no conocida y posterior a la contratación con independencia de cuando se hubiera producido el hecho generador de la misma.

4. El Ámbito Geográfico:

El criterio general es todo el mundo salvo USA y Canadá, si bien, con los debidos ajustes, puede ampliarse incluso a esos países.

Sin embargo, existe una Responsabilidad Civil distinta y, curiosamente, común a todas estas actividades que acabamos de enunciar: es aquella responsabilidad que no nace del desarrollo de una actividad industrial ni del ejercicio de una profesión, sino del propio hecho de gestionar o administrar una empresa. Es lo que llamamos Responsabilidad Civil de Administradores y Directivos, y que se ha popularizado, a efectos de su aseguramiento, con el uso de sus iniciales en inglés (D&O).



> Óscar Sanz.
Director Técnico
de Kalibo

En realidad, no habría problema en encuadrar la Responsabilidad Civil de los Administradores y Directivos en el capítulo de la Responsabilidad Civil Profesional. No deja de ser cierto que estamos hablando de asegurar una actividad profesional, aunque sea una profesión muy especial: gestionar la vida de una empresa, en todas sus facetas y bajo todos los puntos de vista. Probablemente se trata mucho más de una cuestión semántica y, por ello, desde el sector asegurador se ha preferido reservar la terminología de Responsabilidad Civil Profesional para aquellas actividades que tradicionalmente conocíamos como profesiones liberales (*médicos, abogados, etc.*), para aquellas que exigen una titulación y un determinado grado de conocimientos técnicos (*arquitectos, ingenieros,...*) y, más recientemente, para toda una serie de actividades que, de una forma u otra son asimilables a las anteriores (*empresas TIC, Servicios*

de Prevención de Riesgo Laboral, consultorías, asesorías, etc.).

De cualquier manera, y ya sin tener en cuenta la terminología que usemos, la gran diferencia entre la Responsabilidad Civil Profesional (*por no citar ya la de Explotación*) y la de los Administradores y Directivos es que mientras que en el primer caso existe desde hace muchísimo tiempo la concienciación de que puede causarse daño a terceros y de que dicho daño deba ser reparado (*otra cosa es que exista o no voluntad de transferir el coste económico de esa reparación mediante la contratación de un seguro*), en el caso de los Administradores y Directivos hasta hace bien poco tiempo no se producía esa reflexión y, de hecho, estaba muy extendida la idea de que la reparación del daño difícilmente podía afectar a algo distinto del patrimonio de la empresa.

Podemos afirmar que, en estos momentos, y sobre todo desde la aprobación de la Ley de Sociedades Anónimas de 1989 y la actualización que ha supuesto la Ley de Sociedades de Capital, el régimen de Responsabilidad de los Administradores y Directivos está regulado legalmente

y que no cabe duda alguna de que, en determinados casos, estos profesionales pueden llegar a responder con sus patrimonios privados ante eventuales daños que pudieran causarse a terceros.

De forma general, y para hacerlo fácilmente comprensible, diremos que los Administradores de las Sociedades Mercantiles pueden responder con su patrimonio personal ante cualquier actuación negligente en el ejercicio de sus cargos. La situación se agrava aún más cuando hablamos de órganos de administración pluripersonales, puesto que entonces cabe la posibilidad de que un administrador se vea afectado incluso por decisiones en las cuales no ha tomado parte.

Desde ahí, este régimen de responsabilidad se ha extendido hacia otras fórmulas societarias (*Sociedades de Responsabilidad Limitada, Cooperativas, etc.*) e incluso a otras formas asociativas en las que existan órganos de gobierno o de gestión cuyas decisiones sean susceptibles de generar reclamaciones (*Fundaciones, Colegios Profesionales, Asociaciones Profesionales o Empresariales, etc.*). ■

¿POR QUÉ UN SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL PARA ADMINISTRADORES Y DIRECTIVOS?

En todo caso, visto todo lo anterior, conocido el riesgo, conocida la existencia de un producto asegurador capaz de soportarlo, ¿por qué plantearse la transferencia del riesgo a una compañía aseguradora?

1 En primer lugar, porque el riesgo existe. Ya han pasado los tiempos del “esto no puede ocurrirme a mí”. En estos momentos, el mayor volumen de reclamaciones se está produciendo en empresas de tamaño medio y pequeño (aunque no aparezcan en los titulares de los periódicos)



2 Porque, además, es un riesgo cuantitativamente muy importante. Estamos ante un ramo de seguros con una frecuencia de siniestros baja (*entendiendo frecuencia como el ratio existente entre número de pólizas y número de siniestros*). Sin embargo, la intensidad (*es decir, el coste económico de los siniestros*) es muy alto, no tanto por el volumen de las indemnizaciones, sino por los enormes gastos en concepto de defensa jurídica que originan (*gasto de defensa jurídica que, por supuesto, forman parte de las coberturas de estos seguros*).

3 Porque además, es un riesgo patrimonial importante que viene excluido expresamente en las pólizas de Responsabilidad Civil General que tenemos contratadas en nuestras empresas (*de una parte, porque esas pólizas generales no cubren el Daño Patrimonial Puro –es decir, aquel que no proviene de un daño material o personal– y, por otra, porque es habitual que aparezca en el apartado de “Exclusiones” una específica para las reclamaciones derivadas de hechos vinculados a la gestión o dirección de la empresa*).

4 Porque además de ser un riesgo real, económicamente importante y no cubierto por los seguros generales, afecta a los patrimonios personales de las personas aseguradas (y, por ende, al de sus familias, a todo aquello que más apreciamos).

Óscar Sanz.
Director Técnico de Kalibo
oscar.sanz@kalibo.com

Nuestro parque empresarial

OION, soluciones a medida



OION comenzó su actividad en Zaragoza en Marzo de 2017. Es una empresa con cobertura nacional, especializada en la externalización de procesos dentro de tres líneas de trabajo: atención multi-canal, gestión documental y marketing.

Según su directora, Ana Crespo, aportan valor y eficiencia a sus clientes con soluciones personalizadas, ágiles y sencillas, cuando éstos necesitan focalizarse en otras actividades o procesos. Ofrecen soluciones a medida para actividades auxiliares o estratégicas (front-office y back-office) y líneas de servicio/proceso. Aunque trabajan para todo tipo de sectores, han centrado su actividad en seguros, utilities, ecommerce, telecomunicaciones, finanzas y sanitario. Flexibilidad y adaptación como lema, adaptándose a volúmenes fijos o variables, procesos on-site y off-site.

¿Cómo definiría la labor de OION?

> Tratamos de ofrecer al empresario soluciones a medida mediante la gestión y externalización de procesos. Generalmente industrializamos procesos que a priori no se identifican con el sector industrial, mejorando así su eficacia. Podríamos decir que nos gusta simplificar y mejorar la vida de nuestros clientes.

¿Qué “vende” OION y qué sectores son sus mejores clientes?

> Trabajamos en 3 áreas muy concretas: atención multicanal, gestión documental y marketing. Gestionamos expedientes documentales al completo, digitalización, centros de atención al cliente, grabación de datos, sondeos de opinión, campañas de marketing, encuestas de satisfacción... pero si me preguntas por productos en concreto, casi lo más fácil es decirte lo que “no vendemos”: productos standard. Nuestra principal característica es la personalización y la adaptación a las necesidades de nuestros clientes.

Actualmente los sectores que aportan más clientes en nuestra actividad son los seguros, las telecomunicaciones y las finanzas.

¿Las áreas que aportan más valor?

> La gestión documental y la digitalización son el volumen principal de nuestra actividad. Mediante la recogida y clasificación, revisión y archivo de datos, la emisión de informes, hacemos que nuestros clientes puedan despreocuparse de estos procesos, dedicándose a aquello que les aporta más valor.

En cuanto a nuestros servicios de Marketing la aportación de información valiosa para las empresas en la toma de decisiones estratégicas de sus ne-

gocios, es también un aporte muy importante de valor.

¿Cuál ha sido la última actividad que ha entrado en el conjunto de materias que maneja OION?

> Hemos ampliado la cobertura de un cliente con un nuevo departamento procesal, prestando cobertura en todo Aragón. Se trata de una labor que requiere experiencia, dedicación y un trabajo minucioso. Y en el último mes una nueva campaña comercial a través de email marketing y telemarketing.

¿Su activo máspreciado?

> Nuestro equipo humano, nuestras “personas”, ellas son nuestra máquinas, pero también nuestro corazón y la base de todo lo que hacemos. Desde principios de 2018 hemos enfocado gran parte de nuestra estrategia a mejorar su “experiencia” dentro de OION, trabajando la cultura de empresa, el clima laboral y con un ambicioso programa como empresa saludable.

¿La apuesta inmediata?

> Apostamos por el talento y por nuestro compromiso de garantizar la excelencia en la prestación de servicios. Pero particularmente, a día de hoy, con la apuesta tecnológica estamos inmersos en la implantación de un programa de gestión que nos está ayudando a optimizar nuestros procesos al máximo.

¿Cuáles son los distintivos del código profesional de OION?

> OION se centra principalmente en 3 pilares: personas, excelencia y responsabilidad. Somos conscientes de nuestro compromiso y responsabilidad con todos los grupos de interés, pero sobre todo con las personas, el entorno y la sociedad. Por esto determinar nuestro



“Nuestro activo, las personas: apostamos por el talento, el compromiso y la pertenencia para garantizar la EXCELENCIA en la prestación de nuestros servicios”

código profesional fue relativamente sencillo, nos adherimos a los 10 Principios del Pacto Mundial (Agenda 2030), convirtiéndolos en nuestra base de actuación general en todos los ámbitos de la empresa. Todo integrado en nuestra estrategia, asegurando un modelo de gestión consistente y responsable que busca siempre la mejora continua.



CONTINÚA >

La línea de trabajo

¿Cuáles son sus cifras de trabajo dos años después de su puesta en funcionamiento?

> Cifras hay muchas, pero yo destacaría dos líneas de datos: los productivos y los personales. Hemos gestionado más de 2 millones de llamadas, más de 1 millón de correos electrónicos, más de 600.000 documentos digitalizados y más de 400.000 expedientes tramitados.

Adaptamos nuestro volumen al de nuestros clientes, mediante la flexibilización de nuestros recursos, por ello llevamos ya más de 1700 entrevistas, más de 100.000 horas de formación, consolidando después de 2 años una plantilla fija de más de 200 personas.

¿Cuántas personas componen su plantilla?

> En estos momentos, nuestra plantilla supera las 220 personas (directas), un 77% mujeres y un 23% hombres, de 17 nacionalidades distintas. La variedad y la diversidad de nuestra plantilla, sobre todo en cuanto a edades, responde a las políticas y estrategias que hemos adoptado y que se podrían resumir en el hashtag que utilizamos a menudo "#OIONsinbarreras".

¿Qué sectores productivos son los que más solicitan sus servicios?

> Las empresas de seguros, las de comercio electrónico, las de servicios de contratación eléctrica, gas o telefonía y banca. También estamos focalizando nuestra actividad en otras áreas como los CAU's, centros de atención

de usuarios/clientes, en cualquier tipo de sectores.

¿Relaciones con sus clientes?

> Asumimos los objetivos de nuestros clientes como propios, por lo que en ese sentido las relaciones son más fáciles y se simplifican. Valoramos también sus expectativas, a veces intangibles, pero principalmente buscamos también aportar valor en esas relaciones. No sólo es importante cumplir los objetivos, sino el cómo cumplirlos, mediante un sistema sostenible, relaciones responsables y de confianza.

¿Podríamos definir su plantilla como un banco de talento?

> OION apuesta por el talento humano. En estos dos años tomamos la determinación hacerlo de forma tanto interna como externa. Tenemos muchos perfiles, muchas historias y muchas opciones de descubrir talento dentro de nuestra propia plantilla. Por eso optamos también por primar la promoción interna antes que buscar fuera la solución y esto ha sido todo un acierto. Más de un 70% de nuestras posiciones se han cubierto por promoción interna y eso es un éxito y el reflejo de que realmente tenemos talento. ■

“Nuestro objetivo permanente: adaptarnos a las necesidades de nuestros clientes optimizando sus procesos e inversiones”



TU PERRO ES UNO MÁS DE LA FAMILIA

Seguro **+ Salud**

ELIGE SU VETERINARIO, SIN CENTROS CONCERTADOS



Consultas Veterinarias ▶
por Enfermedad y Accidente

Consultas ordinarias y de urgencias
Hospitalizaciones
Ecografías, radiografías, escáneres
Cirugías...

y muchas más coberturas

WWW.
seguroparaperros
.COM

El 5G impulsará el crecimiento económico mundial



TEFIPRO

2020 está a la vuelta de la esquina y va a ser testigo de una nueva revolución: el "5G". Según el **informe de tendencias tecnológicas para 2019 de Deloitte**, el 5G no es simplemente la quinta generación de tecnologías de telefonía móvil, sino que va a suponer un cambio de paradigma en las interacciones realizadas por Internet gracias a su velocidad extrema (unas 20 veces mayor que el "4G" actual) y sobretodo debido a su baja latencia (ese molesto y ligero retraso que solemos notar en las comunicaciones, como en una videoconferencia, y que asumimos como normal). Las estimaciones de Statista muestran que **2.600 millones de dispositivos estarán conectados a internet a través de 5G en el año 2025**.

Corea del Sur se va a convertir en uno de los primeros países en el mundo en presentar una red comercial de tecnología móvil de quinta generación (5G) y muy pronto los operadores de telefonía en España nos ofrecerán también acceso a redes 5G. Seguramente ofertarán planes de precios diferentes: aquel que

necesite conectar muchos dispositivos y no necesite una latencia reducida (por ejemplo un backup de datos en fin de semana de todos los ordenadores de una multinacional) soportará un escenario de costes diferente a alguien que tenga información muy sensible en un único dispositivo y deba transmitirla de forma inmediata.

Y es que imaginemos un evento con gran afluencia de público, por ejemplo, un concierto, un evento en un estadio de fútbol o una gran manifestación. Todos hemos vivido las saturaciones que se producen en la red de telefonía móvil. Los servicios de datos como, por ejemplo, WhatsApp, no actualizan, se colapsan y no es posible realizar llamadas de voz. Si a los teléfonos móviles que llevamos cada uno, sumamos prendas de ropa y zapatillas con conexión a internet, los más que habituales relojes inteligentes, marcapasos que monitorizan en tiempo real los ritmos cardiacos, gafas de realidad aumentada, etc. y multiplicamos por 50.000 o 100.000 personas concentradas en una pequeña parte o

punto de una ciudad, el resultado es un colapso de red. **Bien, pues esto no ocurrirá cuando todos los dispositivos estén conectados a una red 5G.**

Y es que el "Internet de las cosas" comienza a introducirse en nuestras vidas. Por ejemplo, los altavoces inteligentes (Echo de Amazon, Google Home, etc.) ya están cada vez más presentes en nuestras casas, escuchando nuestras demandas, poniendo la música que les pedimos, resolviendo nuestras dudas, etc. También existen otro tipo de aplicaciones y dispositivos que nos ayudan en aspectos como la seguridad, comprobando, por ejemplo, si hemos cerrado correctamente la puerta de casa gracias a las cerraduras inteligentes y su conexión con la aplicación del móvil.

Si su presencia es más que habitual en nuestras vidas personales, qué decir de nuestras vidas profesionales. Podemos recibir alarmas en nuestros móviles cuando una línea productiva en nuestra fábrica está por debajo de su

producción planificada. Ahora mismo esos datos se capturan porque o bien una cámara de visión artificial monitoriza la línea o porque dicha línea no llega a unos KPIs (Key Performance Indicators) predefinidos. Imaginemos las posibilidades de la sensórica industrial cuando todos los dispositivos se conecten entre sí y se verifiquen tareas sin necesidad de personal humano.

El 5G sentará también las bases de comunicación para problemas que, hasta ahora, no tenían solución, tales como la interconexión de vehículos. Si ante un evento inesperado, todos los automóviles, independientemente de la marca, saben cuál va a ser el comportamiento del resto de vehículos porque hay una "comunicación", un intercambio instantáneo de datos entre ellos, será más fácil evitar desenlaces desafortunados. Por ejemplo, imaginemos que un camión que transportaba un derivado químico ha provocado un derrame en una autovía, el vehículo que lo sigue "se anticipa", frena y avisa de la situación que se encontrarán a los vehículos que vienen detrás. Otros vehículos y camiones que estén a 50 Km son notificados y el navegador cambia de ruta automáticamente evitando pasar por el punto conflictivo. Todo esto se conseguirá

gracias a la baja latencia del 5G y a la prácticamente ausencia de retrasos en las comunicaciones entre dispositivos; en este caso vehículos conectados.

Nuestras ciudades serán "más inteligentes". Respecto al tráfico, también hay mucho margen de mejora. Se espera que los semáforos sean capaces de autorregularse (verde o rojo) en función de los flujos de tráfico. Esto se consigue teniendo todos los semáforos de la urbe conectados mientras se cruzan datos históricos del tráfico del mismo día en años anteriores y problemáticas que pudiera haber tales como cortes, obras, festividades, etc.

¿Pero y si vamos un paso más allá? Pensemos en un cirujano que ya no necesita desplazarse al quirófano porque puede monitorizar y corregir en tiempo real a los robots de alta precisión que están llevando a cabo una operación. Aquí necesitaremos que no existan retrasos en las comunicaciones. El efecto multiplicador de profesiones de alta cualificación en el futuro próximo (y casi inmediato) va a ser dominante. Este tipo de tareas se van a extrapolar a líneas productivas y marcarán un antes y un después en el desarrollo de la productividad y el crecimiento económico mundial.

A nivel de empleo y formación, la demanda tecnológica forzaré un cambio en los modelos educativos para dotar al sistema con personal cualificado en aspectos fundamentalmente técnicos: ingenieros para desarrollar nuevos modelos de redes y sensores, programadores que desarrollen código para todos los sistemas interconectados, operarios que realicen mantenimientos y reparación de sensores y robots, físicos y matemáticos que construyan modelos predictivos de datos a través de la inteligencia artificial, profesionales del sector tecnológico que formen en tareas que, por la alta velocidad de implantación, no sean capaces de albergar las universidades. En general, un traslado de operarios como mano de obra a personal cualificado que forme el núcleo de todo lo que nos rodea.

Pero vayamos paso a paso, el cambio al 5G no será inmediato. En los próximos años iremos viendo como la introducción de más y más dispositivos conectados a nuestras vidas y entornos laborales forzarán la necesidad de mejorar las redes y la operatividad global.

Jorge Álvarez Mateo

Ingeniero en Informática

Director de Desarrollo de Negocio

de TEFIPRO Ingeniería

www.tefipro.com



AUTOMATIZA LA CAPTURA DE DATOS Y OLVÍDATE DE LAS TAREAS MANUALES



Imprime, copia, digitaliza y envía faxes con toda la garantía y fiabilidad de los equipos KYOCERA.



Diseña y ejecuta tus flujos de tareas automáticas de manera muy sencilla y visual.



Captura todos tus documentos y extrae automáticamente su información.



Diseña los flujos de tareas por usuario de manera dinámica en la multifuncional.



Clasifica, distribuye e integra todos tus documentos entre los diferentes sistemas de tu organización.



Gestiona la captura de tu documentación también desde el propio multifuncional.



Solpheo KCM

desde **49€/MES***

*Precio en base a Renting a 60 meses sujeto a aprobación por la entidad financiera de equipo TASKalfa 2552ci + Solpheo KCM LITE.

No lo dudes, aprovecha esta oportunidad y renueva tu infraestructura con las soluciones KYOCERA.