

Las **TICs**  
aragonesas,  
sector  
estratégico

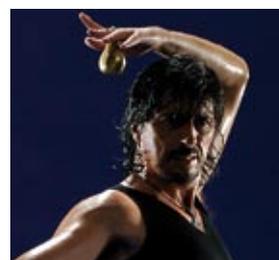


La otra versión del directivo  
**José Carlos Lacasa:**  
una vida dedicada a la  
empresa y el deporte



**Enrique Santamaría,**  
"En la Fundación Ozanam,  
trabajamos con sensibilidad  
solidaria y ejecutoria  
empresarial"

**Miguel Ángel Berna,**  
"La lectura de unos escritos de  
la Dra. Francisca Soria  
me enseñaron a entender el  
carácter aragonés"





*La otra versión del directivo:*

4 **| José Carlos Lacasa** Presidente de Mutua de Accidentes de Zaragoza.



*Crónica empresarial:*

- 10 **| Centro Ntra. Sra. del Carmen**, Reconocimiento de Excelencia Empresarial.
- | Romero-Pivot Point**, una de las seis mejores escuelas de peluquería del mundo.
- | Cafés Criollo**, cumple 100 años.
- | GMV**, vigilará la explotación del Tranvía de Zaragoza.



*Con Pluma ajena:*

8 **| Miguel Ángel Berna** nos describe un momento decisivo en su vida.



12 *Kalibo en pocas palabras:*

- | Consultas** sobre flexibilización de plantillas.
- | Nuestros productos**, Seguros para grandes patrimonios y arte.



*Empresarios saludables:*

14 **| Calorías, kilos, colesterol y transaminasas.**



15 *Soluciones aseguradoras:*

**| Las TICs aragonesas**, sector estratégico, Empresas del sector nos explican sus especialidades.



20 *Entrevista*

**| Enrique Santamaría**, Presidente de la Fundación "Federico Ozanam".



*Tendencias*

24 **| Escapadas:** Nieve con historia y arte.

**| Vinos:** El primer "vino de pago" de Aragón.

**| Tapas:** "Casa Pedro" ganó el 16º Concurso de Zaragoza.

**| Cine:** DVD con la filmografía de Segundo de Chomón.



*Responsables del seguro:*

26 **| David Heras**, Director General de Hiscox España.

# Seguros: ¿imposición o venta?



**Miguel de las Morenas**  
*Director General*  
*Kalibo Correduría de Seguros*

Canadá ha adoptado medidas en contra de los bancos que comercializan seguros no autorizados (de la propiedad o de accidentes) a través de sus páginas Web, en un deseo de mantener los dominios de los bancos y los de las compañías de seguros por separado. Desde hace tiempo, las leyes canadienses prohíben vender seguros a través de sus sucursales pero habían esquivado la prohibición a través de internet.

Es un paso más para dotar de transparencia al mercado en el que se detecta una creciente oferta de productos aseguradores por parte de las entidades financieras que ahora se introducen también a través de las mismas páginas Web en las que esas entidades muestran sus productos financieros.

La decisión de la autoridad aseguradora, es una maniobra defensiva frente a la avasalladora corriente que quiere sustraer a los consumidores su decisión de compra de cualquier producto.

Es frecuente oír a algunos consumidores expresiones como “tengo el seguro con el banco porque me obligó” o “el seguro obligatorio del banco”, reconociendo en muchos casos que “si no hacía el seguro no me concedían el crédito para montar el negocio”. No es lógico que las entidades bancarias distribuyan pólizas de seguros debido a su posición ante el cliente que, en muchas ocasiones, compra productos de seguros no por necesitarlos, sino por imposición de la entidad bancaria.

Destacados estudiosos del mundo de la comunicación y el consumo están convencidos que hay más de imposición que de venta, más de miedo a las represalias que de una decisión libre y argumentada.

La situación de crisis es una oportunidad para reclamar en el mercado del seguro la transparencia y seguridad que aportan los profesionales. Hay que dejar claro que en este campo del seguro, los corredores somos especialistas y los bancos, en muchos casos, puros oportunistas. Se da por seguro que hay más de 40.000 sucursales bancarias que comercializan seguros como operador de banca-seguros o correduría y basan su esquema de comercialización en prácticas restrictivas imponiendo a su cliente de préstamos la contratación de seguros limitando el acceso del cliente al mercado libre.

Esto ocurre precisamente cuando todos los mercados avanzan hacia la transparencia y la profesionalidad. En el caso concreto del mercado de productos aseguradores, las nuevas tecnologías han conseguido poner al alcance del consumidor las alternativas y los distintos precios. Ojala que la protección de la que goza un cliente de un mediador legalmente establecido fuera la misma para el resto de canales de distribución.

Pero eso no lo es todo. En momentos de despiadada competencia, el cliente reclama más que nunca una calidad en el servicio, la labor pedagógica de un corredor, la profesionalidad en la oferta de productos aseguradores y la garantía de la que goza un mediador legalmente establecido. En la contratación de una póliza, cada día parece más necesaria la intervención de un profesional del seguro que aporte las explicaciones necesarias para contratar.

Quizás la coyuntura también nos reclame a nosotros, los profesionales, que incrementemos nuestros esfuerzos para “guiar a los consumidores” y demostrarles con hechos la importancia de un buen asesoramiento y la ayuda que podemos prestarles en una decisión vital como es la selección de un seguro. ■

## EDITA

Kalibo Correduría de Seguros  
Anselmo Clavé, 55-57, bajos • 50004 Zaragoza  
www.kalibo.com • info@kalibo.com

## IMPRESIÓN

Industrias Gráficas La Moderna.  
www.lamoderna.com

## DISEÑO Y MAQUETACIÓN

mocitho@gmail.com

Revista Trimestral. Distribución Gratuita.  
Tirada: 3.000 ejemplares

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

Está permitida la reproducción total o parcial de los contenidos de Panorama, siempre y cuando conste cita expresa de la fuente.

# José Carlos Lacasa: pasión por la comunicación



De la poliédrica vitalidad de José Carlos Lacasa Echevarría se pueden sacar visiones y perspectivas apasionantes del empresario, del deportista, del gestor de una sociedad deportiva o del presidente de una de las mayores mutuas de empresarios españolas. Antes de cumplir los veinte años, nuestro entrevistado tenía responsabilidades en la empresa familiar que gestionaba su madre, Carmen Echevarría, y fue uno de los artífices de que Chocolates Lacasa se convirtiese en una gran empresa del sector alimentario con exportaciones a 40 países de los cinco continentes y delegaciones en otros cuatro. En esos cometidos inició sus viajes por todo el mundo que se han prolongado como presidente de la comisión de promoción exterior de la Federación de industrias alimentarias y responsable de la promoción de la Feria Internacional Alimentaria de Barcelona. Consejero-delegado del Real Zaragoza Sociedad Deportiva durante nueve años y Presidente de la Mutua de Accidentes de Zaragoza, desde abril de 2010, nos aporta sus experiencias y sus consejos.

**José Carlos Lacasa** guarda un registro de medias cuartillas, con un listado manuscrito de desplazamientos aéreos, con sus fechas, punto de partida y destino y compañía con la que viajó. Cada viaje guarda su pequeña historia, su motivación concreta y su particular desarrollo. Son hitos y mojones de una trayectoria vital señalizada en todo el globo, desde los 18 años, cuando viajar al extranjero era un proyecto aleatorio de resultados inciertos.

Desde aquel vuelo en un DC-8 de PANAM, que despegó de Barcelona y aterrizó en 1968 al otro lado del Atlántico, cada viaje tiene una justificación como empresario, como representante y portavoz de los empresarios españoles de la alimentación, como directivo del Real Zaragoza o cualquiera otra motivación no incluida en las tres anteriores.

#### **Cada viaje debía ser una aventura**

- En el cono sur americano o en el Caribe había países cuya capital no tenía más que un vuelo semanal con el extranjero fletado por un par de compañías aéreas norteamericanas.

#### **¿Viajar es una escuela de vida?**

- La enseñanza no la da el viaje, sino el mundo y las relaciones humanas que estableces en cada viaje. La Universidad enseña poco a comunicar quizás porque aprendes hablando con gentes distintas.

#### **¿Cuántos viajes en avión habrá hecho desde entonces?**

- Digamos que más de tres mil y aún los sigo haciendo. En el mundo de los negocios no nos podemos quedar en nuestro país, sino que hay que salir por todo el mundo.

#### **¿Quién le inculcó el espíritu viajero?**

- Mi madre. Ella era una excelente viajera que en los años 70 había dado cinco o seis veces la vuelta el mundo y ella me inculcó el concepto de que hay que moverse no sólo para vender si no para aprender. Viajar te confiere una perspectiva diferente en los negocios.

#### **¿Alguno de ellos le ha dejado un recuerdo histórico?**

- Mi primer vuelo a México y mi estancia en Ciudad de México, en octubre de 1968, coincidió con el movimiento estudiantil que fue reprimido por el gobierno mexicano con la matanza en la Plaza de las Tres culturas, donde tuvieron lugar graves incidentes. Yo estaba en la ciudad.

Otro viaje, en esta ocasión a Santiago de Chile, precedió en pocas semanas al golpe de Pinochet y derrocamiento de Allende, en jornadas que eran de alta tensión social.

#### **¿Algún truco para no llegar agotado en un viaje transatlántico?**

- Nunca llego agotado de un viaje por largo que sea y para incorporarme a la actividad de mi destino lo primero que hago es ir al gimnasio del hotel o salgo a correr por un parque de la ciudad. Tengo el convencimiento pleno que lo que más descansa es hacer ejercicio físico, correr a pie, hacer bicicleta, etc. Creo que desde niño tengo espíritu deportivo que me impulsa a dedicar al deporte alguna hora de mi jornada diaria. En mi vida

creo que he practicado, como aficionado o amateur, casi todos los deportes: tenis, padel, bicicleta, esquí, náutica, parapente, etc. y creo que he aprovechado todos los paisajes naturales de las ciudades que visito para hacer deporte en sus parques y jardines.



“He hecho más de tres mil viajes en avión y aún los sigo haciendo. En el mundo de los negocios no nos podemos quedar en nuestro país, sino que hay que salir por todo el mundo”

#### **Hace 50 años, ¿eran ya tan globales los mercados como para hacer imprescindibles largos viajes comerciales?**

- Yo creo que el empresario debe tener una amplia perspectiva temporal y espacial de hacia donde se dirige y donde puede ir. En aquellos años, la economía estaba aún muy cerrada y en el sector del chocolate éramos 420 industrias cuando hoy no quedamos más que cuatro o cinco de cierto volumen. Los que en aquellos momentos invertimos, mi madre la primera, somos los que subsistimos. Pero tuvimos que conocer los mercados internacionales y sus exigencias de calidad, porque aquí dentro vivíamos en un mercado muy cerrado. Ahí es donde me nace ese espíritu de viajar para conocer.

*Cuándo otras generaciones de su familia han ido tomando responsabilidades en la empresa chocolatera, ¿qué le lleva hoy a viajar por el mundo?*

- Hace años que soy consejero de la Feria Alimentaria de Barcelona. En una reunión del consejo dije que el mercado obligaba a la Feria a tener una dimensión mundial y que debíamos hacer de Alimentaria una cita de importancia universal. El entonces presidente, Jaime Tomás, me encargó ese cometido: el hacer que Alimentaria fuese más internacional. Hoy soy Presidente de Mundi dulce, el Salón de la dulcería, confitería y galletas, dentro del certamen Alimentaria y esa labor de promoción internacional es la que hoy me mantiene recorriendo el mundo.

*“Al referirnos a mercados emergentes, en España olvidamos que en Hispanoamérica tenemos países de una enorme fuerza de crecimiento y desarrollo, con nuestra mentalidad y nuestra cultura”*

*¿Cuáles son sus destinos más frecuentados?*

- Hicimos un plan de expansión de Alimentaria y elegimos Hispanoamérica para desarrollar allí las acciones de promoción. Cada edición de Alimentaria hacemos un viaje a cuatro países, de una semana cada uno de ellos, de forma que en las últimas tres ediciones de Alimentaria he recorrido todos los países de Hispanoamérica.

*¿Sus mercados preferidos?*

- Hay otros empresarios que se llenan la boca hablando de países emergentes, encabezando su lista con China o India, cuando tenemos países de una enorme fuerza de crecimiento y desarrollo, con nuestra mentalidad, con nuestra propia identidad cultural, con nuestra propia lengua, como son Brasil, México, Colombia, Perú o Chile.

*¿Cuáles son las fortalezas de ese mercado hispanoamericano?*

- La creación y avance de una nutrida clase media. Puede haber un importante segmento de población muy rico y también otro muy pobre, pero este se va reduciendo mientras se incrementa la clase media. Ese ha sido el gran reto de Brasil, donde se mantiene un importante número de personas en la pobreza, pero cuyo número se va reduciendo. Es todo lo contrario de lo que ocurre en la India, donde he estado recientemente con un grupo de empresas de la alimentación. La India es un país maravilloso en muchas cosas, pero donde la desigualdad social es tan grande, sin clase media, lo que retarda la salida de la pobreza. Cuanto mayor es la presencia de la clase media el frente del país, más avanza y más posibilidades tiene de salir de la pobreza.

*¿Te ha servido el deporte como escuela de vida?*

- Yo creo que lo primero que depara la práctica deportiva es una disciplina. Si tienes que levantarte a las 6 de la madrugada eso condiciona una buena parte de

tu vida diaria. Otra vivencia que te reporta el deporte es el ánimo de superarte porque, en cualquier nivel deportivo que te encuentres te enfrentes con quien te enfrentes, siempre intentas ganar. Finalmente, durante mi vida empresarial he comprobado que los éxitos se consiguen trabajando en equipo, comunicándose con todos los componentes del grupo.

## Directivo del Real Zaragoza

*¿Tuvo algo que ver esa afición por la práctica deportiva como germen de otra versión de su existencia: la de Consejero Delegado del Real Zaragoza durante la presidencia de Alfonso Solans?*

- Tuvo que ver mi amistad con Alfonso Solans, propietario del club, que me incorporó a su equipo gestor en el que estuve nueve años.

*Usted fue consejero-delegado del club, el responsable de las cuentas*

- Y de más cosas. Me responsabilizaron de la negociación de patrocinios y con las entidades financieras, trabajé en la contratación de algún colaborador, y colaboré en la confección de un plan para equilibrar las cuentas del club. Cuando cambió la junta directiva quedaban tres años para conseguir ese equilibrio y la deuda que había era una “deuda sana”.

*“El balance financiero de un club es totalmente diferente que el de una empresa, principalmente, porque en un sociedad deportiva nada vale lo que vale, sino lo que te dan por ello”*

*¿Qué es eso de una “deuda sana”?*

- Cuando los activos del club eran muy superiores a las deudas, especialmente porque en ese momento coincidían en la plantilla jugadores como Zapater, Diego y Gabi Milito o Sergio García. Teníamos en propiedad el edificio de nuestras oficinas, que estaba recalificado urbanísticamente.

Pero la economía de un club de fútbol no debe de tener nada que ver con la economía de la empresa.

Es completamente distinta y la situación financiera de un club es totalmente diferente que en una empresa, principalmente, porque en un sociedad deportiva nada vale lo que vale, sino lo que te dan por ello.

*¿Es irremediable que un club de fútbol sea deficitario?*

- Es evitable si se lleva una administración comedida y austera, sin gastos superfluos.

*¿A costa de no tener éxitos deportivos?*

- El periodo de la familia Solans, padre e hijo, el Real Zaragoza jugó seis finales de las que ganó cinco. No veo fácil



“La principal enseñanza que saqué de mi paso por la directiva del Real Zaragoza es que, en el fútbol, el directivo no puede ser un forofo, sino que debe tomar las decisiones con frialdad y serenidad”

que una racha como esa se vaya a repetir en este club. En el tiempo que ocupó la presidencia la familia Solans, vistieron la camiseta del Real Zaragoza jugadores de fama mundial como Kily González, Gustavo López, Schneider, Morientes, Milosevic, los hermanos Milito, etc. Todo consiste en hacer las cosas con la cabeza.

*¿Cuál ha sido la enseñanza más fructífera que le dejó su paso por la directiva del Real Zaragoza?*

- La principal, que en el fútbol, el directivo no puede ser un forofo, sino que hay que tomar las decisiones con frialdad y serenidad. Una cosa es que quieras que tu equipo gane y otra muy distinta el culpar a los árbitros, a los contubernios externos, la suerte o al estado del campo de los errores que se cometen en los despachos. El directivo debe estar por encima de estas cosas. En el periodo que ocupé ese puesto solamente creo haber tenido certeza de la persecución arbitral consciente en un par de ocasiones en las que los errores arbitrales eran totalmente intencionados.

*¿Qué consejo cardinal daría a un amigo que aspira a presidir un club de fútbol?*

- Que las decisiones las tome él con su propio criterio. El presidente de una sociedad deportiva está rodeado de muchas personas que quieren colocar a jugadores en su nómina, de entrenadores y técnicos que piden que les traigan a tal o cual jugador y luego no lo alinean nunca. Hay mucho cuento alrededor del fútbol.

*Veo que ha quedado vacunado contra el riesgo de formar parte de la directiva de un club de fútbol*

- Sigo siendo socio del Real Zaragoza, pero estoy muy desilusionado. Creo que la actual directiva no ha sabido encandilar a la afición, sino que ha tomado decisiones más aparatosas que eficaces, con fichajes que desbordaban las posibilidades del club. No hay jugadores maravillosos en sí mismos. La calidad de un futbolista cambia mucho según el lugar en el que se encuentre, del ambiente familiar que respire, del resto de la plantilla que forme el equipo. Hay jugadores que son muy buenos en un club, en un determinado momento y que cambian totalmente cuando varían las circunstancias.

## Presidente de MAZ

*Desde hace un año preside la Mutua de Accidentes de Zaragoza, ¿con qué uniforme deportivo lo hace?*

- No me he quitado la camiseta de empresario para mi gestión como presidente y me he impuesto como obligación y objetivo que MAZ sea rentable y tenga una productividad como cualquier empresa. Yo creo que el más valioso activo que tenemos en MAZ es el extraordinario cuadro médico que trabaja en sus clínicas. Tenemos 500.000 trabajadores que dependen de MAZ a los que tenemos que dar una calidad asistencial y que la Mutua les responda en cualquier accidente que padezcan.

*Pero está probado que las mutuas patronales desarrollan también un importante papel para las empresas que tienen asociadas. ¿Cómo desempeña ese cometido la mutua que preside?*

- Es cierto que las mutuas son un arma importantísima para las empresas. La economía española adolece de baja productividad que no se debe ni a que el trabajador español sea ineficiente ni que la empresa no aporte tecnología suficiente, sino que en gran parte esta causada por el alto absentismo laboral en parte debido a una mala gestión del accidente de trabajo. Las mutuas asumen la responsabilidad de mejorar esa gestión tanto en actividades de prevención como en el tratamiento de accidente para que se reduzca el tiempo de baja. Nuestra eficacia se mide por los resultados de esa gestión del accidente de trabajo y de las contingencias menores, acortando el periodo de recuperación del accidentado y de vuelta al trabajo. Estoy convencido de que las mutuas tienen un importante papel recuperando la productividad de España y reduciendo el periodo de baja laboral, solicitando al mismo tiempo que las administraciones públicas colaboran en ese objetivo.

*¿Han sido eficientes las mutuas en su papel preventivo y de reducción de la baja laboral?*

- Lo demuestra el hecho de que en el conjunto de mutuas de España y en el transcurso de su historia, se han conseguido unos fondos y reservas del orden de 4.000-5.000 millones de euros que son recursos que se han creado a través de la gestión de las mutuas y con las aportaciones que han hecho las empresas. ■



Un momento decisivo en la vida de

# Miguel Ángel Berna

“Los escritos de la **Dra. Francisca Soria**  
en el **Cuaderno 24** del Ateneo de Zaragoza”



Considero un privilegio trabajar con las raíces de mi tierra, es este caso de mi ciudad, Zaragoza, y de mi comunidad, Aragón.

A veces ignoramos la procedencia de lo que hacemos y en consecuencia erramos en lo que queremos hacer. Aunque lo peor es seguir con la venda puesta en los ojos y no querer ver la realidad que tenemos delante de nuestras narices.

*¿Quiénes somos? ¿De dónde venimos? ¿A dónde vamos?* Maravillosas preguntas que por simples nunca contestamos, y que constantemente tropezamos en ellas, minuto a minuto, existencia a existencia, sumergiéndonos en una oscuridad a la que no sabemos hacerle frente. Las consecuencias son devastadoras para el ser humano, aunque parece que las ignoramos. Creo que nuestra sociedad actual refleja muy bien este estado de cosas.

Resulta curioso que el folklore de nuestra tierra nos pueda acercar a estas preguntas.

En mi caso personal puedo decir que estuve más de diez años sin saber en qué tiempo y ritmo se bailaba la jota. Increíble.

Lo mejor será contar la historia a través de los ojos de Platón y su *"Mito de la caverna"*.

En la caverna existen unos *"baturros"* que se encuentran atados con cadenas y que lo único que pueden ver es su cultura y su historia a través de sombras. Un día uno de ellos se escapa. Al principio el sol le hace daño a los

ojos pero por su cabezonería consigue abrirlos y se da cuenta que existe la luz, y que su historia y su cultura puede verla en colores. Viaja por el mundo y entiende que muchos lugares que visita tienen que ver con su cultura y consigo mismo. Sabe que posee valores muy buenos pero que tiene que mejorar en otros. Él que tiene un corazón noble y franco y es muy hospitalario decide contar a los demás *"baturros"* la buena nueva.

Pero la realidad es que cuando decide bajar a contar lo que ha visto, lo matan. En la caverna lo único que ha crecido ha sido la mediocridad, la envidia y el rencor. Y por supuesto no aceptarán que nadie les diga lo que tienen que hacer y menos alguien de su tierra y de su sangre.

Lamentablemente me veo entre los que matan a *"la verdad"*, pero sí que es cierto que ahora tengo la oportunidad de poder rectificar. Cuando te das cuenta de tu ignorancia, al menos puedes dejar de ser ignorante.

Y esto es lo que descubrí en los escritos de la Doctora Soria. Que los aragoneses no somos *"baturros"* y que *"transformó lo que era o pretendía ser un retrato del sentir aragonés, en una caricatura en la que nuestro perfil regional salía degradado"*.

La Doctora dice: *"Triunfó en la literatura y en el arte la tendencia baturrista, aunque del propio Ateneo salieron voces sobre el peligro que ello encerraba"*.

*"Ibarra y Moneva proponían un desarrollo regionalista a imitación del catalán, muy respetuoso con el pasado, pero definitivamente volcado hacia la modernidad"*. Nadie les escuchó.

Debo decir que en mi propio caso lo que bailaba y cantaba hace treinta y cuatro años es lo mismo que se canta y se baila hoy. *¿Alguien me lo puede explicar?* Ser artista es cooperar en la creación de nuevos mundos. El arte es esencia en nuestras vidas, nos une a lo espiritual y crea lazos de unión entre los hombres.

La sociedad avanza, las nuevas generaciones se han quedado sin referentes y lo que es peor sumergidos en una crisis de valores. Los defensores de la *"mediocridad"* siguen sin querer verla y como un cáncer irreversible la pasarán a nuestros hijos. Bonito legado.

Que cada uno *"coja su vela"*, pero que no sea a través de la envidia, el rencor y la maldad, sino a través del amor y la verdad.

Nos queda un largo camino... ■

Miguel Ángel Berna  
*Bailarín y Coreógrafo*

# Reconocimiento de **Excelencia** para una empresa atípica

Una PYME atípica, el **Centro Neuropsiquiátrico Nuestra Señora del Carmen**, gestionado por una comunidad religiosa, las Hermanas Hospitalarias del Sagrado Corazón de Jesús, ha sido distinguida con el Premio a la Excelencia Empresarial con ocasión del Foro Empresa. Cuatro PYMES llegaron a la final: el Centro Neuropsiquiátrico; la empresa Magapor, dedicada a la inseminación artificial animal; la academia Piquer, que realiza su labor en la preparación de universitarios y preuniversitarios, y en la formación continua, y el Grupo Industrial Vicente Canales, dedicado el sector siderometalúrgico y con sede en Monzón. La constancia, la vocación, la búsqueda de la eficiencia sin abandonar su carácter social y la entrega de su personal fueron los parámetros que más pesaron en la valoración del jurado que distinguió al Centro Neuropsiquiátrico entre las cuatro PYMES finalistas.

Fundado en 1971, desde entonces, las Hermanas Hospitalarias del Sagrado Corazón de Jesús acogen y prestan asistencia sanitaria a los enfermos mentales, disminuidos físicos, psíquicos y, ocasionalmente, enfermos de otras patologías de acuerdo con el carisma fundacional y con su misión apostólica. ■



# **Romero-Pivot Point**, una de las seis mejores escuelas de peluquería del mundo

**Romero-Pivot Point**, una empresa aragonesa con más de 40 años de trayectoria, ha sido reconocida como una de las seis mejores escuelas de peluquería del mundo, distinción otorgada por Intercoiffure Mondial, primera organización mundial de peluquería de prestigio que cuenta con más de 3.000 asociados en 54 países. El premio es decidido por un jurado internacional que ha distinguido a la empresa zaragozana "por su compromiso en la búsqueda de la excelencia, la educación e integración de las personas y la incorporación de tecnologías avanzadas". En concreto este galardón apoya los programas formativos de estos centros para alumnos, profesionales y monitores, la certificación de calidad, las iniciativas de formación permanente y todo lo relacionado con la responsabilidad social, aspectos importantes en el quehacer diario de Pivot Point.

Al acto de entrega asistió el consejero de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno de Aragón, Arturo Aliaga, quien justificó este reconocimiento en el hecho de que "esta compañía familiar aragonesa lleva demostrando desde 1966 que sabe estar entre los mejores aplicando un modelo de excelencia". ■





## La firma zaragozana **Cafés El Criollo** cumple 100 años

Para los amantes de la historia empresarial de Aragón diremos que acaba de publicarse el libro "100 años de Cafés El Criollo" con el que se conmemora el centenario de la empresa zaragozana y que recoge toda su trayectoria de su actividad cafetera desde finales del siglo XIX, así como un interesante glosario de términos relacionados con el café recopilados por Santiago Lascasas.

En 1893, Santiago Lascasas Calvo llegó desde Candasnos (Huesca) a Zaragoza estableciéndose en los bajos de la casa nº 20 de la calle de Santiago de Zaragoza. El establecimiento compartía la venta de café con otros productos como carbón, leña, aceite... De ultramarinos pasó a Coloniales, vendiendo sus productos al por mayor y sirviendo a pequeñas tiendas de alimentación tanto de Zaragoza como de todo Aragón.

En aquella época el café era comprado crudo por los particulares siendo en los últimos años del S.XIX cuando se empezó a vender el café ya tostado. A principios del S.XX comenzó a vender sus cafés bajo la marca "El Criollo". Más adelante, llegarían otras marcas como "Arabia" o "Flirt" (que era azúcar estuchado). Cafés "El Criollo" fue la única casa de cafés de España que concurrió a la Segunda FERIA Nacional de Muestras Aragonesas.

Los años de la Postguerra fueron difíciles. Tampoco ayudó la Segunda Guerra Mundial y el aislamiento económico que convirtieron en un milagro la obtención de un kilo de café.

La liberalización llegó en 1980 y con ella la especialización en el mercado de la hostelería. Desde entonces y hasta ahora no se ha dejado de innovar e invertir en nuevas presentaciones más acordes a las demandas de la sociedad. Es premio AEFA a la empresa familiar y miembro de Fair Label Organization, para la comercialización de cafés de comercio justo. ■



## **GMV**: el "gran ojo" que controlará el **Tranvía de Zaragoza**



La firma GMV, grupo tecnológico español fundado en 1984, de capital privado y con presencia internacional, será la empresa encargada de la implantación del Sistema de Ayuda a la Explotación en el nuevo tranvía de Zaragoza que, previsiblemente, será inaugurado en las primeras semanas del próximo mes de abril.

El sistema desarrollado por GMV realizará el control en tiempo real de toda la operación de la flota y que incluye: seguimiento de la actividad de tranvías y conductores, actividades de regulación orientadas

a garantizar el cumplimiento de la oferta al viajero, suministro de información al viajero (paneles en parada y en los tranvías), gestión de comunicaciones vía TETRA y Wi-fi entre tranvías y centro de control, interfaz con sistema semafórico y de cambio de agujas y supervisión de funcionamiento del resto de sistemas embarcados (equipamiento radio, equipamiento de billeteo, equipamiento del propio tranvía, ...). El sistema tiene un alcance de 21 tranvías y 50 paradas.

Todo este completo sistema de gestión/control de las operaciones en tiempo real se complementará con una avanzada herramienta que permite el exhaustivo análisis a posteriori de la operación del sistema tranviario, tales como cumplimiento de la oferta, eventos en la operación, etc.

GMV opera en los sectores Aeroespacial, Defensa y Seguridad, Transporte, Sanidad, Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información para AAPP y grandes empresas, con unos ingresos que superan los 100 millones de euros y una plantilla de más de 1000 profesionales. La estrategia de crecimiento de la compañía está basada en la innovación continua, dedicando un 10% de su facturación a I+D+i. En la actualidad GMV es el primer proveedor independiente del mundo de Sistemas de Control en Tierra para operadores de satélites comerciales de telecomunicaciones; la tercera empresa europea por volumen de participación en Galileo; el principal proveedor de sistemas de mando y control del Ejército de Tierra español y el primer proveedor nacional sistemas telemáticos para el transporte público. ■

# Consultas sobre



# La flexibilización de plantillas

## ¿Es la Jubilación Anticipada una decisión rentable para una empresa?

En situaciones como las que nos encontramos en la actualidad, las empresas se ven impulsadas a adaptarse a un mercado muy complejo y competitivo. Es conveniente ser flexible para continuar creciendo como organización.

La rentabilidad, aunque fundamentalmente se mide por parámetros económicos, también se obtiene por otros motivos, en apariencia poco importantes, pero que también se traducen en un retorno cuantificable a la Empresa, en el medio y largo plazo. Evitar rescisiones de la relación laboral traumáticas, por otras negociadas con los trabajadores, envían al cliente externo y al interno (resto de empleados) señales positivas, invirtiendo en el cuidado de la imagen y prestigio de la empresa; planificar y gestionar el sobredimensionamiento de una plantilla significa aumentar la productividad y competitividad en el futuro.

Por ello, las jubilaciones anticipadas pueden ayudar al objetivo de rentabilidad para una empresa.

Cuando se plantea esta opción para uno o varios empleados, es fundamental, en fase inicial, valorar caso a caso las circunstancias personales y laborales de la/s persona/s en cuestión, y los recursos de los que dispone la empresa, para adoptar la decisión idónea.

Las variables que nos pueden ayudar a tomar una decisión son, entre otras:

- El coste de permanencia del trabajador, entendiéndolo por tal, la suma de los salarios, revalorizaciones del mismo, y cotizaciones a la Seguridad Social, que median entre el momento actual y la fecha de jubilación.
- El coste del despido, y el de la Jubilación anticipada.

Tomemos como ejemplo un caso en el que un trabajador de 59 años, con 30 años de antigüedad en la empresa y un salario bruto anual de 25.200 euros.

El coste aproximado de mantener al trabajador en activo hasta su jubilación en la empresa sería unos 206.000 €.



La alternativa de una operación de jubilación anticipada tendría un coste de aproximadamente 81.500 € para la empresa, algo inferior al coste del despido improcedente, y permitiría al trabajador:

- Seguir percibiendo hasta su jubilación el 75% del salario líquido que percibe en activo.
- Hacer frente al 100% de las cotizaciones a la Seguridad Social necesarias para mantener sus derechos a la jubilación.

Al tiempo que la operación permite un acuerdo satisfactorio con el trabajador y la mejora del clima laboral en la empresa, económicamente ha supuesto para ésta un ahorro de 124.500 € respecto del coste de mantener al trabajador en activo hasta su jubilación.

En definitiva, la jubilación anticipada puede ser una herramienta útil y conveniente a los objetivos de la Empresa, siempre y cuando la aplique en los casos adecuados profesional y económicamente para ella. Asimismo, es aconsejable disponer de asesoramiento profesional adecuado que ayude en el diagnóstico y examen del caso concreto. ■

## Seguros para Grandes Patrimonios y Arte

Incluso en estos tiempos de crisis, siguen existiendo en el mercado productos aseguradores destinados a la protección de colecciones de Arte y de viviendas de “alto standing”. Se trata de Seguros muy especiales y dirigidos a aquellos que esperan un nivel de cobertura de la más alta gama. Algunos ejemplos:

■ **606 by Hiscox:** Se trata de un seguro para viviendas de calidad y alto valor con un mínimo de contenido, objetos de arte y joyas de 150.000 €. La cobertura es mundial y a todo riesgo, sin límite alguno para los objetos de arte ni sub-límites en caso de robo o vandalismo.

- Una única póliza – incluyendo viviendas secundarias y en el extranjero.
- Póliza a todo riesgo.
- Cobertura mundial, incluso para los objetos y efectos personales.
- Seguro de valor a nuevo: “nuevo por viejo” sin depreciación.
- RC personal mundial hasta los 6.000.0000 €, incluido servicio doméstico.
- Coberturas especializadas para el Arte y los Objetos de Valor:
  - Incluida la posible depreciación que de la obra.
  - Cobertura automática para bienes de nueva adquisición.
  - Valores convenidos. Acordado de antemano con el cliente.
  - Liquidación de siniestros sin aplicación de franquicia.
- Amplia gama de objetos contemplados como contenido.
- Gastos para reformas en caso de discapacidad sobrevenida.



■ **Fine Art by Hiscox:** En este caso estamos ante un seguro para colecciones de obras de arte privadas y corporativas, exposiciones públicas, museos y fundaciones. La cobertura es mundial y a todo riesgo en el caso de colecciones, y clavo a clavo en el caso de exposiciones con coberturas específicas como el demérito artístico, descabalamiento, obras de arte recuperadas, nuevas adquisiciones, etc.

- Póliza a todo riesgo. Incluyendo:
  - Daño accidental.
  - Demérito artístico.
  - Descabalamiento.
  - Marcos y cristales.
  - Cláusula de recompra.
- Cobertura mundial. Incluido el préstamo de obras de arte.
- Cobertura automática para bienes de nueva adquisición.
- Seguro a valor convenido.
- Sin aplicación de franquicia.
- Tipos de negocio:
  - Colecciones Privadas
  - Museos y fundaciones:
  - Colecciones Permanentes
  - Exposiciones Temporales
  - Galerías de Arte.

# Calorías, kilos, colesterol y transaminasas



**Dr. Abel Gago**

[www.puntovital.com](http://www.puntovital.com) - [zaragoza@puntovital.com](mailto:zaragoza@puntovital.com)

Con el año que llevábamos (ya sabéis la crisis...) estas navidades necesitábamos un aliciente y pensamos que lo mejor era dar rienda suelta a nuestros instintos primarios.

Como la Conchi (mi parienta) y sobre todo yo (el Mariano) el primer instinto básico, como que no estamos en edad de que sea el punto más fuerte, hemos utilizado el segundo punto básico para los de la "quinta de los 50" y decidimos que eran unas buenas fechas para "ponernos moraos".

Pero si la economía la tenemos fatal (me dijo la Conchi) y yo ya no estoy por hacer "cocretas" de los restos de la carne, ¿Qué hacemos? A lo cual yo (el Mariano) en una de mis respuestas atinadas (ja, ja) le contesté, pues nada... vamos a la tienda de "congelados de todo a 100" (que nadie se dé por aludido, la técnica de congelación es una posibilidad estupenda dentro de nuestro sistema alimentario) y llenamos la despensa de un "variao" que nos surta.

Dicho lo cual y sin demora, el viernes por la tarde (queríamos rápidamente liberarnos de nuestra precariedad psicológica de compensar nuestra ansiedad) y nos fuimos a la caza del "gran establecimiento comercial".

Pasamos "una tarde maravillosa" hicimos nervios para salir (a las 5 de la tarde y con gran disgusto por no poder ver el "Sálvame"), también nervios para llegar (¿cuándo acabarán las obras del tranvía!...), cola para aparcar..., cola para comprar..., cola para pagar..., cola para salir del aparcamiento..., atasco para llegar a casa..., bronca con el guardia por aparcar en doble fila mientras entrábamos la mercancía (los 500 litros del maletero y los asientos "d" atrás) estaban ocupados por material para diabéticos, hipertensos, cardíacos, gordos, flacos, altos, bajos, rubios, morenos, nunca hubiera pensado que había de "to", para "tos": y allí había congelados, galletas, turrone, ganchitos, patatas fritas, vino, cervezas, licor de buisqui para la tía Mary, sucedáneo de sidra (el gaitero pero con nombre francés), muchos dulces (con grasas polisaturadas...) y lo que es peor 590 € menos.

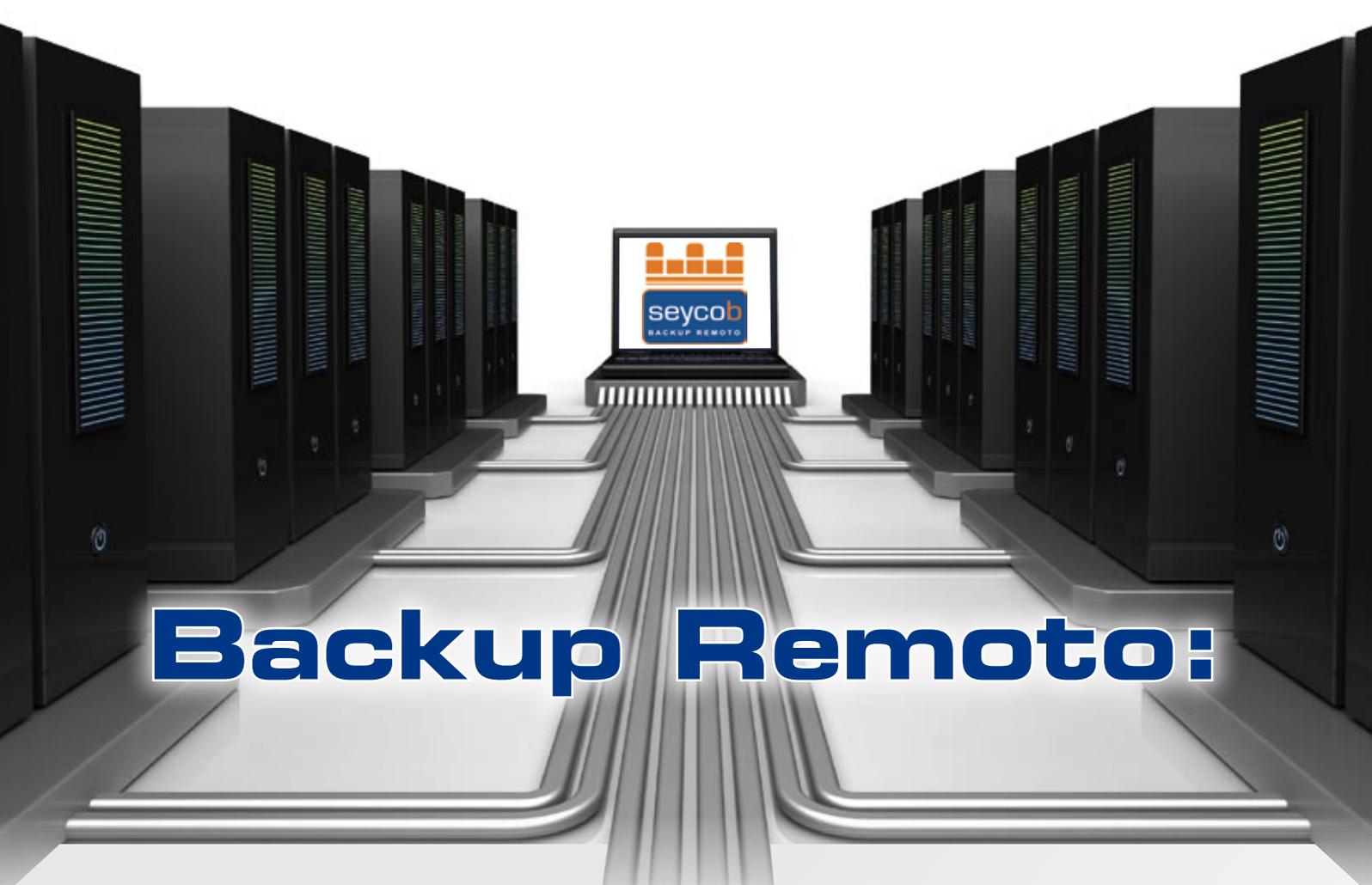
En fin, (a las nueve y cuarto) me espatarré en el sillón a ver "el parte" y me saqué patatas, cascaueses, cortezas, dos cervezas (la primera la he bebido de trago) y me dispongo a poder fumar, cuando la novia del chico me mira con cara de decir ¡jehh!! ¡que eso de fumar se va a acabar!... y para tener la fiesta en paz, me meto en el wc (el de servicio) y me fumo (con caladas hasta lo mas profundo y a toda la pastilla para que no me echen la cantada) 2 güinston seguidos.

Salgo y ya se lo habían comido todo ¡j... bueno.... a cenar... (esta es la mía) y hablando de la crisis (estamos acongojaos) del gobierno (lo ponemos a parir), del Berlusconi (comprobamos que hay países como el nuestro, ...casi no me lo creo), y en un abrir y cerrar de ojos y de una sentada engullimos 4.000 calorías de "Fast food".

O sea, sin darnos cuenta me he puesto con 300 de colesterol (del malo), con 4,5 kg de más (todos en la barriga) y unas transaminasas, rozando "el larguero".

¿Habrá sido un sueño o luego hablamos de ir al gimnasio, caminar todos los días..., empezar el inglés, ... hacer yoga...? ■





# Backup Remoto:



## La seguridad de sus datos informáticos en el Siglo XXI

ejemplos que demuestran lo vital que supone salvaguardar la información crítica de nuestros ordenadores.

Imaginemos por un momento que perdemos toda los archivos críticos de nuestra Organización: la contabilidad de décadas, stock, bases de datos de clientes... ¿qué coste supone para una empresa comenzar desde cero en ese sentido? Existen estudios que indican que el 50% de las empresas que pierden todos sus datos en menos de un año se ven obligadas al cierre.

De un tiempo a esta parte existe una solución en el mercado que garantiza la disponibilidad de los datos ante cualquier tipo percance, lo que se denomina: Backup Re-

Con el paso de los años, hemos podido observar que el soporte informático se está imponiendo al papel; la correspondencia ordinaria se está convirtiendo en correos electrónicos, y las facturas en algunos casos en archivos pdf... y como éstos hay multitud de

moto, o lo que es lo mismo, la realización de copias de seguridad informáticas a través de Internet a un emplazamiento diferente al del puesto de trabajo. Ésta réplica se realiza mediante la instalación de un software, el cual generalmente a diario y de manera desatendida, enviará de manera ágil y eficaz los archivos a través de la Red hasta un Centro de Proceso de Datos en diferente emplazamiento. Este envío, a través de Internet es 100% seguro dado que el contenido es codificado mediante una contraseña que únicamente el cliente conoce por lo que la confidencialidad se garantiza al 100%.

De esta manera ante cualquier incidente (fallo de disco duro, borrado accidental, robo, sabotaje, subida de tensión, incendio o inundación) los datos son repuestos del día y la forma en que los necesitamos con lo que la Organización vuelve a la normalidad en el mínimo tiempo posible. ■

**Rosendo López Rodés**  
Gerente de Seycob  
Parque Tecnológico Walqa

[www.seycob.es](http://www.seycob.es)

# Las empresas **TICs** de Aragón, sector estratégico

Las empresas de Tecnologías de la Información y la Comunicación se han convertido en un sector estratégico en Aragón. Es el efecto inmediato del cambio que está experimentando la sociedad aragonesa que avanza a pasos acelerados hacia su afianzamiento como colectividad tecnológicamente avanzada.

Para gestionar ese avance, hogares y empresas precisan de un desarrollado conjunto de empresas TICs. Se ha consolidado un sector con un importante número de compañías dedicadas a las tecnologías de la información y la comunicación.

El siguiente paso puede ser la creación en Aragón de un cluster de empresas TIC para favorecer su desarrollo. El inicio de este camino conjunto de cooperación, ya se dio en 2006 con la creación de la Comisión TIC de CREA y CEPYME formada por treinta empresarios y los responsables de Tecnologías de la Información y de la Comunicación de empresas aragonesas. Se trata de un órgano asesor de ambas organizaciones con el objetivo promover el desarrollo de la innovación y establecer líneas de actuación que contribuyan a incrementar la productividad y competitividad de las empresas aragonesas.

## La sociedad de la información

Aragón se haya inmerso en el II Plan Director para el desarrollo de la Sociedad de la Información, que se apoya en un plan estratégico del gobierno aragonés con vigencia hasta el año 2011. Su objetivo, convertir a Aragón en una región competitiva frente a los retos que se vislumbran en un futuro muy cercano.

En el último año, Aragón ha continuado incrementando su nivel de adopción de las TICs, avanzando en su camino hacia su plena incorporación a la vida cotidiana de los aragoneses. Podemos decir que el equipamiento de TICs en los hogares aragoneses está ligeramente por encima de la media a nivel nacional.

Según los últimos datos de los que disponemos, el 91,4 por ciento de los hogares de Aragón disponen de teléfono móvil, un 88,4 por ciento de teléfono fijo, el 68,5 por ciento de ordenador, el 54 por

ciento de acceso a Internet y el 50 por ciento de conexión a banda ancha. En 2009, el producto que más había crecido era la conexión a banda ancha.

## Las empresas

Sin embargo, estos datos de avance de las TICs en los hogares, no presentan los mismos niveles de optimismo en el mundo de la empresa.

En este momento, en el tejido de las pequeñas y medianas empresas aragonesas se da una aparente contradicción. Por un lado, es un colectivo consciente de la importancia que tiene la innovación y la introducción de tecnologías de la información y la comunicación pero, por otro lado, la crisis no parece dejarles avanzar como debieran en la implantación de estas tecnologías.

La percepción de la crisis económica frena su desarrollo empresarial al limitar sus inversiones en este campo. Sin embargo, a pesar de estas serias dificultades que están lastrando el avance tecnológico de las pequeñas y medianas empresas, sus actuaciones se van compensando con un ánimo creativo para no quedarse atrás en un entorno crecientemente competitivo y ofrecer nuevas ideas y líneas de negocio. La interpretación del momento podría resumirse en esta contradicción: el pequeño empresario admite que la tecnología es más importante que nunca aunque inmediatamente reconoce que durante el año pasado no adquirió ninguna aplicación informática.

Los últimos informes permiten fundamentar un cierto optimismo aunque con ciertas reservas. Podría concluirse que, aunque la crisis no ha detenido al sector en la renovación de sus equipos informáticos y aunque los dispositivos móviles están comenzando a tomar presencia en el sector, sus aplicaciones tecnológicas estén lejos de aprovecharse al cien por cien.

Según los últimos datos hechos públicos por el Observatorio Aragonés de la Sociedad de la Información, OASI, el 91 por ciento de las empresas dispone de ordenador, el equipamiento básico para el empleo de TICs.

Hay que tener en cuenta que no se llega nunca a la totalidad, porque hay un número mínimo de empresas que, por su naturaleza y actividad, se resisten a incorporar las TICs en sus procesos productivos y de gestión. De hecho, hay actividades, como el turismo en casas rurales y la construcción, que son los sectores con menor equipamiento de nuevas tecnologías. Teniendo en cuenta que los expertos fijan entre el 96 y 98 por ciento el porcentaje máximo de empresas con ordenadores, se puede decir que la empresa aragonesa está posicionada en un nivel notable.

Las encuestas realizadas a empresas aragonesas indagan también en las razones que esgrimen sus gestores para no tener herramientas tecnológicas.

La razón fundamental es que la empresa tiene externalizadas las actividades informáticas, pero le sigue otra razón de peso: que no perciben beneficios en su instalación. En general, las razones esgrimidas por las empresas que aún no se han incorporado a las TICs, están mucho más relacionadas con “su limitado valor añadido o que “no ven la necesidad de aplicar estas tecnologías” que con su coste o la falta de mano de obra cualificada para su empleo.

Esta conclusión es importante para administraciones públicas y empresas porque marca la estrategia para estimular su empleo en las empresas, que debe incidir más en potenciar las ventajas que en ayudar a la compra de equipos.

## Los productos “estrella”

Según una reciente encuesta realizada por CEPYME, las estrellas de las aplicaciones informáticas son los programas de gestión contable y facturación, seguidos de cerca por antivirus y filtros de seguridad. Pero cuando se pregunta a un pequeño empresario si tienen alguna herramienta para conocer, comunicarse y fidelizar a sus clientes, la inmensa mayoría cita el correo electrónico, seguido de las visitas personales y el correo postal. No obstante, en otro lugar de la encuesta se señala que un incipiente 17% emplea ya habitualmente las llamadas redes sociales para relacionarse.

En relación con su presencia en la red, los datos tampoco son muy brillantes, dado que sólo un 54% de las empresas cuentan con Web y lo que es peor, solo un 7% tiene una Web que permite transacciones comerciales. Por contra, el correo electrónico es usado por un 60% de las empresas de manera habitual, pero las empresas no tienen presencia en las redes sociales como Twitter o Facebook, que sólo las utilizan un 17% de los encuestados.

A nivel de relaciones con la administración, el DNI electrónico está presente en el 58% de las pymes pero sólo un 38% lo utiliza en los trámites administrativos que tiene que cumplir. Claro está que las webs de la administración tienen una gran asignatura pendiente en el desarrollo web.



## Especializada en el sector de **TRANSPORTE y LOGÍSTICA**

Fundada en 1984, ALERCE ha estado plenamente dedicada a la Investigación y Desarrollo de programas informáticos en el entorno del sector del Transporte y la Logística.

Con un gran equipo humano, suministrando un servicio integral Informático y de Consultoría de Gestión, hemos conseguido ser un referente para los Modelos de Gestión de todos nuestros clientes. Alerce Informática Aplicada, S.A. cuenta con modernas instalaciones y los medios tecnológicos más avanzados para el desarrollo de sus productos y el servicio de sus clientes. Somos proveedores de soluciones software para el transporte de mercancías de carga fraccionada, en su modalidad de Express, urgente, mensajería y servicios garantizados, líderes en el mercado Europeo. Nuestra aplicación cubre las necesidades de gestión de todas las áreas funcionales de una compañía de transporte: retiro de mercancía, recepción, grupaje, planificación de larga distancia, llegada, distribución capilar, optimización de rutas, movilidad, Atención al cliente, administración, costes y explotación por centro de coste beneficio.

Somos especialistas en servicios de Consultoría y desarrollo especializado en Logística y Transporte, Ingeniería de Sistemas (ASP Alerce) y Bussines Intelligence.

[www.alerce.es](http://www.alerce.es)



## Hosting, dominios y marketing **ON LINE**

Creada en 2002, Sync.es, corporación constituida por capital 100% español, tiene su foco como desarrollador de negocios en Internet con oficinas en Zaragoza y Madrid y dos datacenters, en Zaragoza y Madrid.

La gama de servicios y soluciones presentada por Sync.es incluye hosting, venta de dominios, servicios de desarrollo y soporte Web además de servicios de valor añadido como planes de marketing orientados a la Web, estrategias de posicionamiento y social media, módulos e-commerce o soluciones de gestión de negocio -clientes, proveedores, stocks, etc.-.

Su división de hosting y registro de dominios -reconocida como Registrador Acreditado por ICANN- la ha situado en el Top 10 de las mayores empresas de hosting en España.

Dentro de su actividad de I+D+i, destaca Zync.es, un punto de encuentro entre bloggers y anunciantes orientado al desarrollo de estrategias de marketing viral, una red de blogs, Todoblogs, que cuenta con portales como Canalgame.com (dedicado a los juegos) y páginas web como Dvdenlared.com (dedicado a las películas, documentales y series en DVD, cine y BlueRay) y ForoMac.com que reciben millones de visitas mensualmente.

En su constante evolución, también ha lanzado RXL, una herramienta de medición de la reputación online, Voila.tv, la primera plataforma del mercado que recopila en tiempo real toda la información que aparece en televisión, radio e Internet y una plataforma de tweets patrocinados llamada Twync.

[www.sync.es](http://www.sync.es)



CONSULTORÍA INTEGRAL

## Consultoría integral para **PYMES**

AYANET es una empresa de Consultoría Integral, especializada en desarrollar soluciones integradas de gestión para las PYMES, mediante servicios de consultoría, soluciones de gestión, aplicaciones informáticas, soluciones en entorno internet, sistemas e infraestructuras informáticas y servicios en el área de Recursos Humanos.

Contamos con los mejores profesionales en cada especialidad para, incrementar la eficiencia en los procesos de nuestros clientes, implementando soluciones de gestión integral. Otro de sus objetivos es buscar la excelencia y la calidad del servicio ofrecido a nuestros clientes.

AYANET cuenta con novísimas soluciones Ebusiness; ReadyWeb (Pagina Web fácilmente mantenida por el propio usuario) y ReadyShop (Tienda online integrada con Navision y con cualquier Software de Gestión)

También aporta soluciones Soluciones ERP con: Navision(MS Dynamics NAV):

- Soluciones para empresas: Producción y Fabricación de todos los sectores, Distribución y Servicios.
- Soluciones verticales para los sectores: Cárnicos, Conservas, Alimentación, Cooperativas, Proyectos de Consultoría, Instaladores Eléctricas, Fontanerías, Auxiliares de la construcción, Construcción con Presto+Navision, Servicios Técnicos, Alquiler de maquinaria.

Juan Carlos Marín  
Director General

[www.ayanet.es](http://www.ayanet.es)



## RESPUESTAS a la situación actual

Apser presta servicios de diseño, despliegue y administración de plataformas Tecnológicas y pretende eliminar el STRESS tecnológico y SIMPLIFICAR UN ENTORNO EXCESIVAMENTE COMPLEJO y CAMBIANTE.

Para este 2011 y como respuesta a la situación económica actual, presentamos el servicio alnuvol un producto diseñado especialmente para las Pymes nacionales, un innovador modelo de prestación de servicios globales de las tecnologías de la información centralizado en un data center y de pago por uso, donde dispondrán de total flexibilidad para adaptarse a las demandas cambiantes de su empresa en tiempo real y sabiendo que solo pagas por lo que necesitas.

El servicio se compone de todos los elementos tecnológicos necesarios para el funcionamiento de la empresa, comunicaciones, servidores, software, correo, seguridad, copias de seguridad, gestión, administración y monitorización. Nosotros nos encargamos de migrar las actuales aplicaciones a la nueva plataforma.

Nuestra fórmula mágica: menos costes, más servicio y más transparencia. Apser lleva más de 7 años prestando servicio y es la primera pyme nacional que dispone de las certificaciones ISO 27001 de seguridad y la ISO 20000 de gestión de servicio, lo que nos avala nuestra calidad de servicio.

[www.apser.es](http://www.apser.es)



**walqa**  
Parque Tecnológico

## Un ECOSISTEMA de innovación, talento y creatividad

El Parque Tecnológico Walqa, nació en el año 2002 con el fin de situar a la ciudad de Huesca en el mapa tecnológico, después de este periodo son más de 800 las personas y 65 empresas las que operan en el. Un Parque Tecnológico es un lugar donde las empresas se caracterizan por ser de base tecnológica y donde juegan un roll esencial los centros de investigación y las Universidades, pero sobretodo es un sitio donde se estimulan los flujos de conocimiento, donde el concepto colaborar está presente entre las compañías, y la innovación es un reto constante.

Si hay algo que destacar, de los cambios producidos en la sociedad del conocimiento, y donde se reflejan de una forma especial, es en la aparición de los "nuevos emprendedores", personas bien formadas, muchas veces con escasos recursos, pero con mucha ilusión, que afrontan sus proyectos empresariales, de una forma global, con modelos de negocio muy innovadores donde juegan un papel fundamental su talento y su creatividad.

En definitiva un lugar donde lo importante son las personas, jóvenes donde juega un papel clave la Investigación + Desarrollo + innovación.

[www.walqa.com](http://www.walqa.com)



**7eData**  
BUSINESS

### Preparados para una NUEVA ERA

Todos los paradigmas económicos, financieros y sociales han sido rotos. Nos encontramos ante una Nueva Era, sólo las organizaciones que sepan adaptarse a este nuevo entorno serán capaces de sobrevivir.

La actual crisis económica va a actuar como catalizador de la adopción de la administración electrónica en las empresas. La digitalización de los procesos de cada organización, y su integración con los de sus socios negocio (clientes, proveedores y administraciones públicas), mediante la implantación de la contratación on-line por Internet, la emisión y recepción de facturas electrónicas y la sustitución de los tradicionales, y obsoletos, archivos en papel por archivos digitales con valor jurídico y legal; va a suponer una nueva forma de trabajar con elevadas reducciones de costes.

7eData, una empresa con más de 20 años de raíces entre las TIC aragonesas, apuesta firmemente por abordar estos retos como sólido socio tecnológico, contribuyendo al éxito de sus clientes, sorteando las amenazas del entorno y aprovechando las oportunidades que, sin duda, se abrirán para todos ellos.

[www.7edata.com](http://www.7edata.com)

**"Kalibo, la correduría líder a nivel nacional en productos aseguradores dirigidos al sector de las Nuevas Tecnologías"**

**kalibo**  
CORREDURIA DE SEGUROS

Más información en el 976 210 710  
o por mail: [consultas.panorama@kalibo.com](mailto:consultas.panorama@kalibo.com)

# Enrique Santamaría

Presidente de la Fundación "Federico Ozanam"



“**Avanzamos** con **sensibilidad** solidaria, pero con ejecutoria **profesional**”

Después de más de veinte años de actividad social, la Fundación Federico Ozanam se ha convertido en un gran holding de actividades solidarias, que avanza por impulso del afecto y la responsabilidad. Su éxito se debe, en gran medida, a la calidad de su capital humano compuesto por un grupo de personas motivadas por su deseo de ayudar y organizadas con criterios empresariales para trabajar por otras personas desfavorecidas. Con casi 600 personas trabajando en sus proyectos a los que hay que sumar casi un millar de voluntarios, hace que la podamos calificar esta Fundación como una empresa “grande” o como un holding ocupado en sectores como la infancia y la juventud, la formación y el empleo, la mujer, las personas mayores y la vivienda.

**Este entramado de proyectos y acciones se estructura en dos grandes áreas: tercera edad y acción social. Su presidente, Enrique Santamaría, la califica como una institución “con un ambiente excelente, en la que sus responsables tienen identidad de intereses y cuya acción está dirigida a consolidar la labor de la Fundación y garantizar su futuro”. Él nos apunta que las actividades de la Fundación “se alimentan de la doctrina social y del humanismo cristiano, tratando de abrir siempre nuevas vías de intervención social y trabajando para la transformación de la sociedad en cumplimiento de una mayor justicia social”.**

De todo ello hablamos con su presidente, Enrique Santamaría, que tiene tras de sí una intensa trayectoria profesional, vinculada con la empresa. Fue director de la empresa Luis Gay S.A. y administrador solidario de Almacenes Unidos, S.A., central de compras hasta 1999. Fue entonces cuando se incorporó como voluntario a la Fundación “Federico Ozanam”, pasando después a miembro del Patronato, tesorero y asumiendo la presidencia en 2005.

## Sorteando la crisis

*¿Quizás la fundación sea la única institución que progresa en tiempos de crisis?*

- Realmente, la Fundación ha ido creciendo desde sus inicios en Zaragoza, hace 20 años. Desde entonces hemos aumentando los sectores donde hacemos nuestra labor porque nos hemos ido encontrando con proyectos que habían puesto en marcha otras instituciones y que nosotros hemos asumido como propios y que hemos impulsado y desarrollado, porque encajaban en nuestra decisión de ayudar a un número creciente de personas. La crisis apenas nos ha traído proyectos nuevos, aunque sí que nos ha obligado a incrementar la dotación de personal en proyectos que ya teníamos en marcha, de tal forma que, en los últimos cuatro años, hemos dupli-

cado nuestra actividad. Es el caso de nuestra labor de formación que, hace tres años, con casi pleno empleo, se concentraba en la población inmigrante, pero que hoy tiene un 50 por ciento de españoles y la otra mitad de inmigrantes con lo que hemos tenido que reforzar las secciones de formación y nuestra oficina de empleo donde recibimos anualmente entre 7.000 y 8.000 solicitudes de trabajo, incrementando el personal implicado en ellas y trabajando más.

**“Es fundamental trabajar muy profesionalmente, hacer las cosas con eficiencia y ser rigurosos en el control del destino que damos a los recursos públicos y privados que nos llegan”**

*Entonces, ¿qué efecto tiene la crisis sobre sus iniciativas?*

- Las endurece pero no las detiene. Cierto que no hemos tenido ningún momento tan duro ni tan difícil como este que estamos pasando, pero hemos seguido con nuestras acciones. Precisamente en los dos últimos años hemos sido atrevidos en nuestras acciones para la Tercera Edad. En 2008 pusimos en marcha la residencia Santa Isabel, para 100 personas y el año 2010 inauguramos la residencia Oliver, gracias al acuerdo alcanzado con Caja Inmaculada, que llevó a través de su Obra Social la construcción del edificio y la Fundación financió toda la inversión del equipamiento. En esta residencia, totalmente ocupada al día de hoy, viven 210 personas y se ha iniciado el proceso de incorporar usuarios al centro de día que tiene una capacidad para 40 personas.

Hoy, ya podemos atender a cerca de 800 personas en residencias y 400 en centros de día.

CONTINÚA



■ Enrique Santamaría conversa con Raúl Blanco.

### *Aún así, ¿sigue habiendo necesidad de más plazas?*

- Aún tenemos en lista de espera más de 500 solicitudes, pero las cosas se van resolviendo con una prudential administración que nos permite avanzar sin problemas.

### *¿Cuál es el arma secreta de la Fundación para unir voluntades y conseguir colaboraciones externas?*

- Es fundamental el trabajar muy profesionalmente, lo que implica hacer las cosas con eficiencia, ser rigurosos en el control de los recursos públicos y privados que nos vienen, estableciendo los controles necesarios para conocer en cada momento hacia donde se van dirigiendo. Yo quiero hacer hincapié en el equipo directivo de la Fundación, compuesto por excelentes profesionales que han vivido la Fundación durante muchos años, comenzando por desarrollar su labor como voluntarios y que se han ido incorporando poco a poco. Si no hubiese sido por la confianza en ese equipo directivo, no hubiésemos entrado en muchos proyectos.

**“La crisis nos ha obligado a incrementar la dotación de personal en proyectos que ya teníamos en marcha, de tal forma que, en los últimos cuatro años, hemos duplicado nuestra actividad”**

*Pero eso es posible para los proyectos ya en marcha, pero ¿cómo se dan los primeros pasos al presentar una iniciativa a una administración pública o a una entidad financiera que no les conoce de nada?*

- Quizás eso sea un trabajo lento y que se ha hecho paso a paso. Esas entidades colaboradoras se fían más de la Fundación que del proyecto, aunque este debe ser interesante en sí mismo. Conocen cómo funciona

la Fundación y las personas que están detrás de ella respondiendo y avalando su labor. Esto hace posible que a veces comencemos trabajando con una entidad financiera o una institución en una actividad puntual y luego surjan otras líneas de colaboración nuevas.

## **Fiabilidad**

### *¿Qué hace fiable financieramente a una entidad?*

- Cuestiones muy variadas. En nuestro caso se valora el importante volumen de actividad que tenemos y que desempeñamos con un mínimo gasto de estructura, ya que no llega al 5 por ciento, lo que quiere decir que la práctica totalidad del gasto se dirige a los proyectos.

### *¿Tienen normas internas de transparencia?*

- En nuestra Fundación existe un protocolo de relaciones internas orientadas a conseguir y transmitir la mayor transparencia tanto en las decisiones de índole económica como en la gestión del día a día, que todos los patronos deben cumplir al aceptarse los estatutos fundacionales y los acuerdos del Patronato. Por ejemplo, se especifica concretamente que debe haber un previo acuerdo expreso del Comité Ejecutivo para que entre a trabajar en la Fundación una persona que sea familiar de un miembro del Patronato o del equipo directivo.

### *¿Qué quiere decir de que su Fundación persigue la sostenibilidad económica?*

- La sostenibilidad económica es sinónimo de equilibrio presupuestario.

### *¿Cómo se consigue ese equilibrio en momentos como los actuales?*

- Diversificando el origen de los fondos y potenciando los recursos propios de nuestra entidad.

Me parece un logro excepcional conseguir que los gastos de estructura solamente se lleven un 5 por ciento de su presupuesto. ¿Cómo lo hacen?

- Trabajamos con un sistema de Gestión de Calidad en base a la Norma ISO 9001:200 con alcance a todos nuestros proyectos y programas. Gracias a este sistema de gestión, la Fundación mejora en eficacia y eficiencia, adaptándose rápidamente a los cambios legislativos y exigencias de la Administración Pública y aumentando su transparencia de cara a la sociedad.

Con veinte años de trayectoria hay problemas permanentes, como los que presentan la infancia o las personas mayores y otros que se presentan de forma coyuntural y aislada. ¿Cuáles son las actuaciones prioritarias en 2011?

- Son empleo, formación y vivienda. Una parte importante de nuestros recursos y de nuestras acciones van dirigidas a paliar esos problemas.

¿Cómo actúan en los campos del empleo y la formación?

- En empleo, recibimos consultas y damos asesoramiento en la búsqueda de un puesto de trabajo, les ayudamos a realizar los curriculums que luego presentarán en las empresas e incluso realizamos gestiones directas en las empresas, en busca de esa oportunidad puntual para colocar a una persona en un puesto de trabajo. Como acción fundamental, el año pasado hemos apoyado casi un centenar de proyectos de autoempleo. En cuanto a la formación, tenemos cursos de oficios diversos, enseñamos español a inmigrantes, porque creemos que es un paso fundamental para la integración de estas personas y también hacemos cursos dirigidos a jóvenes que no hayan acabado sus estudios para facilitar su incorporación al mercado de trabajo.

## Otra de las carencias del momento: la vivienda.

En este tema tenemos pisos en cesión temporal y de acogida para inmigrantes. Pero una de las iniciativas más novedosas la pusimos en marcha ya hace cinco años al comprobar que algunos inmigrantes tenían dificultades para alquilar una vivienda y no era porque sus ingresos no se lo permitiesen, sino porque los propietarios de las viviendas no querían alquilarlos porque dudaban del cumplimiento de las cláusulas del contrato. Para remover estas dudas, la Fundación puso en marcha un proyecto subvencionado por Ibercaja, a través del cual se pide a los propietarios que nos traigan los pisos que tengan para alquiler dentro de unas determinadas condiciones y nosotros no sólo los alquilamos, sino que le garantizamos que van a cobrar sus rentas. Los propietarios reciben en los primeros días del mes la renta pactada, pague o no pague el inquilino, porque la Fundación asume el pago.

¿Asume también que esa acción puede ser muy deficitaria?

- Por supuesto que asumimos que puede haber muchas personas que no puedan pagar y que nos va a costar dinero esta acción pero también admitimos que no podemos poner en la calle a personas que no tienen recursos, no tienen familia ni un lugar donde ir. La Fundación acepta el déficit.

¿Cómo se pueden compensar los "números rojos" de los servicios deficitarios?

- Cada proyecto tiene fijado un presupuesto para su financiación. Si se produce un déficit, lo tratamos de suplir con la recaudación del Rastrillo de Aragón, una convocatoria anual en la que trabajan más de 800 voluntarios. La recaudación de los tres últimos Rastrillos las hemos dedicado a la equipación de la residencia CAI Ozanam Oliver y los del pasado año ha ido destinada a las actuaciones que llevamos a cabo en empleo, formación y vivienda.

¿Qué otras acciones son más proclives a las pérdidas?

- No siempre son las mismas sino que dependen de muchas circunstancias externas. Las acciones con personas mayores suelen ser más o menos equilibradas, dado que las personas que se alojan en nuestras residencias si tienen recurso pagan la cuota fijada que es muy razonable. El que no tiene esos recursos, paga lo que puede y el resto corre a cargo de la Fundación. Lo que es seguro es que nadie saldrá de una residencia por no poderla pagar. ■

## Perspectivas para 2011

La Fundación Ozanam ya trabaja con las previsiones de asistencia en 2011 que son estas:

### Mayores

- 750 residentes.
- 350 usuarios de centros de día.
- 120 usuarios de ayuda a domicilio.

### Empleo

- 6.000 nuevas solicitudes de empleo.
- 900 acciones de orientación laboral.
- 500 alumnos en acciones de formación ocupacional.
- 350 alumnos en cursos de español.
- 100 trabajadores en puestos de inserción.

### Vivienda

- 130 viviendas avaladas por la Fundación.
- 40 personas en pisos de Cesión Temporal.
- 15 personas en la Residencia de Torrevirreina.

### Mujer

- 130 personas pasaran por el Centro de Emergencia.

### Infancia

- 60 menores vivirán en pisos tutelados.
- 2.000 niños y jóvenes participarán en su actividad de tiempo libre a través del proyecto Cadeneta.
- 2.500 niños recibirán ayudas de la Caixa a través de la Fundación.

# Escapadas

## Nieve con historia y arte

Las estaciones de esquí del Pirineo estarán abiertas 150 días en esta campaña de nieve 2010-2011. El millón y medio de esquiadores que llenarán las estaciones de esquí y sus acompañantes dispondrán de muchas oportunidades para realizar escapadas próximas en las que apurar todas las posibilidades turísticas que atesora el paisaje Pirenaico. El valle del Aragón, donde se encuentran las estaciones de Candanchú y Astún, y el Valle de Tena, con Formigal y Panticosa, son espacios que tienen marcadas las huellas del nacimiento del Reino de Aragón y que atesoran atractivos naturales, históricos y artísticos que debemos aprovechar.

Gran parte del camino hacia Candanchú y Astún, coincide con el trazado del Camino de Santiago, la primera gran ruta europea, trazada por la devoción hace más de mil años por la que transitaban millones de peregrinos.



■ Estación de Canfranc.

Bajando por el estrecho valle que ha esculpido el río Aragón, el viajero se encuentra la enorme mole de la estación de ferrocarril del Canfranc que, hasta mediado el siglo XX era la mayor estación de ferrocarril de Europa, después de la de Leipzig. El edificio es de estilo modernista, construido entre 1910 y 1925, fue inaugurada por Alfonso XIII. Está declarado Monumento Histórico Artístico.

A pocos kilómetros, ya se encuentra Jaca, la primera capital del incipiente reino de Aragón. El viajero debe perderse en su caso urbano contemplando sus monumentos, singularmente la Ciudadela, construida por Felipe II, y que hoy constituye una impresionante fortaleza militar, la única que queda en España. Si tiene poco tiempo, le recomendamos que dirija sus pasos hacia la Catedral y el tesoro artístico de su Museo Diocesano, restaurado y reabierto hace pocos meses y que es calificado como la Capilla Sixtina de la pintura románica. Allí se encuentra reunida la más importante colección del mundo de pinturas murales medievales.

A pocos kilómetros de Jaca, se pueden contemplar y vivir las huellas monumentales de los primeros pasos del reino de Aragón, petrificados en tres grandes monumentos: los monasterios de San Juan de la Peña, el Viejo y el Nuevo, y la colegiata de Santa Cruz de la Serós. Los tres edificios atesoran el territorio mítico y las construcciones monumentales donde se encuentran los vestigios arquitectónicos donde nació el Reino de Aragón.



## El Valle de Tena

El esquí alpino en Formigal y Panticosa, en el Valle de Tena, también aporta sensaciones especiales de historia.

Hay que recorrer las Iglesias del Serrablo que expresan la pujanza de estas tierras en la Edad Media, en los prolegómenos del Reino de Aragón.

Desde Gavín, a pocos kilómetros de Biescas, que es donde se encuentra la iglesia mozárabe más al norte, hasta la de Javierrelatre, que se encuentra próxima al sur, el turista curioso de arte puede disfrutar de 15 iglesias. Todas están muy concentradas en poco espacio, ya que recorriendo menos de 50 kilómetros se pueden contemplar y extasiarse ante la sencillez y religiosidad de estos tesoros.

A pocos kilómetros de Formigal y Panticosa, en la población de Piedrafita de Jaca, se encuentra Lacuniacha, el Parque Faunístico de los Pirineos, que está abierto todos los días del año a partir de las 11 de la mañana. En un espacio de bosque de más de 30 hectáreas es posible una decena de especies animales. Allí se encuentran en régimen de semilibertad gamos, corzos, renos, ciervos, linceos boreales, cabras montesas, sarríos, bisontes europeos, caballos y lobos.

Un poco más abajo, en Sabiñánigo, se puede disfrutar con una divertida forma de conocer el Pirineo. Se trata de un parque temático que representa a escala los diferentes espacios naturales y los edificios emblemáticos del Pirineo aragonés.



## Primer vino de pago de Aragón

“Pago de Aylés” será el primer y único vino de Aragón que pueda llevar la calificación de más calidad que se puede dar a un vino en la Unión Europea: “Vino de Pago”. Solamente diez bodegas en España podrán etiquetar sus vinos con esta palabra. Por encima de las calificaciones con denominación de origen, un vino de pago, vino del terruño, supone llegar al más alto escalafón del vino de calidad, semejante a los “chateau” franceses.



■ Bodega Aylés.

Ocho años ha tardado la Bodega Aylés, explotación familiar de la familia Ramón Reula, en reunir todos los informes y estudios que acreditan ante la Unión Europea y el Ministerio de Agricultura, que el suelo donde cultivan sus viñedos y el microclima de su explotación les distingue de las de otras bodegas de la zona. En este tiempo, Aylés ha demostrado la extraordinaria calidad de los vinos salidos de su bodega.

Si se cumplen todas las previsiones, el primer “Pago de Aylés” estará en el mercado a finales de mayo de este año. Será un vino tinto de 2010, con un breve paso por barrica de roble, y cuya composición de variedades se irá analizando mes a mes. Un comité de expertos seguirá la evolución de este primer vino hasta su salida al mercado.

A principios de 2012 saldrá el primer crianza “Pago de Aylés” y, en 2013, el nuevo “Tres 3000”, el vino de más alta gama de la bodega.



## Una tapa de “Casa Pedro”

Definitivamente, Zaragoza se puede calificar ya como “capital de las tapas”. Más de 100 establecimientos se inscribieron en el 16 Concurso de Tapas de Zaragoza. Todos ellos demostraron que no hay crisis en este apartado gastronómico. Tradicionalmente, en el mundo de la gastronomía, la necesidad ha espoleado la creatividad, como lo demuestran las excelsas recetas culinarias nacidas para dar personalidad al inevitable bacalao que, durante siglos, ha sido el único pescado que se podía comer en la España interior. En esta cocina en miniatura es donde se gestan las mejores investigaciones y las más brillantes innovaciones de la cocina. Las tapas son los ensayos pioneros para hacer cambios en los recetarios.

El jurado que visitó todos los establecimientos decidió que la mejor tapa de Zaragoza y provincia es un canelón de trompeta negra y pintada con salsa de hongos, elaborada por “Casa Pedro” (Calle Cadena, 6). Este restaurante, ya clásico en Zaragoza, tiene una antigüedad de medio siglo y un prestigio bien ganado. En la actualidad, el establecimiento está regentado por los hermanos Carcas Armingol, dos jóvenes cocineros magníficamente formados en la Escuela de Hostelería San Lorenzo de Huesca, y que han realizado sus primeras experiencias en destacados restaurantes españoles.

## Cinéfilos DVD con la filmografía de Segundo de Chomón

Segundo de Chomón fue, cronológicamente hablando, el primero de los grandes cineastas aragoneses (mucho antes que Buñuel, Saura o Borau). Nacido en Teruel en 1871, su trabajo transcurrió principalmente entre Barcelona y París, donde trabajó para la mítica productora Pathé. Fue precursor en la utilización de efectos especiales, la posibilidad de colorear películas y, probablemente, el primer director en filmar un “travelling” de forma consciente. Recientemente la Filmoteca de Cataluña ha restaurado buena parte de su obra, la comprendida entre los años 1902 y 1912, y Cameo Vídeo la ha reunido en una lujosa edición en DVD donde podemos recuperar 31 de esas pequeñas joyas entre las que se encuentra la célebre “El Hotel Eléctrico” (tal vez, la primera película de ciencia-ficción en sentido estricto jamás filmada). El disco viene acompañado de un completo libro que recorre la trayectoria del cineasta. Imprescindible para cinéfilos intrépidos o para aquellos interesados en bucear en la cultura aragonesa menos conocida.



# David Heras, director general de Hiscox España

“Nos hemos especializado en pólizas para viviendas de clientes de alto patrimonio y en pólizas que cubren obras de arte”



Fundada en 1901, la compañía Hiscox ha conseguido una posición de privilegio en el mercado de seguros, tanto por el innovador diseño de sus productos como por la rápida y eficaz gestión de los siniestros. David Heras Serrano, Director General de Hiscox España, que ha realizado toda su trayectoria profesional en el sector del seguro, nos explica cuales son los fundamentos básicos de la actividad profesional de esta compañía aseguradora.

## ¿Cuál ha sido la trayectoria de Hiscox en España?

- Hiscox inicia su andadura como sucursal en España en 2004 aunque ya venía suscribiendo riesgos de Arte y Hogar para clientes con alto patrimonio años antes desde el Reino Unido. Precisamente, en ese año 2004, la compañía compró la cartera “masterpiece” de la aseguradora Chubb que supuso un gran impulso para que Hiscox se consolidara como líder de mercado en este segmento hasta nuestros días. Posteriormente, en 2008, Hiscox decide abrir la línea de Riesgos Profesionales, que hasta hoy ha tenido una gran expansión.

*Hoy, cuando las opiniones de las compañías de calificación de riesgo son tan analizadas, ¿cual es la calificación que otorgan a los productos de Hiscox?*

- Standard & Poors nos califica con A (strong) y AM Best, con A (excellent).



¿Cuál es el canal preferido por su compañía para la comercialización de sus productos?

- Sin lugar a dudas el canal utilizado en España es el canal de corredores. Nuestra política de selección de corredurías es muy selectiva por eso, de un total de 5.000 corredurías que hay en España, nosotros solo trabajamos con alrededor de 50.

¿Este canal de los corredores de seguros es el más eficiente para comercializar productos innovadores?

- Para nosotros un corredor es un “partner” en el que confiamos plenamente, que conoce nuestros productos y que sabe perfectamente cual es el valor añadido de los mismos frente a nuestros competidores.

“Para nosotros un corredor de seguros es un “partner” en el que confiamos plenamente, que conoce nuestros productos y que sabe perfectamente cual es su valor añadido”

¿Cuál es el campo de especialización de Hiscox en España?

- Nos hemos especializado en pólizas para viviendas de clientes de alto patrimonio o VIPs y también en pólizas de cubren Arte y/o colecciones de arte. Otro campo en el que tenemos un alto número de asegurados es en Responsabilidad Civil Profesional y Responsabilidad Civil de Administradores y Directivos

Hablemos de los productos de hogar. ¿Cuáles son los productos que ofrecen a sus potenciales clientes?

- Se trata de un producto todo riesgo con cobertura mundial, es decir, cubrimos las propiedades de nuestros asegurados (contenido, obras de arte, joyas, etc.) en cualquier lugar del mundo. Además, es un producto que se adapta perfectamente a los clientes de alto patrimonio por la capacidad de cubrir capitales elevados.

¿En qué se diferencia la póliza 606 by Hiscox con el resto de pólizas europeas en este sector?

- No solo es un producto de alta calidad pensado para cubrir las necesidades de las personas con alto patrimonio, si no que Hiscox, como especialista, sabe adaptarse y entender a este tipo de clientes.

Otro sector en el que a Hiscox se le considera líder es el de los riesgos profesionales. ¿Cuáles son los riesgos que cubre este producto y donde residen las fortalezas de estos productos?

- Se trata de una protección a profesionales tales como informáticos, consultores respecto de reclamaciones que puedan recibir de clientes por una “mala praxis” o por negligencias y/o errores que hayan podido cometer. Damos cobertura a más de 100 profesiones distintas.

¿Cómo cubre Hiscox la responsabilidad derivada de la gestión empresarial?

- Nuestro producto “Hiscox management” ofrece la mejor protección del mercado Español a los Administradores y Directivos de nuestras empresas frente a las reclamaciones que puedan recibir por un mala gestión. Este producto incluye coberturas como gastos de defensa, fianzas y, por supuesto, ampara las posibles indemnizaciones a las que los administradores y directivos tengan que hacer frente.

Uno de los factores diferenciadores de este producto es que también protegemos a la propia empresa, si bien los productos de otros competidores no lo hacen.

¿Cómo consiguen que su servicio de siniestros sea considerado como uno de los mejores de Europa?

- No es uno de los mejores, es el mejor. Hiscox no es una aseguradora generalista, somos especialistas. Dado nuestro perfil de cliente nosotros consideramos que es aquí donde no podemos fallar. Contamos con un equipo de tramitadores especialistas que entienden las necesidades de nuestros asegurados. En el momento de firmar el contrato de seguro, Hiscox cuida que las cláusulas estén redactadas de forma directa y sencilla con el fin de evitar interpretaciones adversas para nuestros clientes. ■

## Una brillante carrera en el sector del seguro

A finales del pasado año, Hiscox nombraba a David Heras Director General para España. Con su nombramiento, la aseguradora había dado un paso muy importante en su consolidación como compañía especializada de referencia en el mercado español.

Es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Carlos III de Madrid y Master en Análisis Financiero Avanzado por la misma universidad, desarrollando toda su carrera profesional en el sector del seguro. Heras comenzó su trayectoria profesional en Inglaterra trabajando para Independent Insurance, lo que le aportó una visión y experiencia internacional del negocio asegurador.

David Heras se unió al equipo de Hiscox en 2008 para introducir la línea de Riesgos Profesionales en el mercado español, cargo que ha ocupado hasta su nombramiento como Director General. ■



# Directivo tu respondes con tu patrimonio personal

¿Vas a arriesgar tu patrimonio personal y familiar?

## Seguro de Responsabilidad Civil de Consejeros y Directivos

### NUEVAS COBERTURAS\*

- Posibilidad de prolongar el período de comunicación de reclamaciones para directivos retirados hasta 120 meses.
- Ampliación de la cobertura de disputas laborales a reclamaciones efectuadas contra la empresa.
- Cobertura de la responsabilidad corporativa.
- Constitución de fianzas penales.
- Indemnización para el supuesto de inhabilitación profesional de directivos y altos cargos.
- Inclusión del asesor jurídico como asegurado.

Lo que su empresa necesita desde **500 €** al año

\*Coberturas extractadas de diversos productos del sector.

Como administrador, responde con su patrimonio de los perjuicios que le reclamen por actos contrarios a la ley o a los estatutos, así como si le demandan por negligencia en el ejercicio de su cargo.

Además, si forma parte de un Consejo de Administración, responde de forma solidaria. Es decir, pueden reclamarle por decisiones de otros consejeros, salvo que pueda exonerarse de acuerdo con la ley.

No se lo piense. Además, si a su empresa no le interesa, puede protegerse así mismo contratando una póliza individual.



Más información en el **976 210 710**  
[www.kalibo.com/rc\\_administradores\\_directivos.aspx](http://www.kalibo.com/rc_administradores_directivos.aspx)