

Camara

José Luis Bonet

Presidente de la Cámara
de Comercio de España

“La cámaras de
comercio queremos
liderar un nuevo
regeneracionismo”



**Magdalena
Lasala,**

Un momento decisivo
en mi vida fue cuando
mi primer editor aceptó
publicar mi primer libro

**Soluciones
aseguradoras**

El Seguro de Accidentes +Plus,
dirigido especialmente a
empresas, colegios
profesionales, instituciones
y otros colectivos

**Organizaciones
empresariales,**

El Club Cámara, nueva
plataforma de negocios
abierta a todas
las empresas





Miguel de las Morenas
 Director General
 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

PUBLICIDAD
 Fernando Baquero. Tel. 976 210 710

DISEÑO Y MAQUETACIÓN
 www.venzes.es

Revista Trimestral. Distribución Gratuita.
 Tirada: 4.000 ejemplares

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

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

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



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



Riesgos en la aldea global

Después de tantos años de profunda crisis, un gran número de empresas españolas han sabido desarrollar un olfato especial para encontrar oportunidades de negocio en el exterior. La atonía del mercado interior ha impulsado un dinamismo exportador cuyo escenario es la aldea global.

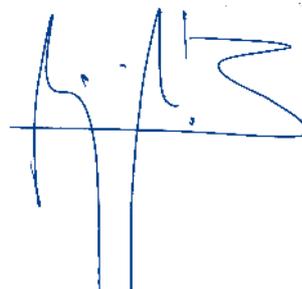
En muchos casos, el cien por cien de la facturación y de la actividad empresarial de estas empresas, corresponde a trabajos y servicios efectuados a terceros países.

Acompañar a estas empresas en sus iniciativas en el extranjero, forma parte también de nuestra función como aseguradores. En Kalibo hemos ido desarrollando productos adaptados a las necesidades eficaces para este colectivo de empresas, desde pólizas de asistencia en viaje en colaboración con la Cámara de Zaragoza para directivos y trabajadores, hasta coberturas de responsabilidad civil para los trabajos efectuados o productos suministrados al exterior.

Esta especialización de las empresas en mercados lejanos, lleva aparejada una serie de peligros, riesgos extraordinarios o fenómenos naturales, riesgos políticos, aunque sin duda, el mayor peligro es el incumplimiento de pago del comprador privado.

Hoy, existen alternativas novedosas en el aseguramiento de este tipo de riesgos, desde monitorizar y vigilar la cartera de clientes cubriendo aquellas ventas consideradas críticas para su empresa, hasta el adelanto de cobro de facturas a través de financiación bancaria y no bancaria. Además, esta nueva póliza puede ser complementaria a su actual póliza de crédito. Eso quiere decir que podemos estudiar deudores y países no cubiertos en su actual contrato de seguro, sin necesidad de prescindir de su actual póliza. En definitiva, trabajamos por y para cada cliente.

Nuestro consejo es tomar todas las precauciones necesarias, haciendo una buena prospección de mercado, estudiando detenidamente los posibles peligros de impago, así como el entorno político del país en el que vamos a trabajar. Y Kalibo, trabajando a su lado. ■



3
 La otra visión del empresario
José Luis Bonet, Presidente de la Cámara de Comercio de España

9
 Un momento decisivo en la vida de
Magdalena Lasala

12
 Soluciones Aseguradoras
Kalibo: Nuevo Seguro de Accidentes +Plus, para Convenios Colectivos o Convenios Voluntarios

15
 Organizaciones Empresariales
Club Cámara, nueva plataforma de negocios a disposición de las empresas

18
 Nuestros clientes y amigos
Grupo Lobe Construcción, se reinventa en su actividad

21
 Homenaje a
Carlos Sanz, presentación de su nuevo libro

22
 Crónica empresarial

- > **DENIOS**, para guardar a buen recaudo productos peligrosos
- > **Carmelo Pérez Serrano**, nuevo secretario general de Cepyme Aragón
- > **Automóviles Sánchez**, viste de largo al Maserati Levante en Zaragoza

24
 Kalibo en pocas palabras
 > ¿Hay alguna forma de asegurar el pago en las operaciones comerciales?
 > **Kalibo Consultores**, le calcula el verdadero valor de sus instalaciones

26
 La práctica del deporte y la muerte súbita

28
 Escapadas y Gastronomía
 > **Somontano**, un espacio privilegiado y mágico
 > **Vinos**, territorio, historia, arte
 > **"Gaderniers"** una historia solidaria para distinguir un aceite excepcional

José Luis Bonet,

Presidente de la Cámara de Comercio de España.



"Las cámaras queremos liderar un nuevo regeneracionismo"

Las palabras y opiniones de José Luis Bonet expresan su visión como empresario y sus conocimientos como profesor universitario. Durante nuestro encuentro, nos transmite sus experiencias vitales y profesionales acumuladas en la Universidad, en Freixenet, en la Fira de Barcelona, en el Foro de Marcas Renombradas y, desde hace un año, como Presidente de la Cámara de Comercio de España. Sin reservas ni autocensuras, con seguridad, claridad científica e ilusión profesional, analiza y argumenta sobre las perspectivas, las fortalezas y las debilidades de este periodo apasionante en el que España ha dado un salto hacia la modernidad económica.

¿Cómo y cuándo España dio ese salto hacia la modernidad económica?

> En los últimos 40 años dio un salto sin parangón hacia la modernidad, el desarrollo, el progreso y el bienestar, gracias a la Constitución del 78 y a la entrada en la Unión Europea. En virtud de esos factores pudimos pasar de una dictadura a una democracia; de un régimen totalitario a un estado de derecho; de una economía intervenida a una economía social de mercado y, como consecuencia de todo ello, a conquistar el Estado del Bienestar. Hay un tercer factor que explica ese gran salto: la actitud del pueblo español que supo dejar a un lado las cuestiones accesorias y centrarse en lo verdaderamente importante.

¿Por qué cree usted que ha sido decisiva la Constitución del 78?

> La Constitución de 1978 sentó las bases de la tolerancia, el consenso y la estabilidad para garantizar la convivencia de todos los españoles en

estas cuatro décadas. Recuperar el espíritu de consenso de aquellos años es hoy más necesario que nunca.

Pero la economía española ha sido luego azotada por la crisis. ¿Qué huellas ha dejado en la sociedad española la reciente recesión económica?

> Ha dejado una profunda herida en forma de paro y desaparición de empresas. Hemos asistido a la quiebra de un cierto modelo de crecimiento, basado en el ladrillo, la especulación y el endeudamiento excesivo, y hemos conseguido salir de la recesión no sin enormes sacrificios por parte de toda la sociedad. Las reformas estructurales emprendidas, la consolidación fiscal y la devaluación interna, que aun siendo contestada ha sido asumida por los españoles, han permitido que la economía española volviera a crecer en 2014 y que ese crecimiento se consolidara en 2015 y, previsiblemente, durante 2016.

¿Se puede dar por superada la crisis o nos falta algo para terminar la travesía?. ¿Cuáles son las perspectivas inmediatas?

> El año 2015 fue positivo para la economía española, con un crecimiento intenso, una creación de empleo sostenida, una mayor estabilidad empresarial y una moderación de las tensiones inflacionistas. Todo hace pensar que esa sea también la tendencia a lo largo de este año. Al menos, así se desprende del informe Perspectivas Empresariales, que ha elaborado la Cámara de Comercio de España, y que se realiza a partir de una encuesta que recoge la opinión de más de 3.000 empresas españolas.

¿Sobre qué bases se consolidará ese crecimiento?

> Según las empresas, el patrón de crecimiento de nuestra economía estará basado en las exportaciones y en la demanda nacional. No obstante, dada la fortaleza que se anticipa en el consumo, es probable que las importaciones también experimenten un repunte durante este año. Según las previsiones del Servicio de Estudios de la Cámara de Comercio de España, la tasa de crecimiento de la economía española podría situarse en torno al 2,8% en 2016, un ritmo suficiente como para que se sigan creando empresas y empleos.

¿Se acusará este crecimiento en el mercado laboral?

> Las empresas son optimistas y esperan que el comportamiento favorable de la actividad se traslade rápidamente al mercado de trabajo. Es de esperar, por tanto, un crecimiento del empleo durante 2016 que permitirá que la tasa de paro siga reduciéndose en el conjunto del año hasta situarse en el entorno del 20% hacia finales del año.

En los últimos 40 años, España ha dado un salto sin parangón hacia la modernidad y el desarrollo, el progreso y el bienestar

40 años



La estabilidad política

¿Se ha recuperado también la estabilidad política que fue uno de los trampolines del salto a partir de 1978?

> La estabilidad política es una condición necesaria para el desarrollo de la actividad empresarial y para emprender nuevos negocios e inversiones, que permitan continuar la senda iniciada de creación de empleo. Además, es posible porque es más lo que une que lo que separa a los grandes partidos políticos: la defensa del marco institucional de 1978, la economía social de mercado, el Estado del Bienestar la pertenencia a la Unión Europea y la unidad territorial del Estado. Si no nos equivocamos, España estará en condiciones de dar un nuevo salto de modernidad y progreso en los 10 próximos años gracias a la salida al exterior de nuestras empresas, especialmente las pymes. Y

ahí la Cámara de España, y el conjunto del sistema cameral, van a jugar un papel fundamental.

¿Confía en que se mantenga en los próximos años esa estabilidad económica?

> En lo relativo a la estabilidad económica, sería deseable que los principales partidos políticos fueran capaces de alcanzar algunos consensos básicos en materias de enorme importancia para el presente y el futuro de nuestro país. Por ello en la Cámara de Comercio de España hemos elaborado un documento de propuestas económicas de cara a la próxima legislatura, que hemos hecho llegar a los representantes de los principales partidos políticos, y en el que proponemos precisamente eso: animar a los partidos

llamados a gobernar o a tener un peso significativo en el Parlamento en la próxima legislatura para abordar Pactos de Estado en ámbitos clave para nuestro futuro a largo plazo.

¿Por ejemplo?

> La competitividad e internacionalización de la pyme, la formación y el empleo, la unidad de mercado, y la energía. Estos acuerdos no deben quedar en mera retórica o imagen, sino que han de encontrar su materialización real, y con rapidez, en actuaciones concretas, ambiciosas y evaluables. Pactos, en definitiva, que permitan el reencuentro entre la esfera política y la ciudadanía, reforzando la estabilidad de nuestro sistema de economía social de mercado como vía para asegurar el bienestar de los ciudadanos.



Una densa trayectoria

El presidente de la Cámara de Comercio de España, José Luis Bonet Ferrer cuenta un denso currículum en distintas facetas académicas y profesionales.

Nacido en Barcelona, estudió la carrera de Derecho en esta Universidad, donde finalizó sus estudios en 1963, con Premio Extraordinario de Licenciatura. En la misma Universidad consiguió en el curso 1976/1977 su titulación como Doctor en Derecho, con la calificación de sobresaliente "cum laude" y Premio Extraordinario de Doctorado. Ejerció su labor como profesor de Economía Política y Hacienda Pública entre los años 1963 a 2012.

Vocal de la Junta Directiva de la Federación Española del Vino, ocupó el cargo de Presidente de 2000 a 2003. Miembro del Consejo Asesor y Presidente de FIRA de Barcelona desde marzo 2004 a abril 2014.

Fue nombrado presidente del Grupo Freixenet en marzo de 1999 y Presidente de la Asociación para el Fomento del Desarrollo Agroalimentario en 2002. Ha desempeñado el cargo de presidente de Alimentaria de Barcelona desde Julio 2000 en las ediciones 2002, 2004, 2008, 2010, 2012, 2014 y 2016.

Presidente del Consejo Regulador de la Denominación de Origen del Cava desde 1993 a 1996, del Salón Intervin (Alimentaria) desde 1994 a 1996 y de la Asociación de Desarrollo de la Dieta Mediterránea.

El 19 de noviembre de 2014 fue elegido Presidente de la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de España.

¿Es pactista el empresariado español?

> La cultura del pacto es especialmente cercana a los empresarios ya que el acuerdo está en la base de nuestra actividad diaria: negociamos con nuestros empleados, con nuestros proveedores, con nuestros clientes... y sabemos que en las concesiones mutuas, el abandono de las posiciones maximalistas y la búsqueda del interés general está la clave para seguir progresando. Y eso es precisamente lo que pedimos a nuestros políticos: que abandonen el cortoplacismo y piensen a largo plazo anteponiendo el interés del conjunto de los ciudadanos. España ha logrado grandes avances cuando las principales fuerzas políticas han sido capaces de negociar y llegar a acuerdos.

La Cámara de España

¿Qué responsabilidades desempeñaría la Cámara de España en ese nuevo salto de progreso?

> La Cámara de España puede y debe liderar un nuevo regeneracionismo, ya que fue precisamente a la luz de ese movimiento surgido en el siglo XIX cuando nacieron las cámaras de comercio. En este contexto de búsqueda de consensos, la configuración actual de la Cámara de España la convierten en un foro de encuentro en el que están representados el sector público y el privado, las grandes empresas, las pymes y los autónomos, con implantación en todo el territorio, a través de las 88 cámaras locales, y con presencia internacional, gracias a las 35 cámaras en el exterior.

¿Son una continuidad de las acciones que desempeñaban las cámaras en 2010?

> El decreto que en 2010 eliminó de la noche a la mañana la financiación de las cámaras a través del recurso cameral permanente, sumió al sistema cameral en una total incertidumbre sobre su continuidad. La incógnita se despejó en 2014, con la nueva ley de cámaras aprobada con un amplio consenso en el Parlamento, que daba paso a una institución totalmente renovada, la Cámara de Comercio de España, y suponía la refundación del sistema cameral.

¿Incluido el modelo de financiación de las cámaras?

> Fue el cambio en el modelo de financiación de las cámaras lo que nos obligó a reinventarnos y orientar nuestra actividad hacia servicios de valor añadido para las empresas, que justificasen la aportación económica que voluntariamente realizaban. Hemos cambiado nuestra filosofía que ahora está claramente orientada a prestar servicios de valor a las empresas y a la red de cámaras territoriales.

¿Cuáles son los instrumentos y objetivos de ese nuevo esquema cameral de servicios?

> La nueva Cámara de Comercio de España constituye un potente instrumento de vertebración económica con cuatro objetivos fundamentales: la defensa institucional de la empresa, la mejora de la competitividad y la internacionalización del tejido empresarial y la cooperación empresarial para la reflexión estratégica. La composición de la Cámara de España es idónea por la presencia de las principales empresas del país que actúan como tractoras de las pymes y están firmemente comprometidas con el proyecto. Tenemos que convertirnos en un auténtico laboratorio de ideas por dónde tienen que avanzar los distintos sectores estratégicos de la economía española a largo plazo.

“Nuestras actuaciones persiguen básicamente dos objetivos estrechamente ligados: la mejora de la competitividad y la internacionalización del tejido empresarial”

¿Cuáles son los objetivos de los planes que ha puesto en marcha la Cámara de Comercio de España y cuáles son las acciones que llevarán a cabo?

> Defensa institucional y apoyo a la internacionalización y la competitividad del tejido empresarial español, particularmente de las pymes, son, como señalaba, los tres de los cuatro objetivos fundamentales de la Cámara de Comercio de España. Las acciones se articularán en torno a tres ejes: el primero, formación, emprendimiento y empleo; el segundo será innovación y tecnologías de la información, y el tercero comercio y turismo. El presupuesto del Plan de Competitividad para este 2016, superará los 70 millones de euros.

¿Cuáles son los objetivos y metas en los que se centran los programas de la Cámara de Comercio de España y que se desarrollan a través de la red de cámaras?

> Nuestras actuaciones persiguen básicamente dos objetivos estrechamente ligados: la mejora de la competitividad y la internacionalización del tejido empresarial español. La inmensa mayoría de esas pequeñas empresas requieren de apoyos externos para progresar, ya que en muchos casos echan a andar sin experiencia ni infraestructura. Y para ello estamos las cámaras de comercio, para ayudar a los empresarios en todo su periplo: desde la puesta en marcha de su negocio a la consolidación y desarrollo. Ese es el objetivo de nuestro plan de competitividad. La mejora de la competitividad es un paso previo necesario para la internacionalización de las pymes.

La internacionalización de nuestras pymes es básica para que la economía española supere definitivamente la crisis e inicie una senda de crecimiento estable. Es un hecho constatado que las empresas diversificadas e internacionalizadas han soportado mucho mejor la crisis, ya que han sido capaces de suplir la caída de la demanda interna con exportaciones. Sin embargo, para poder salir al exterior, nuestras pymes tienen que ganar en competitividad: con personal mejor formado, productos y procesos más innovadores, uso de nuevas tecnologías, etc.

Son miles de empresas las que han salido al exterior en busca de la demanda

que no encontraban en el mercado español en los últimos años o como complemento en su proceso de expansión y diversificación, pero hay otros muchos miles de empresas que solo operan aún a nivel nacional y tienen gran potencial de internacionalización, aunque una buena parte no sean todavía conscientes de ello. La mayoría lo ha hecho con éxito, en gran parte tras haber acometido sacrificios para conseguir una mayor competitividad internacional. Hay que esforzarse para que estas empresas, iniciadas en la exportación en época de crisis, no abandonen su actividad exterior ahora que la demanda interna vuelve a crecer, y asegurarse de que la internacionalización se consolida como un componente estructural de su modelo de crecimiento. Su transición y conversión en empresas internacionales exige un esfuerzo considerable de identificación, concienciación, orientación, formación y apoyo.

“España estará en condiciones de dar un nuevo salto de modernidad y progreso en los 10 próximos años gracias a la salida al exterior de nuestras empresas, especialmente las pymes”

10 años

Las cámaras podemos asesorar, apoyar, formar y acompañar a las empresas en su salida al exterior, pero el punto de partida debe ser su propia voluntad y el convencimiento de la necesidad de traspasar las fronteras del mercado nacional.

¿Tienen estructuras profesionales y experiencia las actuales cámaras para consolidar el tejido empresarial español?

> El potencial de las cámaras para vertebrar el tejido empresarial español es enorme. Prueba de ello es el amplio alcance de todas las acciones que desarrollan. Cada año, las cámaras ayudan a la creación de 15.000 empresas y atienden a más de 30.000 en temas relacionados con la innovación y la competitividad. La red de cámaras lleva a cabo cada año medio millón de trámites de internacionalización y realiza acciones de formación para más de 100.000 alumnos.

Es importante la labor que las cámaras llevan a cabo para la formación de jóvenes, pero el problema más complicado parece que es la inserción laboral de esos jóvenes. ¿Cuál va a ser en este tema la labor de las cámaras de comercio?

> La Cámara de España, a través de las cámaras de comercio, va a facilitar la contratación de 16.600 jóvenes mediante un sistema de ayudas directas a las empresas que contraten a los participantes en este programa. Las empresas recibirán una aportación de 1.500 euros por cada contrato formalizado, que deberá tener una duración mínima de 6 meses y ser a tiempo completo.

¿Cuentan las cámaras con ayudas al autoempleo?

> La Cámara de España ha abierto una segunda línea de ayudas para apoyar a los jóvenes que se decidan por el autoempleo. En este caso, la ayuda será de 1.800 euros por negocio y se espera la puesta en marcha de 1.200 nuevas iniciativas empresariales. El montante total de las ayudas superará los 27 millones de euros.

¿Qué ventajas deparan la Cámara de España en el terreno de la inserción laboral de los jóvenes?



> José Luis Bonet impone la máxima distinción de la Cámara de Comercio de España al Rey Felipe VI.

> Las cámaras aportan su profundo conocimiento de las peculiaridades del tejido empresarial local lo que les permite orientar la formación de los jóvenes hacia aquellos puestos de trabajo más demandados por las empresas y, por tanto, con mayor garantía de éxito para lograr su inserción en el mercado laboral.

El emprendimiento

¿Han diseñado algún apoyo a un movimiento social importante en nuestra juventud como es el emprendimiento?

> El sistema de ventanillas que han funcionado muchos años en las cámaras de comercio han sido una herramienta tradicional y efectiva de apoyo al emprendedor ya que, desde su creación en 1999 hasta 2015 ha facilitado la creación de 120.000 empresas. A partir de este año, se desarrollará una nueva formulación dentro del Plan de Emprendimiento, un programa nacional de apoyo integral al emprendedor desde la fase de creación hasta la de consolidación e incluso el cese de la actividad. Irá dirigido al conjunto de los emprendedores, con especial atención a desempleados y colectivos desfavorecidos.

¿Con qué estructuras y medios cuenta la Cámara de Comercio de España para llevar a cabo acciones de crecimiento como son la innovación y las nuevas tecnologías?

> En este ámbito, llevamos a cabo programas de diagnóstico gratuito e individualizado para identificar las necesidades de las pymes en estas materias y, gracias a los fondos europeos, cofinanciamos la implantación de las soluciones propuestas. Cerca de 8.000 empresas se han beneficiado ya de estas ayudas a través de nuestros programas Innocámaras y Plan de Desarrollo Tecnológico.

¿Qué lugar ocupa el pequeño comercio en sus preocupaciones de futuro?

> El pequeño comercio es otra de nuestras áreas de actuación prioritarias. En colaboración con la Secretaría de Estado de Comercio y financiado con fondos FEDER, desarrollamos ya actuaciones para mejorar la competitividad los establecimientos comerciales. El presupuesto del programa entre 2013 y 2015 ha sido de 14,2 millones de euros y se ha atendido a más de 60.000 comercios. Las actuaciones se dirigen a la renovación y optimización de la gestión de los establecimientos comerciales y a la dinamización de los centros comerciales urbanos para fomentar las compras, especialmente entre los turistas y visitantes. ■

*Un momento decisivo
en la vida de...*

Magdalena Lasala

“El día en que mi primer editor aceptó publicar mi primer libro”



Ante las dudas y preguntas del entrevistador, Magdalena Lasala se expresa con calma, comprensión y, al mismo tiempo, con firmeza y convicción. Siempre tiene la respuesta precisa que le salta con la entonación justa.

“Un momento decisivo en mi vida fue el momento en que mi primer editor aceptó publicar mi primer libro. Publicar era mi gran reto, lo que más deseaba. Decidí exponerme a esa primera entrevista con un editor, a pesar de mi enorme inquietud por pensar que sería fallida. Estaba preparada para un “no”, y también sabía que hubiera seguido intentándolo hasta conseguirlo. Pero aquel editor tomó el bloque de páginas mecanografiadas que le tendí, y empezó a leer. Se tomó su tiempo; leyó sin prisa una página y otra, y otra. Yo mantenía mi espalda erguida esperando su respuesta, recuerdo la tensión de mi espalda mirándolo leer mi creación. Por fin levantó el rostro para mirarme a la vez que sujetaba muy fuerte el bloque de hojas y dijo: “Es un material excelente, quiero publicarlo”.

¿Qué día era?

> Fue el 26 de marzo de 1990. Un día precioso de primavera, lucía el sol, y yo vestía una chaqueta de tela estampada que aún conservo.

¿Por qué fue tan decisivo?

> Sabía que esa entrevista iba a marcar un antes y un después. Aunque hubiera seguido pidiendo entrevistas con editores, era muy importante ese primer dictamen. Es un momento que todo autor que empieza teme y desea, donde se proyectan decisiones que afectan a tu futuro, a tu autoestima, incluso. Que un primer editor consultado te diga a la primera que adelante, te hace sentir una fuerza que no es fácil de explicar.

CONTINÚA >

Un momento decisivo en la vida de



Podemos imaginar su sonrisa enorme en ese momento... ¿recuerda qué hizo a continuación?

> Salí de la editorial y busqué una cabina telefónica. Entonces no había móviles... necesitaba hacer una llamada, compartir con una persona muy importante para mí esa noticia. Conservo muy nítido ese momento en mi memoria, todos sus detalles.

¿Hay alguna otra ocasión que pueda compararse a lo que sintió entonces?

> Sí. El día en que me comunicaron que me habían concedido el Premio de las Letras Aragonesas.

¿También hizo una llamada?

> ¡Sí, y a la misma persona...! Pero esta vez con el móvil.

Sin duda, ¿recuerda la fecha?

> Fue el día 16 de marzo de 2015.

Veinticinco años después, pero también en marzo...

> "Siempre es en marzo la primavera"... así comienza uno de mis poemas. Marzo es un mes feliz para mí, hay varias fechas inolvidables en mi vida que han ocurrido en marzo.

¿Prefiere hablar de lo inolvidable o de lo decisivo?

> Cada día es decisivo. Tomamos decisiones casi sin darnos cuenta aunque cualquier opción que se elige es determinante en relación a lo que vendrá después. Sin embargo no todo lo que ha sido decisivo lo recordamos. Hacemos más especial aquello que no olvidamos.

En su larga carrera literaria ha construido personajes inolvidables para muchos lectores, como Walläda la Omeya, objeto incluso de un proyecto de creación femenina internacional, o como la recreación de Hypatia de Alejandría en su novela "La Conspiración Piscis", o esa excepcional Sabina de Santángel en su novela "La Casa de los Dioses de Alabastro". ¿Hay alguna obra de las tuyas especialmente inolvidable para usted como autora, o quizá algún personaje de los creados en ellas?

> Me gusta recordar, es una referencia para construir las vivencias futuras. Los personajes los construyo para dejar huella en los lectores, destinatarios esenciales de lo que escribo, y para eso, primero deben dejar huella en mí. Los personajes carnalizan el mensaje que se quiere transmitir en una novela, están hechos con sentimientos y expresan emociones en las que el lector se puede reconocer, esa es la clave. Pero primero me han conmovido y conmovido a mí como autora. Los personajes de mis novelas viven en mí y yo en ellos, llevan mi piel y mi latido, cada uno revive con el mero hecho de nombrarlo... Maquiavelo, Hiram y Duanna en "La Última Heredera", Zayyân o Lubnâ en "La Estirpe de la Mariposa", Brianda y Luis Zaporta en "La Casa de los Dioses de Alabastro", son en sí mismos inolvidables para mí, porque tienen una parte de lo que yo fui en el momento de crearlos.

¿Influyen sus experiencias vitales en la construcción de sus obras literarias?

> La vida te hace. No se puede escribir sin vivir. Lo que vives te permite escribir. A veces te obliga a escribir. Mi vida está ligada a mi creación, son gemelas en mí, gracias a lo que vivo escribo, y gracias a lo que puedo crear me gusta vivir. Comprendí muy pronto la posibilidad de

la palabra como un puente de conexión entre mi ser interior y el mundo exterior; más aún, como un mundo en sí mismo que se abría ante mí y que me permitía acceder a otros mundos, dentro y fuera de mí. Todo sería útil e importante para volcarlo en la experiencia literaria: un sueño, un viaje interior, una percepción extrasensorial o una búsqueda espiritual que te acerca a claves de conocimiento superior abriendo esas puertas del otro lado del espejo.

En su formación multidisciplinar sin duda habrá lecturas que fueron decisivas o inolvidables... ¿puede decirnos alguna de ellas?

> Leía todo lo que caía en mis manos. Me escondía en la biblioteca familiar, un salón con tres paredes cubiertas de libros, era mi reino privado y prohibido. Recuer-

Premio de las Letras Aragonesas 2014

Magdalena Lasala es autora de una extensa producción literaria en todos los géneros reconocida por los lectores y la crítica, es académica miembro de la Real Academia de Bellas Artes de San Luis.

Novelista indispensable en el panorama español de Narrativa Histórica, ha consolidado una carrera literaria de calidad con repercusión internacional. En sus novelas la recreación humana de los personajes es vehículo para emocionar y atrapar al lector. En 2013 publicó La Casa de los Dioses de Alabastro, historia de intriga y astrología en la Zaragoza renacentista y la Casa Zaporta. En 2015 ha publicado La Última Heredera, una sorprendente novela con la que recorre las siete maravillas del mundo antiguo recuperando las claves que forjaron la cultura mediterránea.

Magdalena Lasala



Aragonesas

Como poeta mantiene una solvente y cultivada voz propia y es uno de los valores más firmes de la Poesía actual. Sus más recientes poemarios son "Aquel sabor de lo invisible" y "Cartas en un semáforo rojo", publicado en 2015, un original ejercicio de introspección poética partiendo de imágenes cotidianas.

Dramaturga y autora de una original producción en Literatura fabulística y en el género de Relato, Magdalena Lasala es una escritora prolífica y exuberante, que se plantea un reto con cada obra que entrega para su publicación. Además es una excelente articulista de opinión y una intelectual entregada a la cultura aragonesa.



do con especial intensidad "Las aventuras de Tom Sawyer" de Mark Twain, cuando tenía nueve años. La lectura fue el gran regalo de mis padres, antes de los trece años había leído todo lo que esa habitación guardaba en las estanterías, desde Cervantes hasta Colette.

Hablemos del Premio de las Letras Aragonesas, ¿qué ha significado para usted?

> El Premio de las Letras Aragonesas es un título maravilloso que disfruto con honor y responsabilidad, y con el que proclamo a Aragón como un orgullo que me acompaña.

¿Qué hay ahora de aquella Magdalena Lasala de hace veinticinco años con su primer libro publicado?

> Hay la misma pasión pero una mayor consciencia. Ahora comprendo que los deseos hay que saber formularlos para que se cumplan como tú quieres. Los deseos se hacen realidad, hay que poner atención al deseárselos.

¿Cómo ha llegado desde entonces hasta aquí?

> Viviendo, sintiendo, escribiendo... no hay otro proceso para mí. Soy afortunada. Puedo expresar el volcán que bulle en mi interior, y que si no fuera así, estallaría.

Novelista, poeta, fabuladora, articulista... ¿Cómo combina su mundo de invención con el análisis de la actualidad en sus prestigiosas columnas de opinión, cada semana?

> Con el estudio, siempre. Estudio para contextualizar mis personajes de invención en las novelas y estudio para analizar la actualidad y el mundo en el que vivo. Fantasía y compromiso, son compatibles, por supuesto.

Seguro que tiene un nuevo proyecto entre manos. ¿Siente que va a ser decisivo en su vida o en su carrera literaria?

> Siempre estoy trabajando en nuevos proyectos literarios, escribo sin parar, es mi vida, es lo que me hace disfrutar. No sé si este próximo libro será decisivo... a veces lo que es determinante o decisivo, se manifiesta después de haber ocurrido. Lo acepto, de acuerdo, ojalá sea el milagro que espero.■



Nuevo Seguro de Accidentes

El Seguro de Accidentes **+Plus** está dirigido especialmente a empresas, colegios profesionales, instituciones y otros colectivos

Desde principios de este 2016, KALIBO está comercializando el Seguro de Accidentes **+Plus** dirigido a empresas, colegios profesionales, instituciones y diversos colectivos, trasladable también a altas individuales. Un seguro de accidentes reinventado, ideado para Convenios obligatorios o Colectivos de adhesión voluntaria, que le acompañan una serie de servicios incorporados, sin sobrecostes, que es lo que diferencia a **+Plus** de otros seguros de accidentes. Con ello, se aporta valor a la empresa, mejorando su imagen frente a la sociedad en general y, específicamente, frente al trabajador y sus familiares.

Desde el comienzo de su actividad, KALIBO se especializó en el diseño y gestión de programas de seguros y servicios innovadores para colectivos y grupos de afinidad, ofreciendo además servicios especializados para cualquier

entidad que requiera una gestión eficaz en sus programas de seguros.

Esa especialización les permite poner a disposición de empresas e instituciones, soluciones aseguradoras integrales y novedosas. Los departamentos de Empresas y de Previsión Social de KALIBO están volcados en la gestión de seguros especializados, ideados para el mundo de la empresa y otros colectivos de muy distintos ámbitos profesionales.

Una garantía

De modo obligatorio o voluntario, todas las empresas deben, o es recomendable, que cuenten con un seguro de accidentes para sus trabajadores. En caso de que no sea de obligada contratación por su Convenio, la empresa debe valorar el riesgo y las consecuencias de los

posibles daños a la hora de decidirse a contratar una póliza o no.

En definitiva, el seguro de Accidentes es una garantía para la empresa y para el trabajador, ya sea obligatorio o no en función del Convenio, es importante contar con la cobertura en caso de siniestro. Este hecho puede ser especialmente grave en caso de accidente laboral. Hay que tener en cuenta que un accidente de gravedad que cause una invalidez daría derecho a una indemnización cuantiosa a favor del trabajador que lo ha sufrido. En caso de ser obligatoria la contratación por parte de la empresa, la ausencia del seguro sería un perjuicio del que la empresa tendría que responder y del cual podría salir mal parada. En caso contrario, si no es obligatorio, es una herramienta con la que la empresa puede aportar valor a sus trabajadores y familias.



Convenios Colectivos o Convenios Voluntarios

Seguro de Accidentes de Convenio

El seguro colectivo de convenio cubre los accidentes que pueda sufrir el trabajador en el desempeño de su labor. El tomador es la empresa y los asegurados son cada uno de los empleados. En la negociación colectiva se establecen los capitales que recibirá el asalariado en caso de sufrir un accidente profesional. Determinados convenios establecen además que la propia cobertura de accidentes vaya acompañada de una cobertura de Vida.

En el caso de tener empleados y en función del Convenio Colectivo, la empresa ha de tener suscrito un Seguro de Accidentes de Convenio. Cada convenio colectivo establece la obligación de contratar un seguro que cubra las consecuencias de un accidente laboral. Las coberturas e indemnizaciones a pagar en caso de siniestro las establece el propio convenio y el coste del seguro depende del número de trabajadores incluidos en la póliza, de los propios capitales y de la actividad que realice la empresa.



VENTAJAS DEL SEGURO DE ACCIDENTES ⁺PLUS

Para la empresa o institución

- Para convenios colectivos, la póliza incluye todo el personal con el que la empresa mantenga un compromiso de previsión.
- No hay exclusiones de cobertura por estar en baja laboral o tramitando expediente de incapacidad, por ejemplo.
- Con ello, el tomador (*la empresa*) cumple con la obligación de tener exteriorizados los compromisos exigidos en convenio o disposición con sus empleados.

Para el asegurado y familiares

Acceso a Red de Servicios Médicos con más de 21.000 profesionales de la sanidad, a precios reducidos:

- Más de 4.000 actos médicos disponibles.
- Asistencia primaria: medicina general, ATS, análisis clínicos, anatomía patológica.
- Especialidades médicas: pediatría, dermatología, oftalmología, etc.
- Fisioterapia y rehabilitación.
- Clínicas y centros de pruebas diagnósticas, terapéuticas e intervenciones quirúrgicas.
- Cobertura geográfica Nacional.
- Otros gastos incluidos opcionales:
 - ▶ Gastos atención psicológica 2.500€
 - ▶ Gastos adaptación domicilio 1.500€ (3.000€ individual)
 - ▶ Gastos adaptación vehículo 1.500€ (6.000€ individual)
 - ▶ Gastos adquisición silla de ruedas 1.500€

Asesoramiento Legal y Fiscal: Servicio de Asesoramiento para la tramitación del Impuesto de Sucesiones y Donaciones, en caso de fallecimiento del asegurado como consecuencia de un accidente cubierto en póliza.

Gastos de Sepelio: Abono hasta un máximo de 3.000€ de gastos de sepelio en caso de fallecimiento del asegurado como consecuencia de un accidente cubierto en póliza.

No todos los convenios obligan a su contratación y por ello será conveniente saber si un convenio en concreto contempla esta suscripción. En cualquier caso, es conveniente la contratación de un Seguro de Accidentes como medida de beneficio social para los empleados, y la familia de éstos, ante cualquier contingencia grave.

Un ejecutivo de KALIBO apuntaba que no se debe confundir la contratación de un seguro obligatorio de vida o accidentes con la adscripción a una Mutua. "La Mutua -nos ha comentado- se ocupa de proporcionar asistencia sanitaria en caso de accidente de trabajo o enfermedad profesional a autónomos y asalariados. El seguro de accidentes proporciona una indemnización en caso de siniestro de esta índole".

Seguro de Accidentes +Plus

El Seguro de Accidentes +Plus no está pensado exclusivamente para empresas que tengan la obligación de contratarlo, sino que también está diseñado para colectivos voluntarios, colegios profesionales, asociaciones y agrupaciones de empresas.

Independientemente de la obligatoriedad o no de la contratación de este tipo de producto asegurador, cada día son más los clientes que se suman a plantearse la contratación de este producto que cuenta con grandes ventajas tanto para la empresa que lo suscribe, como para el trabajador y sus familiares.

Con esta solución innovadora se consiguen una serie de beneficios que redundan en una mejora de la imagen de la empresa y organización, prestando al empleado y familiares una serie de servicios incorporados.

Sin sobre costes sobre un seguro de Accidentes clásico, que cubre el fallecimiento, invalideces, enfermedades profesionales, tiene en sus manos un producto diferente. Un seguro que le da acceso a una serie de servicios como el acceso a una red de 21.000 profesionales médicos a nivel na-

Los principales centros médicos disponibles en la provincia de Zaragoza a los que los usuarios tendrán acceso, son los siguientes:



Hospital Quirónsalud Zaragoza
Hospital de Día Quirónsalud - Floresta
Complejo Policlínico Hernán Cortés
Clínica Nuestra Señora del Pilar
Clínica Montpellier
Centro Médico de Rehabilitación Integral
Centro Médico de Especialidades Goya
Centro Médico Salduba
Clínica Médico Mudéjar
Clínica Médico Ginecológico

Además de los servicios disponibles en su provincia/localidad, el usuario también tendrá acceso a los mejores hospitales y clínicas a nivel nacional:

MADRID: Clínicas Ruber, Quirón y Montepríncipe
BARCELONA: Clínicas Teknon, Quirón y Quirón Dexeus
VALENCIA: Hospital 9 de Octubre, Quirón y Casa de Salud

cional a precios reducidos, asesoramiento legal y fiscal y gastos de sepelio. Además, amplía al máximo los hechos catalogados como accidente reduciendo al máximo las exclusiones.

Esta incorporación de coberturas trata de responder a la importancia que la sociedad actual de la salud y a los beneficios que aporta tener la opción de poder acceder a especialistas sanitarios privados, con tarifas negociadas.

Estas novedades en el seguro tienen como consecuencia directa un fortalecimiento del concepto de beneficio social con los trabajadores, fidelizándolos

y aumentando ese sentimiento de pertenencia a su empresa, lo que redundará en trabajadores satisfechos.

Los empresarios, instituciones y colectivos que quieran conocer con más profundidad las condiciones y prestaciones de este Seguro de Accidentes +Plus para colectivos, pueden consultar a nuestro Departamento de Empresas. ■

Las especialidades a las que los usuarios pueden acceder en Zaragoza son las siguientes:



Alergología	Endocrinología y Nutrición	Rehabilitación
Oftalmología	Fisioterapia	Neumología
Aparato Digestivo	Psicología	Reumatología
Oncología Médica	Hematología	Neurología
Cardiología	Psiquiatría	Traumatología y Cirugía Ortopédica
Otorrinolaringología	Medicina General	Obstetricia y Ginecología
Dermatología	Radiodiagnóstico	Urología
Pediatría	Medicina Interna	
Podología		



> Félix Longás, Director de Relaciones Institucionales de La Zaragozana, Manuel Teruel; Alfredo Sánchez, Director General de Taim-Wesser, y Fernando Moraga, Director General de Hierros Alfonso, firmando su incorporación al Club.

Club Cámara, nueva plataforma de negocios a disposición de las empresas

<http://club.camarazaragoza.com>

La Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza ha puesto en marcha el Club Cámara, una iniciativa integrada por tres plataformas de negocio que sirven de punto de encuentro para las empresas zaragozanas. Los miembros del club se benefician de servicios empresariales exclusivos, descuentos y, sobre todo, del networking entre sus socios. Ese es uno de los principales objetivos del Club Cámara: fomentar el intercambio de contactos, información, experiencias y conocimientos entre las propias empresas tanto para crecer empresarialmente como para mejorar su competitividad.

La creación del Club Cámara responde a las nuevas necesidades de servicios de alto valor añadido que demandan las empresas en la actualidad. Existe un club para cada perfil de empresa: Club Cámara Empresa Red, para empresas industriales, comerciales o de servicios, micropymes, autónomos y emprendedores; Club Cámara Internacional, para las empresas ya internacionalizadas pero que quieren acelerar e incrementar su presencia exterior; y el Club Empresa Líder, dirigido a las grandes empresas de Zaragoza, las cuales podrán participar en grupos de trabajo sobre temas de influencia empresarial

para presentar propuestas públicas, entre otras ventajas.

Plataforma de negocio

Las empresas que se asocian al Club Cámara pueden beneficiarse de servicios exclusivos y de alto valor añadido y, sobre todo, del intercambio de experiencias y conocimientos con otras empresas. Su lema es claro: "empresas hablando con empresas".

CONTINÚA >

"Las empresas que ingresen en uno de estos clubs van a tener un tratamiento muy personalizado ya que son servicios que se dedican exclusivamente a los socios del club", explica Isabel Lecina. "En algunas actividades –remarca– las cámaras de comercio han sido líderes y disponen de un listado de servicios que seguimos mejorando. Las directrices para incorporar nuevos servicios y apoyos proceden de la interrelación que existe entre las empresas a través de su participación en los distintos clubs".

El **Club Cámara Empresa Red** se ha creado para facilitar la generación de negocio para la empresa. Va especialmente dirigido a pymes industriales, comerciales y de servicios, micropymes, autónomos y empresas recién constituidas. Su objetivo es ayudar a emprender con seguridad, a mejorar la imagen corporativa, a iniciar en la venta por internet, apoyarla en el camino de la digitalización, algo de importancia vital para nuestras pymes, resolver aspectos legales y a iniciarse en la internacionalización, entre otros apoyos. Para ello realiza actividades y servicios de alto valor añadido con descuentos y servicios exclusivos, mantiene al día a las empresas sobre cambios en la normativa haciendo especial hincapié en las exigencias ambientales, y ofreciendo servicios como de la bolsa de subproductos, una herramienta de gran utilidad para las pymes industriales. El principal valor añadido del Club Empresa Red lo aportan los propios socios a través del networking en jorna-



> Manuel Teruel firmando junto a Víctor Iglesias la adhesión de Ibercaja Banco al Club Cámara.

das y talleres organizadas específicamente para ellos.

El **Club Cámara Internacional**, por su parte, se especializa en el desarrollo del negocio exterior, ayudando a la empresa a consolidar su presencia en los mercados exteriores. Lo importante en la internacionalización es dar los primeros pasos y resolver la compleja operativa del día a día que demanda el comercio exterior. Desde su fundación, la Cámara de Comercio de Zaragoza ha tenido una clara vocación de apoyo a las empresas exportadoras. En la actualidad, en Aragón hay 1.500 empresas exportadoras y otras 5.000 que buscan formas de internacionalizar sus negocios. El Club Cámara Internacional da soluciones a medida a las necesidades de cada empresa o empresario y, sobre todo, permite intercambiar experiencias y contactos sobre los mercados exteriores, así como contar con la ayuda de los técnicos de la Cámara que

llevan décadas ayudando a internacionalizarse a las empresas aragonesas.

Finalmente, el **Club Cámara Empresa Líder** es una plataforma tractora y de ejercicio de liderazgo empresarial que reúne a las grandes empresas de Zaragoza. La pertenencia a este club otorga visibilidad ante la sociedad y proporciona influencia corporativa. Son empresas que comparten debates con líderes empresariales e institucionales a nivel nacional e internacional, siendo generadores y líderes de opinión.

La Cámara de Zaragoza también ha firmado varios acuerdos de colaboración con empresas punteras en sus respectivos sectores para ofrecer descuentos y condiciones especiales a las empresas zaragozanas que participen en el Club Cámara. Hasta el momento, se han unido como empresas colaboradoras el grupo hotelero Meliá, Correos, Iberia y Feria de Zaragoza.



> Germán Barraqueta, Director Regional de Quirónsalud; José Antonio González, Consejero Delegado de Pikolin; Jesús Egido, Director Financiero de BSH; Manuel Teruel, Juan Manuel Blanchard, Presidente de Cefa, y Eduardo Sanz, Director General de Airtex Products, tras la firma de los convenios de adhesión al Club Cámara Empresa Líder.

UN CLUB DE LÍDERES

La incorporación al Club Líder incluye las ventajas de las otras dos plataformas de negocio de la Cámara de Comercio: el Club Empresa Red y el Club Internacional. Entre dichas ventajas destacan los servicios empresariales exclusivos, los descuentos en productos camerales y el networking entre sus socios.

Las 12 empresas que integran ya el Club Líder son referentes a nivel internacional de su actividad y coinciden en la apuesta por la innovación. En este momento forman parte de este Club Líder las empresas BSH Electrodomésticos, Píkolín, Carreras Grupo Logístico, Grupo Herald, Cefa, Hierros Alfonso, La Zaragozana, TaimWeser, AirtexProducts y Quirónsalud, Ibercaja Banco y Bantierra.

Estas grandes empresas de Zaragoza participan en grupos de trabajo sobre temas de influencia empresarial (economía, fiscalidad, infraestructuras, logística, energía o medio ambiente, entre otras materias) y asisten a encuentros con personalidades empresariales e institucionales.

Los equipos de profesionales de la Cámara se han mostrado satisfechos de estos primeros pasos, en los que el número de empresas que se unido al Club Cámara ha superado las 200. *"Estos primeros pasos han tenido una buena aceptación teniendo en cuenta que este proyecto de clubs no es un proyecto a corto plazo, sino que ha venido para quedarse y es un proyecto que forma parte de nuestro día a día y de nuestra estrategia. El proyecto ha echado a andar y ahora trabajamos para hacerlo crecer"*, destaca Isabel Lecina.

NUEVO MODELO

El nuevo modelo de Cámaras necesitaba una nueva planilla de servicios de alto valor añadido para las empresas. Las cámaras mantienen la defensa institucional de la empresa, la mejora de la competitividad, la internacionalización del tejido empresarial y la cooperación empresarial.

La Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza, fundada hace 130 años e integrada en la red de Cámaras de Comercio extendida por todos los continentes, asumió ese panel de servicios para ponerlos a disposición de los empresarios y, con ello, mantener los ob-

jetivos que le vieron nacer: promocionar y defender los intereses generales de las empresas.

La eliminación en 2010 del sistema de financiación de las antiguas cámaras de comercio e industria desató dudas e incertidumbre sobre su continuidad. Cuatro años más tarde, en 2014, el Parlamento Español aprobaba, con un amplio consenso, una nueva Ley de Cámaras que suponía un cambio y una refundación del sistema cameral, bajo nuevos conceptos. Las Cámaras seguirían siendo entidades de Derecho Público, pero cambiaría totalmente el sistema de financiación.



> Luis Ignacio Lucas Domínguez, Director General de Bantierra, firma de adhesión de la entidad al Club Cámara

A partir de este cambio de modelo, las empresas pueden solicitar a las cámaras de comercio servicios profesionales para sus necesidades de internacionalización, competitividad, emprendimiento. Todas las empresas españolas están adscritas a las Cámaras de Comercio. Las 60.000 empresas zaragozanas adscritas a la Cámara pueden contar con el asesoramiento y ayuda de medio centenar de profesionales de contrastada experiencia en temas como la creación de empresas, el comercio digital, la formación, el empleo, el medio ambiente, etc. *"Las cámaras de comercio mantenemos nuestra vocación secular por la defensa de los intereses generales de las empresas y por precepto normativo del nuevo marco jurídico de 2014, estamos comprometidos en la puesta en marcha de nuevos servicios de mayor valor añadido y nuevas herramientas que permitan trabajar junto a las empresas y con su colaboración"*, afirma Isabel Lecina, gerente de la Fundación Basilio Paraíso de la Cámara de Comercio de Zaragoza. *"La Cámara de Comercio -reitera- sigue siendo un or-*

ganismo de Derecho Público, por lo que todos los servicios que presta son universales y abiertos a todos los empresarios pero con la creación del Club Cámara queremos abrir nuevas y más estrechas líneas de colaboración con las empresas que quieran adquirir junto con la Cámara nuevos compromisos".

Las cámaras de comercio de todo el mundo se organizan en dos modelos diferentes: el continental, que mantiene la obligatoriedad de adscripción de las empresas a las cámaras y el pago de cuotas para facilitar su funcionamiento, y el anglosajón al que no hay obligación de

pertenencia a las cámaras ni, por tanto, la obligación de pagar cuotas. El español es un modelo mezcla de los dos, ya que las empresas tienen una adscripción obligatoria pero no están obligadas por ley a subvenir al sostenimiento de las mismas. Se abre un nuevo espacio de colaboración con la pertenencia al Club Cámara, que engrandece el existente hasta 2010 porque da a las empresas la oportunidad de tomar sus decisiones, participando activamente en la Cámara, y haciendo que esta decisión vaya directamente en su propio beneficio y en apoyo del conjunto empresarial.

"Las redes que forman las cámaras de comercio son organizaciones inmensas en experiencias y en contactos -dice Isabel Lecina-. La red internacional de cámaras de comercio constituye hoy la red empresarial más grande del mundo con 2.000 cámaras repartidas por todos los continentes. En todos los países del mundo existe una red de cámaras y todas tienen estas plataformas para ayudar a las empresas a hacer negocios locales o internacionales". ■



Superada la crisis constructiva, el Grupo Lobe se reinventa en su actividad

El sector de la construcción parece haber dejado atrás los peores momentos de la crisis. Indicadores como los proyectos visados, las hipotecas suscritas, la oferta y los precios de la vivienda confirman el repunte del sector. Atrás queda una decena de años en los que las empresas han tenido que reinventarse, buscando nuevas vías y formas de trabajar que han cambiado el propio concepto de la actividad constructiva.

Ha sido una dura travesía que algunas empresas han empleado para cambiar sus estructuras y adaptarse a las nuevas demandas de los clientes. Hoy, se puede decir que, con el mercado relanzado y con las perspectivas económicas familiares más asentadas, algunas empresas constructoras han puesto en marcha cambios en sus tecnologías y en las nuevas demandas de sus clientes.

"La edificación se ha convertido en una actividad industrial y, como tal, emplea sus mismas metodologías y estándares"

Un caso paradigmático es el Grupo Lobe, una empresa de capital cien por cien aragonés, creada en 1987 y que, durante los últimos años, se ha dedicado a aplicar nuevos conceptos de

empresa y de mercado inmobiliario. En este espacio de tiempo, ha reconvertido sus equipos de trabajo y ha asumido nuevas metodologías, apostando por el desarrollo tecnológico y la innovación, con el consiguiente abaratamiento de costes.

La innovación

Cuando el Grupo Lobe elaboró sus planes estratégicos, decidió hacer una organización de servicios integrales. La misma empresa se dedica al planeamiento y estudio del suelo del que se dispone, el estudio económico previo y el proyecto que puede encajar en ese suelo, el número de viviendas que se construirán y el precio al que pueden salir al mercado. La directora comercial de la empresa, **Trinidad Miguel** nos explicaba que una vez aprobado el estudio inicial, un equipo de arquitectos redacta el proyecto de obras y, cuando se recibe el permiso de actuación, comienza la ejecución de la obra física. Finalmente,



la misma empresa comercializa las viviendas a través de su equipo de Marketing. "Con ello –nos explicaba la directora comercial– reducimos el número de empresas que intervienen en el proceso constructivo, como era cuando existía el modo tradicional de construcción, cuando intervenía el promotor, el constructor, los arquitectos, la dirección facultativa, que hacía el proyecto y vigilaba su realización y, finalmente, la comercializadora, todo lo que suponía costes añadidos mientras que ahora todos esos pasos los da la misma organización, con un equipo muy profesional y todos sin costes añadidos, al mismo precio, con mejores materiales y mejores procesos de construcción".

Un nuevo concepto subyace en este cambio: la construcción es una actividad industrial y, como tal, emplea metodologías y estándares de la industria. El Grupo Lobe ha mejorado la actividad constructiva en colaboración con la **cátedra Lobe-Universidad de San Jorge** que favorece la asimilación temprana de la tecnología BIM.

Esta tecnología BIM parte de la coordinación de los oficios que intervienen en la construcción a través de modelos de información unificados para todas sus obras. Se basa en la realización de modelos de construcción con una herramienta de alto nivel de precisión y detalle, permitiendo detectar problemas e interferencias antes de comenzar el proceso constructivo en cualquiera de sus obras. Con ese sistema se consigue una perfecta coordinación de todos ellos a través de modelos de información única lo que permite el intercambio de datos y garantizan la eficacia del proceso durante toda la construcción. *"Nosotros modelamos los edificios antes de comenzar la obra. Antes de iniciar las distintas actuaciones sabemos lo que va dentro de los conductos de cada edificio. A través de estos sistemas de arquitectura, con programas muy específicos, sabemos por dónde discurren las tuberías y sabemos dónde se encuentran los distintos servicios eléctricos, de agua, etc. para que no se susciten problemas durante la construcción o en las reparaciones posteriores. Cada obra tiene un arquitecto encargado de la obra que controla todo. Antes, los distintos gremios que actuaban en la vivienda diseñaban sus instalaciones pero ahora todo está estudiado antes de comenzar la obra y cada gremio sabe cuál es su instalación y el jefe de obra indica a los distintos oficios dónde y cómo tiene que hacer su instalación",* nos explica Trinidad Miguel.

En suma, lo más importante es que, detrás de este proceso hay una empresa que se ha industrializado totalmente y que construye de una manera distinta a como lo hacía hace 30 años, cuando Lobe comenzó su actividad.

Personalizar la vivienda

Todos estos cambios tecnológicos permitieron al Grupo Lobe convertirse en pionero de un nuevo concepto de construcción, personalizando la vivienda y ofreciendo la posibilidad de escoger entre cuatro o cinco ambientes diferentes, con distintas cocinas, cuartos de baño y armarios empotrados, incluso del papel pintado para algunos rincones del hogar, y todo ello, sin aumentar el precio de venta. Trinidad Miguel explica que esta "personalización" de la vivienda *"ha sido posible por la implantación de esta industrialización de la construcción, que permite que todos los procesos estén estandarizados con lo que no tenemos errores y no existe ningún sobrecoste, permitiendo con ello mejorar los tiempos de construcción e instalando mejores calidades"*.

"Nuestras viviendas están modelizadas y, por tanto, planificada su construcción. Cada semana sabemos por adelantado



> Trinidad Miguel, Directora Comercial y de Marketing del Grupo Lobe.

cuáles son los materiales que necesitará, el número de personas que emplearán y poseemos una información precisa para avanzar en su construcción que nos permite cuantificar plantillas, materiales y ritmo de trabajo. Estos cambios tienen como primer efecto un sensible abaratamiento de costes", explica Trinidad Miguel.

El paso decisivo ha sido trasladar el protagonismo de la construcción al cliente.



> El espacio comercial de Gran Vía 24, donde el cliente puede ver totalmente diseñada su vivienda.



> El showroom de Gran Vía, un gran espacio donde el comprador puede personalizar su casa.

El cliente puede elegir el estilo que quiere para su vivienda, sin cobrarle más ni menos que lo establecido. Lobe ha puesto en marcha una página web para que el cliente diseñe su vivienda, configurándola y personalizándola. A través de internet, en la web instalada en los "showrooms" que Lobe tiene montados en cada una de sus promociones de Arco Sur, Parque Venecia y Miralbueno, o en el espacio comercial central de Gran Vía 24, funciona una configuración de ambientes, de carácter interactivo, que permite ver las distintas opciones desde los baños hasta la cocina, pasando por los armarios empotrados, incluso detalles de decoración, como el papel pintado de las paredes. El cliente sale con el resultado final de su elección. De esta forma, no sólo puede ver el diseño final en la pantalla, en su móvil, tablet u ordenador, o en un dossier publicitario de la constructora, sino que los tiene montados en su local de Gran Vía. "El piso piloto ha pasado a la historia, porque ahora el cliente puede elegir directamente los ambientes, los colores, los materiales, el diseño y la disposición de los servicios y alicatados, los suelos, el equipamiento, etc. sin incrementar el precio" afirma Trinidad Miguel. Algunos usuarios de este método reconocen que "diseñar la vivienda propia se ha convertido en un juego divertido que motiva e ilusiona, ya que el cliente elige y decora su vivienda y ve el resultado final de su diseño y decoración".

"El resultado final siempre es positivo, sin que exista el peligro de que las dis-

tintas elecciones diseñen un ambiente discordante, ya que los estilos no son caprichosos, sino que están pensados por profesionales para que combinen perfectamente con la pintura y los materiales que se elijan", dice Trinidad Miguel. El cliente es copartícipe del proceso de diseño y construcción de su vivienda.

Trinidad Miguel disiente del término "vender un piso". "No vendemos pisos sino que somos asesores y guías mas que vendedores de viviendas. Queremos que ante una operación de compra de un piso, que es la operación financiera

"El uso de las nuevas tecnologías permite a los clientes diseñar su propia vivienda, eligiendo y personalizando sus equipamientos"



> El comprador puede elegir entre los distintos ambientes decorativos para personalizar su vivienda.

de mayor envergadura que hace una familia en su vida, el cliente no se equivoque. Queremos interpretar sus gustos, sus necesidades y su forma de vida para que compre lo mejor".

Lo real es que, un sector como el inmobiliario que estaba totalmente defenestrado, Grupo Lobe se ha reinventado con nuevas ideas e importantes inversiones en desarrollo tecnológico e innovación. "Ahora estamos recogiendo los resultados de una nueva forma de trabajar como asesores de nuestros clientes. Hemos sido sus asesores, no solo en el diseño de su vivienda y equipamiento, sino que siempre hemos ayudado a nuestros clientes en el trámite difícil de la forma de pago de esa vivienda y les hemos ayudado a buscar financiación", afirma la Directora Comercial de Lobe.



Con estos últimos cambios, el grupo Lobe está inmerso en el uso de las modernas tecnologías de la información y comunicación. Los primeros contactos con la empresa constructora se hacen ahora en la web de la comercializadora www.valdejunquera.com. Con ello, el cliente, además de escoger la vivienda que mejor se ajusta a sus necesidades y escoger su ambiente, puede pasearse por la exposición para disfrutar, a tamaño natural, de sus elecciones y de cómo va a quedar su futura vivienda. ■

Homenaje a Carlos Sanz

“El Triunfo de la voluntad”



> Carlos Sanz, a la derecha, firma ejemplares de su libro junto con su hijo Samuel.



No es la primera vez que **Carlos Sanz** se asoma a las páginas de PANORAMA. Desde aquí hemos dado testimonio de su apasionante trayectoria vital, de la reciedumbre de sus convicciones humanas, de sus acciones altruistas, de sus proezas e innumerables muestras de su inquebrantable voluntad.

Carlos Sanz, es el primer hombre del mundo que con 4 trasplantes de hígado, 2 prótesis de cadera y en lista de espera para recibir 2 prótesis de rodilla, ha conseguido coronar la cima más alta de cada Comunidad Autónoma, cumpliendo así con el reto del proyecto “17 Cimas”. Estos ascensos, igual que toda su vida, han sido una manifestación de que el triunfo de la voluntad siempre es una historia de amor. Una historia de amor entre un padre y un hijo.

Ese fue el mensaje que quiso transmitir en la presentación de su último libro, “*El triunfo de la voluntad*” (Ed.Delsan), que tuvo lugar en el Ámbito Cultural de “*El Corte Inglés*” que, con más de un centenar de asistentes, se llenó para acompañar a Carlos Sanz y a su hijo en este emotivo y trascendental momento.

Con este libro, Carlos no ha querido mostrarse como un “*hombre record*”, sino que ha logrado transmitir a sus lectores el valor de la voluntad, como herramienta imprescindible para afrontar cada jornada y

el resto de la vida. Con el contenido de su libro, los lectores vivirán una historia tan intensa como entrañable, de la que se pueden extraer aquellos valores que son siempre aplicables a la vida: superación, esfuerzo, sacrificio y lucha para conseguir nuestros sueños.

No es su primer libro, ya que con la publicación de “*Ganar la vida*”, Carlos nos había dado a conocer cómo superó los cuatro trasplantes de hígado a los que fue sometido entre 1998 y 2002.

Durante la presentación, en la que colaboraron el que fue Presidente del Gobierno de Aragón, **Ramón Tejedor**, alpinista de reconocido prestigio y el periodista **Luis Larrodera**, Carlos reiteró este mensaje: “*lo hicieron porque nadie les dijo que era imposible hacerlo*”, convirtiéndole en un alegato a favor de la donación de órganos desde el punto más alto de cada comunidad autónoma.■

El libro está a la venta en los centros comerciales *El Corte Inglés*, *FNAC*, *la Casa del Libro*, así como en las principales librerías.



> Ramón Tejedor, Samuel Sanz, Carlos Sanz y Luis Larrodera, al final de la presentación del libro.

DENIOS:

para guardar a buen recaudo productos peligrosos.



> Contenedor ignífugo de DENIOS.

Un contenedor de productos químicos, capaz de resistir dos horas al fuego, presentado por la firma DENIOS Medio Ambiente y Seguridad, que tiene su sede en PLAZA, ha sido uno de los productos estrella de la última Feria Internacional de Seguridad (SICUR) celebrada recientemente en Madrid y a la que han acudido a presentar sus novedades varias empresas aragonesas.

La multinacional DENIOS es líder en la fabricación de equipos para el almacenamiento de sustancias químicas, peli-

grosas y residuos. Entre las novedades que ha presentado la compañía se encuentra este contenedor de productos químicos, ensayado y certificado, fabricado en Alemania, que resiste hasta dos horas al fuego y que es el primer contenedor que cumple el reglamento de Almacenamiento de Productos Químicos. Precisamente, la Directora Gerente de DENIOS para España y Portugal, la española Carolina García Bailo, ha participado en la redacción de la legislación que probablemente entrará en vigor a finales de este año.

DENIOS fabrica y comercializa equipos para el almacenamiento de sustancias químicas en el interior y al aire libre, así como para la manipulación segura de productos peligrosos. Junto con sus equipos, DENIOS aporta asesoramiento individual en el ámbito de la protección medioambiental y seguridad industrial siempre en el marco de la legislación vigente. Periódicamente, DENIOS organiza desde su delegación de Zaragoza seminarios y conferencias para sus clientes.■

Carmelo Pérez Serrano, nuevo secretario general de Cepyme Aragón



Carmelo Pérez Serrano, hasta ahora vicesecretario general de CEPYME Aragón, ha sido designado Secretario General de la organización por su Comité Ejecutivo, a propuesta de su presidente Aurelio López de Hita, y sucediendo en el cargo a Rafael Zapatero.

Gran parte de la vida profesional del nuevo secretario general se ha desarrollado en "la casa", donde lleva vinculado cerca de 30 años, desempeñando últimamente el cargo de vicesecretario general. En este puesto su labor principal ha sido la de coordinar las actividades de representación institucional y relaciones con las distintas asociaciones integradas en CEPYME. Ha formado parte como vocal de diferentes instituciones como el Instituto Aragonés de Empleo, Consejo Económico y Social de Aragón, Consejo de Relaciones Laborales de Aragón y miembro del Patronato del Servicio Aragonés de Mediación y Arbitraje SAMA.

El nuevo secretario general es licenciado en Derecho y ha venido desempeñando las labores de la vicesecretaría general, coordinando las labores de representación institucional y relaciones con las asociaciones miembros. Ha pilotado proyectos significativos de la Confederación relacionados con las nuevas tecnologías. Carmelo Pérez se ha fijado como labor inmediata la de incrementar las relaciones de la Confederación con las distintas administraciones públicas.■



> Enrique Lorenzana, Director Comercial y de Desarrollo de Red Maserati Iberia, junto con Alberto Sánchez, presentaron en Zaragoza el mítico Maserati Levante.

Automóviles Sánchez, viste de largo al Maserati Levante en Zaragoza

El nuevo Maserati Levante, un automóvil de 430 CV, el primer SUV de la Casa del Tridente, realizó su puesta de largo ante la sociedad aragonesa en la velada que tuvo lugar en su concesionario oficial Automóviles Sánchez de Zaragoza.

Enrique Lorenzana, Director Comercial y de Desarrollo de Red de Maserati Iberia y Alberto Sánchez, responsable de la firma Automóviles Sánchez, hicieron los honores dando la bienvenida a los 200 invitados que asistieron a su presentación. El nuevo Levante ofrece propulsores V6 de 3 litros que representan la última evolución de los motores Maserati. La versión Twin Turbo de gasolina, fabricado en las plantas de Ferrari en Maranello, produce una potencia de 450 CV, mientras que el Turbodiesel rinde 275 CV. Ambas motorizaciones son apreciadas universalmente por su exclusivo e inconfundible sonido y sus excepcionales prestaciones.

El nuevo Maserati Levante iniciará su comercialización en España a partir del mes de junio. Se trata del primer SUV de la marca italiana. *"Es un SUV, pero el corazón de Maserati es deportivo, así que hemos respetado esas líneas deportivas que nos caracteriza también en este nuevo modelo"*, concretó Lorenzana.

Maserati, en este momento tan importante de su historia, ha tenido el "especial placer" de poder compartirlo con su partner en Aragón. *"Automóviles Sánchez es uno de los mejores concesionarios en España, por eso confiamos en ellos"*, declaró Enrique Lorenzana.

Las primeras unidades del Maserati Levante se recibirán a partir del próximo mes de junio, pero debido al escaso número de vehículos asignado a España ya se puede realizar su reserva. ■

a + *b* = **Asegurar el pago**

¿Hay alguna forma de asegurar el pago en las operaciones comerciales?

Quienes se dedican a la empresa, tienen como prioridad analizar y solventar los problemas derivados del impago buscando la máxima seguridad y protección en sus operaciones.

En esta búsqueda de seguridad, el ordenamiento jurídico nos brinda una serie de instrumentos jurídicos para hacer frente al riesgo del impago reforzando la seguridad en el crédito.

Los medios más utilizados en el aseguramiento del pago, tanto en el comercio nacional como en el internacional, se pueden clasificar para su mejor comprensión en las siguientes categorías:



Contratos de garantía personal

Como la fianza (simple o solidaria) y el aval a primer requerimiento.



Contratos de garantía real

Como la hipoteca (mobiliaria e inmobiliaria), la prenda de bienes y valores (ordinaria y sin desplazamiento de la posesión), y la anticresis.



Medios de pago con función de garantía

Como la letra de cambio, el cheque, el pagaré y el crédito documentario (muy utilizado en el comercio internacional de mercancías).



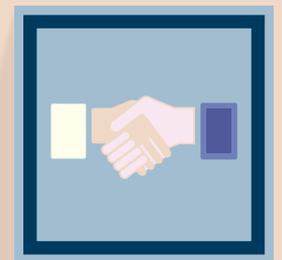
Contratos de seguro

Como el contrato de crédito y caución.



Otros contratos

Como el contrato de cesión de créditos, el contrato de factoring o el contrato de confirming.



Cada operación requerirá la utilización de uno o varios de estos instrumentos, ya que los riesgos dependen de multitud de factores que cada empresa debe analizar y concretar. Además, cada medio tiene sus ventajas pero también sus inconvenientes que, lógicamente también hay que prever. Por ello es fundamental para los operadores conocer los distintos instrumentos disponibles. Y es que, la mejor política de la empresa, siempre es la prevención.

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



Envíe sus preguntas a consultas.panorama@kalibo.com



¿Conoce el verdadero valor de sus instalaciones?

www.kalibo.com

En caso de daños importantes por un siniestro, ¿sabe el daño económico que le supondría una paralización en la producción de su empresa?

El valor declarado en sus pólizas ¿es el verdaderamente real?

¿y el valor de la maquinaria y mobiliario?

Nosotros se lo calculamos

En Kalibo Consultores usted cuenta con un equipo de profesionales con amplia experiencia en valoración de activos. Aportamos al cliente un conocimiento mayor para gestionar su Patrimonio, optimizando los recursos, proporcionando valiosa información para la adecuación de las coberturas y capitales al patrimonio real del asegurado.

Y además, cuando ya se ha producido el siniestro, realizamos peritaciones a favor del Asegurado, con el objetivo de optimizar las indemnizaciones conforme a las coberturas suscritas.

Consulte a nuestro departamento técnico en el 976 210 710 o en info@kalibo.com

La práctica del deporte y la muerte súbita



Dr. Antonio Asso
Hospital Universitario Miguel Servet
Hospital Quirónsalud de Zaragoza

Cualquier muerte repentina es un evento devastador tanto a nivel familiar como en el entorno en que se produce ya que viene definida entre otros aspectos por su propia imprevisión. Cuando además el fallecido es un deportista, sus implicaciones son mayores ya que suele tratarse de sujetos jóvenes y que representan el paradigma social de salud y vida ordenada, que la práctica regular de ejercicio físico suele conllevar. En consecuencia, el impacto mediático de una muerte súbita en una cancha, un estadio, o una prueba deportiva es enorme.

que resulta más beneficioso para la salud?, ¿se asocia el deporte con muerte súbita?. Intentaré responder brevemente a algunas preguntas comunmente planteadas cuando surgen estos temas.

A modo de declaración de principios, debemos afirmar que la práctica de ejercicio físico regular y el deporte generan una serie de beneficios para la salud cardiovascular que sobradamente compensan sus raros y ocasionales potenciales efectos adversos. Entre éstos últimos cabe señalar que la práctica deportiva intensa habi-

tual –sobre todo deportes de resistencia tipo ciclismo, atletismo- pueden favorecer el desarrollo, al cabo de años de entrenamiento intensivo, de ciertas arritmias como la fibrilación auricular que puedan resultar sintomáticas pero que no conlleven riesgo vital propiamente dicho y que hoy día son abordables mediante intervenciones específicas como la ablación con catéter. En otro orden de cosas, el ejercicio físico puede actuar de “desencadenante” de una arritmia maligna si el sujeto es portador de una enfermedad que por diversos motivos –como la ausencia de sintomatología– no se haya detectado. Para la población general, podemos concluir que diversos estudios avalan que un nivel de ejercicio ligero-moderado es el que mayores beneficios confiere en términos de salud cardiovascular.

El número de deportistas federados que mueren anualmente en España de forma súbita supera la centena. En la inmensa

¿Por qué se produce una muerte súbita?

En términos generales podemos afirmar que el 90% de las muertes súbitas son de origen cardíaco y, dentro de éstas, la inmensa mayoría se deben a una arritmia ventricular maligna que origina un colapso inmediato.

La práctica del deporte recreacional ha crecido exponencialmente en los últimos años, como pueden atestiguarlo los fabricantes de material deportivo, por su constante incremento en volumen de facturación o cualquier testigo que recorra las calles o parques de las ciudades. Consecuentemente, cuando consideramos el valor saludable del deporte es legítimo que asalte una duda: *¿puede ser contraproducente el deporte, si es así: en quién?; ¿cuál es la “dosis” del mismo*

¿Es sinónimo de infarto la muerte súbita?

No. Aunque un infarto puede acompañarse de síntomas breves y vagos poco específicos (además de la presentación clásica de opresión torácica) lo habitual es que esa persona reconozca que “algo va mal”. Los primeros minutos –y horas– del infarto es el periodo de mayor vulnerabilidad eléctrica para que se produzca una arritmia maligna que origine la muerte en el infarto agudo pero esta incidencia se desarrolla en un contexto reconocido de enfermedad, diferente del colapso instantáneo que define la muerte arritmica propiamente dicha.

¿Cuál es el mecanismo de la muerte que se produce durante el ejercicio?

Depende de la edad. Por encima de los 40 años lo más probable es que un síndrome coronario (angina, infarto, etc) esté detrás de la inestabilidad eléctrica del corazón que (minutos, horas después) causa directamente la arritmia maligna mortal.

Por debajo de los 40 años la prevalencia de enfermedad coronaria es muy baja y es más probable que la arritmia esté asociada a enfermedades del miocardio (miocardiopatías, algunas de base genética), anomalías congénitas difícilmente detectables, etc.

mayoría de estos casos, la causa es una arritmia cardíaca denominada fibrilación ventricular que representa una actividad eléctrica caótica del corazón y en consecuencia un pulso rapidísimo e ineficaz. Una vez instaurada esta arritmia, la muerte es inexorable si en un plazo menor de 10-15 minutos el corazón no se devuelve al ritmo eléctrico normal mediante la aplicación en el tórax de una descarga eléctrica de alta energía proporcionada por un aparato denominado **desfibrilador**.

En el contexto de la muerte súbita de un deportista, o de cualquier practicante de ejercicio físico regular, se plantean una serie de preguntas fundamentales: *¿era previsible?, ¿era evitable?, ¿qué podemos hacer para disminuir su incidencia?*.

Para responder a la primera pregunta, deberíamos conocer qué enfermedad cardíaca ha provocado la arritmia mortal. Varias son las causas posibles y su probabilidad depende de la edad del individuo: mientras que por encima de los 40 años prevalecen las enfermedades coronarias (hayan presentado o no manifestaciones sintomáticas), por debajo de esa edad las patologías que con mayor frecuencia se relacionan con muerte súbita son una serie de enfermedades de base genética, es decir de componente hereditario y congénito, que afectan al músculo cardíaco (miocardiopatías) como la miocardiopatía

hipertrofica, la displasia, etc u otros síndromes que directamente alteran la estabilidad eléctrica del propio corazón.

Respecto a la segunda pregunta, para evitar la muerte súbita debemos detectar primero la existencia de la enfermedad subyacente, algo que no siempre es factible. Frecuentemente hay ausencia total de síntomas, pero en muchos casos una detallada historia clínica (indagando antecedentes familiares), la exploración física

¿Debe realizarse una revisión cardiológica antes de iniciar una práctica deportiva intensa?

rutinaria, un electrocardiograma, y en su caso un ecocardiograma, permitirán excluir o confirmar el diagnóstico, debiendo tener presente el aforismo de que "sólo se encuentra aquello que se busca". Así pues, una valoración médica rigurosa es uno de los requisitos para todo aquel que



desea realizar ejercicio físico intenso, sea a nivel competitivo o recreacional.

La respuesta a la tercera pregunta es más simple y contundente: para disminuir el número de muertes súbitas –tanto en contexto deportivo como durante la actividad habitual– debemos extender la distribución en todos los ámbitos de los **desfibriladores automáticos**. Se trata de aparatos de bajo coste, facilidad de uso y fiabilidad.

Sí. Aunque debe tenerse presente que:

Carece de sentido indicar pruebas indiscriminadas a individuos de bajo riesgo cuya interpretación será dificultosa y sujeta a errores.

La mejor valoración suele incluir una historia clínica personal y familiar, la realización de un electrocardiograma y ecocardiograma, y en su caso otras exploraciones como prueba de esfuerzo, etc.

¿Excluye el riesgo de muerte súbita una revisión cardiológica exhaustiva?

No. Lamentablemente ciertas patologías que predisponen a una arritmia maligna pueden ser imposibles de detectar con antelación.



Esta información está patrocinada por la **FUNDACIÓN ESPAÑOLA DE FORMACIÓN E INVESTIGACIÓN MÉDICA (FEFIM)**



> La Villa medieval de Alquézar en el corazón geográfico e histórico del Somontano.

Somontano, un espacio privilegiado y mágico

Con los Pirineos como telón de fondo, con los viñedos asentados en las suaves ondulaciones, con las pinceladas caprichosas de los olivos, el Somontano puede considerarse un espacio privilegiado y mágico para el enoturismo. Este suelo es pródigo en variedades de vides que pone matices y tonalidades diferentes y sugestivas en el paisaje pero, sobre todo, el Somontano no sólo ofrece la calidad de sus vinos y la visita a sus bodegas, sino que permite disfrutar de una naturaleza variada y amorosa y posee arte e historia esculpidos en villas medievales, rincones con encanto, una gastronomía de singular personalidad. El Somontano ofrece paisajes para los amantes de la naturaleza y los deportes de aventura, una rica flora y fauna en las distintas estaciones del año, con creaciones históricas de arte rupestre, iglesias y castillos medievales.

En esta comarca, todo gira alrededor del vino, que es el motor que mueve su economía. Durante mucho tiempo, el vino ha sido protagonista en esta comarca. Tres siglos antes de Cristo había viñas y se bebía vino en esta comarca y los viñedos ocupaban una parte importante de esta tierra. Abades y monasterios mantuvieron la imagen espiritual del vino. En Santa María de Alquézar hay numerosos testimonios de este amor por la uva y el vino. El vino tiene en el Somontano una expresión cultural en esta tierra porque el buen vino se bebe mejor y expresa con más autenticidad los valores de este precioso néctar.

Junto con el vino hay que vivir las bodegas. Los buenos vinos siempre vienen respaldados por instalaciones adecuadas. En la Ruta del Vino del Somontano, los visitantes verán los más modernos sistemas de vinificación que moran en monumentos arquitectónicos que mantienen la calidad de los vinos. La juventud de la Denominación de Origen ha permitido y dinamizado esta arquitectura de vanguardia elevando estas modernas "catedrales del vino" donde albergar vinos de calidad. Pero junto con estas bodegas vanguardistas, hay otras de rancio e histórico decorado.

Esta larga y profunda historia del vino en el Somontano se muestra ahora con toda su fuerza. Casi un centenar de empresas integran la Asociación para la Promoción Turística del Somontano, proyecto total impulsado por hoteles, apartamentos, viviendas de turismo rural, restaurantes, bares, comercios especializados, almazaras, queserías, empresas de deporte de aventuras y cien ilusiones más. Entre todos, nos permiten vivir una experiencia inolvidable.

Ángel de Uña y Villamediana

Periodista

Premio Nacional de Prensa Alimentos de España
Académico Numerario de la Academia
Aragonesa de Gastronomía



>Los viñedos del Somontano se asoman a las cumbres del Pirineo.

Vinos, territorio, historia, arte

En esta tierra hay que dejarse llevar por la magia del vino, porque en ella se encuentra la esencia de este territorio. Una degustación de vino en el Somontano abraza al visitante y le proporciona sensaciones plenas y novedosas. En el Somontano se hacen vinos de alto nivel con una personalidad acusada que, en los últimos 25 años han conseguido un prestigio universal. En este espacio existen 34 bodegas que elaboran un centenar de marcas de vino con la Denominación de Origen Somontano.

Casi 5.000 hectáreas de viñedo que prenden sus uvas entre los 350 y los 750 metros de altitud, con excepcionales condiciones para el cultivo de la vid, a través de inviernos fríos y veranos calurosos y un perfecto equilibrio natural entre lluvia, sol y temperatura. En este espacio se dibuja un variado mapa varietal con cepas autóctonas y foráneas, todas perfectamente adaptadas al Somontano, 15 variedades de uva: 8 tintas (Cavernet Sauvignon, Merlot, Tempranillo, Moristel, Garnacha tinta, Pinot Noir, Syrah y Parraleta) y 7 blancas (Chardonnay, Macabeo, Gewürztraminer, Garnacha blanca, Alcañón, Sauvignon Blanc y Riesling). 34 bodegas, más de 100 marcas, un mismo sello de garantía: Denominación de Origen Somontano.

Vino y territorio

Pero la ruta del vino posee bellísimos y emotivos motivos para disfrutar con su historia, con su arte y con su espiritualidad. Nosotros, desde estas páginas de PANORAMA vamos a recomendar los motivos y la fuerza que imprime una visita a Alquézar y su Colegiata; a la capital de la comarca, Barbastro, y al Santuario de Torreciudad.

La villa medieval de Alquézar que se yergue sobre el cañón del río Vero es totalmente imprescindible. Su colegiata, que fue fortaleza, hoy es Monumento Nacional. Aunque construida en estilo gótico en el siglo XVI, tiene vestigios de templo románico. A sus pies se encuentra un entramado de calles y rincones bellísimos declarado Conjunto Histórico Artístico, en los que destaca el portalón gótico de acceso a la antigua villa o la antigua Plaza Mayor, una plaza porticada donde cada una de las casas cuenta con una solución arquitectónica diferente.

Otro destino de referencia es la propia ciudad de Barbastro. Desde su fundación en el siglo IX, esta ciudad de Barbastro ha sido considerada como cabecera del Somontano. Por ello, la ciudad ofrece al visitante un atractivo recorrido alrededor de

su historia, de sus personajes más destacados y de las huellas que dejaron en la ciudad. El Conjunto de San Julián y Santa Lucía –que alberga entre otros la Oficina de Turismo, el Centro de Interpretación del Somontano y el Espacio del Vino de la Denominación, el viajero puede obtener una información sobre toda la comarca.

El monumento más representativo de Barbastro es la magnífica Catedral de la Asunción (siglo XVI), majestuoso templo donde conviven varios estilos (gótico tardío y barroco) y donde es protagonista su retablo mayor. Junto a la catedral, se levanta exenta la torre, herencia de la antigua mezquita. Completa el conjunto el Palacio Episcopal que acoge el recientemente re-inaugurado Museo Diocesano Barbastro - Monzón.

Para completar la visita hay que deambular por sus calles, ya que es una ciudad con una antigua tradición comercial y ferial. A través de su Calle Mayor podemos llegar a edificios históricos como Casa Latorre (sede de la UNED) o el Palacio los Argensola. Pasear por la Plaza del Mercado permite acercarse a un lugar destinado desde sus orígenes al comercio. Todos los sábados, hortelanos y comerciantes inundan la plaza con el bullicio y los colores de los productos de la fértil huerta del Vero.

> Bodega de Crianza de Enate, uno de los espacios emblemáticos del Somontano.

En las proximidades de la ciudad se encuentra el Monasterio de la Virgen del Pueyo, un magnífico mirador al Somontano y al Pirineo.

En el remanso del Embalse de El Grado se levanta el Santuario de Nuestra Señora de Torreciudad. Es un centro espiritual y un lugar de peregrinación a nivel mundial promovido por San Josemaría Escrivá de Balaguer, fundador del Opus Dei. Este templo forma parte de la Ruta Mariana que forma junto con la Basílica del Pilar en Zaragoza, el santuario de Monserrat y Lourdes en Francia.

Construido en 1975, este monumental templo reinterpreta los elementos constructivos tradicionales aragoneses. En el interior destaca el gran retablo de alabastro, la Capilla del Santísimo y la Cripta. Desde el exterior se divisan unas magníficas vistas del Pirineo.

Paisajes únicos

Un mundo de agua y roca, escenario de impresionantes descensos, decorado por una rica y variada fauna y flora, y poblados de una densa historia y arte tradicionales, jalonan el paisaje del Parque Natural de la Sierra y Cañones de Guara, un auténtico paraíso para los amantes de la naturaleza y los deportes de aventura que, desde 1990, es Espacio Natural Protegido.

El pico de Guara (2077 m) da nombre a este enclave del prepirineo oscense en el que los ríos Alcanadre, Mascún, Isuela y Vero se han ido abriendo paso a través de las fracturas del terreno calizo, dando lugar a profundos barrancos, gargantas o foces. En esta intrincada orografía, se encuentran las más antiguas manifestaciones artísticas halladas en Aragón. Pinturas rupestres y dólmenes, iglesias y castillos medievales, puentes, caminos centenarios son el testimonio del tiempo.

Las cristalinas aguas de los ríos de Guara son el hogar de truchas, barbos,

cangrejos o tritones. Mientras que águilas reales, buitres leonados, alimoches, halcones o los majestuosos quebrantahuesos sobrevuelan sus cielos. La abundancia de bosques convierten al Somontano en un interesante destino micológico, donde se pueden encontrar los populares robellones, exquisitas Lepiotas o Cantharellus, así como deliciosas y aromáticas trufas negras.



> La Posada de la Lola, hotel y restaurante con encanto, en Buera.

Finalmente, el Parque Natural del Río Vero, que se encuentra entre Guara y el Somontano, es un espacio lleno de historia en plena naturaleza, nacido en 2001 con el deseo de proteger e integrar un importante patrimonio cultural, artístico, etnológico, monumental, arqueológico en este marco natural.

Siguiendo el río Vero descubriremos el legado de las gentes que habitaron sus riberas, desde el Paleolítico hasta hoy: arte rupestre, dólmenes, ermitas románicas, iglesias góticas y templos barrocos, restos de fortificaciones, conjuntos rurales, fiestas, leyendas, romería.

Sin duda, el conjunto más relevante del Parque Cultural es su Arte Rupestre Prehistórico. Sorprende el gran número de estaciones pintadas y la diversidad de estilos que atesoran, todos los propios de la Prehistoria europea: paleolítico, levantino y esquemático. Sin olvidar la

espectacularidad del marco natural en el que se encuentran. Una amplia red de Museos y Centros de Interpretación, adheridos a la Ruta del Vino, organizan visitas guiadas y actividades didácticas que ofrecen al visitante la posibilidad de descubrir este extraordinario legado. ■

Bodegas del Somontano que pueden visitarse

Bodegas Sers: 667 596 155

Bodegas Pirineos: 974 312 273

Bodega Viñas del Vero/Bleuca:
974 302 216

Bodegas Lalanne: 974 310 689

Bodegas Fábregas: 974 310 498

Monte Odina: 974 344 480

Batán de Salas de Beroz:
974 316 217/636 346 392

Bodegas Enate: 974 302 580

Bodegas Alodia: 974 318 265

Bodegas Meler: 679 954 988

Bodega Sommos: 974 269 900

Bodega Otto Bestué: 974 305 157 /
609 303 161

Bodega Raso Huete: 974 305 357 /
636 447 327

Bodega Osca: 974 319 017

Bodegas Obergo: 669 357 866

Asociación para la Promoción Turística del Somontano

Complejo de San Julián,
Avda. de la Merced, 64
22300 Barbastro (Huesca)

Teléfono: 974 316 509

Fax: 974 316 603

info@rutadelvinosomontano.com



“Gardeniers”:

una historia solidaria para distinguir un aceite excepcional

La gastronomía aragonesa acaba de incorporar a su rica despensa un nuevo aceite de oliva virgen extra ecológico: Gardeniers. Se trata de un aceite con denominación de origen Bajo Aragón que, además de sus excepcionales cualidades organolépticas, viene avalado por dos objetivos solidarios: la sostenibilidad y la responsabilidad social.

Gardeniers es un centro Especial de Empleo de ATADES que se creó a finales de 2011, con el objetivo de insertar laboralmente a personas con discapacidad intelectual a través de la agricultura ecológica y la jardinería, al mismo tiempo que promocionar el consumo de verduras autóctonas de temporada.

Fieles a este objetivo de elaborar y comercializar productos ecológicos Gardeniers acaba de presentar y poner a la venta un nuevo aceite de oliva virgen extra con denominación de origen "Aceite del Bajo Aragón". Con ello, incrementa la gama de productos ecológicos que cuenta en su catálogo de ventas como

una apuesta por la sostenibilidad y la responsabilidad social.

Gardeniers tiene un huerto ecológico de 18 hectáreas en Alagón, en la partida de Sonsoles y en un entorno privilegiado en plena huerta del Ebro, regado por aguas del Jalón y el Canal Imperial que bordean la finca. En esa parcela cultivan productos orgánicos de origen autóctono que se venden en el mercado agroecológico que cada sábado se instala en la Plaza José Sinués, de Zaragoza, así como en fruterías, tiendas ecológicas y en grandes superficies como Simply.

Su compromiso

Su firme compromiso es la comida saludable, apostando por promocionar el consumo de verduras ecológicas en los menús de los centros escolares y residencias, entre ellos, los dos colegios de educación especial y las residencias de Atades.



En ese espacio se han ido cultivando y saliendo al mercado una amplia gama de productos: conservas vegetales de cardo y tomate, miel y cremas de verduras. Dispone en el mismo centro de Sonsoles y proyecta para un futuro próximo una planta de transformación para congelados y conservas. Gardeniers inició en 2014 los trámites para exportar sus verduras al mercado europeo. Hoy vende sus productos en Dinamarca, Alemania y Francia.

Como en el huerto ecológico que Gardeniers tiene en Alagón no cuenta con olivos, su primer paso fue coordinar su producción con "La Calandina" almazara del Bajo Aragón, fundada en 1974. Gardeniers expresó a la almazara su objetivo de conseguir un producto único de gran calidad, elaborado con gran esmero. Para ello se buscó la parcela de la que se podría conseguir el mejor fruto y la almazara del Bajo Aragón que trabaja con las mejores tendencias del mercado.

El resultado ha sido un aceite virgen extra, elaborado con la variedad empeltre y que ha alcanzado las mejores calificaciones en el Panel de Cata de Aceite de Aragón. "La Calandina" ha sido la encargada de elaborar y embotellar este aceite que cuenta con las mejores olivas de la cosecha actual. ■



> Directivos y responsables de ATADES en la presentación del aceite de oliva virgen Gardeniers.

EL PRIMER EQUIPO MULTIFUNCIONAL INTELIGENTE CREADO EXCLUSIVAMENTE PARA ABOGADOS Y PROCURADORES



VIVE EN LA ERA
del
**DESPACHO
INTELIGENTE**
desde solo
29* €/mes

ÚNICO EN EL MERCADO
ALMACENAMIENTO EN UN ÚNICO LUGAR



ARCHIVA, BUSCA Y GESTIONA
CUMPLIMIENTO NORMATIVA **LEXNET**



CUMPLE CON LA LEGISLACIÓN
para la presentación de
escritos, traslado de copias
y gestión de notificaciones.



**AHORRA TIEMPO
Y DINERO**
que ocupan tanto
espacio en tu oficina.



**DESHAZTE DE
ARCHIVADORES AZ**
hasta 1 hora al día.



SÉ MÁS PRODUCTIVO
porque puedes dedicarte
a tareas realmente
importantes para tu negocio.

Contacta con nosotros y ¡SMARTIZA tu despacho!

Plataforma Logística Zaragoza PLAZA, C/ Tarento, Nave 1 - 50197 (Zaragoza)
comercial@infocopy.es
www.infocopy.es

976 403 000
infocopy.smartoffice.es