

# JACETANIA AHORA

Publicación de la Asociación de Empresas de La Jacetania

Nº 31 • Verano - 2023

## La falta de relevo aboca al cierre a muchos negocios tradicionales



Los carteles de "Liquidación", "Se Traspasa" o "Cierre por jubilación" se han hecho habituales en el comercio jaqués.

El casco viejo de Jaca no deja de cambiar. La peatonalización lo transformó en un comercio abierto, con nuevas oportunidades de negocio. Pero la digitalización, la competencia de las grandes plataformas on-line, los cambios en los hábitos de consumo, el incremento de los costes fijos y, finalmente, la falta de relevo generacional ha provocado que muchos negocios hayan tenido que bajar la persiana. Algunas calles de Jaca son una sucesión silenciosa de locales cerrados que en el pasado dieron dinamismo a la economía local y vida al centro urbano. La desestructuración del comercio tradicional es una realidad que hay que intentar solucionar para que no provoque efectos irreversibles en el tejido social y económico de Jaca. No se trata de un fenómeno de carácter local sino que se reproduce en todas las ciudades y pueblos del país. ¿Qué pasa cuando los hijos no quieren seguir el negocio familiar? El clásico choque generacional tiene, en este caso, unas consecuencias tangibles en la vida colectiva de una ciudad como Jaca.

La Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos de España denunciaba a principios de este año que mientras las ventas de las grandes superficies han subido un 3%, los comercios de pequeño tamaño han perdido casi un 8% de cuota de mercado en dos años. En 2019, el número de empresas de comercios minoristas estaba en el entorno los 460.000 establecimientos. En 2021 esa cifra se había reducido a menos de 428.000 empresas. Al final de este año, según la UPTA, habrán desaparecido otros 15.000 comercios más.

El pequeño comercio es el gran afectado por las transformaciones experimentadas en el modelo de consumo pero, sobre todo, por los profundos cambios sociológicos de la sociedad española. La tradicional brecha generacional entre padres e hijos adquiere en este terreno el aspecto de una sima porque tiene consecuencias irreversibles en el plano económico. El cartel de "Cerrado por jubilación" expresa una realidad y también un fracaso, porque ilustra la dificultad del comercio tradicional para adaptarse a los nuevos tiempos y resultar atractivo a los jóvenes que inician su camino profesional.

Javier Usieto, experto en empresa familiar, dibuja un cuadro que resume la situación actual: "choque generacional, problemas para identificar nuevos mercados, incapacidad para desarrollar nuevas estrategias de marketing y problemas de adaptación a los nuevos sistemas de venta". Ángel Mesado, que cerró su popular joyería en 2021 después de más de medio siglo de actividad, reconoce con cierto pesar que "ese centro comercial de referencia que antes era Jaca, desde Sobrarbe hasta Ansó, ha desaparecido en el combate con el mundo online".

Hay una realidad tozuda y es la que muestra la dificultad de muchos negocios tradicionales, las tiendas de toda la vida, para sobrevivir debido a que sus fundadores o la generación que los gestiona actualmente no encuentran relevo en sus hijos. La idea clásica de una empresa familiar, en la que las implicaciones emocionales pesan más que cualquier análisis de modelo de negocio, está desapareciendo a marchas forzadas. En lugares como Jaca el elemento demográfico juega además un papel decisivo pues esa falta de relevo casi siempre es por ausencia; es decir, los hijos se van a estudiar fuera y no vuelven. No han sentido el peso de la herencia familiar.

Marian Andrés, presidenta de ACOMSEJA, aporta un dato relevante: "en muchos casos son empresas familiares que nacieron no desde la formación empresarial sino por un espíritu emprendedor". Ese espíritu, como señala la socióloga Nuria Ganuza, "se pierde porque los hijos ya no comparten la misma mirada sobre el negocio familiar y sobre la propia vida que tuvieron y tienen sus padres".

Andrés considera que tanto ACOMSEJA como la propia administración deben trabajar para, al menos, frenar esta tendencia y poner el foco en las posibilidades de negocio que sigue teniendo el comercio tradicional. "El relevo de una empresa tal vez debería empezar a concebirse como una etapa más de la vida de la misma. Y plantearse como un proceso a más largo plazo. Información, apoyo y mediación con posibles emprendedores son fundamentales", señala.

## "Jaca desde el aire" volverá a llenar el cielo de colorido

Del 15 al 17 de septiembre se celebrará la tercera edición de "Jaca desde el aire", la regata de globos aerostáticos que en muy poco tiempo ya se ha convertido en un clásico del final del verano jaqués. El evento, que espera reunir este año a entre ocho y diez participantes, está organizado por ACOMSEJA y el Ayuntamiento de Jaca. El objetivo de la organización es contribuir a desestacionalizar la oferta turística en Jaca y comarca. La Ciudadela será nuevamente el punto de despegue de los globos.

## Los alcaldes de Jaca y Sabiñánigo se comprometen a trabajar en proyectos en común



La alcaldesa de Sabiñánigo, Berta Fernández, y el nuevo alcalde de Jaca, Carlos Serrano, aceptaron la invitación de ACOMSEJA para participar en un interesante diálogo, que tuvo lugar en la sede de la Asociación, en el que abordaron diferentes temas que afectan a ambas ciudades, y por extensión a las comarcas de Jacetania y Alto Gállego. Ambos mostraron su voluntad de colaborar en proyectos comunes que puedan beneficiar al territorio y no descartaron la creación de una mesa permanente de trabajo en la que se planteen estrategias y proyectos de futuro.

## Avelina Cored: "La mujer necesita mayor presencia en las empresas"

La vicepresidenta de CEOE-Cepyme Huesca y de la Asociación de Mujeres Empresarias de la Provincia de Huesca, señala en una entrevista concedida a Jacetania AHORA (contraportada), que aunque se han producido importantes avances en los últimos años en Aragón, todavía queda mucho camino por recorrer para que la mujer tenga el mismo nivel de presencia e influencia que el hombre en el mundo empresarial. "Espero y deseo que más pronto que tarde no sea necesario reivindicar la igualdad entre hombres y mujeres", indica.

**oroel CASA**  
inmobiliaria

# Residencial Badaguás Pueblo

Apartamentos tipo dúplex de 1 y 2 dormitorios, garaje, buenas vistas, techos altos en madera, cocina amueblada.

*Entorno privilegiado, junto a Jaca*

Desde **98.000 €**

Mayor, 47 • Jaca 974 36 06 36 [oroelcasa.com](http://oroelcasa.com)

Badaguás Pueblo

Déjate sorprender por

**PIRINEOS**  
Gourmet

Productos Gourmet con el auténtico sabor de los Pirineos

Vinos, quesos, embutidos, cervezas, chocolates, conservas y mucho más.

Calle Obispo 8, Jaca  
667254528  
@PirineosGourmet

Para más información +34 974 57 95 57

Síguenos en redes @campingelarrebol

**el arrebol**  
Restaurante

UNA EXPERIENCIA GASTRONÓMICA PARA PALADARES EXIGENTES

- Amplios espacios para grupos
- Celebraciones y eventos privados
- Menú mediodía y carta para cenas
- Rincón con juegos para peques
- Completísima selección de vinos
- Vistas panorámicas a Oroel

El amor se cocina a fuego lento y se devora en un instante.  
**¡VEN A COMER AUNQUE NO TE ALOJES CON NOSOTROS!**

Visita nuestra página web  
[www.campingelarrebol.com](http://www.campingelarrebol.com)

# Cuando nadie quiere continuar el negocio familiar

La Pastelería La Imperial anunció en el suplemento especial de fiestas de Jaca de El Pirineo Aragonés que cerraba después de 120 años de actividad. Lo hizo de una manera discreta, con una simple despedida y un agradecimiento a sus clientes. Cuando un negocio de tanta tradición se cierra en una localidad pequeña como Jaca el impacto no es solo económico sino también emocional, pues con él se va la memoria de varias generaciones y una parte del paisaje urbano. La falta de relevo generacional o la imposibilidad de traspasarlo ha empujado a numerosos negocios familiares de larga trayectoria a echar el cierre en los últimos años en toda la comarca. La cifra de autónomos en España que el año pasado se vieron obligados a cerrar sus negocios ascendió a 21.000 y según los datos que maneja la Confederación Española de Comercio (CEC), el número de autónomos en este sector no ha parado de descender, de manera continuada, en los últimos años.



La pastelería La Imperial cerró el 25 de junio después de 120 años de actividad.

La digitalización, la competencia con el comercio electrónico y la falta de relevo generacional son, además de la enorme subida de los costes laborales y energéticos, las principales causas de los cierres de miles de negocios tradicionales. Así lo explica Rafael Torres, presidente de la Confederación Española de Comercio (CEC), que alerta de una situación que va a empeorar en los próximos años. Se da la circunstancia además de que en muchos casos "como el autónomo no ve una sucesión, o ningún hijo o hija que quiera hacerse cargo del negocio, lo que están haciendo es anticipar los cierres en cuanto tienen problemas", señala Torres.

Aunque hay muchas razones de tipo económico y sociológico que deben ser incorporadas al análisis, lo cierto es que cada vez existen menos nuevos autónomos jóvenes que estén dispuestos a hacerse cargo de un traspaso. Los expertos que estudian el vertiginoso declive del comercio tradicional en España coinciden en que parte del problema tiene que ver con la sensación que está trasladando el pequeño comercio: "no es atractivo para que alguien joven decida coger un negocio, adaptarlo y modernizarlo a los nuevos modelos y hábitos de consumo".

El pequeño comercio aporta el 17% de las cotizaciones a la Seguridad Social en España y representa en-

tre un 12% y un 13% del total del PIB español. Sin embargo existe una queja tradicional que tiene que ver con la falta de apoyos por parte de la administración y la existencia de un marco regulatorio que en muchos casos acaba asfixiando al comerciante. Ángel Mesado, que cerró su joyería a finales de 2021 después de medio siglo de actividad, confiesa que junto al ago-

## El pequeño comercio aporta el 17% de las cotizaciones a la Seguridad Social en España

## Sólo el 15 % de las empresas familiares llega a la tercera generación

tamiento después de tantos años de vida profesional se unía "la presión fiscal, las numerosas inspecciones de todo tipo que debíamos afrontar con frecuencia, el papeleo, las declaraciones trimestrales... ser autónomo requiere un gran esfuerzo".

También opina en este sentido José María García, director de la Comisión de Economía de CEOE Aragón, quien considera que "Aragón tiene que adoptar en el corto plazo medidas para mejorar la fiscalidad y el marco normativo, ofrecer incentivos a los emprendedores y revisar las cotizaciones a la Seguridad social para que al menos sean más transparentes". García apunta que en los últimos ocho años se han cerrado en Aragón 467 empresas y se han dado de baja 6.336 autónomos; lo atribuye tanto a causas empresariales como demográficas.

La socióloga Nuria Ganuza, que es directora de la agencia de colocación de CEOE Cepyme Huesca, argumenta que la grave falta de mano de obra en oficios tradicionales, que tiene su derivada en el comercio tradicional, "es la consecuencia de muchos fenómenos que en buena medida hemos provocado la generación del "Baby Boom", como la falta de incentivo a la FP, la desaparición de la figura del aprendiz, la falta de aprendizaje y la idea de que tiene que primar la inmediatez sobre el mérito". Este cuadro explicaría, en parte, la dificultad a la que se enfrentan muchos comerciantes y hosteleros cuando en las puertas de la jubilación quieren que sus hijos tomen el relevo. Pero no es solo esto.

Se sabe que sólo el 15 % de las empresas familiares llega a la tercera generación y a la segunda todavía alcanza el 60% porque los fundadores están presentes y, por lo tanto, son garantes de la continuidad del negocio. Pero como explica Javier Usieto, experto en empresa familiar, la mayoría de estas empresas son "negocios muy personalizados en los que el fundador es el alma mater y si él no está, no funciona. Cuando una persona vende su empresa los propios clientes se van porque ya no está el fundador". A este análisis suma una variable Salvador Coreo, director general CEOE-Cepyme Huesca: "la transformación digital ha provocado un profundo cambio en los negocios tradicionales y algunos no se adaptan a estos cambios, cada vez más vertiginosos, y desisten de continuar".

**Lacolada**  
de Jaca

LAVANDERIAS AUTO-SERVICIO

LAVE SUS MANTAS, EDREDONES, CORTINAS  
Y TODA SU ROPA DIARIA

**614 387 368**

Calle Correos esq. Domingo Miral - Jaca



**LAVANDERIA  
AUTOSERVICIO**

Servicio completo de lavado,  
secado y doblado. Con opción  
de entrega a domicilio o  
alojamiento.



Horario de atención personalizada  
Lunes a viernes de 10.30 a 13.30  
y de 16.30 a 19.30 hs

DE LUNES A DOMINGO  
365 DIAS DE 8:00 A 22:00



## El drama silencioso de una tienda cerrada

El porcentaje de comercios tradicionales que cierra no es el más elevado pero sí el que más huella deja, especialmente en localidades pequeñas como Jaca o en los pueblos de la comarca. El impacto que genera trasciende de lo económico y se instala en el terreno de las emociones y de los recuerdos. Antonio Palacios, ha explicado estas semanas que tras cerrar la pastelería La Imperial el pasado mes de junio "clientes de toda la vida se me han echado a llorar en la calle. Te dicen 'es el cumpleaños de mi nieta, ¿qué hago?'. Llegas a casa pensando: ¿me habrá precipitado?".

Esas tiendas "de toda la vida" forman parte de la identidad del lugar y han contribuido a forjar una personalidad y también cierto orgullo de pertenencia: hay comercio tradicional porque hay comercio de calidad. En un sector en el que la vida de los nuevos negocios cada vez es más corta, el cierre de los que supieron aguantar durante décadas todas las crisis que llegaron, tiene el efecto de una depresión colectiva.

En los últimos años han cerrado la persiana numerosos negocios que llevaban varias décadas de actividad; en su lugar hay ahora nuevos establecimientos o, simplemente,

un cartel de "se alquila". Los hijos no quisieron asumir el negocio pero tampoco encontraron a nadie que lo quisiera adquirir en traspaso. No es un fenómeno local; como recuerda el economista zaragozano José María García: "este es un problema que afecta a todas las ciudades de España, con especial incidencia en los centros urbanos, que concentran el comercio tradicional", señala.

Ángel Mesado se muestra pesimista sobre el futuro del comercio local; "los hijos no quieren continuar, han hecho carrera, se han ido y no quieren volver. Prefieren el mundo de la empresa, un horario de trabajo y cierta tranquilidad". La presidenta de ACOMSEJA, Marian Bandrés, recuerda que buena parte de estos negocios "son empresas familiares que nacieron no desde la formación empresarial sino por un espíritu emprendedor. Son el ejemplo vivo de que la economía circular funciona y nutre de vida a territorios como el nuestro, pero en la actualidad se enfrentan a un reto decisivo y para el que en muchos casos no encuentran apoyo ni mucho menos solución: el relevo".

¿Y cómo hacer que los negocios tradicionales resulten atractivos a las nuevas generaciones? La socióloga Nuria

Ganuza cree que todo pasa por "mejorar la formación en los oficios y contagiar el entusiasmo por el esfuerzo y el trabajo bien hecho. Es importante ganar dinero pero también el mérito de hacerlo bien". Bandrés no lo tiene del todo claro: "no es fácil porque la cultura de nuestros jóvenes en general va por otro lado". En este sentido recuerda que muchos de los socios más veteranos de ACOMSEJA "nos manifiestan que ni se plantean poner el cartel de "se traspasa"; directamente colgarán el de "cerrado por jubilación".

¿Y la administración? Desde la Asociación de Empresas de la Jacetania se defiende la implicación del Ayuntamiento a través de una oficina que pudiera intervenir o mediar en los procesos de negociación para el traspaso de negocios, en muchos casos enquistados durante años, o que identificara a posibles compradores. José Manuel Prada, nuevo concejal de Consumo, Comercio y Hostelería del Ayuntamiento de Jaca, está de acuerdo con esta propuesta y de hecho ha anunciado la reorientación de la Oficina de Fomento, creada por el anterior equipo de gobierno de Juan Manuel Ramón, para que se enfoque en la captación de inversores o emprendedores que puedan estar interesados en establecer o adquirir negocios en Jaca.



**Javier Usieto**  
Experto en empresa familiar

"Los dos últimos años han sido una auténtica hecatombe por la pandemia y los problemas económicos derivados de la guerra de Ucrania. 7 de cada 10 empresas familiares están con problemas, 5 de cada 10 no confían en el futuro y 4 de cada 10 lo tienen muy negro para sobrevivir".



**Salvador Coreo**  
Dtor. general CEOE-Cepyme Huesca

"El principal activo de las empresas son los clientes pero también la capacidad de sus dueños para interpretar lo que está pasando en la sociedad, los cambios que se están produciendo. Si se tiene la capacidad de anticiparse y dar respuesta a esos cambios, habrá futuro".



**José María García**  
Dtor. Comisión de Economía CEOE Aragón

"La población en Aragón está envejeciendo, la base de la pirámide demográfica se ha invertido, y cada vez es más difícil encontrar a gente joven que quiera tomar el relevo no solo en negocios familiares sino en otras empresas. En lugares pequeños como Jaca esto es más evidente".



**Nuria Ganuza**  
Socióloga

"Hay que transmitir a las nuevas generaciones que los negocios tradicionales requieren sacrificio pero también tienen un retorno, que no es solo personal sino también una contribución a la sociedad. Hay que prestigiar los oficios y subrayar su importancia en la sociedad".



**Ángel Mesado**  
Joyería Mesado

"El comercio ha cambiado mucho, se parece poco al que conocimos en nuestros inicios. Nos dicen que nos tenemos que modernizar pero es muy difícil competir desde una pequeña ciudad con estos gigantes. Pero, pese a todo, merece la pena emprender y apostar por la economía local".



**Antonio Palacios**  
Pastelería La Imperial

"El problema principal es que no viene nadie detrás, esta falta de relevo generacional nos está afectando a muchos negocios de Jaca, en especial a los de gremios tan sacrificados como el nuestro, que tras alcanzar la edad de jubilación no hemos encontrado la manera de mantener la puerta abierta".

EDITA: Acomseja

DIRECCIÓN Y REDACCIÓN:  
Juan Gavasa Rapún  
comunicación@acomseja.com

DISEÑO y PUBLICIDAD:  
ERRECE estudio / 974 356 022

IMPRIME: EPPA  
DEPÓSITO LEGAL: D.L.: HU 28-2016

**ACOMSEJA**  
ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE LA JACETANIA

**GOBIERNO DE ARAGON**  
Departamento de Industria  
Comercio y Turismo

José Manuel Prada. Concejal de Consumo, Comercio y Hostelería del Ayuntamiento de Jaca

## “Nuestro modelo turístico está anclado en los 80”

José Manuel Prada (Bilbao, 1976) es el nuevo concejal de Consumo, Comercio y Hostelería del Ayuntamiento de Jaca tras el acuerdo de gobierno que su partido, Aragoneses, alcanzó con el Partido Popular para la legislatura que se acaba de iniciar. Prada ya fue concejal entre 2009 y 2015, precisamente con los populares; primero en la oposición y después como concejal de Deportes en la corporación que presidió Víctor Barrio entre 2011 y 2015. Empresario de hostelería, Prada defiende en esta entrevista la necesidad de revisar el modelo turístico de la ciudad, que considera anclado en los 80, promover y facilitar la llegada de nuevas inversiones, explorar nuevos nichos de mercado y convertir a la administración local en un “ente proactivo” en la generación de economía.



José Manuel Prada, nuevo concejal de Consumo, Comercio y Hostelería.

### ¿Qué relación plantea con la Asociación de Empresas de la Jacetania?

Lo primero que tenemos que tener claro es que los unos sin los otros no tienen ningún sentido. La política y la empresa tienen que ir de la mano y no nos valen las imposiciones por ninguna de las dos partes. Ha habido tiempos en los que ha existido ese tipo de imposición política, haciendo oídos sordos de lo que decía la calle y de lo que decían las asociaciones. Lo primero que vamos a proponer es que esa mesa de desarrollo que se iba realizando un poco a salto de mata, sin ninguna periodicidad y sin ningún reglamento establecido, se convierta en un órgano colegiado en el cual se establezcan periodicidades, órdenes del día y unos trabajos que van a ir llevándonos a esos entendimientos y consensos que luego tendremos que elevar a las comisiones pertinentes y en su caso a aprobación en pleno. Pero sobre todo esos máximos consensos que tenemos que tener para llevar los temas adelante. Hay ejemplos recientes como la casi prohibición de las autocaravanas o los pisos de uso turístico. O se consiguen amplios consensos por todas las partes o no tiene sentido fijar unos criterios que irán cambiándose en función de quién gobierne.

### ¿Contempla el nuevo equipo de gobierno la revisión de la normativa que regula el tratamiento de las fachadas de los establecimientos comerciales del casco viejo?

Nosotros volvemos a esos amplios consensos. Somos partidarios de conservar esos elementos históricos, patrimoniales y estéticos que debe de guardar un casco histórico como el nuestro, que está catalogado y que está conservado de una manera muy férrea. Pero es cierto que los tiempos cambian, que las técnicas de construcción también han evolucionado y que no podemos ser rígidos en ese aspecto. Un edificio histórico, incluso catalogado, puede mantener su estética dotando a esos bajos comerciales de un tratamiento diferente al del resto de la fachada, si lo que apostamos es por un centro comercial abierto. Ahí sí que tenemos que ser un poco flexibles y razonables, protegiendo los elementos que es necesario proteger, pero también siendo conscientes de que si no hay un tejido comercial y una vida en esas calles, al final nadie va a apostar por rehabilitar y conservar esos edificios. Una manera de conservarlos es dotarlos de vida y esto se

hace habitándolos y dando actividad a sus bajos comerciales. Y el primero que tiene que dar ejemplo es el propio Ayuntamiento dando utilidad a todos los edificios de su propiedad que mantiene actualmente sin uso dentro del casco histórico.

### ¿De qué manera puede el Ayuntamiento dar ese ejemplo?

Nuestro partido, que ha asumido también la concejalía de emprendimiento y turismo, hemos planteado reabrir la Torre de la Cárcel para concentrar ambas delegaciones, porque entendemos que estos edificios tienen que estar vivos. Pondremos seguramente encima de la mesa a lo largo de estos cuatro años la reapertura del Casino, la Casa Irigoyen, la Casa Capuchinos, está en marcha el antiguo hospital, abriremos el museo de Juliana Petriz... al final son acciones que sirven para apostar por un casco vivo.

### ¿Qué criterios han seguido para darle contenido a las dos concejalías que van a gestionar los dos concejales de su partido?

Cuando a los de Jaca nos preguntan que de qué vivimos respondemos sin dudar que del turismo. Pero luego vemos qué esfuerzos se hacen desde la administración en este tema y nos encontramos que el área de turismo, que englobaba también fomento del empleo, tenía un técnico con dos administrativos en la oficina de turismo, y en el área de fomento tenía un director de una oficina sin más, sin ningún auxiliar administrativo que lo apoyara, y que tenía que echar mano de otras áreas. Si dentro de la mayor empresa que hay en la ciudad, que es el Ayuntamiento, solo tenemos cinco personas vinculadas al desarrollo económico y al turismo y se nos llena la boca diciendo que ésta es nuestra gran gallina de los huevos de oro, estamos empezando mal. Nuestra idea es comenzar poco a poco a gestionar esas áreas de manera diferenciada pero coordinada.

### ¿Cómo?

Por un lado el fomento empresarial, el emprendimiento, atraer empresas de nuevas tecnologías, las famosas startups que ahora también se están desarrollando muchísimo... todo esto tiene que ir por un lado junto a ese desarrollo industrial que también habrá que poner encima de la mesa con el polígono de Martillu

y Pardinilla en el horizonte ante la perspectiva de la mejora de nuestras comunicaciones. Por otro lado, el turismo, en el que tiene que estar la marca Jaca, vender nuestros potenciales y mantener el nivel que tuvo Jaca allá por los años 80.

### ¿Considera que ya no tiene el mismo nivel?

Lo tuvo. Nos hemos dado cuenta de que vivimos de rentas: ha evolucionado la sociedad y la ciudad pero seguimos anclados en ese modelo turístico de los años 80. No se nos tiene que caer la cara de vergüenza por ello pero ha llegado el momento de hacer un cambio total, de ser diferentes, de subirnos al tren de la modernidad, de apostar por nuevos nichos de mercado que casualmente son los que ahora incluso estamos denostando, como el de las autocaravanas que mencionaba antes. Parece que hablamos de un tipo de turismo de tercera división cuando se trata de un turismo top en todo el mundo. Cuando nos viene un grupo de moteros a la ciudad parece que vienen los Ángeles del Infierno a invadirnos pero el turismo de moto tiene muchísima calidad. Estamos viendo nuevas figuras de turismo como son los pisos de uso turístico. Las demonizamos pero es una fuente de economía para los inversores locales que tienen esas propiedades. Hay que cuidarla pero con una serie de reglamentaciones.

### ¿De qué modo el Ayuntamiento puede liderar ese cambio de modelo turístico?

Tenemos que ser proactivos y los primeros en subirnos a ese carro tenemos que ser las administraciones. No podemos en ningún caso vetar ninguna propuesta que venga para generar economía en nuestra ciudad. La podremos reglar, limitar, acompañar, pero no podemos coartar nunca esa inversión. Conocemos casos concretos de gente que ha querido invertir en nuestra ciudad y no le hemos puesto más que trabas. Se han instalado a pocos kilómetros y ahora son nichos de mercado. Habrá ideas que son imposibles y otras inaceptables pero nunca hay que dar un no de entrada. Estamos en una economía de libre mercado. No podemos parar ciertas inercias que nos vienen marcadas con la sociedad. Al fombra roja a todo aquel que quiera invertir un euro en nuestra ciudad. Pero tenemos que saber qué tipo de empresas y actividades podemos absorber en nuestro territorio, no todo vale. Y hay que moverse para buscar esa empresa, no se puede hacer desde un despacho. También queremos contar con esa gran diáspora jacetana por el mundo, muchos ocupando puestos de responsabilidad en grandes empresas y generando economía por el mundo. Van a tener mucho que decir y nos pueden ayudar mucho.

### ¿Cómo se puede aligerar la burocracia a la que se enfrentan quienes quieren abrir un negocio en la ciudad? Esta es una queja muy recurrente.

Sorprende que no exista ya una figura dentro de la administración municipal, que es la empresa más grande de Jaca, que ayude a esa persona. Tiene que haber una figura que ayude y acompañe al emprendedor, que le facilite las cosas. Quizás no estamos acostumbrados a recibir un gran número de peticiones y por eso no hay una estructura más racional, pero no puede ser que ahora un ciudadano tenga que pasar por todas y cada una de las áreas municipales que intervienen en la apertura de un simple establecimiento comercial. El emprendedor tiene que sentir que una vez que entra al Ayuntamiento va a encontrar ayuda y facilidades. Tiene que ser una administración proactiva y es tiempo ya de lanzar una ventanilla única, de la que se viene hablando desde hace años.

## Se traspasa negocio, hablemos

Una gran parte del tejido empresarial de nuestro país está formado por autónomos y pequeñas empresas, y nuestro territorio es un reflejo de esta realidad. En muchos casos son empresas familiares que nacieron, no desde la formación empresarial, sino por un espíritu emprendedor. Todas ellas han subsistido y prosperado con esfuerzo y dedicación personal enfrentándose a retos diarios y dificultades. Y, a pesar de ello, su espíritu de continuidad las ha convertido en el sostén económico de muchas familias, en pilar social y económico a nivel local y nacional. Son el ejemplo vivo de que la economía circular funciona y nutre de vida a territorios como el nuestro, pero en la actualidad se enfrentan a un reto decisivo, y para el que demasiado a menudo no encuentran apoyo ni solución: el relevo generacional.

¿Por qué un negocio rentable y en pleno funcionamiento tiene tantas dificultades para dejar las riendas en manos de la siguiente generación?

¿Hábitos de consumo?

¿Falta de vocación?

¿Educación de las nuevas generaciones?

¿Falta de espíritu emprendedor?

¿Dificultades económicas y/o trabas administrativas?

Traspasar un negocio no es solo hacer un cambio de titularidad: intervienen factores y valores intangibles que son los que realmente le aportan más valor. La experiencia y los clientes son elementos difícilmente valorables económicamente. En un lugar como Jaca los "negocios de toda la vida" con carisma, personalidad y características inconfundibles que todos re-

conocemos van dando paso a otro tipo de negocios más enfocados a la compra por parte del turista o visitante ocasional. Ambas opciones deberían convivir, y son precisamente los primeros los que van bajando la persiana sin alternativa de continuidad. Cuando un negocio tradicional cierra también desaparece una señal de identidad de nuestra ciudad; hay un desgarramiento emocional.



La falta de apoyo de la administración y la cultura actual tienen mucho que ver en este asunto pero también es verdad que ninguno de nosotros lo tuvo fácil cuando montó su negocio, o al menos la mayoría. En un sitio como Jaca no sería tan complicado establecer un apoyo por parte de la administración: una oficina de Fomento, o llámesese como se quiera, que no sea solo un área de asesoramiento al emprendimiento

sino una herramienta para poner en contacto negocios con posibles emprendedores o inversores.

Por otra parte, el relevo de una empresa debería empezar a concebirse como una etapa más de la vida de la misma, y plantearse como un proceso natural, negociable, flexible, abierto a multitud de opciones y condiciones inusuales que podrían consensuarse entre relevo y relevado, beneficiosas para ambas partes y que facilitarían la transición hacia una nueva etapa. Cualquier cosa menos el cierre irreversible. Abramos la mente en este punto, el mundo evoluciona y sabemos que nuevas formas de hacer las cosas son posibles, tal vez este tipo de acuerdos nos hagan cambiar el cartel de "Cerrado por jubilación" por el de "Se Traspasa Negocio, hablemos".

Si duda no es tarea fácil, la cultura de nuestros jóvenes en general va por otro lado: ¿Hemos sabido entenderlos? ¿Cuántas veces nos han escuchado decir en casa, tras interminables horas de trabajo, que esto no lo quiero para mis hijos? El trato recibido por autónomos y pequeñas empresas no hace la embajada especialmente atractiva; en ningún país de Europa se trata peor a los autónomos y emprendedores que en España. ¿Alguien ha escuchado en esta pasada campaña electoral a algún partido político poner sobre la mesa un proyecto serio pensando en los autónomos y favoreciendo el emprendimiento?

Marian Bandrés.

Presidenta de ACOMSEJA

## La recuperación del turismo salvó la economía en 2022

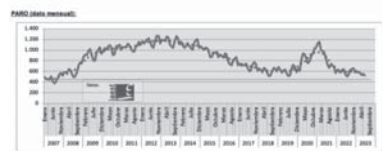
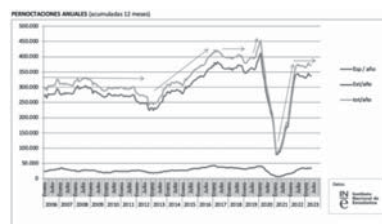
El sector turístico español ha desempeñado un papel crucial en la recuperación económica del país en 2022, según destaca el Informe Anual del Banco de España. El turismo extranjero generó ingresos de 69.100 millones de euros, confirmando su importancia en la recuperación económica. Después de la dura crisis provocada por la pandemia mundial y a pesar de la actual crisis inflacionaria, el turismo está recuperando su actividad a un ritmo sorprendente.

En Jaca los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) muestran que el volumen de pernoctaciones ha experimentado una recuperación en forma de V durante 2022, aunque todavía se sitúa por debajo de los niveles previos a la crisis.

Es importante analizar los antecedentes para comprender la situación durante el pasado año. Antes de la crisis financiera de 2008, Jaca solía registrar alrededor de 300.000 a 350.000 pernoctaciones anuales. La crisis redujo las pernoctaciones a un nivel cercano a las 250.000 anuales, coincidiendo con un aumento de la oferta hotelera debido al "boom inmobiliario". Este incremento del 33% en la oferta, combinado con una caída del 40% en la demanda, desencadenó una burbuja que tuvo un impacto devastador en las empresas turísticas locales y en el sector servicios de la comarca.

Conforme se salió de la larga crisis financiera, el sector turístico de Jaca comenzó a crecer nuevamente, alcanzando entre 400.000 y 450.000 pernoctaciones anuales, niveles similares a los previos a la crisis, pero con más plazas hoteleras en el mercado (menor ocupación).

El turismo impulsó el sector servicios, que se convirtió en el principal motor económico de la comarca, ge-



nerando prácticamente pleno empleo, con una cifra alrededor de los 600 desempleados en promedio.

Sin embargo, la pandemia mundial y la crisis de COVID-19 tuvieron un impacto significativo en el sector turístico. A partir de marzo de 2020, las restricciones y confinamientos provocaron enormes pérdidas en las empresas del sector. Las pernoctaciones cayeron drásticamente de las 450.000 a menos de 100.000 anuales, y el desempleo volvió a aumentar.

A partir de mayo de 2021, con la flexibilización de las restricciones, la actividad turística comenzó a recupe-

rase lentamente en Jaca. Durante 2022, el primer año completo sin restricciones de movilidad, el sector demostró una fuerte capacidad de recuperación, aunque no se alcanzaron las cifras pre-pandemia.

En la situación actual, a mediados de 2023, el número de pernoctaciones se estabiliza por debajo de las 400.000 anuales, con una situación desfavorable derivada de la guerra de Ucrania y el incremento de los costos energéticos y alimentarios.

Sin haber recuperado el volumen pre-pandemia, existen riesgos asociados a la inflación y al aumento de los costos que podrían afectar el consumo y la rentabilidad del sector. Aunque el turismo de lujo puede ser menos sensible al incremento de precios, el resto del sector podría enfrentar dificultades para adaptarse.

Además, todavía se perciben secuelas de la pandemia. El cierre prolongado ha llevado a muchos trabajadores de la hostelería a buscar empleo en otros sectores, lo que dificulta la reconstrucción de este importante componente del tejido empresarial.

En resumen, el turismo ha desempeñado un papel crucial en la recuperación económica de nuestra Comarca en 2022. Sin embargo, existen riesgos asociados a la inflación y al aumento de los costos, así como secuelas persistentes de la pandemia que requieren atención para garantizar una recuperación sostenible en el sector turístico durante este 2023.

Pedro Marco.  
INTURMARK Hoteles

# Vaya globo!

Del 15 al 17 de septiembre se celebrará la tercera edición de "Jaca desde el aire", la regata de globos aerostáticos que en muy poco tiempo ya se ha convertido en un clásico del final del verano jaqués. El evento, que espera reunir este año a entre ocho y diez participantes, está organizado por ACOMSEJA y el Ayuntamiento de Jaca. Nuevamente será la Ciudadela el punto de despegue de los globos aerostáticos. El objetivo de la organización de este evento es contribuir a desestacionalizar la oferta turística en Jaca y comarca, creando un evento de participación ciudadana con gran repercusión mediática y en redes sociales. La regata ya forma parte del calendario oficial de la Real Federación Española de Aerostación (RFAE).



La "Night Glow" volverá a reunir a cientos de personas en la Ciudadela de Jaca, en una noche de color, calor y muchas fotografías.

En cada jornada se producirán una o varias pruebas puntuables en las que las aeronaves participantes surcarán los cielos de la ciudad. Además, como ya es tradicional, se celebrará una exhibición estática nocturna en los glaciés de la ciudadela, conocida como "Night Glow", que en las dos anteriores ediciones fue sin duda uno de los momentos más espectaculares y concurridos de las regatas. De hecho, muchas de las fotos que circulan durante esos días en redes sociales captan esos momentos cargados de luz y vistosidad.

Daniel Cruz, director comercial de ACOMSEJA y coordinador de la Regata, señala que este año "se está preparando con mucho mimo por parte de ambas partes, tanto los regatistas como los organizadores. Se van a incluir algunas novedades que seguro harán las delicias del público asistente. Entre ellas destaca la recuperación del Globo Cautivo, que permitirá a quien lo desee ascender unos metros dentro del globo sin liberar el ancla del suelo. La regata competitiva, en las que se disputarán puntos para la clasificación del circuito nacional, constará de cuatro pruebas diferentes que atenderán a varios criterios técnicos y de habilidad

Cruz destaca la buena sintonía con el nuevo equipo de gobierno del Ayuntamiento de Jaca, que "quiere relanzar un evento que seguro será muy vistoso y mas participativo. En buena sintonía el duro trabajo que realizamos seguro llegará a buen término y Jaca



se consolidará como un lugar de referencia para este tipo de actividades". Marian Bandrés, presidenta de ACOMSEJA, indica por su parte que la Asociación considera que apoyar eventos de este tipo "contribuye a prolongar el verano jaqués, fijar nuevas citas en el calendario de eventos y atraer a nuevos turistas que buscan este tipo de competiciones".

## PROGRAMACIÓN

**Viernes:**  
15:00 a 17:00 h. Llegada de participantes al alojamiento Albergue Escuelas Pías de Jaca.  
16:00 a 18:00 h. Carga de gas.  
19:30 h. Primer vuelo

**Sábado:**  
8:00 h. Vuelo matutino  
(depende de condiciones meteorológicas)  
16:00-18:00 h. Carga de gas.  
19:00 h. Vuelo de tarde.  
22:00-24.00 h. Night Glow

**Domingo:**  
8:00 h. Vuelo matutino despegue  
(depende de condiciones meteorológicas)  
13:00 h. Entrega de premios y catering final  
(Llano de Samper)  
Despedida de participantes



## COMERCIAL AGRARIA EL LLANO

Piensos para animales de granja y compañía • Fertilizantes • Semillas

Planta de hortaliza • Flores y plantas • Suministros agrícolas

Medicamentos veterinarios

C/ Río Cinca, 6 Nave A3 Pol. Llano de la Victoria • JACA • 629 73 41 56 • jpcarcas@comercialagrariaelllano.com

## CONVERSACIONES. Berta Fernández y Carlos Serrano

# Jaca y Sabiñánigo: tiempo de unión, acuerdos y consensos

Berta Fernández (PSOE) inició el pasado 17 de junio su tercera legislatura al frente del Ayuntamiento de Sabiñánigo (en la legislatura de 2015-2019 sustituyó a Jesús Lasierra en 2018); y Carlos Serrano (PP) se estrenó ese mismo día como alcalde de Jaca tras ser concejal entre 2019 y 2023. Ambos coincidieron como diputados provinciales en la anterior legislatura, donde compartieron debates, conversaciones e inquietudes. ACOMSEJA ha reunido por primera vez a los alcaldes de las dos ciudades vecinas, las más importantes del Pirineo aragonés, para analizar el pasado y reflexionar sobre el futuro, en la convicción de que los retos y desafíos a los que se enfrenta el territorio exigen unir fuerzas y trabajar de manera conjunta por el bien común.

¿Cómo consideráis que es actualmente el estado de las relaciones entre Jaca y Sabiñánigo?

### Berta Fernández

Yo creo que siempre ha habido muy buenas relaciones. Son dos ciudades que se complementan muy bien y sus ciudadanos se mueven de una para otra con mucha frecuencia, tanto por razones profesionales como de ocio. Cada vez hay más personas que trabajan en la ciudad vecina y no hay más que ver las nóminas que hay en las fábricas de Sabiñánigo, cuánta gente de Jaca trabaja en nuestras fábricas. Mucha gente está matriculada en el Conservatorio de Música o en la Escuela Oficial de Idiomas pero también en los ciclos formativos; el año pasado había cuarenta y seis personas de Jaca que estaban matriculadas en los ciclos formativos de Sabiñánigo y unos veinte en sentido inverso.

### Carlos Serrano

Yo la definiría como una rivalidad sana. Me refiero a una rivalidad en el aspecto social y humano porque siempre, cuando hemos tenido fiestas patronales o grandes celebraciones, dentro de ese espíritu de rivalidad sana escuchamos en Jaca el Primer Viernes de Mayo "es de Sabi el que no bote, es"; y el otro día en las vaquillas de las fiestas de Santiago la gente gritaba "es de Jaca el que no bote...". Yo lo veo como un ejercicio sano de expresión. En la práctica, llevamos tiempo compartiendo muchas cuestiones sociales y una relación en el ámbito cultural o profesional que provoca un trasvase fluido y permanente. Yo destaco, como decía Berta, el elevado número de gente de Jaca que va a Sabiñánigo al Conservatorio o a la Escuela de Idiomas; en este aspecto educativo nos lleváis unos años de ventaja.

¿Se dan las condiciones o existe la necesidad de crear una mesa permanente de trabajo entre Jaca y Sabiñánigo? ¿Puede ser un formato de trabajo de cara a la nueva legislatura?

### Carlos Serrano

Crear una mesa de trabajo siempre es positivo y de algún modo siempre ha existido esa comunicación. Recientemente no hubo una mesa de trabajo como tal pero sí que hubo un amplio diálogo por el tema de la instalación de grandes parques fotovoltaicos porque había que buscar elementos en común ya que las lindes entre los términos municipales de Jaca y Sabiñánigo iban correlacionadas. Tenemos muchos temas en común y compartimos un punto estratégico que es ese proyecto de plataforma logística Pardinilla-Martillué y aquí sí que deberíamos de sentar las bases para ver de qué estructura dotamos a este proyecto y cómo avanzamos.

### Berta Fernández

Sería interesante porque tenemos necesidades similares y la unión hace la fuerza. La posibilidad de compartir proyectos siempre beneficiaría a ambas partes a través de mesas de trabajo o reuniones puntuales. Lo importante es que las relaciones institucionales sean lo suficientemente fluidas para que esas reuniones o plataformas de trabajo den resultados. Cuando surgen determinados problemas ya hemos visto que somos capaces de llegar a acuerdos y de buscar regulaciones muy parecidas. Ahora sería momento de buscar nuevos objetivos. Como bien dice Carlos, esa plataforma logística Pardinilla-Martillué sería muy interesante.

El deporte y la cultura son importantes elementos de dinamización social y económica en ambas ciudades. ¿Por qué no se aprovecha la cercanía y complementariedad de Jaca y Sabiñánigo para organizar o promover desde la iniciativa pública eventos compartidos?

### Berta Fernández

Es cierto que somos sociedades distintas y que se mueven de manera diferente. Lo digo porque en Sabiñánigo toda la política cultural está marcada por unas directrices muy características que funcionan muy bien durante la semana pero no tanto durante el fin de semana. En cambio tengo la sensación de que en Jaca, por lo que he podido vivir, es lo contrario, funciona mejor el fin de semana. Pero eso no evita que pudiéramos pensar en algunos proyectos que implicaran a las dos localidades y que pudieran ser interesantes.

### Carlos Serrano

Berta tiene más años y más experiencia al frente de la alcaldía y por lo tanto sabe mejor cómo han sido estas relaciones. Pero estoy de acuerdo con ella en que a pesar de la cercanía somos sociedades muy diferenciadas pero eso no significa que vivamos de espaldas el uno del otro. Sabiñánigo tradicionalmente ha fomentado mucho el ciclismo, el fútbol y otras disciplinas deportivas cuando nosotros en Jaca nos hemos centrado en

traer grandes eventos deportivos. ¿Podemos buscar puntos en común? Por supuesto que sí. El deporte puede ser una buena oportunidad porque vivimos en un entorno privilegiado.

¿De qué modo puede cambiar el futuro del corredor Jaca-Sabiñánigo cuando se finalicen las obras de las autovías A-21 de Pamplona a Jaca, el tramo de la autovía A-23 entre Lanave y Sabiñánigo y la hipotética reapertura del tráfico ferroviario internacional a través de Canfranc?

### Berta Fernández

Para nosotros es, desde luego, fundamental. No solo para los propios vecinos de Sabiñánigo y para los visitantes, pues cada vez tenemos más segunda residencia en nuestra ciudad y estamos consiguiendo diversificar nuestro modelo de desarrollo, sino para nuestra industria. Es fundamental. Necesitamos unas muy buenas comunicaciones porque nuestra industria exporta todo su producto. Si al final tuviéramos el tren sería muy beneficioso, sería esencial para nuestro territorio. Se acaba de licitar



"Jaca es una ciudad que tiene mucho peso de tradición, que es algo que la gente lleva muy arraigado"



el tramo de la autovía entre Lanave y Sabiñánigo alto y esperamos que se ejecute lo más rápido posible.

#### Carlos Serrano

Efectivamente, el desarrollo del polígono logístico Pardinilla-Martillué pasa por la mejora de nuestras comunicaciones: la Travesía Central del Pirineo, tener las autovías terminadas para el tránsito de camiones, y sería fundamental también la reapertura del ferrocarril internacional de Canfranc, que además de ser una vía directa a Europa para el transporte pesado de mercancías supondría la opción medioambientalmente más sostenible. Tendríamos la oportunidad de oro para desarrollar la plataforma logística y valorar si sería más productivo hacer un matadero intercomarcal en esta plataforma o el parque de bomberos de la DPH.

**Ahora que han pasado las elecciones... ¿Están a favor de retomar el proyecto de unión de las estaciones de esquí de los valles de Aragón y Tena?**

#### Carlos Serrano

Jaca es punto neurálgico de la unión de estaciones y su principal beneficiado en el caso de que se llevara a cabo. Estamos en una posición muy diferente a la de Sabiñánigo. Se están dando pasos para la unión entre Astún y Candanchú pero ésta no tiene sentido si no se completa con la unión con Formigal. El actual equipo de gobierno no tienen ninguna duda de que esta unión es necesaria. Hay que hacerlo bien, hay que desarrollarlo con un PIGA, hay que hacerlo con todas las declaraciones de impacto ambiental necesarias, hay que hacerlo de la forma más sostenible posible para que cree el menor impacto posible, pero hay que seguir avanzando.

#### Berta Fernández

Este proyecto toca muchas sensibilidades y si no se consigue que aúne todas esas sensibilidades creo que es un proyecto que va a salir desde el principio tocado. No se si existe la voluntad para encontrar el consenso entre todas las partes para que el proyecto pueda ver finalmente la luz. Si no nos planteamos que tiene que salir con toda la sociedad en su conjunto será un proyecto que estará abocado al fracaso.

**¿Cómo veis cada uno a vuestra ciudad vecina?**

#### Berta Fernández

Jaca es una ciudad que tiene mucho peso de tradición, que es algo que lleva muy arraigado. Todo el mundo tiene mucho cuidado con su entorno porque realmente es consciente del valor que tiene. Es una ciudad que está creciendo, es evidente, y está intentando diversificar su modelo. Ya no es solo una ciudad turística sino que está intentando buscar otros pilares económicos para impulsar su desarrollo.

#### Carlos Serrano

A Sabiñánigo siempre la hemos visto como nuestra hermana pequeña, que finalmente ha resultado más inteligente, ha ido creciendo y al final ha logrado muchas más salidas de las que podemos tener actualmente en Jaca. Aquí nos hemos centrado durante muchísimos años en vivir del turismo y organizar grandes eventos mientras que Sabiñánigo hizo las gestiones para tener un buen Conservatorio de Música, traer la Escuela Oficial de Idiomas, mantener el matadero o desarrollar el turismo sin abandonar su naturaleza industrial. Lo digo con sana envidia y mucha autocrítica.



**Berta Fernández**  
Alcaldesa de Sabiñánigo

Berta Fernández (Sabiñánigo, 1968) es profesora de música de profesión. Acaba de iniciar su tercera legislatura al frente del Ayuntamiento de Sabiñánigo, aunque en la de 2015-2019 sustituyó al entonces alcalde, el socialista Jesús Lasierra, en julio de 2018, cuando quedaba un año para su finalización. Antes había asumido las concejalías de Cultura, Educación, Juventud o Participación Ciudadana. Desde el año 2015 hasta el 2019 desempeñó también el cargo de diputada delegada de Cultura en la Diputación Provincial de Huesca (DPH). Cursó los estudios de Música en el Liceo de Barcelona y es profesora de lenguaje musical. Su puesto de trabajo está en el Conservatorio de Música de Sabiñánigo, donde ha impartido clases desde el año 1995. Anteriormente fue profesora en Motril (Granada).



**Carlos Serrano**  
Alcalde de Jaca

Carlos Serrano (Jaca, 1970), es padre de dos hijas y policía local en excedencia. Tiene estudios en Derecho. Entró como concejal del Partido Popular en la anterior legislatura y fue al mismo tiempo diputado en la Diputación Provincial de Huesca. Durante su vida laboral tuvo responsabilidades igualmente dentro del Comité de Empresa del Ayuntamiento de Jaca. Veterano jugador del Club Hielo Jaca, logró el título liguero en varias ocasiones y jugó en todas las categorías del club. Fue también árbitro en la Liga sénior durante varias temporadas. Se confiesa amante de los animales, del deporte y del turismo de cultura y naturaleza. Ha formado parte de varias asociaciones de Jaca, en las que tuvo un papel activo.

“Sabiñánigo ha logrado muchas más salidas de las que podemos tener actualmente en Jaca. Lo digo con sana envidia”

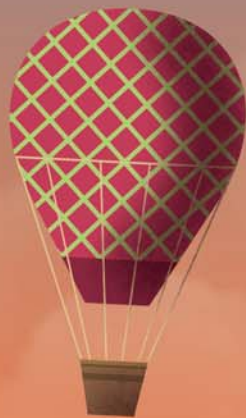




# JACA *desde el* AIRE

15 al 17 de septiembre

EXHIBICIONES · REGATA DE GLOBOS · NIGHT GLOW · CONCURSOS



ACOMSEJA

GOBIERNO  
DE ARAGON

## Jaca necesita situarse en el mapa de las tecnológicas

La tecnología y lo digital ya impactan directa o indirectamente en el 22% del PIB español, según datos referentes a 2022. La facturación total del sector tecnológico-digital en nuestro país creció un 5,2% en 2021, por encima de la media de la economía nacional, y alcanzó los 114.493 millones de euros. La tendencia es de crecimiento para los próximos años. A estas cifras absolutas se une el hecho de que el sector tecnológico es el que mejor supo adaptarse a las consecuencias de la pandemia y el que más fortalecido salió de ella debido a una variable que no es exclusivamente de índole económico: permitió conciliar el trabajo con las aspiraciones de una mejor calidad de vida de sus trabajadores. La idea de que se puede trabajar desde cualquier lugar ha empujado a muchas ciudades de la periferia española no urbana a buscar fórmulas para atraer a ese talento digital que, además, suele tener un alto poder adquisitivo. ¿Puede Jaca aspirar a ser un destino para ese talento?



Jaca podría ser un destino para los profesionales del sector de las tecnológicas.

Según el Instituto Nacional de Estadística, España tenía el pasado año 72.444 empresas vinculadas al ámbito de las TIC's (Tecnologías de la información y Comunicación), que generaron 564.137 puestos de trabajo. Se trata de un sector en constante evolución, voluble, cambiante y poco dado a estructuras empresariales sólidas como ocurre en otros ámbitos de la economía. Esa capacidad para adaptarse a circunstancias coyunturales le ha permitido progresar con mayor agilidad y recursos, y también explorar nuevas fórmulas para que sus trabajadores puedan ser productivos sin que eso suponga renunciar a una calidad de vida.

El concepto de "nómada digital", que durante algunos años se vinculó exclusivamente a una filosofía de vida promovida desde las nuevas generaciones de trabajadores tecnológicos, se ha convertido en una característica estructural que define a un sector. Ya no estamos hablando de individuos con un elevado grado de movilidad geográfica sino de empresas que a la hora de decidir dónde instalarse no solo atienden a razones económicas sino también de conciliación entre la vida profesional y personal.

De repente pequeñas ciudades alejadas de núcleos urbanos como Madrid o Barcelona (donde se concentra más de la mitad de las compañías digitales que operan en España), pueden aspirar a atraer a empresas de este sector porque ofrecen calidad de vida, buenas comunicaciones, infraestructuras, servicios y menor coste de vida. ¿Pero es esta aspiración realista?

El jaqués Fernando Pastor es cofundador de Keifi, una consultora de nicho para el sector financiero que, entre otros servicios, es especialista en el desarrollo, im-

Según el INE España tenía el pasado año 72.444 empresas vinculadas al ámbito de las TIC's

El 62% de todas las startups de nuestro país se localizan en Madrid, Cataluña y Andalucía

Aragón cuenta con apenas 400 empresas tecnológicas, lo que supone un 1,75% del total del país

plantación e integración de soluciones tecnológicas. En apenas tres años ha pasado de tener tres trabajadores a 110; mantiene tres sedes en Miami, Madrid y Medellín y planes de crecimiento para los próximos años.

Pastor ha estudiado en profundidad las posibilidades de Jaca para convertirse en un destino atractivo para las empresas tecnológicas y ha identificado tres proble-

mas: "la vivienda es el principal. Más allá de las opciones de apartamento, no existe otra oferta que responda a las necesidades de este perfil de profesional. Jaca necesita situarse en el mapa tecnológico con la organización anual de un gran evento que lo ponga como referencia del sector y que podría celebrarse perfectamente en un espacio tan moderno como la pista de hielo. Y finalmente debería aspirar a crear un gran espacio de trabajo o hub para generar conexiones y desarrollo".

Pastor considera que Jaca tiene una calidad de vida y unas condiciones "excelentes y una oferta de servicios muy potente, pero esto no es suficiente". A diferencia de otras comunidades autónomas como Madrid, Cataluña o País Vasco, Aragón se encuentra todavía en una fase muy inicial de desarrollo de su sector tecnológico. Cuenta con apenas 400 empresas tecnológicas (o startups), lo que supone un 1,75% del total del país y pone a la Comunidad a la cola de este tipo de compañías, en el puesto número 12 del ranking nacional.

El 62% de todas las startups de nuestro país se agrupan en Madrid, Cataluña y Andalucía, con 6.265, 5.295 y 2.867 respectivamente. Pero comunidades como La Rioja, Canarias o Navarra muestran una tendencia de crecimiento en el sector con tasas muy similares a las de Madrid o Barcelona. Hay casos prácticos, sin embargo, que aunque destacan precisamente por no marcar tendencia, ayudan a identificar tanto las carencias como las potencialidades de nuestro territorio.

Borja Delgado es un emprendedor madrileño que hace cinco años decidió abandonar la capital española e instalarse con su familia primero en Villanúa y después en Jaca. Aquí ha creado Dersu, una startup digital que está desarrollando una novedosa aplicación para ofrecer servicios globales a los montañeros. Delgado considera que Aragón y Huesca, en particular, "tienen un montón de opciones para convertirse en un sitio que atraiga talento digital de la gente que le gusta la montaña. En Dersu hemos tenido muchísima gente que nos llamaba y quería trabajar con nosotros por esa razón". Fruto de su experiencia en la Jacetania, señala que "creo que ayudaría mucho, y lo puedo constatar, que hubiera una entidad o una oficina que facilitara el aterrizaje en la zona a quienes quisieran venir a vivir aquí con sus proyectos empresariales".

José Manuel Prada, nuevo concejal de Consumo, Comercio y Hostelería del Ayuntamiento de Jaca, recoge el guante y avanza que entre sus planes para los próximos cuatro años se encuentra "la creación de una oficina que identifique, facilite y acompañe a todas aquellas empresas del ámbito digital que estén interesadas en instalarse en nuestro municipio, porque se trata de un tipo de economía perfectamente compatible con nuestro modelo productivo basado en el turismo".

Restaurante  
**LA CADIERA**  
Cocina Km.0 del Pirineo

Domingo Miral, 19  
974 355 559  
Jaca



## Empresas Muy de Jaca - Publicidad

### Isabel de Felipe: "Mi objetivo es que no haya dos bodas iguales"

Albada Eventos es una empresa de Wedding y Event Planner fundada en enero de 2020 por Isabel De Felipe. Su misión, como indica en su tarjeta de visita, es "hacer realidad el sueño de tener una boda única e inolvidable en el Pirineo". La compañía nació pocas semanas antes de que la pandemia obligara a confinar a todo el planeta pero, paradójicamente, ese contratiempo le permitió desarrollar con más calma su proyecto, explorar nuevos formatos y tendencias y reforzar su estrategia de marketing. Desde entonces ha gestionado más de 30 bodas y se ha convertido en el gran referente para todos aquellos que buscan en las montañas pirenaicas el inicio de una vida en común. "Crear momentos y experiencias únicas en el Pirineo" es la principal razón de ser de Albada Eventos.

Aunque la actividad más visible que ofrece el portafolio de la empresa es la organización de bodas, Isabel de Felipe está especializada también en eventos sociales y de empresa, bautizos, comuniones, inauguraciones, presentaciones de producto, congresos, *team building*, cualquier actividad en el ámbito empresarial y también asesoría de protocolo tanto a la administración como a las empresas privadas.



Foto: Silvia Peña

#### Bodas traen bodas

"Las bodas me han interesado desde siempre -señala de Felipe-. En la boda de Lady Di y el príncipe Carlos yo estaba en Jaca, estábamos en nuestra casa de vacaciones y no teníamos televisión. Recuerdo perfectamente ir con mi abuela a un escaparate de una tienda de electrodomésticos que había en la calle Echegaray y ver sentadas en la acera la boda en la televisión que tenían en el escaparate. Me impactó tanto... tenía 6 años y desde entonces consumí todas las revistas que informaban sobre bodas de gente relevante".

La última gran boda icónica de la realeza europea en el siglo XX fue el origen lejano de una vocación que se ha transformado ahora en un proyecto empresarial que no para de crecer. Albada Eventos ha sabido identificar un interesante nicho de negocio en el que es fundamental reciclarse constantemente, conocer las nuevas tendencias y adaptarse a las modas que vienen y van con trepidante velocidad.

"Yo veía que el mundo de las bodas iba creciendo y se iban haciendo cosas muy interesantes, y me daba cuenta de que venía gente de fuera a casarse aquí con su propio *wedding planner*, que como no conocía los negocios de esta zona se traía al florista, al Dj, al decorador... absolutamente todo de fuera. Habían venido a Jaca 150 personas invitadas a una boda en la Catedral o en la Ciudadela y aquí no se había quedado ni un euro. A raíz de eso me formé e hice un curso en la Universidad San Jorge de *wedding planner* y protocolo de eventos, varios cursos más y me lancé", recuerda Isabel.

La pandemia fue un problema pero también una oportunidad. Los meses de restricciones y el confinamiento cambiaron las prioridades de millones de personas, que descubrieron en esas difíciles circunstancias el valor de disfrutar del aire libre, los espacios abiertos y el contacto con la naturaleza. Y eso se reflejó también en la manera de contraer matrimonio. Los salones clásicos, las iglesias o los juzgados quedaron arrinconados ante el empuje de nuevos formatos y lugares que respondían a esa nueva escala de valores.

Isabel recuerda que "a raíz de la pandemia hubo un cambio, nadie quería casarse en Zaragoza en un hotel sino al aire libre, en lo alto de una montaña. Desde entonces la empresa fue creciendo y al detectar otras necesidades en el mismo sentido en cuanto a eventos sociales y a eventos de empresa, porque aquí tampoco había nada, ampliamos nuestra cartera de servicios".

#### Ya no hay bodas como las de antes

Isabel de Felipe trabaja en un campo en el que los cambios han sido muy profundos en los últimos años debido a diversos elementos, que como en otros aspectos de la vida alimentan el tradicional conflicto generacional. "Las novias me suelen decir que sus madres no las entienden", reconoce, porque lo que antes era suficiente ahora ya no responde a las expectativas de los novios que están planificando su boda.

"Antes con un menú a base de langostinos, ternasco y un puro era una buena boda y ahora los novios buscan una celebración en la que se puedan quedar todo el fin de semana con la familia y los amigos, que sea al aire libre, en sitios exclusivos, con todo muy personalizado. Buscan innovación, que lo que vayan a hacer en su boda no se haya visto nunca. Quieren una gran fiesta". En este punto Isabel añade a la ecuación una variable que explica bien el tiempo que vivimos: "Los novios quieren que su boda estéticamente sea muy bonita porque hoy en día tienen Instagram o Tik Tok y piensan muchas veces en su boda a través del efecto en sus redes sociales".

#### Un servicio de principio a fin

Albada Eventos se encarga de todo. No se trata de un mensaje de autocomplacencia sino de una realidad que va más allá de las meras competencias profesionales. La empresa gestiona todos los proveedores, la búsqueda de la finca, del catering, del fotógrafo, del Dj o del videógrafo. También detalles como el servicio de decoración de la boda, la creación de una identidad para que toda el desarrollo de la celebración tenga un hilo conductor, y el diseño de todos los rincones de la boda conforme a esa estética. El día de la boda Isabel ofrece una atención personalizada a los novios y la familia y se mantiene en contacto con los proveedores para que se cumpla el *timing* previsto. "Los novios solo se tienen que dedicar a pasárselo bien", sería el resumen.

#### Wedding planner y consejera personal

Isabel señala que "hay gente que casi viene el mismo día de la boda y te pregunta que dónde se casa; es decir, nos ha confiado toda la gestión de la boda y no se han preocupado de nada. Y otros te piden consejo para todo, les acompañas en todo el proceso, a veces eres incluso su paño de lágrimas porque a muchas novias les puede el estrés y la ansiedad. Haces de todo. Incluso acompañar al novio a mirar el traje porque su familia vive lejos o ayudarle a escribir los votos".

El perfil de cliente de Albada Eventos por lo general es gente de fuera de Jaca, mayoritaria de Zaragoza, que está enamorada del Pirineo y que no se ve capaz de montar todo por la distancia o el tiempo. Y luego gente de la zona que vive en el extranjero y extranjeros que viven en España y les gusta la montaña. "Son bodas más místicas, conectadas con las naturaleza", apunta Isabel.

¿Y qué buscan los novios de hoy? "Buscan montaña -afirma rotunda la propietaria de Albada Eventos-; un prado al aire libre o debajo de un pino en el Tobazo. No buscan una finca de boda tradicional sino la montaña. Son capaces de moverse hasta donde sea, como la Borda de Juan Ramón con el pico Aspe detrás o Piedrafita con la Sierra de la Partacua al fondo. Casas rurales pequeñas, en el Bosque del Betato... sitios muy especiales. Ahora tengo unos clientes que quieren casarse en invierno esquiendo".

#### ¿Por qué una wedding planner?

Isabel de Felipe afirma que "es un coste añadido como puede ser el alquiler de la finca, el catering o el Dj. Pero, sobre todo, yo lo veo como una inversión porque te libera tiempo, te ahorra dinero porque nosotros sabemos dónde buscar los mejores proveedores, podemos estirar los precios negociando con ellos en mejores condiciones porque gestionamos varias bodas a la vez. Y te evitas errores de planificación y ejecución porque lo que nosotros ofrecemos es la experiencia".



Foto: Silvia Peña

## Empresas con historia: Bar Al Fin

## Háblame de ti

¿Cuándo un lugar se convierte en un clásico? ¿Cuándo trasciende de las épocas y generaciones? ¿En qué momento pasa a formar parte de la cartografía emocional de una ciudad? ¿Por qué unos pasan y caen en el olvido y otros perduran en el tiempo y avivan los recuerdos colectivos? Al aproximarse a la historia del bar Al Fin, que este verano cumple 25 años desde que asumiera su gestión Javier Campo, no es posible hacerlo sin prestar atención a las reflexiones clásicas sobre el paso del tiempo y a la capacidad única que tienen algunos lugares para generar momentos de felicidad y recuerdos imborrables. Podríamos hablar en este artículo simplemente de la dilatada experiencia profesional de un conocido hostelero jaqués, pero entonces abandonaríamos la parte de la historia más relevante, la que corresponde al terreno en el que se forja la memoria. Y en el caso del Al Fin no se puede analizar el éxito de su fórmula empresarial sin apelar a la trascendencia de lo emocional.



Javier Campo ha celebrado este mes de julio 25 años al frente del Bar Al Fin.

En julio de 1998 Javier Campo, que durante casi una década había trabajado de manera intermitente en varios conocidos bares de La Zona (Claqueta viejo, Claqueta nuevo, Bertoni...), aceptó la oferta de la propietaria del Al Fin para coger el bar en traspaso. Aquel diminuto local había sido desde finales de la década de los 80 uno de los lugares más concurridos de la entonces afamada noche jaquesa; una época en la que abundaban los bares y la juventud se agolpaba en ese eje tumultuoso que conformaban las calles Bellido y Gil Berges. Fueron los años dorados de La Zona.

“Había mucha gente que me decía que me tenía que instalar por mi cuenta después de tantos años trabajando para otros. No me lo pensé mucho y el acuerdo fue bastante rápido y sencillo”, recuerda. Cuando Javier decide dar el salto y gestionar su propio bar ya era uno de los personajes más populares de la noche jaquesa. Había atendido desde detrás de la barra a varias generaciones de jaqueses y visitantes y conocía bien tanto el negocio como la manera de tratar a los clientes; era parte fundamental del paisaje nocturno. Tenía además una virtud que ni se aprende ni se enseña: don de gentes, un tipo simpático.

Que Campetes, como le conoce todo el mundo, asumiera la gestión de un bar como el Al Fin era un proceso natural, predeterminado. Y quizás por ello la transición entre las dos etapas fue más bien un breve tránsito administrativo porque ni cambió el nombre ni se preocupó en exceso por darle un toque personal a la decoración. Los años le habían enseñado que los bares que se empeñan en ser modernos envejecen prematuramente y que la felicidad es un momento, a veces un suspiro, que se concentra en una canción. La felicidad no requiere decorados sofisticados ni pretenciosidad.

La música fue la encargada, desde el primer momento, de construir la atmósfera de ese lugar en el que los 80 ya eran pesada arqueología emocional y los 90 estaban a punto de claudicar ante el nuevo siglo. Seguía habiendo en Jaca bares que se reconocían por la música que ponían pero la juventud ya no se clasificaba por tribus. Lo transversal y las radio fórmulas habían moldeado los gustos musicales. En época de mudanza Javier optó por los clásicos y por un hedonismo sin complejos.

“Cuando abrí aún se pinchaba en vinilo. Ponia música española de los 80 como Radio Futuro, El Último de la Fila, Tequila, Alaska... y el pop inglés que me gustaba como U2, Roy Orbison, The Communards, Fine Young Cannibals o George Michael. Era lo que se escuchaba entonces. Con esa base te puedo decir que 25 años después seguimos pinchando lo mismo, aunque hemos ido incorporando algunas canciones de los 90 que sabemos gustan a la gente”, explica.

Esa foto fija de finales de los 80 que describe Javier se convierte con el paso de los años y de las décadas en una especie de holograma de las emociones. Éstas se nutren de una espiral de nostalgia que tiene algo de adictivo y liberador. Es posible que ahí resida el éxito del Al Fin tras 25 años de trayectoria: ha convertido la memoria en una experiencia reconfortante en la que no hay hueco para la melancolía. La música ayuda a revivir la felicidad de lo que vivimos e inflama la expectativa de lo que todavía queda por vivir. Lo hace sin generar traumas. Y es así como se construye una clientela fija, fundamentalmente de Jaca, que no ha dejado de estar presente durante 25 años.

Con esta fórmula los que hace 25 años tenían 30 ahora siguen viniendo al Al Fin peinando canas y con hijos.

Esa experiencia colectiva se situó en otro nivel cuando Javier empezó a pinchar viejas canciones que habían baillado los padres de sus clientes y que hasta entonces solo eran aceptables en celebraciones familiares; es decir, en la intimidad. Ese batiburrillo de melodías de la infancia, que al principio se tarareaban con pudor y complejos, se revelaron pronto como una palanca para activar nostalgias de la niñez, las más inofensivas. “Cuando empecé a ponerlas no se escuchaban en ningún otro bar pero yo veía que la

gente se divertía, que las bailaba y las cantaba. Esas canciones les transportaban a la infancia”, apunta Javier Campo.

Rafaella Carrá, sobre todo, Karina, Los Pecos, Raphael o los clásicos italianos como Umberto Tozzi se hicieron de repente indispensables en la lista de canciones que cada noche había que pinchar en el Al Fin. “Si no las pongo me las piden. Cuando quiero cambiar un poco la gente me suele decir, ponme las canciones de siempre. Aunque algunos cincuentones me piden Rosalía y este tipo de nuevos artistas. Pero en cierto modo hay que reconocer que la música es lo que nos ha distinguido en estos años sobre el resto y lo que yo creo que nos ha hecho permanecer a lo largo de varias generaciones”.

Y es que, como él recuerda, no hay mejor termómetro para diagnosticar el estado de ánimo del cliente y su grado de felicidad que una canción. “Esto es fácil, en el momento que una canción tiene ritmo, da alegría y engancha y ves que la gente responde, ya no la sueltas. Y hay otras que te gustan, piensas que van a funcionar y, sin embargo, cuando las pones la respuesta es negativa, nadie baila. Esa ya no la vuelves a poner”.

Con esa fórmula los que hace veinticinco años tenían 30 ahora siguen viniendo al Al Fin peinando canas y con hijos. Y otras generaciones se han ido sumando para conformar una muchedumbre que cualquier experto en neuromarketing estudiaría con interés para entender los comportamientos y estímulos de grupos de edad tan diversos. “La gente que viene se lo pasa bien, hay buen ambiente, somos muchos del pueblo que nos conocemos de siempre y después de tantos años te haces amigo, una amistad que sale de estas paredes. Creo que no hay más secreto al margen de la música”, sostiene Javier.

Es consciente de que para muchos de sus clientes el Al Fin es la única válvula de escape a la rutina diaria, a las obligaciones y responsabilidades de la vida adulta. “Eso me produce emoción porque en cierta medida es una responsabilidad. Muchos me dicen que están esperando el sábado en el que van a salir para venir aquí porque pasan un buen rato. Y qué más puedo pretender que hacer feliz a la gente, aunque sea un rato”, sostiene.

La felicidad es una palabra que se repite constantemente durante la conversación. Una felicidad cazada al momento, fugaz, y otra perecedera que nació en una noche en el Al Fin y acabó en una boda, en una larga relación o en un amor efímero. “Hay gente que se había conocido aquí, se casó y volvieron años después para decirme que aquí se habían conocido, se habían casado y habían tenido hijos. Ha pasado más de una vez. Y gente de Jaca que empezó su relación aquí y siguen juntos. Eso también me emociona porque de algún modo has contribuido a esa historia”.

¿Y hasta cuándo? “Hasta que el cuerpo aguante”, responde sin dudar. Hace ya algunos años, también como consecuencia de cierto declive en la noche jaquesa, decidió abrir solo los viernes, sábados y algunas fechas señaladas. “Esto me deja descansar y no desgastarme tanto porque la noche es dura, y eso me ha permitido seguir después de tantos años”. Javier aclara: “de momento no tengo planes de cerrar”. El final feliz para este reportaje tenía que ser esta declaración. Habrá más noches en el Al Fin. Explota mi corazón.

## Noticias Muy de Jaca

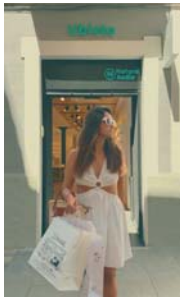
# ACOMSEJA promueve la Jacetania a través de sus atractivos turísticos



ACOMSEJA está desarrollando durante el verano una estrategia de comunicación en las redes sociales de "Muy de Jaca" (Facebook, Instagram y Tik Tok), basada en una serie de vídeos breves o cápsulas con un desarrollo visual fresco, alegre y colorista. Estas producciones que duran entre 20 y 30 segundos "reflejan actividades relacionadas con la Jacetania como la moda, la naturaleza o la aventura", según explica Adrián Betran, responsable de redes sociales de Muy de Jaca. Esos vídeos están protagonizados por jóvenes artistas y deportistas de la comarca como Luna Goñi, Pablo Pantoja, Javier Puyuelo o Claudia Bain.

La idea de personalizar el mensaje a través de rostros conocidos de la zona le ha dado a la campaña una identidad propia y muy reconocible, que se ha traducido en más de 48.000 visualizaciones solo en el mes de julio. Se espera que cuando acabe el verano y se hayan publicado todos los vídeos, esa cifra supere ampliamente las 100.000 visualizaciones en las tres redes sociales. "Al ser rostros conocidos de Jaca está generando cada semana gran expectación sobre quién será el protagonista del siguiente vídeo, cuya publicación se anuncia siempre con un día de antelación", señala Betrán.

Bajo el lema "Este verano tendrás muchas razones para disfrutar de la Jacetania", la campaña propone, según el director comercial de ACOMSEJA, Daniel Cruz, "fomentar el consumo en los establecimientos asociados, promover el producto kilómetro 0, dinamizar la economía del territorio, dar visibilidad a los establecimientos ACOMSEJA y, finalmente, promocionar Jaca y la Jacetania como destino turístico". Y es que los vídeos muestran, fundamentalmente, rincones de Jaca y de la comarca, hitos patrimoniales como la Catedral, la Torre del Reloj y la Ciudadela, referencias a la gastronomía y la afamada pastelería jaquesa... estímulos para disfrutar de un verano en la Jacetania.



## El comercio viste las calles de Jaca de fiesta

El fin de semana del 25 y 26 de agosto se celebra una nueva edición de la "Fiesta del Comercio en la Calle", una de las citas imprescindibles del verano jaqués. Se trata de una de las acciones que ACOMSEJA viene desarrollando con regularidad desde su fundación en 2006. Se espera que este año participen cerca de 40 comercios asociados, una cifra notablemente superior a la registrada el pasado año, según señala Daniel Cruz, director comercial de ACOMSEJA. La Asociación contempla ampliar también al jueves 24 de agosto en función del número de comercios que decidan participar. Será opcional.

Las paradas de los comerciantes se extenderán fundamentalmente a lo largo del Casco Histórico de Jaca y en las plazas Cortes de Aragón, Biscós y Ripa; las avenidas Regimiento Galicia, Primer Viernes de Mayo, Francia y Jacetania. Desde la asociación se recuerda que la "Fiesta del Comercio en la Calle" es una actividad que es posible gracias al acuerdo de



colaboración entre ACOMSEJA y el Ayuntamiento de Jaca, y que para ello es fundamental que los asociados se inscriban previamente para determinar el espacio público que será ocupado. Desde la Asociación se recuerda que "aquellos establecimientos que no estén apuntados y hagan uso del espacio público podrían ser multados por la Policía Local dado que no contarán con los permisos necesarios.

Daniel Cruz explica que la Fiesta del Comercio en la Calle representa un impulso final "y muy importante para el comercio de Jaca después de los dos meses estivales, que son fundamentales en el comportamiento de todo el año". Los comerciantes pueden plantearse hacer buenas rebajas y ofrecer oportunidades a sus clientes, aligerar su stock de verano para preparar la campaña invernal y dar visibilidad a sus negocios en uno de los momentos de mayor presencia de visitantes de todo el año.

 **MAPFRE**

C/ Valle de Astún, 7 (Junto a Pza. Biscós)

**Jaca**

974 36 37 98

marband@mapfre.com



**Pérez**

**CARNICERÍA - CHARCUTERÍA**

Solicita tu tarjeta Carnes Pérez  
Entrarás en sorteos,  
descuentos, regalos...



**Artisanos  
carniceros**

Productos del Pirineo  
de primera calidad

Cabrito, ternasco,  
cerdo y ternera  
de la comarca

Aragón, 5 • JACA Tel. 974 361 399 / Fax 974 357 134  
www.carnesperiz.com • carnesperiz@carnesperiz.com



☎ 627 801 884

☎ 974 480 777

Rehabilitación de edificios • Proyectos y decoración  
Reformas integrales vivienda  
Mantenimiento comunidades • Servicio limpieza



**CUMPLE**  
TUS SUEÑOS  
REHABILITACION  
EXTERIOR

c/ Serrablo nº 17 SABIÑÁNIGO • Avda. Jacetania, 24 JACA

[www.reformasmuthi.es](http://www.reformasmuthi.es)  
[www.construccionsmuthi.es](http://www.construccionsmuthi.es)



LA JACETANIA • ALTO GALLEGO • SOBRARBE

# VALLES DEL PIRINEO

INMOBILIARIA

## Te ayudamos a encontrar y reformar tu hogar ideal



Avda. Jacetania, 24 • JACA

974 564 271 / 696 705 644 / 722 276 940

[www.vallesdelpirineo.com](http://www.vallesdelpirineo.com) • [info@vallesdelpirineo.com](mailto:info@vallesdelpirineo.com)



**Mantenimiento de jardines**  
**Abrillantado de suelos**  
**Limpiezas de piscinas**  
**Comunidades • Zonas verdes**  
**Cristales • Garajes**  
**Riegos • Podas**  
**Diseño y construcción**  
**de jardines**

Pol. La Victoria. c/ Río Isuela, 4 JACA

**615 324 350**

# MATICES

## PELUQUERÍA

Liso, rizado  
ondulado corto  
medio largo  
**babylight balayage**  
mechas reflejos  
cobre caoba rubio  
tratamiento caída  
crespo orgánico  
brillo textura  
cuidado atención  
mimo..... **todo lo**  
**que tu cabello**  
**necesita en..**

[peluqueriamatices.com](http://peluqueriamatices.com)

C/ Domingo Miral, 11

T. 974 355 266 ■ JACA

No cerramos al mediodía

## Avelina Bellostas / Presidenta de la Asociación Intersectorial de Autónomos Huesca

# “Las cuotas han dado mayor visibilidad a la mujer”

Avelina Bellostas es un referente en el mundo de la empresa en Aragón, no solo por sus éxitos profesionales sino también por el papel determinante que viene desempeñando desde hace años para que la mujer tenga mayor representación, visibilidad e influencia en las asociaciones y órganos ejecutivos. Fue la primera mujer que formó parte del Comité Ejecutivo de CEOE-Aragón y además es presidenta de la Asociación Intersectorial de Autónomos Huesca (CEAT-Huesca), vicepresidenta de CEOE-Cepyme Huesca, vicepresidenta de la Asociación de Mujeres Empresarias de la Provincia de Huesca (AMEPHU) y tesorera de BPW Spai. “Se ha avanzado mucho, asegura, pero queda todavía mucho por hacer”.

**¿Cuál sería la foto fija del colectivo de autónomos de la provincia de Huesca?**

Un colectivo envejecido, disminuyendo lenta y constantemente. En el que el porcentaje de hombres es superior al de mujeres en un 25% en valor absoluto, pero que entre las franjas de menor edad se igualan ambos porcentajes.

**¿Cuál es el perfil más común entre los autónomos censados?**

Hombre de entre 50 y 65 años que desarrolla su actividad en el sector agrícola o de servicios.

**¿Por qué hay más autónomos que autónomas en Huesca?**

Aunque poco a poco la cifra de mujeres va aumentando respecto a la cifra de hombres, de hecho el número de mujeres que se incorporan al mundo empresarial es mayor que el de hombres en la franja de edad hasta 30 años, en nuestra provincia hay más autónomos que autónomas. Este hecho viene motivado principalmente por la edad media del colectivo y por ser, tanto la agricultura como el sector industrial, sectores masculinizados.

**Usted ha reivindicado con frecuencia la necesidad de que haya una mayor representatividad femenina en el mundo de la empresa. ¿Estamos avanzando?**

Despacio, pero sin pausa. Es desde las mismas asociaciones empresariales que se viene impulsando la representatividad femenina. Desde hace más de 10 años la Asociación de Mujeres Empresarias de la Provincia de Huesca viene impulsando la presencia y el reconocimiento de la mujer dentro del ámbito empresarial. En la provincia de Huesca hemos avanzado en los últimos años bajo la presidencia de José Fernando Luna, cuatro somos las mujeres que ocupamos vicepresidencias. Desde CEOE CEPYME Huesca queremos transmitir a la sociedad que somos capaces, hombres y mujeres, en igualdad, de hacer las mismas cosas.

**¿Está a favor de las cuotas en determinados ámbitos institucionales y ejecutivos?**

Tengo sentimientos encontrados. Soy una acérrima defensora del reconocimiento de la valía profesional independientemente de tu género, condición o cualquier aspecto, pero he de reconocer la visibilidad que nos ha dado la implantación de las cuotas. Este empujón ha acelerado nuestra presencia, normalizándola. Pero seguimos necesitando representatividad femenina en todos los ámbitos de nuestra vida, tanto profesional, política, cultural como formativa. Ser referentes o impulsoras para las siguientes generaciones, para los y las jóvenes actuales.



**Cuando fue nombrada miembro del Comité Ejecutivo de CEOE Aragón fue noticia por el hecho de ser mujer...**

Actualmente somos varias las mujeres que formamos parte del Comité Ejecutivo de CEOE ARAGÓN, pero sí, en el año 2019 el Heraldo de Aragón publicaba el 8 de Marzo el listado de las 10 mujeres más influyentes de Aragón de ese año, y me reconocía como una de las mujeres más destacadas del año en Aragón por este motivo: “Avelina Bellostas, primera mujer en formar parte del comité ejecutivo de CEOE Aragón y presidenta de la asociación de trabajadores autónomos CEAT Huesca”.

Recientemente también ha sido noticia que Celia Martínez, gerente de la empresa Hormyapa, fuera la primera mujer en la junta de la asociación nacional de fabricantes de hormigón. Aunque en la provincia de Huesca, la Asociación Empresarial de la Construcción está presidida por una mujer, y su junta de gobierno tiene entre sus miembros varias mujeres.

**Se habla mucho de brecha salarial, techo de cristal... conceptos vinculados a la dificultad que la mujer sigue encontrando para alcanzar las mismas posibilidades y condiciones laborales del hombre. ¿Todavía hoy es necesario recordar que estos problemas siguen vigentes?**

Sí, todavía hoy sigue necesario. Espero y deseo que más pronto que tarde no sea necesario reivindicar la igualdad entre hombres y mujeres. Cuando a mujeres de mi entorno les hablo de la posibilidad de formar parte de su asociación empresarial o de participar en actos que se organizan dentro del mundo empresarial, la respuesta suele ser siempre la falta de tiempo motivada por la doble vida laboral, en la empresa y en casa. Si hacemos de la conciliación una realidad y educamos en igualdad, conceptos como brecha salarial o techo de cristal serán reivindicaciones del pasado.

**¿Cuál es el momento económico, a su juicio, que atraviesa la provincia de Huesca?**

Revisando los datos de empleo diríamos que somos una provincia con una baja tasa de paro. Esto nos haría pensar que el momento económico es bueno pero la realidad de una provincia despoblada, como la nuestra, donde la baja tasa de empleo es debida a la falta de población más que al gran número de empresas que están implantadas en nuestro territorio, me hace pensar en un futuro incierto. Precisamos que el talento que generamos se quede y desarrolle en el territorio. Un territorio que envejece y donde falta el relevo generacional.

**Como CEO de Hdos0 (una consultora especializada en Gestión Ambiental), suele ser puesta como ejemplo de emprendedora de éxito y referente de la mujer en el mundo empresarial. ¿Qué consejo daría a las mujeres que estén valorando emprender un negocio?**

Que lo hagan, que no decaigan, que no es fácil, pero es muy satisfactorio: “inténtalo, si no lo intentas nunca sabrás si puedes”. Necesitamos empresas, y precisamos el talento femenino en la dirección, en la gestión y en la creación. Generamos ideas y desarrollamos proyectos.

Dra. Patricia de Siqueira

MEDICINA ESTÉTICA

Belleza,  
BIENESTAR Y SALUD

patriciadesequeira.es

Clinica Dra. Patricia de Siqueira • Regimiento Galicia 11 • Jaca

974 264 751 • 611 692 680

Pide cita por whatsapp