

LEY ACTUAL

N38. FEBRERO 2012 · WWW.LEYACTUAL.COM

GACETA JURÍDICA DE LAS PYMES ARAGONESAS



Andrés Nicolás

EMPRESARIO

CIVIL · INVERSIÓN · FISCAL · NOTICIAS · EMPRENDEDORES · SOCIEDAD



Lo que ustedes desean lo conseguirán

En la mitología griega Pigmalión era un rey de Chipre que, además de ser sacerdote, era también un magnífico escultor. Se destacó siempre por su bondad y sabiduría a la hora de gobernar.

Durante mucho tiempo Pigmalión había buscado una esposa cuya belleza correspondiera con su idea de la mujer perfecta. Al no encontrarla decidió que no se casaría y el amor que sentía lo dedicaría a esculpir hermosas estatuas. Un día esculpió la estatua de una joven a la que llamó Galatea. Era tan perfecta y hermosa que Pigmalión se enamoró perdidamente de ella.

Pigmalión soñó una noche que la estatua cobraba vida. Cuando despertó, en lugar de la estatua, se encontró a Afrodita quien le dijo: "Mereces la felicidad, una felicidad que tú mismo has plasmado. Aquí tienes a la reina que has buscado. Amala y defiéndela del mal". De esta forma, Galatea se convirtió en una mujer real.

Cuidado con lo que desean que lo conseguirán. El humorista aragonés Javier Segarra traslada el "efecto Pigmalión" a su nuevo espectáculo que presentará en el Teatro Principal de Zaragoza los próximos días 2, 3, 4 y 5 de Marzo de 2012 bajo el título: "Pigmalión y yo".

"Pigmalión y yo" es un espectáculo de humor en estado puro en el que Javier Segarra desarrolla sus magníficas dotes de humorista pero donde también descubrimos al gran presentador y excelente cantante.

Pretendo que, algún día no muy lejano, Javier Segarra se convierta en protagonista de Ley Actual. Muchos de ustedes lo conocen por su magnífico trabajo en el programa "La pera limonera" de Aragón Televisión. Pero Javier Segarra es mucho más. Es un humorista aragonés del máximo nivel. Excelente presentador, cantante, ... No les voy a descubrir nada más. Me gustaría que ustedes asistieran al espectáculo. Seguro que me lo agradecerán.

Y, para que no tengan ninguna excusa, Javier Segarra ha tenido un detalle para todos ustedes, los lectores de LEY ACTUAL. Con la presentación en las taquillas del Teatro Principal de la tarjeta de bonificación que encontrarán en nuestras páginas tendrán un descuento del 30% en el precio de sus entradas.

Así que no tenemos excusa. Nos vemos en el espectáculo. Y, sobre todo, luchan por lo que crean y deseen, seguro que lo conseguirán.

twitter @jvisus

José Antonio Visús Apellániz
Director LEY ACTUAL. Director@leyactual.com

03 CIVIL

¿Qué es un notario?

04 INVERSIÓN

Estrategias de inversión para 2012

05 FISCAL

Retenciones en las nóminas

06 PROTAGONISTA

Andrés Nicolás Gómez

09 NOTICIA

Javier Segarra: "Pigmalión y Yo"

10 EMPRENDEDORES

El portal del emprendedor aragonés

11 SOCIEDAD

Gala benéfica Perico Fernández

Gala Fundación Carlos Sanz

¿Qué es un notario?

UN FUNCIONARIO PÚBLICO Y UN PROFESIONAL DEL DERECHO.

El Notario y la función notarial nacen con la propia civilización de la Humanidad. Lógicamente, adaptados en cada momento a las necesidades y exigencias del tráfico jurídico en el que tienen que intervenir.

La normativa que actualmente regula la función notarial define al Notario español como un funcionario público y un profesional del Derecho.

Como funcionario, tiene delegada una potestad del Estado, cual es la dación de fe, es decir, la expresión documental de la verdad formal de los hechos que presencia o de los que tiene noticia -mediante las actas que otorga-, y de los negocios jurídicos que los particulares formalizan a su presencia -a través de las escrituras públicas que autoriza-. Es, así, un funcionario estatal altamente cualificado por razón de las materias en las que interviene, especialmente, en el ámbito del Derecho privado, civil y mercantil.

En este mismo orden de cosas, hoy, además, los Notarios somos unos firmes y eficaces colaboradores de las Administraciones Públicas -municipal, provincial, autonómica y estatal- en asuntos tan importantes como son los fiscales o el control del blanqueo de capitales.

Como profesional jurídico, el Notario tiene como misión el asesoramiento de quienes demandan su actuación y el encauzamiento de su voluntad en el marco de la legislación vigente. Debe, así, dar forma legal a las pretensiones de los particulares, evitando en lo posible cualquier tipo de actuación ilícita o inmoral, buscando el cauce legal que mejor se acomode a los intereses de sus clientes. Es el llamado control de legalidad.

Lamentablemente, por diversas causas, son muchos los ciudadanos que sólo ven en los notarios la primera de esa doble faceta, la de funcionario público. Piensan que el Notario es ese funcionario al que hay que acudir necesariamente para la formalización de determinados documentos; por ejemplo, los capítulos matrimoniales, los préstamos hipotecarios, las donaciones de bienes inmuebles o los poderes a pleitos.

Desde luego, se trata de una apreciación distorsionada por manifiestamente incompleta. Probablemente, en el origen de la misma nos encontremos los propios notarios que no sabemos mostrar a los ciudadanos todas las facetas de nuestra profesión. No sabemos "venderlos".

Partiendo de ese desconocimiento de la labor profesional del Notario, son muchas las ocasiones en las que una persona, para otorgar su testamento o para asesorarse de los términos bastante complejos de un préstamo hipotecario, acude a otro profesional diferente, sin advertir que en esas materias, como en todas las que son competencia de nuestra profesión, el Notario es un experto jurídico que va a poder dar respuesta a cuantas cuestiones se le planteen al respecto.

Incluso, quienes así actúan, en muchas ocasiones, suelen aportar a la notaría el documento ya redactado, como si el Notario fuera un simple amanuense; cuando, en realidad, es él quien tiene la obligación y el derecho, en definitiva, la responsabilidad de confeccionar el documento de que se trate, a partir de las manifestaciones que le hagan los interesados.

Con el añadido importante de que el Notario, en su función de asesoramiento a los particulares que recaban su ministerio, no cobra cantidad alguna. En los aranceles oficiales que rigen la función notarial -hoy, por cierto, iguales para todos los notarios españoles- está incluida esa misión de asesoramiento, tan importante para que los ciudadanos otorguen sus actos y negocios en las mejores condiciones de todo orden.



**"EL NOTARIO ES UN PROFESIONAL
DISPUERTO A AYUDARNOS
Y DARNOS EL MEJOR CONSEJO."**

En los asuntos sucesorios o familiares -principalmente, aunque no sólo-, los notarios, cualquier notario español es un asesor muy cualificado, a quien los ciudadanos pueden acudir en la seguridad de que en él encontrarán la información y el asesoramiento jurídicamente más completos.

Modernamente, a la función notarial se la califica de "justicia preventiva", como contrapuesta a la "justicia contenciosa", que es la propia de jueces y tribunales. Con ello se quiere aludir al valor importante que el documento notarial tiene como instrumento para evitar el pleito entre sus otorgantes. El Notario debe procurar por todos los medios a su alcance que, en el documento que autorice, en el que se refleja el negocio de que se trate, los interesados vean fielmente recogida su voluntad pero, al mismo tiempo, esté redactado de forma tal que impida cualquier duda interpretativa que pudiera conducir a la contienda judicial.

Hoy, que tanto se habla de la "mediación" como instrumento que trata de armonizar los intereses contrapuestos de quienes acuden a ella -especialmente importante en los casos de conflictos matrimoniales-, no se puede olvidar que, de siempre, el Notario se ha erigido, en no pocas ocasiones en las que es requerida su intervención, como un verdadero mediador entre particulares, tratando de buscar soluciones armoniosas en los conflictos surgidos, especialmente, por razones familiares y sucesorias.

Bórrase pues, de una vez por todas, ese concepto tan encorsetado que se tiene del Notario; erradíquense los prejuicios que han hecho del Notario un personaje inaccesible o un frío funcionario a cuya actuación hay, a veces, que "claudicar"; y véase en él a ese profesional jurista próximo, dispuesto a ayudarnos y darnos el mejor consejo en relación con el asunto, propio de su competencia, que nos interese.

OPTIMIZE
SOLUCIONES



ILEX ABOGADOS

¿Por qué podemos ayudarte a cumplir con la LOPD?

- Coste reducido y con posibilidad de bonificar hasta el 100% del importe.
- Asesoramiento personalizado.
- 10 años de experiencia ayudando a la PYME a cumplir con la LOPD.
- Cubrimos tanto la vertiente jurídica como la vertiente informática de la ley.

EVITE POSIBLES SANCIONES por incumplimiento de la Ley Orgánica de Protección de Datos, **infórmese sin ningún compromiso** en el teléfono 976 22 33 80 o a través del e-mail: despacho@ilexabogados.com

Conforme a la Ley 15/99 de Protección de Datos comunicamos que los datos para esta campaña han sido obtenidos de fuentes accesibles al público y forman parte de un fichero propiedad de ILEX ABOGADOS, S.L. con la finalidad de informarte de nuestros servicios, pudiendo usted ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición poniéndose en contacto con nosotros por teléfono o e-mail.

Estrategias de inversión para 2012

El principio de año suele venir cargado de recomendaciones y pronósticos de los analistas acerca del comportamiento que esperan para los distintos activos financieros. Es imposible predecir cual será el actor principal este año que protagonice las subidas, sin embargo sabemos seguro que cualquier previsión nos la puede destrozar un flujo de noticias negativo en torno al riesgo soberano.

Vamos camino del quinto año de crisis, si situamos el comienzo de ésta en el año 2008. Dentro de este período podemos decir que en términos de comportamiento de los mercados financieros hemos tenido de todo. El 2008 fue el desencadenante y un año desastroso para todos los activos en general; en 2009 la protagonista fue la renta fija que tuvo una espectacular recuperación; en 2010 los mercados emergentes y el oro tiraron fuertemente de los mercados, y el año 2011 ha vuelto a ser un mal año en general para todos los activos.

Desde aquí nos gustaría recomendarles las principales tendencias de los flujos en busca de rentabilidad, pero los que nos dedicamos a asesorar a clientes somos conscientes de la dificultad de tal tarea y en especial ante la situación económica actual. Aunque estuviéramos muy convencidos de los movimientos, no les invitaríamos a invertir solo en esos activos. A pesar de la globalización de las economías, recomendamos diversificar.

Creemos que nos vamos a seguir moviendo en un entorno de volatilidad mientras persista el problema de deuda soberana. Partimos de un escenario base en el que el área euro se mantiene bajo la configuración actual pero con una mayor disciplina fiscal.

Las subastas de liquidez del BCE han supuesto un balón de oxígeno para los Bancos, pero los problemas no están resueltos (acuerdo con Grecia, ajustes fiscales,...). En la medida que se vayan solucionando o dejen de llamar la atención de los mercados, estos pondrán su ojo sobre la economía real, que debería ser el auténtico catalizador de los mercados de forma sostenible.

Sin embargo consideramos que se va a producir una desaceleración del crecimiento en 2012 con respecto a 2011, con ampliación de las divergencias geográficas. Por ello y a pesar de las atractivas valoraciones de las empresas cotizadas deberíamos esperar a conocer la evolución de sus resultados que hasta el momento también son dispares.

Consideramos que las principales fuentes de rentabilidad pueden venir por la renta fija corporativa, por el gran número de emisiones que se va a producir a lo largo de 2012, y el gran castigo sufrido en 2011.

La renta variable americana debería tener mejor comportamiento que la europea. Esperamos un crecimiento al 2% frente a la recesión a la que se encamina Europa por la política fiscal restrictiva aplicada.

Sobreponderamos los países emergentes especialmente Asia por las valoraciones atractivas, así como por el tipo de medidas tomadas en política monetaria primando el apoyo al crecimiento.

No obstante, tras las subidas con las que ha comenzado el año pedimos cierta prudencia, ya que algunos índices han comenzado con mucho ímpetu, y se encuentran en niveles técnicos cruciales.

Aprovecharíamos los momentos de tensión en los mercados para comprar renta fija tanto corporativa como deuda pública. El año 2011 ofreció buenas oportunidades y creemos que también las habrá en 2012, porque la volatilidad seguirá siendo compañera de viaje.

“VAMOS CAMINO DEL QUINTO AÑO DE CRISIS, SI SITUAMOS EL COMIENZO DE ÉSTA EN EL AÑO 2008.”



Impacto de la Reforma del IRPF 2012 en las nóminas de los trabajadores

Ante el impacto de la reforma del IRPF 2012 sugerimos a las empresas que remitan a sus empleados una carta como la que proponemos para advertirles del impacto que tendrá el incremento de las retenciones a cuenta del IRPF en la nómina de Febrero (y no en la de Enero).

El comunicado tipo es el siguiente:

Con motivo de la reciente reforma fiscal aprobada para este año 2012, una de las principales novedades a destacar es el incremento en las retenciones del IRPF que afectará a las nóminas de los trabajadores.

Dicho incremento entrará en vigor el 1 de Febrero de 2012, por lo que en las nóminas de Febrero 2012 y siguientes (hasta Diciembre 2012 incluido) la mayor parte de los trabajadores verán reducido el importe neto de su nómina debido a las nuevas retenciones a/c IRPF.

Esta reforma fiscal supone una subida de los tipos desde el 0,75% hasta el 7% (incremento máximo) en función del importe de las retribuciones. Al calcularse de forma individualizada las retenciones a / c I.R.P.F., no puede anticiparse una fórmula de cálculo igual para todos los trabajadores. Por ello en la práctica el impacto variará en función del nivel retributivo de cada trabajador y de sus circunstancias personales.

Es importante destacar que en la nómina del mes de Enero 2012 las retenciones a/c IRPF se calcularán según la escala vigente en el ejercicio 2011, por lo que dicha nómina de haberes no reflejará el impacto que, en su caso, corresponda por aplicación de las nuevas retenciones a/c de dicho tributo.

En caso de cualquier duda ó aclaración en relación a este asunto no dude en ponerse en contacto con nuestro departamento de RRHH.

Obligación del trabajador de informar a la empresa mediante modelo 145

Asimismo, ante las posibles reclamaciones que pueda hacer la Agencia Tributaria, recordamos la obligación que tienen los trabajadores de informar a la empresa, mediante el modelo 145, de su situación personal y de las variaciones que se produzcan en la misma.

La ley de IRPF atribuye a la empresa la responsabilidad de ingresar las retenciones de los trabajadores en la cuantía correcta, provocando que la falta de dicha información, pueda propiciar una mala retención a los trabajadores, y que la Agencia Tributaria reclame a la empresa los ingresos de dichas cantidades.

Por tanto, siempre que se produzca una variación de la situación familiar, se debe informar a la empresa, siendo las más comunes, a modo de ejemplo:

- Por nacimiento de hijos.
- Cuando informándose una situación 2, es decir que el cónyuge no perciba ingresos superiores a los 1.500 euros anuales, durante el año fiscal el cónyuge ingresa cantidades que superan dicho límite.
- Cuando se informe la casilla de movilidad geográfica y han pasado los 2 años por los que tiene derecho a la reducción.
- Cuando informando una situación 1, soltero, viudo divorciado con hijos menores de 18 años imputados por entero, estos alcanzan la mayoría de edad.
- Cuando teniendo informado un descendiente menor de 25 años que conviva con el trabajador, este pase a ganar más de 8.000 euros.
- Cuando el trabajador pasa a hacerse cargo de ascendentes.
- Cuando se produzca una variación en los grados de minusvalía, tanto en los propios trabajadores como en los descendientes.
- Al perder la custodia de un hijo.
- Los cambios producidos en las cuantías correspondientes a las pensiones compensatorias u anualidades por alimentos.

Si bien la ley no obliga a presentar el modelo 145 todos los años, a menos que se produzcan variaciones en la situación familiar, la experiencia nos indica que la presentación anual de dicho modelo minorra los posibles errores que se producen en el cálculo de las retenciones.

EXECUTIVE EDUCATION

MADRID | BARCELONA | VALENCIA | SEVILLA | ZARAGOZA | NAVARRA | MÁLAGA | BILBAO | GRANADA

**NO
QUEREMOS
HABLARTE
DE TODA
NUESTRA
EXPERIENCIA.
PREFERIMOS
ENSEÑARTE A
APROVECHAR
LA TUYA.**



► **Programa Superior de Liderazgo Innovador y Coaching Estratégico (PSLICE)**

Obtén los conocimientos necesarios para potenciar tu talento directivo. Formación de primer nivel en el ámbito del coaching ejecutivo que tiene como finalidad el desarrollo del liderazgo en las organizaciones a través de la aplicación de los conceptos, metodología y herramientas del coaching ejecutivo.

Fecha de comienzo. 1 de marzo de 2012
Lugar. Sede ESIC Zaragoza. Vía Ibérica 28-34. Zaragoza, (50012)

apd Asociación para el PROGRESO de la DIRECCIÓN
ESIC BUSINESS & MARKETING SCHOOL
Impulsamos tus desafíos

976 35 07 14 info.zaragoza@esic.es www.esic.edu

Andrés Nicolás Gómez

EMPRESARIO

EN UNA PRIMERA APROXIMACIÓN DIRIAMOS QUE ANDRÉS NICOLÁS HA NACIDO CON BUENA ESTRELLA: ATRACTIVO PERSONAL, BUENAS MANERAS Y CON EL GEN FAMILIAR DEL AUTOMÓVIL INCORPORADO. PERO NADA ES CASUAL, TAMPOCO EL ÉXITO, QUE EN ESTE CASO SE HA IDO GANANDO CON UNA SÓLIDA PREPARACIÓN, CLARIDAD DE IDEAS, TRABAJO Y PRUDENCIA; CUALIDADES QUE A NIVEL EMPRESARIAL LE HACEN SER UN REFERENTE EN EL SECTOR DEL AUTOMÓVIL EN ZARAGOZA; Y A NIVEL INDIVIDUAL, PERSONA DIGNA DE CONFIANZA.

¿Dónde naces y qué es lo que más te ha influido de tu familia?
Nací el 28 de marzo de 1964 en Madrid, pero me siento aragonés "cien por cien", ya que el motivo de nacer allí fue totalmente accidental debido al traslado de mi familia por cuestiones de trabajo. De mi padre, Andrés Nicolás Vadillo, siempre he admirado el trato que tenía con todo el personal de su empresa, era como una gran familia. Mi madre, María Isabel Gómez Guillén, ha sido y es una persona dedicada a su familia, primero conmigo y mis dos hermanas, Ana y Natalia, y hoy con sus nietos.

¿Dónde cursas tus primeros estudios?
Todos mis estudios los cursé en Marianistas, hasta la universidad. Siempre me sentí muy feliz en el colegio y aun siendo religioso era, y es, respetuoso y aperturista. Mi asignatura preferida eran las matemáticas y nunca soporté el latín, se me atragantaba. Fíjate si me gusta ese colegio que Isabel, mi mujer, y yo decidimos matricular allí a nuestras dos hijas; no nos arrepentimos, vemos que son felices, y que la educación que yo recibí no ha perdido calidad, incluso creo que ha mejorado. Del colegio mantengo grandes recuerdos, pero sobre todo me dio la oportunidad de conocer a muchos de los que hoy son mis mejores amigos.

Cuando decidiste dedicarte al mundo del Automóvil.
Desde siempre lo tuve muy claro, el gen familiar tiene mucho que ver: primero fue mi abuelo, continuó mi padre consolidando una gran empresa, por tanto soy la tercera generación. De hecho cuando en 1982 inicié mis estudios de empresariales, lo hice con la única intención que me sirvieran de formación para el negocio. A mitad de la carrera empecé a compaginar los estudios con el trabajo en el negocio familiar, Opel Zafira, pasando por todos los departamentos: taller, administración, etc., para ir conociendo el negocio desde dentro. Los estudios los terminé en FLYNT, cerca de Chicago, una Universidad Privada de General Motors, donde te formaban para la dirección de empresa en el sector del Automóvil.

¿Cómo fue tu experiencia en una Universidad americana?
Espectacular. Cubrió todas mis expectativas porque encajaba perfectamente con lo que iba a ser mi actividad profesional. Era una forma de enseñanza distinta a la nuestra, dando a los casos prácticos y a las situaciones reales la máxima importancia. En la última etapa, aparte de los exámenes finales, nos dividían en dos grupos simulando ser dos concesionarios rivales en la misma ciudad, dándonos un presupuesto con el que trabajar y competir en un mercado virtual. Me parece un gran acierto la forma de entender un curso como este, porque te vas involucrando e imaginando que estás en una situación de mercado real. Fue una experiencia muy valiosa.

¿Cambia mucho el mercado americano del español?
Totalmente. En el mercado americano los particulares pueden cambiar de coche varias veces en pocos años. No hay instalaciones tan impresionantes como en España. Le dan mucha importancia al vehículo de segunda mano, intentando rentabilizar mucho ese departamento, dando menos importancia al de los vehículos nuevos y al departamento de postventa, que aquí en España es el que más importancia tiene.

A tu regreso, ¿Dónde inicias tu actividad profesional?
En junio de 1988 regresé a Zaragoza y me reincorporé en el ne-



“LA SUERTE ES AQUELLO QUE SUCEDE CUANDO LA PREPARACIÓN Y LA OPORTUNIDAD SE ENCUENTRAN”. (SÉNECA)



Entrevista realizada por José Antonio Visús, Carmen Feced y Pascual Donoso.

gocio de mi padre, Zavis. Fue una breve etapa; ten en cuenta que mi padre era muy joven, y yo tenía la inquietud de un joven de veinticuatro años. Un día me reuní con él y le comenté mi intención de caminar sólo. Quería crear mi propio concesionario, mi propia empresa. Recibí todo su apoyo, siempre le estaré agradecido.

¿Por qué Mitsubishi?

En Zaragoza faltaban pocas marcas por llegar y una de ellas era Mitsubishi. Me gustaba esa marca, era un poco como yo, joven, con mucho camino por recorrer en nuestro país, con modelos aventureros como el mítico Pajero (Montero en España). Afortunadamente después de veintidos años puedo decir que acerté en la elección. En 1989 se constituyó Automóviles Nicolás S.A., este es un momento decisivo en mi desarrollo profesional, tuve la gran fortuna de conocer a los que hoy siguen siendo mis socios: José Luis Arrieta Galino, Francisco Rojo Romón, fallecido, uno de los palos más fuertes que he recibido en mis cuarenta y siete años (hoy ocupa su lugar su hijo Francisco Rojo Rubio) y Javier Suárez Sánchez-Ventura. Nunca sabrán hasta que punto les agradezco que confiaran en un joven de veinticuatro años, ¡que inconscientes fueron! Nos presentamos en la Feria General de Muestras de Zaragoza en Octubre de 1989, en Enero de 1990 abrimos nuestra primera exposición en la calle Luis Vives número seis.

¿Fueron duros los inicios?

Los dos primeros años fueron muy difíciles hasta el punto de tener dudas y pensar si nos habíamos equivocado. La marca era desconocida y la gente se mostraba reticente. Pero esto cambia en el 91, año en el que sale al mercado una nueva versión de nuestro producto estrella, el Montero. Se puso de moda hasta el punto que teníamos un año y medio de plazo de entrega; coincidió que eran los años en que los japoneses tenían cupos de importación en Europa. A pesar de ello pasamos de vender 50 ó 60 unidades a 150, 200, 300, hasta agotar el cupo que teníamos. La cuenta de resultados cambió radicalmente; en la exposición no teníamos coches, enseñábamos el de prueba y a pesar de no ver el coche se seguía vendiendo. Esos años marcaron nuestro

punto de inflexión, desde ese momento la imagen de la marca y de nuestra concesión se fueron consolidando. Hoy en día tenemos una gran fidelidad por parte de nuestros clientes gracias al excelente trabajo que realiza el equipo humano de la empresa, personas que llevan conmigo más de veinte años.

Y a partir del 94, con la Marca consolidada en Zaragoza hasta hoy ¿ha sido un camino lleno de apuestas?

Siempre con prudencia. En septiembre del 95 con la misma estructura abrimos en Huesca Magia Motor, S.A. y en Zaragoza trasladamos los talleres al polígono El Greco, y la Exposición al Paseo Echegaray y Caballero, en el 96 y 98 respectivamente. Pero sin duda nuestra gran apuesta ha sido la apertura en Diciembre de 2011 de las nuevas instalaciones en la Ctra. de Logroño, donde contamos con 8.000 m² para la exposición y el taller. Han sido varios los motivos que lo han hecho posible: por un lado hemos visto que el momento de crisis también lo es de oportunidad, y principalmente porque a lo largo de estos años hemos trabajado como hormiguitas, de forma muy constante, siendo prudentes en el gasto, creando fondos propios, que hoy han hecho posible esta apuesta ilusionante y realista.

¿Cuál es el producto estrella de la Marca?

Los gustos y las modas evolucionan, y así como hace unos años eran los todo terreno los vehículos más demandados, y nuestro Montero la estrella, hoy el público busca los que se denominan SUV, el único segmento que crece año tras año a pesar de la crisis que atraviesa el automóvil. En nuestra marca el 60% de nuestras ventas las acapara el ASX, un vehículo que se lanzó en junio del 2010 y que afortunadamente se ha convertido en un líder. Lo tiene todo, diseño, gusta a hombres y mujeres, y la última tecnología de Mitsubishi Motors, muy baja en emisiones y con unos consumos mínimos, por debajo de los cinco litros.

¿Te queda tiempo para disfrutar de tus aficiones?

Lo intento. Siempre me ha gustado mucho leer, viajar y jugar al fútbol, aunque lo de jugar lo dejé cuando me tuvieron que operar por segunda vez de la rodilla, y ahora juego a padel. Otra de

mis aficiones es quedar todas las semanas con mis amigos a jugar la partida de rigor, y por supuesto, hoy mi máxima afición es mi familia: Isabel, la novia de mi vida, y mi mujer desde hace diez años y nuestras dos niñas: Isabelita y Aitana, de seis y cuatro añitos, esas sí que son el auténtico motor de nuestra vida.

¿Ves al coche eléctrico como coche del futuro?

Sin duda, pero queda camino por recorrer. Lo más inminente, y hablo de este mismo año, van a ser los vehículos híbridos - enchufables, es decir combinaciones de motores híbridos y eléctricos, y ¡atención! hablamos de vehículos que tendrán consumos impensables unos años atrás, por debajo de los tres litros. Para el vehículo eléctrico "cien por cien" se van a tardar varios años, hoy son caros y con autonomías limitadas, pero no terminan aquí los problemas, las ciudades se tienen que acondicionar para la carga de estos vehículos, las viviendas, los aparcamientos subterráneos, centros comerciales, etc., y ¿quién paga esto?: hablamos de inversiones muy fuertes.

¿Cómo ves el sector del Automóvil hoy?

Las cifras hablan por sí solas. En el 2011, con la media de los diez últimos años, el descenso de ventas es del 45%. España hoy está en 800.000 unidades cuando era un mercado de 1.300.000. El descenso del 2011 ha sido del 26% con respecto al año 2010. El dato positivo a medio plazo es que el parque en España es muy antiguo, más del 40% de los vehículos tienen 10 años o más, por lo tanto hay un mercado importante, pero no a corto plazo, no hay día que no se pierdan operaciones por denegar la financiación al cliente. Lo primero y fundamental para el sector del automóvil es que se resuelva el problema financiero.

¿Qué mensaje lanzarías a los empresarios y profesionales aragoneses en este momento?

Creo que es la pequeña y mediana empresa la que tiene que tirar del carro, que depende de nosotros, de nuestro esfuerzo y ánimo el que salgamos adelante, por lo que pienso que las medidas del Gobierno tienen que ir enfocadas en ese sentido, dando facilidades y allanando el camino al tejido empresarial de este país.

“Pígalión y Yo”

CUIDADO CON LO QUE DESEAN QUE LO CONSEGUIRÁN.

Javier Segarra, humorista y presentador del programa de Aragón Televisión “La Pera Limonera”, estrena en Zaragoza su nuevo espectáculo siguiendo su estilo tan personal de fusionar humor y música en directo.

El artista, con más de 25 años de trayectoria profesional, vuelve al Teatro Principal de Zaragoza durante los días 2 al 5 de marzo, para estrenar el nuevo espectáculo y como punto de partida de la gira que le llevará por todo el territorio aragonés así como la zona norte de España.



Un espectáculo que comienza con la noticia de que han desaparecido unas estatuas en el museo de Louvre, para más adelante notificar que no solamente en París han desaparecido obras de arte sino que en todo el mundo han ocurrido sucesos similares. El presunto ladrón está en España y muy cerca del teatro.

Javier Segarra consigue con el espectáculo “Pígalión y Yo” tener una reflexión consigo mismo sacando a la palestra el Pígalión interior que todos debemos llevar dentro, dejando claro que solamente hace falta desear con fuerza lo que alguien quiera conseguir, para acabar alcanzándolo. “El efecto Pígalión”.



Un espectáculo de música en directo, con una banda compuesta por siete músicos de primer nivel y dos voces femeninas, que apoyan en todo momento a Javier Segarra, con un repertorio de canciones conocidas por el gran público, en cuyas interpretaciones ocurren “cosas” que sorprenden a los espectadores, intercalando videos, interacción con el público y monólogos de humor.

Cuidado con lo que desean que lo conseguirán.



BONIFICACIÓN - BONIFICACIÓN - BONIFICACIÓN - BONIFICACIÓN - BONIFICACIÓN - BONIFICACIÓN

Presentando esta tarjeta en las taquillas del Teatro Principal obtendrá una Bonificación del 30%.

(En Butacas de patio, plateas bajas y palcos planta 1)



BONIFICACIÓN - BONIFICACIÓN - BONIFICACIÓN - BONIFICACIÓN - BONIFICACIÓN - BONIFICACIÓN

El portal del emprendedor aragonés:

"MARCANDO EL PASO, HACIENDO MARCA".

Toda crisis, sea de la naturaleza u origen que sea, es una dura prueba que además pone en evidencia las diferencias entre individuos, colectivos, empresas y negocios, instituciones, organismos o países.

Una crisis nos permite sobre todo diferenciarnos a través de la ACTITUD que cada uno manifestamos ante ella. Provoca la definición de nuestro comportamiento y reacción a la hora de enfrentarla y afrontarla. Nuestra actitud marca, sin duda, la diferencia cuando sometidos a unas mismas circunstancias y a unos mismos tiempos, unos deciden esperar a que amaine el temporal, otros se rebelan sin tener muy claro el rumbo y otros... quizás los más astutos y hábiles, viran timón con las tormentas para aprovechar la fuerza de sus vientos, las bodegas repletas de buenas ideas, voluntad, prudencia, previsión...

Nuestra actitud es la base de nuestra estrategia. De sobras es conocido el dicho "el río de la crisis baja lleno de oportunidades" ...y debemos ayudarnos a pescarlas.

Esta página quiere ser un escaparate de y para emprendedores, de nuestros emprendedores. Un reconocimiento y una muestra de los que han decidido apostar fuerte por su sueño empresarial, frente a todos y frente a todo, y en el que ponen todo su empeño y energía.

Unos proyectos de los cuales os aseguro nos beneficiamos todos de uno u otro modo. Detrás de cada proyecto una persona, un luchador, la mayoría de ellos apenas conocidos.



Ángela Medrano
Owner and partner.






ENYLED Distribuidor Internacional de Tecnología Led
Emprendedor: Javier Domínguez Enciso

www.enyled.com

ENYLED es un distribuidor internacional de Tecnología Led. Desde Aragón y desde su ubicación en Zaragoza, apuestan por llevar la tecnología led y sus ventajas-longevidad, economía y cuidado medioambiental- a cualquier lugar del mundo. En pleno proceso de internacionalización, sus clientes son las grandes cadenas hoteleras, administradores de fincas, estudios de construcción y arquitectura, expográficas, museos y otros distribuidores de material de luminotecnía. Su ventaja competitiva radica en que sirven un producto de alta calidad, variado y totalmente actual a un precio muy competitivo.






ABN Centro de Negocios
Emprendedores: Aitor Pérez
Belén Lahoz
Natalia Sánchez

www.abnegocios.es

ABN es una prueba más de cómo ha evolucionado el mundo de los negocios, las empresas y su entorno físico. La respuesta a las nuevas necesidades que las empresas tienen como consecuencia del cambio del modelo de negocio. La misión de ABN es ofrecer a profesionales, emprendedores y microempresas, el espacio básico para poner en marcha su negocio de una manera inmediata, cómoda y económica, sin grandes inversiones en gastos fijos y con la flexibilidad que nuestro centro de negocios le ofrece pudiendo contratar los servicios por horas, días, semanas, meses...





I2z Solutions Group
Emprendedora: Olga Larrubia Martínez

www.i2z.es

I2z Solutions Group es un proyecto empresarial enfocado a dar servicios de azafatas y a la celebración de eventos. Porque el capital humano es fundamental y redundante en la calidad global del servicio final, el cuidado desarrollo y puesta en marcha de las acciones que organizan viene marcado por el grado de cualificación de su personal y de la flexibilidad en su *modus operandi*, trabajando "codo con codo" con los clientes en el desarrollo de propuestas diferenciadoras que aportan notoriedad y prestigio a su marca con presupuestos ajustados a las necesidades de los éstos. Soluciones para todos coherentes con el momento.



STAFF

DIRECTOR: JOSÉ ANTONIO VISÚS (VISUS@ILEXABOGADOS.COM)
REDACTOR JEFE: JOSÉ LUIS ARTERO (J.LARTERO@ILEXABOGADOS.COM)
COORDINACIÓN: ALICIA GALINDO (ALICIA@BEANLIFE.COM)
DIRECCIÓN DE ARTE: DEAN TOLOSA (ARTEFINAL@BEANLIFE.COM)
MAQUETACIÓN: KLARA SIERRA

FOTOGRAFÍA: BEANLIFE COMMUNICATION GROUP
COLABORADORES: CIVIL: JOSÉ LUIS MERINO
INVERSIÓN: PILAR BARCELONA
FISCAL: IGNACIO SAMPERE
EMPRENDEDORES: ÁNGELA MEDRANO
NOTICIA Y SOCIEDAD: LEY ACTUAL

EDITAN: BEANLIFE COMMUNICATION GROUP
GRAN VÍA 3. 5ª IZDA. / 50006 ZARAGOZA / TEL. 976 230 102
WWW.BEANLIFE.COM

ILEX ABOGADOS
Pº SAGASTA, 17 PRAL. IZDA. / 50008 ZARAGOZA / TEL. 976 223 380
WWW.ILEXABOGADOS.COM

Gala benéfica Perico Fernández

ÉXITO DE LA "OPERACIÓN RESCATE PERICO FERNÁNDEZ"

La cita con la solidaridad estaba prevista para el pasado lunes, 16 de enero a las 20.30 h. en el Teatro Principal. Y las expectativas generadas por la "Operación Rescate Perico Fernández" no defraudaron en absoluto. El coliseo zaragozano, registró un lleno total para rendir homenaje a esta figura del deporte y ayudarle en los momentos difíciles que atraviesa en la actualidad.

Perico Fernández no tuvo una vida fácil; fue abandonado por su madre y se crió en un hospicio en cuyo patio se inició en el boxeo. Fue Campeón del Mundo del peso superligero en 1974, título que defendió con éxito un año después en la ciudad condal contra el púgil brasileño Joao Enrique, en el que está considerado como uno de los mejores combates de todos los tiempos. Perico fue definido en la gala como un "super clase", "boxeador de leyenda", "grandísimo pegador que además tenía buenas piernas", "mito del deporte español", etc... Sin embargo, un mal día su estrella se apagó a la vez que los focos y los flashes de las cámaras y el campeón inició un declive que lo había avocado a una situación límite que sus muchos y buenos amigos han querido poner de manifiesto por medio de esta iniciativa.

El acto fue conducido magistralmente por el presentador y humorista zaragozano Javier Segarra, quien consiguió que se hicieran cortas sus casi dos horas y media de duración (debido a la multitud de artistas e invitados que quisieron acompañar al protagonista) y supo lidiar con la espontaneidad y simpatía de Perico, ajeno a cualquier guión. Segarra destacó la labor de los promotores de la idea de dedicar un merecido homenaje a este "artista del deporte de las doce cuerdas", Antonio Castilla, el periodista de Heraldo de Aragón Raúl Lahoz, el Campeón del Mundo de boxeo José Antonio López Bueno y José Antonio Visús, Director de ILEX ABOGADOS.

La gala contó con las actuaciones musicales de Daniel Zuera, Berni Herencia, Cuti Bericat, Ana María Sancho (que interpretó "My way", que se adapta perfectamente a la vida de Perico Fernández) y el grupo de heavy metal, Atland, versionando la canción de Survivor "The eye of the tiger" de la saga "Rocky". Félix "El Gato" y los "Hermanos Carcoma" pusieron la imprescindible nota de humor y tampoco faltaron números de "magia" a cargo de Yon Zabal y de pintura artística a cargo del neoyorkino Greg Pappas que impresionó particularmente a Perico Fernández al pintar un cuadro mientras interpretaba "We are the champions" del grupo británico "Queen".



Entre los asistentes, puede citarse al futbolista Javier Lafita, el bailarín Miguel Angel Berna, el crítico de cine Luis Alegre, etc... Acompañaron a Perico Fernández en el escenario nada menos que dos Campeones del Mundo, Angel Nieto y Pepe Legrá, así como el conocido periodista radiofónico José María García, que contó numerosas anécdotas del púgil. De igual modo, Perico recibió el cálido abrazo del ex presidente del Real Zaragoza José Angel Zalba, José Ramón Escriche (hijo de otro boxeador ilustre, Benito Escriche), el director de Viceroy en España Juan Palacios, los ex boxeadores Dun Dun Pacheco, Gómez Fouz, "Gitano" Jiménez, el comentarista deportivo Emilio Marquiegui y un largo etc...

Perico Fernández fue un supercampeón en el ring y ahora, gracias a la ayuda desinteresada de personajes famosos y ciudadanos anónimos que aún le recuerdan y le quieren, ha reanudado el combate más importante de todos, el de su vida.

Gala Fundación Carlos Sanz

UN SÍ A LA VIDA EN ZARAGOZA.

El pasado día 23 de enero, a las 19.30 h., el Teatro Principal de Zaragoza, acogió la gala de entrega de la III Edición de los prestigiosos Premios "Fundación Carlos Sanz" cuyo cometido es la concienciación, a través del deporte, de la necesidad de la donación de órganos.



Acudió lo más granado de la sociedad zaragozana (deportistas, empresarios, juristas, etc...) que no quiso perderse esta cita con la solidaridad. El evento comenzó con una representación "teatralizada" por parte de una interna del Centro Penitenciario de Zuera, de la terrible decisión de una madre que tiene que decidir sobre la donación de los órganos de su hijo fallecido en un accidente. Su crudo monólogo, acompañado de unos elegantes pasos de ballet y la música de Michael Nyman no dejó indiferente a nadie y captó la atención de los asistentes desde el primer momento: "no hace falta disfrazarse para ser un héroe: hazte donante", concluía.

En la celebración, conducida por el periodista deportivo Francisco Ortiz, se hizo referencia a los proyectos que ha llevado a cabo la Fundación Carlos Sanz durante el último año, en particular, el piso de acogida en Madrid para trasplantados, las donaciones de hígado con donante vivo...



En esta III Edición resultaron galardonados D. Nigel Griffiths, Director General de ADIDAS para España y Portugal, empresa que ha proporcionado material deportivo de forma desinteresada para los partidos benéficos y para otras iniciativas llevadas a cabo por la Fundación. El Sr. Griffiths destacó la importancia del deporte en una vida sana y para la integración de las personas desfavorecidas.

El segundo de los premiados, D. Javier Aguirre, hasta hace pocas fechas entrenador del Real Zaragoza, se solidarizó desde el primer momento con las iniciativas de Carlos Sanz, a quien conoció por mediación de los futbolistas Lafita y Herrera. El mexicano, en uno de los momentos más emotivos de la velada, si cabe, hizo referencia a su hermano fallecido.

D. Victoriano Sánchez Arminio, Presidente del Comité Técnico de Arbitros, el tercero de los Premiados, destacó su relación con Carlos Sanz desde hace mucho tiempo, ya que éste proviene "del mundo del arbitraje" y se mostró "encantado" de contribuir con la Fundación.

Asistió al acto, la plantilla al completo del Despacho profesional ILEX ABOGADOS, cuyo socio Director, D. José Antonio Visús es patrono de la Fundación Carlos Sanz y entregó el premio a D. Nigel Griffiths.



Podríamos decirte que esa mirada recuerda a cierto personaje de cine. Podríamos decirte que ese recuerdo provoca cierta inquietud.

Podríamos decírtelo... pero no hace falta... porque **SE VE**.

BEANLIFE COMMUNICATION *

editorial * comunicación * showroom

TRANSFORMAMOS SU IMAGEN (de marca) **EN IMAGEN** (de comunicación)