CLUB FINANCIERO DE SANTIAGO

N 18
MAYO
2016

NACE LA FIGURA DEL ‘SOCIO GALLEGO’

LOS CLUBS FINANCIEROS DE GALICIA CONCRETAN ACCIONES DE COLABORACIÓN CONJUNTA A FAVOR DEL SECTOR EMPRESARIAL

LOS **SERVICIOS** DEL **CLUB**

ÁREA DE EMPRESA

El área de empresas constituye el eje principal de actividad del Club Financiero de Santiago (CFS), siendo sus instalaciones el escenario de la mayor parte de los actos que se desarrollan en su interior.

Se trata de una zona diseñada para cubrir las necesidades de las empresas accionistas en materia de espacios para la celebración de reuniones.

El Club cuenta con instalaciones propias (aula de formación, dos salas de reuniones y una sala de talleres) y espacios de uso compartido.

Aula de formación

La sede del CFS, ubicada en el edificio Qercus, dispone de un aula de formación especialmente diseñada y acondicionada para la organización de jornadas de formación, certámenes, proyecciones, etc.Tiene un aforo de 80 personas y cuenta con mobiliario propio que los miembros del Club podrán colocar y utilizar de la forma más conveniente para cada evento.

Sala de reuniones

Las instalaciones del CFS cuentan con dos salas de reuniones que pueden modelarse según las necesidades del socio, bien sea para reuniones, grupos de trabajo o presentaciones.

Sala de talleres

El Club tiene también una pequeña sala destinada a la realización de talleres de ocio con capacidad para albergar a doce personas. Este espacio está ideado para el desarollo de talleres de cocina, degustaciones, catas de vino, etc

DÓNDE **ESTAMOS**

Rúa Letonia, 2
Polígono Costa Vella
15.707
Santiago de Compostela

682 874 124
De 9.00 a 14.00 y de 16.30 a 19.30

www.clubfinancierodesantiago.com
info@clubfinancierodesantiago.com

Espacios compartidos

Para completar la oferta de instalaciones, el CFS permite a los socios la posibilidad de emplear los espacios propios del edificio Quercus en condiciones muy ventajosas. Todos ellos están equipados con los medios técnicos y audiovisuales precisos para el correcto desarrollo de diferentes actividades empresariales. Quercus cuenta con una sala de exposiciones (aforo de 120 personas) y con salas de reuniones y conferencias.

ÁREA DE RESTAURACIÓN

El Club también dispone de un área de hostelería, con cafetería y restaurante, ofreciendo así a sus socios el marco adecuado para la celebración de comidas de trabajo, ya sea en la zona general o en los comedores privados. Estos están a disposición de los socios para un mínimo de 4 personas y un máximo de 25, de lunes a viernes, previa reserva con 24 horas de antelación.

ÁREA SOCIAL

El CFS tiene además un área de cuidado personal dirigida a sus socios. El edificio Quercus acoge un gimnasio totalmente equipado. Su sala *fitness* está acondicionada con modernos sistemas.

	CUOTA	SALAS GRATUITAS	COMEDOR PRIVADO	SALAS CFS
Accionistas - socio	60,00 €	1 mes	1 / mes	
Accionistas - socio	90,00 €		4 / mes	Dto. 20%
Abonado	120,00 €	1 mes	1 / mes	
Abonado	150,00 €		4 / mes	Dto. 20%

	CAPACIDAD	½ DIA	1 DIA
Aula	70	70€	150€
Sala taller	12	25€	50€
Sala consejo	10	30€	60€

Los papeles de Panamá

Alfonso Núñez Coello
ECONOMISTA

El exministro del gabinete británico, Vince Cable, define los paraísos fiscales como "lugares soleados para gente sombría". El promedio anual de horas de sol en las Islas Jersey y Guernsey y en la Isla de Man es de 1900 horas para las primeras y de 1600 horas para la segunda. La idea de palmeras, tumbona y cócteles margaritas que surge en nuestra mente cuando pensamos en paraísos fiscales no siempre coincide con la realidad.

Según la OCDE existen cuatro criterios para definir un paraíso fiscal: la inexistencia o los bajos impuestos, la falta de transparencia en la titularidad de las cuentas o de las participaciones en sociedades, la ausencia de intercambio de información fiscal con otros países y la aplicación a los no residentes de bajas tasas impositivas, aunque no realicen inversiones reales en dichos territorios.

La filtración de los papeles de Panamá se produjo en agosto de 2015. Un chivato envió el paquete al periódico alemán Süddeutsche Zeitung (SZ) y al ICIJ, un consorcio de periodistas de investigación con sede en Washington D.C., financiado con dinero de grandes corporaciones norteamericanas. Los documentos cubren un lapso temporal de 40 años. Entre los papeles puede haber documentación relativa a sociedades y personas que hace tiempo que regularizaron su situación fiscal.

Los documentos suman 11 millones, de los cuales al menos 5 (millones) son correos electrónicos. El peso total de los documentos es de 2,6 terabytes, lo cual supone un tamaño 10 veces superior al de la anterior filtración masiva de documentos sobre evasión fiscal, de 2013, o 1 500 veces Wikileaks.

Entre la información de dominio público destaca el hecho de que se crearon más de 214 000 compañías offshore. *La mayoría se crearon en Panamá, las Islas Vírgenes Británicas, Bahamas, Seychelles, Niue y Samoa. Gran Parte de los clientes tienen sede en Hong Kong, Suiza, Reino Unido, Luxemburgo, Panamá y Chipre. Estos países curiosamente también son reconocidos como refugios fiscales o poseedores de tales.*

Los grandes bancos son jugadores clave en la creación de compañías fantamas *offshore*

Mossack Fonseca (de ahora en adelante, MF) registraba en refugios fiscales compañías offshore *que operaban bajo su propio nombre, haciendo así que la identidad de los verdaderos propietarios fuese difícil de rastrear ya que no aparecía en registros públicos. Así, también resulta notorio que no fuese hasta 2015 cuando Panamá inmovilizó las acciones al portador, que constituían un método habitual de protección de la identidad de los propietarios.*

Al parecer, las prácticas fraudulentas en el seno de MF llegaron a tal punto que determinados correos internos con fecha de 2007 muestran conversaciones entre empleados en las que estos se plantean establecer una estructura de precios por sus servicios, incluyendo una tarifa de 8,75 dólares por cada mes que un documento viese trampeada su datación.

Buena parte del dinero de origen mal conocido canalizado por MF en empresas de las Islas Vírgenes Británicas o las Bahamas se invierte en valores inmuebles británicos, especialmente en la ciudad de Londres. El entramado implica, como es evidente, a bancos, auditoras y bufetes de abogados con sede en el Reino Unido. El experto en refugios fiscales Nicholas Shaxson describe Londres como 'el centro de la telaraña'. Sus datos apuntan a que Gran Bretaña ocupa el tercer lugar entre los intermediarios de MF. Estima que los bienes inmuebles británicos gestionados por MF en refugios fiscales ascienden solo al 10% del total mundial. London sería la capital del 'funny money'.

Dudamos que Panamá llegue a colaborar efectivamente con la Agencia Tributaria

Los documentos prueban también que los grandes bancos son jugadores clave en la industria de creación de compañías fantasma offshore *en países como las Bahamas, Islas Vírgenes Británicas, Panamá y otros refugios. Los archivos listan 15 000* paper companies *que los bancos crearon para sus clientes. Esto causa alarma porque desde que estalló la crisis en 2008 algunos de estos bancos que proporcionan grandes oportunidades de evasión fiscal fueron rescatados con dinero público. Los bancos no serán aliados naturales de cualquier gobierno u organismo internacional que pretenda terminar con las* offshores, *a no ser que sean intervenidos.*

Los datos hechos públicos a principios de abril son solo una parte de lo que vendrá. Ante esta avalancha de información, a la AEAT le espera mucho trabajo. No obstante, el intercambio de información con Panamá no es automático, sino que se realiza bajo requerimiento previo. Dudamos que Panamá llegue a colaborar efectivamente.

El Club Financiero Atlántico, creado en 1989, cuenta en la actualidad con más de trescientos socios

MARIANO GÓMEZ-ULLA | **PRESIDENTE DEL CLUB FINANCIERO ATLÁNTICO**

"Nuestro mayor reto es atraer a los jóvenes al Club"

En mayo se cumple un año de la llegada de Mariano Gómez-Ulla (A Coruña, 1950) a la presidencia del Club Financiero Atlántico. En este tiempo, Gómez-Ulla ha llevado a cabo numerosas acciones para visibilizar la actividad del Club y abrirlo a la ciudadanía. El CFA cuenta con más de trescientos socios que gozan de las instalaciones que la entidad posee en la Avenida Salvador de Madariaga en A Coruña,

— ¿Qué balance hace de su etapa al frente de la gerencia del Club?

— El balance es muy positivo. Se ha incrementado el número de socios de forma muy importante, nuestra presencia en los medios es permanente (tanto en prensa escrita como en radio y televisión). Asimismo, hemos creado una nueva página web en la que todavía estamos trabajando pero que ya ha recibido varias visitas en estos meses, y también hemos estrenado presencia en redes sociales. El control de la gestión económica es total y hemos puesto al día nuestra situación jurídica y legal. Estas tres cuestiones eran básicas para nosotros.

El Club ha establecido una base de partida sólida. Nuestra pretensión es ser un lugar de encuentro grato para nuestros accionistas en el que puedan desarrollar todas las actividades vinculadas a la conversación, al diálogo y a la negociación.

— ¿Cuáles son los objetivos marcados?

— El control en la gestión, la puesta al día y mantenimiento de las instalaciones, y el incremento del número de socios.

— ¿Qué estrategia siguen para la captación de nuevos socios?

— Realizamos una selección activa de perfiles que creemos que pueden estar interesados en nuestra oferta. Programamos una entrevista personal con ellos, les mostramos las instalaciones y les informamos sobre todas las ventajas de pertenecer al Club. Para nosotros también es prioritario cuidar a cada uno de nuestros socios actuales para conseguir que sean nuestros mejores embajadores.

— ¿Cómo se plantean llegar a los empresarios más jóvenes?

— Es uno de nuestros mayores retos. Estamos buscando puntos de atracción y vías que les faciliten el acceso, ofreciéndoles unos servicios que se ajusten a sus necesidades y demandas. En este sentido,

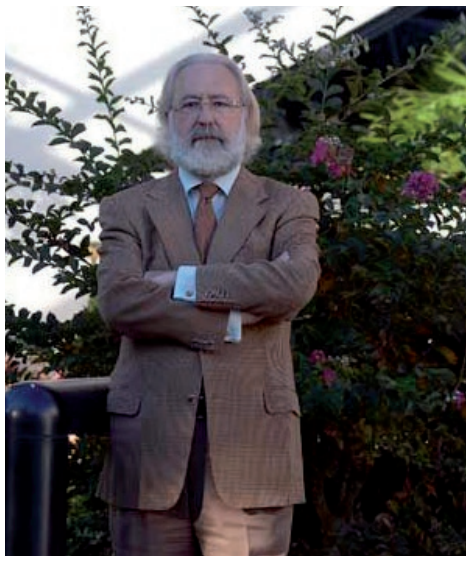
estamos organizando encuentros entre empresarios consolidados y jóvenes emprendedores para que estos últimos puedan tejer una red de contactos.

— ¿Qué ofrece el Club Financiero Atlántico a sus socios?
— Un lugar de encuentro para empresarios en el que pueden generarse oportunidades de negocio. También ponemos a su disposición espacios de ocio, proporcionando absoluta privacidad y discreción.

— El CFA acumula casi tres décadas de existencia - es el club financiero más antiguo de Galicia-, ¿cómo ha ido variando su penetración y visibilidad en la sociedad coruñesa?
— Inicialmente tuvo una gran acogida pero, con el paso de los años, se aflojó en su expansión y con la llegada de la crisis pasó un periodo en la travesía del desierto. En estos momentos, en un plazo muy breve, hemos doblado la penetración y en un año más esperamos haber calado en todo el tejido empresarial de A Coruña y también en su sociedad civil.

— ¿Qué programación de actividades mantienen?
— Organizamos eventos de todo tipo: conferencias, debates , almuerzos-coloquio, cursos de formación en áreas de interés empresarial, encuentros entre inversores y emprendedores, etc. A esto se suma la realización de actos deportivos y reuniones gastronómicas.

— El pasado mes de enero se selló en Santiago una alianza entre los tres clubs de Galicia (A Coruña, Santiago y Vigo), ¿qué supone esta unión para el empresariado gallego?
— Creo que si somos capaces de desarrollarlo adecuadamente es una oportunidad importante para contribuir de forma activa en el crecimiento y consolidación de la economía gallega. Las tres entidades tenemos objetivos comunes, por lo que estamos obligados a entendernos y defender de forma conjunta al empresariado gallego.



"La falta de financiación sigue siendo un problema para las empresas"

— ¿Con qué otras entidades tienen acuerdos de colaboración?
— Con la Cámara de Comercio, con la Confederación de Empresarios, con instituciones políticas, con los colegios profesionales y diversas asociaciones empresariales. Recientemente hemos firmado un convenio con AJE Coruña (Asociación de Jóvenes Empresarios) para incentivar la dinamización empresarial en la ciudad y favorecer la inversión en proyectos innovadores. La alianza con estas entidades refuerza nuestro objetivo de contribuir al desarrollo de A Coruña y de Galicia.

— ¿Cómo pueden favorecer e impulsar el desarrollo de proyectos innovadores de jóvenes emprendedores?
— Asesorándolos y ayudándolos en aquellos proyectos más adecuados. El principal problema para los jóvenes emprendedores es el acceso a la financiación. Desde el CFA estamos intentando solventar esta dificultad para que se pongan en marcha ideas, productos e iniciativas de valor empresarial.

— ¿Qué papel cree que deben jugar las organizaciones empresariales, como los clubs, ante las administraciones públicas?
— Debemos intentar ir de la mano para corregir deficiencias, apoyándonos mutuamente con nuestros conocimientos e iniciativas. El empresario nos requiere una actitud activa ante las diferentes administraciones para defender sus intereses, por lo que debemos permanecer vigilantes para garantizar el correcto desarrollo y progresión de nuestra comunidad.

— Desde su punto de vista, ¿de qué manera está afectando la inestabilidad política actual a la situación económica y empresarial?
— A día de hoy es difícil definirse en este tema ya que las variables a considerar son muchas, pero no cabe duda de que esta situación de "ingobernalidad" no beneficia el desarrollo empresarial. Los expertos hablan de una fuga de capitales del país y de un estacamiento en las inversiones.

— ¿Qué sectores cree que deberían potenciarse a nivel regional para fortalecer la economía gallega?
— También es una pregunta difícil de contestar, aunque está claro que lo lógico sería potenciar las fortalezas derivadas de nuestra situación geográfica y nuestros recursos naturales, que son muchos.

— A tenor de su contacto y relación con el mundo empresarial, ¿qué problemas comunes presentan las empresas gallegas?
— En este momento hay un grave problema de financiación, casi diría que de refinanciación, que dificulta la actividad empresarial e impide la recuperación económica de muchas firmas. Además, ha aumentado la competencia derivada de la globalización, que no ha sido adecuadamente digerida, sobre todo entre las pymes. Y a esto se suma el salvaje desarrollo de las nuevas tecnologías y el canal digital que, a día de hoy, no ha sido considerado en muchas empresas adecuadamente, lo que repercute en su crecimiento.

LAS **ACTIVIDADES** DEL **CLUB**

El *marketing* digital: una estrategia de negocio

Exalumnos del IESE y socios del CFS asistieron a una sesión práctica sobre el canal digital

El mundo actual es cada vez más digital y las empresas deben saber adaptarse y posicionarse para lograr ser competitivas. El canal digital otorga a los clientes o usuarios mayor poder, ya que influyen con su comportamiento en la estrategia de negocio de las compañías. Sobre esta cuestión, Juan Manuel de Toro, profesor de Dirección Comercial del IESE, y Luis Ferrándiz, socio de KPMG, departieron en una jornada formativa en el Club Financiero de Santiago.

Bajo el título: *"El canal digital, ¿una amenaza o una oportunidad?"*, los ponentes analizaron la implantación digital en el sector hotelero y de viajes, un mercado en el que el negocio *online* está muy avanzado en comparación a los demás y en el que se debe comerciar con varios agentes.

Ferrándiz y De Toro expusieron el caso de Accor, una de las principales cadenas hoteleras del mundo, que se plantea la integración en un nuevo canal de distribución de reservas llamado Room Key, de cara a mejorar su posicionamiento en el canal digital. Los asistentes al evento meditaron sobre la conveniencia o no de unirse a Room Key, desgranando las ventajas e inconvenientes.

El objetivo del portal Room Key es frenar a las OTA's (Online Travel Agency – las más populares son Expedia, Logitravel y Booking-), a las que las cadenas deben abonar un 25 % del total de cada reserva, limitando así sus ganancias. Pero el problema que presenta Room Key es su escasa diversidad de oferta, ya que le impide competir con las agencias *online*, que invierten grandes cantidades en publicidad convencional y digital para llegar al consumidor. De esta forma, la finalidad de Room Key se centra en lograr la fidelización de los clientes y no la captación, puesto que no puede competir para atraer a nuevos usuarios ante el mercado y la gran oferta de las OTA's.

La revolución digital ha brindado a los clientes tecnologías y herramientas con las que están más informados y de forma más inmediata. "Buscan experiencias nuevas, distintas y personalizadas, por lo que las empresas deben reinventarse constantemente para responder a estas expectativas", concluyó Ferrándiz.

Visita a la planta de Reganosa en Mugardos

Un grupo de ocho accionistas del Club Financiero de Santiago visitaron el 22 de abril las instalaciones de Reganosa en Mugardos para conocer su actividad y modelo de negocio.

Los empresarios santiagueses fueron recibidos por el director general de la compañía, Emilio Bruquetas, quien les explicó el funcionamiento de la regasificadora y del sector gasista, además de informarles sobre los proyectos en los que participa la empresa. Los miembros del CFS hicieron un recorrido por la planta y, posteriormente, mantuvieron un coloquio con cargos directivos de Reganosa.

Por parte del CFS, asistieron a la visita: Rosa Blanca Rodríguez, administradora de Espina y Delfín; José María Fernández, propietario de Joyería Jael; Roberto Fernández, director de ERIMSA; Ramón Salgado, director de Limpiezas Salgado; Juan Rouco, director de Gabinete Pericial de Santiago; Cristóbal Ramos, director de negocios de Plexus; Juan Otero, responsable de zona del Banco Santander, y Roberto Pereira, presidente del Club Financiero de Santiago. .

La reunión con Ana Pastor tuvo lugar en la subdelegación del Gobierno en Pontevedra

Fomento se compromete ante el CFS a realizar el enlace orbital

Miembros del Club Financiero de Santiago se reunieron con la ministra de Fomento en funciones, Ana Pastor, para abordar la situación real de los proyectos de infraestructuras que se están realizando en Compostela. En el encuentro, mantenido en la subdelegación del Gobierno en Pontevedra, estuvo presente también el secretario general de Infraestructuras, Manuel Niño, y diversos técnicos del Ministerio. Por parte del CFS, acudieron a la cita Roberto Pereira, Rosa Blanca Rodríguez y Ramón Sabín. Sobre la mesa se expusieron los proyectos pendientes de ejecución, como son los enlaces de la AP-9 con la autovía de Lugo (A-54), la N-550 (polígonos industriales) y la Ciudad de la Cultura (Fontiñas y Santiago norte) y se analizó la situación y los plazos de las obras que están en marcha.

El Club considera fundamental la coordinación eficiente de proyectos que deben confluir en una solución única e integrada que dé respuesta a las necesidades y demandas de todos los santiagueses. El colectivo apunta que la correcta planificación de las conexiones de la AP-9 es esencial para solventar los problemas de tráfico diarios entre Santiago norte y Santiago sur y garantizar así el crecimiento de la capital gallega.

El CFS demanda que los enlaces pendientes se realicen aprovechando el conjunto de obras que están en ejecución o en trámite de adjudicación. Es decir, que el enlace orbital y las conexiones con los polígonos del norte se realicen en paralelo a las obras de ampliación, con el objeto de que ambas entren en funcionamiento de forma simultánea. En este sentido, la ministra de Fomento se comprometió a asumir y desarrollar desde su departamento la obra del enlace orbital, en lugar de dejarla en manos de la empresa concesionaria de la autopista, tal y como estaba previsto inicialmente. Fomento anunció que acelerará todo el proceso para que la obra se ponga en marcha cuanto antes pero no dio plazos concretos.

Ana Pastor avanzó a los representantes del CFS que el tramo sur de las obras de ampliación de la AP-9 estará abierto en junio, mientras que el tramo norte se completará en otoño. Además, la ministra aseguró que los trabajos en la autopista contemplan la reserva de dos carriles en las salidas y conexiones para evitar los cuellos de botella que ahora se producen en esos puntos.

Los clubs financieros crean la figura de ‘socio único’

El Club Financiero de Santiago (CFS), el Club Financiero Atlántico de A Coruña y el Círculo de Empresarios de Galicia-Club Financiero de Vigo han comenzado a definir las acciones de colaboración conjunta para reforzar la oferta de servicios a los empresarios gallegos y actuar como una única voz. La primera decisión, fruto del acuerdo de cooperación entre las tres entidades, ha sido la creación de la figura de “socio gallego”, a la que de forma voluntaria e individual podrán adscribirse los accionistas de las tres organizaciones. Esto permitirá que los socios puedan hacer uso de las instalacione y servicios de los tres clubs, así como participar en las actividades organizadas. El acuerdo fue suscrito en Vigo por los presidentes: Juan Güell (CFV), Mariano Gómez-Ulla (CFA) y Roberto Pereira (CFS).

La alianza de los clubs financieros de Galicia busca unificar esfuerzos, estrechar relaciones y poner en marcha acciones de colaboración que favorezcan el desarrollo de sus actividades, en beneficio del sector empresarial al que representan.

En los próximos meses se celebrará un nuevo encuentro entre las tres directivas para estructurar el proceso de admisión y las condiciones de la nueva figura de socio. Para ello se prevé también la creación de un órgano de gerencia con presencia de las tres organizaciones empresariales para la toma de decisiones.

La empresa minera Erimsa posee diversas canteras en Galicia y un centro de producción en Salamanca

CASOS DE ÉXITO | **ERIMSA**

Economía de recursos naturales

Erimsa cuenta con más de treinta años de actividad, centrada en la extracción de cuarzo y la producción de áridos. La empresa, integrada en la multinacional noruega Elken As, cuenta con cuatro centros de producción, tres de ellos en Galicia: Begonte (Lugo), Frades (A Coruña) y Castillo (Pontevedra).

La compañía minera da empleo a 235 trabajadores y produce anualmente más de 740 000 toneladas de cuarzo metalúrgico, áridos para la construcción y 100 000 toneladas de arenas especiales, siendo el segundo mayor productor de Galicia de áridos.

A los mandos de Erimsa está el ingeniero de Minas José Luis Martínez Embil (Asturias, 1955).

La principal línea de negocio de la empresa es, desde su fundación en 1980, la extracción de cuarzo. Los áridos siempre han sido una línea secundaria en su actividad, fruto de su política de empresa de generar el menor volumen de residuos.

El cuarzo procesado tiene numerosas aplicaciones finales, principalmente en la industria del aluminio y las siliconas, aunque cada vez cobran mayor relevancia nuevos usos relacionados con el sector tecnológico (chips de silicio para ordenadores, teléfonos móviles...) y las energías renovables (placas solares...).

El parón en la construcción durante los últimos años ha influido directamente en la venta de áridos. Ante esta adversidad, Erimsa ha sabido posicionarse y buscar alternativas de negocio mediante el desarrollo de nuevos productos dirigidos a otros sectores. Así, resultado de la investigación e innovación, Erimsa lanzó el pasado año la gama de arenas 'Q Bed', recomendadas por los veterinarios para ser utilizadas como camas para el ganado vacuno. Este producto ha tenido una gran acogida y en tan solo un año ha conseguido que el 61 % de las granjas gallegas que usan el sistema de estabulación libre, opten por las arenas 'Q Bed'.

Además, Erimsa comercializa la línea 'Q Golf', arenas que se emplean en los clubs de golf de Galicia, Asturias y norte de Portugal, y 'Q Play', áridos indicados para la construcción y el mantenimiento de instalaciones deportivas como pistas de pádel, campos de fútbol, etc.

Erimsa es la segunda compañía con mayor volumen de exportaciones a granel del Puerto de A Coruña con un total de 290 000 toneladas. Un alto porcentaje del cuarzo extraído se exporta a Noruega y, el resto, a Islandia, Austria y Eslovaquia.

Desde su creación, la compañía ha desarrollado su actividad basándose en la sostenibilidad y el respecto al medio ambiente, siendo compatible con la conservación de la biodiversidad del entorno e, incluso, incrementando su valor medioambiental. Así fue reconocido por la Federación de Áridos, entidad que en 2015 les otorgó el premio de "Buenas prácticas medioambientales".