



CASTROSUA SE SUMA AL GRUPO DE EMPRESAS RECONOCIDAS POR SU EXCELENCIA EMPRESARIAL

JOSÉ CASTRO SUÁREZ, PRESIDENTE DE HONOR DE LA COMPAÑÍA,
RECOGIÓ EL PREMIO DE MANOS DEL PRESIDENTE DE LA XUNTA



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 Quercus, 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 desarrollo 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€

El (des)enlace orbital

Como decíamos ayer. La frase de Fray Luis de León resulta muy apropiada para seguir poniendo especial énfasis en la reclamación no atendida del enlace orbital de la AP-9. Hay ocasiones, y esta es una de ellas, en que resultaría preferible no tener razón, equivocarse. Pero la realidad es teimuda y el Club Financiero de Santiago sigue demandando la necesaria infraestructura que vertebré la ciudad y estructure la comunicación con el resto de Galicia.

En la misma posición nos mantenemos. Desde el primer momento abanderamos su necesidad, reclamamos su construcción y también sufrimos injustas críticas que nos calificaron de agoreros y alarmistas. No solo defendimos la urgente necesidad del enlace orbital, sino que también propusimos soluciones para construirlo simultáneamente a la ampliación de la autopista.

De nada ha servido. En los presupuestos generales del Estado no está consignada partida económica alguna para realizar la obra. Santiago de Compostela, la capital de Galicia, está perdiendo una magnífica oportunidad para desarrollar su futuro de manera ordenada y acorde con sus capacidades de crecimiento. Pero también el resto de Galicia pierde una ocasión extraordinaria para reforzar sus capacidades de comunicación.

Cuando desde el CFS reclamamos el enlace orbital, unos entendieron desproporcionada la petición, otros lo atribuyeron a un localismo mal percibido y algunos consideraron que resultaba un despilfarro económico. Sin embargo nadie cuestionó las cifras de la ampliación de la autopista, necesaria, sí, pero no de la manera resultante por el excesivo



Roberto Pereira
Presidente del CFS

número de carriles.

Nos satisface que ahora se sumen nuevas voces en su defensa, si bien es una victoria pírrica el reconocer su necesidad, porque tardaremos años en verlo construido. Entretanto, dejaremos pasar una vez más el tren del progreso porque no se ha sabido apoyar en su momento, unánimemente, una obra estratégica y vital. Y en vez de sumar, se ha resta-

do fuerza a la petición. Ahora de poco sirven las voces unívocas porque, también en esto, llegan tarde.

La organización que tengo el honor de presidir es un pilar fundamental de la sociedad civil.

Ha nacido para defender los intereses empresariales, qué duda cabe, pero del mismo modo y con la misma intensidad, los sociales. Nuestro único objetivo es el progreso de la sociedad, de la economía y del conjunto de la ciudadanía. Ahí nos sentimos especialmente cómodos.

Santiago pierde una nueva oportunidad en su desarrollo porque institucionalmente no ha sido defendida con la intensidad, el rigor y la fortaleza que el proyecto requería. El enlace orbital es una exigencia para la ciudad porque es la herramienta que comunicará y distribuirá el tráfico y la circulación interior,

la de Santiago, y la exterior, procedente de otros puntos de Galicia, a los polígonos industriales del Tambre, Costa Vella y Milladoiro. Resultará estéril la construcción de vías de alta capacidad si no se acompañan de otras que canalicen y distribuyan el tráfico para aliviar a las ciudades de la intensidad de la circulación. Igualmente, no darán los frutos apetecidos carreteras y autopistas que impidan una comunicación fluida entre los puntos neurálgicos de las urbes.

Por tanto, seguimos porfiando en la construcción de un enlace vital para millones de personas, que articulará el eje atlántico y facilitará la salida hacia Lugo

y Ourense. No es una reclamación baladí. Todas las voces de apoyo son bienvenidas, incluso las que en otros momentos permanecieron calladas.

Las perspectivas no son positivas. Nos acercamos a una cascada de periodos electorales

que no facilitarán que se reabra el debate sobre el enlace orbital, y habremos perdido otra oportunidad. Con tristeza, y con desazón, observamos cómo las demandas no han sido atendidas por ninguno de los gobiernos de España. El CFS seguirá batallando para que la petición no caiga en el olvido de nuestros gobernantes a sabiendas de que está demandando un objetivo justo y necesario.

Ya quedó dicho que una de las metas del CFS es el progreso económico y social de nuestra ciudad y comarca, y en esa batalla permanente se nos encontrará siempre. Nunca lucharemos por liderar ningún logro, sí lo haremos para reclamar lo que consideramos fundamental para el desarrollo de la ciudad. En esta defensa proseguiremos aunque en ocasiones no seamos bien escuchados. O bien entendidos.

Ahora de poco sirven las voces unívocas porque, también en esto, llegan tarde

Seguiremos porfiando en la construcción de un enlace vital para millones de personas



El fundador y presidente de honor, José Castro Suárez, junto al relevo generacional de la compañía

JOSÉ CASTRO SUÁREZ | FUNDADOR DEL GRUPO CASTROSUA

“Una empresa familiar ha de pensar en el relevo generacional”

Pasó de aprendiz a emprendedor en O Carballiño. Comenzó a construir su empresa en una pequeña nave de 200 metros cuadrados. Hoy, José Castro Suárez ve con satisfacción cómo esa pequeña empresa, Castrosúa, ha cumplido setenta años. Lo hace como líder en el mercado nacional de fabricación de carrocerías de autobuses y autocares, y siendo pionera en el desarrollo de soluciones en el transporte de viajeros por carretera. En todo ese tiempo la innovación y la responsabilidad social han marcado la trayectoria de esta compañía que mira al futuro con la sostenibilidad como acción prioritaria.

A lo largo de estas siete décadas de historia, la filosofía del trabajo y la apuesta por la internacionalización que transmitió su fundador se han mantenido vigentes y se refuerzan ahora con la

tercera generación de la familia al frente de la compañía. Algo que orgullece a José Castro que recogió con orgullo el Premio Excelencia Empresarial que otorga el Club Financiero de Santiago.

— ¿Qué recuerdos permanecen vivos de los inicios de Castrosua?

Muchos recuerdos buenos, y alguno no tan buenos. Otros, con el paso del tiempo se han vuelto graciosos, como la vez que terminamos una carrocería y cuando quisimos entregarla, no salía por la puerta. Tuvimos que romper el mainel del portal para sacarla.

— Usted es un ejemplo de emprendimiento absoluto. ¿Qué le motivó para fundar una empresa del sector de la automoción?

Ante la imposibilidad de que mis pa-

dres pudiesen seguir pagándome los estudios, una vez terminado el colegio con 14 años, me puse a trabajar en una carrocería cercana. Estuve allí durante cinco años ocupándome de las estructuras de madera. Y empecé a pensar cómo podría mejorarlas para que fuesen más ligeras. De ese espíritu de mejora nació el de emprendedor. Siempre quise hacer las cosas a mi manera, como yo creía que podían funcionar mejor. Y así fue evolucionando la compañía, poco a poco, hasta lo que somos hoy.

— Su empresa ha visto y sorteado muchas crisis. ¿Cuál ha sido la mayor de todas? ¿Qué conclusiones ha sacado de todas ellas?

Hemos pasado unas cuantas. Me vienen a la cabeza una de los años 60 y la más cercana en el tiempo, en la que yo he estado en un segundo plano.

Le ha tocado asumirla y gestionarla a mi hijo Juan nada más incorporarse a la empresa en el 2008. De los momentos de dificultad se adquirieren conocimientos que te sirven para el resto de la vida.

— Castrosua nace como una empresa familiar y así se mantiene. ¿Seguirá así en el futuro?

Una empresa familiar ha de pensar siempre en el siguiente relevo generacional. Por ahora, solo puedo decir que siento una enorme satisfacción porque este legado tiene continuidad en mis hijos y en mis nietos, y en toda la gente que nos acompaña en nuestro grupo de empresas.

— ¿Dónde está su principal nicho de mercado?

Castrosua mira al futuro con el propósito de seguir superándose y ofrecer al mercado soluciones ecosostenibles. Siendo un referente en España, nuestra vocación internacional afianza nuestro espíritu de contribuir eficientemente al sector del transporte de viajeros por carretera. Nuestro principal nicho de mercado son los vehículos con combustibles alternativos como lo son los híbridos y, en especial, el gas natural comprimido.

— Su trayectoria profesional le otorga una gran autoridad sobre el sector. ¿Cómo cree que será el futuro del vehículo? ¿Será eléctrico?

Se está viendo también en las matriculaciones que cada vez se usan más combustibles alternativos como el gas natural, en cuyo uso somos especialistas, o la hibridación en detrimento del diésel. Los autobuses del futuro próximo seguirán la misma tendencia comentada anteriormente hacia la electrificación y combustibles más ecológicos.

— ¿Qué papel desempeña la I+D+i en su empresa? ¿Qué otros compromisos son necesarios para ser un referente empresarial?

La innovación es una premisa irrenunciable para nosotros. Hemos puesto en marcha un ambicioso plan



— — — — —
“El mayor reto al que me he enfrentado fue reconstruir de nuevo la empresa en 1979”
 — — — — —

de inversiones que, de aquí a 2023, supondrá la asignación de más de 13,5 millones de euros, de los que más de la mitad, 7,5 están destinados a innovaciones tecnológicas.

Durante los próximos años estaremos centrados en llevar a cabo una contundente expansión del Grupo de manera controlada y rentable, y continuaremos apostando por ofrecer soluciones ecosostenibles al mercado.

En Castrosua desarrollamos soluciones personalizadas para nuestros clientes y, al mismo tiempo, cuidamos a nuestro cliente interno, que son nuestros empleados. Esto forma parte de una serie de valores que están en nuestro ADN y que nos hacen ser distintos.

— ¿Cuál fue el mayor reto profesional al que se ha enfrentado y el momento de máxima dificultad? ¿Cómo los afrontó?

El mayor reto al que me he enfrentado fue reconstruir de nuevo la empresa en 1979. Las mayores dificultades han sido superar las crisis externas y las complejidades de los proyectos

compartidos con otros profesionales del sector.

Siempre traté de sortear las dificultades con mucho trabajo, ofreciendo productos nuevos con un diseño diferenciador y con una estructura adecuada para competir y mejorar el sector del transporte de viajeros.

— Cómo es un día ordinario en su vida.

Me levanto con calma y leo los periódicos. Y después ya mi cabeza empieza a pensar en la empresa y voy haciendo seguimiento de los grandes temas. En un día normal, si puedo, salgo también a pasear o, si estoy en Canarias voy a darme un baño a la playa.

— Los empresarios de Santiago y comarca han reconocido, a través del Club Financiero, la excelencia empresarial de Castrosua. ¿Cómo lo ha recibido?

Con mucha emoción y agradecido ya que no hubiera sido posible sin el apoyo y el trabajo de mi familia y de los empleados de nuestra empresa. Estoy muy satisfecho por recibir este premio en Santiago, la ciudad que elegí para mi familia y en la que refundé Castrosua en 1979 hasta convertirla en lo que es hoy.

Además, me ha hecho especial ilusión la lectura de la *laudatio* a cargo de mi amigo y consejero personal durante muchos años, Manuel Martínez Randulfe.

— El emprendimiento es una opción para muchos jóvenes. Deles un consejo.

Les diría que trabajen duro, que cuiden a sus empleados y que no pierdan nunca de vista los valores de la humildad y la honestidad. Que tengan muy claro lo que quieren hacer y que hagan el esfuerzo necesario para conseguirlo.

— Por último, qué es para usted lo más importante en la vida.

La familia y la responsabilidad que sigo sintiendo de cuidar de nuestra gente.

LAS ACTIVIDADES DEL CLUB



El presidente de la Xunta entregó el galardón a José Castro, presidente de honor de la compañía

Castrosua recibe el VI Premio a la Excelencia Empresarial

La empresa Carrocera Castrosua, líder en el mercado nacional de fabricación de carrocerías de autobuses y autocares, se suma a lista de compañías acreedoras del Premio a la Excelencia Empresarial. El galardón, puesto en marcha por el Club Financiero de Santiago hace seis años, reconoce y distingue a aquellos dirigentes gallegos que con su actividad contribuyen al desarrollo económico y social de Galicia.

El galardón ha reconocido en ediciones anteriores a grandes empresas gallegas como Jealsa, Pérez Rumbao, Egasa, Urovesa o Congalsa. Una lista a la que se ha sumado, en esta sexta edición, Carrocera Castrosua. El premio fue recogido por José Castro Suárez, fundador y presente de honor de la compañía, en un acto encabezado por el presidente de la Xunta, Alberto Núñez Feijoo. En la entrega también estuvieron presentes el alcalde de Santiago, Martiño Noriega, y el conselleiro de Economía e Industria, Francisco Conde, además de numerosos representantes de la vida económica, política y social de Santiago, lo que demuestra el arraigo que el galardón tiene en la sociedad compostelana.

El presidente del CFS, Roberto Pereira, destacó en su intervención la trayectoria de Castrosua que "lleva setenta años trabajando en la excelencia empresarial y que es un referente en el sector en España y en el mercado internacional". Todo ello, incidió, guiado por valores como "el esfuerzo, el trabajo y la competitividad" que el fundador de la compañía, José Castro Suárez, ha sabido transmitir exitosamente y que ha llevado a consolidar "una marca de prestigio que basa su éxito en la permanente innovación". En su discurso, Roberto Pereira resaltó la relevancia que este galardón tiene en la sociedad al suponer un reconocimiento a la "difícil y dura labor empresarial".

Por su parte, el presidente de honor del grupo Castrosua, José Castro Suárez, agradeció el reconocimiento otorgado por el CFS e incidió especialmente en "los valores de trabajo, honestidad y confianza", que han marcado su vida y su actividad personal y empresarial. "Siento una enorme satisfacción porque este legado tiene continuidad en mis hijos y mis nietos, y en toda la gente que nos acompaña en nuestra empresa", apuntó José Castro Suárez tras recoger el galardón.



Encuentro con la ministra Maroto

El Club Financiero trasladó las inquietudes de los empresarios de la capital gallega a la ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto, en el marco de un encuentro organizado por el PSOE en Santiago de Compostela en el que se dieron cita representantes empresariales y sindicatos de toda Galicia.



Reunión con la candidatura del PSdeG

La Junta directiva del Club Financiero de Santiago recibió a Xosé Sánchez Bugallo, líder de la candidatura del PSdeG a la alcaldía de Santiago de Compostela. En la reunión mantenida, el candidato explicó el proyecto con el que se postula a recuperar el gobierno de la capital de Galicia. Se abordaron asuntos sobre movilidad y transporte o cómo conseguir que el turista permanezca en la ciudad más tiempo.



El próximo programa formativo, centrado en la transformación digital, se iniciará en mayo

ESADE presenta el curso de transformación digital

La Escuela de Negocios ESADE, en alianza con el Club Financiero de Santiago, presentó su nueva propuesta de formación. El programa de Transformación Digital se desarrollará de mayo a junio en la sede del CFS y proporcionará a los empresarios las claves para navegar en el actual entorno tecnológico actual y futuro.

Se trata de “un exclusivo programa sobre liderazgo digital que aporta el gran valor de profesionales que han liderado la transformación digital en sus empresas”, explicó Roberto Pereira, presidente del CFS, y añadió “resulta esencial para navegar entre la incertidumbre y complejidad en nuestro entorno tecnológico actual y futuro. La trans-

formación digital llegó para quedarse”.

En el acto de presentación Víctor Magariño, director del Programa de Transformación Digital de ESADE, impartió una *master class* sobre ‘Las medias verdades de la transformación digital’. Según afirmó “llevamos años evangelizando sistemáticamente la transformación digital hasta el punto de que muchos sentimos ‘fatiga digital’. En esta formación exclusiva, veremos qué y quiénes son realmente clave y cuándo lo serán. Sabréis qué es y qué proyección tendrán avances tecnológicos como la realidad aumentada, internet de las cosas, *blockchain*, la inteligencia artificial, la compra programática, la computación cuántica, etc.”.



Santiago asume presidencia del CFG

El Club Financiero de Santiago asume durante este año la presidencia del Círculo Financiero de Galicia, una organización integrada por las entidades de Vigo, A Coruña y Santiago. El traspaso de poderes se realizó en la sede del CFS, en un acto que contó con la presencia de los representantes de las tres entidades y en el que Roberto Pereira, recogió el testigo de manos de su predecesor, el presidente del Club Financiero Atlántico, Mariano Gómez-Ulla.

Roberto Pereira manifestó su satisfacción por este nuevo reto para la entidad compostelana que pretende “reforzar y ampliar los hitos que ya se han conseguido” desde la creación de la organización gallega en 2016. En este sentido avanzó la elaboración de un amplio programa de actividades entre las que destaca la celebración de la segunda edición de la *Mobile Week*.



Almuerzo de empresarios con el Banco Sabadell

Un total de 17 empresarios tuvieron la oportunidad de intercambiar impresiones con la responsable de Negocios Institucionales del

Banco Sabadell, Blanca Montero, y el director general del Banco Sabadell Gallego, Pablo Junceda, quienes conocieron de primera mano las inquietudes

del colectivo. El objetivo, destacó Pablo Junceda, “es reforzar aún más el papel del Club Financiero de Santiago como un centro de encuentro empresarial”.



Antonio Agrasar, consejero delegado, define Plexus como una empresa audaz que acompaña a sus clientes en todos sus procesos

CASOS DE ÉXITO | PLEXUS

Liderazgo desde Compostela

Con una facturación de 53 millones de euros en el ejercicio del pasado año y una plantilla de aproximadamente 1.200 trabajadores, Plexus se ha convertido en una de las empresas líder del sector de las TIC en España. Fue en el año 2001 cuando un grupo de cualificados profesionales acompañados por alumnos de las facultades de Económicas y Física de la Universidad de Santiago percibieron la posibilidad de abrirse mercado en aquel incipiente mundo que proponía internet.

Hoy, casi veinte años después, Plexus es un destacado caso de éxito empresarial que se visualiza a través de su presencia en 27 países, con delegaciones propias en Gran Bretaña, Alemania y Portugal, ocho oficinas distribuidas en Galicia y cobertura total en el mercado nacional.

La compañía abarca una amplia cartera de clientes pertenecientes a la pequeña y mediana empresa, pero también atiende grandes corporaciones y administraciones públicas, si bien en los últi-

mos años ha ganado cuota de mercado y peso en las grandes multinacionales.

Su consejero delegado y principal accionista, Antonio Agrasar, define Plexus como una “empresa audaz que responde y acompaña a todos los clientes en todos sus procesos. Nuestras áreas de negocio están especializadas en tecnologías y modelos de servicio diversificados, tanto geográfica como sectorialmente”.

La empresa está fuertemente implantada en los sectores del turismo, la banca, el *retail*, la energía, el ocio y los servicios y es reconocida por la calidad de sus equipos técnicos en desarrollo de *software*, wifi o soporte. Ha lanzado al mercado productos que han supuesto una auténtica revolución como el sistema QUENDA, especializado en la gestión de turnos y citas; TRAQUUS, un sistema de localización y marketing contextual, o ANBLICK, centrado en la cartelería digital.

Fruto de su excelencia profesional y del trabajo desarrollado en estos años, la Bolsa de Londres destacó a la com-

pañía entre las empresas de su tamaño con más proyección de Europa. “Las previsiones”, señala Agrasar, “las estamos cumpliendo rigurosamente con un crecimiento positivo y sostenido”.

Nada es producto del azar porque el apartado de I+D+i ocupa un lugar preferente en el desarrollo de Plexus. Precisamente, el pasado ejercicio destinó dos millones de euros a mejorar esta área, siguiendo una política de reinversión de los beneficios que genera con el objetivo de enriquecer “nuestra cartera de productos y servicios”.

El compromiso social, el respeto al medioambiente en el desarrollo de los productos y la transparencia son algunos de los pilares que sostienen el apartado de responsabilidad social corporativa. La reinversión de los beneficios dibuja el perfil de Plexus, que opta por el crecimiento a largo plazo combinado con la generación de empleo, el bienestar laboral y la protección del medio ambiente con el objetivo de seguir liderando el sector de las TIC desde la capital de Galicia.