CLUB FINANCIERO DE SANTIAGO

N 9
FEBRERO
2015

ALIANZA FORMATIVA

EL CFS FIRMA UN ACUERDO DE COLABORACIÓN CON EL IESE PARA IMPARTIR FORMACIÓN A DIRECTIVOS

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 de trabajo. Un área, en definitiva, con las mismas características que un centro de negocios.

Sala de exposiciones

La sala del edificio Quercus tiene capacidad para albergar a 120 personas. Este espacio ha sido especialmente diseñado y acondicionado para la organización de eventos, jornadas formativas, certámenes, proyecciones, etc. Dispone de mobiliario propio que los miembros del CFS podrán colocar y utilizar de la forma más conveniente y adecuada para cada actividad. Además está equipada con los mejores sistemas técnicos.

Con un aparcamiento de 44 plazas y cafetería-restaurante, se configura como el centro de negocios más completo de Santiago.

DÓNDE **ESTAMOS**

Rúa Letonia, 2
Polígono Costa Vella
15.707
Santiago de Compostela
(A Coruña)

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

www.clubfinancierodesantiago.com
info@clubfinancierodesantiago.com

Sala de conferencias

Las instalaciones del CFS cuentan con salas de conferencias, con capacidad desde 20 hasta 140 personas, adaptables y equipadas y con toda la tecnología de última generación.

Las salas de conferencias tienen acceso exclusivo a las terrazas, lo que las define como lugares idóneos, independientes y privados para cualquier acto.

Sala de reuniones

El edificio que alberga el CFS dispone de una serie de salas configurables con capacidad desde 3 hasta 80 personas y equipadas con toda la tecnología de última generación. Las salas de reuniones se acondicionarán según las necesidades del socio, bien sean para conferencias, reuniones o grupos de trabajo.

ÁREA DE RESTAURACIÓN

El Club también cuenta con área de hostelería, con cafetería y restaurante, ofreciendo así a sus socios el marco adecuado para celebrar 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. El restaurante ofrece a los socios menús de trabajo o a la carta.

ÁREA SOCIAL

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

		A	B	C	D		
	CUOTA	**COMEDOR**	**COMEDOR**	**SALAS**	**SALAS**	**A+C**	**B+D**
	Básica	4 almuerzos/mes	8 almuerzos/mes	2 salas/mes	4 salas/mes		
Accionistas - socio	60 €	90 €	120 €	90 €	120 €	120 €	150 €
2 socios							
1 socios							
Accionistas - no socio		20 € / mesa	60 € / comedor	60 € / sala			
1 solo socio							
Socio - no accionista	120 €	150 €	180 €	150 €	180 €	180 €	210 €
1 solo socio							

Mejora de conexiones

Santiago de Compostela juega un papel esencial en la configuración del nudo de comunicaciones terrestres de Galicia. Sin embargo, la situación actual refleja carencias importantes en los enlaces de la ciudad con otras vías de comunicación. Una circunstancia que perjudica a todos los gallegos y sobre la que el Club Financiero de Santiago quiere llamar la atención.

Como capital administrativa, económica, cultural y política, además de ser centro de distribución de toda Galicia, Santiago debe contar con un acceso directo a todas las carreteras que convergen en la ciudad, facilitando así la conexión con toda la red viaria para lograr reforzar su centralidad.

La programada mejora de la autopista AP-9 a su paso por Santiago está motivada, en su origen, por la necesidad de solucionar los graves problemas de tráfico que se producen en esta vía al funcionar como circunvalación entre el sur y el norte de la ciudad. La AP-9 soporta a diario el tráfico generado por los residentes de los ayuntamientos limítrofes que se desplazan al norte de la ciudad, donde se concentra la actividad empresarial y la administrativa.

Pero el proyecto de la AP-9 no debe centrarse exclusivamente en el aumento de capacidad vial en tráfico de tránsito. Se abre la oportunidad de acometer mejoras en las conexiones de Santiago, al ser punto de confluencia de la AG-56 (Noia), la AG-53 (Ourense), la AG-59 (A Estrada), la A-54 (Lugo y Lavacolla) y las carreteras N-525 (Ourense), N-550 (eje atlántico A Coruña-Vigo) y la N-547 (Lugo). En definitiva, el Club Financiero de Santiago considera que se trata de articular de una vez todos los enlaces posibles. A ello hay que sumar la necesidad de abrir una conexión con la

Roberto Pereira
PRESIDENTE DEL CLUB FINANCIERO

Cidade da Cultura, el Multiusos do Sar y Fontiñas, además del enlace con los polígonos empresariales.

El plan de ampliación de la autopista es vital para Santiago, pero también es esencial optimizar el proyecto inicial, contemplando las mejoras señaladas, sin sobrecargar los costes ni prolongar innecesariamente las molestias sobre el tráfico.

La ampliación de la AP-9 no debe ejecutarse en dos tiempos

A la hora de distribuir racionalmente los papeles, vocaciones y ventajas comparativas de las ciudades atlánticas de Galicia, no puede ser que la condición portuaria de Vigo y A Coruña esté siendo potenciada con costosas infraestructuras que, en gran medida, compiten entre sí, mientras la centralidad de Santiago, que es su característica natural y su mayor ventaja comparativa, además de ser un rasgo que cobra creciente importancia, no sea tratada como es conveniente.

Santiago necesita reorganizar su red de comunicaciones viarias

De esta forma, el tramo santiagués de la AP-9, en vez de funcionar como la gran plataforma de la comunicación y el transporte de toda Galicia, corre el peligro de convertirse en un "embudo", producido por la parcialidad o ausencia de enlaces, por la afectación innecesaria de espacios urbanos para la comunicación de las redes periféricas y por el creciente caos que se genera cada vez que nuevos servicios se conectan en la proximidad o en la media distancia a la AP-9 (autovías del Barbanza, por ejemplo).

En un momento en el que coinciden importantes inversiones de Audasa y Fomento sobre la AP-9, se dan las circunstancias oportunas para reorganizar el nudo de autovías y carreteras de Santiago construyendo el enlace racional y eficaz del que carece Santiago y Galicia. Es por esto por lo que debe exigirse un esfuerzo de coordinación y reprogramación de las obras por parte de las instituciones y las empresas.

Sobre la mesa hay dos proyectos paralelos referentes a un mismo tramo, uno liderado por Fomento y otro por Audasa, toda una contradicción que juega en contra de los intereses generales. Dos proyectos que condenan las obras de ampliación de la AP-9 a dos períodos.

Audasa comenzará en breve los trabajos de actuación para aumentar el número de carriles de la autopista y ejecutará el enlace norte con la autovía de Lugo-Lavacolla, sin contemplar la conexión bidireccional, es decir, que el enlace sur de Lavacolla queda fuera del plan inicial. Un enlace que sí está previsto por el Ministerio de Fomento, organismo que sacó a información pública el proyecto de conexión de la AP-9 con la autovía de Lavacolla pero que todavía debe abrir el proceso de concurso, adjudicación, etc., con su consiguiente demora en el desarrollo.

Es preciso unificar ambos proyectos para que puedan ejecutarse de una sola vez y al mismo tiempo para no aumentar el gasto ni prolongar las obras innecesariamente y perjudicar el tráfico en la zona. Además, es el momento de acometer el paquete entero de mejoras, con todas las conexiones posibles, para reforzar el papel de Santiago como centro de distribución de Galicia.

JOSÉ GONZÁLEZ FUENTES | **PRESIDENTE DE EGASA XXI**

"El sector del juego soporta una excesiva fiscalidad"

La empresa coruñesa Egasa, dedicada al juego y servicios de ocio, cuenta con más de treinta años de experiencia acumulada. Sus inicios estuvieron centrados en la gestión de máquinas recreativas dentro del mercado nacional. Actualmente es una de las compañías líder del sector y tiene una marcada presencia internacional. Al frente de Egasa está José González Fuentes (Cerceda, 1948), encargado de dirigir a un grupo de 2.303 profesionales. La firma logró en 2014 una facturación de 180 millones de euros .

— De la gestión de máquinas recreativas pasaron a abarcar diferentes áreas de negocio, ¿cómo ha sido la evolución de la empresa?

— Inicié mi andadura profesional en el año 1969 con máquinas de entretenimiento sin premio, como son las gramolas, los pinballs, los billares o los futbolines. Si bien no fue hasta el año 1980 cuando comenzamos a trabajar con máquinas de juego de premio. La evolución de la compañía ha sido ascendente tanto en facturación como en dimensión. Nuestro objetivo siempre ha sido dar respuesta a las necesidades de nuestros clientes y estar atentos a las demandas del mercado. Tenemos el orgullo de haber sido galardonados con el título de *"Mejor Empresa del Sector del Juego"* en España en 2014.

— ¿Cuál es la actividad empresarial que les aporta mayores beneficios?

— A día de hoy, la operadora de máquinas en el sector hostelero es el área que genera mayores ingresos y beneficios, seguida del área de salones de juego. En 2015 esperamos que el juego *online* y la gestión de casinos cobren mayor protagonismo.

"La evolución de Egasa ha sido ascendente en facturación y dimensión"

"Luckia es la única marca 100% española en la gestión de apuestas deportivas"

— La apertura a mercados extranjeros, ¿ha sido clave en su crecimiento? ¿En qué países están presentes y en cuáles les gustaría implantarse?

— La decisión de crecer en el extranjero durante la eclosión de la crisis en España nos ha permitido diversificar el negocio y realizar un aprendizaje que nos ha posibilitado abordar nuevas inversiones. Actualmente tenemos casinos funcionando en Croacia, Chile, Colombia y Perú. Además, estamos desarrollando nuevos proyectos en Chile, Colombia y Panamá.

— En su internacionalización han apostado decididamente por Latinoamérica, ¿por qué?

— Latinoamérica es nuestro mercado natural, por el idioma, la legislación, las entidades financieras, las escuelas de negocio, etc. Digamos que en Latinoamérica nos encontramos como en España. Además, es una población que está experimentando un gran crecimiento. Está floreciendo una clase media, una sociedad con aspiraciones, que favorece el desarrollo de nuestro negocio.

— Acaban de adjudicarle la creación de un macrocomplejo de ocio en Chile, ¿qué supone este contrato para la firma?

— La adjudicación del proyecto denominado *"Arica City Center"* es el mayor de los proyectos que vamos a realizar hasta la fecha ya que, además del hotel de cinco estrellas con 130 habitaciones, el casino, los cinco restaurantes, los tres bares, las salas de fiestas y el spa, incluye un *boulevard* comercial con unos treinta locales. No hay duda de que dicho proyecto va cambiar la estructura de la ciudad, teniendo en cuenta que el *boulevard* se unirá con el puerto, la estación de ferrocarril y con la mejor playa de Arica. La peatonalización del *boulevard* posibilitará que se convierta en un punto de encuentro y recreo para los ariqueños. En definitiva, podrá llegar a ser el centro neurálgico de la ciudad. Adicionalmente, *"Arica City Center"* cuenta con una zona residencial con dos edificios de viviendas y un total de 200 apartamentos, ya vendidos y habitados. Durante el primer semestre del 2015 tenemos previsto el inicio de la construcción de la última fase del proyecto con dos edificios, uno de uso residencial y otro de oficinas.

— Con la marca Luckia, creada en 2013, se han convertido en la primera empresa española de referencia en el juego por internet, ¿cómo está funcionando esta plataforma de juegos y apuestas *online*?

— Luckia es, hoy por hoy, la única marca 100% española en apuestas presenciales, casinos de juego, salones y juego *online*. Su implantación y penetración en el mercado nos está procurando mayores clientes e

Egasa gestiona casinos en Croacia, Chile, Panamá, Perú y Panamá

ingresos, ya que está teniendo una gran aceptación. Estamos convencidos de que Luckia se convertirá en el referente de nuestro grupo, a nivel nacional e internacional.

— En Galicia gestionan de manera compartida el Casino de La Toja, ¿hay margen para abrir nuevos casinos en nuestra comunidad?

— Efectivamente. En Galicia compartimos con el Grupo Cirsa el Casino de La Toja que, junto con los casinos que tenemos en Bilbao, Ceuta, Mallorca y Kursaal (San Sebastián), nos convierte en uno de los grupos más importantes en España dentro del sector. En Galicia, creemos que con los dos casinos existentes (el de A Coruña y La Toja) y sus respectivas sucursales son suficientes para el mercado gallego.

— ¿Cómo ha afectado a la empresa la caída del consumo en España en los últimos años?

— El sector del juego no ha sido ajeno a la devastadora crisis que hemos vivido, siendo la caída del consumo uno de los efectos inmediatos de la recesión. Y en nuestro caso, en el sector del ocio y el entretenimiento, tiene un impacto directo. De igual modo, nos ha afectado la prohibición de fumar en hostelería y otros negocios relacionados con el juego.

— ¿Cuáles son las perspectivas de negocio para los próximos años?

— Estamos viviendo una época en la que las distintas administraciones han tomado una mejor conciencia del juego, desarrollando legislaciones más flexibles e, incluso, reduciendo los impuestos en algunas autonomías. Con estas medidas y la socialización de las apuestas deportivas, tanto en el modo presencial como *online*, la percepción del juego privado está mejorando y, poco a poco, la sociedad está naturalizando este sector como uno más dentro del entretenimiento, sin estigmas de ninguna clase.

— ¿En qué situación se encuentra la regulación del juego en España?

— En España las competencias del juego presencial están cedidas a las comunidades autónomas, por lo que nos enfrentamos a una atomicidad importante a nivel legislativo que, en muchas ocasiones, provoca importantes ineficiencias. Sí es cierto que a raíz de la Ley de Garantía de la Unidad de Mercado, gracias a la intervención de la propia Dirección General de Juego, algunas comunidades autónomas han hecho un ejercicio de unificación en cuestiones comunes (fianzas, homologaciones, etc.), ayudando a aliviar las barreras administrativas que dificultan el desarrollo empresarial. Aún así, queda por abordar una solución a la excesiva fiscalidad que soporta el sector.

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

El CFS y el IESE estrechan lazos de colaboración

El acuerdo fue presentado en una comida con accionistas en la que intervino Javier Díaz Giménez

El Club Financiero de Santiago y el IESE han firmado un acuerdo de colaboración para ofrecer en las instalaciones del CFS los programas de formación para directivos de la Escuela de Negocios de la Universidad de Navarra. El IESE, especializado en la formación de directivos y programas MBA, está catalogado como una de las mejores escuelas de negocios a nivel internacional, situándose entre las diez primeras dentro del *ranking* mundial.

El convenio, sellado entre el presidente del CFS, Roberto Pereira, y el director de programas del IESE, Pedro Gato, permitirá trasladar a Santiago sesiones de formación continua del IESE, de modo que se podrán impartir en la capital gallega las mismas conferencias y talleres formativos que se realizan en las sedes centrales de la escuela navarra. Además, el acuerdo establece la ejecución de formación a medida a solicitud de los accionistas del Club Financiero, preparada e impartida por los equipos de profesores del IESE en función de las necesidades empresariales requeridas. También se contempla la posibilidad de que el CFS acoja el desarrollo de programas de perfeccionamiento directivo de larga duración (PDD/PDG/PADE), siempre que se consiga el número de alumnos necesarios para su puesta en marcha.

A través del acuerdo de colaboración, los accionistas del CFS dispondrán de condiciones ventajosas a la hora de poder acceder a los programas formativos del IESE y facilitará el trato directo y personal con todo el cuadro de profesores, muchos de ellos auténticas referencias a nivel mundial, así como con antiguos alumnos que, en la actualidad, son altos directivos de las compañías más destacadas del país.

Conferencia de Javier Díaz

El acto de presentación del convenio contó con la participación de Javier Díaz Giménez, profesor de Economía del IESE, quien impartió una conferencia al veintenar de accionistas asistentes. Bajo el título *"Los retos de la economía española en el nuevo contexto internacional"*, el profesor del IESE analizó la situación económica a nivel europeo y el impacto de las elecciones griegas.

Díaz Giménez apuntó que "es imposible que Grecia acabe pagando su abultada deuda. Los griegos han cumplido con los dictámenes de la Unión Europea, con todos los ajustes impuestos y con la consolidación fiscal. Es por esto por lo que la zona euro debería aliviar de forma significativa los compromisos de pago a Grecia".

Sobre la situación económica en España, el profesor del IESE indicó que ha habido una sucesión continuada de datos positivos, "pero la recesión nos ha dejado dos legados muy complejos de resolver: un importante déficit público, con una cifra mayor que en Grecia, y una bolsa insostenible de parados".

La internacionalización, motor del crecimiento económico

Salvador Marín, presidente de COFIDES, explicó las claves de las actividades de exportación

El Club Financiero de Santiago acogió una conferencia organizada por el Consello Galego de Economistas para abordar la importancia de la internacionalización empresarial. Bajo el título "Internacionalización: claves y buenas prácticas", el presidente de COFIDES (Compañía Española de Financiación del Desarrollo), Salvador Marín, detalló los aspectos más relevantes de la actividad exportadora.

El acto, al que asistieron cerca de un centenar de personas, se centró en el análisis de la actual situación de España en el mercado internacional y en las ventajas que presenta la apertura a mercados extranjeros.

"Las empresas internacionalizadas experimentan ganancias de productividad, mejoras en la gestión, mejor capacidad de acceso a la financiación y son, en definitiva, las que tienen una mayor capacidad para crecer y crear empleo. La internacionalización se revela más que nunca como un motor clave del crecimiento económico a largo plazo de la economía española, por su relación con la competitividad y los incrementos de productividad", relató Salvador Marín.

El presidente de COFIDES destacó el papel exportador de la economía española que se sitúa en el séptimo puesto en exportación de bienes y servicios a nivel mundial. "Para superar la baja demanda del mercado interno español, España tuvo que abrirse a mercados foráneos. Y mientras las exportaciones de otros países, como Alemania, Francia o Italia, han decrecido, España ha sabido mantenerse estable". Marín describió España como la "mejor plataforma que tiene Europa para establecer negocios con Latinoamérica", debido a su vínculo cultural e histórico con los países de América Latina.

En la conclusión de su intervención, el presidente de COFIDES sentenció que "tener negocios internacionales permite a las pymes diversificar el riesgo de su actividad e impulsa el crecimiento económico de todo el país, mejorando su imagen exterior".

LOS ALMUERZOS DEL CFS

> El vicepresidente de Abanca, Juan Carlos Escotet y el consejero delegado de la entidad, Francisco Botas, mantuvieron el pasado 4 de febrero un encuentro empresarial con varios accionistas del Club. A la cita asistieron: Rafael Silva, director del Policlínico La Rosaleda; Raúl López, presidente de Monbus; Juan Jóse Fajardo, responsable del Grupo JJ Chicolino; José María Fernández, propietario de Joyerías Jael, y Jesús Babío, presidente de Casa y Baño.

LAS PRÓXIMAS CITAS:
MESA REDONDA SOBRE LA MEJORA DE LAS CONEXIONES VIARIAS EN EL ÁREA COMPOSTELANA
25 de febrero. 19.30 horas. Sede del CFS, edificio Quercus, polígono de Costa Vella.

Opticalia gestiona dos establecimientos en Santiago, uno situado en la calle General Pardiñas y otro en el centro comercial As Cancelas

EMPRESARIOS DE ÉXITO | **DELMIRO PRIETO**

Reflejo de compromiso

Delmiro Prieto inició su andadura profesional en el campo de la óptica de forma casual. Tenía sólo 24 años cuando descubrió la optometría: "Fue una actividad que me conquistó y por la que decidí apostar y profundizar en ella en toda su extensión", relata.

Natural de León, Delmiro se trasladó a Ferrol para comenzar su carrera al frente de la firma Opticalia. De ahí pasó a las ciudades de A Coruña y Vigo, para asentarse más tarde de forma definitiva en la capital gallega, en la que lleva veinticuatro años.

A Santiago llegó con un claro objetivo empresarial: poner en marcha la sucursal que la firma tenía interés en desarrollar en Compostela. Haciendo gala de un acertado sentido comercial, la dirección de la compañía optó por su ubicación en la calle General Pardiñas, una de las zonas comerciales más relevantes de la ciudad.

La amplia oferta de productos, desde el más básico al más sofisticado, es una de las señas de identidad de Opticalia para posicionarse frente a la competencia. "Intentamos dar respuesta a las necesidades y gustos de cualquier cliente, poniendo a su disposición una gran variedad de opciones, desde la pieza más básica hasta el producto de alta gama", destaca Delmiro.

Entre los objetivos prioritarios de la compañía está el resistir y combatir las dificultades económicas del momento actual para poder llegar a crecer en cifras equivalentes a épocas anteriores a la crisis.

Delmiro Prieto mantiene un fuerte compromiso social ocupando cargos representativos en Santiago Centro y Down Galicia. Es secretario de la asociación de comerciantes Santiago Centro desde el 2004, año de creación de la Fundación. El objetivo de esta organización, de la que forman parte 120 empresas de distintos sectores, pasa por salvaguardar los intereses comerciales de la zona nueva de la ciudad y asumir un papel reivindicativo. Además, Delmiro está al mando de Down Galicia, asociación que coordina las diversas entidades de afectados por síndrome de Down que hay en las localidades gallegas. Su cometido es defender los derechos de las personas afectadas y luchar por su integración social.

EL **DNI**

Nombre
Delmiro Prieto González
Edad
58 años
Lugar de nacimiento
Villablino. León
Empresa
Opticalia. Casa de los lentes
Cargos
- Presidente de Down Galicia
- Secretario Asociación Santiago Centro