CLUB FINANCIERO DE SANTIAGO

N 13
JUNIO
2015

IMPULSO A LA FORMACIÓN PRÁCTICA

EL CLUB FINANCIERO FIRMÓ UN CONVENIO DE COLABORACIÓN CON LA USC PARA ACOGER A ESTUDIANTES EN PRÁCTICAS

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

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							

Formación de líderes

Roberto Pereira
PRESIDENTE DEL CLUB FINANCIERO

La formación en la clase dirigente es absolutamente imprescindible, recurrente y esencial para cualquier tipo de empresa, sea pequeña o grande. Hoy en día el alto nivel de competencia en el mercado exige mayor formación si no queremos ser desbancados por nuestros competidores.

La formación nos aporta conocimientos y habilidades que podemos aplicar a lo largo de toda una vida. Si bien el aprendizaje debe ser continuo para poder adaptarnos a la realidad de cada momento. Todo profesional cuenta con una base formativa en su área de trabajo que debe ir alimentando y actualizando con el paso de los años. Y en el caso de líderes empresariales, esa necesidad se hace más acuciante.

Llegar a la cima es complicado pero resulta mucho más difícil lograr mantenerse en el transcurso del tiempo. El objetivo que se marca todo empresario al iniciar su actividad es alcanzar la meta y poder situar a su empresa como líder de su sector gracias al aumento de las ventas de forma reiterada y la consecución de grandes beneficios. Pero ¿durante cuánto tiempo? La respuesta está clara: ¡siempre! Ese debe ser el objetivo final: mantenerse en la cima del éxito de manera indefinida.

Mantenerse en la cima del éxito de forma indefinida debe ser el objetivo

Para alcanzar esos niveles de excelencia la preparación es vital. Un buen líder y gestor debe conocer las innovaciones y los avances tecnológicos del sector para que sus competidores no tomen la delantera y debe tener visión global. La alta dirección de una empresa tiene que asumir la responsabilidad de pensar en su organización a largo plazo, de adelantarse al futuro y preparar a la compañía actual para afrontar con éxito los retos del mañana. Esta responsabilidad de los primeros ejecutivos también se relaciona con la capacidad para inspirar a su equipo y desarrollar un pensamiento estratégico, integrador e innovador. Es decir, que la formación ha de ir acompañada de cierta actitud y de determinados valores intrínsecos a la persona. Liderar implica compromiso y responsabilidad, saber delegar y confiar en el equipo, tener capacidad para escuchar y observar, ser valiente, ser un buen comunicador y, sobre todo, ser resolutivo. Formación y valores posibilitarán que un líder empresarial esté preparado para tomar decisiones.

Si queremos llegar a esos parámetros tenemos que disponer de buenas oportunidades formativas. Si podemos escuchar a los mejores no dejemos de hacerlo; las enseñanzas que puedan ofrecernos van a tener siempre cabida entre las instrucciones que hemos de tener presentes en nuestra estrategia de dirección.

En virtud del acuerdo de colaboración alcanzado con el IESE-Business School de la Universidad de Navarra, recién elegida como la mejor escuela de negocios en el ranking mundial del Financial Times, desde el Club Financiero nos comprometemos a favorecer la formación especializada de nuestros dirigentes. No ha sido fácil, nada fácil. Lo decía Javier Muñoz, el responsable de la Agrupación de Antiguos Alumnos del IESE en la presentación del acuerdo con el CFS y en el VIII Encuentro de la Agrupación, celebrado en A Coruña el pasado día 4.

Parecía que lo difícil era conseguir que el IESE pudiese impartir un programa PADE (Programa de Alta Dirección de Empresas) en el CFS, pero el reto que tenemos ahora es todavía mayor, tenemos que consolidar el acuerdo y para ello hay que esforzarse en conseguir materializar el primer programa. Es fundamental alcanzar al número mínimo de alumnos para llevarlo a cabo.

El programa formativo del IESE ofrece una oportunidad única de aprendizaje

El PADE será impartido en las instalaciones del CFS de enero a mayo de 2016 y contará con empresarios y altos directivos de empresas de Galicia.

El Programa de Alta Dirección de Empresas del IESE ofrece una oportunidad única de aprendizaje enfocada a líderes de primer nivel. A partir del análisis y reflexión sobre problemas reales y relevantes para la empresa de hoy, los participantes podrán ampliar sus conocimientos y descubrir nuevas perspectivas que les permitan tomar decisiones con mayor profundidad y rigor. El contenido del programa se estructura en diferentes módulos que abarcan todas las áreas de gestión de empresa.

Estoy convencido de que todos queremos que llegue a Santiago la formación del IESE, y de que lo vamos a conseguir, pero no olvidemos aquello que propuso el presidente Kennedy a sus ciudadanos: “No os preguntéis qué puede hacer América por vosotros, sino que podéis hacer vosotros por América”.

No nos miremos al ombligo, hagámoslo al frente y demos un paso hacia delante. Esta sociedad necesita a los mejores dirigentes al mando.

El Grupo Banco Popular cuenta con 1.900 empleados y más de 789.000 clientes en Galicia

LUIS ÁLVAREZ ÁLVAREZ | **DIRECTOR REGIONAL DEL BANCO PASTOR**

"El sistema financiero español actual es sólido y solvente"

La carrera profesional de Luis Álvarez (Ávila, 1969) siempre ha estado vinculada al Grupo Banco Popular. Comenzó su andadura en el departamento de recursos humanos del Banco de Castilla y de ahí dio el salto a la dirección de varias sucursales . En junio de 2012, Álvarez recaló en Santiago, siendo nombrado director regional del Banco Pastor.

— El Grupo Banco Popular-Banco Pastor tiene una red de más de 250 sucursales en Galicia, en la que es el segundo mayor operador. ¿Cuáles son sus objetivos y planes de negocio?

— Con 263 sucursales y una cuota del 20%, el Grupo Banco Popular es la entidad de referencia en Galicia, donde somos la corporación líder para pymes, autónomos y profesionales. Nuestra intención es seguir ampliando la cuota de mercado y consolidarnos como el banco que más enraizado y volcado está en la economía gallega, en sus empresas y sus trabajadores.

— ¿Qué papel juega Santiago en la red de oficinas del Banco Popular-Banco Pastor?

— Esta ciudad tiene un peso importante dentro del Pastor, pues representa el 21,58% del total de depósitos de clientes y el 22,47% del total de la inversión. En cuanto al Grupo Popular, lógicamente el peso es mucho menor, pero también significativo.

La regional santiaguesa está compuesta por 266 personas: 23 en servicios centrales, 5 gestores especializados en un centro de empresas (dedicados en exclusiva a la captación de nuevos negocios con pymes) y el resto de personal ocupa diferentes cargos de responsabilidad en las 56 oficinas abiertas a clientes.

— El presidente de la entidad, Ángel Ron, ha manifestado la intención de diversificar el negocio y abrirse a la expansión internacional, ¿cómo beneficiaría esta medida al grupo?

— Nuestro plan de crecimiento internacional, con el que prevemos una prudente diversificación geográfica, nos permitirá obtener a medio plazo el 30% de beneficio de la actividad extranjera.

— ¿Qué factores valoran a la hora de decidir conceder un préstamo a una empresa o a un particular?

— Como se ha hecho siempre, se va-

lora el destino, la capacidad de devolución y la rentabilidad de la operación, con todo lo que esto conlleva, es decir, con un análisis exhaustivo de cada situación.
Eso sí, en nuestro modelo de negocio, que podríamos considerar casi único en la banca española, se conjuga la rapidez a la hora de dar solución a las necesidades de financiación de nuestros clientes, con sucursales que gozan de una gran autonomía para la resolución de propuestas, junto con un absoluto rigor en el análisis de riesgos.

— ¿Cuál es su diagnóstico sobre el estado de la banca española?
— Creo, con sinceridad, que en estos momentos la banca española es solvente. Pienso que tenemos un sistema financiero sólido y así lo han corroborado los últimos test de estrés llevados a cabo de forma conjunta entre el BCE (Banco Central Europeo) y la EBA (Autoridad Bancaria Europea).

— El sector bancario ha sufrido una notable reestructuración desde el 2008, ¿cree que podrá haber más fusiones?
— Es difícil afirmar algo así con certeza. El sistema financiero español ha sufrido una gran consolidación tras la que solo las entidades más fuertes han continuado con su actividad.
En nuestro caso, no solo nos hemos reforzado mediante la fusión entre Popular y Pastor, sino que lo hemos hecho sin ningún tipo de ayuda pública y creando una entidad resultante muy sólida y de gran tamaño. Cualquier otra oportunidad que pueda surgir la analizaremos, pero solo si aporta valor para nuestros clientes, accionistas y empleados. Y, llegado el caso, siempre lideraríamos la operación.

— El Foro Ecofin, sobre economía y finanzas, sostiene que su entidad es el referente para las pymes españolas. ¿Qué aporta Banco Popular-Pastor a la pequeña y mediana empresa en comparación con el resto?

"Popular es el primer banco para las pequeñas y medianas empresas"

— Popular es el banco español que desde hace décadas desarrolla el modelo de negocio más orientado y volcado en pymes y autónomos del todo el sistema financiero español. Así lo corroboran los datos del último test de estrés que realizó el Banco Central Europeo en otoño de 2014 y según el cual, con un 17,1% de cuota en pymes, Popular es el primer banco en España para las pequeñas y medianas empresas.
Un modelo de negocio como este, basado en la atención y el cuidado de nuestras empresas, no es algo que se pueda improvisar de un día para otro. Son muchos los años que Popular lleva cerca de los empresarios, conociendo sus necesidades, atendiéndoles con mayor agilidad que cualquier otro de sus competidores. Para ello contamos con una red de sucursales completamente especializada en pymes, autónomos y profesionales que acompañan a las empresas en su día a día.

— En esta misma línea, en enero abrieron una línea de crédito para Pymar (Pequeños y medianos astilleros en reconstrucción) con 100 millones de euros para financiar el sector naval de Galicia, Asturias y País Vasco. ¿Tienen previsto apoyar con la misma fuerza a empresas de otros sectores?
— Ya lo estamos haciendo. Tenemos otros acuerdos de colaboración con otros muchos sectores, por ejemplo, con el sector agrario. También y de forma genérica, estamos presentes en los convenios ICO, BEI, etc., que tenemos desde el primer día del ejercicio a disposición de nuestros clientes.

— La recuperación financiera a nivel empresarial es un hecho, pero esta evolución no es tan notoria a nivel de microeconomía. ¿Considera que este impulso llegará pronto?
— Las cifras más recientes sobre creación de empleo y sobre las previsiones de crecimiento de la economía española así lo confirman. La recuperación es un proceso lento, pero creo que pronto se debería comenzar a notar en la economía familiar.

— La banca ha sembrado dudas en la población en los últimos años, generando rechazo hacia estas entidades. ¿Cuál es su estrategia para lograr captar nuevos clientes?
— La transparencia a través de una red comercial con profesionales cualificados e implicados, que presten el mejor servicio posible a nuestros clientes.

— Nos encontramos en una etapa de cambios a nivel político, ¿cree, como afirman algunos sectores, que una hipotética victoria de Podemos en las elecciones generales podría afectar a la confianza de inversores extranjeros?
— Independientemente de los resultados de los últimos procesos electorales y de los que se puedan celebrar a lo largo del año, creo que lo deseable sería seguir trasladando una imagen de fortaleza en los mercados internacionales, como la conseguida en los últimos años, que permita a la economía española proseguir en su recuperación y que refuerce, aún más, la estabilidad de nuestro país.

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

Alianza formativa entre el CFS y la USC

El CFS firma un acuerdo con la USC para acoger a estudiantado en prácticas

El rector de la USC, Juan Viaño, y el presidente del CFS, Roberto Pereira, formalizaron un convenio de colaboración para la realización de prácticas de alumnado de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la USC en las empresas asociadas al Club Financiero. De este modo, ambas instituciones buscan ofrecer formación práctica a los estudiantes universitarios propiciando así su inserción en el mundo laboral.

Los alumnos de grado y máster y de las titulaciones impartidas en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales serán los principales destinatarios de este programa formativo que pretende combinar la formación teórica con la formación práctica, acercando al estudiante a la realidad empresarial y preparándolo para su entrada en el mercado laboral.

Además de la realización de prácticas, el convenio contempla otras formas de colaboración como la implicación de los empresarios y directivos santiagueses en jornadas de formación del centro universitario, la organización de conferencias divulgativas dirigidas al estudiantado o el apoyo en trabajos académicos.

Juan Viaño mostró su satisfacción con la participación de los empresarios santiagueses en la formación base de los futuros profesionales y agradeció el compromiso del CFS con las instituciones académicas para impulsar la salida laboral de los universitarios.

Más de medio millar de personas participaron en las actividades organizadas por el Club

El año de la consolidación

El Club Financiero de Santiago ha experimentado en el último año un crecimiento significativo gracias a la puesta en marcha de varias iniciativas y acciones de gran calado. Así lo expuso el presidente de la entidad, Roberto Pereira, durante la presentación del informe anual de la Junta de Accionistas.

Durante este año el CFS fortaleció su papel como líder de opinión, posicionándose en temas de especial interés social como la mejora de las conexiones terrestres o la fusión de municipios. A esto se suma la ampliación de servicios y la renovación de su sede para poner a disposición de sus accionistas mayores prestaciones. El Club consolida además su asentamiento en la ciudad y se convierte en un foro de encuentro político, empresarial y social. Muestra de ello fue la organización de un debate electoral entre los candidatos a la alcaldía de Santiago y la realización de una mesa redonda para abordar la necesidad de modificar la red viaria en Compostela y articular todas las conexiones.

El CFS llevó a cabo en los últimos once meses un total de treinta y cinco actividades, clasificadas en conferencias, actos institucionales y encuentros empresariales. Desde julio de 2014 a mayo de 2015 se organizaron tres conferencias, diecinueve almuerzos, trece actos corporativos/institucionales y se formalizaron dos convenios de colaboración. En las actividades organizadas participaron más de medio millar de directivos, según indicó Roberto Pereira.

LOS ALMUERZOS DEL CFS

> El director regional de El Corte Inglés en Galicia, Javier Esteban, visitó las instalaciones del CFS acompañado por el subdirector del Centro Comercial Compostela, Alain Bernardez, y el jefe de Relaciones Externas, Pati Blanco. Participaron en una comida con Roberto Fernández, director de Erimsa; Javier Corcoba, gerente de Kúpula Construcciones; Antonio Framiñán, de Framiñán Construcciones y Cándido Pazos, escultor.

> José María Arias, presidente del Banco Pastor, compartió el jueves 21 de mayo un almuerzo-coloquio con varios accionistas del Club. Acudieron a la cita: Rafael Silva, director del Policlínico La Rosaleda; Rosa Blanca y Óscar Rodríguez, administradores de Espina y Delfín; Raúl López, presidente de Monbus, y Alejandro Amoedo, director financiero del Grupo Puentes.

> El secretario general de Inditex, Antonio Abril, fue el invitado de honor al almuerzo del 29 de mayo. Abril mantuvo un encuentro con José María Fernández, de Jael Joyería; Ramón Sabín, abogado; Charo Barca, de Cyex Congresos; Jacobo Bermejo, de Tórculo; José Manuel García Cánovas, de Audicon, y Luis Álvarez Álvarez, de Banco Popular.

> El jefe de la Comandancia de la Guardia Civil de Santiago, Luis Nicolás Arroyo, fue el último invitado del mes a las comidas-coloquio organizadas por el CFS. Arroyo se reunió el pasado 12 de junio con Jesús García, de Ulla Oil; Juan José Fajardo, de JJ Chicolino; Juan Carlos Carneiro, director territorial de Abanca; Julio Lorenzo, de Itelsis, y Emilio Mato, de EMAC.

Héctor Pardo defiende que Santiago se convierta en un punto de unión y critica la rivalidad con A Coruña y Vigo

EMPRESARIOS DE ÉXITO | **HÉCTOR PARDO GARCÍA**

Ministro de fe

Héctor Pardo, natural de Becerreá, desembarcó en Santiago en el año 1974 para cursar la carrera de Derecho en la Universidad de Santiago. Tras obtener el título universitario decidió enfocar su carrera profesional a la función pública y optó por las oposiciones a notario, logrando superar con éxito las pruebas.

Comenzó su labor en As Pontes y fue pasando por diferentes lugares (Santa Comba, Arucas, Barcelona y Pontevedra) antes de conseguir plaza fija en la capital gallega.

La constitución y modificación de sociedades, las compraventas, los testamentos y herencias, los créditos y préstamos, el *renting* y otras operaciones bancarias forman parte de su trabajo diario.

Héctor Pardo considera que la sociedad civil valora positivamente la figura del notario pero cree que las administraciones desaprovechan su labor. En este sentido, Pardo se muestra a favor de la ampliación de las funciones notariales como el reciente proyecto de ley que otorga potestad a los notarios para tramitar bodas civiles y divorcios. “El aumento de competencias incrementa la libertad de elegir de los ciudadanos y, por consiguiente, es una buena medida, cuyo valor se incrementa al saber que un notario siempre ofrecerá un mejor asesoramiento sobre las consecuencias jurídicas del matrimonio o del régimen económico matrimonial que un concejal de Obras, por ejemplo”, manifestó Héctor.

El letrado santiagués señaló que la función notarial también ha sufrido el impacto de la crisis económica debido a la caída de la actividad inmobiliaria, que provocó una importante bajada de ingresos en la mayor parte de las notarías.

Al margen de su labor notarial, Héctor Pardo ejerció de vicepresidente de la SD Compostela en 2011. Su paso por la dirección del club de fútbol fue breve y tilda la experiencia de negativa.

Respecto a la situación de la ciudad compostelana, Pardo apunta que Santiago se vio afectada por su conversión a centro administrativo de Galicia. “Más administración generó menos Universidad y, menos Universidad, supone menos cultura”, indicó.

EL **DNI**

Nombre
Héctor Pardo García
Edad
54 años
Lugar de nacimiento
Becerreá (Lugo)
Empresa
Notaría Héctor Pardo
Formación
- Licenciado en Derecho por la Universidad de Santiago