RECONOCIMIENTO A UNA TRAYECTORIA

EL CLUB FINANCIERO ENTREGÓ A JOSÉ GONZÁLEZ FUENTES, PRESIDENTE DEL GRUPO EGASA, EL PREMIO A LA EXCELENCIA 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 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							

Los pilares del Club

Han pasado ya cuatro años desde la constitución del Club Financiero de Santiago y todavía, a día de hoy, no me canso de explicar cuál es su razón de ser, es decir, cuáles son sus objetivos. La pregunta formulada habitualmente es: "¿Qué puede ofrecer el CFS a sus accionistas y qué esperan encontrar estos en el Club?". A esta cuestión se añade también otra: "¿Qué papel juega esta entidad en la ciudad?".

El CFS se erigió sobre cuatro pilares fundamentales, que son los que siguen sosteniendo su a día de hoy. Nuestro compromiso con Santiago y con la clase empresarial permanece inalterable. Pero queremos ir más allá y actuar como una entidad de referencia para la sociedad civil en general, siendo un punto de encuentro para el sector financiero, económico, político y social. Y en esa dirección vamos.

Los hechos avalan el trabajo que hemos realizado a lo largo de estos cuatro años. Un tiempo en el que hemos logrado ocupar el espacio que nos corresponde dentro de la sociedad y en el que nos hemos convertido en una entidad valorada por las administraciones y los ciudadanos.

Queremos ser punto de encuentro para el sector financiero, político y social

Desde nuestros inicios, la formación orientada a dirigentes empresariales vertebra nuestros objetivos. Queremos servir a nuestros accionistas, contribuir a su desarrollo profesional y crecimiento empresarial. Y para alcanzar esta meta, la formación juega un papel imprescindible. En esta línea, estamos a punto de cerrar la inscripción para la celebración del I Programa PADE del IESE, la Escuela de Negocios de la Universidad de Navarra, que se impartirá en Santiago, en las instalaciones del CFS, con el mismo programa y elenco de profesores que las ediciones que se desarrollan en Madrid y Barcelona. Vuelvo a insistir en que es todo un lujo poder asistir a este máster en Galicia, sin necesidad de desplazarse a la capital o a la Ciudad Condal durante los seis meses de duración del programa (de enero a mayo de 2016). Tampoco debemos de olvidarnos del convenio suscrito con la escuela de negocios IFFE, con sede en A Coruña, y la convocatoria del primer curso de la "Escuela de Gobierno" en colaboración con la asociación de directivos gallegos EXSEQUOR.

Roberto Pereira
PRESIDENTE DEL CLUB FINANCIERO

El segundo pilar del CFS y su principal activo son sus instalaciones, puestas a disposición de los accionistas. El Club cuenta, dentro del edificio Quercus, con salas propias configurables para reuniones de todo tipo y con un comedor privado disponible de lunes a viernes, con carácter exclusivo, para los accionistas y socios. De este modo, el CFS ofrece una diversa gama de servicios de apoyo al desarrollo de negocios y actividades de trabajo que facilitan la práctica profesional.

La tercera columna que sostiene la estructura del Club son las relaciones sociales, también denominadas networking, que tratamos de generar con diferentes acciones que van desde los almuerzos semanales con personajes destacados hasta las conferencias, foros o eventos sociales organizados. Así, el CFS se está convirtiendo en un escenario propicio para la generación de lazos de colaboración con el fin de detectar oportunidades de negocio, afianzar la relación con clientes habituales o incluso conocer a potenciales socios comerciales.

El cuarto pilar que queda por describir es la detección de nuevas líneas de negocio que desde el Club Financiero intentamos generar y poner en funcionamiento. Entre las labores que llevamos a cabo en este aspecto, hay que destacar la convocatoria del Premio Emprende Innova, orientado a fomentar el emprendimiento entre los más jóvenes, y la creación del Club de Inversores, en cuyo desarrollo estamos trabajando actualmente.

Actuamos como un *lobby* con capacidad para opinar ante las administraciones

Esta estructura nos permite la generación de una plataforma sólida que se presenta ante la sociedad civil como un lobby, con capacidad para opinar y actuar ante las administraciones públicas, posicionándose como defensor de todas las cuestiones que preocupan en general y, de manera especial, a la clase empresarial.

Así, esperamos contribuir al bien común apoyando iniciativas, formulando soluciones o emitiendo opiniones que contribuyan al desarrollo de la comarca compostelana y de toda Galicia.

En todos y cada uno de los frentes señalados, el Club Financiero de Santiago ha recorrido durante estos años su camino, siempre hacia delante e intentando anticipar la oferta a la demanda. Y así seguirá haciéndolo, pero para ello necesita el respaldo de cada uno de sus accionistas, a los que se deben sumar muchos más.

Kúpula Construcciones se encuentra actualmente inmersa en la construcción del Centro de Negocios Paxonal

JAVIER CORCOBA | **GERENTE DE KÚPULA CONSTRUCCIONES**

"La construcción empieza a ver la luz al final del túnel "

El arquitecto Javier Corcoba (Ponferrada, 1971) es el máximo responsable de Kúpula Construcciones. Tras su paso por diversas áreas de responsabilidad en varias empresas, Javier decidió dar un salto en su carrera profesional y crear en 2008 su propia firma.

— Kúpula Construcciones nace en plena eclosión de la crisis inmobiliaria, en un momento en el que muchas empresas constructoras se vieron obligadas a echar el cierre. ¿Cómo fueron sus inicios?

— Los inicios fueron enormemente duros y precarios. En 2008 la construcción se había frenado en seco y esto nos obligó a comenzar de forma muy modesta, desde un pequeño local en el sótano del Centro de Negocios del Polígono de Milladoiro, presupuestando pequeñas obras para particulares: viviendas unifamiliares, reformas y rehabilitaciones. En 2010 firmamos nuestro primer contrato importante y nos fuimos a Madrid. Durante estos años hemos visto caer a muchas empresas con "solera", y casi todas por la misma causa: endeudamiento desmedido, fruto de una gestión desastrosa. De algún modo, esto nos sirvió de vacuna, ya que el crecimiento de Kúpula se ha desarrollado a lo largo de estos siete años al margen de la deuda.

— ¿Quiénes son sus principales clientes?

— Santiago Sur Galicia, Construcciones Ruafer y el Grupo Maexpa han sido quizás los clientes más representativos. Aunque contamos también con referencias nacionales como SOLVIA, la gestora inmobiliaria del Banco Sabadell o GTE (ahora ALISEDA).

— ¿En qué proyectos trabaja actualmente la firma?

— Actualmente estamos construyendo el Centro de Negocios Paxonal, un edificio comercial y de oficinas de 16.000 m² , situado al lado de El Corte Inglés. Próximo a este, también estamos comenzando un "llave en mano" de 21 viviendas (VPA) con destino final a una cooperativa.

— ¿Cuál ha sido, hasta el momento, la obra de mayor envergadura para ustedes?

— La obra más importante hasta la fecha ha sido, por volumen y presupuesto, el edificio para la Cooperativa Dos Torres, en la Avenida de

Barcelona: 142 viviendas de primera calidad, en dos bloques de 10 alturas, ejecutadas en tan solo 22 meses, incluyendo la personalización de las mismas.

— Su ámbito de negocio se sitúa principalmente en Galicia pero también han realizado obras en Madrid. ¿Seguirán con su expansión nacional?

— Por supuesto, uno de los objetivos de nuestra compañía, desde los inicios, fue implantarnos fuera de Galicia. El problema es que el mercado de la construcción no ha salido de la UVI durante estos últimos años. Y ahora que comienza a atisbarse la luz al final del túnel, hemos decidido apostar por Madrid, donde los acontecimientos transitan varios pasos por delante del resto del país. Hemos abierto una delegación allí, en la Plaza de España, que esperamos que en breve comience a dar sus frutos.

— Ante las dificultades que atraviesa el sector en España y tras las visitas realizadas a otros países, como Colombia o Argelia, ¿barajan la apertura de líneas de negocio a nivel internacional?

— A pesar de que hemos visitado varios países con la intención de sondear las posibilidades de los mismos, tan solo ha fructificado una pequeña colaboración con otras empresas en Colombia. Sin embargo, sopesamos mucho los riesgos que implica implantarse en ese tipo de países en desarrollo.

— ¿Cuál ha sido la facturación del último año y qué previsión tienen para 2015?

— 2014 ha sido el ejercicio menos provechoso para nuestra firma, desde el punto de vista del volumen de ventas, quedándonos en una cifra netamente inferior a los 6 millones de euros. En 2015, sin embargo, hemos remontado el vuelo y duplicaremos holgadamente la cifra de 2014.

— ¿Se percibe ya una recuperación real de la construcción en España?

"Kúpula puede presumir de ser una compañía que se autofinancia"

— Los datos objetivos nos dicen que las ventas de primera vivienda han comenzado a reactivarse, aunque sea a cuenta gotas y básicamente en grandes áreas urbanas (léase Madrid) y en la modalidad de cooperativa. La mejora de las condiciones del mercado de trabajo también son evidentes y ayudan. El crédito comienza a fluir muy lentamente. Sin embargo, el modelo ha cambiado, sobre todo el de la edificación residencial. Ya no se financia al promotor al 100% y, por supuesto, no se volverán a dar hipotecas por el 120% del valor de tasación. Y esto es bueno, pero todavía hay muchos agentes que no lo han asumido, y me refiero principalmente a los propietarios del suelo.

Mención aparte merece la obra pública, que está engangrenada. Los concursos públicos son desorganizados y confusos: empresas zombies y grandes multinacionales luchando por las migajas de un pastel que no da más de sí, en donde abundan las bajas temerarias, los incumplimientos de plazos y pagos, etc. En definitiva, un sinsentido auspiciado por las administraciones.

— Para muchas constructoras de nuestro país la rehabilitación de edificios ha supuesto una vía de supervivencia.

— Como ya comenté, nuestros inicios fueron difíciles y la rehabilitación era una pata más en la que apoyarnos para comenzar a crecer, pero es un nicho de mercado en el que no tenemos excesivo interés. La competencia es feroz y lo que es peor, poco profesional. No podemos competir con autónomos o microempresas que dejan mucho que desear en cuanto a seguridad y parámetros de calidad.

— ¿Cuáles son las claves en su gestión empresarial?

— Aplicar el sentido común en cada decisión. En cuanto a la gestión operativa, nuestro principio fundamental es no endeudarnos, y hasta ahora lo hemos conseguido. Kúpula puede presumir de ser una compañía que se autofinancia. No depender de los bancos para la operativa diaria nos da un plus de autonomía y supone una evidente ventaja competitiva, además del ahorro en costes. Otra importante decisión, fue haber apostado por un sistema informático (ERP) de calidad contrastada, lo cual nos permite procesar una enorme cantidad de información en tiempo real. Además nuestro control de cada obra es casi absoluto y esto nos permite maniobrar con agilidad en este entorno tan competitivo. Por último, señalar que desde un principio apostamos por el establecimiento de un Sistema de Gestión Integrado de Calidad, Medio Ambiente y Seguridad y Salud en el trabajo, que cada año es auditado por AENOR.

— ¿Qué importancia tiene la inversión en I+D (utilización de materiales novedosos, eficiencia energética, etc.) en su trabajo?

— Por nuestra naturaleza, somos una empresa comprometida con el medio ambiente y, por lo tanto, en desarrollar proyectos que impliquen profundizar en la eficiencia energética y consecuentemente en la utilización de sistemas constructivos y materiales novedosos.

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

El Club abre vías de diálogo y colaboración con el Concello

En la reunión estuvieron presentes Rosa Blanca Rodriguez, Chema Fernández y Roberto Pereira

La directiva del Club Financiero de Santiago mantuvo un encuentro con el alcalde de la ciudad, Martiño Noriega, para abordar diversos asuntos que afectan al desarrollo económico y social de Compostela.

Las infraestructuras fueron uno de los temas prioritarios en la reunión. El CFS se interesó por conocer el estado de los proyectos pendientes e hizo hincapié en la necesidad de incluir el enlace orbital, la conexión con la N-550 y la unión con la Cidade da Cultura-Fontiñas en las obras de ampliación de la AP-9. "Deben concretarse los enlaces pendientes y coordinar los proyectos para evitar cargar los costes y prolongar las obras", indicó Roberto Pereira. Ante las inquietudes expuestas por la directiva del CFS, Martiño Noriega relató que "existe un compromiso real do Ministerio de Fomento para executar as obras pendentes".

Además de las infraestructuras, los responsables del CFS y el alcalde hablaron sobre la política aeroportuaria, en la que manifestaron posturas coincidentes al defender la centralidad y oferta del aeropuerto de Lavacolla.

También trataron la puesta en marcha de dinámicas colaborativas entre ambas entidades para llevar a cabo acciones que contribuyan al progreso de la ciudad, como la creación de un modelo turístico responsable, la mejora de los canales de comunicación entre la sociedad civil y la administración, el impulso del emprendimiento entre los más jóvenes y la mancomunidad de servicios con los ayuntamientos limítrofes.

El CFS y la EGAP sellan un acuerdo de colaboración

El convenio contempla acciones formativas y divulgativas conjuntas

El Club Financiero de Santiago y la Escola Galega de Administración Pública (EGAP) aprobaron un convenio que les permitirá establecer fórmulas de colaboración en el ámbito formativo, divulgativo e investigador.

En el documento firmado por la directora de la EGAP, Sonia Rodríguez, y el presidente del Club, Roberto Pereira, se establecen las modalidades de cooperación previstas, que van desde la programación de cursos, seminarios y otras actividades divulgativas, a la edición conjunta de libros y documentos de trabajo, así como la promoción de la actividad investigadora de ambas instituciones.

Además, el convenio recoge la creación de una comisión mixta, de composición paritaria e integrada por representantes de la EGAP y del CFS a la que corresponderá la concreción, seguimiento y evaluación de las acciones conjuntas realizadas.

El presidente de la Xunta, Núñez Feijóo, y el presidente del CFS, Roberto Pereira, entregaron el galardón al homenajeado

González Fuentes, Premio a la Excelencia

José González Fuentes, presidente del Grupo Egasa, recibió el Premio a la Excelencia Empresarial 2015 que otorga el Club Financiero de Santiago (CFS). El jurado, compuesto por los cinco miembros del consejo de administración de la entidad, basó su decisión en la trayectoria profesional del galardonado y en su contribución a la economía gallega. La entrega tuvo lugar en un acto celebrado en la sede del Club, en el edificio Quercus, en presencia de numerosas personalidades encabezadas por el presidente de la Xunta, Alberto Núñez Feijóo, el delegado del Gobierno en Galicia, Santiago Villanueva, y el alcalde de Santiago, Martiño Noriega.

El presidente del CFS, Roberto Pereira, destacó las virtudes de emprendimiento y la eficacia gestora de los hermanos González Fuentes al frente de la compañía Egasa, convirtiendo esta empresa familiar "en una potencia internacional en su sector, que continúa creciendo y abriendo nuevas líneas de negocio".

En su discurso, Roberto Pereira incidió en el compromiso y la función del CFS dentro de la sociedad: "Esta entidad nació con el objetivo de ofrecer a los empresarios y emprendedores un foro abierto y especializado para fomentar la cooperación y favorecer el desarrollo de Santiago y Galicia, haciendo visibles las oportunidades de expansión y crecimiento que presenta esta tierra". Asimismo, Pereira incidió en la necesidad de "aprovechar el actual momento de intensidad política y social, que para algunos supone una gran incógnita y es fuente de inseguridad, para renovar las líneas de acción estratégica y consolidar un sistema productivo gallego unido".

Laudatio

Antonio Fontenla, presidente de la Confederación de Empresarios de A Coruña y buen amigo del galardonado, fue el encargado de realizar la *laudatio*. En su discurso, describió con detalle la trayectoria empresarial de José González Fuentes y resaltó su vocación de crecimiento y sostenibilidad empresarial. "Egasa fue impulsada por un autodidacta y lector empedernido que ha basado su éxito en la autoformación, en altas dosis de esfuerzo, en la tenacidad y en la honestidad, logrando crear una empresa en constante evolución, que sabe adaptarse a las tendencias de la demanda y al impacto de las nuevas tecnologías", manifestó Fontenla.

Por su parte, el homenajeado, José González Fuentes, hizo un recorrido por la historia del Grupo que preside, desde sus comienzos hasta la actualidad, y explicó sus proyectos de futuro. "Es necesario obtener mayor dimensión para competir en un mundo tecnológico en el que el sector del entretenimiento tendrá un papel protagonista." Continuó señalando que "solo adquiriendo tamaño podremos situar al Grupo Egasa en los próximos 15 años, a través de la marca Luckia, entre las diez primeras empresas de la zona euro dentro del sector del juego", sentenció.

Grupo Egasa XXI

Egasa es líder en el sector del juego y servicios de ocio, tanto a nivel nacional como internacional. Con más de treinta años de historia, opera en diversas líneas de negocio vinculadas al entretenimiento, como la gestión de máquinas recreativas en locales de hostelería, salones de juego, casinos, hoteles, restauración, etc. A esto se suma la creación en 2013 de la marca Luckia, la única plataforma de apuestas deportivas 100% española.

La compañía alcanzó en 2014 una facturación de 180 millones de euros y cuenta con una plantilla de más de 2.300 profesionales. El pasado año ingresó 45 millones de euros en las arcas de Hacienda en concepto de tasas de juego, IRPF, Impuesto de Sociedades e IAE. En este año 2015, alcanzará unos ingresos próximos a los 236 MM€.

El Foro de Educación Emocial y Social celebró el año pasado su primera edición y contó con la participación de 800 personas

INICIATIVAS DE ÉXITO | **FORO DE EDUCACIÓN EMOCIONAL**

Emociona2

El sábado 7 de noviembre se celebrará en Santiago, en el Auditorio de Galicia, el II Foro de Educación Emocional y Social (EMOCIONA2). Hasta el momento, 317 personas han confirmado su asistencia al evento. En su pasada edición consiguió sumar 800 participantes.

El foro está especialmente diseñado para educadores: profesores, psicólogos, orientadores, padres y madres, gestores de equipos, etc. Su principal objetivo es ofrecer un aprendizaje integral a todas aquellas personas que quieran desarrollar sus competencias emocionales y sociales, tanto a nivel personal como profesional, para poder poder aplicarlas posteriormente en distintos ámbitos (familia, aula, centro de trabajo...). El programa introduce conocimientos básicos de disciplinas afines a la neurociencia a través de una metodología eminentemente práctica.

Como novedad este año, los participantes contarán con rutas diferentes para que cada persona elija los talleres a los que le interesa asistir. Atendiendo a la diversidad de perfiles, el público podrá elegir entre técnicas para desarrollar la inteligencia emocional en el aula, en la familia o en los equipos de trabajo, además de poder asistir a un taller para perfeccionar estrategias de comunicación no verbal o a otro de atención plena en el que descubrir técnicas de relajación y *mindfulness*.

El programa cuenta con diez ponentes de máximo nivel. Entre ellos figura José Antonio Marina, filósofo, pedagogo y escritor; César Bona, maestro y escritor que goza de reconocimiento a nivel mundial gracias a su nominación *Global Teacher Prize*; Laura García Agustín, experta en psicología positiva y escritora; y Pedro Delgado y Verónica Cruz, expertos en educación emocional y social.

INFO

Cuándo?
7 de noviembre 2015
Dónde?
Auditorio de Galicia (Santiago)
Aforo
1.500 personas
Venta de entradas
- www.foroemociona.com
- entradas.abanca.com
- Oficinas UNA GRUPO (av.Barcelona, nº33. Santiago)
Organiza
U.na Grupo

Organización

La empresa promotora de esta iniciativa es U.na Grupo, consultora compostelana especializada en comunicación, formación y desarrollo profesional y personal.

El foro cuenta con la colaboración del IGAPE, la Universidad de Santiago de Compostela, el Banco Sabadell y el Ayuntamiento de Santiago.