

# LA XUNTA SELLA SU COMPROMISO CON EL ENLACE ORBITAL

EL CFS MANTUVO UNA REUNIÓN DE TRABAJO CON LA CONSELLEIRA  
DE INFRAESTRUCTURAS PARA ABORDAR LOS  
PRINCIPALES PROYECTOS DE LA CIUDAD



# 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](http://www.clubfinancierodesantiago.com)  
[info@clubfinancierodesantiago.com](mailto: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€



# CFS, Campus ESADE en Galicia

**E**l Club Financiero de Santiago lleva años comprometido con la formación continua de sus asociados. El objetivo no es otro que actualizar los conocimientos de la clase empresarial para lograr que las empresas gallegas estén a la vanguardia en la gestión directiva que, en definitiva, es el área responsable de tomar las decisiones que pueden cambiar el rumbo de la empresa.

Con esta responsabilidad, hemos logrado que desde hace un par de años el IESE, la Escuela de Negocios de la Universidad de Navarra, haya impartido en las instalaciones del CFS dos de sus programas de "Executive Education". En ellos han participado más de sesenta directivos de empresas gallegas, sin necesidad de tener que desplazarse a Madrid o Barcelona para poder asistir a uno de los programas del más alto nivel de formación especializada para dirigentes empresariales a nivel internacional.

Es esencial que facilitemos este tipo de aprendizaje a los directivos gallegos. En un mundo cada vez más globalizado en el que la competencia es más dura, la actualización de conocimientos se configura como el elemento clave para que las empresas puedan competir en igual de condiciones. Incluso me atrevo a asegurar que aquellos dirigentes desinteresados por la formación continua corren un riesgo muy grande de quedar excluidos de la carrera con sus competidores. El mercado es cada vez más exigente y voraz y castiga a aquellos que no realizan ningún esfuerzo por estar siempre debidamente formados e informados de las últimas tendencias en lo que se refiere a las técnicas de dirección empresarial, abarcando desde la gestión de recursos humanos y la



Roberto Pereira Costa  
Presidente del CFS

dirección financiera hasta la gestión de comunicación y redes sociales.

La formación continua aporta valor diferencial. Los directivos deben poseer una gran amplitud de conocimientos y habilidades estratégicas, imprescindibles para el éxito financiero de la empresa y para gestionar con acierto el capital humano. Es necesario que los mandos directivos reserven tiempo para su propio desarrollo profesional, entre otros motivos, porque se lo deben al personal que está a su cargo.

## Los directivos deben poseer una gran amplitud de conocimientos y habilidades estratégicas

Por eso, es para el CFS un motivo de orgullo y de satisfacción haber alcanzado un nuevo acuerdo en esta materia. Así, hemos suscrito un convenio de colaboración con ESADE (Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas) para que asiente en nuestras instalaciones su sede en Galicia y así impartir en Santiago sus programas del área formativa de "Executive Education".

ESADE está considerada como una de las diez business schools más relevantes a nivel internacional según los principales rankings y ocupa el 8º puesto en Executive Education en el prestigioso ranking elaborado por el Financial Times (mayo 2016).

Cuenta con más de cincuenta años de experiencia en la formación de líderes, directivos y empresas de todo el mundo ofertando programas globales, personalizados e innovadores.

El compromiso va más allá del establecimiento de estos programas de formación, ya que el CFS se convierte en el aliado estratégico de ESADE para asegurar una presencia permanente de la Escuela en Galicia que no sólo anunciará la programación de cursos periódicos, sino que pretende convertirse en un referente de la formación en su sector dando respuestas concretas a la demanda de formación especializada y a medida de los participantes.

## ESADE da respuestas concretas a la demanda de formación especializada

En estos momentos en los que parece que estamos superando los momentos más difíciles de la crisis económica que tanto daño nos ha hecho, creo que es importante contar con la ayuda de

auténticos expertos en la formación de líderes y dirigentes empresariales para que podamos aprovechar las posibilidades que brinda la recuperación de los mercados y que nuestras empresas aprovechen la oportunidad de poder adquirir los conocimientos necesarios para competir a nivel internacional con las grandes multinacionales. En un entorno en constante transformación, las compañías tienen que saber adaptarse con rapidez y efectividad a los cambios marcados, especialmente, por la evolución tecnológica.

Os animo a todos a que no dejéis pasar de largo esta gran oportunidad. La formación continua es muy agradecida y necesaria, aunque también es innegable que requiere una gran dosis de esfuerzo y sacrificio que serán ampliamente recompensados en el medio-corto plazo.



Fernando Berdugo González, director territorial del noroeste de España y Portugal del Grupo Norte

FERNANDO BERDUGO | DIRECTOR TERRITORIAL DE GRUPO NORTE

## “La internacionalización del Grupo es imparable”

Grupo Norte nació en 1972 como una pequeña empresa familiar y se ha convertido en un grupo empresarial líder en servicios integrados, especialista en crear soluciones innovadoras a través de sus seis líneas de negocio: gestión integral de recursos humanos, *facility services*, centro especial de empleo, *outsourcing*, servicios sociales y correduría de seguros. De este modo, cerca de 12.000 profesionales ofrecen cada día el mejor servicio a los más de 1.700 clientes con los que cuenta Grupo Norte en todo el territorio nacional, Chile, Perú y Portugal.

— ¿Cuáles son los servicios más destacados y qué ofrece el Grupo a través de cada línea de negocio?

— Creemos en las personas como principal motor del cambio, por eso uno de nuestros puntos fuertes resi-

de en la gestión del talento a través de una de nuestras principales líneas de negocio: la oferta de servicios en el área de RR.HH. Estamos convencidos de que la gestión de ese talento es la mejor opción para asegurar que las compañías cuenten con las competencias necesarias para afrontar sus retos. Con los años, nos hemos convertido en una de las empresas líderes de trabajo temporal, y también ofrecemos servicios de formación, consultoría y agencia de colocación. Apostamos firmemente por la creación de empleo y por garantizar el éxito de nuestros clientes.

Por otro lado, desde el área de *facility services*, aportamos soluciones a las necesidades de nuestros clientes mediante la integración de servicios, manteniendo la especialización de cada uno de ellos. Además, conta-

mos con la cartera más amplia del mercado en servicios de limpieza, mantenimiento, seguridad y control de plagas.

En Grupo Norte también impulsamos la integración laboral de las personas con discapacidad a través de nuestro Centro Especial de Empleo. Igualmente, cuidamos a los mayores y a los más pequeños mediante el área de servicios sociales ofreciendo soluciones a medida del cliente en actividades de *outsourcing* como la logística industrial, equipos de *front y back office* y *contact center*.

— En el año 2015 protagonizaron un cambio en su modelo de negocio, ¿en qué consistió y cómo contribuyó a diferenciar a la compañía de otras empresas del sector?

— Hemos construido un modelo

que nos permite diferenciarnos de la competencia y que basa su éxito en el liderazgo de las personas y en la gestión eficiente de los procesos. Sin embargo, uno de nuestros rasgos diferenciales es que no dejamos de plantearnos lo que fuimos, lo que somos y lo que queremos llegar a ser... Por eso, hace tres años, iniciamos una reinversión para liderar la industria de los servicios y consolidar así una estrategia enfocada en el valor como elemento clave.

— ¿En qué consiste la innovación en la industria de los servicios?

— La clave del éxito en la innovación empresarial consiste en entender que la innovación es gestionar el talento con líderes internos capaces de construir soluciones diferenciales. La innovación en una empresa de servicios obliga a enfrentarse con la parte más compleja de la gestión del talento, que implica tratar aspectos como el conocimiento implícito y explícito, el aprendizaje organizativo y sus aplicaciones en el ámbito de la mejora continua.

— ¿Es en esta filosofía de innovación en la que se basa Canal Innova?

— Exacto. En Grupo Norte pensamos que las ideas innovadoras no se pueden quedar dentro de la empresa, sino que deben estar en continuo movimiento, compartirse y nutrirse. Para ello creamos Canal Innova, una plataforma que permite trasladar experiencias de éxito en torno a la cultura de la innovación, mejora continua, creatividad de ideas, desarrollo de procesos y ejecución de innovaciones reales. Además de difundir ese conocimiento en la web [www.canalinnova.com](http://www.canalinnova.com), la compañía ha impulsado distintos eventos para dar voz a aquellas empresas de éxito que son ejemplo de innovación y de valor añadido.

— Grupo Norte está presente en Perú y Chile y, desde hace poco, en Portugal. ¿Cómo ha sido ese proceso de internacionalización?

— Todavía nos queda un importan-



— — — —

### “Nuestro compromiso con la RSC no responde a una moda, forma parte de nuestro ADN”

— — — —

te camino por recorrer, pero nuestro proceso de internacionalización es imparable.

Estamos en Chile desde 2001 y somos uno de los principales operadores del sector servicios, con más de 1.600 empleados que trabajan allí. Recientemente hemos reforzado nuestra posición en este país, al lograr la adjudicación de dos nuevos e importantes contratos en el sector aeroportuario: por un lado, con el grupo líder de aerolíneas latinoamericanas Latam Airlines y, por otro, con el aeropuerto internacional de Santiago de Chile, Arturo Merino Benítez, para prestar los servicios de limpieza y de seguridad, respectivamente.

En Perú, estamos creciendo y confiamos en experimentar una importante expansión en los próximos años. Y finalmente, desde principios de año, también estamos presentes en Portugal. Inauguramos nuestra primera sede en Oporto y confiamos en que tendremos un largo recorrido.

— Entre los principios del Grupo destaca su compromiso con la res-

ponsabilidad social. ¿En qué se basa ese compromiso?

— Nuestro compromiso con la responsabilidad social no responde a una moda, forma parte de nuestro ADN, porque hemos entendido desde el primer momento que nos aporta valor. Así, destacan las acciones dirigidas a la integración laboral de personas con discapacidad y de víctimas de violencia de género. Además, a través de la Fundación Grupo Norte, se canaliza e impulsa la acción social de la compañía.

En Galicia, por ejemplo, hemos colaborado económicamente con el programa “Empleo con apoyo”, una iniciativa que, junto a Down Galicia, permite la integración de personas con síndrome de Down en el mercado laboral.

— ¿En qué se concreta el compromiso del Grupo con Galicia?

— Llevamos más de 20 años en Galicia, donde ofrecemos todos nuestros servicios para acercarnos cada vez más a las necesidades de nuestros clientes. Queremos ser referencia también en la industria de soluciones de recursos humanos y de *facility services*.

No obstante, nuestro compromiso con Galicia se basa, por una parte, en la creación de empleo y, por otra, en la creación de valor. De hecho, más de 1.700 profesionales integran Grupo Norte en la comunidad, principalmente, en los sectores de la automoción, la industria alimentaria y conservera, la administración pública y la tecnología.

—¿Qué opinión tiene sobre entidades como el Club Financiero de Santiago y cómo cree que influyen en la sociedad?

— Las entidades como el CFS son necesarias porque defienden los intereses del empresariado gallego y también impulsan el desarrollo de iniciativas que favorecen el crecimiento económico y social de nuestro entorno. De este modo, uniendo fuerzas e ideas, podemos impulsar el crecimiento de nuestra comunidad.



# LAS ACTIVIDADES DEL CLUB



Miembros de la directiva del CFS se reunieron con la conselleira de Infraestructuras, Ethel Vázquez

## Preocupación por el estado de los proyectos de la ciudad

La directiva del Club Financiero de Santiago, encabezada por su presidente Roberto Pereira, mantuvo una reunión de trabajo con la conselleira de Infraestructuras e Vivenda, Ethel Vázquez, para abordar los proyectos de infraestructuras que se están acometiendo en la ciudad santiagués.

Ante la preocupación por la ejecución del enlace orbital y las conexiones de la AP-9, el CFS trasladó a la Conselleira sus reivindicaciones, plasmadas en un manifiesto hecho público en abril en el que reclama una solución integral y coordinada de las carencias que presenta la obra de ampliación de la autopista a su paso por Santiago.

Roberto Pereira se mostró satisfecho por el inicio de las obras del enlace orbital en su tramo norte, que conectará la AP-9, sentido A Coruña, con la autopista A-54 y los polígonos industriales del norte de la ciudad. El presidente del CFS insistió en la necesidad de completar la obra en su totalidad para aliviar el tráfico de la autopista y corregir así los cuellos de botella que se producen en las salidas.

La conselleira de Infraestructuras anunció que el proyecto del orbital se

ejecutará por fases. Señaló que Fomento está redactando el proyecto constructivo del enlace orbital, valorado en 31 millones de euros, e indicó que espera que este año se ejecute la partida presupuestaria con la que cuenta, que asciende a 5 millones. “Esperamos que la primera parte esté concluida a finales de este año y que esté a pleno servicio el ramal que conectará la AP-9 con la A-54 en sentido norte”, apuntó.

En la reunión también hablaron sobre el enlace de la AP-9 con la Cidade da Cultura. En este sentido, Roberto Pereira resaltó la importancia de esta actuación, que supondrá la conexión directa con los barrios de Fontiñas y Sar.

Sobre la estación intermodal, la conselleira admitió problemas de coordinación entre las administraciones implicadas (Ministerio de Fomento, Xunta y Concello), criticando la actitud del Concello de Santiago.

Ethel Vázquez adelantó que el trámite urbanístico y ambiental del proyecto está adelantado y que una vez que se llegue a un acuerdo con el gobierno local se licitarán las primeras obras, la estación de autobuses y la pasarela de acceso.



Julia Tábora es periodista y consultora

## ¿Cómo mejorar la comunicación con el cliente?

Julia Tábora, periodista y consultora estratégica, impartió un taller formativo en el Club Financiero de Santiago sobre técnicas de comunicación efectiva, dirigido a empresarios que buscan mejorar su marca personal y mejorar así el trato con el cliente.

Tábora señaló que hay tres factores que determinan una marca: la identidad, la imagen y la reputación. Estos tres pilares son fundamentales en comunicación y contribuyen a potenciar el posicionamiento público.

La experta periodista apuntó que el 70 % de la información que transmitimos llega a través de la forma y el 30 % restante a través del fondo. Forma y fondo conforman el mensaje estratégico en comunicación. Para Julia Tábora la forma es tan importante como el contenido debido a que causa un mayor impacto la manera en la que transmitimos la información mediante nuestro cuerpo y nuestra actitud que, en ocasiones, el mensaje en sí. De este modo, compartió con los directivos santiagués algunas claves para mejorar la comunicación no verbal con la ayuda de la posición corporal o la gestualidad.

“Antes de transmitir algo debemos tener claro cuál es nuestra intención. Definido el objetivo, hay que buscar la diferenciación y para lograrlo tenemos que valernos de la emoción y de nuestra personalidad”, sentenció Tábora.



El CFS acogió las dos primeras jornadas de "Saborearte", una iniciativa del escultor Cándido Pazos

## El sabor y el arte en el Camino de Santiago

El Club Financiero de Santiago acogió las dos primeras jornadas de "Saborearte," un proyecto presentado por el escultor Cándido Pazos con la colaboración de Nacho Costoya, mejor maître de España 2014-2015, quienes disertaron sobre el sabor y el arte en el Camino de Santiago.

Roberto Pereira, presidente de la entidad, fue el encargado de presentar los encuentros. Pazos explicó que esta iniciativa pretende mostrar al mundo las bondades de la tierra gallega y que la idea surgió gracias a las experiencias que atesora en su "mochila" y fruto de la inspiración surgida tras aquellas pa-

labras pronunciadas por el expresidente Manuel Fraga durante la inauguración de la Puerta de Europa: "Esta es la puerta de la calle más larga del Viejo Continente."

Asimismo, el escultor aseguró que la gastronomía es el hilo conductor perfecto para transitar por todos los caminos y por toda Europa y sostuvo que la mejor forma de hacerlo es a través de los productos gallegos.

Por su parte, Nacho Costoya manifestó sentirse muy complacido por formar parte del proyecto que, a su juicio, no dejará a nadie indiferente por el amplio abanico de los productos presentados.

## El CFS hace balance de actividades

El Club Financiero de Santiago celebró su Junta Anual de Accionistas en la que se aprobaron las cuentas y la gestión realizada por el consejo de administración durante 2016. Roberto Pereira, presidente del CFS, destacó en su intervención el compromiso e implicación de la entidad con el desarrollo económico y social de la ciudad compostelana e hizo un recorrido por las acciones llevadas a cabo este año.

En el último periodo, el CFS desarrolló un total de 25 actividades, clasificadas en talleres de trabajo, conferencias, sesiones formativas, actos institucionales y encuentros empresariales. En estas reuniones participaron unos quinientos directivos de la comarca.

El Club Financiero ha fortalecido su papel de líder de opinión, posicionándose y defendiendo cuestiones o proyectos que afectan al desarrollo económico y social de su entorno.

Otro de los grandes hitos de este año ha sido la puesta en marcha del Círculo Financiero de Galicia, que agrupa a los tres clubs financieros de Galicia: A Coruña, Santiago y Vigo. Una de sus primeras acciones ha sido la creación de la figura del "asociado gallego".



## Visita a la sede de El Correo Gallego

El director del Grupo El Correo Gallego, José Manuel Rey, ejerció de anfitrión en la visita realizada por la directiva del Club Financiero de Santiago a las nuevas instalaciones del periódico en el Polígono de Costa Vella.

Roberto Pereira, Rosa Blanca Rodríguez y Ramón Sabín recorrieron cada una de las áreas de trabajo que integran la empresa de comunicación, prestando especial atención al proceso de impresión en la inmensa rotativa.





Javier Santos, responsable de Técnicas Constructivas de Ocio

## CASOS DE ÉXITO | TÉCNICAS CONSTRUCTIVAS DE OCIO

# Expertos en obras recreativas

**T**ras varias conversaciones y un torbellino de ideas entre Javier Santos y quien fuera su profesor, socio y amigo Jorge Gallardo, surgió la idea de crear una empresa que ofreciera soluciones constructivas a la población gallega. Fue así como nació Técnicas Constructivas de Ocio, una compañía con más de 30 años de experiencia y más de dos mil obras ejecutadas.

Javier Santos, responsable de la compañía, asegura que lo que diferencia a su negocio de otros es el trato profesional, personalizado y cercano que ofrecen a sus clientes: “Los clientes son nuestros embajadores y nuestros mejores aliados, un porcentaje muy elevado de nuestras ventas se producen por el famoso “boca a boca”, por lo tanto, solo podemos agradecerles su confianza y fidelidad”, dijo el empresario.

Técnicas Constructivas de Ocio es desde 1989 el concesionario-distribuidor oficial para Galicia de la marca de piscinas Desjoux, el primer fabricante de piscinas con representación en la

mayoría de los países del mundo, este hecho, unido a la experiencia en materia de construcción, diseño, mantenimiento y accesorios, ha hecho posible que la compañía se posicione como la primera en Galicia ofreciendo este tipo de servicios. “Trabajar con esta marca y nuestra experiencia nos permite ser una empresa innovadora y en evolución constante”, explicó Santos.

Asimismo, comentó que ofrecer soluciones de ocio surgió como consecuencia del desempeño de dos actividades distintas: por un lado, la construcción-rehabilitación y, por el otro, la construcción de piscinas y pistas deportivas. No obstante, en el año 1995, fue cuando consideraron que las piscinas podrían convertirse en la mejor y más novedosa alternativa para sobrevivir a la crisis que atravesaba el sector de la construcción. “Fue así como decidimos especializarnos, formar al personal y profesionalizar la empresa”, comentó.

Sobre los ingresos de la compañía, Javier Santos asegura que en su ma-

yoría provienen de la contratación privada, sin embargo, han realizado obras emblemáticas de uso público que les llenan de satisfacción, entre las que destacan las piscinas del nuevo Aeroclub de Santiago, la rehabilitación del Aeroclub de Vigo, el Club de Golf Ría de Vigo y una gran obra en Aspronaga en A Coruña.

Con respecto a la inversión pública en infraestructuras de ocio, puntualizó que aunque no pretende arriesgarse a hacer ninguna valoración, por no participar directamente en licitaciones, subrayó que este tipo de inversiones “siempre serán importantes e incluso necesarias”.

Santos señaló que aunque cuentan con varios socios-aliados como Multiocio Galicia en A Coruña, con presencia comercial en Cambados y en O Barco de Valdeorras, no descartan implantarse en un futuro en otros puntos de la geografía gallega donde ya tienen una importante presencia, como por ejemplo, Ourense, Barbanza o la costa lucense.