



# CONTRA LA CRISIS, LIDERAZGO

LA CONFERENCIA DE JUANCHO  
ARMENTAL CONGREGÓ A MÁS  
DE UN CENTENAR DE EMPRESARIOS



# 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 todos los sistemas de telecomunicaciones.

Con un aparcamiento con capacidad para 44 coches y cafetería-restaurante, se configura como el centro más completo de Santiago.

### Sala de conferencias

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

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

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

### Sala de reuniones

El edificio que alberga el CFS dispone

de una serie de salas configurables y equipadas, con capacidad desde 3 hasta 80 personas, con toda la tecnología de última generación como *smart board*, ordenador, video proyector, acceso a telefonía e Internet y videoconferencia, entre otros. 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 llevar a cabo comidas de trabajo, ya sea en el restaurante general o en los comedores privados. Estos están a disposición de los socios para un mínimo de 6 personas y un máximo de 20, de lunes a viernes y con reserva previa con una antelación de 24 horas. El restaurante ofrece a los socios menús de trabajo o a la carta.

La cafetería es el lugar más adecuado para la celebración de encuentros informales de socios e invitados.

## ÁREA SOCIAL

El Club Financiero tiene además un área de cuidado personal dirigida a sus socios. El edificio Quercus acoge un gimnasio totalmente equipado, un espacio exclusivo dedicado a la actividad física. La sala *fitness* está acondicionada con los más modernos sistemas. Las instalaciones están dotadas de amplios vestuarios individualizados, duchas y taquillas.

Superficie	Capacidad	Tipo	Accionista			Accionista Socio		
			2 horas	1/2 día	1 día	2 horas	1/2 día	1 día
17,59 m <sup>2</sup>	12	Sala A	25,00 €	40,00 €	72,00 €	17,50 €	28,00 €	50,40 €
25,99 m <sup>2</sup>	14	Sala B	30,00 €	50,00 €	90,00 €	21,00 €	35,00 €	63,00 €
23,75 m <sup>2</sup>	18	Sala C	60,00 €	100,00 €	180,00 €	42,00 €	70,00 €	126,00 €

# La reforma fiscal

## (I)

**E**spaña se fue acercando a las ratios de presión fiscal de la UE y de la OCDE en los años anteriores a la crisis, hasta 2007, sufriendo después un acusado descenso y manteniéndolas, desde 2010 hasta ahora, solo en parte y con altibajos, a base de medidas normativas. En concreto, la suma de ingresos tributarios más cotizaciones sociales llegó a ser en 2007 el 37,1% del PIB, y en 2009 había caído el porcentaje hasta el 30,7%. Esta bajada ha sido mucho más acusada que en el resto de la comunidad europea. Así, por ejemplo, en la UE27 la presión fiscal en 2011 alcanzaba el 38,8%, mientras que en nuestro país era del 31,4% del PIB; en 2007, en la UE27 era de 39,4 y, en España, del 37,1%. Por lo tanto, en nuestro caso, la caída ha sido de 5,7 puntos frente a los 0,6 en la UE.

Analizando el balance que dentro de los ingresos tiene cada componente, Impuestos indirectos (II), directos (ID) y cotizaciones sociales (CS), llegamos a la conclusión de que, mientras que en la UE estos componentes se reparten prácticamente a partes iguales, en nuestro país se descompensa el balance a favor de las CS, un 38%. Como vemos, el peso de estas es muy elevado en España respecto al total de los ingresos fiscales, siendo el único componente que está al mismo nivel que en los países de nuestro entorno en porcentaje sobre el PIB: en 2011, el 12,1% del PIB en España, frente al 12,7 de media en la UE.

La carga fiscal sobre los trabajadores en España es especialmente elevada y creciente. Así, un trabajador medio soltero soporta una carga fiscal –IRPF más CS– sobre las rentas del trabajo del 41,4% en nuestro país, frente al 35,6% de media en los países de la OCDE; si se trata de una pareja con dos hijos y un solo perceptor, entonces la carga fiscal

es del 35,4% en España frente al 24,9% en la OCDE, siendo estos datos referidos a 2009. Este hecho es aún más grave si tenemos en cuenta el elevado índice de paro que tenemos.

Por impuestos, en 2011 el IVA aportó en nuestro país el 17,2% de los ingresos fiscales totales, el IRPF el 23,7% y el Impuesto sobre Sociedades (IS) el 5,9%, mientras que en la UE27 estos porcentajes son el 18,4, el 23,5 y el 6,4%, respectivamente

En general, nuestros tipos nominales son elevados con respecto a los tipos efectivos. Eso ocurre en el IRPF pero, en mayor medida, en el IVA, con bastantes bienes y servicios a los que se aplican exenciones y tipos reducidos; y no digamos en el Impuesto sobre Sociedades, en el que el

tipo nominal nada tiene que ver con el efectivo: en 2011, el tipo efectivo sobre el resultado contable positivo, en empresas que no tributan en régimen de grupos fue del 16,7%, y para los grupos fiscales fue del 8,8%, según el Informe de Recaudación Tributaria 2012. Esto se debe a los ajustes negativos y a la aplicación de deducciones y bonifica-

ciones, además de obedecer a los tipos especiales, y da como resultado un tributo poco transparente.

Además nuestro sistema impositivo, por la estructura administrativa territorial de Estado conformada en tres niveles (central, autonómico y local) y la corresponsabilidad que se quiere dar a cada una de estas administraciones, presenta ciertas diferencias por razón de territorio. Esto tiene consecuencias, sobre todo en lo referente a las comunidades autónomas: diferencias de tributación radicales en determinados impuestos como el Impuesto sobre el Patrimonio o el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y complejidad por la capacidad tributaria cedida a estos entes.

Asimismo, esta estructura hace que el sistema pierda flexibilidad porque, al estar determinados tributos afectos en todo o en parte a la financiación autonómica o local, su reforma alteraría los ingresos tributarios de estos entes, lo cual obliga a negociaciones o compensaciones antes de cambiar cualquier aspecto relacionado con esos tributos.

El ideal de un sistema tributario es que, además de poder aportar los recursos necesarios para atender las necesidades de gasto público –eficiencia– sea neutral y progresivo. Neutral en cuanto que incida lo menos posible en el comportamiento de los agentes económicos, lo cual va ligado a la equidad, excepto en algunos casos en los que se quieren incentivar determinados sectores o cuando se desean corregir externalidades negativas; y progresivo en cuanto que persigue la redistribución de la renta y la riqueza.

Se trataría de diseñar un sistema que sirva para recaudar un nivel de gastos que todos decidiremos en función del Estado que queramos tener, con más o menos servicios. Dicho sistema debería ser flexible para que pudiera financiar cualquier nivel de gasto.



Roberto Pereira  
PRESIDENTE DEL CLUB FINANCIERO

### El ideal de un sistema tributario, que sea neutral y progresivo

### La carga fiscal de los trabajadores en España es muy elevada y creciente



El grupo La Rosaleda, tras la adquisición del Hospital La Esperanza, cuenta con más de un centenar de camas y catorce quirófanos

RAFAEL SILVA AGREGÁN | DIRECTOR DEL POLICLÍNICO LA ROSALEDA

## “Estamos a la cabeza de Galicia en atención privada”

**R**afael Silva Agregán, economista con amplia experiencia en gestión sanitaria, cogió las riendas del Policlínico La Rosaleda en el año 2001. A su llegada puso en marcha un plan estratégico con el objetivo de impulsar el centro hospitalario y convertirlo en un referente dentro de la sanidad privada. Para ello, una de sus últimas operaciones empresariales ha sido la adquisición del Hospital Nuestra Señora de la Esperanza en 2012.

Natural de Ourense, Rafael Silva, de 52 años, comenzó su carrera profesional como director de una empresa de distribución de congelados. Años más tarde se incorporó al Hospital Provincial de Pontevedra en el cargo de director de Gestión y Servicios Generales, puesto en el que permaneció dos años, antes de incorporarse a La Rosaleda.

—Tras estos 13 años de gestión, ¿qué balance hace?

—En Santiago en el año 2001 había tres centros sanitarios de atención privada. Actualmente hay uno, debido a la adquisición que hemos hecho de las otras entidades. Debido a esas fusiones con nuestros competidores, hemos pasado de una plantilla de 70 trabajadores en 2001 a 350 empleados en la actualidad.

Además, ha variado de forma importante la inversión en dotación de tecnología sanitaria. Mejoramos nuestros medios de diagnóstico, instrumentación quirúrgica e instrumentación hospitalaria. Hemos realizado grandes inversiones en I+D+i para situar a Santiago en una posición destacada dentro de la sanidad privada gallega.

—¿La modernización y la innovación en sanidad son la clave para garantizar una asistencia de calidad?

—La inversión en tecnología conduce a diagnósticos más rápidos y de mayor fiabilidad. Y eso debe ser la base de todo el sistema. La apuesta por la innovación conlleva un desembolso importante pero es fundamental para mejorar la sanidad. La renovación y dotación tecnológica debe ser constante para poder estar a la vanguardia en el sector y ofrecer resultados certeros.

—¿Qué posición ocupa Santiago con respecto al resto de Galicia y España en cuanto a atención privada?

—Dentro de la atención sanitaria privada estamos a la cabeza de Galicia. En relación a la prestación de ser-

vicios sanitarios, debemos tener en cuenta el grado de complejidad de cada centro y, dentro de esa complejidad, hay que buscar la excelencia. Nosotros no nos podemos comparar en número de servicios con las grandes clínicas, pertenecientes a grupos empresariales sólidos. Debemos darnos cuenta de que un hospital no es mejor o peor por hacer más cosas, sino por hacerlas bien.

Dentro de nuestra cartera de servicios nos movemos en un nivel de calidad alto. En traumatología, por ejemplo, trabajamos con unos parámetros tan altos como en otros centros de mayor tamaño y complejidad que el nuestro.

—Ofrecen un servicio de atención integral pero, ¿qué áreas son las más solicitadas?

—En un hospital debemos diferenciar dos partes: la parte médica y la parte quirúrgica. Dentro del área quirúrgica de La Rosaleda, traumatología es el servicio más demandado, seguido por cirugía general. También estamos apostando fuerte por la oftalmología, que está teniendo una buena respuesta por parte de nuestros usuarios. Además estamos prestando especial atención a la obstetricia y para ello hemos mejorado las instalaciones de este departamento con el objetivo de que las madres estén cómodas durante su estancia hospitalaria.

—¿Cuáles son los objetivos marcados a corto y medio plazo?

—A corto plazo nuestro trabajo pasa por asentar el proyecto que hemos puesto en marcha. Hace escasamente un año hemos culminado la adquisición del Hospital Nuestra Señora de La Esperanza. Tenemos que digerir esa situación, ya que esto conlleva problemas de integración entre dos culturas diferentes y dos formas de trabajar diferentes. Así que a corto plazo lo que más nos ocupa es que la unificación de los dos centros asistenciales sea lo menos traumática posible, como así está siendo.

Y a medio plazo debemos definir una



El área de traumatología es la que cuenta con mayor demanda de usuarios

### “La sanidad privada y la pública deben trabajar codo con codo”

nueva cartera de servicios que nos permita dar un nuevo salto cualitativo en prestación sanitaria, incorporando nuevas especialidades.

—Atendiendo al contexto actual, ¿cuál debe ser la relación entre sanidad pública y privada?

—La sanidad privada y la pública tienen que entenderse, están obligadas a ello. Cada una de ellas tiene su propia problemática pero deben ser complementarias y desarrollar su actividad en un marco de entendimiento y cooperación, como se está viendo en los últimos años en Galicia.

La colaboración pública-privada redundará en una mejor percepción de la sanidad por parte del usuario.

Hablar de pública o privada no tiene mucho sentido. Debemos hablar de buena o mala medicina, independientemente del lugar donde se practique. La medicina privada en Galicia puede ayudar de una manera importante a solventar alguno de los problemas que padece la sanidad pú-

blica, como solucionar demoras en pruebas complementarias o aligerar las listas de espera. Es necesario que trabajemos codo con codo, como así está siendo en estos momentos en el área sanitaria de Santiago.

—¿En qué valores basa su gestión empresarial y la dirección de sus más de 300 profesionales?

—Hay muy pocas organizaciones que sean tan complejas de dirigir como un centro sanitario. Tenemos a nuestro mando a un tipo de personas muy formadas. El porcentaje de titulados superiores que trabajan en un centro sanitario es realmente muy alto. Esta propia particularidad de la plantilla conlleva tener que escuchar mucho y tratar de llegar a consensos en la gestión. El gestor en muchos casos no es médico y puede tener una visión del problema desde un punto de vista técnico-económico, descuidando la parte asistencial. Por eso es muy relevante conocer el enfoque médico.

—Además de su labor al frente del Policlínico La Rosaleda, también es miembro del consejo de administración del Obradoiro CAB, ¿por qué ese vínculo con el deporte?

—Cuando iniciamos el proyecto con el Obradoiro lo hicimos por ser corresponsables con lo que la sociedad nos aporta. Es un tema de vecindad. El Obradoiro en Santiago es una entidad muy arraigada. Y en un momento determinado demandó la ayuda de instituciones, públicas y privadas, para lograr salir adelante. Así nos lo plantearon y decidimos apostar por ello, como gesto de apoyo al equipo y a la ciudad.

—¿Qué papel cree que juega una institución como el Club Financiero en la sociedad santiaguesa?

—El CFS cumple una función esencial. No solo actúa como punto de unión entre las empresas, sino que realiza un trabajo de promoción de la actividad empresarial santiaguesa hacia fuera que es digno de reseñar y de destacar en positivo.

# LAS ACTIVIDADES DEL CLUB

## Empresa y deporte se unen en el Club Financiero

Un centenar de empresarios participaron en el evento organizado en el CFS por el Club de Empresas Obradoiro CAB. Juancho Armental, psicólogo deportivo y consultor, ofreció una charla sobre la vinculación entre la gestión empresarial y el deporte.

Bajo el título “Empresa y deporte: rendir en tiempos de crisis”, Armental, quien también fue jugador de la SD Compostela y asesor del Celta de Vigo, analizó la situación de crisis en las organizaciones a través de la aplicación de los valores del deporte en la empresa, haciendo especial hincapié en la gestión de equipos. “La única herramienta que tenemos para combatir la crisis son las personas. Por ello, la dirección estratégica de equipos, al igual que en el deporte, es fundamental para revertir situaciones críticas”.

En este sentido, el consultor santiagués señaló que para lograr resolver circunstancias adversas es necesario un mando, “solo puede gobernar uno, no se pueden delegar responsabilidades. Una única persona debe asumir el



El Club de Empresas Obradoiro organizó el taller “Rendir en tiempos de crisis” con Juancho Armental

control y ser la cara visible del problema”. Armental añadió además que “todo aquel que administre equipos tiene que desarrollar hipersensibilidad para detectar y reaccionar ante los primeros síntomas de crisis y así anticiparse a lo que pueda suceder”.

Juancho indicó cinco factores prioritarios para abordar la crisis dentro las empresas. Estos son, según él, la agilidad, el establecimiento de rutinas, mostrar preocupación, identificar conjuntamente el problema, y buscar distintas salidas a la crisis consiguiendo la implicación de todo el conjunto de trabajadores.

Como conclusión final, el consultor y *coach* definió una serie de aspectos que considera esenciales para la con-

secución del éxito empresarial: el talento, la coherencia, la claridad de roles, la adaptación, la cohesión y la pasión.

Tras la charla de Juancho Armental, el presidente del Río Natura Monbus, Raúl López, clausuró el acto con un discurso de agradecimiento en el que animó a los empresarios a seguir formando parte del Club de Empresas Obradoiro para sumar apoyos que permitan la supervivencia del conjunto de baloncesto.

El evento, que contó con la colaboración de numerosas firmas (Estrella Galicia, Air Hostess, Quercus IP, Jael Joyería y CEGA Audiovisuales), tuvo como broche final una cata de cervezas de la mano de Hijos de Rivera en la que participaron los jugadores del Obradoiro CAB.

## ¿Cómo liderar en tiempos difíciles?

La crisis económica ha constatado que en las organizaciones es imprescindible el desarrollo de habilidades directivas para la gestión eficaz de equipos. El liderazgo y la planificación de los objetivos son claves en el nuevo modelo de gestión empresarial. Este fue el tema central sobre el que giró el taller organizado por el CFS con el fin de explicar



Andrés Alonso durante su intervención

a los empresarios santiagueses la importancia del líder dentro de las organizaciones.

Rosa Blanca, administradora de Espina y Delfín, y Andrés Alonso, director general y fundador de la consultoría ejecutiva Bexmanagement, fueron los encargados de explicar las metodolo-

gías que deben poner en práctica las compañías para conseguir superar las dificultades económicas y alcanzar los objetivos marcados.

La administradora de Espina y Delfín hizo un recorrido por la historia de la empresa que dirige e indicó que su buen funcionamiento reside en “mantenerse fiel a sus valores y priorizar la calidad del servicio”.

Andrés Alonso apuntó que la causa principal de que muchas empresas hayan sido devoradas por la crisis está “en la incapacidad de pilotar los cambios para poder hacer frente a los problemas y en la falta de liderazgo”.

# La España en blanco y negro

Vivimos en una sociedad que, sin errar demasiado, podemos calificar como la del “todo blanco o todo negro”. La denomino así porque al analizar el comportamiento de nuestra comunidad nos encontramos con un grupo cohesionado que siempre ve el vaso medio lleno y otro al que se le antoja medio vacío. Esto en sí mismo no tendría ninguna particularidad digna de mención, si no fuera porque precisamente los que vemos todo blanco en unas determinadas circunstancias, estamos afiliados, o al menos somos simpatizantes, de un determinado grupo deportivo, político, cultural, religioso, etc., y los que lo vemos todo negro, o a la inversa, somos precisamente los que militamos o simpatizamos en el otro bando o jugamos con camiseta de distinto color.

No me opongo en absoluto a los encasillamientos. Es cierto que tenemos afinidades, tanto políticas como religiosas, deportivas, sexuales y un largo etcétera. A unos nos gustan las alubias (sería meterme en un lío innecesario decir judías) y a otros, las fresas, qué más da. Uno es del Real Madrid y otro, del Barcelona. En la España del “blanco y negro” o eres de uno o del otro, si no no eres nadie. Si en una tertulia futbolera te preguntan de quién vienes siendo y contestas que del Compostela, por poner un ejemplo de la casa, ya no eres nadie. O te encasillas como madridista, o como barcelonista, o contrario al uno y al otro, pero siempre

con vehemencia, ya que a un madridista no le está permitido decir que Messi es el mejor jugador del mundo, o que Mourinho es un idiota.

Y eso es porque nos hemos acostumbrado, en muchos casos, a ver la paja en el ojo ajeno, pero no a ver la viga en el nuestro, de forma que si la maldad, la corrupción, la deslealtad, el caciquismo, la mediocridad... la presentan o la plantean los nuestros, los que juegan con nuestros colores, pues adelante, hacemos oídos sordos o aplaudimos la iniciativa con los ojos cerrados. Pero si los que promueven la mala praxis y las corruptelas son los del otro color, no dudamos en movilizarnos con nuestras fuerzas en defensa de la sensatez o, en su caso, de la legalidad. Normal que lo hagamos, pero más normal y de agradecer será si también nos movilizamos cuando juega el Real Madrid, nuestro equipo, y vemos cómo Pepe derriba antirreglamentariamente a Messi. Claro que debemos censurarlo y recriminarlo por su acción antideportiva. Que nadie sonría por el comentario, porque si nuestro equipo favorito es el Barcelona, tampoco debemos hacer ojos ciegos cuando Busquets pisa la cabeza de Pepe.

No debemos mirar para el otro lado. La desgracia es que sí lo hacemos, pero no solo en el fútbol, sino en toda nuestra vida o relación



Ramón Sabin  
Secretario del  
Club Financiero.  
Abogado

social.

Analícemos el comportamiento y hagamos sana crítica, sin posicionarnos previamente a favor o en contra por motivos políticos, religiosos, deportivos o económicos. Si lo hacemos así, una buena parte de los ciudadanos, conseguiremos poner fin a

comportamientos indeseados que ya no tendrán la cobertura que les da un encasillamiento determinado. Si esto lo hicieran nuestros diputados, tendríamos

un Parlamento de verdad, donde diez diputados de un determinado grupo político votarían sin rubor a favor de la ley del matrimonio entre homosexuales, o los de otro en contra de la del aborto, con independencia de la adscripción política. Es una cuestión de conciencia y consecuencia, no de adoctrinamiento o encasillamiento en una ideología. Tampoco si esto fuera así, consentiríamos ni un año más las listas cerradas, ya que el candidato incompetente (que los hay en todas partes) no sería aceptado por la comunidad.

Hagamos reflexión y desliguémonos del encasillamiento de todo tipo, actuando en consecuencia, sin dejarnos condicionar por los “blancos o los negros”. Hay más colores.

## Hagamos reflexión y desliguémonos del encasillamiento

**En esta España o eres de un bando o del otro, si no no eres nadie**



José María Fernández (derecha) acompañado de su mujer, Tachi Fernández, en un acto con José María López Galiacho

## EMPRESARIOS CON HISTORIA | JOSÉ MARÍA FERNÁNDEZ

# Símbolo de exclusividad

**C**hema Fernández es un apasionado de la elegancia y del lujo. Dos premisas que ha trasladado a su vida plasmándolas además en su negocio empresarial: la joyería.

El interés por el mundo de las joyas le viene de cuna. Su padre, ya jubilado, poseía una joyería en Ferrol en la que Chema creció y aprendió el oficio. La tienda, fundada por los hermanos Fernández Aneiros, fue creciendo poco a poco en prestigio dentro de la ciudad ferrolana. La apertura en el año 1972 de un taller de fabricación propia, con el que definieron un estilo particular, supuso un punto de inflexión en el negocio familiar, que comenzó a atender encargos de las más altas instituciones, entre las que destaca la Casa Real española.

El hecho de que Chema optase por Santiago para cursar sus estudios universitarios fue determinante a la hora de decidir la apertura de una nueva joyería en la capital gallega. Haciendo gala de un acertado sentido comercial, Chema Fernández abrió en 1994 su propio local en la calle General Pardiñas, vislumbrando el potencial de una de las zonas comerciales

### EL DNI

**Nombre**

José María Fernández (Chema)

**Edad**

47 años

**Lugar de nacimiento**

Ferrol

**Empresa**

Joyería Jael (Santiago y Lugo)

**Formación**

Licenciado en Ciencias Empresariales por la USC y diplomado en Gemología por el IGE (Instituto Gemológico Español)

más emblemáticas de Compostela. Un proyecto al que dos años más tarde se sumó su esposa, Esperanza Fernández. Respaldado por las marcas más prestigiosas en joyería, relojería y complementos, Jael Joyería se convirtió en un espacio exclusivo para los amantes del lujo.

Años más tarde, en 2007, Chema Fernández y su mujer decidieron dar un paso más en la consolidación de la marca. Así, inauguraron su segunda tienda en la ciudad de Lugo con la intención de fortalecerse y adquirir más cuota de mercado.

A final de este año, 2014, Jael Joyería se convertirá en el primer y único *Espacio Rolex* de todo Galicia, es decir, se constituirá como una tienda Rolex con la imagen internacional de la marca.

Jael participa activamente en los actos culturales y sociales de las ciudades de Lugo y Santiago.

Chema Fernández ejerce también de presidente de la Asociación Santiago Centro de la que forman parte 120 empresas pertenecientes a diversos sectores.