



“LA TOMA DE DECISIONES ES MÁS RÁPIDA EN LAS EMPRESAS FAMILIARES”

LUIS SIMARRO, DIRECTOR GENERAL DE CONGALSA, CONSIDERA
QUE LA INVERSIÓN EN I+D “ES FUNDAMENTAL”



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
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€

El futuro de las pensiones (III)

Tras leer las interesantes reflexiones que tanto Roberto Pereira como Salustiano Velo han realizado ya en estas páginas sobre el estado de bienestar, me parece oportuno focalizar mi análisis en uno de los pilares fundamentales del citado modelo: el sistema público de pensiones.

La crisis económica ha vuelto a abrir el debate sobre hasta qué punto el sistema público de pensiones resulta sostenible y, en su caso, qué reformas son necesarias para que así sea. Pero, desde mi punto de vista, ese debate se ha cercenado intencionadamente para no entrar en el fondo de la cuestión, siendo de ello responsables, principalmente, nuestros políticos que reiteran una y otra vez que las pensiones públicas están garantizadas, que con las reformas llevadas a cabo el sistema es sostenible y que el déficit actual es algo coyuntural. Pero esto son verdades a medias.

Al hablar del sistema de pensiones en España no podemos mirar a los próximos 5 o 10 años, sino que debemos situarnos en el horizonte del simbólico año 2050. Es verdad que falta mucho pero echemos cuentas de la edad que tendremos cada uno en esa fecha y seremos conscientes de que lo que pase con nuestro sistema público de pensiones nos va afectar de pleno como jubilados.

Y en ese horizonte, e incluso antes, el problema principal en materia de pensiones no va a ser la crisis económica o el desempleo, será un problema demográfico. Los datos son demoledores y prácticamente imposibles de alterar: la población mayor de 66 años representará el 30,7% del total en el año 2050; esto supondrá que si hoy tenemos 3,8 personas en edad de trabajar por cada persona en edad de jubilación, esa ratio se reducirá a 1,6, menos de la mitad.



Miguel Vázquez Tain
ECONOMISTA

Para que seamos conscientes de lo que esto conlleva mantener la ratio actual supondría retrasar la edad de jubilación hasta los 75-77 años o incorporar población activa inmigrante en un número superior a los 28 millones.

En todo caso, esta última alternativa tampoco sería una solución, pues suponiendo que tuviésemos trabajo para ellos, tan solo retrasaríamos el problema al generarse nuevos de-

rechos de pensiones que tendrían que pagarse algún día. Tampoco pensemos que el problema se solucionaría con un incremento de la natalidad, las cifras necesarias supondrían un cambio tan radical de la tendencia

actual que no parece factible.

Con este panorama, la viabilidad del sistema público de pensiones pasa por introducir reformas que garanticen su sostenibilidad, pero explicando de una forma franca lo que estas conllevan: si queremos un sistema viable y sostenible habrá que reducir las pensiones. En esa línea van las modificaciones ya introducidas pero serán necesarias más reformas. Reformas y reformas que garantizarán, porque además nos obligarán a ello nuestros compromisos de estabilidad presupuestaria, que nuestro sistema público de pensiones pueda seguir haciendo frente al pago

de las mismas, eso sí, reduciendo su cuantía. Este proceso ya se ha llevado a cabo en otros países, en los que las tendencias demográficas se han producido con anterioridad. Pensemos que la tasa de cobertura –la parte del sueldo previo que cubre la pensión pública–, en España está en el 76%, mientras que la media de la OCDE es del 40,6%. Nos guste o no, hacia esa media tendremos que aproximarnos.

Llegado a este punto de mi análisis, la conclusión parece obvia: si queremos hablar de un sistema suficiente, en términos de poder cubrir nuestras necesidades personales llegada la edad

de la jubilación, la pensión pública debe complementarse con un ahorro privado bien planificado, flexibilizando además la jubilación y permitiendo compatibilizar las pensiones con rentas salariales.

La estabilidad del estado de bienestar también es responsabilidad de los ciudadanos

Lo que subyace tras esta conclusión en relación con el futuro de las pensiones creo que también es extrapolable a otras cuestiones relacionadas con el citado estado del bienestar. Y es que hemos configurado una serie de políticas en este ámbito que, al margen de que se pueda y se deba incrementar la eficiencia y eficacia en su planificación y gestión, cada vez requerirán de mayores recursos, al tratarse de acciones que crean nuevas necesidades y para las que la demanda será cada vez mayor. Llegará un momento en el que no podremos dejar exclusivamente en manos del sector público la cobertura de determinadas necesidades en este ámbito, debiendo corresponsabilizarnos de algunas de ellas. Aunque no nos guste, una parte del futuro de nuestro estado del bienestar es responsabilidad nuestra. A los poderes públicos les corresponde explicarlo adecuadamente y a nosotros tomar conciencia de ello.

La pensión pública tendrá que complementarse con el ahorro privado



Congalsa, con sede en A Pobra do Caramiñal, cuenta con más de 300 empleados en plantilla

LUIS MIGUEL SIMARRO | DIRECTOR GENERAL DE CONGALSA

“La alianza con Mercadona ha sido esencial para nosotros”

La familia Simarro fundó en 1990 la empresa Congalsa, especializándose en la elaboración de productos precocinados a base de pescado. La compañía, ubicada en A Pobra, cuenta en la actualidad con tres fábricas de producción y da empleo a más de 300 personas. Luis Miguel Simarro, hijo del fundador, relevó a su padre al frente del negocio en el año 2006.

— En 2015 Congalsa celebró su 25 aniversario, ¿qué balance realiza de estos años de actividad?

— Efectivamente, a finales del año pasado celebramos nuestro primer cuarto de siglo de vida. En este tiempo nos hemos convertido en una de las firmas con mayor producción dentro de nuestro sector, ya que más del 50% de los alimentos precocinados con base de pescado y marisco

de España se elabora en nuestras instalaciones. Sin embargo, el camino para llegar hasta esta posición no estuvo exento de dificultades. A lo largo de estos 25 años hubo que hacer frente a diferentes retos y superar múltiples situaciones adversas.

A partir de una pequeña empresa de distribución de congelados en Madrid, primero, y de los conocimientos adquiridos en una fábrica en Zamora después, mi padre, Luis Simarro, fue dando forma al proyecto de Congalsa. A él tenemos que agradecerle el hecho de haber sentado las bases de esta compañía.

— ¿Cuál es su oferta de productos?

— Bajo el lema *El sabor casero de siempre, la calidad de hoy*, en Congalsa elaboramos y comercializamos desde nuestra creación productos

a base de pescado: moluscos ultracongelados, mezcla de productos ultracongelados, masas y platos precocinados ultracongelados, ofreciendo siempre la mejor calidad. Nuestra gama de productos comprenden cinco líneas principales: rebozados, empanados, línea natural, masas y masas rellenas.

— ¿Están trabajando en el desarrollo de nuevas líneas de productos?

— La innovación, tanto en el ámbito de procesos como en la gama de productos que ofrecemos, es una de nuestras premisas irrenunciables. Nos afanamos por ofrecer periódicamente nuevos productos al mercado para satisfacer las necesidades de consumidores cada vez más exigentes. En este sentido, debo destacar que estamos desarrollando nuevas

líneas de productos sin alérgenos, destinadas a personas que sufren algún tipo de intolerancia alimentaria.

— La I+D cumple un importante papel en su negocio. ¿Sus fábricas forman parte ya de la llamada industria 4.0?

— Creemos que sí, que vamos en esa dirección. El concepto industria 4.0 corresponde a una nueva manera de organizar los medios de producción. Su objetivo es la puesta en marcha de un gran número de «fábricas inteligentes» capaces de una mayor adaptabilidad a las necesidades y a los procesos de producción, así como a una asignación más eficaz de los recursos. En Congalsa somos una empresa puntera, equipada con la tecnología más moderna e innovadora del mercado. Así, la constante inversión en modernización tecnológica, que en 2015 se cifró en más de un millón de euros, ha permitido que se nos perciba como una de las empresas más competitivas dentro nuestro sector.

— ¿Qué mejoras implica la robotización de los procesos productivos?

— Uno de nuestros valores diferenciales es la incorporación constante de tecnología de última generación a nuestro proceso productivo. Esta apuesta se evidencia, por ejemplo, en el pesaje automático que realizamos mediante máquinas pesadoras asociativas o en el embolsado automático termosellado de gran capacidad. Son sólo algunos ejemplos de cómo la mejora y la inversión en tecnología nos permite ser más eficaces, eficientes, rápidos y precisos en el desarrollo de nuestro trabajo.

— ¿En qué mercados internacionales tienen presencia?

— Nuestros productos se distribuyen en países de cuatro continentes, entre los que destacan Estados Unidos, Japón y diferentes países de Sudamérica y África, entre otros. Además, en muchos nichos de mercado emergentes articulamos proyectos específicamente dirigidos al canal Horeca (distribución comercial



— — — —
“En 2015 invertimos más de un millón de euros en procesos tecnológicos”
 — — — —

a hoteles, restaurantes y cafeterías). En la actualidad, las exportaciones suponen aproximadamente un 5,5% de nuestras ventas.

— ¿Qué representa para la compañía la alianza con Mercadona?

— Nuestra colaboración con Mercadona ha sido fundamental para situarnos en lo que somos hoy en día: una empresa de referencia en el mundo de la alimentación, diversificada en sus gamas de producto, flexible, eficiente y profesionalizada en su gestión. Esta unión también ha sido clave para alcanzar unos elevados volúmenes de venta.

— Conceden gran importancia a los controles de calidad.

— En Congalsa, sabemos que elaborar productos con la mejor calidad es fundamental para lograr la satisfacción de nuestros clientes. Por eso, contamos con un departamento específico de calidad, que se encarga de auditar a nuestros proveedores y de actualizar y mantener todo el sistema de información interna sobre las características de nuestros productos y de nuestras materias primas. Paralelamente, se ocupa de la realización de estadísticas y del aná-

lisis de los diferentes problemas que puedan surgir. Además, contamos una red de inspectores y un laboratorio de autocontrol.

— Como empresa familiar, ¿cree que la supervivencia y continuidad de este tipo de compañías está garantizada?

— Congalsa tiene un origen familiar y continúa siendo una empresa familiar puesto que mi padre, mis hermanos y yo mismo conformamos el Consejo de Administración de la empresa. Creo que la etiqueta de empresa “familiar” puede suponer en cierto sentido una ventaja. En una empresa familiar normalmente la toma de decisiones es más rápida, hay una mayor flexibilidad, en líneas generales. Y que una empresa tenga un carácter familiar no quiere decir que no esté profesionalizada.

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

— Acabamos de cerrar el ejercicio 2015 con una facturación en torno a los 70 millones de euros, un 4,5% más que en 2014. Nuestro objetivo para este año es alcanzar los 80 millones de euros en ventas, lo que implicaría un crecimiento de casi un 15%. Este crecimiento está amparado por el desarrollo de nuevos productos, en la potenciación de las ventas internacionales y el posicionamiento en el canal Horeca.

— ¿Qué papel otorgan a la RSE?

— Hoy por hoy, constituye una premisa irrenunciable. En el ámbito de la responsabilidad social empresarial pretendemos ofrecer respuestas a las demandas de los grupos de interés a los que nos dirigimos. Si nuestros grupos de interés están satisfechos, hablarán mejor de nosotros y eso nos ayudará a posicionar mejor nuestra marca. Por eso, hemos puesto en marcha diferentes líneas de RSE enfocadas a la promoción del deporte base y patrocinios deportivos, pero también de apoyo a proyectos promovidos por entidades sociales, educativas, lúdicas, etc.

LAS ACTIVIDADES DEL CLUB



Medio centenar de empresarios y ex alumnos del IESE acudieron a la conferencia de Cardenete

El impacto del petróleo

Juan Luis López Cardenete, profesor de la Escuela de Negocios de la Universidad de Navarra y ex director general de Unión Fenosa, fue el protagonista de la sesión formativa organizada por el IESE y el Club Financiero de Santiago.

Bajo el título “*Los precios de los hidrocarburos y la cumbre climática de París COP21*”, el experto en materia energética explicó las fluctuaciones que sufrió el valor del petróleo para aclarar si se trata de “rebajas de temporada” o de si estamos ante un cambio estructural. Cardenete analizó la influencia de los hidrocarburos en la situación económica internacional y trató de esclarecer los motivos que están detrás de la depreciación en el precio del crudo. “El 2015 ha sido un año con enormes variaciones en el valor del petróleo, que pasó de los 100 a los 30 euros por barril. Esa bajada coincidió con los conflictos en Oriente Medios y en algunos países de Latinoamérica”.

Para el profesor del IESE, la estrategia seguida por la monarquía saudí, la mayor productora de petróleo, es uno de los desencadenantes de la caída de los precios del crudo. Al contrario que

en otros períodos de precios bajos del petróleo, Arabia Saudí no ha respondido al abaratamiento con una reducción de la producción y ha hecho todo lo contrario: ha seguido aumentando. Según Cardenete el objetivo ya no es que “el precio del crudo esté dentro de una horquilla de precios, y lo fundamental ahora es defender su posición, proteger la cuota conseguida en estos años frente a los nuevos productores que llegan de EE.UU con técnicas de *fracking*”. López Cardenete apuntó además que el precio actual del crudo es insostenible pero que no se prevén grandes aumentos hasta 2020.

El exdirectivo de Unión Fenosa también abordó los acuerdos alcanzados en la cumbre climática celebrada en París el pasado mes de diciembre. En este sentido, indicó que el conjunto de la OCDE está cumpliendo el nivel de emisiones y que el problema radica en los países emergentes, China e India, por su elevado uso de carbón. Además, reveló que el cambio climático exige también que cada país se comprometa a modificar sus políticas de transporte y edificación para mejorar la eficiencia energética.

El CFS y el CPEIG se alían para fomentar el emprendimiento

El apoyo y asesoramiento a emprendedores, el fomento de la innovación y la formación dirigida a nuevos empresarios son los objetivos del acuerdo de colaboración alcanzado entre el Club Financiero de Santiago (CFS) y el Colexio Profesional de Enxeñaría Informática de Galicia (CPEIG).

El presidente del CFS, Roberto Pereira, y el máximo responsable del CPEIG, Fernando Suárez Lorenzo, rubricaron el pacto entre las dos entidades con el objeto de reforzar el compromiso de ambas con el emprendimiento empresarial e impulsar la creación, desarrollo y consolidación de proyectos innovadores, potenciando así la generación de riqueza y la creación de empleo.

El CFS y el CPEIG se comprometen a organizar actividades conjuntas y generar sinergias entre sus asociados. En este sentido, CFS y CPEIG se involucrarán en la difusión y promoción de las acciones desarrolladas individualmente por cada institución. Además, el Colegio de Informáticos aportará su experiencia y conocimiento sobre el sector TIC, colaborando en la organización de eventos y jornadas de interés para las dos entidades.





Expertos en diferentes sectores departieron en una mesa de debate sobre las claves del Plan Estratégico de Galicia 2015-2020

Las estrategias de la Galicia de futuro

La Xunta de Galicia cuenta con un plan estratégico de cara a 2020 con el que busca reforzar el proceso de recuperación de la economía gallega a través de un nuevo modelo de crecimiento basado en la innovación y el capital humano. Se trata de un instrumento de planificación, con objetivos y acciones definidas para fortalecer Galicia en cinco años.

Los retos y medidas de este plan fueron objeto de debate en el foro organizado por El Correo Gallego en el que participó el conselleiro de Facenda, Valeriano Martínez, y expertos en diferentes sectores. El conselleiro indicó que el Plan Estratégico es el resultado del trabajo del Gobierno gallego y las aportaciones de la ciudadanía. “É un documento aberto, vivo e consensuado que dá seguridade á Administración para blindar a estabilidade de Galicia”. En este sentido, el titular de Facenda expuso los objetivos que establece el Plan para consolidar un crecimiento económico sostenible: la creación de 100.000 empleos hasta 2020; duplicar el gasto en I+D para alcanzar el 1,7% del PIB; reducir la tasa de abandono escolar; conseguir que el 47% de la población gallega de entre 30 y 34 años tengan

estudios superiores; disminuir el número de personas en riesgo de pobreza o exclusión social; rebajar el número de emisiones de gases de efecto invernadero, y potenciar acciones para revitalizar la demografía.

Panel de expertos

En el foro participó también Roberto Pereira, presidente del CFS, quien compartió una mesa de debate con Antonio Rodríguez del Corral, presidente del Clúster TIC de Galicia; María Cadaval, profesora de Economía Aplicada de la USC; Francisco González, presidente del Clúster Turismo de Galicia y José Manuel Santamaría Pérez, miembro de la junta directiva de Bioga.

Roberto Pereira destacó en su intervención la importancia de impulsar el emprendimiento y facilitar la financiación de proyectos innovadores a través de la iniciativa privada y el capital riesgo. Además, apuntó que la formación empresarial debe ser continua para desarrollar nuevas líneas de productos, aumentar la competitividad y favorecer la internacionalización. Así, indicó que aquellas empresas con planes de internacionalización deben explorar bien el país en el que desean asentarse, bus-

car en ellos aliados estratégicos y atar los pagos.

Para María Cadaval, el sector industrial debe ser el elemento tractor de la economía. En ese sentido, indicó que la actividad en las industrias debe ligarse a la universidad y a los centros tecnológicos y contar con el respaldo de la Administración. Añadió además que la industria 4.0 comienza a ser una realidad en Galicia, “aunque avanza a un ritmo más lento que en Estados Unidos”.

Por su parte, Antonio Rodríguez del Corral, abogó por la aprobación de un plan que cuente con el consenso y acuerdo de todas las fuerzas políticas para que sea “un plan estable y fijo”. En su discurso apostó por el sector de las TIC para garantizar el futuro de Galicia y por la especialización y la concentración de recursos para mejorar la calidad científica e investigadora y lograr destacar a nivel mundial.

José Manuel Santamaría, directivo de Bioga y administrador de Oncostellae, analizó el estado del sector biotecnológico en Galicia, destacando su potencial. “Es un sector emergente, con un alto número de empresas pero con dificultades de financiación y con problemas en el tamaño de las compañías”.



El Grupo Ulla, integrado por ocho sociedades de diferentes sectores, da empleo a un centenar de personas

CASOS DE ÉXITO | GRUPO ULLA

Progresión empresarial

La actividad del Grupo Ulla se remonta a 1880 con la fundación de una panadería familiar en la localidad de Vedra, todavía abierta a día de hoy. Ese pequeño negocio fue el germen del *holding* de sociedades que actualmente configura el Grupo Ulla, compuesto por ocho empresas: Puente Ulla, Rodoil, Ulla Oil, O forno da Ulla, Transoilulla, UllaCargo, Super Ulla y O Cruceiro da Ulla.

De esa panadería familiar, que con el tiempo se convirtió en un bazar en el que prácticamente se vendía de todo, dieron el salto al sector de los hidrocarburos. En 1929 comenzaron a vender los primeros bidones de gasolina para camiones y en 1934 decidieron instalar su primer surtidor. Treinta años después, en 1965, inauguraron la primera gasolinera en Puente Ulla, en la antigua N-525, que con el tiempo tuvieron que reubicar debido al trazado de la nueva carretera.

Llegados los años 90, los fundadores

y padres del actual director del Grupo Ulla, Jesús García Rendo, se retiraron de la primera línea y tomaron el relevo los hijos.

Así, a partir de 1992 se constituyeron formalmente el resto de sociedades del grupo. En 1995 crearon Ulla Oil, un almacén fiscal de hidrocarburos para el suministro directo, y un año más tarde, en 1996, fundaron dos firmas dedicadas al transporte: Transoilulla (para el transporte de mercancías peligrosas, gasolinas y gasóleos) y Ulla Cargo (centrada en el transporte nacional de mercancías).

El entramado empresarial se completa con Super Ulla, un supermercado situado en Puente Ulla, y O Cruceiro da Ulla, restaurante con hostel y albergue de peregrinos ubicado en la Ruta de la Plata.

El crecimiento del grupo se constata también en el volumen de facturación, que ronda ya los 30 millones de euros, y el centenar de empleos que genera.

Objetivos

Jesús García Rendo, gerente de la compañía, señala que el objetivo marcado es, una vez superados los convulsos años de la crisis, consolidar su modelo empresarial y hacerse más fuertes en cada una de las actividades. Además, indica que también están contemplando la posibilidad de abrir una nueva línea de negocio para explotar el potencial turístico de la zona del Ulla, valiéndose del recorrido de la Ruta de la Plata.

A corto plazo, Rendo apunta que la compañía también debe afrontar la reorganización y fortalecimiento del grupo familiar. “Los años pasan muy rápido y los relevos generacionales hay que gestionarlos adecuadamente. Mis hermanos y yo nos incorporamos a la empresa de modo natural, casi sin darnos cuenta. Era lo que correspondía en ese momento, todos tuvimos que armar el hombro pero ya nada es igual que antes y por eso el futuro hay que planificarlo convenientemente”.