



RECONOCIMIENTO AL ESFUERZO

EL CFS OTORGÓ EL II PREMIO A LA EXCELENCIA
EMPRESARIAL A EMILIO PÉREZ NIETO,
PRESIDENTE DEL GRUPO PÉREZ RUMBAO



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

Contacto:

682 874 124

De 9.00 a 14.00 horas y de
16.30 a 19.30 horas

Web:

www.clubfinancierodesantiago.com

E.mail:

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 ²	12	Sala A	25,00 €	40,00 €	72,00 €	17,50 €	28,00 €	50,40 €
25,99 m ²	14	Sala B	30,00 €	50,00 €	90,00 €	21,00 €	35,00 €	63,00 €
23,75 m ²	18	Sala C	60,00 €	100,00 €	180,00 €	42,00 €	70,00 €	126,00 €

El derecho a un juicio justo (II)

Todos los expedientes judiciales son secretos. Cuando se dice que está bajo secreto de sumario significa que es confidencial, incluso para las partes personadas. Solo tiene conocimiento de lo que allí se instruye el juez instructor y, por ende, la policía y el ministerio fiscal, pero evidentemente no las partes acusadas o la acusación particular.

Pensemos, por ejemplo, en un expediente en el que se ha autorizado las escuchas de determinados teléfonos, si las partes estuviesen al tanto, no hablarían por teléfono. Ahora bien, el hecho de que se levante el secreto de sumario no quiere decir que las actuaciones judiciales sean públicas, siguen siendo secretas. Ni las partes, ni el ministerio fiscal, ni el juez instructor, ni la policía pueden filtrar o dar publicidad de lo que allí se está tramitando. El artículo 301 de la Ley de Enjuiciamiento Criminal establece que las diligencias del sumario serán secretas hasta que se abra el juicio oral, con las excepciones determinadas en la presente ley.

Por otra parte, amparados en la libertad de expresión y prensa, no se puede interferir en las investigaciones y, sobre todo, no se puede vulnerar el derecho a la intimidad y al honor de las personas, ni generar juicios paralelos que se lleven por delante la presunción de inocencia.

En España bastaría con la aplicación o la apertura de procedimientos penales por parte del Ministerio Fiscal cuando se diesen las conductas del artículo 417 del Código Penal, esto es, que la autoridad o funcionario público que revelare secretos o informaciones de los que tenga conocimiento por razón de su oficio o cargo y que no deban ser divulgados, incurrirá en la pena de multa de doce a dieciocho meses e inhabilitación especial para empleo o cargo público por



José Antonio Montero
Abogado. Socio de Rivas&Montero

tiempo de uno a tres años. Si de la revelación a la que se refiere el párrafo anterior resultara de grave daño para la causa pública o para terceros, la pena será

de prisión de uno a tres años, e inhabilitación especial para empleo o cargo público por tiempo de tres a cinco años. También en el artículo 199 del mismo código que establece que el que revele secretos ajenos, de los que tenga conocimiento por razón de su oficio o sus relaciones laborales, será castigado con la pena de prisión de uno a tres años y multa de seis a doce meses. El profesional que, con incumplimiento de su obligación

de sigilo o reserva, divulgue los secretos de otra persona, será castigado con la pena de prisión de uno a cuatro años, multa de doce a veinticuatro meses e inhabilitación especial para dicha profesión por tiempo de dos a

seis años.

Es evidente que no hay interés en restringir el derecho de libertad de prensa en aras de un juicio justo e imparcial. No hay interés por parte del Estado de velar por los derechos constitucionales del individuo, por lo que la presunción de inocencia en nuestro país no deja de ser una expresión vacía.

¿Cuál es la solución en los países de nuestro entorno?

Alemania: el abogado del imputado está autorizado para hablar con la prensa, mientras que la acusación solo puede responder a preguntas de los medios cuando exista un gran interés general. Hay dos límites que están plasmados en la Constitución de cara a la proporción de información que puede facilitar la acusación: la presunción de inocencia y el derecho al honor. Ello significa que en la instrucción no pueden publicarse los detalles íntimos de cada persona o que pueden tornarse hacia una imagen de culpabilidad. Las violaciones

de estas normas son muy difíciles de probar, y como los periodistas no tienen obligación de revelar sus fuentes, como en España, la norma se viola, sin que la oficina del Fiscal se pronuncie.

Inglatera: la institución del Contempt of Court protege la imparcialidad e independencia de los tribunales que puede tener carácter preventivo frente a la prensa y, fundamentalmente, en causas con jurado para evitar injerencias externas que prejuzguen la resolución de la causa.

Francia: toda persona que interviene en el proceso está obligada al secreto profesional y la publicidad es sancionable si incurre en ilicitud de origen.

Italia: regula el concepto de secreto interno del procedimiento y el secreto externo para asegurar la efectividad de la justicia, evitando posibles interferencias por parte de la prensa.

Estados Unidos: es menos restrictivo que Inglaterra, con una lucha entre la primera (libertad de expresión) y la sexta enmienda (juicio imparcial). La publicidad de los juicios es una garantía constitucional en favor del acusado pero el Tribunal Supremo considera amparada por la libertad de expresión la publicación de cualquier información obtenida sin violar la ley.

En España
la presunción
de inocencia es
una expresión vacía

La libertad de
prensa no puede
vulnerar el derecho
a la intimidad



El Grupo JJ Chicolino, con sede en Boiro, está compuesto por cuatro empresas y cuenta con un equipo de cien profesionales

JUAN JOSÉ FAJARDO | PROPIETARIO DEL GRUPO J.J. CHICOLINO

“La diversificación de mercados es clave para sobrevivir”

Juan José Fajardo, de 56 años de edad, es el fundador y máximo responsable del Grupo JJ Chicolino. Con sede en Boiro, la compañía centra su actividad en el sector de la acuicultura mediante la fabricación de cuerdas, redes de cultivo, boyas, sacos, ropa de aguas o productos para miticultura.

— Con 21 años comenzó su actividad elaborando cuerdas de batea en el sótano del restaurante de sus padres, ¿cómo surgió la idea de emprender su propio negocio?

— Los fuertes temporales de 1978 afectaron gravemente a los parques de bateas de Galicia. A consecuencia de ello, los mejilloneros necesitaron cuerdas para recuperar la actividad productiva. Fue ahí donde vimos un nicho de negocio y decidimos

apostar por su fabricación. Todos los principios son complicados y todavía más cuando careces de terrenos para emprender la actividad, ya que por aquel entonces en Boiro no había ningún polígono industrial. Así que, efectivamente, empecé en un pequeño sótano en casa de mis padres para luego continuar en un bajo situado en el centro de la villa y, posteriormente, levantar una fábrica en la entrada del municipio que un voraz incendio destruyó en 2009. Desde entonces, estamos en el parque empresarial de Boiro.

— Actualmente el Grupo JJ Chicolino está conformado por cuatro empresas (JJ Chicolino, Egalsa, Rotogal y Oziona), ¿cómo fue el proceso de expansión?

— Qué duda cabe que cualquier proceso de expansión es duro, aunque en nuestro caso se produjo de manera muy natural. A partir de la fabricación de cuerdas de batea fuimos explorando otras oportunidades de negocio relacionadas inicialmente con el sector mejillonero. Esas oportunidades posibilitaron el crecimiento y ramificación hacia otros sectores y áreas de negocio.

— La diversificación de actividades, ¿ha sido clave para sobrevivir y consolidarse con el paso de los años?

— En estos tiempos que corren, la diversificación es un factor clave para sobrevivir. Depender de una sola área de negocio tiene su riesgo y más aún si, indirectamente, perte-

nece al sector primario. Está claro que operar en varios campos nos ha permitido afrontar la crisis de una manera mucho más segura, puesto que el riesgo se ha repartido.

— ¿Cuál es el área de negocio que le aporta mayores beneficios a la compañía?

— Todo suma, y seguramente unos negocios no tendrían sentido sin los otros. En nuestra filosofía de dar servicio al cliente no solo figura la rentabilidad en términos económicos, sino también la satisfacción y el dar soluciones para resolver las necesidades de quienes confían en nosotros. En la actualidad, el reciclado y valorización de redes de pesca es una actividad en la que somos líderes.

— ¿Con cuántos empleados cuenta a día de hoy?

— En todo el grupo contamos con cien empleados. Esta cantidad puede oscilar en determinadas épocas del año, especialmente en Navidad, cuando nos vemos obligados a aumentar plantilla para satisfacer las demandas de nuestros clientes.

— En el verano de 2009 un incendio devastó sus instalaciones pero consiguió resurgir y poner en pie su actividad, ¿cómo logró superar ese negro episodio y empezar de cero?

— El incendio supuso un antes y un después, tanto a nivel empresarial como personal. Logramos resurgir gracias al esfuerzo de todos. Si el siniestro hubiera sucedido un año más tarde, probablemente hoy no existiríamos, ya que el cierre del grifo de la financiación bancaria se produjo poco después del incidente. En cuanto a las ayudas prometidas, contamos con recibirlas a principios del próximo año.

— ¿Qué importancia tiene la inversión en I+D dentro de su actividad?

— Llevamos muchos años apostando por la I+D+i como inversión y palanca de desarrollo de nuestro negocio. Prueba de ello es que somos una



Juan José Fajardo fundó la empresa en el año 1980

“Trabajamos en proyectos de innovación a nivel nacional y europeo”

de las pocas empresas que cuentan con la certificación UNE 166002 para la gestión de la innovación. En la actualidad contamos con diversas patentes y modelos de utilidad. Además, estamos trabajando en proyectos de innovación a nivel nacional y europeo, en solitario y en alianza con otras empresas.

— ¿Hacia dónde dirigen sus esfuerzos comerciales actuales?

— Hoy en día nuestras manufacturas están por casi todo el mundo. La internacionalización es uno de los motores de la facturación y del crecimiento del grupo. Por otro lado, los clientes nacionales son muy importantes, pues ellos nos alientan en el desarrollo de nuevas soluciones y productos.

— ¿Cuál ha sido la facturación del último período? ¿Qué previsiones manejan para este año?

— Año a año incrementamos nuestra facturación, incluso pese a estar viendo una época de recesión. Todas

nuestras empresas están creciendo bien, lo que nos hace mirar el futuro con optimismo. Nuestras expectativas para el cierre del 2014 son superar los 14 millones de euros.

— ¿Qué problemas afronta el sector de la acuicultura y cómo repercute en su negocio?

— El principal problema está en los episodios tóxicos que se repiten con demasiada frecuencia y que hacen que cada campaña se viva con una gran incertidumbre y preocupación, tanto entre los productores del molusco como en las empresas suministradoras. Las mareas rojas están provocando importantes pérdidas y, lógicamente, nuestro grupo empresarial no es ajeno a ello. No solo en lo económico, sino también en la planificación y en la organización.

— ¿Qué importancia tiene la responsabilidad social corporativa en su actividad?

— Es algo que cada vez tiene un papel más relevante dentro de la actividad empresarial. Y no solo en la gran empresa, sino también en las pymes. Los empresarios tenemos la obligación de devolver a la sociedad todo aquello que esta nos cede para desarrollar nuestros productos. En ese sentido, apostamos por respetar el medio ambiente, siendo especialmente sensibles con la eficiencia energética y el reciclado del 100% de los residuos generados. Por otra parte, tratamos de favorecer nuestro entorno, sobre todo el local, facilitando la integración de personas y respetando el cumplimiento de las normas y costumbres que nos rodean.

— A causa de la crisis, ¿el sector primario ha vuelto a ser nicho de empleo y emprendimiento?

— Así es. Galicia es una tierra rica en este tipo de recursos y muchas economías familiares giran en torno al sector primario. Pienso que hay un gran recorrido en estos sectores, llámese agricultura ecológica, alimentación natural, explotación de recursos para biomasa, etc.

LAS ACTIVIDADES DEL CLUB



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

Pérez Nieto recibe el II Premio a la Excelencia

Emilio Pérez Nieto, presidente del Grupo Pérez Rumbao, recibió el *Premio a la Excelencia Empresarial 2014* que otorga el Club Financiero de Santiago. 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, el edificio Quercus, en presencia de numerosas personalidades encabezadas por el presidente de la Xunta, Alberto Núñez Feijóo, el delegado del Gobierno, Samuel Juárez, y el alcalde de Santiago, Agustín Hernández.

El presidente del CFS, Roberto Pereira, destacó las características de excelencia, modernidad y competitividad que Pérez Nieto imprimió a su empresa. “Emilio es un maestro de empresarios, un faro de atracción y guía para los nuevos emprendedores que Galicia necesita. Lejos de adoptar fórmulas empresariales agresivas, su trayectoria es un ejemplo a la hora de compaginar las iniciativas y organizaciones de éxito con la defensa de la solidaridad civil”, manifestó.

En su discurso, Pereira incidió en el

compromiso del CFS con la sociedad, “esta segunda edición del Premio Excelencia es una muestra de la consecución de los retos marcados desde el Club y de su crecimiento dentro de la sociedad. Así, nos comprometemos a sacar adelante nuevos proyectos que contribuyan al desarrollo económico y social de nuestro entorno”.

Cultura del esfuerzo

Manuel Gómez Franqueira, presidente del Grupo Coren y encargado de realizar la *laudatio* del homenajeado, no pudo asistir al evento por imprevistos de última hora. Rosa Blanca Rodríguez, miembro del consejo de administración del Club, fue la encargada de leer en su nombre el discurso de elogio que preparó para honrar la figura de su amigo Emilio. En su carta, Gómez Franqueira describió los valores que marcaron la trayectoria profesional de Pérez Nieto: “La cultura del esfuerzo, el trabajo y el sentido común nos han servido de orientación a la hora de tomar grandes decisiones en nuestras respectivas empresas”.

Por su parte, Emilio Pérez Nieto hizo un recorrido por la historia del Grupo Pérez Rumbao, desde sus comienzos

hasta la actualidad. “Somos una de esas tantas empresas familiares que hay en nuestra tierra. Nacimos siendo el fruto de un proyecto para cubrir una necesidad de transporte que fue capaz de transformarse en una empresa mediana y trabajadora que se mantiene a lo largo de cuatro generaciones”.

Pérez Nieto se refirió a los tiempos “extraordinariamente revueltos que vivimos”. Así, apuntó que “los años de expansión económica desequilibrada alteraron principios éticos y rebajaron el control en instituciones y empresas”. De este modo, reivindicó la necesidad de revisar los códigos de ética.

Como conclusión de su intervención, el presidente del Grupo Pérez Rumbao insistió en el compromiso social que deben conservar las empresas: “Debemos buscar la forma de contribuir a las actividades de mecenazgo”.

Además de los citadas autoridades, entre los asistentes al acto se encontraban representantes del ámbito público y privado, como la conselleira de Facenda, Elena Muñoz; el conselleiro de Economía, Francisco Conde; el presidente del TSXG, Miguel Ángel Cadenas; o el director general del Banco Sabadell Gallego, Pablo Junceda.

LOS ALMUERZOS DEL CFS



> El 16 de octubre compartieron mesa con el catedrático de Derecho Roberto Blanco Valdés, Benito Fernández, de Engasa; Ramón Seijas, del Grupo Pérez Rumbao; Juan José Fajardo, del Grupo JJ Chicolino; Luis Alvarellos, del Banco Santander; Alfonso Núñez, de Galcosa; y Antonio Carballal, de Cyex Congressos.

> En el encuentro con el comisario jefe de la Policía Nacional de Santiago, Simón Sabariz, se dieron cita: Ana Framiñán, de Una Global; José María Fernández, de Jael Joyerías; Demiro Prieto, gerente de la Casa de los lentes; Enrique León, de Secur10; José Luis Mateo, director general del Río Natura Monbus Obradoiro; y Emilio Santos, presidente de GDI.



> La conselleira de Facenda, Elena Muñoz, fue la invitada el jueves 30 de octubre. Muñoz compartió un almuerzo-coloquio con José Manuel García Cánovas, de Audicon; Salustiano Velo, de Sace Consultores; Juan Loureda, vicepresidente de Puentes y Calzadas; Carlos Agrelo, de Amiocar; Rosa Blanca Rodríguez, de Espina y Delfín; y Margarita Hermo, de Jealsa.

> El delegado del Gobierno en Galicia, Samuel Juárez, cerró las comidas empresariales de este mes en un encuentro con el presidente de Blusens, José Ramón García; Rafael Silva, director y gerente del Policlínico La Rosaleda; Juan Carlos Carneiro, director territorial de Abanca; Tomás Pérez, consejero de Improven; Héctor Pardo, notario; y Cándido Pazos, escultor.





Distrisantiago, empresa dedicada a la distribución de material de papelería, tuvo una facturación de 18,5 millones de euros en el 2013

EMPRESAS DE ÉXITO | DISTRISANTIAGO

Gestión eficaz de la logística

Fue en la década de los setenta cuando Rafael Rey y su esposa, Rosalía Couso, pusieron en marcha el Grupo Distrisantiago.

Profesor de artes aplicadas de formación, Rafael decidió abandonar la docencia y emprender su propio camino. Su familia paterna tenía un negocio de herrería que había fundado su bisabuelo y que, por aquel entonces, dirigía su padre. Esta era una labor eminentemente artesanal y no colmaba las aspiraciones empresariales de Rafael, por lo que decidió establecerse por su cuenta. Al cabo de un tiempo, se le presentó la oportunidad de crear una distribuidora para llevar a los quioscos y papelerías gallegas los periódicos y revistas editadas en Madrid y Barcelona.

Con la transición democrática, el mercado editorial experimentó un enorme desarrollo, al que Distrisantiago no fue ajeno. Además, para incrementar la actividad, la empresa añadió a su oferta artículos de papelería y material

escolar de alta rotación, aprovechando sus rutas diarias de reparto. Con posterioridad, fue ampliando el catálogo de productos y pasó a incluir artículos de informática, maquinaria de oficina y mobiliario.

En 2004 la compañía se deshizo de la distribución de prensa y revistas, centrandose su actividad en el reparto de papelería, material escolar, artículos de bellas artes y manualidades, informática, maquinaria de oficina y mobiliario.

Posicionamiento nacional

Distrisantiago cuenta con una importante presencia en el norte de España, pero su situación geográfica complica el transporte a las zonas del sureste español. Este *hándicap* se ve incrementado por la localización privilegiada de sus mayores competidores que tienen ubicados sus centros de distribución en las inmediaciones de Madrid, facilitando así las conexiones con todos los puntos del territorio nacional.

La consolidación y el crecimiento son los objetivos marcados a medio plazo por la compañía. El grupo busca consolidar su actividad en base a una profundización en las relaciones con los clientes y proveedores habituales. En su estrategia de crecimiento han establecido el aumento progresivo del posicionamiento de la firma, ganando cuota de mercado a nivel nacional. Así, por el momento, no contemplan la internacionalización como un objetivo inmediato, ya que todavía observan margen de crecimiento en el mercado nacional.

El Grupo Distrisantiago está formado por un equipo de casi cien profesionales de diferentes ramas. Su facturación en el año anterior fue de 18,5 millones de euros.

La compañía dispone de una nave de almacenamiento de 7500 m² y flota propia. Cuenta con más de 40.000 productos en *stock* permanente y capacidad logística para la entrega de más de 500 pedidos al día.