



# PREMIO A LA INNOVACIÓN

EL CFS CONCEDIÓ EL GALARDÓN  
EMPRENDE-INNOVA A LA EMPRESA  
COMPOSTELANA TWIN SHOES



# 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](http://www.clubfinancierodesantiago.com)

### E.mail:

[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 €



# Invertir en emprendimiento

**H**ace unos días llegamos a la final del I Premio Emprende-Innova con la revelación del fallo del jurado. En esta primera edición han sido nueve los proyectos presentados y el jurado, formado por miembros del Club y de AJE, ha tenido que hacer un esfuerzo importante para valorar los méritos de cada uno. Especialmente se ha tenido en cuenta la viabilidad empresarial, la innovación, la creación de empleo y la internacionalización, para poder homogeneizar las características de cada uno.

Esperamos y deseamos que todos terminen siendo realidades empresariales consolidadas a corto plazo. Es el primero de los objetivos de la convoca-



Roberto Pereira  
PRESIDENTE DEL CLUB FINANCIERO

toria del premio: ayudar desde el CFS al aumento del PIB de nuestra comunidad autónoma. Pero hay una segunda fase que arranca tras hacerse público el proyecto ganador: la posibilidad de participar como inversor en alguno de los proyectos a través del Club de Inverso-

res del CFS, de tal manera que los accionistas interesados puedan participar como inversores en el proyecto que decidan, en la forma y procedimiento que se acuerde entre las partes. En breve se procederá a la convocatoria del Club de Inversores para que todos aquellos que se sientan atraídos por la posibilidad de invertir en la consolidación de alguno de los proyectos puedan conocer de cerca cada uno de ellos, su plan de negocio, sus necesidades e inquietudes.

No quiero olvidarme de dar las gracias a AJE Coruña, en especial a su junta directiva, por la colaboración prestada en la convocatoria del Premio, y a Jael Joyería y MontBlanc, patrocinadores oficiales de esta primera edición.

## El derecho a un juicio justo (I)

**L**a crónica judicial ha sido prolífica en los últimos tiempos con asuntos mediáticos sobre los que toda la sociedad opina. La cuestión es que, movidas por los medios de comunicación, la sociedad ha determinado quién es culpable y quién es inocente sin valoración del expediente judicial y tan solo motivados por lo que resulta de las crónicas periodísticas.

El derecho de información debe cohabitar con el secreto de sumario sin que pueda haber juicios paralelos o intromisión en la vida privada. Los profesionales de la prensa deben informar sin que se perjudique el honor de los encausados, sabiendo que, hoy por hoy, por mucho que se quiera decir que la condición de imputado mejora las garantías constitucionales de defensa, el mero hecho de la imputación es un deshonor, y si con ello hay detención con publicidad, el deshonor es todavía

mayor. Es más, la Fiscalía Superior de Galicia recuerda el art. 520 de la Ley de Enjuiciamiento Criminal que determina que la detención o prisión deberá practicarse de la forma que menos perjudique al detenido en su persona, reputación o patrimonio, dando una serie de criterios para la práctica de las detenciones.

### El derecho a la información debe convivir con el secreto de sumario

Entre ellos, adoptar medidas para proteger al detenido de la curiosidad del público, evitando que aparezcan esposados ante las cámaras o la difusión de datos o imágenes que de forma desproporcionada afecten a la honra de las personas. Artículo y circular a todas luces incumplidos.

Hoy en día parece que estamos ante una nueva versión del linchamiento. Linchar es ejecutar sin proceso a un sospechoso. La palabra deriva del apellido del juez de Virginia Charles Lynch, quien en 1780, junto con otro grupo de oficiales de la milicia rebelde norteamer-

icana en el proceso de independencia de los EEUU, descubrió a un grupo de personas a las que acusaron de ser leales a Inglaterra, llevándoles ante un jurado por el que fueron absueltos. En ese momento, Lynch ordenó la ejecución de las bandas lealistas que pululaban por Virginia, sin sometimiento a juicio, evitando con ello una posible absolución, motivo por el cual hoy en día es recordado.

¿Cómo evitar los juicios paralelos y los prejuicios a la hora de juzgar cuando se han dado por sentadas una serie de informaciones, de las que se desconoce si se corresponden con la realidad, pero que han roto o debilitado la presunción de inocencia y el derecho a un juicio justo? La pregunta que nos hacemos ahora, es qué jurado juzgará a los padres de Asunta asépticamente, basándose exclusivamente en las pruebas judiciales admitidas.

José Antonio Montero  
Socio del Club Financiero.  
Abogado. Socio de Rivas&Montero



Puentes cuenta con un equipo de más de quinientos profesionales y más de mil obras en once países

SANTIAGO PÉREZ | CONSEJERO DE RELACIONES INSTITUCIONALES DEL GRUPO PUENTES

## “El negocio exterior superará al nacional en unos años”

Santiago Pérez, arquitecto de formación, ocupa el puesto de consejero de Relaciones Institucionales en el Grupo Puentes y Calzadas. Madrileño de nacimiento, se trasladó a Galicia en 1988 al ser contratado por Ferrovial. En el 2000 pasó a formar parte del Grupo Puentes, desarrollando una amplia y prolífica carrera profesional dentro de la compañía. Desde su llegada, ostentó diversos cargos, siendo los más significativos el de director general y consejero delegado de la constructora Exisa y director de Servicios del Grupo, adjunto a la Presidencia. En estos momentos, además de ser el responsable de las relaciones institucionales, es presidente de la sociedad concesionaria del nuevo hospital de Vigo.

El Grupo Puentes está detrás de las obras más relevantes de la comunidad.

Fundada en 1977 en A Coruña, comenzó su recorrido con un grupo de 50 profesionales. Actualmente es una de las empresas más destacadas del sector.

— De grupo local a ser una de las empresas internacionales líderes del sector, ¿en qué factores basan su éxito?

— Nuestro mérito principal radica en nuestra dilatada experiencia en el sector de las estructuras de hormigón y, especialmente, en la construcción de viaductos. Ser el líder a nivel nacional y uno de los tres grupos más importantes del sector dentro de Europa, nos pone en una situación ventajosa en el resto del mundo. Esto sin olvidar el excepcional equipo humano con el que contamos para desempeñar nuestro trabajo.

— El desembarco internacional, ¿ha sido clave para superar las adversidades económicas del país y la crisis en el sector de la construcción?

— El negocio internacional nos ha permitido pasar estos años de profunda crisis en una situación bastante buena, en comparación con otras empresas. La facturación del exterior supone, de momento, aproximadamente un 35% del volumen total. Si bien, la cartera actual de trabajos pendientes de ejecución está repartida prácticamente al 50% entre España y el extranjero. Pero la tendencia es que en pocos años la facturación en el exterior sea muy superior a la nacional, como ya sucede en las empresas que iniciaron antes su internacionalización y que ya están experimentando resultados crecientes.

— ¿En qué países tiene presencia la compañía y en cuáles les gustaría penetrar?

— En estos momentos tenemos presencia en EE.UU., Costa Rica, Ecuador, Bolivia, Polonia, Rumania, Qatar, Angola y Namibia. Además tenemos una serie de países que denominamos como “objetivos”, por las posibilidades que ofrecen, como México, Perú, India, etc.

Antes de dar el salto a un nuevo país, siempre anteponeamos que el proyecto encaje en nuestro esquema empresarial, es decir, que podamos aportar nuestro conocimiento y experiencia, y que el país ofrezca una solvencia contrastada. No debemos perder nuestra filosofía empresarial ante el deseo de entrar en un nuevo país.

— En el período correspondiente a 2013 y al primer semestre de 2014, ¿cuáles han sido las principales áreas de negocio de la compañía?

— La obra civil, en sus dos modalidades, pública y privada.

— ¿Cómo ha afectado a la empresa la desinversión en obra pública por parte de las administraciones?

— La desinversión está afectando de una forma muy significativa a nuestro sector. Valga como referencia un dato: la inversión en obra pública en el último año se encontraba a niveles de inicio de los ochenta. En el 2013 la inversión de las administraciones en Galicia cayó un 75% y se quedó por debajo de los 450 millones. Como es de imaginar, este dato es demoledor para un sector que depende tanto de la inversión en obra pública. Por este motivo, se hace necesaria la búsqueda de nuevos mercados potenciales para diversificar el negocio.

— ¿En qué proyectos de envergadura trabaja actualmente la firma?

— Las obras más significativas en las que trabajamos actualmente son los nuevos accesos al aeropuerto de Quito, una urbanización en Qatar con una inversión de 79 M\$, la vía férrea de Montero a Bulu Bulu



Santiago Pérez lleva 14 años vinculado al Grupo Puentes y Calzadas

### “La especialización y la innovación han sido claves en nuestro crecimiento

en Bolivia, con una inversión de 46 m\$ y una obra con una inversión de 70 m\$. Pero el proyecto estrella en el que estamos metidos, sin duda, es la concesión del nuevo hospital de Vigo, junto a Acciona, Dalkia y Concessia. Este proyecto incluye la construcción y la explotación de los servicios no sanitarios por un periodo de veinte años, con una inversión total de 321 M€.

— La especialización, la diversificación y la innovación, ¿podemos decir que son estos los ejes en la gestión empresarial de la compañía?

— Yo remarcaría sobre todo la especialización, íntimamente unida a la innovación, puesto que estos son nuestros signos de identidad más característicos. Ser una de las tres primeras empresas en construcción de viaductos de Europa solo se puede conseguir con mucha innovación y una clara especialización en todas las fases que integran el proyecto de construcción.

— ¿Cuáles han sido las obras más complejas en las que han participado?

— A lo largo de estos 37 años de recorrido empresarial, nuestra empresa ha intervenido en multitud de obras complejas y significativas. Pero si hay que resaltar alguna, creo que debería ser el arco abatido sobre el río Ulla construido para el AVE en 2009, que fue récord europeo de luz máxima. Y a esto sumaría nuestra primera obra importante en el exterior, el acceso al aeropuerto de Quito, Ecuador.

— A medio y a largo plazo, ¿qué perspectivas de crecimiento tienen?

— Nuestro objetivo a medio plazo es consolidar nuestra posición en el exterior. A largo plazo resulta difícil definir las metas empresariales, pues vivimos momentos convulsos en los mercados. Pero, en general, nuestro principal reto es la implantación en más países y seguir con un crecimiento ordenado y planificado.

— ¿La responsabilidad social corporativa es prioritaria en su actividad?

— Nuestro grado de implicación en la sociedad es muy importante. Trabajamos para conseguir unos estándares altos de sostenibilidad y para poder revertir parte de los beneficios de la marca a la sociedad, para así contribuir al desarrollo de la comunidad.

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

— Todos los clubes financieros nacen para convertirse en un elemento vertebrador del tejido empresarial de una determinada zona. En nuestro caso, dentro de Santiago, el Club Financiero es una figura que llevábamos tiempo reclamando para poder aglutinar en un foro a todas las empresas que se encuentran ubicadas en la comarca y que son claves en la economía de Galicia. Además, el CFS actúa como altavoz de las demandas empresariales ante las administraciones.



# LAS ACTIVIDADES DEL CLUB



Twin Shoes, primera web gallega especializada en búsqueda de pareja, nació en el año 2011 de la mano de Itziar Villar

## El CFS otorga a Twin Shoes el I Premio Emprende-Innova

La compostelana Itziar Villar Bermejo, fundadora y directora de Twin Shoes, fue la ganadora del Premio Emprende Innova 2014, que otorga el Club Financiero de Santiago (CFS), en colaboración con la Asociación de Jóvenes Empresarios de A Coruña. El jurado, compuesto por los cinco miembros de la junta directiva del CFS y tres directivos de la AJE, ha valorado especialmente la viabilidad empresarial, la innovación, la generación de empleo y la internacionalización del proyecto.

En el acto de entrega, celebrado en la sede del CFS, en el edificio Quercus, también hubo una mención especial para los otros dos finalistas: "Una mesa, por favor" (web de promoción y reserva de restaurantes), presentado por Raquel Fondevila Alén, y "Escompring" (plataforma de compras on line), de Marcos Pereira López. El principal objetivo del Premio Emprende-Innova es consolidar en realidades empresariales solventes las ideas de negocio ganadoras, contribuyendo a aumentar la riqueza económica de Galicia. Además, la vencedora recibió un obsequio de la firma Montblanc, patrocinadora del certamen.

Twin Shoes nació en el año 2011, de

la mano de Itziar Villar, como un portal web para la búsqueda de pareja estable. Se trata de la primera página gallega de estas características que ofrece un servicio personalizado a los suscriptores. Actualmente cuenta con 3.462 usuarios registrados. Está dirigida a personas solteras, separadas o divorciadas de entre 25 y 55 años de edad, que estén interesadas en conseguir una relación duradera. Ofrece un test de afinidad personalizado con el objetivo de aumentar las posibilidades de éxito, así como un servicio de organización de citas y de asesoría sobre cuestiones del amor. Twin Shoes también organiza eventos "off line" para propiciar el encuentro de solteros. En Santiago realizó tres fiestas de este tipo durante el año pasado.

### Empujón a la innovación

Itziar Villar, psicóloga de formación, reconoció durante su discurso de agradecimiento que "Twin Shoes no es una página más de contactos. Ofrece un servicio serio y profesionalizado para ayudar a los usuarios a encontrar una pareja idónea. Es una empresa con mucha alma que necesita un empujón para fortalecer sus cimientos. Competimos

con rivales extranjeros que lanzan fuertes campañas de marketing para llegar al público. Por eso, Twin Shoes se vale de un trabajo personalizado, bajo el concepto del amor 360 grados, para poder ser competitiva."

Sobre el uso de las nuevas redes como medio para establecer relaciones sociales, Villar señaló que "cuando pasas de una cierta edad te da pereza salir e interactuar para conocer nuevas personas. Sin embargo, por internet resulta todo más fácil. El uso de este tipo de páginas se extenderá con el paso de los años. En España todavía hay gente que se muestra reticente pero en otros países su uso es generalizado".

El presidente del CFS, Roberto Pereira, destacó el esfuerzo de la galardonada para "sacar adelante un proyecto empresarial en tiempos de dificultades económicas". En su intervención, Pereira insistió en el empeño del CFS en promover este premio para reconocer el emprendimiento empresarial entre los jóvenes como alternativa de empleo y motor económico. "El emprendimiento y la innovación –ha dicho– son dos factores absolutamente imprescindibles para reactivar nuestra economía y explorar un nuevo modelo de crecimiento".

## LOS ALMUERZOS DEL CFS

**T**ras el parón veraniego, el CFS ha retomado este mes de septiembre los almuerzos empresariales, que se han convertido en una de las actividades más asentadas de la entidad y han demostrado ser el mejor método para relacionar y fomentar si-

nergias entre socios y accionistas.

Estos encuentros se desarrollan cada jueves en el edificio Quercus y su finalidad primordial es propiciar la colaboración entre los asistentes y consolidar un foro de debate alrededor de cuestiones que afectan a los empresarios.

La presencia de un personaje público en cada comida añade dinamismo a estas reuniones. Los invitados de este mes fueron: el profesor de Ciencia Política Xosé Luis Barreiro Rivas, el economista Luis Caramés y el entrenador del Obradoiro CAB, Moncho Fernández.



> El 11 de septiembre compartieron mesa con el profesor de Ciencia Política Xosé Luis Barreiro Rivas José Sierra, presidente de Urovesa; Manuel Gens, responsable de Gens Digital Incorporated; Tomás Pérez, consejero asesor de Improven; Salustiano Velo, socio de Sace Consultores; Domingo Martín, responsable de la zona norte de la Dirección Regional del Banco Pastor y Alexandre Aralde, director general de Unika

> En el encuentro con el economista Luis Caramés se dieron cita: Juan Rouco, director del Gabinete Técnico Pericial de Santiago; Enrique León, jefe de seguridad de Secur10 Vigilancia; Ramón Salgado, director de Limpiezas Salgado; Rafael Cuiña, responsable de Importec; Roberto Fernández, director de Erimsa y Gerardo García, director general de Itelsis.



> El último almuerzo empresarial de septiembre tuvo como invitados de honor al entrenador del Río Natura Monbus Obradoiro, Moncho Fernández, y al director general del club, José Luis Mateos. Estuvieron acompañados por Javier Corcoba, de Kúpula Construcciones; Rafael Sabucedo, de Delta Cargo; Jesús García, de Ulla Oil; Emilio Mato, de EMAC y Rosa Blanca Rodríguez, de Espina y Delfín.

### LAS PRÓXIMAS CITAS:

#### ENTREGA DEL II PREMIO A LA EXCELENCIA EMPRESARIAL

13 de noviembre. 20.00 horas. Edificio Quercus, polígono de Costa Vella.





Casa y Baño está presente en Portugal, Angola, Mozambique, Uruguay y Alemania. En Galicia cuenta con 40 asociados y 55 tiendas

## EMPRESAS DE ÉXITO | CASA Y BAÑO

# Líder del sector

Resistir al estallido de la burbuja inmobiliaria y al desplome de los sectores vinculados fueron los objetivos con los que nació en Galicia en el año 2011 la firma Casa y Baño, una central de compras y servicios para establecimientos de materiales de construcción. A día de hoy, su sólido crecimiento es ya de dos dígitos, tanto en el mercado nacional como en el internacional.

En el mercado gallego ha conseguido situarse como líder indiscutible dentro del sector. Cuenta con cuarenta empresas asociadas y con cincuenta y cinco puntos de venta, ofreciendo además una superficie de venta de más de 35.000 metros cuadrados.

Después de consolidar su posición en el ámbito regional, Casa y Baño apostó por la diversificación y ampliación del negocio. Así, expandió su implantación a Asturias, con dieciocho asociados, y a Castilla y León, en donde cuenta con veinte y cinco asociados.

El desembarco internacional se produjo en 2011, abriendo una delegación en la ciudad portuguesa de Gondomar, próxima a Oporto, y otra en Lisboa. Actualmente tiene un total de cuarenta empresas asociadas en el país vecino.

La internacionalización de Casa y Baño continuó con la penetración en Angola, con seis establecimientos, y Mozambique, con otros seis locales. Además del mercado africano y portugués, la compañía gallega expandió recientemente su actividad a Alemania, con la apertura de una tienda, y a Uruguay.

El objetivo de Casa y Baño es seguir creciendo y consolidando su proyecto a través del negocio exterior. Es por esto por lo que se encuentra gestionando nuevos contratos con otros países, como Perú o México.

Dentro de España también se están buscando nuevas zonas de expansión. El País Vasco y Madrid serán las siguientes comunidades en las que se

asiente la firma.

La central de la empresa se encuentra en Santiago de Compostela, en donde se localizan los servicios administrativos, comerciales y de marketing.

En España el crecimiento sólido y vertiginoso, al igual que en Portugal, se ha debido a la filosofía de la compañía, basada en las facilidades mostradas al asociado.

Un servicio impecable y productos de máxima calidad, acompañados de una política de precios muy agresiva, han convertido la central Casa y Baño en un referente, consiguiendo hacer a sus asociados más competitivos ante las grandes multinacionales del sector implantadas por todo el territorio nacional.

Casa y Baño está siempre presente en las ferias más importantes de construcción. Además, dispone de productos de marca propia para que comercialicen exclusividad sus asociados, aportando así un valor añadido al servicio ofertado.