CLUB FINANCIERO DE SANTIAGO

N 7
DICIEMBRE
2014

AMPLIACIÓN DE PRESTACIONES

EL CFS OFRECERÁ NUEVOS SERVICIOS A SUS ACCIONISTAS EN 2015

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 los mejores sistemas técnicos.

Con un aparcamiento de 44 plazas y cafetería-restaurante, se configura como el centro de negocios más completo de Santiago.

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
info@clubfinancierodesantiago.com

Sala de conferencias

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

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

Sala de reuniones

El edificio que alberga el CFS dispone de una serie de salas configurables con capacidad desde 3 hasta 80 personas y equipadas con toda la tecnología de última generación. 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 celebrar 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. El restaurante ofrece a los socios menús de trabajo o a la carta.

ÁREA SOCIAL

El CFS tiene además un área de cuidado personal dirigida a sus socios. El edificio Quercus acoge un gimnasio totalmente equipado. La sala *fitness* está acondicionada con los más modernos.

		A	B	C	D		
	CUOTA	**COMEDOR**	**COMEDOR**	**SALAS**	**SALAS**	**A+C**	**B+D**
	Básica	4 almuerzos/mes	8 almuerzos/mes	2 salas/mes	4 salas/mes		
Accionistas - socio	60 €	90 €	120 €	90 €	120 €	120 €	150 €
2 socios							
1 socios							
Accionistas - no socio		20 € / mesa	60 € / comedor	60 € / sala			
1 solo socio							
Socio - no accionista	120 €	150 €	180 €	150 €	180 €	180 €	210 €
1 solo socio							

Propósitos de Año Nuevo

El próximo año 2015 será un auténtico reto para el Club Financiero de Santiago. Será un año lleno de nuevos proyectos que contribuirán al desarrollo social, pues esa es nuestra función, la de favorecer el progreso económico y social de nuestro entorno. Como anuncié en mi discurso durante la entrega del Premio a la Excelencia Empresarial, celebrado el pasado mes de noviembre, habrá grandes novedades que se pondrán a disposición de los accionistas a principios del mes de enero.

El Club ampliará en 2015 la oferta de servicios y prestaciones. Así, pondrá a disposición de los accionistas nuevas instalaciones en el edificio Quercus. Esto supone multiplicar por cinco el espacio disponible hasta ahora. Los nuevos espacios posibilitarán que los accionistas puedan hacer uso de una serie de salas y oficinas de manera exclusiva, sin necesidad de compartirlas con nadie más y en unas condiciones muy competitivas.

La nueva configuración del espacio disponible lleva aparejada una segunda novedad: el disfrute de comedor privado con tres configuraciones diferentes, en función de las necesidades de espacio para los comensales. Quiero recordar aquí las ventajas de nuestro servicio de restauración: uso exclusivo y servicio diario, de lunes a viernes, con la discreción que ofrece su carácter de privacidad.

El 2015 será un año de nuevos proyectos para el Club

Hasta ahora se han ido dando pasos siempre con mucha cautela y prudencia, pero siempre hacia delante. Se han ido incorporando servicios de manera progresiva, anticipando la oferta a la demanda. Vamos a continuar en la misma línea y para poder conseguirlo el Club necesita el apoyo de todos sus accionistas.

Para la consolidación del CFS como

Roberto Pereira
PRESIDENTE DEL CLUB FINANCIERO

una institución de referencia, al servicio de la sociedad civil en general y de sus accionistas en particular, es absolutamente imprescindible la solidaridad de todos. No nos podemos permitir prescindir del apoyo de un solo accionista y ha llegado el momento de que se sumen muchos más a la causa.

Creo, honestamente, que con la oferta de los nuevos servicios vamos a gozar de una gran oportunidad para conseguir que se produzcan nuevas adhesiones. Pero para ello tenemos que hacer piña y causa común.

Los accionistas deben percibir el valor que aportan las actividades

La creación de valor

Hemos llegado a unas cotas en las que casi todas las cosas las valoramos por la creación de valor que aporta a nuestros intereses. Y esta máxima también ha estado presente en el CFS desde el principio: conseguir que los accionistas puedan percibir la generación de valor a través de su pertenencia al Club. Pero no basta simplemente con adquirir acciones de la sociedad para que se reciba a cambio el valor añadido que se supone. Para llegar a esta percepción hay que integrarse en el Club, participar en las actividades, interrelacionarse con los demás accionistas, compartir experiencias e intercambiar conocimientos. Esta seguirá siendo la principal meta del CFS , la creación de valor para todos sus accionistas, a cambio de un pequeño esfuerzo: su participación en las convocatorias que llevamos a cabo.

Todas las empresas tienen un objetivo común, que no es otro que el aumentar sus cifras de ventas y, en consecuencia, mejorar su cuenta de resultados. Conseguirlo no es fácil pero el networking ayuda en gran medida.

El networking es un término que, según el periodista Douglas Harper, fundador del Online Etymology Dictionary, nació como concepto para interconectar personas y grupos en el año 1947. Hoy es una herramienta con la que se pueden mejorar las cifras de ventas. No obstante, no se trata de vender a toda costa. La tarea esencial es la de tejer redes de influencia y contactos que conduzcan a sinergias y colaboraciones que resulten beneficiosas para todas las partes implicadas.

Y es que esta nueva forma de interactuar en los negocios funciona en dos direcciones, ya que con el networking se persigue que los contactos proporcionen un beneficio al negocio, tanto como proveedores o como clientes. Además de afianzar la relación con clientes habituales, se pueden detectar oportunidades de negocio o incluso conocer a potenciales socios comerciales.

El networking puede ser estructurado a través de eventos o encuentros de todo tipo (comidas, congresos, etc.) con el fin de poner en contacto a profesionales y empresarios.

El CFS se está convirtiendo en un escenario propicio para la generación de lazos de colaboración y por ello invtio a todos los socios y accionistas a participar en las actividades convocadas por el Club, puesto que aportarán valor a sus negocios.

Engasa, con 32 empleados en plantilla, consiguió en 2013 una facturación de 18,52 millones de euros

BENITO FERNÁNDEZ GONZÁLEZ | **DIRECTOR GENERAL DE ENGASA**

“El sector eólico está gravemente herido”

Benito Fernández (A Estrada, 1948) es el máximo responsable de una de las principales empresas energéticas de Galicia. La historia de Engasa se remonta a los años 80, siendo precursora en la introducción de energías renovables en Galicia. Hoy en día es un grupo energético sólido y solvente, compuesto por una base societaria de veintidós empresas distribuidoras de energía (Grupo Apyde) y la Xunta de Galicia.

— Engasa se ha convertido en uno de los grupos energéticos de referencia en Galicia, ¿en qué se fundamenta el éxito de su evolución?

— Son varios los factores que influyeron positivamente en nuestro crecimiento. La implantación y el arraigo en Galicia de los socios que fundaron la compañía fue fundamental, ya que son empresas históricas dentro de la producción y distribución eléctrica (dos de ellas, centenarias, instalaron en 1895 y 1896 las dos primeras centrales hidroeléctricas de Galicia). Actualmente Engasa es un grupo empresarial 100% gallego que, a través de sus sociedades accionistas, distribuye electricidad en 68 ayuntamientos de la comunidad, llegando así al 15% de la población gallega.

Siempre nos ha caracterizado la seriedad de nuestras actuaciones, nunca hemos incumplido una obligación económica ni social y siempre hemos trabajado para lograr una buena integración en los territorios donde instalamos nuestras centrales de producción, haciendo gala de nuestro lema: “Engasa, un veciño máis”.

— En sus inicios, la compañía apostó firmemente por la energía eólica, ¿todavía tiene margen de crecimiento en Galicia?

— Galicia es uno de los territorios con mayor potencial eólico, pero el ataque a las renovables auspiciado por los grandes grupos eléctricos, con el respaldo del Gobierno, dirigido por unos “iluminados” (y nunca mejor dicho), ha frenado la actividad eólica en Galicia. El Ministerio de Industria ha destruido prácticamente el tejido industrial gallego del sector y bajo el actual marco será muy difícil desarrollar nuevos parques eólicos.

— Hace una década, Galicia ocupaba el primer puesto en generación de

energía eólica dentro de España. Hoy ocupa el cuarto lugar (por delante se sitúan Castilla y León, Castilla-La Mancha y Andalucía, ¿a qué se debe ese estancamiento?

— Al retraso en la convocatoria del recurso del gobierno bipartito, a su anulación por el gobierno del PP y a la resolución del nuevo concurso. Todo un cúmulo de despropósitos.

— ¿Cómo está de salud el sector de las energías renovables? ¿Cuáles son las consecuencias de la reforma energética?

— El sector eólico está gravemente herido debido a la irresponsabilidad del Gobierno. Con la eliminación de las primas a las energías renovables, vamos a ver reducidos significativamente nuestros ingresos. Si bien, Engasa saldrá adelante, gracias a que hemos sido prudentes y estamos poco endeudados.

— ¿En qué proyectos trabaja actualmente la empresa?

— Dado que en España, en general, y en Galicia, en particular, no se podrán desarrollar nuevos proyectos de renovables en mucho tiempo debido a la reforma energética, tenemos dos alternativas: quedarnos como estamos o intentar seguir creciendo. Evidentemente, apostamos por el crecimiento y, para ello, se hace necesaria la internacionalización de la actividad. Así contamos con participaciones en dos sociedades en Hispanoamérica: Hidroenergy de Nicaragua, S.A. y Energía Renovables Colombia ERECOL SAS.

— La alianza empresarial con otras compañías, ¿ha sido clave para fortalecer su actividad?

— Sin duda, la alianza con Jealsa Rianxeira ha sido fructífera y lo mismo esperamos de la alianza con el Grupo Puentes. Gracias a ellas, algún día podremos desarrollar los 96 MW obtenidos en el último concurso eólico.

— ¿En qué situación se encuentra la energía hidráulica y de biomasa en la comunidad gallega?

Benito Fernández, Ingeniero de Caminos de formación, accedió al cargo en 2003

"El principal problema energético español es la sobrecapacidad instalada"

— La situación de la energía hidráulica en Galicia no es buena. Al nuevo impuesto confiscatorio del 7% de la facturación, hay que añadir el nuevo canon hidroeléctrico del 2,2% y la reducción de las primas a la hidroelectricidad. Esto ha disminuido los ingresos en más de un 40%. Por otra parte, resulta incomprensible que, siendo España uno de los países europeos con menos seguridad de suministro por ser enormemente deficitaria en combustibles fósiles, se haya renunciado por una decisión política al desarrollo de nuevos aprovechamientos hidroeléctricos, permitiéndose solo las repotenciaciones.

En cuanto al sector de la biomasa, la situación es diversa. Si bien la biomasa con destino térmico (pellets y briqueta) está siendo impulsada por las ayudas del Inega y favorecida por la carestía de los combustibles fósiles, los proyectos relativos a la biomasa con destino eléctrico, aprobados en 2010, no se han podido llevar a cabo. Esto último supone una oportunidad perdida para Galicia.

— ¿Qué problemas cree que presenta el mercado energético español?

— El primer problema energético español es la sobrecapacidad instalada, a causa de una mala planificación del Gobierno. Esto ha contribuido a generar un gigantesco déficit de tarifa. El segundo problema está relacionado con las medidas adoptadas para reducir ese déficit. El Ministerio de Industria ha recurrido a la socorrida fórmula de que paguen justos (nucleares, eólicos e hidráulicos) por pecadores (ciclos combinados de gas, fotovoltaicos y termosolares), hundiendo el precio de mercado del Kw-h y eliminando el régimen retributivo incentivado para los primeros, mientras que a fotovoltaicos y termosolares se les han garantizado los ingresos necesarios para sobrevivir. Y el tercer problema generado por el Gobierno es haber cedido a las presiones del oligopolio eléctrico, legislando para impedir el autoconsumo energético de los consumidores, instituyendo una política reaccionaria, radicalmente contraria a la que siguen el resto de los países.

— ¿Cuáles son los retos de futuro?

— Seguir desarrollando proyectos de energías renovables en donde sea viable, para que el Grupo Engasa, 100% gallego, siga siendo un referente, manteniendo la solvencia técnica y económica y generando valor para nuestros accionistas.

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

— Mantenemos un compromiso firme con la sociedad y con el apoyo a la cultura gallega. Somos patrocinadores del Museo do Pobo Galego, socios de Editorial Galaxia y de otros medios de comunicación, prestamos apoyo al Proyecto Hombre, somos miembro de la Fundación Terra Termarum Castrolandín, de la Fundación Galicia Empresa, etc.

LAS **ACTIVIDADES** DEL **CLUB**

Seminario formativo sobre la reforma fiscal

La reforma fiscal y sus aspectos prácticos centraron el seminario formativo organizado por el Club Financiero de Santiago, el Colegio de Economistas de A Coruña y el REAF (Registro de Economistas de Asesores Fiscales).

Expertos en la materia desvelaron a los empresarios santiagueses las novedades que presenta la reforma tributaria, haciendo especial hincapié en las operaciones que se deben llevar a cabo de cara a planificar la toma de decisiones empresariales.

Jesús Sanmartín, presidente del REAF (Registro de Economistas de Asesores Fiscales) y Miguel Ángel Caamaño, catedrático de Derecho Financiero y Tributario, fueron los encargados de explicar a los asistentes las operaciones financieras que deben realizar antes del fin del ejercicio actual, con el objetivo de que no se vean afectadas por la nueva legislación que se avecina.

En su intervención, Jesús Sanmartín expuso una serie de recomendaciones para gestionar la planificación fiscal ante el nuevo escenario tributario. "El 2014 es un año muy importante desde el punto de vista de la planificación fiscal. Aunque no conocemos los textos definitivos de la reforma fiscal que entrará en vigor escalonadamente en 2015 y 2016, muchas de las medidas proyectadas no serán prácticamente modificadas. Por este motivo, de aquí hasta el final de año, es el momento idóneo para decidir si anticipar determinadas operaciones o retrasarlas al año siguiente, y ello puede procurarnos un buen ahorro de la factura fiscal, tanto a las personas físicas como a las jurídicas", apuntó Sanmartín durante su exposición.

Por su parte, Miguel Ángel Caamaño analizó el anteproyecto de la Ley General Tributaria señalando sus aspectos más críticos, como son la potestad legislativa, la responsabilidad patrimonial del legislador, la estimación directa de bases o la publicación de la lista de infractores tributarios.

Jesús Sanmartín y Miguel Ángel Caamaño desvelaron los entresijos de la reforma tributaria

Almuerzo-coloquio con Agustín Hernández

El alcalde de Santiago, Agustín Hernández, compartió el pasado 27 de noviembre un encuentro empresarial con varios accionistas del Club. A la cita acudieron: el director financiero de Puentes y Calzadas, Alejandro Amoedo; Óscar Rodríguez, administrador de Espina y Delfín; José María Fernández, responsable de Jael Joyería; Juan José Fajardo, propietario del Grupo JJ Chicolino; Manuel García Cánovas, responsable de Audicon, y Jacobo Bermejo, de Tórculo.

El Club Financiero amplía el espacio disponible en su sede, en el edificio Quercus, para el uso de sus socios

El CFS amplía su cartera de servicios

A partir del nuevo año, el Club Financiero de Santiago ampliará la oferta de servicios dirigida a sus socios y accionistas con el objeto de mejorar su cartera de prestaciones.

Una de las principales novedades será la ampliación del espacio disponible en el edificio Quercus, sede actual del Club, para uso de los accionistas. Así, se habilitarán nuevas salas y oficinas, de uso exclusivo, que podrán ser configuradas para el desarrollo de reuniones de todo tipo (consejos, presentaciones de producto, cursos, conferencias, seminarios, etc.). Esto supone multiplicar por cinco el espacio disponible hasta el momento.

El Club también ampliará el servicio de comedor privado para ser utilizado de forma permanente por los socios con tres configuraciones diferentes, en función de las necesidades de espacio para los comensales. Los comedores privados están a disposición de los socios, de lunes a viernes, para un mínimo de cuatro personas y un máximo de 25. Además, el restaurante ofrece la posibilidad de reservar menú con 24 horas de antelación.

Otra de las novedades de cara al nuevo año será la creación de la figura de socio de número, que permitirá la utilización de instalaciones a través del pago de una cuota mensual, según tarifas, sin la necesidad de la compra de acciones.

Cuotas 2015

		A	B	C	D		
	CUOTA	COMEDOR	COMEDOR	SALAS	SALAS	A+C	B+D
	Básica	4 almuerzos/mes	8 almuerzos/mes	2 salas/mes	4 salas/mes		
Accionistas - socio	60 €	90 €	120 €	90 €	120 €	120 €	150 €
2 socios (1)							
1 socios (2)							
Accionistas - no socio		20 € / mesa	60 € / comedor	60 € / sala			
1 solo socio (2)							
Socio - no accionista (3)	120 € (4)	150 €	180 €	150 €	180 €	180 €	210 €
1 solo socio							

(1*) Es necesario disponer de dos acciones para esta modalidad. Permite que cada socio pueda simultanear dos usos diferentes.

(2*) Solo puede hacer uso de los servicios el socio – accionista. Para segundos usos, o bien se paga otra cuota, o bien se paga por utilización. Ejemplo: si el socio accionista usa el comedor y el mismo día necesita otra mesa, tiene que pagar 20€.

(3*) No puede utilizar el comedor o las salas, sin pago de una cuota. Solo en el caso de necesidad de comedor–sala, por encima de los usos que permite el pago de la cuota elegida. Ejemplo: si paga 150€, el quinto almuerzo sería 20€.

(4*) Se exigirá el pago anticipado de una anualidad de la cuota.

Deltacargo, con delegaciones en Vigo, Madrid, Barcelona y Las Palmas, cuenta con cerca de 80 empleados en plantilla

EMPRESAS DE ÉXITO | **DELTACARGO**

Desde Galicia para el mundo

La empresa compostelana Deltacargo inició su actividad en el año 1989 de la mano de Rafael Sabucedo Pereiras. Desde sus comienzos, la compañía orientó su actividad a dar soluciones logísticas integrales a sus clientes, ofreciendo distintos servicios de transporte multimodal, así como de gestión de trámites aduaneros, asesoramiento logístico, almacenaje y *handling* de mercancías en el aeropuerto de Lavacolla.

Tras 25 años de historia, Deltacargo se ha convertido en una de las empresas líderes del sector logístico, reforzando anualmente su posición en el transporte nacional de carga aérea y ascendiendo puestos en el *ranking* de transporte marítimo y terrestre. La especialización y la diversificación han convertido la firma santiaguesa en un operador logístico integral, capaz de afrontar todas las necesidades de sus clientes.

Con una plantilla que roza los 80 empleados, Deltacargo controla desde sus oficinas centrales, situadas en el área de negocios de San Lázaro, toda su red de oficinas. Actualmente, dispone de cinco sedes en el territorio nacional: Santiago, Vigo, Madrid, Barcelona y Las Palmas. A través de esta red de delegaciones y gracias a sus alianzas internacionales con otros operadores, es capaz de proporcionar un servicio eficaz, a la altura de los más altos estándares de calidad del mercado en todo el mundo.

Principales clientes

El sector textil gallego ha sido clave en el crecimiento de Deltacargo. Desde sus inicios, se mantiene como su principal línea de negocio, debido a la internacionalización de las grandes cadenas de moda de Galicia. Asimismo, el envío de productos perecederos, de material de automoción, de maquinaria industrial o de artículos deportivos y de ocio ocupa hoy en día gran parte del volumen de su actividad. En sus previsiones y objetivos, la dirección de la empresa marca la obtención de la **ISO 9001: 2008** para certificar su sistema de gestión de calidad. Recientemente ha adquirido la certificación de "Operadores Económicos Autorizados", lo que supone una simplificación de los trámites aduaneros.

Las claves del éxito

El trato con los clientes es un eje prioritario para Deltacargo. Tanto es así, que su máxima es la satisfacción de sus usuarios, tratando cada mercancía como un compromiso. Además, garantiza total transparencia en la gestión de los envíos con continua accesibilidad e información a los clientes. La inversión en tecnología es otro de los puntos esenciales de su actividad, para así conseguir una mejor trazabilidad de la carga y de los flujos de información.

La empresa obtuvo en 2013 una facturación de 26 millones de euros, cifra que prevé superar este año.