CLUB FINANCIERO DE SANTIAGO

N 16
ENERO
2016

EL CLUB FINANCIERO DE GALICIA DA SUS PRIMEROS PASOS

SANTIAGO, A CORUÑA Y VIGO CREAN UNA PLATAFORMA DE VOZ ÚNICA A FAVOR DEL SECTOR EMPRESARIAL Y DE LA SOCIEDAD CIVIL

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 Qercus, 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 desarollo 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 bienestar español (II)

Salustiano Velo
ECONOMISTA

Agradezco la invitación realizada por el presidente del Club Financiero, Roberto Pereira, amigo y colega de profesión, para exponer en esta publicación una serie de reflexiones sobre lo que es y representa el estado del bienestar en la España actual. A continuación, procedo a detallar cada una de mis consideraciones.

Para la mayoría de los expertos en el ámbito económico y social, el estado de bienestar abarca el conjunto de intervenciones del Estado dirigidas a mejorar el bienestar social y la calidad de vida de la población, pudiendo resumirse en cuatro líneas básicas: servicios públicos (sanidad, educación, atención a los ancianos y a la discapacidad); transferencias sociales (pensiones, prestación por desempleo); promulgación de normativa (protección al ciudadano, derechos laborales, derechos del consumidor, salud ambiental) e intervenciones públicas (facilitar la creación de puestos de trabajo adecuados; establecer condiciones favorables para que el sector privado los genere, facilitar la creación de puestos de trabajos en el sector público, en aquellos sectores no suficientemente atendidos por la administración).

Los programas de bienestar sufrieron un impacto negativo en los últimos años

La génesis del estado del bienestar, fraguada entre finales del XIX y la 2ª Guerra Mundial, se basó en la mayoría de países industriales europeos en un riguroso debate sobre la denominada "cuestión social", que en España no se afrontó hasta finales de los años 60, dada la falta de relieve de nuestra economía y la ausencia de un sistema democrático. Las aportaciones de las distintas corrientes del pensamiento europeo del siglo XX y la socialdemocracia, conservadora y liberal, fueron los animadores del debate sobre la cuestión social. Considero que la socialdemocracia ha sido el principal motor; no obstante, ninguna de las corrientes puede arrogarse en exclusiva la paternidad del denominado estado del bienestar. Sus intervenciones tuvieron un carácter complementario y, en muchos casos, sus resultados son fuente de consensos políticos coyunturales, circunstancia habitual en la política de la Unión Europea. Esto ha permitido avances muy significativos en los aspectos económicos y sociales que han convertido a Europa en la auténtica referencia del estado de bienestar.

En España fue a partir de la transición democrática de 1977 cuando se produjo una aceleración muy relevante del estado del bienestar, que, con la reforma del IRPF, garantizó la sostenibilidad del sistema y lo hizo más distributivo. La profunda crisis económica surgida a partir del 2008, cuyas secuelas se mantienen a día de hoy, ha puesto de manifiesto que en los últimos ocho años ha habido un impacto negativo en los programas de bienestar.

*El reciente informe de la Comisión Europea sobre la situación del estado del bienestar en España, realizado por la comisaria belga Marianne Thyssen señalaba lo siguiente: "*El sistema de protección social en España es claramente ineficaz. Con las políticas de recortes presupuestarios: las políticas de apoyo al desarrollo infantil y contra la exclusión social, se han visto golpeadas desde la aplicación de los primeros recortes. Los servicios sociales no supieron prever el deterioro de las condiciones de vida para un amplio segmento de la población, y han tenido que ser asociaciones como Cáritas y Cruz Roja los que suplanten muchas veces a los Servicios Sociales*".*

Ante esta situación, el mantenimiento y recuperación del estado del bienestar hasta alcanzar los niveles anteriores al 2008, previos a la crisis, exige que los gobiernos futuros del Estado español pongan en marcha políticas sociales activas, que incidan en la reducción del paro, el mantenimiento de los niveles de gasto/inversión adecuados en sanidad y educación y la asistencia a la discapacidad y a la exclusión social. Todo ello ligado a una gestión eficaz de los ingresos fiscales necesarios para mantener un gasto social sólido.

Las políticas sociales adecuadas hacen que un país sea más grande a todos los niveles

La sociedad española es consciente de que su futuro está ligado al mantenimiento del estado del bienestar, por eso se lo exige a sus políticos y reclama su implicación (solo nos basta comprobar el resultado electoral de las últimas elecciones generales).

Para lograr estos objetivos, debe afrontarse otro tipo de política económica distinta a la aplicada en los últimos años, en la que el consenso y las alianzas entre distintos grupos parlamentarios constituyan una mayoría suficiente que permita implantar una política económica y social que modifique la tendencia negativa del gasto público en los últimos años. Un estado de bienestar adecuado hace que un país sea más grande a todos los niveles.

Pedro Gato (izquierda) durante la firma del convenio de colaboración con el Club Financiero de Santiago

PEDRO GATO ANDEYRO | **DIRECTOR DE PROGRAMAS DEL IESE**

"Dirigir implica una renovación constante de conocimientos"

Pedro Gato (Madrid, 1969) es, desde hace tres años, el director de programas del IESE, la Escuela de Negocios de la Universidad de Navarra. Formado en Ingeniería de Caminos, cuenta con más de veinte años de experiencia directiva en empresas de diferentes sectores, como Ferrovial, FCC, Hilti o Envac, entre otras.

— El IESE está considerado uno de los centros de formación de directivos más prestigiosos de todo el mundo, ¿en qué radica su éxito?

— En la combinación de una serie de factores: la calidad de nuestros profesores y de nuestros programas, en los que constantemente introducimos innovación y actualidad; nuestra experiencia global (tenemos campus en España, Estados Unidos, Brasil y Alemania que nos otorgan una perspectiva internacional diferencial); el enfoque integral de la dirección con la que desarrollamos los programas y, por último, el sentido humanista que transmite nuestra formación.

— ¿Cuál es su oferta formativa?

— Ofrecemos programas para empresarios y directivos adaptados a cada una de las etapas de su trayectoria profesional. Desde programas de grado como el MBA, para profesionales que están dando los primeros pasos en su carrera, a programas de perfeccionamiento directivo, para aquellos ejecutivos que ya tienen años de experiencia consolidada en dirección general.

— ¿En qué valores basan la formación de ejecutivos?

— En nuestra opinión, el directivo tiene que ser ejemplar en el desempeño de su responsabilidad y en el liderazgo de su equipo. Para ello es fundamental conocer muy bien cada una de las áreas de trabajo de la empresa para poder tomar decisiones, delegar y trabajar en equipo con sentido. De este modo, nuestros programas se basan en la formación integral del directivo, garantizando un conocimiento mucho más profundo de las organizaciones y una mayor eficiencia en el manejo de decisiones.

— ¿Es más importante la experiencia adquirida o la formación en la gestión de una empresa?

— En mi opinión las dos cosas son importantes. La experiencia permite adquirir conocimientos y habilidades, experimentándolas en primera

persona. La formación que impartimos en el IESE garantiza, entre otras muchas cosas, una consolidación acelerada de esta experiencia a través de una excelente base académica, así como del contraste de vivencias con otros directivos con trayectorias muy diversas pero con experiencias comparables, permitiendo a los alumnos alcanzar puntos de vista a los que no se llega solo con experiencia o con formación.

— ¿Cuál es el perfil de los alumnos del IESE?

— El participante que acude al IESE busca la excelencia profesional en su trabajo como directivo. Creo que ese es el único punto en común. A partir de ahí, nuestro perfil de participante es muy heterogéneo, tanto en experiencia profesional como en orígenes geográficos, tipos de empresa, sectores, funciones y trayectorias.

— ¿La formación en el IESE puede otorgar ventaja competitiva en el mercado laboral?

— Sin duda. El mercado valora la formación del IESE como un aprendizaje sólido y reconocido internacionalmente, sobre todo por el impacto transformador que estos programas imprimen en los directivos.

— ¿Qué balance realiza de la alianza con el Club Financiero de Santiago para impartir los programas PADE y PDD y actividades del IESE en sus instalaciones?

— En mi opinión, el balance es muy positivo para ambas partes ya que refuerza el compromiso del IESE con la comunidad empresarial gallega iniciado hace más de treinta años.

— ¿Por qué apostaron por el CFS?

— El Club Financiero nos pareció desde un principio una entidad muy fiable, avalada por sus socios y por una directiva que apuesta por la formación y el conocimiento como palanca para superar las dificultades del empresariado gallego en el actual entorno de crisis económica que estamos viviendo.

"La formación en el IESE es valorada y reconocida en el mercado laboral"

— ¿Cuál es la programación prevista para los primeros meses de 2016 en Galicia?

— Para el año 2016 tenemos ya programado el lanzamiento de un Programa de Alta Dirección de Empresas (PADE), dirigido a empresarios, consejeros y directores generales de largo recorrido. Este programa se desarrollará entre abril y noviembre en el CFS. Adicionalmente tenemos prácticamente cerrado un programa de sesiones de continuidad que traerá a Santiago a profesores del claustro del IESE, que abordarán temas de gran actualidad para los directivos de empresas gallegas.

— ¿Qué papel debe jugar la formación continua dentro de la estrategia marcada por la empresa?

— El arte de dirigir requiere actualizar constantemente la visión que tenemos del mundo, de nuestro entorno y de nuestra empresa. Vivimos inmersos en una frenética dinámica de cambios, producidos por la globalización y la digitalización. Los nuevos paradigmas afectan a nuestros modelos de negocios, clientes y mercados y nos obligan a cambiar y asegurar que, en nuestra organización, las competencias de nuestro equipo no quedarán obsoletas. Pero, antes incluso que las competencias de nuestros equipos, conviene revisar la excelencia de nuestro liderazgo, especialmente nuestra capacidad para digerir los cambios. Para todo ello es necesaria la formación.

— ¿Por qué resulta complicado el acceso de personas jóvenes a cargos de responsabilidad?

— Los jóvenes bien formados, en general, no tienen problemas para acceder a puestos de dirección. Aunque, por prudencia, yo les recomendaría formarse bien y rodearse de personas con más edad que les puedan aportar lo único que no tienen: experiencia.

— También hay un desequilibrio entre la presencia de hombres y mujeres en los consejos de administración. ¿Qué medidas deben tomar las compañías para acabar con esa desigualdad?

— En un entorno tan diverso como el actual, introducir la diversidad en la empresa, no sólo de mujeres, también de procedencia geográfica o edades, es clave para seguir el paso de los nuevos tiempos. En el IESE estamos comprobando cómo crece el número de mujeres que se quieren formar y hemos desarrollado actividades específicas que les ayudan a vencer algunas de las barreras culturales que existen todavía en ciertas empresas.

— ¿Qué características debe poseer el nuevo directivo en la actual era de transformación digital?

— No se trata sólo de sumar nuevos conocimientos o de entrenar nuevas habilidades, los directivos tienen que desarrollar competencias para poder revisar de un modo profundo la manera en la que afrontamos los retos del cambio. Por ello, a la hora de abordar la transformación digital en las organizaciones es fundamental conocer no sólo la propia tecnología, sino también el impacto que esta tiene en los modelos de negocio tradicionales.

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

Veinte accionistas del CFS conocieron el funcionamiento de la base del grupo textil en Arteixo

Visita al corazón de Inditex

Un grupo de veinte accionistas del Club Financiero de Santiago visitaron las instalaciones de la sede de Inditex, ubicada en Arteixo, para conocer en detalle el desarrollo de su actividad empresarial y descifrar el éxito de su modelo negocio.

Los empresarios santiagueses recorrieron los principales departamentos de la compañía textil, desde las oficinas centrales hasta el centro de logística, descubriendo los pormenores de la cadena de producción, que comienza con la fase de diseño y concluye con el proceso de distribución y comercialización.

Inditex es uno de los mayores grupos de distribución de moda a escala mundial, con cerca de 7.000 establecimientos en 88 mercados. Su plantilla supera los 120.000 empleados en todo el mundo y en su sede de Arteixo trabajan más de 4.200 personas.

La central de Inditex en Galicia es el gran centro de operaciones de la compañía en el que centraliza su actividad. Las instalaciones de Arteixo alcanzan los 400.000 metros cuadrados de superficie y albergan las oficinas del grupo, cinco fábricas de confección, una enorme plataforma logística y el centro de distribución, a nivel mundial, de Zara Man.

El engranaje de toda la cadena de producción funciona a la perfección. Y ahí radica el éxito de la compañía. Su modelo de negocio se caracteriza por un elevado grado de integración en el que se llevan a cabo todas las fases del proceso de la moda: diseño, fabricación, logística y venta en tiendas propias.

Su estructura es flexible y se orienta al cliente en todas sus áreas. De las tiendas obtienen la información necesaria para saber cuáles son las demandas de los consumidores y qué productos están funcionando en cada mercado. Y en ese “feedback” basan sus diseños y producción.

La compañía es capaz de conseguir que el tiempo transcurrido entre el diseño de una prenda y su llegada a las tiendas no supere las tres semanas. No existen colecciones cerradas de verano e invierno, sino que se van introduciendo nuevos modelos cada semana.

La logística y el proceso de reparto de Inditex es imponente. Todo está automatizado para derivar cada prenda a la caja de envío correspondiente.

En Arteixo también se encargan del escaparatismo de las tiendas, esencial para la imagen de marca, y de los *lookbooks* de la página web **www.zara.com**. Todo ello en un mismo edificio.

Fomento del turismo en Compostela

El Club Financiero de Santiago ha desarrollado un proyecto para promover y mejorar la calidad turística de la ciudad. “QDS (Quédese)” es la denominación del citado programa, cuyo objetivo pasa por optimizar la afluencia turística como una oportunidad de reactivación de los negocios compostelanos.

El CFS persigue incrementar el tiempo de estancia de los turistas en la capital, aumentar el gasto por persona, ampliar los sectores económicos susceptibles de aprovechar el flujo de visitantes y extender el área geográfica beneficiada por la presencia de turistas, tanto en el ámbito urbano como en el autonómico.

El proyecto QDS pretende revisar la situación actual del turismo compostelano, poniendo especial énfasis en analizar la prestación de servicios por parte de los empresarios que operan en el sector. También estudiará las oportunidades para que otros sectores empresariales puedan incorporarse al negocio turístico con ofertas que completen lo existente. Del análisis de situación se deducirán líneas de trabajo concretas –aplicables por subsectores- y se diseñarán planes de actuación.

El Club Financiero se ocupará, con los profesionales y organizaciones que serán movilizados, de trasladar las soluciones teóricas que se articulen a la práctica en cada campo de actividad. Para ello, el Club Financiero buscará la implicación en el estudio de sus socios y otras asociaciones sectoriales, aprovechando la experiencia y conocimiento de la realidad de cada uno de ellos.

La directiva del CFS ha mantenido ya varios encuentros con los responsables del área de turismo, a nivel local y autonómico, con la intención de recabar apoyos para la puesta en marcha y materialización del plan.

Pacto a tres en defensa del empresariado

En el centro, los presidentes de los tres clubes de Galicia (Vigo, Santiago y A Coruña)

El Club Financiero de Santiago (CFS), el Club Financiero Atlántico (CFA) y el Club Financiero de Vigo (CFV) alcanzaron un acuerdo significativo a favor de la defensa de sus objetivos fundacionales, reforzando su estructura y alcance. El pacto sellado entre las tres instituciones busca crear una plataforma de voz única, sólida e influyente, ante temas de especial interés para la clase empresarial y la sociedad civil.

Al amparo de este convenio, las tres organizaciones se comprometen a unificar esfuerzos, estrechar sus relaciones y a realizar acciones conjuntas que favorezcan el desarrollo de sus actividades, en beneficio del sector empresarial al que representan. El acuerdo posibilitará además que los socios de cada institución puedan hacer uso de las instalaciones de los tres clubs, de modo que sus sedes sociales en Vigo, Santiago y A Coruña pasarán a ser compartidas. A esto se suma la unión de su masa social, facilitando el contacto y la generación de sinergias entre los accionistas de las tres entidades.

Este pacto a tres tiene su base en el convenio sellado entre el Club Financiero de Santiago y el Club Financiero Atlántico en el pasado mes de octubre. Con la inclusión del Club Financiero de Vigo, se establece una red de clubs sólida, estable y con poder de actuación ante las diferentes administraciones para defender y proteger conjuntamente al empresariado gallego, además de poner en marcha un círculo económico con autoridad suficiente para opinar en temas de interés general.

Roberto Pereira, presidente del CFS, destacó que esta alianza “supone un avance sustancial. No sólo será beneficiosa para las empresas que conforman nuestro accionariado, sino que favorecerá también al sector económico de nuestro entorno. La defensa del bien común debe ser la prioridad para erigir entre todos una Galicia competitiva, solvente, abierta a la innovación y a la expansión internacional. Debemos dejar a un lado las luchas particulares e individuales y centrarnos en las cosas que nos unen”.

El bloguero José Mª López Galiacho

Las claves de la elegancia masculina

José María López-Galiacho, creador del blog *www.elaristocrata.com* y autor del libro “Manual del perfecto caballero.Normas básicas del buen vestir”, regresó a Santiago de la mano de Joyería Jael y la firma Montblanc para hablar sobre la elegancia, el estilo y la importancia de los complementos masculinos.

Apasionado de la moda, López-Galiacho compagina su profesión como consultor internacional con su actividad en el blog “elaristocrata.com” en el que desgrana el concepto de la elegancia masculina clásica, más allá de las modas y las tendencias.

En su conferencia impartida en el Club Financiero de Santiago reveló a los numerosos asistentes las claves del buen vestir y aconsejó a los empresarios sobre cuestiones relacionadas con el protocolo, la elegancia y el saber estar. López-Galiacho reivindicó además el importante papel que juegan los complementos. “Si hasta hace poco, los tres complementos del hombre eran el reloj, los gemelos y la estilográfica, hoy portamos al menos un teléfono móvil, usamos portátiles o tabletas y llevamos encima, además, varios juegos de llaves. Por ello, el contar con una bolsa o un maletín se antoja como algo casi obligado”.

También abordó la importancia del uso del reloj y su correcta elección: “Es el único complemento sobre el que hago hincapié en que debe realizarse un esfuerzo económico extra ya que es un reflejo de la personalidad del portador”.

Amante del estilo inglés, afirmó que “ser elegante es pasar desapercibido sin dejar a nadie indiferente”. Animó a los caballeros presentes a “explotar sus virtudes” y a vestir acorde con su estilo de vida y su profesión, “sin disfrazarse”. Algunos de los consejos lanzados: no combinar nunca un traje con zapatos castellanos; utilizar calcetines del mismo color que los pantalores y siempre largos, rematados justo debajo de la rodilla; y usar colores claros de día y más oscuros de noche.

Jesús Silva (en el centro), coordinador de proyectos de la firma, recogió el II Premio Emprende-Innova otorgado por el CFS y AJE

CASOS DE ÉXITO | **QUBIOTECH**

El reto de emprender

La firma biotecnológica Qubiotech Health Intelligence se constituyó como empresa en diciembre de 2014, fruto del trabajo de un grupo de investigación asociado al servicio de Medicina Nuclear del Hospital Clínico Universitario de Santiago, liderado por Pablo Aguiar y Jesús Silva. Ambos participan como socios promotores en la compañía, al igual que la Fundación Ramón Domínguez y Pedro Arenas, gestor y responsable del desarrollo de negocio.

Su actividad se centra en el desarrollo y comercialización de novedosas herramientas tecno-informáticas de análisis de imagen y gestión de la información para la mejora del diagnóstico.

Conscientes de la viabilidad empresarial de su idea y la ausencia en el mercado de una oferta similar, decidieron arriesgar y poner en marcha la firma, de transferencia tecnológica y con base innovadora.

El primer producto diseñado por la compañía, con sede en A Coruña, se denomina IQ Brain y es un *software* de imagen multimodal que pretende contribuir a mejorar el diagnóstico y el pronóstico de determinadas enfermedades relacionadas con el cerebro y la función cerebral y demencias difíciles de diagnosticar, entre ellas, la epilepsia o el Parkinson.

El objetivo de QuBiotech para los próximos años es comercializar la tecnología desarrollada con IQ-Brain, y hacerla evolucionar a nuevos productos capaces de satisfacer nuevas necesidades identificadas y evaluadas por su comité científico. Además, ya ha iniciado el contacto con clientes potenciales para la realización de una prueba de mercado previa a la comercialización definitiva del producto. El proyecto IQ Brain está teniendo muy buena acogida entre especialistas del sector de la imagen médica, empresas de *hardware* y administraciones públicas. Así, ha logrado despertar el interés del SERGAS y de la Sociedad Española de Medicina Nuclear e Imagen Molecular (SEMNIM).

Reconocimientos

A pesar de su breve trayectoria, la labor de Qubiotech ha sido reconocida por múltiples entidades de diferentes sectores, haciéndose acreedora de numerosos galardones.

El Club Financiero de Santiago y la Asociación de Jóvenes Empresarios de A Coruña le concedieron el pasado mes de noviembre el II Premio Emprende-Innova en un acto que estuvo presidido por el conselleiro de Economía, Francisco Conde. “Pharmasuite” (programa informático de gestión de entornos sanitarios, especializado en la optimización de la farmacia de los hospitales), presentado por la compañía Basesoft, y “Paible” (web y app móvil sobre el patrimonio inmaterial de los territorios), proyecto desarrollado por Tysgal Consultores, fueron los finalistas del citado certamen.