



# “NOSO CAPITAL” NACE PARA FOMENTAR LA INVERSIÓN EN EL TEJIDO EMPRESARIAL GALLEGO

TOMÁS PÉREZ MORENO, CEO DE LA SOCIEDAD GESTORA



# LOS SERVICIOS DEL CLUB

## ÁREA DE EMPRESA

El área de empresas constituye el eje principal de actividad del Club Financiero de Santiago (CFS), siendo sus instalaciones el escenario de la mayor parte de los actos que se desarrollan en su interior.

Se trata de una zona diseñada para cubrir las necesidades de las empresas accionistas en materia de espacios para la celebración de reuniones.

El Club cuenta con instalaciones propias (aula de formación, dos salas de reuniones y una sala de talleres) y espacios de uso compartido.

### Aula de formación

La sede del CFS, ubicada en el edificio Quercus, dispone de un aula de formación especialmente diseñada y acondicionada para la organización de jornadas de formación, certámenes, proyecciones, etc. Tiene un aforo de 80 personas y cuenta con mobiliario propio que los miembros del Club podrán colocar y utilizar de la forma más conveniente para cada evento.

### Sala de reuniones

Las instalaciones del CFS cuentan con dos salas de reuniones que pueden modelarse según las necesidades del

socio, bien sea para reuniones, grupos de trabajo o presentaciones.

### Sala de talleres

El Club tiene también una pequeña sala destinada a la realización de talleres de ocio con capacidad para albergar a doce personas. Este espacio está ideado para el desarrollo de talleres de cocina, degustaciones, catas de vino, etc

## DÓNDE ESTAMOS



Rúa Letonia, 2  
Polígono Costa Vella  
15.707  
Santiago de Compostela

682 874 124  
De 9.00 a 14.00 y de 16.30 a 19.30

[www.clubfinancierodesantiago.com](http://www.clubfinancierodesantiago.com)  
[info@clubfinancierodesantiago.com](mailto: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
<b>Accionistas - socio</b>	60,00 €	1 mes	1 / mes	
<b>Accionistas - socio</b>	90,00 €		4 / mes	Dto. 20%
<b>Abonado</b>	120,00 €	1 mes	1 / mes	
<b>Abonado</b>	150,00 €		4 / mes	Dto. 20%

	CAPACIDAD	½ DIA	1 DIA
<b>Aula</b>	70	70€	150€
<b>Sala taller</b>	12	25€	50€
<b>Sala consejo</b>	10	30€	60€

# El vecino de abajo

**H**ablar del comercio minorista exige hacerlo desde distintas vertientes, perspectivas y formatos. Evidentemente es una actividad económica, aunque a estas alturas ya tendríamos que ser conscientes de que se trata de mucho más.

Los pequeños establecimientos tradicionales, de barrio, son un elemento que estructura las ciudades, contribuye a su desarrollo, dinamiza y dota de atractivo a las calles, además de representar un estilo de vida. El pequeño comercio es ese vecino de abajo a quien podemos acudir en cualquier momento buscando solución a una necesidad; es el que se responsabiliza de lo que nos vende y el que también vive y compra en el mismo barrio o ciudad.

¿Está amenazada su continuidad? Todo indica que sí. Y somos nosotros mismos, consumidores sobre todo y también profesionales del comercio, los que de forma no consciente favorecemos su evolución hacia posiciones que, de hacerse efectivas, contribuirían a crear barrios fantasma y centros de ciudades sin vida propia ni diferenciada.

Aunque no lo parezca, las grandes áreas comerciales son formatos que también forman parte de ese tejido. Conviven con el pequeño comercio y, siempre que su desarrollo se produzca de forma equilibrada y no agresiva, no tienen necesariamente que ser enemigos del comercio tradicional sino todo lo contrario, ya que pueden complementar la oferta y convertirse en polo de atracción hacia las ciudades. Siempre, claro está, que las administraciones cumplan su papel y velen por el necesario equilibrio de la oferta comercial.



Delmiro Prieto  
Secretario de Santiago Centro

El verdadero peligro está sin duda en la red. Esa es la gran amenaza y no solo para el comercio de hoy sino también para el consumidor del mañana. El continuado

crecimiento de la venta por internet alteraría de modo notable e irreversible nuestra forma de vida. Su atractivo está en el precio, la inmediatez y la comodidad para el usuario.

Toda la estrategia de los grandes operadores pasa por ahí, por servir el producto más barato y en veinticuatro horas. Esa es la apariencia. Pero la realidad es que teniendo en cuenta el origen, el procedimiento y la falta de pago de impuestos, en un futuro no muy lejano, cuando quizá ya sea tarde, será cuando nos percatemos de que lo barato nos puede salir muy caro.

Como consumidores caemos fácilmente en el concepto de barato. Es frecuente detectar personas que acuden al vecino de abajo a buscar

y tocar las prendas, a probarlas, a hacerse con las referencias y terminar materializando la compra a la 01:30 horas de la madrugada desde el sofá. Utilizan su local, su equipo humano, su dedicación, su tiempo y su dinero pero concretan la compra a miles de kilómetros de distancia sin ningún tipo de pudor.

¿Es esta la actitud correcta? Si el precio es lo único que impulsa a la elección, ¿somos realmente conscientes del altísimo precio que estamos pagando? ¿De a quién le entregamos el beneficio? ¿Revierte en nosotros mismos nuestra compra,

o simplemente alimentamos a los monstruos del comercio online? ¿Sabemos que con el acto de compra favorecemos la destrucción de un estilo de vida?

Vivimos en una Europa al parecer con tanta falta de cultura y tradiciones que nece-

sitamos incorporar otras de lejanos lugares que, al igual que las especies invasoras, acabarán absorbiendo las autóctonas. Son las mismas que, llegadas del Mississipi o las llanuras asiáticas, nos están imponiendo un cambio en nuestro ritmo de vida haciéndonos, por ejemplo, celebrar fechas hasta hace muy poco desconocidas aquí. Mediante sus agresivas campañas acabamos por comprar lo que no deseamos en un Viernes Negro (nombre muy elocuente y muy negro) o celebrar el Día de Acción de Gracias. ¿De verdad somos conscientes de a dónde nos lleva todo esto?

Confieso que ya aspiro a indultar un pavo y terminar idolatrando el tupé engominado de turno.

Lo barato terminará resultando caro, muy caro.

## El continuado crecimiento de la venta por internet altera de modo notable nuestra forma de vida

## El pequeño comercio es ese vecino de abajo a quien podemos acudir en cualquier momento





Daniel Prieto, Vicente Espert, Antonio Couceiro y Tomás Pérez, socios de Noso Capital

TOMÁS PÉREZ | CEO DE NOSO CAPITAL

## “Somos un equipo multidisciplinar con experiencia inversora”

**T**omás Pérez es socio fundador de Noso Capital, la primera gestora de fondos de capital privado gallego, junto a Antonio Couceiro, Vicente Espert, Bernardo Cebolla y Daniel Prieto.

— ¿Cómo nace Noso Capital?

— Hace años surgió la inquietud en el Club Financiero de Santiago de impulsar una iniciativa capaz de canalizar el ahorro y la liquidez hacia la economía real, ofrecer una nueva opción a los inversores para que pudieran diversificar invirtiendo en el tejido empresarial gallego. Igualmente, detectamos que el sector del capital privado estaba concentrado en Madrid, con más del 44 %; Cataluña, con el 29 %, y País Vasco, con el 10 %. En Galicia era testimonial, con solo el 1 %. Este último dato fue interpretado como una oportunidad

para desarrollar el sector aquí.

— ¿Ha sido difícil su constitución?

— Ha sido compleja y ha durado más de dos años. Hoy en día es muy difícil obtener una nueva autorización por parte del regulador, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Otras iniciativas, también aquí en Galicia, habían fracasado con anterioridad. Noso Capital es una Sociedad Gestora de Entidades de Inversión Colectiva (SGEIC) autorizada por la CNMV. Esto quiere decir que el proyecto cuenta con unos fundamentos muy sólidos y una propuesta de valor diferencial, respecto a las 148 que ya existen.

— ¿Quiénes son los socios y cuáles han sido las circunstancias que les llevaron a coincidir en este proyecto?

— Noso Capital está formado por em-

presarios y profesionales del mundo de la ingeniería y la consultoría multidisciplinar, que tiene en plantilla a más de 300 profesionales. Algunos son socios, como Antonio Couceiro y Daniel Prieto; otros son expertos en el sector del capital privado, como Vicente Espert, que atesora una amplia experiencia en inversiones con gran éxito en el sector. En todo caso, somos un equipo multidisciplinar con una amplia experiencia en las diferentes áreas de una empresa: estrategia, dirección de personas, producción, marketing y ventas, finanzas e inversiones, digitalización e industria 4.0, globalización e internacionalización.

— ¿Cuál es su visión inversora?

— Nuestro objetivo son pymes que no superen los 50 millones euros de ventas, que no tengan más de 250

trabajadores y cuyo activo no supere los 43 millones de euros. Somos expertos en identificar altas potencialidades para escalar proyectos empresariales. Nuestra firma sitúa las cuestiones medioambientales, sociales y de gobernanza en el centro de su estrategia y trabajará en un marco de inversiones compatibles con el empleo de calidad, el respeto a los clientes y proveedores y la creación de riqueza compartida en nuestro entorno.

— ¿Es la primera gestora de fondos de capital privado gallega?

— Sí, somos la primera gestora autorizada por la CNMV de capital 100 % privado, con sede social en Galicia.

— ¿Qué es una gestora de fondos?

— Una sociedad gestora de entidades de inversión de tipo cerrado es una entidad sometida a los estrictos controles de la CNMV. Toda su actividad debe estar reportada periódicamente al regulador. Su misión es canalizar ahorro y la liquidez hacia la economía real, en nuestro caso a las pymes.

Los fondos se constituyen mediante el compromiso de inversión de los diferentes tipos de inversores. Su duración se compone de un primer período de inversión y un segundo período para la desinversión. Una vez realizada nuestra labor en las pymes, debemos salir para iniciar de nuevo el ciclo, identificando a otras empresas que necesiten nuestro apoyo para impulsar sus negocios y proyectos de expansión.

— ¿Existe cultura de este tipo de mercado en Galicia?

— En las economías más avanzadas como EE.UU., Gran Bretaña, Israel, Alemania o Francia el capital privado está muy desarrollado, siendo una pieza clave en la economía. Galicia, por ejemplo, ha sabido posicionarse a nivel industrial y de las nuevas tecnologías en las primeras posiciones del país. Estamos convencidos de que tanto los inversores como las pymes pronto identificarán que



nuestro sector es necesario para el desarrollo del tejido empresarial y la creación de riqueza en nuestro entorno.

— ¿Cuáles son sus previsiones de crecimiento a medio y largo plazo?

— Estamos trabajando para constituir un primer fondo de entre 20 y 30 millones de euros para 2020. El plan a medio plazo es invertirlos en los próximos 3 años en 10 o 15 pymes.

— ¿Nacen para operar solo en territorio gallego y con empresas de Galicia?

— En una economía globalizada no podemos pensar solo en nuestro entorno, pero sí tenemos claro que se pueden desarrollar y escalar proyectos, con base en Galicia, que operen en el mercado global y que creen empleo de calidad en nuestra comunidad, además de mantener el *know how* y la sede central aquí.

— ¿Cuál es la principal dificultad del mercado gallego en este sector?

— La novedad es una barrera a superar, pero en Galicia siempre es bienvenida cualquier iniciativa que aporte valor y dinamismo empresarial. Un buen ejemplo es la industria 4.0, que ha llegado a Galicia con mayor velocidad que a otras comunidades autónomas, de hecho estamos al mismo nivel del País Vasco. Tanto las administraciones públicas como el tejido empresarial han comprendido que la transformación digital es fundamental para competir en la economía glo-

balizada.

— ¿Tiene el gallego cultura financiera?

— Galicia es una tierra de emprendimiento y cumplimiento. Existe cultura financiera, pero se puede reforzar con nuevos mecanismos y opciones con los que hasta ahora no se contaba aquí. Las finanzas, en la mayoría de las ocasiones, tienen mucho en común con el "sentidiño" de los gallegos.

— Denos algún consejo inversor.

— Los inversores, hasta ahora, no disponían de muchas opciones para invertir en la economía real gallega. Algunos de ellos nos confiesan que no les ha gustado ver como su dinero ha terminado en quiebras como la de Lehman Brothers, o las crisis de Turquía o Brasil. Existen numerosas pymes que llevan décadas generando empleo y riqueza en nuestro entorno que han sido validadas por el mercado y que tienen altas potencialidades para crecer y escalar, continuando con la generación de riqueza sostenible en Galicia. Necesitan un impulso que Noso Capital puede aportarles para conseguir sus metas.

— ¿Cómo ve la economía gallega a medio plazo?

— La economía gallega es la que mejor desempeño ha tenido en las últimas décadas. Mientras el resto de comunidades autónomas han crecido de media al 1,4 % sostenido en el tiempo, Galicia lo ha hecho al 1,8 %. Esto significa que partimos de una base muy sólida. Además, los balances de las pymes gallegas reflejan el carácter conservador del empresario gallego, están poco endeudadas y pueden servir de base para impulsar proyectos de expansión. En este contexto de bajos tipos de interés (se mantienen en negativo desde hace 54 meses) y con unas previsiones que apuntan a que continuarán siendo bajos al menos durante los próximos 3 a 5 años, muchas empresas deberían aprovecharlo para acortar la brecha de la digitalización e impulsar proyectos de expansión.

# LAS ACTIVIDADES DEL CLUB



Xosé Sánchez Bugallo, Roberto Pereira, Rosa Blanca Rodríguez, Ramón Sabin y José María Fernández en el Concello de Santiago

## El alcalde de Santiago se reúne con el CFS

**E**l Club Financiero de Santiago visitó el Pazo de Raxoi donde se reunió con el alcalde de la capital gallega, Xosé Sánchez Bugallo. A la cita acudió Roberto Pereira, presidente del CFS, y los miembros de consejo de administración: Ramón Sabin, José María Fernández y Rosa Blanca Rodríguez. En esta visita hablaron sobre el futuro de Santiago, concretamente sobre el orbital, la intermodal y los preparativos del Año Santo. Por otra parte, informaron al alcalde de los proyectos de emprendimiento empresarial que impulsará el Club Financiero el próximo año. También le presentaron al regidor todos los actos que el CFS tiene programados para el 2020, coincidiendo con su décimo aniversario.

Durante el encuentro, Roberto Pereira y Sánchez Bugallo destacaron que debe haber buena sintonía y colaboración entre el Club Financiero de Santiago y el Concello.

Una de las iniciativas propuestas y a la que aspira de cara al 2020 es que Santiago sea la sede de la Cumbre Mundial de la Felicidad. El World Happiness Fest

es un foro de nivel internacional que busca orientar a gobiernos e instituciones para que fomenten el bienestar de los ciudadanos y alcanzar así su felicidad. En este foro participan políticos, economistas, académicos y activistas para impulsar valores que permitan avanzar hacia la felicidad de las personas. El World Happiness Fest, fundado por Luis Gallardo, tiene como objetivo mejorar el bienestar personal y colectivo en vez del PIB, dejar de lado los indicadores económicos convencionales e ir más allá.

Por otra parte, desde el CFS también se están impulsando proyectos de emprendimiento empresarial innovadores. Es el caso de Noso Capital, la primera gestora de fondos de capital privado totalmente gallega. De este "club de inversores", que se presentó a principios del pasado verano tras conseguir la homologación de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, hablaron los directivos del Club Financiero con el alcalde, quien señaló que le parece positivo apoyar todas estas iniciativas, así como otras que puedan ser de "interés público".



## Presentación del libro "Las claves de la cuarta revolución industrial"

**E**l libro *Las Claves de la Cuarta Revolución Industrial* se presentó en la sede del Club Financiero de Santiago en un coloquio con sus autores. Esta publicación, editada por Libros de Cabecera, es obra de los ingenieros industriales José Manuel Castro Pérez, Rubén Gayoso Taboada, Wilfredo Santana y Fernando Blanco.

*Las claves de la Cuarta Revolución Industrial* es un texto divulgativo escrito por cuatro expertos en disciplinas técnicas y en la repercusión de los avances tecnológicos en la sociedad actual. El libro empieza con una descripción general de las tecnologías que están transformando el mundo. Para luego, proporcionar los elementos necesarios para entender su impacto en los negocios, el empleo, la educación y las personas.

Esta publicación está dirigida a los empresarios y directivos preocupados por los cambios que están aconteciendo y cómo trasladarlos a los negocios; a los trabajadores, para proteger su empleabilidad; a los educadores, que quieren saber cómo preparar a las nuevas generaciones, y, en general, a cualquier persona que se pregunte cómo va a encajar en la sociedad de la Cuarta Revolución Industrial.





El presidente del CFS acompañado por Tomás Pérez, Daniel Prieto y Loreto Fernández

## Roberto Pereira participa en el Foro Alianza 3x3

El Club Financiero de Santiago ha colaborado con el Instituto Español de Analistas Financieros (IEAF) y con la Universidad de Santiago de Compostela (USC) para organizar la tercera jornada del Foro Alianza 3x3.

El encuentro se ha celebrado en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la USC bajo el título *Capital privado para la creación y desarrollo de empresas de alto potencial*. Roberto Pereira, presidente del CFS, acompañó a Loreto Fernández, presidenta de la delegación gallega del Instituto Español de Analistas Financieros, en la apertura del foro. Las ponencias posteriores corrieron a cargo de dos de los socios de Noso

Capital, Daniel Prieto y Tomás Pérez.

Daniel Prieto, CEO de Soltec y presidente de AGEINCO, explicó a los estudiantes de economía y a los empresarios asistentes la evolución histórica de las pymes gallegas y cómo se presenta el nuevo escenario tecnológico. Por su parte, Tomás Pérez, ex consejero delegado de Dairylac, expuso los nuevos esquemas de financiación con capital privado para crecer, internacionalizarse y seguir en el mercado.

El objetivo de este foro era comprender el nuevo contexto tecnológico que afrontan las empresas y las nuevas fórmulas de financiación a través de capital privado existentes para poder crecer.



El alcalde de Noia, Santiago Freire, presidió el acto junto a Roberto Pereira y Maite Cancelo

## Los autores del ICE presentan los resultados del estudio en Noia

El Club Financiero de Santiago y el Club Financiero Atlántico presentaron el Informe de Coyuntura Económica en el Concello de Noia.

Los autores del ICE explicaron a todos los vecinos del municipio que acudieron al salón de plenos del ayuntamiento los datos económicos de la comarca noie-sa. Al igual que toda la provincia de A Coruña, Muros y Noia muestran una caída de la presencia de la industria que en Galicia aporta un 18,3 % de media al Valor Añadido Bruto (VAB) mientras que en Noia solo supone un 9,8 % del VAB. Esta cifra está muy lejos de la de Barbanza, comarca vecina, que aumenta este porcentaje hasta un 31,6 %. Noia es también una comarca con una fuerte dependencia del sector primario.

## El CFS colabora con la Catedral de Santiago

El Club Financiero de Santiago ha firmado un convenio de colaboración con la Fundación Catedral de Santiago. Esta iniciativa, activa hasta final de año, permite realizar donativos a la cuenta de la Fundación CFS con el objetivo de que sean destinados al programa de rehabilitación y conservación de la Catedral.





Arxon Estrategia ha recibido el premio Cantábrico Excelente 2019 como consultora familiar y financiera

## CASOS DE ÉXITO | ARXON ESTRATEGIA

# Ayuda para crecer

La elección del nombre y de la marca es una cuestión relevante para cualquier empresa. Así lo entendieron en la consultoría Arxon Estrategia con la elección del suyo. Arxon es la guía que ayuda a una planta a mantenerla erguida durante su crecimiento. Y parece una selección muy acertada para una consultoría especializada en la pequeña y mediana empresa y también en la empresa familiar.

La experiencia atesorada tras varios años en puestos directivos relevantes motivó a un grupo de profesionales liderados por Rafael Martínez-Carrasco a constituir esta asesoría que tiene como misión principal ayudar a las empresas familiares de Galicia en sus diferentes etapas de crecimiento. Porque, según afirma su director, “les ayudamos en sus decisiones organizativas, financieras, comerciales, mercantiles y también, si es necesario, en la reorientación del negocio”.

Desde Milladorio como sede principal y desde su nueva oficina en Lugo operan

en toda Galicia y poseen visión internacional con experiencia en los mercados de Rusia y Angola, entre otros. Han realizado estudios de mercado internacional, de expansión y de redes de comercialización para clientes que por sus características han considerado necesaria la salida al exterior. “Para nosotros”, afirma Rafael Martínez-Carrasco, “la personalización de los servicios es el elemento clave para trabajar con nuestros clientes. El compromiso es la palabra que nos define”.

Y continúa, “la empresa familiar es un ejemplo constante de superación, de compromiso y de esfuerzo”. Por este motivo desde Arxon Estrategia conciben su trabajo en este entorno como esencial “para ayudarles a combinar su faceta de empresa familiar con la necesaria vertiente de profesionalización que requieren los tiempos actuales”.

Aproximándose al símil, los servicios que ofertan se pueden considerar como un traje a medida porque como bien asegura no hay dos clientes iguales y cada

uno tiene sus propias características. Por todo ello, resaltan como una de sus fortalezas fundamentales la capacidad de adaptación a cada cultura empresarial.

Estos expertos en empresa son optimistas con la economía de Galicia, si bien demandan una mayor apuesta por la implicación de todos los agentes económicos y sociales en proyectos a largo plazo y destacan como una apuesta estratégica de la Xunta la digitalización, aunque debería ser más audaz en su desarrollo según su criterio. Sobre Santiago de Compostela, opinan que el próximo bienio debería suponer un respaldo importante debido a la llegada del AVE y el Año Santo, que ayudarán a que la capital de Galicia gane relevancia nacional e internacional.

Optimismo y compromiso son dos palabras que encajan como un traje a medida en la descripción de Arxon Estrategia, que ha recibido el premio Cantábrico Excelente 2019 como consultora familiar y financiera.