

DAVID SÁNCHEZ ADMINISTRADOR DE SERVICIOS Y CONTROL CARTHAGO

«Nuestros clientes valoran sobre todo nuestra capacidad de adaptación»

«Como firma especializada en servicios de intermediación a empresas nos distinguimos por ser rápidos, profesionales y flexibles en todo aquello que nos solicitan»

S. TRIGUERO
CARTAGENA

De casta le viene al galgo. En su caso, venir de una familia emprendedora y con un marcado acento empresarial debía tarde o temprano traducirse en una aventura empresarial como en la que David Sánchez se embarcó hace ahora dieciocho meses, poniendo en marcha la empresa Servicios y Control Carthago, una firma en constante crecimiento, con un volumen de negocio nada desdeñable, respaldada por sus sedes en Madrid, Granada y Cartagena, y con una capacidad de adaptación sobresaliente, demostrando que las buenas ideas tienen su recompensa.

¿En qué está especializada Servicios Carthago?

Está especializada en servicios de intermediación para empresas. Si una empresa necesita un servicio de limpieza, mantenimiento, azafata, seguridad o cualquier otro, nosotros se lo ofrecemos. Trabajamos para empresas de mantenimiento, hostelería, tiendas de ropa a gran nivel, empresas que tienen un volumen grande de empleados. No somos una ETT, aunque seguramente en un futuro nos convertiremos en una de ellas porque nuestra filosofía está orientada prácticamente en ese sentido, aunque, eso sí, ahora nos centramos en servicios de mantenimiento, limpieza, azafatas o seguridad. Con el tiempo el abanico se irá haciendo más grande.

¿Presume Servicios Carthago entonces de una gran capacidad de adaptación a la demanda de las empresas como intermediadora?

Claro, por ejemplo, varios clientes nos han pedido ahora por Navidad que les proporcionemos auxiliares de tienda y manager de tienda, un servicio que para nosotros ahora es excepcional pero que suplimos con creces por nuestra capacidad de adaptación. Incluso trabajamos haciendo búsqueda de personal

específico para quien nos lo solicita. Ahora vamos a participar en la apertura de Kiabi en un centro comercial en Alicante y nos han contratado varios servicios, desde vigilantes de 24 horas hasta la limpieza de obra o azafatas de promoción para cubrir la propia apertura.

Buen ejemplo de diversificación.

De nuestra capacidad de adaptación depende el futuro de la empresa, porque si no hay adaptación no hay evolución, y cada empresa nos pide algo muy diferente. El Centro Médico Virgen de la Caridad de Cartagena, para el que trabajamos, nos pide indudablemente diferentes cosas que las que nos solicita Kiabi, por poner un ejemplo. Nuestro éxito depende de la capacidad de amoldarnos y satisfacer las demandas de todos en cada caso.

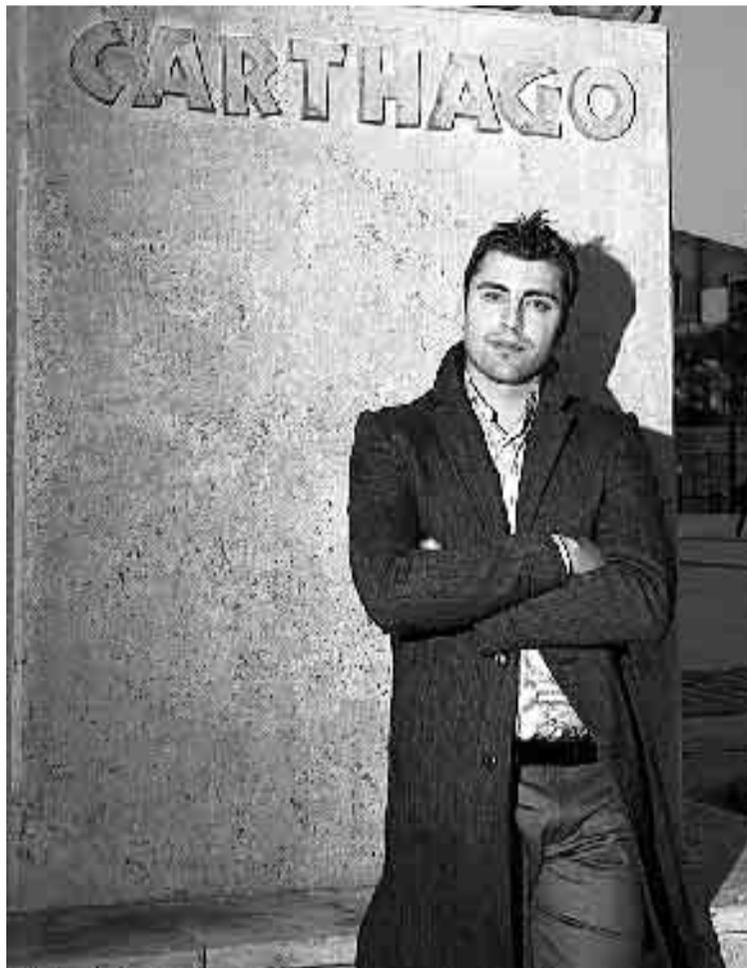
¿Qué otro rasgo diferencial marca el crecimiento de Servicios Carthago además de la capacidad de adaptación?

Destacaría la rapidez y la flexibilidad con las que actuamos, además de nuestra profesionalización. Ahora mismo hay mucho personal que demanda trabajar, nuestro trabajo en este sentido es elegir al personal adecuado, que esté cualificado para desempeñar un servicio específico, y esa selección la hacemos rápidamente. Por ejemplo, no todo el mundo quiere trabajar un domingo o festivo, por eso manejamos diferentes perfiles para llegar al empleado más adecuado. Al mismo tiempo, al actuar como intermediarios, siempre procuramos atender la solicitud de un cliente buscándole la mejor oferta posible.

¿Cómo hace Servicios Carthago esa búsqueda?

Trabajamos en diferentes portales, desde Internet, con Infoempleo, Laboris o Infojobs, que ayuda a flirtear perfiles. Además, trabajamos con Desarrollo Local de cada ciudad y con Inem.

¿Existen empresas que cumplan ac-



David Sánchez, administrador de Servicios y Control Carthago. / A.F.R.

tualmente la función de la suya?

No, o existen empresas dedicadas a la limpieza o ya hay que hablar de empresas de trabajo temporal, pero no hay un punto intermedio como el que ocupamos nosotros.

¿Cómo arrancó la empresa?

Los comienzos fueron duros porque yo no venía de este sector, ya que yo llegaba del mundo de inversiones en Madrid, por eso costó que rodara, pero a partir de los cuatro meses ha habido un incremento en la producción del 500%. Ahora somos 115 trabajadores,

y han pasado por la empresa 200 personas. A corto plazo se nos presentan perspectivas muy buenas. Ahora, en enero, nos vamos a integrar al grupo Spano, lo que permitirá incrementar aún más si cabe la variedad y calidad de nuestra oferta y crecer, en definitiva, en todos los aspectos.

¿Por qué apostó por Cartagena?

Por muchos motivos, empezando por el orgullo propio de ser cartagenero, y aunque aquí no tengo el volumen de trabajo que podría tener en Madrid, sentía la necesidad de que fuera carta-

FUNCIONES

«Cubrimos servicios de mantenimiento, limpieza, seguridad o azafatas, aunque nos adaptamos a todo»

genera y tiene nombre cartagenero. Curiosamente en la Región de Murcia tenemos cosas muy puntuales: Centro Comercial Las Velas, Centro Médico Virgen de la Caridad, Calidona en Corvera o Kiabi. ¿Qué queremos? alcanzar un 25 o 30% de la facturación en la Región de Murcia, y no quedarnos en el 6%, no depender exclusivamente de las facturaciones que hace la empresa en Madrid o Valencia. Estamos pendientes de un par de operaciones que pueden aumentar este porcentaje.

Todo pasa por darse a conocer y abrir nuevos mercados.

Nosotros hasta el momento hemos crecido por el boca a boca. Si yo he saltado de Cartagena a Lugo es porque me han llamado desde la ciudad gallega. Gracias a eso tenemos un acuerdo comercial de colaboración con Kiabi por el que le damos todos los servicios que nos demandan a todas las tiendas, más de medio centenar en toda España, y también a las que vayan abriendo. Kiabi está dentro de un grupo de empresas y si muestra su conformidad con el trabajo que estamos haciendo puede que también saltemos a Media Markt, Leroy Merlin o Decathlon. De hecho la recomendación ya ha llegado a Decathlon y vamos a empezar en Madrid sin que yo haya llamado a estas empresas, porque conocen cómo trabajamos y las tarifas que manejamos.

Choca que una empresa tan joven trabaje con firmas tan fuertes.

Ése es nuestro mayor mérito. No es fácil que empresas tan fuertes confíen en prácticamente una desconocida. Pero es empezar, ya que el trabajo que se hace bien tiene su recompensa. Empezamos en dos tiendas en Elche y en Torrent (Valencia), dieron buena información y pudimos ofrecer una oferta global en los servicios centrales en Madrid que encajó. Yo tengo que agradecer que una empresa tan grande como Kiabi perteneciente a un grupo tan grande como Ausan nos esté ayudando a crecer, como agradezco al resto de clientes, como puede ser el Centro Médico Virgen de la Caridad por su apuesta local o MRV.

FPS escoge Escombreras para construir cajones de hormigón

N.E.
CARTAGENA

La empresa Flota Proyectos Singulares (FPS, empresa participada al 100% por Dragados, del grupo ACS) ha situado un dique flotante en la nueva dársena de la ampliación de Escombreras, que utilizará para construir 46 cajones de hormigón destinados a una obra en el puerto de Arzew (Argelia). En concreto, estos cajones se integrarán dentro de la construcción de un

dique de protección y atraque para la planta de Licuefacción de Gas Natural en Arzew, obra promovida por la Empresa Estatal del Gas Argelino Sonatrach.

La empresa constructora española ha escogido las instalaciones del Puerto de Cartagena en la ampliación de la dársena de Escombreras debido al gran calado de esta zona, así como las instalaciones y los servicios prestados por el puerto. Para la elaboración de los 46 cajones de

hormigón, FPS utilizará 90.000 m³ de hormigón fabricado con 180.000 toneladas de áridos de la zona y 36.000 toneladas de cemento procedente de la empresa Holcim. También empleará en la construcción 20.000 toneladas de acero de procedencia nacional.

En cuanto a la ocupación, durante los 14 meses estimados de duración del contrato, a partir del 1 de noviembre de 2009, se crearán aproximadamente 285 puestos de trabajo.



Construcción de cajones de hormigón en Escombreras. / CEDIDA