

PYME A CORUÑA -MINUTADO

CLIP ENTREVISTA VIDEO NOTICIA

JAVIER SAL.

DIRECTOR GENERAL DE CITANIAS.

00:00:00 – 01:13:09 -

¿Quiénes sois y a qué os dedicáis?

Citanias es una empresa constructora que nació hace 25 años. En enero hemos cumplido 25 años. Y tenemos cuatro líneas de negocio principales; que es la edificación, hacer edificios singulares, principalmente a nivel de edificios sanitarios, hospitalarios, edificación singular de edificios de oficinas e incluso también colegios y demás.

Tenemos otra línea de negocio que es la del *retail*, que ahí somos líderes en toda España, y nacimos en el entorno del primer *holding* mundial de la moda que está aquí en Galicia. Y ahora pues hacemos *retail* para muchísimas marcas y de todo tipo, desde tiendas de ropa, restaurantes, cadenas de hamburgueserías, oficinas bancarias y demás.

Después tenemos una tercera línea de negocio que es la obra civil, que hacemos espacios urbanos, edificaciones, todo el tema de tratamiento de agua y demás.

Y la última línea de negocio, la cuarta pata de Citanias, es el mantenimiento; y llevamos el mantenimiento de más de 4.000 puntos de venta en todo el mundo, principalmente de Inditex, pero también de otras cadenas como puede ser Movistar y demás.

01:13:09 – 01:52:19 -

¿Cuál es la historia de su pyme?

Citanias nació hace 25 años y nació de una pequeña empresa constructora para darle servicio al *holding* de la moda que está en Arteixo y a partir de ahí se fue desarrollando, haciendo también promociones de vivienda para los propios accionistas de la empresa. Y a partir de ahí pues un poco como como trabajamos con cliente top número uno mundial, pues otros, otras cadenas y demás nos fueron contratando y a partir de ahí pues fue desarrollándose a lo que es hoy, que es una empresa constructora ya referente.

01:52:19 – 02:46:14 -

¿Cuáles son los datos más destacados de su pyme?

Citanias ahora mismo tiene sobre 160 trabajadores. Tiene sedes estables, la sede social que está aquí en Coruña, en Culleredo, pero tiene delegaciones en Cataluña, en Madrid y en Sevilla. Sevilla será toda Andalucía y demás. Y aparte tiene oficinas estables en Asturias, País Vasco, Baleares, Canarias y Comunidad Valenciana. Es decir, tenemos una implantación nacional total, tanto con delegaciones como en oficinas y después pues hacemos obras principalmente de *retail* para clientes españoles en todo el mundo. Entonces eso, nació en el año 99, 25 años, sede social en Coruña, pero implantación nacional y trabajos en todo el mundo.

02:46:14 – 03:42:23 -

¿A qué principales retos y desafíos se enfrenta en la actualidad?

El reto más importante que tenemos ahora para afrontar es el tema del personal cualificado. Es decir, no hay personal cualificado en todas las ramas del sector de la construcción, desde ingenieros, arquitectos... Es decir, ahora mismo, estos días hubo la EBAU y demás y la gente prácticamente no se matricula en ese tipo de carreras... y hasta operarios, carpinteros, cofrades, albañiles, etcétera.

Entonces es un reto muy importante, que no sabemos muy bien como solucionar, que es el tema de la ausencia de mano de obra cualificada, pero repito en todos los aspectos, desde el más alto hasta el más bajo. Y después, otro tema importante que es un poco cíclico de la construcción es el tema de los precios, la subida de las materias primas, los materiales, la inestabilidad de la obra pública y demás, que son dos retos que tenemos que pelear a diario con ellos.

03:42:23 – 04:38:16 -

¿Qué importancia dan a la internacionalización?

Para nosotros es fundamental. Como te decía que teníamos cuatro patas; en la cuarta pata, que es el mantenimiento, nosotros llevamos el mantenimiento de muchas tiendas de grandes marcas españolas que tienen en el extranjero.

Nosotros lo que hacemos es si un cliente nuestro quiere internacionalizarse, abrir una tienda, un comercio, una oficina, lo que sea, en cualquier parte del mundo, nosotros lo acompañaríamos y se lo haríamos.

No buscamos clientes... Un francés que quiere abrir una tienda de ropa; pues eso, en principio no lo haríamos; pero si una cadena de ropa española quiere abrir en

Francia, nosotros lo acompañaríamos. Es muy importante porque abres muchas fronteras y cuando la economía o la situación en España, pues va más inestable o más floja, pues nosotros nos aprovechamos por ahí. Así que para nosotros la intervención es fundamental.

04:38:16 – 05:37:06 -

¿Y la innovación y digitalización?

La digitalización en la construcción aún está prácticamente empezando y creo que Citanias en ese sentido es pionera. En los últimos tres años, desarrollando multitud de aplicaciones de todo tipo, desde geolocalización y control de accesos, partes de obras, de todo tipo. Entonces para nosotros la digitalización es fundamental. Como te decía, había una parte, un problema de los que teníamos era el tema de la mano de obra que hay poquísima, y creemos que mediante la digitalización se puede por lo menos facilitar la labor de la gente que está trabajando en la empresa. E innovación, una de las apuestas de Citanias, hemos conseguido la ISO sobre innovación y desarrollo y estamos constantemente presentando proyectos para homologarlos y para desarrollar todos los puntos innovadores en el sector de la construcción.

05:37:06 – 07:05:18 -

¿Qué acciones dedican a la formación y al bienestar de los trabajadores?

En formación puedo decir una cosa, que yo creo que sí no es la que más, es una de las empresas que mayor número de horas de formación da sus empleados. Creemos que la formación es fundamental. Como te decía, hay una escasez brutal de trabajadores de todo tipo entonces los que tenemos, los formamos.

Entonces tenemos un proyecto de desarrollo, un plan de carrera dentro de la empresa para todos los trabajadores, que incluye muchísimas horas de formación anuales. Todos los trabajadores, de los que te decía que de los 160 trabajadores que tiene Citanias, en el año 23, todos pasaron por algún curso de formación sin excepción, todos. Y creemos que la formación es fundamental.

No creemos que un arquitecto termina la carrera con 23, 24 años y hasta los 65 o 67 que se jubila, que no se vuelve a formar, pues evidentemente será un profesional que no estaría actualizado. Y después otra de las cosas que hacemos es cuidar a nuestro personal. Hemos conseguido el sello de *Great Place To Work* y creemos que es fundamental que los empleados de la empresa estén contentos, se promuevan acciones...

Nosotros patrocinamos un equipo de baloncesto y les damos entradas a los empleados con sus familias para poder ir a verlo o incluso patrocinamos algún ciclo de conciertos. Y también es para que los empleados puedan ir a verlos. Es decir, conciliación de vida personal y profesional.

07:05:18 – 07:46:17 -

¿Cuál es su compromiso con el entorno y el medioambiente?

Evidentemente que tenemos claro que planeta solo hay uno. Entonces pues hemos sacado las dos ISOS de medioambiente y también de sostenibilidad, y creemos que es fundamental. Es decir, nosotros solo utilizamos materiales reciclados, intentamos que todos nuestros materiales de obras, es evidente que a veces el cliente si no nos deja hacer otra cosa, pues evidentemente hay que poner lo que el cliente exige, pero siempre abogamos por la parte de reciclable y sostenibilidad y demás, y la apuesta de la empresa es total.

07:46:17 – 08:44:03 -

¿Qué importancia dan a la financiación y en qué medida le ha ayudado Banco Santander al desarrollo de su actividad?

Es evidente que la parte de financiación para una empresa es fundamental. Hemos vivido periodos muy duros, por ejemplo, el tema de la pandemia, cuando de repente se paró toda la actividad de todas las empresas y de Citanias también, evidentemente, y entonces para nosotros el Banco Santander fue de una gran ayuda. Consideramos que es nuestro *partner* financiero, es decir, una de las líneas de negocio que tenemos es la obra pública y por ejemplo, nos exige tener una línea de avales muy potente y eso lo trabajamos con el Banco Santander. Se creó, se partió de cero, y se hizo un trabajo conjunto muy potente.

Es decir, todo el tema evidentemente de productos financieros, pero por ejemplo, en el caso de nosotros, que somos una constructora y una de nuestras líneas de negocio es la obra pública, la línea de avales es muy singular y eso se lo agradecemos al Banco Santander, su servicio.

08:44:03 – 09:38:08 -

¿En qué le puede ayudar un banco? ¿Qué le pedirías a un banco?

Un banco puede ayudar en muchos casos. Le pediría que fuese ágil. Le pediría que fuese comprensivo con las necesidades de plazos... Es decir, nosotros, por ejemplo,

otra de las cosas que hacemos son UTES, que son líneas temporales de empresa, pues con otras empresas, para optar a determinados concursos. Pues ahí, en esas situaciones, cuando a lo mejor ahora mismo Citanias ha de tener ocho o diez UTES en funcionamiento, pues implica abrir una nueva cuenta, unas nuevas condiciones de pago y nuevas condiciones de *confirming* y demás. Y con eso ejemplo con el Banco Santander colabora muy bien porque nos lo hace súper fácil y podemos abrir todas estas líneas con un plazo muy corto y prácticamente sin mayores problemas de gestión administrativa, que eso es muy a tener en cuenta.

CLIP PREGUNTAS MÁS PERSONALES

JAVIER SAL.

DIRECTOR GENERAL DE CITANIAS.

00:00:00 – 00:35:04 -

Si te remontas a los inicios de la pyme, ¿cuál es el mayor desafío que tuvisteis que hacer frente?

Citanias tiene 25 años. Es decir, han pasado todos los desafíos posibles. La pandemia ha sido un momento muy duro por parte de la empresa para superarlo y yo creo que ahora mismo es lo que te comentaba antes, el tema de personal y el tema de estabilizar que a las nuevas generaciones les guste la construcción. Yo creo que no sé por qué está demonizado el sector y creemos que eso es un reto que tenemos que superar claramente.

00:35:04 – 01:08:17 -

Alguna historia personal o familiar relacionada con la pyme...

Bueno, es decir, historias personales y familiares, muchísimas, porque los 160 empleados somos como una familia. Entonces yo creo que aquí hay gente que ha llegado de becario y están en cargos directivos y yo creo que eso, el reto de carrera, el programa de desarrollo profesional de los empleados de Citanias, yo creo que eso es de lo más estimulante y de lo más gratificante que podemos encontrar. Una persona que entre de becario, prácticamente aún no acabó la carrera, y que ahora esté de jefe de departamento.

01:08:17 – 02:09:18 -

Cuéntanos que supone trabajar en una pyme que pueda sorprender la gente que no lo sepa.

Bien, pues trabajar es un esfuerzo diario y un reto diario. Es decir, nosotros en Citanias tenemos la media de edad de la empresa súper joven. Entonces eso es un reto personal, diario, porque tienes que estar siempre alerta. Los trabajadores tienen muchas ganas de aprender, muchas ganas de ascender, muchas ganas de promocionarse y entonces eso hay que también, no solo enseñarles, si no también controlarlos, incluso a veces hasta frenarlos. Entonces eso es un reto diario muy importante.

Y dos singularidades de Citanias, en el mundo de la construcción, es el nivel de mujeres. Es decir, tenemos en el sector de la construcción es el 8%. En cambio en Citanias es casi el 34%, 33,7%. Y en el tema de lo que decía de la media de edad para el sector de la construcción, en el que tenemos la media de edad más baja, sin duda ninguna de toda España. Entonces eso hace que sea un reto diario impresionante.

02:09:18 – 03:00:06 -

¿Cuáles son para ti las cualidades de un emprendedor/a?

Bueno, lo primero que tiene que tener un emprendedor o emprendedora es tiene que gustarle lo que está haciendo. Es decir, si no te gusta es imposible que te vaya bien ni que disfrutes con el trabajo.

A nosotros solo nos llegan los problemas, es decir, no nos da tiempo a hacer... Nosotros el premio, yo en concreto el premio de pyme del año, casi no me da tiempo a celebrarlo porque ya tenías dos obras que tenías que entregar, una adjudicación, que no sé quién estaba de baja... Entonces, lo primero tiene que gustarte el trabajo y tiene que gustarte trabajar con gente. Y después, uno de los grandes placeres es trabajar con clientes muy buenos que apuesten por ti. Y segundo, trabajar con un equipo de profesionales que crean suya la empresa y que hagan que crezca.

CLIP SOCIAL VIDEO
JAVIER SAL.
DIRECTOR GENERAL DE CITANIAS.

00:00:00 – 00:15:16 -

¿Quiénes sois?

Soy Javier Sal Pérez, soy el director general de Citanias. Y Citanias es la empresa constructora que se dedica a la edificación, obra civil, *retail* y por supuesto, mantenimiento.

00:15:16 – 00:33:18 -

¿Cómo surge la pyme?

Citania surge hace 25 años cubriendo una necesidad que tenía, pues los accionistas de por aquel entonces de construcción de espacios de *retail*, y a partir de ahí pues fue desarrollándose y ampliando todas sus demás líneas de negocio.

00:33:18 – 00:51:09 -

¿Qué historia personal hay detrás de su pyme?

Bueno, tienes aquí 160 historias personales que son los empleados que tiene y que cada día se intentan superar a sí mismos y cumplir con nuestros clientes, que, como ya os dije en varias ocasiones, son lo más top que tenemos dentro del mercado nacional e internacional.

00:51:09 – 01:04:24 -

¿Qué es lo que más te inspira en tu día a día?

Lo que más me inspire mi día a día es tener unos compañeros de trabajo espectaculares y poder con ellos cumplir los objetivos de nuestros clientes.

01:04:24 – 01:27:14 -

¿Cómo es el día a día en una pyme como la suya?

El día a día de una empresa constructora es tremendo. Se empieza muy temprano, tema de presupuestos, tema de logística, enviar material a las obras... Por supuesto, cumplir plazos. Y después todo el tema de ubicación y recolocación de personal. Así que es muy intenso durante casi las 24 horas del día.

01:27:14 – 01:44:16 -

¿A qué retos se enfrenta?

Los retos que tenemos ahora mismo es el tema de la falta de mano de obra cualificada de todos los niveles, desde arquitectos a ingenieros hasta encofradores, albañiles y demás. Y por supuesto, todo el tema de subida de precios y de inestabilidad de la economía.

01:44:16 – 02:02:07 -

¿En qué se diferencia de sus competidores?

Bueno, nosotros somos una empresa consultora global. Es decir, estamos implantados en toda España. Hacemos obras en todo el mundo y nuestra singularidad es que hacemos a mayores de obra pública, también hacemos *retail* y llevamos una sección de mantenimiento única en toda España.

02:02:07 – 02:30:18 -

¿Qué esperas de un banco? ¿Cómo te ha ayudado Banco Santander?

¿Qué espero de un banco? Que sea un colaborador con Citanias. Y nosotros con el Banco Santander lo hemos conseguido. Hemos abierto una línea de avales. Conseguimos administrativamente conseguir todo el tema de cuentas y demás en las UTES. Por lo tanto, la colaboración entre Citanias y el Banco Santander es total y es justo lo que necesitamos y por eso lo consideramos nuestro socio bancario.

02:30:18 – 03:01:21 -

¿Cuál es el dato o característica que siempre destacas sobre tu pyme para dejar a alguien con la boca abierta?

Bueno, los datos que siempre destaco son: uno, la media de los empleados de la empresa, que es muy baja; dos, la súper profesionalización de estos empleados que tiene un índice de tecnicidad muy importante; tres, el porcentaje de mujeres que hay que triplica la media del sector y cuatro, que hacemos obras y trabajos muy singulares que van desde arreglar una catedral, hacer una tienda en Nueva York.

03:01:21 – 03:13:21 -

¿Qué es lo mejor de trabajar en una pyme como ésta?

Lo mejor de trabajar en Citania es los compañeros que tenemos dentro de la empresa y la diversidad de trabajos que hacemos.