



OTRAS LETRAS

*Y mientras,
Barbacid
curando el cáncer*

Mientras España entera descarrila o se rompe, los jóvenes viven peor que sus padres con su vida cañón, Sánchez hace sus cosas de dictador, Uclés es el gran tema de las letras españolas, medio país odia a Oliver Laxe y el otro medio discute que sea un tüzaro de Os Ancares, va Barbacid y se pone a curar el cáncer de páncreas. Por ser precisa, no lo ha hecho todavía, pero sí que ha dado un paso descomunal para poder abordar uno de los tumores más agresivos que existen y que lleva a la muerte antes de cinco años al 95 por ciento de las personas que lo padecen.

Además, va Barbacid y lo hace en España, en el Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas, con financiación pública española y europea y con dinero de la Fundación Cris, que recibe donaciones de particulares y empresas que quieren ayudar a la ciencia contra el cáncer.

Barbacid es discípulo de Margarita Salas, una de nuestras genias contemporáneas, aunque sospecho que si preguntásemos en la sala, o incluso en el Parlamento, muchos no sabrían de esta mujer y sus méritos. Salas y otra señora, la profesora Margarita Michelena, fueron las que inyectaron la curiosidad por la ciencia en la cabeza de Barbacid, con lo que esta historia no hace más que mejorar.

El hombre que nos reconforta diciéndonos que el cáncer no desaparecerá, pero que dejaremos de morirnos por su culpa, libra una de las grandes batallas de la humanidad desde un modesto despacho del barrio de Fuencarral, en Madrid, desde donde estará escuchando cuánto se habla de que España se va al carajo por culpa de este Gobierno bolivariano y qué poco de lo que hacemos increíblemente bien. Y así todo.

A la última

Javier Sal Pérez Director general de la constructora Citanias

«Hacemos “retail” con los números uno»

D. CASAS

Constructora desde hace 26 años, los últimos cinco bajo la marca Citanias. Nuevo nombre, nuevos accionistas bajo el paraguas del grupo Kimak y con Javier Sal (Asturias, 1974) al frente de una compañía que en los últimos cinco ejercicios ha cuadruplicado su facturación. La cogió con 20 millones de euros en ingresos y acaba de cerrar el 2025 con 84,5.

—Unas cifras incontestables.

—La empresa venía de la mano de Inditex. Seguimos con ellos, llevamos el mantenimiento de sus tiendas en media España, pero a mayores pensamos que ya que hacíamos retail con el cliente número 1 de la moda, porqué no hacerlo con el número 1 de la comida rápida, de la telefonía... Ahora creo que somos la primera empresa española que más obras hace para este segmento y tenemos como clientes a todas las marcas del gigante textil, pero también a Movistar, Pandora y supermercados, entre otros.

—El 50 % del negocio procede del «retail»; ¿el otro 50 %?

—Un 10 % corresponde al mantenimiento, tanto del retail como del industrial, con actuaciones en fábricas, tanto en las instalaciones como la maquinaria. El 40 % restante es obra pública. Tuvimos que conseguir las certificaciones necesarias para acceder a contratos de las administraciones del Estado y desde entonces acometemos proyectos desde urbanización a vivienda pública y construcción industrializada hasta obras singulares, como la reforma de la bóveda de la Universidad Laboral de Gijón o el Palacio de Velázquez, en el Retiro (Madrid).

—¿La restauración del patrimonio histórico les aporta un distintivo de calidad?

—Cuesta mucho acceder a este tipo de actuaciones porque hay que disponer de credenciales, certificaciones y personal especializado

en plantilla, como restauradores o arqueólogos; si no los tienes no puedes aspirar a este tipo de trabajos, pero si los tienes y no tienes esas obras para qué los quieres. En febrero accederemos a una ampliación del expediente de clasificación y así optar a la rehabilitación del patrimonio histórico artístico de manera más extensa.

—¿Más allá de nuevos mercados, el segmento de la vivienda se consolida como un eje esencial dentro de la cartera de Citanias?

—Proporciona mucha cartera a la com-

pañía. Ampliar el parque habitacional es una necesidad indudable que tiene el país. En estos momentos, construimos para los Ayuntamientos de Barcelona, de A Coruña, de Sevilla, el Cabildo de Canarias, para la Xunta de Galicia...

—Lo que les requerirá un despliegue de recursos técnicos y humanos importante...

—Contamos con delegaciones por toda la geografía española. Además tenemos nuestra propia fábrica, no dependemos de la subcontratación.

—¿Y cómo gestionan el riesgo para evitar una burbuja inmobiliaria como la de la última crisis?

—Nosotros somos constructora, no promotora. Casi todos nuestros clientes son entidades públicas (ayuntamientos, comunidades autónomas o el propio Estado), precisamente para que no se produzcan esos problemas de impagos o burbujas. No trabajamos prácticamente con promotoras o particulares que quieren hacer vivienda.

—Entre sus ambiciones destaca la de alcanzar el podio de su sector, como tercera constructora gallega. ¿En qué fase se encuentran?

—Creo que ya lo hemos alcanzado. Porque el segmento del retail lo complementamos con el de obra civil. No descartamos acceder al mercado de las grandes infraestructuras, como puentes, carreteras, autovías o puertos en un plazo razonable. Somos ambiciosos porque la estructura de la empresa lo permite, el personal y nuestros clientes son también muy ambiciosos.

—Pero si hay un nicho de negocio estrella, ese es el de Defensa.

—Estamos trabajando en ello. Resulta innegable que el nivel de exigencia es muy elevado. Estamos analizando cómo son los procesos de confidencialidad, de certificación y demás para poder formar parte de las empresas de Defensa. Aspiramos a la homologación en ese ámbito. Podemos contribuir con la construcción de almacenes, hangares, cuarteles, búnkeres, residencias oficiales; accesos de acuartelamientos, pistas de despegue. Nuestra aportación puede ser muy amplia.

—La experiencia de trabajar con los elevados estándares de Inditex les habrá dado un plus de experiencia.

—Es un cliente exigente, pero te pone en otro nivel, cuentas con un portafolio que te distingue. Sobre todo, la experiencia internacional.



PARA TERMINAR

— En su casa no falta...

Una radio. Me entretiene, me acompaña, me informa.

—Un titular para La Voz...

Que llegue el entendimiento entre todas las partes.

—Y un día que no olvidará...

Cuando firmé con Citanias.

FIRMA CÉSAR QUIÁN

César

ANTIGÜEDADES

COMPRA-VENTA

Nuestra empresa se dedica a la compra-venta, TASACIÓN, valoración y restauración de obras de arte y antigüedades.

COMPRAMOS objetos de oro, plata, relojes, joyas, marfil, cerámica de Sargadelos y O Castro, monedas, billetes, arte religioso, pintura y todo tipo de antigüedades y piezas de coleccionismo.

- DESPLAZAMIENTOS A DOMICILIO -

Rececede 26 - A Pontenova (Lugo) | ☎ 637 545 130 | ☎ 639482837 | cesarcarpinteria@hotmail.com | www.comprarantiguedades.com