



PREMIOS 2009 EXCELENCIA EMPRESARIAL

COMPROMISO SOCIAL:

CENTRO MÉDICO VIRGEN DE LA CARIDAD

DIRECTOR GERENTE: JOSÉ M^a FERRER CAZORLA

C/ Jorge Juan, nº 30

Telf.: 968 506 666 – Fax: 968 516 991

30204 CARTAGENA

www.cmvcaridad.com

EMPRENDEDOR:

FLYKITCHEN S.L.

DIRECTOR GERENTE: ANTONIO BETANCOR SOLER

Políg. Ind. Los Camachos. C/ Cobalto, nº 18

30369 CARTAGENA

Telf.: 968 321 208

www.flykitchen.com

INDUSTRIA:

TALASUR S.L.

DIRECTOR GERENTE: SALVADOR BERNAL MARTÍNEZ

Avda. Bruselas, 152 – P.I. Cabezo Beaza

30353 CARTAGENA

Telf.: 902 929 045 – Fax: 868 091 667

www.talasur.com

SERVICIOS:

GRUPO SPANO

DIRECTOR GERENTE: ROBERTO CARLOS NAVARRO SÁNCHEZ

C/ Cartagena nº 109

30700 TORRE PACHECO

Telf.: 968 336 370 – Fax: 968 585 614

www.grupospano.com

TRAYECTORIA EMPRESARIAL:

JOSE ABILIO MULERO MERCADER

DIRECTOR GERENTE DE LARVI



PREMIOS 2009 EXCELENCIA EMPRESARIAL

COMPROMISO SOCIAL

CENTRO MÉDICO VIRGEN DE LA CARIDAD

DIRECTOR GERENTE: JOSÉ M^a FERRER CAZORLA

C/ Jorge Juan, nº 30

Telf.: 968 506 666 – Fax: 968 516 991

30204 CARTAGENA

www.cmvcaridad.com

Cerca de 30 años de experiencia, esfuerzo y trabajo, unidos a un incansable espíritu emprendedor, son las principales características que han llevado a Centro Médico Virgen de la Caridad a convertirse en uno de los principales centros de referencia de la medicina privada de Cartagena y Comarca.

Desde que comenzase su andadura en el año 1981, en un pequeño local en la calle Cartagena de Indias, con una reducida cartera de servicios, calidad e innovación conforman la base del engranaje que ha permitido al centro sanitario, apostar por el crecimiento y la mejora constante, tanto en la incorporación de nuevos servicios y especialidades como en la ampliación de sus instalaciones.

Un hito importante en la historia de la organización sanitaria tiene lugar en 2002, con la apertura de su centro principal en la Calle Jorge Juan. Más de 3.200 m² de modernas instalaciones, con la más avanzada tecnología y un equipo de profesionales con la más alta cualificación. La empresa apuesta entonces por la diversificación de su oferta a través de nuevas líneas de mercado relacionadas con el sector, como la Clínica de Cirugía y Medicina Estética o el Servicio de Prevención de Riesgos Laborales, lo que le permite estructurar un nuevo concepto de servicio sanitario, cercano y personalizado, cuyo principal objetivo es brindar una atención de calidad al paciente.

Paralelamente a su evolución, Centro Médico Virgen de la Caridad ha desarrollado su Responsabilidad Social Corporativa, integrándola dentro de su filosofía empresarial y contribuyendo activamente con actividades sociales, culturales y deportivas dentro de la Comarca de Cartagena.

Entre otros, cabe destacar la gran implicación del centro sanitario en el ámbito deportivo, especialmente con el Fútbol Sala, con el que desde hace algunos años se encuentra estrechamente vinculado y, más aún, desde que encabeza a los equipos de Fútbol Base, que llevan su nombre.



PREMIOS 2009 EXCELENCIA EMPRESARIAL

Aunque éste no es el único deporte con el que el centro se encuentra comprometido, ya que también ha participado en numerosas ocasiones con el equipo de tenis de mesa femenino, con el de baloncesto sobre ruedas, con el ciclismo, el fútbol, e incluso, este año, es patrocinador de un barco en la Regata J80.

Asimismo, Centro Médico Virgen de la Caridad ha contribuido con aportaciones y donativos a diversas instituciones y asociaciones, tales como Cruz Roja Española, Proyecto Hombre o la Asociación contra el Cáncer.

Además, fiel a su compromiso con el desarrollo social se ha establecido un acuerdo de colaboración con la Asociación ASIDO (Asociación de Síndrome de Down) para la realización de prácticas empresariales, fomentando así la integración de este colectivo en el mundo laboral.

Cabe destacar también, que la labor participativa de Centro Médico Virgen de la Caridad en este tipo de proyectos no es algo puntual, sino algo continuo que se va desarrollando junto con su estructura y que se pretende mantener en un futuro, incorporando nuevas líneas de colaboración, como las planteadas para este año con dos ONG's, Fami y Emacaikat, que revertirán sus ayudas en Madagascar y Kenia respectivamente.



PREMIOS 2009 EXCELENCIA EMPRESARIAL

EMPREENDEDOR

FLYKITCHEN S.L.

DIRECTOR GERENTE: ANTONIO BETANCOR SOLER

Políg. Ind. Los Camachos. C/ Cobalto, nº 18

30369 CARTAGENA

Telf.: 968 321 208

www.flykitchen.com

Empresa constituida en el año 2002, Flykitchen S.L. nace con el propósito de agilizar como fabricante a las tiendas propias del grupo Bethencourt. Cinco personas componen la plantilla en aquellos momentos, el 80% de su mecanizado se dedica a la fábrica de puertas decorativas de cocina.

La empresa ha mantenido siempre una apuesta constante por la tecnología, y ya en el 2003 compra a Italia las máquinas más innovadoras en sección de corte y chapado de puertas.

Pasa entonces de unas instalaciones de 200 m² a 400 m² en el año 2004, y de 400 m² a 1.200 m² en sólo 1 año. La seriedad y la puntualidad son algunas de las máximas de esta empresa.

Lo que empezó siendo una empresa de venta de menaje, puertas, extracciones, herrajes y demás se convierte pronto en una gran empresa ya que los hermanos Betancor y su padre abogan por un cambio sistemático y por el lanzamiento de muebles de cocina a nivel regional.

Ya en el año 2007, la empresa contrata personal de la rama de ingeniería con la idea de iniciar un proyecto de gran calado, y pasan dos años "encerrados" en sus despachos con la idea de conectar la máquina más importante del sector de la cocina de Europa con un sistema productivo. Dan así con un ERP que consigue estandarizar todas y cada una de las versiones más complejas del mueble de la cocina.

La empresa que, actualmente componen más de 45 trabajadores, da respuesta al mercado nacional e internacional, y con su nueva fábrica de Los Camachos (de 5.000 m² de nave) saca, en este difícil momento económico, la casta necesaria para ponerse



PREMIOS 2009 EXCELENCIA EMPRESARIAL

como objetivo facturar por encima de los 10 millones de euros, o lo que es lo mismo, poder fabricar mas de 40 cocinas diarias unos 500 muebles al día.

Flykitchen se ha marcado como objetivo posicionarse en el mercado con la máxima calidad entre los 5 mejores fabricantes de España, sin duda un reto nada fácil pero no imposible, como bien ya sabe la familia Betancor tras duros años de trabajo y entrega.



PREMIOS 2009 EXCELENCIA EMPRESARIAL

PREMIO INDUSTRIA

TALASUR S.L.

DIRECTOR GERENTE: SALVADOR BERNAL MARTÍNEZ

Avda. Bruselas, 152 – P.I. Cabezo Beaza

30353 CARTAGENA

Telf.: 902 929 045 – Fax: 868 091 667

www.talasure.com

Talasure S.L. se dedica a la prestación de Servicios Integrales de Construcción y Decoración, su actividad se inicio con el compromiso de prestar servicios en el ramo de la decoración, fabricación e instalación de mobiliario comercial y de hostelería en un modesto taller de carpintería. Hoy cuenta con más de 70 empleados y está compuesta por un equipo multidisciplinar de profesionales que desarrollan sus actividades en el campo de la ingeniería, el diseño, la albañilería, la fontanería, la electricidad, la pintura, la carpintería...etc. con el fin de ofrecer cualquier solución relacionada con la construcción y decoración.

Cuenta en su haber con el desarrollo de cientos de proyectos de diversa índole, que van desde viviendas particulares a locales comerciales, pasando por instalaciones publicas, educativas, e industriales. Dentro de su cartera de clientes, se encuentran importantes franquicias y empresas de este país, que exigen el mayor grado de servicio y una total garantía en la gestión de sus obras. Son clientes que cuentan con un gran numero de franquicias, cadenas de moda... y/o que necesitan de un servicio rápido, un equipo organizado y profesional.

Actualmente, sus operaciones abarcan todo el territorio nacional y como ha demostrado en los últimos años tiene la capacidad de cubrir las necesidades en territorio internacional, en países como Italia, Líbano, Portugal, Francia, Alemania, Ucrania y Rusia. Su preparación, conocimiento del mercado y experiencia, les avala para atender las necesidades de sus clientes, allá donde estén.

Servicio de Fabricación de Mobiliario

Cuenta con unas instalaciones de ebanistería y carpintería de última generación que ofrecen un servicio de mobiliario y carpintería decorativa para instalaciones



PREMIOS 2009 EXCELENCIA EMPRESARIAL

comerciales. La infraestructura de la empresa le permite fabricar a medida o en serie según sus necesidades y a precios competitivos gracias a que se trata de fabricación propia, y al volumen de producción en expansión. Cuenta con más de 3.000 m² para la fabricación y 2.000m² para stockage y logística.

Servicio de Mantenimiento

En función de las necesidades de los clientes, Talasur posibilita la creación de un contrato de mantenimiento a fin de ofrecer un servicio personalizado. Desde una asistencia en menos de 3 horas, hasta un servicio bajo presupuesto para grandes incidencias en gran parte del territorio nacional.

Servicios añadidos

Cabe destacar los siguientes servicios y ventajas:

- Servicio de asesoramiento e información detallada y fiable sobre el desarrollo de la obra.
- Realización de presupuesto, sin compromiso.
- Realización de estudios sobre imagen corporativa.
- Realización de tramitaciones legales necesarias para la obra y la actividad comercial.
- Asesoramiento en la búsqueda inmobiliaria gracias a la colaboración con diferentes empresas del sector.

Talasur S.L. se plantea el futuro desde la sostenibilidad medioambiental, es por ello que está trabajando en el mantenimiento de una estrategia medioambiental, a fin de ser los más respetuosos posible con el entorno. Actualmente, trabaja en pro de conseguir diferentes acabados, fruto de la fusión de distintos materiales, que combinen la madera, con vinilos, rotulación... para ello cuenta siempre con las últimas tecnologías. Paralelamente a este avance tecnológico y de producción, su departamento de expansión trabaja por la apertura de nuevos mercados, en este punto su expansión se dirige ahora hacia el mercado de Marruecos, aunque se sigue apostando la fidelización del cliente.



PREMIOS 2009 EXCELENCIA EMPRESARIAL

SERVICIOS

GRUPO SPANO

DIRECTOR GERENTE: ROBERTO CARLOS NAVARRO SÁNCHEZ

C/ Cartagena nº 109

30700 TORRE PACHECO

Telf.: 968 336 370 – Fax: 968 585 614

www.grupospano.com

Grupo Spano es un grupo empresarial que integra una pluralidad de empresas dedicadas al sector servicios, formada por diversos profesionales especializados en cada una de las áreas de negocio.

El principal objetivo de la firma es el desarrollo integral de todos aquellos proyectos que demanden sus clientes, de una manera cercana y rigida por los más exigentes protocolos de calidad. Para ello cuenta con el certificado de calidad ISO 9001:2008 nº 8256-E de EQA (European Quality Assurance).

Desde sus inicios en el año 2000, Grupo Spano ha desarrollado una red de empresas en la Región de Murcia, con amplia vocación de servicio, y localizadas en muy diversos sectores de la actividad económica. A través de todas y cada una de sus sociedades ha venido prestando sus servicios a innumerables y notables mercantiles de esta Región, propias de los más variados sectores comerciales, industriales y profesionales con una eficacia y solvencia garantizadas.

El equipo de profesionales de Grupo Spano, con amplia experiencia en sus especialidades, garantiza un servicio efectivo, indispensable en el momento actual, que requiere de unos medios técnicos y humanos exigentes e inmediatez a los requerimientos y necesidades de los clientes.

La prestación de sus servicios abarca las siguientes áreas:

- Diseño web profesional, dominios y alojamiento, programación, web auto-gestionable, software online y comercio electrónico.
- Marketing empresarial
- Servicios de psicología particular, psicología de empresa, desarrollo personal y/o humano, psicoterapias.
- Selección de personal y formación a directivos.



PREMIOS 2009 EXCELENCIA EMPRESARIAL

- Actividades de ocio y tiempo libre.
- Servicios de limpieza en empresas y centros comerciales.
- Control de accesos en empresas y centros comerciales,...
- Distribución de productos de peluquería y estética.
- Asesoría fiscal, laboral, contable, jurídico-legal y mercantil.
- Consultoría de empresas.
- Financiera.

Ante todo, su filosofía radica en ofrecer un servicio de calidad adaptándose a las necesidades de sus clientes. Cualquier encargo representa para Grupo Spano un reto personal y una oportunidad de superar las expectativas del cliente, con los siguientes objetivos:

- La consecución eficaz de resultados para el cliente, sin renunciar a una alta calidad en sus prestaciones profesionales, basada en sólidos conocimientos y procedimientos.
- Total y absoluta entrega en los problemas de sus clientes sobre la plena confianza y empatía. Lo más importante es escuchar al cliente, conocer a fondo su negocio, comprender sus necesidades, proponer soluciones a la estricta medida de esas necesidades y cumplir en todo momento los compromisos con él adquiridos.

Actualmente Grupo Spano presta servicios en todo el territorio nacional con una facturación consolidada aproximada de un millón de euros y una plantilla media de 32 empleados, datos muy positivos si recordamos que en el año 2000 empezó su actividad partiendo de cero. Así mismo, el grupo está formado por las siguientes empresas y/o marcas:

- Spano Asesores
- Lince Capital
- Grupo CIO
- Servicios y Control Carthago S.L.
- AMJ Telecom
- Onlitec
- Art and Soul
- ODBOD



PREMIOS 2009 EXCELENCIA EMPRESARIAL

TRAYECTORIA EMPRESARIAL

JOSE ABILIO MULERO MERCADER
DIRECTOR GERENTE DE LARVI

El pasado día 27 de mayo cerró, después de setenta y seis años de actividad continuada, un mítico establecimiento que ha venido marcado la moda en Cartagena, LARVI, cuyo nombre comercial ha sido siempre sinónimo de calidad y elegancia.

Pero, ¿cómo surge el negocio de LARVI? Para ello hay que situarse en Cartagena en el año 1935, en plena II República, con Eduardo Bonet Molina como Alcalde de la Ciudad. Dos inquietos empleados de Camiserías Nadales de la calle Mayor, Antonio Martínez Lara y José Mulero Vivancos, deciden ser empresarios y montan un negocio en la Plaza Perfumo o Plaza de San Sebastián al que llaman LARVI, acrónimo formado por las dos primeras sílabas de los segundos apellidos de los socios LAR de Lara y VI de Vivancos.

En principio, LARVI vende camisas de caballero a medida, pero al año de su puesta en marcha estalla la Guerra Civil y en uno de los frecuentes bombardeos que sufre Cartagena, al abandonar los socios la tienda camino de los refugios, les roban todas las pocas existencias que tenían. No obstante, el ánimo no decae y ahí siguen, aunque sea bajo mínimos.

Antonio Martínez Lara, decide separarse en el año 1956 del negocio de LARVI, y queda solamente José Mulero Vivancos, padre del hoy homenajeado, José Abilio Mulero Mercader, como único propietario. José Abilio, hijo único de José Mulero Vivancos y de Carmen Mercader, nace en Cartagena el 22-02-1940, en la calle Honda, frente a Pañerías Sabadell.

En cuanto José Abilio tuvo uso de razón, empezó a simultanear sus estudios primarios en los Hermanos Maristas de la Plaza de San Agustín con el negocio familiar. Pese al pluriempleo de la tienda, José Abilio termina el bachillerato y "preu" en el Instituto Nacional de Enseñanza Media "Isaac Peral". Terminados los estudios secundarios, se incorpora a la tienda y negocia al alza con su padre su jornada laboral de solamente 12/14 horas diarias, salvo épocas de rebajas que podía ampliarse hasta 16 horas. José Abilio empieza por ocuparse de las compras y el trato con los viajeros de las principales casas de modas ubicadas, en su mayoría, en Cataluña, quienes solían visitar la tienda acarreando grandes maletas que contenían los muestrarios de prendas



PREMIOS 2009 EXCELENCIA EMPRESARIAL

de vestir para la próxima temporada. Por entonces, la mayoría de los representantes pernoctaban en Cartagena y eso da una idea aproximada del buen nivel comercial que existía en la Ciudad, en la década de los años 70 y 80.

Se puede afirmar que, tanto José Abilio, como su padre, fueron unos virtuosos financieros en la venta aplazada, es decir, las "ventas al te veré" o "ya pasaré por aquí" o "ahora me viene mal, pero cuando resuelva un tema inmediatamente te pago" Dichos pagos se formalizaban en cómodos y polvorientos plazos de hasta 25 pesetas/mes. Habitualmente, antes de saldar la deuda, se iniciaba una nueva y así sucesivamente hasta el infinito.

También fueron pioneros en la venta personalizada. Habitualmente, la clientela de LARVI, antes de cerrar la compra, se llevaban a sus casas varias prendas para probárselas allí. Una vez realizada la elección de la vestimenta, el cliente devolvía las prendas restantes.

Por la tienda de LARVI, han pasado Su Majestad el Rey Juan Carlos I de Borbón, cuando era Príncipe y estudiaba en la Academia General del Aire de Santiago de la Ribera, para comprar gemelos y sujeta corbatas con el escudo de Real Club de Regatas de Cartagena, casi todos los Almirantes de Capitanía General o actores como, José Luis López Vázquez y Lola Herrera. LARVI siempre ha sido sinónimo de elegancia, estilo y calidad, la referencia de la distinción y el buen gusto y no es casual que hasta aquí vinieran clientes procedentes de Murcia y Alicante, atraídos por las grandes marcas que LARVI vendía en exclusiva.

El día 16 de junio de 1998, murió a los 89 años de edad, el patriarca de la familia, Don José Mulero Vivancos y a los pocos días de su fallecimiento, LARVI 1, después de 64 años de ininterrumpida actividad comercial, cerró definitivamente sus puertas. Quedaba LARVI 2, que permanecía abierta desde Noviembre de 1977, en la calle del Aire, esquina Medieras, en cuya tienda José Abilio moró sus últimos 33 años de vida profesional.

José Abilio siempre ha sido un gran trabajador, disciplinado y austero que ha dedicado muchas horas a su "oficio" y que supo impulsar y consolidar el negocio que creó su padre, Don José Mulero Vivancos, hace ahora setenta y seis años y deja tras de sí un importante legado profesional y humano.

En estos tiempos de emergencia económica, nadie duda que José Abilio Mulero Mercader, representa los valores de la pequeña empresa que busca la excelencia, a base de entrega, sacrificio y esfuerzo.