19/2/2018 Kiosko y Más - Euro - 18 feb. 2018 - Page #6

La entrevista

"La castaña es quizá el producto más ASOMBROSO de nuestro territorio"

Artur Yuste
Director general del Grupo Cuevas

BUSCAMOS QUE EL RURAL SE FORTALEZCA, ES LA BASE DE NUESTRA ECONOMÍA"

Artur Yuste es el director general del Grupo Cuevas, un conjunto de sociedades con intereses sobre todo en el sector de la distribución y que acaba de celebrar los 150 años de actividad. La efeméride ha permitido recordar, pero sobre todo proyectar los retos para afrontar un futuro que modificará los hábitos de compra en los supermercados. El primer directivo del grupo dice que Cuevas es ahora más dúctil para moverse con soltura en ese entorno. Yuste cree en las potencialidades del sector primario gallego, sobre todo en la castaña.

ANTONIO NESPEREIRA
REDACCIÓN

¿Con qué se queda de la celebración de los 150 años del Grupo Cuevas, que acaba de concluir?

Pues me quedo fundamentalmente con el equipo humano. Me quedo también con la implicación de todos nosotros. Si me quedo con el equipo humano es porque han hecho posible este año de celebraciones, ha trabajado mucho. Creo que hemos llegado a nuestros clientes, a nuestros proveedores, a la sociedad en general, y lo hemos hecho con el mensaje de la unidad y en equipo.

¿Llegar a los 150 años es una casualidad, un milagro o esta realidad no tiene que ver con lo religioso?

Yo no creo en los milagros. La suerte existe pero te tiene que encontrar trabajando. Para mi lo importante de cumplir 150 años es que hay miles de personas antes de que nosotros llegásemos aquí que han tenido el mismo espíritu de sufrimiento, de humildad, de trabajo, de esfuerzo y con eso puedes aguantar año tras año.

¿Está el grupo empresarial preparado para sobrevivir 150 años más?

Yo creo que sí. Hemos sufrido una crisis importante y nosotros hemos salido muy reforzados, con buena salud, no sé si de hierro, pero sí que hemos salido fortalecidos.

¿Qué han hecho entonces para salir reforzados de la crisis?

Todos los años hemos mejorado nuestros índices. En siete años hemos duplicado nuestra cifra de negocio, el resultado neto también ha subido de una forma muy importante. Hemos incrementado la plantilla y también otros parámetros. Por lo tanto, todos y cada uno de los parámetros son mejores cada año y eso significa que cada año hemos estado un poco mejor.

¿Esta empresa ha ganado en maniobrabilidad en un entorno tan convulso como el del gran consumo?

Sí, yo creo que el escenario es cambiante y las empresas debemos reinventarnos constantemente. La sociedad sufre cambios constantes y nosotros debemos adaptarnos a ellos también. Hemos sabido hacerlo, nos hemos adaptado perfectamente a ese nuevo escenario.

¿Qué reto empresarial ocupa en la actualidad la mayor parte de su jornada?

Hemos conseguido crear un equipo que trabaja de una forma coordinada pero independiente en cada departamento. Cada uno sabe sus responsabilidades. Mi tarea no está para pensar en el trabajo, ni siquiera en el presente. Está en nuevos proyectos de futuro, en definir hacia dónde queremos llevar al grupo, qué cambios se avecinan y cómo nos enfrentamos a ellos.

> **El grupo está preparado para otros 150 años"**

Pero, ¿hacia dónde va el grupo?

Creo que la linea está bastante clara, sobre todo en lo que se refiere a distribución. Durante los últimos años hemos desarrollado un ritmo de aperturas de establecimientos muy elevado. El mundo del supermercado lo conocemos bien, nos sentimos muy cómodos y sabemos llegar al cliente. Esa es una línea estratégica vital. A nivel de distribución seguimos estando a nivel de toda Galicia, como en los últimos decenios y a nivel automoción seguimos mejorando en ventas, y en el mundo de la castaña seguimos con nuestra labor educativa, inculcando los valores que tiene el producto.

De un tiempo a esta parte todo el mundo habla de la castaña. ¿Nació la castaña hace quince días?

La castaña es quizá el producto más asombroso, entrañable, emocional e íntimo del territorio y la naturaleza en la que vivimos. Por eso no es casualidad que sea el más blindado, el más inexpugnable, con sus tres capas protectoras. Nosotros llevamos años defendiendo solos la calidad y el potencial de la castaña, llevándola a todo el mundo, a los emigrantes primero, y a las mejores tiendas gourmet y a la alta cocina después, dotándola de prestigio y tratando de crear una imagen de marca y una identidad asociada a Ourense. Que ahora, desde la provincia o desde fuera, se comercialicen productos que aprovechen la castaña y centren su márketing en ella demuestra que son inteligentes y que nosotros no estábamos equivocados, que nuestro trabajo no ha sido en vano y que Ourense está ensayando una magnífica oportunidad de tener un espacio perfectamente diferenciado en la globalización, además de proyectar una nueva cultura empresarial, que buena falta hace porque ahí

pressreader PRINTED AND DISTRIBUTED BY PRESSREADER PressReader.com +1 604 278 4604 COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW

"Me gustaría ser rotundo y decir que el grupo crecerá fuera de Galicia. Espero que algún día sí, pero tenemos tiempo y mucho trabajo que hacer en casa"

sumaremos. La castaña es de todos. Les damos la bienvenida.

¿No es un fracaso de todos que un recurso como la castaña está abandonado, sin que se vea que ahí hay un potencial económico?

La castaña necesita profesionalización. No es una decepción, lo que pasa en la actualidad, lo que tenemos que pensar es en el futuro, haciendo una apuesta por la profesionalidad, pero también dándole un valor añadido al producto porque la materia prima es muy básica. Tenemos relación con los productores, pero canalizada a través de la Indicación Xeográfica Protexida, que es el órgano que sabe qué variedades se deben poner, qué producción es la más idónea. Nosotros también participamos ahí de forma muy evidente.

¿Cómo será la compra en los supermercados de Cuevas a medio plazo? Me refiero a procesos de digitalización y otros aspectos.

Estamos al día y de hecho en 2017 finalizamos un proceso de cambio informático para adaptarnos a estas nuevas ideas de ventas que están saliendo. Se está hablando de omnicanalidad, que es el acceso a la compra a través de compra online o presencial. Esa es una tendencia que se está consolidando en las grandes ciudades como Madrid o Barcelona. Creo que esa será una tendencia de futuro porque el cliente comprará menos de forma presencial pero lo hará a través de otras fórmulas que ahora están iniciándose. Llegará un momento en que un solo ordenador sabrá lo que necesita consumir una familia y hará la compra.

¿Cómo combina Cuevas esas tendencias con las de mantener la tienda de toda la vida en la aldea?

Pues abriendo canales. Nosotros tenemos claro que el que manda es el cliente y a él debemos darle las soluciones que necesita. Ahora mismo en Galicia hay que tener una fuerte presencia física y por lo tanto tenemos que luchar para que esa presencia sea de la mejor forma posible. En función de la adaptación del cliente nos tendremos que ir adaptando nosotros. El cliente irá mutando a un proceso mucho más digital y nosotros tendremos que acompañarle en ese camino.

¿Escapará Cuevas del rural, como de hecho lo está haciendo ya la población?

Al contrario, nuestra apuesta por número de establecimientos en el rural es mayor que en ciudad, ya no solo a través de los supermercados sino también a través de la castaña. Buscamos que el rural se fortalezca porque creo que sigue siendo la base de la economía. Si no la potenciamos nos costará mucho más llegar lejos. No es una cuestión de abrir tiendas en todos los pueblos de Galicia, no tiene que por qué ser en pueblos de diez habitantes, pero sí en núcleos de mil habitantes. La dispersión geográfica que hay en Galicia es un problema, pero también una oportunidad para darle al cliente lo que busca.

¿Tendremos al grupo en otros mercados más allá de Galicia?

Me gustaría responder con un sí rotundo y espero que algún día sí, pero no sé cuándo será. Tenemos tiempo y mucho trabajo que hacer en casa. Tenemos un territorio gallego que tiene muchas potencialidades y que en gran parte está por descubrir. En su momento, si hay oportunidades, daremos el paso, pero sin prisa.

¿Cómo ve el latido empresarial ourensano?

Es una pregunta difícil de responder. Creo que tenemos latido, pero creo que tenemos que concienciarnos y creérnoslo. Pecamos de pobres. El tejido empresarial ourensano mantiene muchos puestos de trabajo, pero debiera generar muchos más. Lo que creo que debemos intentar en Ourense es atraer nuevas iniciativas empresariales porque estas darán empleo a los que ya están aquí. Para mí este es el campo de batalla principal para las administraciones públicas, para las empresas, para los empresarios y para la sociedad en general.

¿Tenemos un problema de autoestima en Ourense?

> **Estaré siempre dispuesto a cooperar desde donde se entienda que puedo ser útil a Ourense y, por extensión, a Galicia"**

Creo que eso se está acabando, cada vez hay menos Rosalía de Castro, cada vez lloramos menos por nuestra tierra y peleamos más por ella, pero sí es verdad que hay mucha gente que se ha marchado a otros lugares en la búsqueda de un futuro mejor. Pero estoy convencido que esta gente vendrá con un conocimiento que permitirá crear estas empresas que se necesitan en Ourense, que crearán empleo y atraerán a más gente.

¿Quiere ser presidente de la Confederación de Empresarios de Ourense?

Ni se me pasó por la cabeza.

¿Quiere ser presidente de la asociación de empresarios del polígono de San Cibrao?

Estoy a otras cosas.

¿Quiere ser presidente de Sogarpo?

Lo soy en funciones. Si los socios creen que soy la persona adecuada, posiblemente.

¿Qué aspiraciones tiene en el ámbito de la representación empresarial?

Estaré siempre dispuesto a cooperar desde donde entienda que puedo ser útil a Ourense y por extensión a Galicia, solo desde donde vea intenciones limpias, caminos claros y resultados ciertos. Lejos de inercias, afanes impropios o pretensiones imposibles. Así que repito, siempre compartiendo esfuerzos, y siempre que no tengan otro objetivo que no sea Ourense o Galicia. Y si para eso tengo que hacer los días más grandes, los haré si la causa lo requiere. El espíritu Cuevas es ese, y eso es lo que creo que debo hacer. Por convicción y por respeto". aspiración es que esta empresa en la que estoy crezca, hacerla más grande. Eso es lo que verdaderamente aporta a la sociedad. El resto, donde me llamen y pueda aportar mi grano de arena, allí estaré. Pero siempre como complemento, nunca como ambición.

¿Que le ha decepcionado más?

No me paro en eso. Primero hay etapas, hay circunstancias, hechos y personas; y luego hay acciones, comportamientos y resultados; pero cada caso negativo está sometido a un contexto concreto que lo explica o lo justifica en alguna medida. Así que no me gusta mantener activa la memoria de las adversidades y las decepciones. En todo caso guardar decepciones no es mi forma de ser, así que quienes me las hayan producido en algún momento, lo saben. Es suficiente. Aplico aquí aquello de no hay vinos malos, con unos se disfruta, y con los otros se aprende".

Ficha

NOMBRE
Artur Yuste i Tarragó

CARGO
Director General del Grupo Cuevas.

EMPRESAS
Horeca Cash, Aquí, Aquié, Plenus, Marrón Glacé, Frunatur y Tomovil.

CIFRA DE NEGOCIO
Casi 100 millones de euros en el 2016, un 6% más que el ejercicio anterior.

EMPLEO
525 trabajadores, con un 85% de empleo indefinido.

SUPERFICIES DE VENTA
En torno a 40.000 metros cuadrados en las cuatro provincias gallegas.

INVERSIONES
3,8 millones de euros en el 2016, un 18% más que 2015.

pressreader PRINTED AND DISTRIBUTED BY PRESSREADER PressReader.com +1 604 278 4604 COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW