

ECONOMÍA & MAR

info@diariodepontevedra.com

ARTUR YUSTE I TARRAGÓ DIRECTOR GENERAL DE GRUPO CUEVAS

► Este ingeniero informático lleva 9 años pilotando una de las empresas más longevas de España, un grupo que acaba de dar el salto a Ponferrada tras sumar 64 superficies comerciales en Galicia bajo las enseñas Aquíé, Plenus, Aquí, Cuevas Cash y Spar Express. Hoy supera los 500 empleos

«Queremos promover en el rural 300 empleos con Spar Express»

POR: VERÓNICA NÚÑEZ (AGN)

GRUPO CUEVAS dará un salto en su expansión en 2020 tras estrenar a finales de año el nuevo cuartel general que construye en el polígono ourensano de San Cibrao y cuyos 32.000 metros cuadrados concentrarán toda la actividad logística y de gestión del grupo, a excepción de Marron Glacé, la plataforma de vegetales frescos Frunatur y el concesionario Tomóvil. Entre sus proyectos en curso está la expansión en el rural de las franquicias Spar Express, que ya suman 35 tiendas. Cuevas lleva cuatro años explotando en exclusiva en la comunidad la enseña de la cadena holandesa.

¿Qué objetivos se marcan en la extensión de la red de Spar Express en las pequeñas poblaciones?

La alianza estratégica que establecimos con Spar Española en 2015 supuso comercializar la marca en Galicia y una decidida apuesta por dinamizar el rural. Para ello concebimos los supermercados Spar Express, que, bajo el formato de franquicia, son algo más que tiendas de proximidad. Queremos que sean también puntos de encuentro entre vecinos. Además de atender las necesidades básicas y el acceso a los productos, queremos garantizar la calidad de vida de quienes siguen habitando los pueblos. Queremos seguir creciendo y potenciamos la búsqueda de candidatos a desarrollar sus propios proyectos comerciales. Los acompañaremos incrementando el asesoramiento. Es un plan focalizado a recuperar modelos de vida capaces de generar poblaciones estables. Volver la vista al rural es un acierto, pues nuestro futuro está en nuestras raíces.

¿Cuántos empleos prevén promover con la apertura de cada tienda? ¿Esos establecimientos se nutrirán de productos locales?

Desplegaremos un amplio paquete de iniciativas de captación, difu-

sión, formación, infraestructuras e inversiones. Los grandes objetivos del plan, si se cumple el nivel de máximos previsto, pasan por promover casi 300 empleos con diferentes niveles de vinculación, y por orientar un elevado porcentaje del volumen de negocio a dinamizar las pequeñas economías del rural. Este plan extenderá, además, la colaboración con las economías locales, posibilitando un mayor contacto con los pequeños productores, emprendedores y profesionales de los entornos en los que se implanten las nuevas tiendas.

¿Perciben que con la recuperación el gasto en alimentación remonta?

No tengo muchos datos, pero efectivamente ha habido una activación en las compras de los supermercados desde 2015. Aunque ahora la velocidad de crecimiento en el gasto se está frenando, sigue la tendencia en positivo. No obstante, éste no es nuestro principal problema, sino el hecho de que cada vez somos menos personas en el gasto, y esto es lo que debe centrar nuestra atención. La de todos.

Al margen de las aperturas de Spar Express, ¿qué planes de expansión tienen para el resto de enseñas?

El crecimiento de Grupo Cuevas ha seguido siempre un proceso natural. No concibo el crecer por crecer, no me parece un valor. Las cifras y los territorios no tienen límites en estos casos, por sus propias características y volúmenes. Estamos actualizando las instalaciones de algunos centros para que la compra de nuestros clientes sea más cómoda y fácil. Trabajamos a contra reloj en el costoso proyecto de la nueva central de Grupo Cuevas, que nos permitirá tener más capacidad y, por tanto, dar servicio a cada vez más puntos de venta y clientes finales. Este año abordaremos un plan intensivo para la remodelación y ampliación de varios



Artur Yuste. EP

La castaña es, sin duda, el alma de Cuevas y nos sentimos orgullosos de llevarla, a día de hoy, a más de 30 países»

supermercados. Y nos preparamos para acometer en 2020 uno de los ejercicios de expansión más ambiciosos en la historia del grupo.

Abrieron la primera fábrica de marron glacé en los 70. ¿A cuántos países exportan estas delicatessen?

Durante medio siglo, la esencia del grupo se ha asociado a la castaña gallega. Exportamos primero el producto fresco a América para atender la demanda del colectivo inmigrante. Luego, introducimos

Una saga familiar con 152 años

Las raíces del Grupo Cuevas se remontan a 1867, cuando el comerciante castellano Francisco de las Cuevas y Cabo se estableció en Ourense, abriendo un pequeño ultramarinos en el que despachaba aceite que adquiría en el puerto de Vigo. «La alimentación siempre ha sido el corazón del negocio», constata Artur Yuste. Tanto es así que en 2017 esta actividad —agrupada en la sociedad Ignacio de las Cuevas— copó el 83% de los 101,6 millones facturados.

Castañas y automóviles

Cuevas y Cía, que controla el negocio de la castaña, y Tomóvil, el concesionario de Ford en Ourense, son las otras patas.

1944

Ese año Ignacio de las Cuevas Moreno, nieto del fundador, creó Cuevas y Cía, que inició su actividad con la venta en fresco de castañas, nueces, cerezas y moras a Latinoamérica. El siguiente paso sería la elaboración de marron glacé, convirtiéndose en la primera empresa española en vender este producto masivamente.

Igualdad de género

La firma, que desde 2017 tiene un plan que regula la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres que abarca todo el plantel, incluida la alta dirección, destaca que todos sus trabajadores «cobran lo mismo en puestos equivalentes».

en España un proyecto absolutamente innovador: el marron glacé. La castaña es, sin duda, el alma de Cuevas y nos sentimos orgullosos de llevarla a día de hoy a más de 30 países de los cinco continentes. Es también el producto más entrañable, emocional e íntimo de nuestro territorio. Llevamos años defendiendo solos la calidad y el potencial de la castaña, llevándola a todo el mundo, a las mejores tiendas gourmet y a la alta cocina, dotándola de prestigio y tratando de crear una imagen de marca y una identidad asociada a Galicia. Ahora vemos muchas iniciativas para comercializar este fruto, lo que prueba que no nos equivocamos.

Los De las Cuevas van por la cuarta generación al frente de un grupo con 152 años. ¿Las empresas familiares presentan un plus de resistencia?

Tienen un plus de resiliencia. Su predisposición a afrontar y superar adversidades está en su naturaleza. Y el plus de resistencia, diría que es el trabajo continuo, hacer algo de lo que te sientas orgulloso. En nuestro caso, del equipo humano; de crecer año tras año en todos los indicadores y de lo que nos seguimos exigiendo para la plena igualdad de hombres y mujeres. También lo estamos de llevar vida al rural con la apertura de decenas de tiendas; de consolidar la contratación indefinida y el empleo femenino; de que ya la mitad de nuestros proveedores sean gallegos; de que 20.000 familias confíen en nosotros y de poder ayudar a través de las tiendas a hogares con bebés. En esta línea, ser el grupo alimentario de más rápido crecimiento en Galicia y haber creado un modelo de supermercados reconocido como uno de los seis más innovadores del mundo son otros motivos de orgullo. Si todo esto mide la resistencia, entonces sí, tenemos ese plus por el que me pregunta.

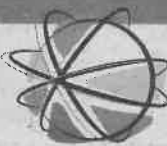
¿Las empresas deberían implicarse más en los grandes retos de Galicia, como la demografía?

Uno de los principales problemas de la caída demográfica es la falta de empleo. Ahí es donde juega un papel esencial la empresa gallega y es donde debe estar nuestro compromiso. Las organizaciones empresariales deberían enfocar esfuerzos y propuestas en esta dirección. Eso las convertiría en colectivos más valorados y más útiles. Lo que pedimos a la administración y a la sociedad en general es que no nos lo pongan innecesariamente difícil. Cuanto más fácil, más empleos crearemos, evidentemente, dentro de la ley y el sentido común.

A'DEVESSA
PANADERÍAS, PASTELERÍAS Y CAFETERÍAS

CON EL

HQR!



CAMP 2019