

ANTONIO ÁLVAREZ MONTALVO, Director general de CLESA



«Nueva Rumasa pretende estar en primera fila en alimentación»

Sector alimentario

«Los movimientos en el sector son absolutamente necesarios y para estar en vanguardia aprovecharemos toda oportunidad»

Clesa apuesta por la especialización en yogures con el objetivo de ser el segundo operador del país en esta categoría

L. Peraita

La adquisición de Parmalat en el mes de julio de 2007 representó para Clesa un importante paso en la estrategia de la división de alimentación de Nueva Rumasa, tanto cuantitativamente, al incorporar una facturación neta de más de 250 millones de euros, como cualitativamente al incorporar al portafolio marcas tan importantes como Cacaolat, Letona, Helados Royne, Salí y la propia Clesa.

¿Cuál es la apuesta de Clesa en la actualidad?

La especialización en yogures, teniendo como objetivo ser el segundo operador del país en esta categoría, lo cual junto con la fuerza y prestigio

¿Está totalmente consolidado el proceso de modernización y relanzamiento de la marca Clesa iniciado en 2007?

En los tiempos que vivimos, en los que la innovación es una constante en nuestro grupo, los procesos de modernización no terminan de consolidarse nunca, pero sí podemos calificar de espectacular los pasos dados desde el verano de ese año. En cuanto al proceso de relanzamiento y valorándolo en términos de ventas, no sólo tenemos nuestras fábricas al 100% de su capacidad, sino que en este tiempo hemos incorporado a Clesa la fábrica de yogures de CLAS en Sevilla y, a los pocos meses, ya habíamos triplicado la producción.

Debemos destacar de forma rotunda que a Clesa se nos valora además de por la calidad de nuestros productos, por el excelente nivel de servicio que, con las sinergias obtenidas con Dhul, nos ha convertido en la mayor red mixta de distribución de productos de frío positivo que hay en España. Trabajamos en las principales ciudades del país con delegaciones propias con independencia de que la titularidad de

las mismas sea de Dhul, Clesa o Cacaolat.

¿Qué papel han jugado las plantillas de las distintas empresas en la consecución de esta estrategia?

La estrategia seguida hasta ahora nos ha permitido cumplir fielmente y con creces el objetivo básico de Nueva Rumasa, y muy en particular el de la familia Ruiz Mateos, el mantenimiento y la creación de empleo. En estos meses, muy largos ya, en los que sólo se habla de crisis, en nuestras empresas el empleo viene creciendo día a día y además se

«Los inversores confían porque les demostramos el destino de su dinero»

«Apostamos por adquisiciones e inversiones en I+D+i»

incrementa por la incorporación de nuevas firmas como ya ocurrió con la extremeña Carcesa y, más recientemente, con la menorquina de quesos fabricante de Tranchetes y Sante. Es más, este verano tuvimos una importante oferta valorada en varias decenas de millones de euros por la compra de Cacaolat por parte de una muy importante multinacional del sector bebidas que se estuvo estudiando con mucha atención. Al final fue desechada porque no aceptaban incluir unas cláusulas en los contratos que garantizaran la continuidad de los puestos de trabajo. Quiere mayor prueba de nuestra apuesta por conservar y crear empleo.

Actualmente Clesa ocupa la cuarta posición en su sector (batidos y horchatas). ¿Cómo ha afectado la crisis a los resultados de la compañía?

Clesa va a obtener los mejores resultados de los últimos años debido a lo comentado anteriormente. A partir del próximo año, con la segregación realizada y la creación de dos compañías, cada una de ellas especializada en unas categorías de producto concretas y diferenciadas, esperamos unos resultados mejores y que la posición de cada una de ellas se sitúe en el lugar que le corresponde. Cacaolat, como primer fabricante de batidos; Clesa como segundo operador de yogures, y Helados Royne que se consolida en la tercera posición en su segmento.

¿Cree que la crisis motivará nuevos movimientos en el sector?

Son absolutamente necesarios, y nuestra postura siempre será estar en la vanguardia para cualquier oportunidad seria que se plantee.

¿Qué nuevos planes de expansión hay?

Nueva Rumasa espera ocupar en los próximos años una posición muy importante en el sector de la alimentación por lo que pretende una expansión vía adquisiciones e invertir en I+D+i. Para ello es necesario financiación, y en esa línea están nuestras campañas de captación de pagarés. Los inversores confían en nosotros porque les demostramos el destino de su dinero. La agilidad es otra de nuestras máximas en la toma de decisiones.

¿Cómo afectaría al grupo y a Clesa en particular una alianza con el grupo SOS?

Formaría perfectamente parte de la estrategia como ya he explicado en la pregunta anterior.