

## Antonio Robles

PRESIDENTE  
COVIRÁN



“Somos una oportunidad de futuro en cualquier lugar”

Covirán ha obtenido unas ventas brutas bajo enseña de 1.372 millones de euros en 2018, lo que representa un incremento del 2,5% frente al año anterior. “Estamos muy satisfechos con los resultados obtenidos en 2018, ya que han evolucionado por encima del crecimiento del mercado y ratifican a Covirán como líder del detallismo independiente de la Península Ibérica”, se congratula el presidente de la compañía, Antonio Robles, quien regresó a la presidencia de Covirán el pasado mes de febrero tras la marcha de Luis Osuna.

Covirán, a juicio de su presidente, se ha convertido en “un referente del sector de la distribución de alimentación, con un crecimiento especialmente destacable desde su origen”, que data de 1961, año en el que un reducido grupo de pequeños empresarios granadinos creó la Cooperativa Virgen de

“HEMOS TENIDO, Y TENEMOS, UNA HOJA DE RUTA MUY BIEN TRAZADA Y UN PROYECTO SÓLIDO

“DEBEMOS PROMOVER NUEVAS FORMAS DE TRABAJO Y PROCESOS MÁS ÁGILES Y EFICIENTES

las Angustias: “Lo que nació para tratar de generar competitividad para un grupo de comerciantes se ha convertido en una cooperativa líder de ámbito internacional, segunda en el ranking nacional de distribución de alimentos en España y tercera en Portugal, con 3.034 supermercados y más de 15.650 puestos de trabajo generados”.

La compañía ha ido creciendo “a medida de las oportunidades que han surgido”, primero en Andalucía, posteriormente en la zona norte de España... y así hasta expandirse por todo el territorio nacional, a excepción de Baleares.

“Hemos tenido, y tenemos, una hoja de ruta muy bien trazada y un proyecto sólido, ofreciendo la mejor solución para todos aquellos detallistas independientes del sector que quieran contar con el apoyo de un gran grupo, solvente y con una marca reconocida. Somos una oportunidad de futuro en cualquier lugar donde estemos presentes, porque ofrecemos a los detallistas la posibilidad de tener un negocio rentable hoy y mañana, algo que de manera independiente, difícilmente se puede lograr hoy día”, añade Robles.

### NUEVO CONCEPTO

Tras el desembarco en 2011 de la cooperativa en Portugal, país en el que a cierre de 2018 contaba con 283 supermercados, Covirán también cuenta con una sociedad en Marruecos, pero “aún no se



Nuevo Concepto de Tienda de Covirán.

dan las condiciones" para iniciar la actividad comercial en el país magrebí; la compañía atisba oportunidades de negocio, pero quiere ir "paso a paso", no considerando todavía oportuno la apertura de establecimientos en Marruecos.

Lo que sí hará será potenciar su presencia en España (prevé abrir entre 125 y 150 tiendas este año), reforzando su apuesta por el Nuevo Concepto de Covirán (ya presente en 250 establecimientos), que "ha llevado la modernidad a todos los barrios y pueblos, ofreciendo la mejor experiencia de compra en un formato de proximidad como es el nuestro", se enorgullece Robles.

"Durante todos estos años, hemos evolucionado mucho en nuestra imagen y en los servicios ofrecidos a nuestros clientes, siendo hoy en día el súper de proximidad por excelencia que ofrece una oferta absolutamente competitiva, un surtido completo y adaptado a los gustos locales, una marca propia con la mejor relación calidad-precio y un trato cálido y cercano, en el que la personalización marca la diferencia", detalla el presidente de Covirán.

### EL VALOR DE LA PERSONA

Todo lo que realiza Covirán lo hace pensando en las personas, que constituyen un pilar fundamental para la compañía. "Si echo la vista atrás, me enorgullezco especialmente de ver cómo hemos sido capaces de generar un volumen tan elevado de em-

pleo en torno a nuestra enseña, siendo además un empleo estable y de calidad", afirma el presidente, que sitúa al trabajo en equipo como una de las "principales señas de identidad" de la empresa, junto a los valores y cultura del modelo cooperativo, la apuesta por el formato de proximidad y la profesionalización del colectivo (en este sentido, la empresa cuenta con dos Escuelas de Comercio, una en Granada y otra en Sintra, inaugurada a finales de 2018). "Estoy convencido de que nuestro modelo cooperativista tiene mucho futuro, pero, eso sí, debemos adaptarnos a las necesidades y demandas de nuestros socios, ofreciéndoles soluciones de rentabilidad y promoviendo nuevas formas de trabajo así como procesos más ágiles y eficientes para que puedan competir con éxito en un mercado muy competitivo", reflexiona Antonio Robles, quien enfatiza la apuesta que está realizando actualmente Covirán por la tecnología, ya que permite ofrecer oportunidades de mejora en los procesos internos: "Estamos trabajando para dotar a Covirán y a sus socios de procesos y herramientas digitales, imprescindibles para seguir operando con rentabilidad y dar respuesta a las necesidades del cliente actual, más exigente que nunca". En este sentido, la entidad granadina continuará en 2019 desarrollando su plataforma tecnológica orientada al socio, con objeto de seguir incrementando el nivel de servicio ofrecido a sus asociados. ●