«Egatesa se ha caracterizado a lo largo de su andadura por su continuo interés por mejorar en términos de calidad y servicio al cliente»

Juan Pelayo Duque

PRESIDENTE DE EXPLOTACIONES GANADERAS DE TENERIFE (EGATESA)

Nacido en 1946, este empresario tinerfeño, casado y padre de dos hijos, ha estado vinculado al mundo empresarial y, en concreto, al sector de la transformación y venta de productos cárnicos desde siempre, de hecho, es representa la tercera generación en su familia dedicada a esta actividad. En 1996, recibió el premio de emprendedor del año, reconocimiento otorgado por la consultora Ernst and Young y el diario económico Cinco Días.

Egatesa es una empresa familiar del sector de la producción, almacenaje y distribución de productos cárnicos cuya actividad principal está dirigida a la venta de una amplia gama de variedad de carnes tanto frescas como congeladas. Egatesa se enorgullece de ser garantía de especialización, atención eficaz y calidad en el servicio.

Nazareth Estalayo

La empresa

Los inicios de Egatesa se remontan a 1982. Coincidiendo con su décimo aniversario, la empresa experimenta un gran crecimiento que derivó en la construcción de un nuevo edificio donde se reubicó su sede central y en el que se encuentran actualmente todas sus estancias, en Santa Cruz de Tenerife: oficinas, almacenes, cámaras de conservación y salas de despiece y elaboración, entre otras. Durante los últimos años, sus mayores esfuerzos se han centrado en el fileteado de carnes y posterior envasado de sus productos en atmósfera protectora. Egatesa cuida con minuciosidad el mantenimiento de la cadena de frío -vital para que el producto conserve todas sus cualidades-, que respetan escrupulosamente en todos los procesos de producción, de conservación y de transporte hasta que el artículo llega al consumidor.

¿Qué gama de productos comercializa Egatesa en la actualidad?

La actividad principal de la empresa consiste en la transformación y posterior venta de productos cárnicos -vacuno, porcino, ovino y aves-. Si bien buena parte de la producción tiene origen en mercados exteriores, los derivados del cerdo son de producción local.

¿Cómo ha sido la evolución de su empresa?

Lo que ha caracterizado a esta empresa a lo largo de su andadura ha sido la continua búsqueda por me-

jorar en términos de calidad y servicio al cliente. Permanentemente, se han implantado mejoras tecnológicas y de calidad y, en la actualidad, nos encontramos implantando la norma ISO-14.000. Desde mi punto de vista, merece la pena destacar dos hitos en la historia de nuestra empresa. Explotaciones Ganaderas de Tenerife experimentó su mayor impulso coincidiendo, por una parte, con la implantación de los nuevos sistemas de distribución y ventas de alimentación al por menor (grandes superficies) en las Islas Canarias y, por otra, con la entrada de España en la Comunidad Económica Europea. Este último hecho fue el que provocó que la actividad originaria de Egatesa, que era la compra de ganado vivo y congelados, fundamentalmente en el este de Europa e Irlanda, se transformara y pasara a ser la compra de las denominadas «carnes enfriadas», congelados, etc., pasando a ser Brasil, Uruguay, Argentina y otros países latinoamericanos nuestros mercados suministradores en el exterior, lo que representa el 50% de nuestras compra, mientras que el otro 50% es de origen nacional.

> « El objetivo de nuestra empresa es afianzar la calidad en todos sus ámbitos »

La alianza estratégica con Mercadona ha sido el otro hito en la historia de la empresa, ya que, en primera instancia, Egatesa fue proveedor habitual de Mercadona. Posteriormente, y de la mano del Grupo Martínez Loriente, constituyen la empresa Grupo Cárnico Siete Islas, que es interproveedor de Mercadona en las Islas Canarias en lo que se refiere a productos cárnicos. Para mí, es un orgullo presidir esta empresa desde su constitución, en enero de 2005.

Creen que el emplazamiento de Egatesa en las Islas Canarias ¿beneficia o perjudica de algún modo la comercialización de sus productos respecto a las empresas emplazadas en la Península?
En nuestro caso, la localización favorece el desarrollo del negocio; la transformación del producto en nuestra actual ubicación genera valor añadido a la cadena de producción. Además, el hecho de que la manipulación del producto se realice tan próxima al consumidor final hace que incida de forma positiva en el «principio de vida» del producto.

La internacionalización

¿Cuál fue la primera experiencia de su empresa en el extranjero?
Como ya se indicó anteriormente, las primeras relaciones con el exterior tuvieron lugar en los países de Europa del Este, principalmente Polonia, Hungría y la antigua Yugoslavia, e Irlanda. Posteriormente, han sido los países sudamericanos los principales proveedores de nuestra empresa.

¿Qué motivó esta decisión?
La búsqueda de mercados exteriores, tanto en el pasado como en la actualidad, viene motivada por la relación calidad precio y la necesidad de satisfacer la demanda local de consumo de carne.

¿Con qué imagen de los productos españoles se han encontrado al llegar a los distintos mercados? ¿Les ha ayudado o no esta imagen a exportar?
Egatesa es una empresa fundamentalmente importadora, cuyo mercado se circunscribe a las Islas Canarias. El grueso de nuestros clientes son las grandes cadenas de distribución, hostelería y distribución minorista. Puntualmente, hemos llevado a cabo operaciones de exportación actuando como intermediarios. No obstante, y de cara a un futuro próximo, los países de África occidental pueden constituirse como un mercado potencialmente emergente para la producción de Egatesa.

> « Los profesionales que trabajamos en Egatesa nos caracterizamos por brindar un excelente trato a aquel que confía en nuestro trabajo y en nuestros productos »

¿Qué experiencias y enseñanzas positivas ha extraído de los mercados exteriores en los que se encuentran?
Fundamentalmente, destaco que operar en mercados libres y competitivos, como es el caso de Brasil o Uruguay, favorece de forma sustancial las relaciones comerciales, en contraposición a mercados como el europeo, con un alto nivel de regulación en el sector.

¿De dónde proceden sus principales competidores? ¿Suponen también una amenaza en el mercado nacional?
El objetivo de nuestra empresa es

afianzar la calidad en todos sus ámbitos. Por ello, y sin descuidar el mercado, entendemos que el mayor competidor de Egatesa es la propia Egatesa por su afán de superarse en todos sus ámbitos en el día a día.

Proyectos y futuro

¿Han introducido recientemente nuevos métodos de producción?
Esta empresa siempre se ha caracterizado por adaptarse continuamente a las necesidades del mercado. Egatesa ha desarrollado en los últimos años sistemas de envasado tanto con atmósfera como tradicionales. Sin embargo, tras advertir cambios de tendencia en la demanda, nos hemos vuelto a inclinar hacia el sistema tradicional. Esto quiere decir que, si bien tenemos presente la obligación de invertir en procesos que nos hagan más competitivos, también contamos con capacidad de reacción ante las variaciones en la demanda del mercado y de los consumidores.

En la situación económica en la que nos encontramos actualmente, ¿cuáles son sus previsiones para 2011?
En términos generales, y pese a noticias positivas en los últimos meses, como el incremento de la llegada de turistas en las Islas Canarias, no parece que la recuperación económica se consolide en los dos próximos ejercicios. En mi opinión, es necesario incidir en dos aspectos fundamentales: la productividad y la competitividad; éstos son los dos ejes sobre los que debe apoyarse la recuperación económica. En cuanto a la empresa, las previsiones para este ejercicio son de un incremento del volumen de negocio en un 10%, fundamentalmente por la adaptación de los productos ofertados a la demanda del mercado.

> «Los países de África occidental pueden constituirse como un mercado potencialmente emergente para la producción de Egatesa»

¿Qué proyectos de futuro tienen?
Esta crisis económica va a servir para seleccionar a los operadores más competitivos en los mercados, de forma que conseguirán permanecer aquellos que cuenten con un mayor nivel de profesionalización y con capacidad de competir tanto local como exteriormente, mientras que el resto se verán obligados a salir del mercado. Nuestra línea es la de seguir invirtiendo en calidad dentro de nuestra empresa sin dejar de tener presente nuevas oportunidades de negocio en cualquier mercado ::

Más de 25 años de esfuerzo avalan la gestión de esta empresa, cuyos valores están en ofrecer siempre calidad y un servicio óptimo.