



**Presidente del Grupo Fuertes**

# Tomás Fuertes

*«Soy un gran 'vendedor' de MAPFRE»*

*Con una apuesta indiscutible por la innovación como factor de crecimiento, Grupo Fuertes gestiona más de 20 compañías que abarcan desde el sector vinícola al inmobiliario pasando por petroquímicas, parques temáticos, hoteles o financieras. Basando su estrategia en la reinversión y el desarrollo sostenible, el holding da empleo a 5.600 personas de forma directa y a otras 20.000 indirectamente.*

Texto **Javier Ortega** Fotos **Pedro Ruiz**

**E**n la base de este gran proyecto se encuentra su buque insignia: ElPozo. La empresa cárnica lidera el mercado en nuestro país y va ganando terreno fuera de España, exportando a más de 80 países desde su única sede en Alhama de Murcia. Al frente de este proyecto se encuentra Tomás Fuertes, un hombre apasionado de su labor que ha conseguido llegar hasta donde está partiendo de una modesta chacinería familiar.

*Su historia es un caso de éxito construido desde la base. ¿Cómo se pasa de un puesto en un mercado local a presidir un grupo que facturó más de 1.100 millones de euros el pasado año?*

Nuestro proyecto empresarial no es ningún milagro. Se ha forjado con ilusión, trabajo, perseverancia... Son muchos los factores que hay que combinar para construir una realidad como ésta, que tiene ya 60 años de vida. Para conseguir una cosa siempre hacen falta, al menos, otras tres: querer, saber y tener medios. También es importante acompañar bien las aspiraciones con las posibilidades.

*¿Qué papel juega la diversificación en su negocio?*

Un papel clave. En este contexto de turbulencia global que vivimos a todos los niveles (político, social, económico...) no todos los países ni todos los sectores están en el mismo nivel. La diversificación, enfocada de una manera ordenada y correcta, nos permite crecer diferenciando lo bueno de lo regular y de lo malo. Siempre hay elementos exógenos, que no dependen de nosotros y que hay que aceptar como vengan. Pero la mayor parte de la

gestión depende de variables endógenas, fruto de nuestras propias decisiones. Es ahí donde hay que tener un fuerte espíritu de mejora y superación y ser competitivo. Aunque algunos lo ven como «un invento del demonio», para mí la competitividad es algo muy positivo, porque permite a la persona poner en valor sus talentos.

*¿Cuándo se inició la actual relación profesional entre Grupo Fuertes y MAPFRE?*

Fue en 2005. Llevamos ya ocho años de viaje conjunto. En este tiempo nos hemos sentido muy satisfechos con la eficiencia y la profesionalidad que MAPFRE ha tenido siempre con nosotros. Fue clave su actuación a raíz del gran incendio que sufrimos en nuestras instala-

*«La competitividad es algo muy positivo, porque permite a la persona poner en valor sus talentos»*



ciones en el año 2010. Normalmente las compañías aseguradoras son muy cordiales a la hora de cobrar las primas, pero cuando realmente tienen que responder no todas dan la talla ni ofrecen soluciones de una manera tan rápida y tan seria. Sólo tengo palabras de elogio. Yo soy un gran «vendedor» de MAPFRE. Cada vez que me preguntan siempre digo que estamos muy satisfechos con la compañía, con la que tenemos asegurado prácticamente la totalidad de nuestros riesgos: vehículos, incendios, responsabilidad civil, crédito...

*¿Qué factores impulsaron esta elección?*

Fundamentalmente, el prestigio de vuestra multinacional y el consejo de nuestro bróker. La información que recogimos antes de tomar esta decisión nos dio totales garantías para poder confiar en MAPFRE, que es, para nosotros, una compañía de gran solvencia técnica y económica, con capacidad para asegurar cualquier actividad, con implantación mundial y que posee flexibilidad para adaptarse perfectamente a las necesidades de sus clientes.

*¿Cuáles son los principales riesgos a los que se enfrenta Grupo Fuertes y cómo los cubren?*

Aunque tenemos 60 años de historia, en la última década hemos profundizado en

nuestra expansión internacional, especialmente con ElPozo como empresa más significativa del *holding*. Es ahí donde tenemos que trabajar por ganar cuota de mercado, no sólo para tener más ingresos sino también para aportar nuevos valores. Estamos abiertos a potenciar nuestras empresas en el exterior, con las dificultades que ello entraña. Somos una empresa muy conservadora en ese sentido. Nos gusta tener cubiertos todos nuestros riesgos.

*¿Cuáles son mercados más activos y los de mayor crecimiento para su compañía?*

En la expansión internacional hay que mirar el mundo entero, pero Asia es, sin duda, una de las principales zonas en desarrollo. Eso no quiere decir que nos olvidemos de Europa. Cuando una empresa estudia su expansión depende mucho de su sector para escoger un país, pero de entrada no puede limitar el terreno.

*Frente a los que buscan obtener beneficios de manera rápida, su modus operandi se basa en la reinversión.*

Llevamos seis décadas reinvertiendo en aquello que daba rentabilidad. Lo que hemos hecho es aplicar el sentido común y huir de lo cómodo. Pero para una opción de este tipo hay que tener vocación, sacrificarse, creer en la mejora constante, apostar por la innovación como factor indispensable para el crecimiento... No es lo más fácil. La pereza a la hora de tomar este tipo de decisiones hace que muchas posibilidades no se pongan en valor. Nosotros hemos vencido a la pereza física y psíquica con el fármaco de la ilusión, y a la emocional con el de la pasión, que nos hace estar siempre activos.



**«Hemos vencido a la pereza física y psíquica con el fármaco de la ilusión, y a la emocional con el de la pasión, que nos hace estar siempre activos»**

## PERFIL

Nacido en junio de 1940 en Alhama de Murcia, para Tomás Fuertes «la fórmula del éxito en el mundo de la empresa y en la vida es querer y tener medios, pero, sobre todo, tener ilusión». Eso es algo que a él no le ha faltado desde que, siendo muy joven, entrara de lleno en lo que considera su verdadera pasión: el trabajo. Sus primeros pasos los dio a la vera de su padre, Antonio, «el del Pozo», que tenía una pequeña carnicería en la plaza del Pozo Concejil en su localidad natal. Más de 50 años después, el humilde proyecto familiar ha ido evolucionando hasta configurarse en lo que es hoy, un *holding* empresarial que concluyó el pasado ejercicio con una facturación de 1.191 millones de euros. Entre los múltiples reconocimientos con los que ha sido distinguido a lo largo de su carrera, Tomás Fuertes fue condecorado por el Gobierno de España en 2011 con la Medalla de Oro al Mérito en el Trabajo y este mismo año ha recibido la Medalla de Oro de la Región de Murcia.

*En un contexto de crisis, la plantilla de su grupo ha seguido creciendo (un 2,8 por ciento en 2012). ¿Es de los que ve los tiempos difíciles como tiempos de oportunidades?*

La crisis es, sin duda, mala para la sociedad. Pero, en cierto modo, sirve para depurar la competencia y nos permite sacar conclusiones positivas. Nosotros siempre hemos tratado de ser una empresa sólida y estable. Como nuestro desarrollo es prudente lo hemos asimilado bien. Eso nos ha permitido mante-

ner nuestra apuesta firme por el equipo humano.

*¿Cuál es el valor añadido de Grupo Fuertes?*

Hay una cosa fundamental en la que nos diferenciamos de la competencia. Tenemos una cadena de empresas que se complementan entre sí cubriendo todo el ciclo de nuestra producción. Así, a la vez que garantizamos la trazabilidad y la excelencia en nuestro trabajo, podemos reducir costes al minimizar la intervención de intermediarios en el proceso.

*¿Es cierto que no concibe su trabajo como tal?*

La palabra trabajo implica un esfuerzo, cuando no lo sientes como tal se trata de diversión. Eso es lo que me sucede a mí. Se trata de tener vocación. Ese es, sin duda, el gran éxito al que puede aspirar una persona: encontrarse con su vocación. Así sí salen todos los números en la empresa.

## Especialización y diversificación como claves del éxito



*Sede de ElPozo Alimentación, buque insignia de Grupo Fuertes, en Alhama de Murcia.*

**G**rupos Fuertes gestiona más de 20 compañías distribuidas por empresas que operan en diferentes sectores. El más importante para el *holding*, su núcleo de negocio, es el agroalimentario, *core business* del grupo y al que pertenecen, entre otras firmas, Agrifusa, dedicada a la agricultura; Cefusa, que opera en ganadería; Procavi, líder en España en producción de carne de pavo; Sediassa, con centros de fraccionamiento y preparación alimentario; Fripozo, de alimentos ultracongelados; Aquadeus, embotelladora y comercializadora de agua mineral natural; Bodegas Luzón, con Denominación de Origen Jumilla; Palancares Alimentación, dedicada a la elaboración de quesos y productos lácteos; y ElPozo Alimentación, la empresa que es buque insignia de todo el Grupo y que en la actualidad lidera el segmento salud en materia de cárnicos.

Al margen del sector agroalimentario, en el Área de Diversificación de Grupo Fuertes se engloban otras muchas compañías cuya actividad no forma parte propiamente del núcleo de alimentación. Dentro de esta área existen empresas totalmente gestionadas por el *holding*, otras que lo son en su mayoría y algunas, tanto cotizadas como no, en las que el Grupo tiene participaciones financieras minoritarias.

En las empresas gestionadas destaca Profusa, dedicada a la promoción de viviendas y gestión de suelo, que opera, fun-

damentalmente en el sureste español. En otro sector en auge, el petroquímico, el *holding* dispone de Aemedsa, uno de los líderes mundiales en el desarrollo, producción y comercialización de derivados del petróleo no energéticos. Los principales productos de esta compañía, ubicada en Cartagena, son los aceites blancos y los sulfonatos naturales del petróleo.

Además, el *holding* cuenta con compañías dedicadas a la gestión hotelera, como Vis Hoteles (con el hotel Albahia de Alicante) y Vis Apartamentos (con el *resort* Pueblo Acantilado Suites).

Todayres, especializada en la fabricación, distribución y venta de pavimentos de pasta blanca tradicional y de gres porcelánico técnico, es otra de las compañías que pertenecen al Área de Diversificación del *holding*. En el campo del ocio y el entretenimiento, Grupo Fuertes cuenta con Terra Natura Benidorm y Murcia, dos parques de animales de nueva generación que recrean fielmente hábitats naturales en los que conviven diversos ecosistemas y culturas.

Grupo Fuertes cuenta asimismo con la sociedad de capital riesgo Infu Capital, brazo de inversiones del *holding*, para gestionar las participaciones financieras del grupo en compañías no cotizadas que operan en sectores estratégicos para el mismo. Estas participaciones empresariales actualmente van desde el ocio a las telecomunicaciones pasando por las autopistas, el sector residencial, la I+D+i o la biotecnología. En lo relativo a las empresas cotizadas, destacan sus participaciones significativas en Sacyr y Campofrio Food Group.

Pero, sin duda, la empresa más importante, por facturación y número de empleados, es ElPozo Alimentación. El buque insignia del Grupo tiene una única sede, situada en el pueblo de Alhama de Murcia, desde la que exporta a 82 países.

ElPozo Alimentación ha conseguido sortear el actual contexto de crisis económica creciendo un 8 por ciento en ventas durante 2012 hasta alcanzar los 797 millones de euros el pasado ejercicio.