

El legado de Manuel Cuevas sigue vivo en el presente de Cugadis

En Sanlúcar de Barrameda, el apellido Cuevas se ha convertido en sinónimo de esfuerzo, continuidad y adaptación.

La historia de Cugadis (Cuevas Gálvez Distribución) es, ante todo, la historia de una familia que levantó un negocio desde la humildad y que, tras décadas de sacrificio, ha conseguido consolidarse como referente en el sector de la distribución de bebidas y alimentación en la provincia de Cádiz.

Al frente de la compañía está hoy Juan Carlos Cuevas, hijo del fundador, quien repasa con emoción los orígenes, los momentos más duros y las claves del presente y futuro de la empresa.

EL LEGADO DE UN PADRE LUCHADOR

El germen de Cugadis hay que buscarlo en los años cincuenta. “Mi padre empezó trabajando en Bodegas Barbadillo siendo apenas un chaval”, recuerda Cuevas. Procedente de una familia humilde, Manuel Cuevas soñaba con montar su propio negocio. Con ahorros y mucha determinación, adquirió una pequeña casa en la calle Comisario de Sanlúcar que pronto se convirtió en almacén y punto de partida de lo que después sería la empresa familiar.

Al principio, el negocio alterna la distribución de productos de alimentación con la actividad bodeguera, pero pronto el reparto de vinos y bebidas fue ganando peso. “Lo importante para él siempre fue la bodega, pero también supo ver que la distribución tenía recorrido”, explica su hijo. Aquel espíritu emprendedor marcó a la familia: “Lo primero que hizo fue sacar adelante a sus padres y a sus hermanos, porque venía de una situación muy dura. Ese sentido de la responsabilidad es lo que nos inculcó”. Hoy, la empresa es un referente en la distribución y mantiene también su actividad como bodega en estrecha colaboración, desde hace años, con Bodegas Lustau.

UNA SUCESIÓN MARCADA POR EL ESFUERZO

La vida, sin embargo, también trajo golpes inesperados. La muerte de la madre de Juan Carlos en 1992 y, más tarde, el fallecimiento de un tío muy vinculado a la empresa pusieron a prueba la continuidad del proyecto. “Nos quedamos jóvenes al frente del negocio. Yo era el menor de tres hermanos y apenas tenía 19 años cuando empecé a trabajar de lleno en la distribución”, recuerda.



Manuel Cuevas



Juan Carlos Cuevas

El fundador, consciente de que el relevo era inevitable, dejó el timón en manos de sus hijos. “Mi padre era muy trabajador, pero también desconfiaba de los grandes saltos. Le daba miedo crecer demasiado rápido. Nosotros vimos que había que arriesgar para consolidar la empresa”. A su fallecimiento, Juan Carlos y sus hermanos se encontraron ante el reto de profesionalizar la gestión y abrirse a nuevas oportunidades de mercado.

DE EMPRESA FAMILIAR A COMPAÑÍA PROFESIONALIZADA

A finales de los años noventa y principios de los 2000, Cugadis afrontó una profunda transformación. Juan Carlos se formó en escuelas de negocios y buscó asesoramiento externo. “No tenía estudios universitarios, pero sí la inquietud de aprender. Eso me permitió entender cómo funcionaban las grandes empresas y aplicar ese conocimiento aquí”.

El camino no estuvo exento de tensiones internas. “En las empresas familiares llega un momento en que las opiniones se multiplican a medida que lo hacen las generaciones y llega un momento en que resulta imposible avanzar así”. La solución llegó en 2019 con un acuerdo de salida pactada de sus hermanos, que permitió a Juan Carlos asu-

mir en solitario el liderazgo de la compañía. Apenas unos meses después, la pandemia obligaba a cerrar las puertas del negocio durante semanas. “Compré un fondo de comercio en Rota en marzo de 2020 y al día siguiente tuvimos que cerrar. Fueron momentos muy duros, pero decidí resistir y seguir adelante”, cuenta.

ADAPTACIÓN EN TIEMPOS DE INCERTIDUMBRE

La crisis sanitaria obligó a reinventarse. Cugadis apostó por digitalizar procesos, reforzar el servicio al cliente y optimizar la logística. “Nos dimos cuenta de que la clave estaba en dar tranquilidad al cliente. Que supiera que, en cualquier circunstancia, su pedido iba a llegar a tiempo”.

Hoy la compañía distribuye en cinco municipios —Sanlúcar, Rota, Chipiona, Trebujena y Jerez— con una flota de 20 camiones y un equipo que combina experiencia y juventud. “Invertimos en instalaciones modernas, en comedores, en espacios dignos para los trabajadores. Una persona pasa aquí gran parte de su vida y tiene que sentirse motivada, porque nuestro equipo es el principal activo que tenemos dentro de la empresa”, señala Cuevas, convencido de que la satisfacción interna repercute directamente en la fidelidad del cliente.

“Aquí el personal no es un número; es parte del proyecto. Si el equipo está bien, el cliente lo nota”

Juan Carlos Cuevas

Director general de Cugadis.

La compañía cuenta con 10.000 m² de instalaciones desde las que distribuye en cinco municipios —Sanlúcar, Rota, Chipiona, Trebujena y Jerez— con una flota de 20 camiones

VALORES DIFERENCIALES EN UN MERCADO COMPETITIVO

La distribución de bebidas y alimentación es un sector altamente competitivo, donde el precio suele marcar la pauta. Cuevas, sin embargo, defiende otra estrategia: “No competimos en ser los más baratos. Nuestro valor está en

la imagen, el servicio y la atención personalizada. Una empresa puede vender más barato, pero no dar el mismo servicio”. Ese modelo, asegura, es el que les permite mantener clientes fieles incluso frente a grandes multinacionales. “Las marcas con las que trabajamos confían en que cuidamos sus productos y su imagen. No somos meros intermediarios; nos implicamos en hacer crecer la marca en nuestro territorio”.

MIRANDO AL FUTURO

El director general de Cugadis es consciente de que los próximos años traerán nuevos retos. “El consumo tiende a la baja y la concentración de empresas en el sector es inevitable. Nosotros tendremos que adherirnos a más municipios y buscar alianzas estratégicas”. En efecto, la más significativa de ellas se produjo en 2015, cuando la empresa firmó un contrato con la multinacional Heineken que supuso la participación del grupo en la firma y un impulso a su expansión comercial.

Aun así, mantiene el optimismo y la convicción de que los valores familiares siguen siendo un motor diferencial. “Mi padre siempre decía que había que trabajar, sacrificarse y no rendirse. Eso es lo que nos ha traído hasta aquí. Yo disfruto de lo que hago cada día y mi objetivo es mantener este legado, hacerlo crecer sin perder nuestra esencia”.

En la sede de Cugadis, un cartel recuerda a Manuel Cuevas, el fundador. “Para mí, el mayor reconocimiento no es económico, sino haber podido dedicarle a mi padre la Insignia de Oro de la ciudad que el Ayuntamiento de Sanlúcar nos concedió en 2023. Él nos enseñó el camino y cada paso que damos es un homenaje a su esfuerzo”.

Con más de medio siglo de historia a sus espaldas, la empresa se prepara para seguir escribiendo nuevas páginas. “La vida no es solo dinero, también es satisfacción. Mi reto es que lo que creó mi padre siga vivo y que, pase lo que pase, Cugadis continúe siendo un referente en la distribución en Andalucía”, concluye Juan Carlos Cuevas.