

Ponte Vella resiste a la crisis y mantiene los 4,5 millones de visitantes cada año

El relevo en la dirección busca fidelizar la clientela y aumentar las ventas

RUBÉN NÓVOA
OURENSE / LA VOZ

Con una década a sus espaldas, el Centro Comercial Ponte Vella de Ourense logra mantener el tipo en plena crisis económica. Con una clientela fidelizada y una ubicación óptima, la gran superficie comercial de la ciudad mantiene estable el índice de visitantes con 4,5 millones de clientes que pasan por sus instalaciones cada año. Pese a esa solidez en las cifras desde hace cuatro años, los propietarios admiten que la crisis ha propiciado una pequeña caída en las ventas. «Cuando la situación mejora estamos convencidos de que los clientes vendrán con más ilusión de consumo. Lo importante es que siguen siendo fieles», indicó Pedro Rodríguez, administrador del Ponte Vella.

En la misma línea de optimismo se expresó el presidente de la comunidad de Propietarios, Jorge Bermello, durante la presentación del nuevo gerente, Abraham Cano, que asume las riendas del recinto en lugar de Marcos Ramos. «Siempre tuvimos muy claro que quería-

mos un centro comercial urbano. Hubiera sido más fácil para nosotros hacerlo lejos de la ciudad, pero no queríamos perjudicar al comercio local», explicó Bermello sobre los inicios empresariales de Ucosa.

El parking

Uno de los valores añadidos con los que cuenta Ponte Vella es su aparcamiento. Las dificultades para encontrar una plaza en las inmediaciones hace que sean muchos los ourensanos que utilizan este parking para hacer sus compras en Ponte Vella, pero también en otros comercios. Eso hace, según los gestores, que cada año sea utilizado por 850.000 conductores.

Ponte Vella se asienta sobre una superficie de 58.000 metros cuadrados construidos y 21.000 de zona comercial. En la actualidad, el centenar de locales se reparten en 84 establecimientos que están ocupados casi al 100 %, y que se reparten en tres plantas con zonas de ocio, restauración y comercio. «Es un motor de progreso y bienestar para Ourense», concluyó Pedro Rodríguez.



Pedro Rodríguez (izquierda) y Jorge Bermello (centro) presentaron al nuevo gerente de Ponte Vella. PILI PROL

ABRAHAM CANO GERENTE DEL CENTRO COMERCIAL PONTE VELLA

«Aunque llegue a la ciudad de Ourense nueva competencia no estamos asustados»

Abraham Cano (Madrid, 1972) asume la dirección del Centro Comercial Ponte Vella. En su currículum se incluyen experiencias en recintos similares en Madrid o Pontevedra. Asegura que el ourensano es un espacio privilegiado al sortear con éxito la crisis en un sector en el que abundan los locales con persianas bajadas.

—Con los tiempos que corren hay que ser realista y tratar de mantener el número de visitantes. Una de las cosas que vamos a intentar potenciar es el aparcamiento para incrementar los ingresos económicos. No podemos descuidar a los clientes que vienen en coche.



Abraham Cano destaca el gran número de actividades que se hacen en Ponte Vella.

—¿Cómo valora la actual oferta comercial de Ponte Vella?

—El mix comercial es una de las cosas que más me ha sorprendido. Tiene una locomotora como es Gadis, la oferta de restauración es buena y la de moda también.

—¿Cuál es el secreto para sortear la crisis actual?

—Es un centro muy accesible, tanto en coche como andando. Siempre se pensó en un espa-

cio urbano y eso hace que sea muy reconocido por los vecinos, y que se haya convertido en un dinamizador del comercio en la zona.

—En Ourense está pendiente la implantación de nuevas grandes superficies, ¿les preocupa la llegada de competencia?

—Siempre estás expuesto a que haya nueva competencia. Nosotros tratamos de mejorar y seguir en la línea del buen trabajo y de ser potentes comercialmente pensando en nuevos servicios que se pueden ir ofertando. Aunque llegue a Ourense una nueva competencia fuerte nosotros no estamos asustados en ese sentido.

ARTUR YUSTE NUEVO SECRETARIO DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DEL POLÍGONO DE SAN CIBRAO

«En el 2012 empezaremos a ver la luz al final del túnel de la crisis»

R. NÓVOA OURENSE / LA VOZ

Artur Yuste (Lleida, 1979) es un empresario acostumbrado a los retos difíciles. En el 2010 tuvo la compleja tarea de asumir la dirección del grupo Cuevas tras el fallecimiento de Manuel Rodríguez de la Fuente. Un par de años después se encuentra ante la misión de suplir a César Alberte, que se jubila tras más de veinte años en la secretaría de la asociación de empresarios del polígono de San Cibrao. Llega con un mensaje positivo y dispuesto a aportar su granito de arena en la directiva empresarial para que el área industrial de referencia mejore su estatus.

—¿Cómo afronta la misión de

sustituir a César Alberte en la asociación de San Cibrao?

—El antiguo secretario dejó el listón muy alto, por eso el primer reto es asumir el puesto con ese legado, algo que no es fácil. En segundo lugar, llegó con la intención de ser cooperativo y positivo para cumplir con el plan estratégico que define el propio presidente, y que es nuestro gran reto. Hablamos de la gestión de residuos, del acceso a la A-52 o de humanizar el polígono.

—¿En qué estado de salud se encuentra el polígono?

—El estado de salud es muy bueno. Es un polígono que tiene 8.000 trabajadores diarios con una carga de trabajo en las



Yuste dirige Cuevas. M. VILLAR

empresas muy importante. Sin embargo, todo polígono necesita de un mantenimiento continuo y ese es nuestro objetivo.

—¿Aguantan las empresas el tipo con la que está cayendo?

—Los empresarios llevamos aguantando el tipo muchos años, demasiados quizás. Desde el 2008 que empezó a complicarse la situación ha ido mermando a todos. El empresario es un luchador nato y tiene que aguantar hasta que no pueda más. Yo soy muy positivo y creo que en el 2012 vamos a empezar a ver la luz al final del túnel para en el 2013 estar ya fuera de él.

—¿Qué ambiente se vive en el polígono en estos días previos a la huelga general?

—El ambiente está enrarecido. Es una reivindicación de los trabajadores que entiendo luchen

por sus derechos, pero eso no convierte a la protesta en una forma de anular a las empresas o de hacerles más daño.

—¿En qué momento está el grupo Cuevas que usted dirige?

—Hace aproximadamente dos años el grupo perdió a su director general, Manuel Rodríguez de la Fuente. Eso hizo que entrara en unos meses complicados. Fue un golpe duro. De golpe y porrazo te encuentras con que el director desaparece con todos los proyectos que llevaba en su cabeza. Hemos conseguido estabilizar, pese a todo, el grupo y que los proyectos de Manuel se consolidaran y encima crear unos nuevos que dan vida a más de 400 personas cada año.

OURENSE

PERSONAJE DEL DÍA

ABRAHAM CANO CASTRO

Nuevo director gerente de Ponte Vella Centro Comercial y Ocio

“APOSTAMOS POR LAS ACTIVIDADES QUE DINAMICEN OURENSE”

A.CHAO.OURENSE
achao@laregion.net

PERFIL

Nombre

Abraham Cano Castro

Lugar nacimiento

Madrid

Titulación

Licenciado en Administración de Empresas

Cargo

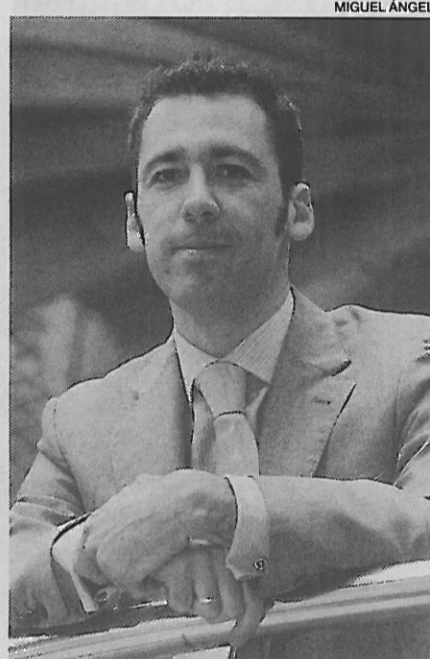
Director gerente de Ponte Vella Centro Comercial y Ocio

Pedro Rodríguez, administrador del Centro Comercial Ponte Vella, y Jorge Bermello, presidente de la Comunidad de Propietarios, presentaron ayer al nuevo director gerente del centro, Abraham Castro Cano. A sus 38 años cuenta ya con un nutrido curriculum. Ahora, continuará su carrera en Ourense. Aunque su ciudad natal es Madrid, asegura sentirse muy gallego.

Su experiencia lo avala ante este nuevo puesto.

Mi carrera se ha movido principalmente entre dos grandes sectores, la distribución y la gerencia. He sido director de una tienda Decathlon, además de participar en la apertura del centro comercial Príncipe Pío de Madrid o de trabajar en la gerencia de grandes superficies tanto en Pontevedra como en Madrid.

¿Afronta como un reto asumir la gerencia del Centro Comercial Ponte Vella?



Abraham Cano Castro.

La verdad es que estoy muy contento con esta nueva etapa. Siempre me ha gustado el espíritu de servicio al cliente y Ponte Vella se ha convertido en un referente para la ciudad. Es un motor del comercio, un impulso para Ourense además de un lugar dinámico que tiene en cuenta a la gente y al comercio.

Pero no son tiempos fáciles para la economía.

Somos conscientes de la situación comercial que se vive actualmente. Sin embargo, nosotros mantenemos la misma afluencia desde hace cinco años, con lo cual nos encontramos en una buena posición. Esto nos llena de ánimo y energía

para continuar haciendo las cosas tan bien como se llevan haciendo hasta ahora. Por mi parte, estaré encantado de aportar mi experiencia a este centro que es realmente un referente.

¿Cuáles son las fortalezas que le permiten a Ponte Vella mantenerse así de estable?

Por un lado, que se trata de un centro comercial urbano, a diferencia de otros que se han situado fuera de la ciudad y que también han tenido éxito en su momento. Pero ahora es un beneficio para la afluencia de clientes estar a mano. También cuenta con un importante aparcamiento, que presta servicios tanto para los que van a comprar como a los que realizan otras gestiones.

¿La actividad cultural y de ocio también es una prioridad?

Existe un plan de marketing y animación muy desarrollado con el que se le da apoyo a diferentes actividades. Ahora mismo, por ejemplo, un grupo de "palilleiras" está demostrando su buen hacer. Apostamos por todas las actividades que dinamicen Ourense. Y esta es la línea a seguir, que Ponte Vella continúe siendo un motor comercial y de actividad en la ciudad y para ello, estamos encantados de incluir todas estas actividades. ■

Los empresarios de San Cibrao designan a Yuste como secretario

REDACCIÓN.OURENSE
local@laregion.net

La junta directiva de la Asociación de empresarios del Polígono de San Cibrao designó a Artur Yuste, director general del Grupo Cuevas, como secretario de la organización empresarial, cargo en el que sustituye al empresario César Alberte.

Yuste se incorporó como vocal a la directiva de la asociación en diciembre de 2010, asumiendo la representación de la empresa Cuevas (de la que es gerente) y en sustitución de Manuel Rodríguez de la Fuente.

El nuevo secretario asume esta responsabilidad en un momento muy importante para la asociación, ya que el área industrial afronta importantes retos, entre ellos la mejora de comunicaciones (en particular, la construcción del acceso directo a la A-52), la gestión de residuos (con construcción de la planta de transferencia) y la puesta en marcha del plan integral de gestión de aguas residuales, que abarca medidas técnicas, legales y de concienciación para garantizar el respeto ambiental de las empresas.

Por su parte, César Alberte deja el puesto de secretario con motivo de su jubilación, previs-



Artur Yuste.

LA MEJORA DE LAS CONEXIONES Y LA GESTIÓN DE RESIDUOS SON LAS PRIORIDADES DE LA ENTIDAD EMPRESARIAL

ta para el próximo 31 de marzo. Alberte llevaba de 20 años ejerciendo dicha responsabilidad en la asociación empresarial. En su trayectoria profesional trabajó en varias empresas del Polígono, entre las que se incluyen Citroën, Sommer Allibert, Faurecia Automotive y T-Solar. ■

Breve

Más de 30 marcas expondrán en el salón de automóvil

"Ourensemotor 2012" abre sus puertas hoy y durante todo el fin de semana en Expourense para mostrar las últimas novedades del sector automovilístico, como son los coches eléc-

tricos o las nuevas furgonetas y vehículos de transporte ligero. Los más de 10.000 metros cuadrados de exposición reunirán modelos de más de 30 casas. También se mostrarán coches y motos clásicas. Los más pequeños podrán disfrutar de una zona de ocio con scalextric y minigolf. Los días 30, 31 de marzo y 1 de abril, en este mismo escenario, tendrá lugar Ourensemotor Ocasión, donde se ofrecerán vehículos seminuevos, kilómetro cero o de gerencia. ■

EXCLUSIVO
SUSCRIPTORES

PRESS CLUB La Región

Suscríbase a La Región

- Descuento de un 20,05 %
- Reparto gratis a su domicilio
- Condiciones especiales en promociones
- Disfrute de los beneficios PRESS CLUB

988 60 40 76 - 902 15 49 32

LE INVITA AL FÚTBOL

C.D. OURENSE C.D. AS PONTES

Partido de Liga de la 3ª División

REGALAMOS 40 ENTRADAS

Domingo, 25 de marzo a las 17:30 horas en el Estadio Municipal de O Couto

(2 invitaciones por suscriptor, por riguroso orden de llamada). Reserve su invitación en el Teléfono de Atención al Cliente de lunes a viernes en horario de 09:00 a 14:00 horas y de 16:00 a 19:00 horas. 2 invitaciones por suscriptor. Hasta fin de existencias.

