



Gustavo González y llegada de supermercados Cugat a Europa: “Existe un plan inicial de cuatro salas en Cataluña”

■ El empresario habló con DF sobre sus planes de internacionalización. “Hoy, con la tercera generación de la familia estudiando en Europa, existe una visión clara de continuidad y desarrollo de los negocios familiares”, dijo.

POR J. TRONCOSO OSTORNOL

Escribió un libro que narra su historia familiar y en los negocios: lo tituló *Sueños hechos realidad: el emprendedor de Pichidegua*, donde da cuenta de sus orígenes, cómo partió en el mundo empresarial, los desafíos que ha enfrentado y los que se ha trazado hacia el futuro. Pese a esto, Gustavo González Cugat es de pocas entrevistas. Ahora, hizo una excepción para contar parte del plan de internacionalización de su cadena Supermercados Cugat, que partió en Pichidegua, Región de O'Higgins, y en las próximas semanas debutará en Europa, concretamente, en la localidad de Vilablareix, Cataluña.

“La llegada a España comienza con el desembarco de dos de mis hijas a Barcelona y el inicio de actividades comerciales que permitieron importar diversos productos de España y Europa en general para nuestros supermercados en Chile. Este intercambio comercial motivó expandir nuestro negocio principal de supermercados a Cataluña, obviamente motivado a la vez por las raíces Catalanas de Cugat”, destacó el empresario, quien partió en el mundo de los negocios a muy temprana edad, ayudando a sus padres en el primer negocio de la familia, un local que se encontraba en su casa paterna, en la localidad de Mal Paso, Región de O'Higgins.

Tras contraer matrimonio con Silvia Valdés Ovalle se independizó y entró en el mundo de los supermercados en 1976, con un primer local en Pichidegua. De nombre le puso su apellido materno, de origen catalán. Hoy, Gustavo González Cugat opera 17 locales en Chile, repartidos entre Buin, Región Metropolitana, y Puerto Montt, en Los Lagos.

La mayoría de los empresarios supermercadistas de su generación aceptó las millonarias ofertas de las grandes compañías: Francisco Javier Errázuriz vendió Unimarc, Enrique Bravo hizo lo propio con Bryc, Juan Carlos Bayelle enajenó la cadena Bigger y Francisco Leyton la firma San Francisco a Falabella.

Horst Paulmann, el fallecido empresario dueño de los Jumbo,

entró a otra liga y, hoy, sus hijos controlan Cencosud, que tiene operaciones supermercadistas y de centros comerciales repartidas por Sudamérica y Estados Unidos.

La oferta

La familia González Valdés tiene planes de crecer a nivel local (tener presencia de Arica a Punta Arenas es su objetivo) y en el extranjero.

De hecho, desde hace más de cinco años que Gustavo González buscaba su internacionalización, específicamente en Cataluña, y su plan comenzó a ver la luz hace algunas semanas, con el inicio de la construcción del primer supermercado de casi 5 mil metros cuadrados en un terreno en Vilablareix.

Esta localidad es vecina de la ciudad de Girona (que cuenta con una población de más de 100 mil habitantes) y está a unos 100 kilómetros de Barcelona, capital de Cataluña.

“Existe un plan inicial de cuatro salas en Cataluña”, sostuvo González.

Y añadió: “Por ahora estamos en la fase de construcción y habilitación de la primera sala de venta en Vilablareix, Girona. Evaluaremos la rentabilidad de este primer proyecto y cómo adaptamos nuestro modelo negocio que considerara mucho producto importado desde Chile y otras partes del mundo para diferenciarnos. Una vez con los resultados en la mano, tomaremos las definiciones futuras del plan de expansión”.

Cugat debutará en España en una industria de los supermercados que es extremadamente competitiva: es considerada como una de las más dinámicas de Europa debido a su fragmentación y la fuerte presencia de actores locales, regionales y multinacionales.

El formato de tienda pequeña es el que más ha crecido en los últimos años en la península ibérica, frente al declive de los grandes



“El regreso a la tierra de nuestros ancestros representa no solo una conexión con nuestras raíces y nuestra historia familiar, sino también una oportunidad de proyectar el legado hacia el futuro”, afirmó.

hipermercados. A esto se suma el fuerte crecimiento de las marcas propias, que ha sido usado por las compañías como una estrategia para fidelizar al cliente en un contexto inflacionario.

Precisamente, Cugat, una de las cadenas regionales más importantes de Chile, ha desarrollado una estrategia a nivel local que apunta a tener precios competitivos, que es lo que buscará replicar en Europa. Pero no solo en los segmentos de abarrotes e higiene: ha potenciado de manera relevante la línea de vestuario y hogar.

El trust

La cadena valenciana Mercadona lidera la industria supermercadista en Cataluña, con una participación de mercado del 14,4%, seguida de líderes regionales como Condis Supermercats (10,3%) y Bon Preu (9,8%).

Según medios locales, en el mercado de la distribución alimentaria minorista en Girona operan unas 24 cadenas de distribución y 20 pequeñas empresas independientes, que a finales de 2025 reunían un total de 577 establecimientos con más de 344 mil m2 de salas de venta.

“El regreso a la tierra de nuestros ancestros representa no solo una conexión con nuestras raíces y nuestra historia familiar, sino también una oportunidad de proyectar el legado hacia el futuro”, dijo González sobre su recada comercial en Cataluña. Y destacó: “Hoy, con la tercera generación de la familia estudiando en Europa, existe una visión clara de continuidad y desarrollo de los negocios familiares. En ese contexto, el plan contempla la implementación de un trust, con el propósito de resguardar, ordenar y mantener el legado de la compañía para las futuras generaciones”.

González mantiene una estrecha relación con la fe que profesa, ya que es el presidente de la Fundación Ministerio Espíritu y Palabra, organización evangélica de la Región de O'Higgins.

En octubre de 2016, esta entidad participó en la apertura de la primera catedral evangélica de Rancagua. Además, junto a uno de sus supermercados Cugat en esa ciudad, el empresario levantó la llamada Iglesia Cristales Colores.

El empresario también busca seguir expandiendo sus inversiones. Para esto, lanzó Business Lab Cugat, definido como un laboratorio de negocios, donde busca generar encuentros comerciales para las cinco áreas del grupo Cugat: supermercados, transporte, agrícola, construcción e inmobiliaria.