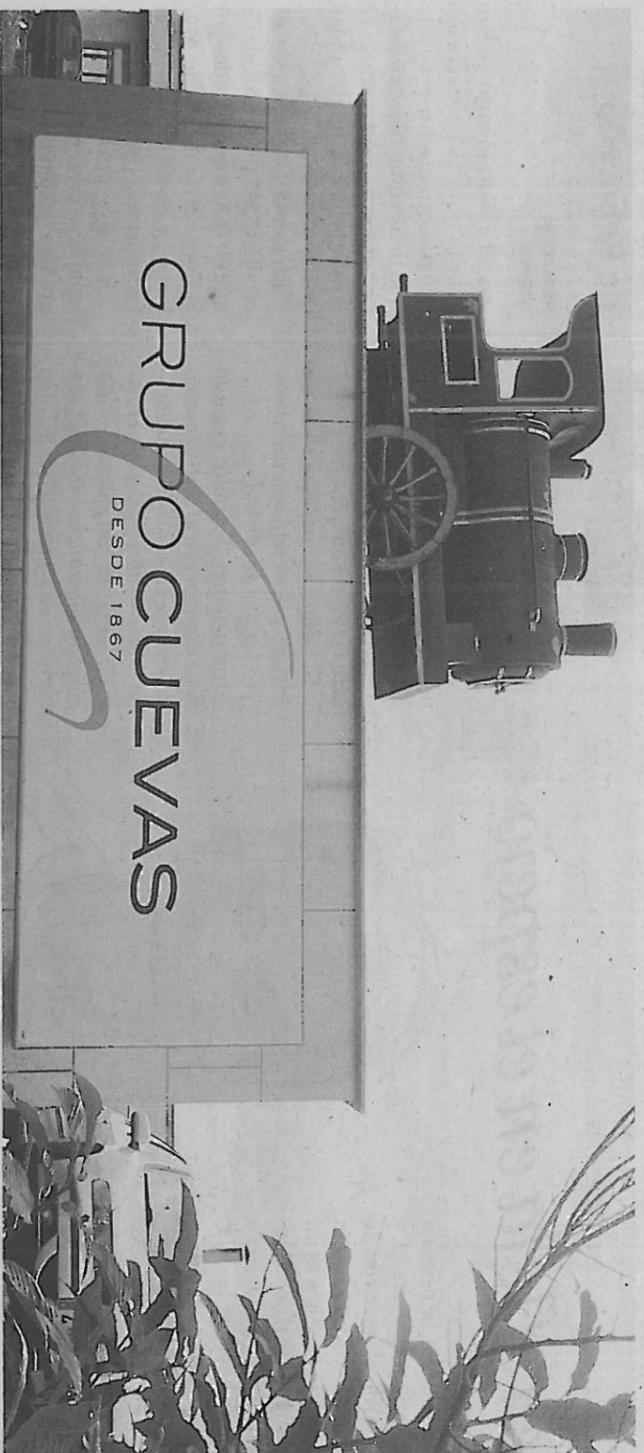


## OURENSE

VALOR AÑADIDO OURENSANO



Las instalaciones del Grupo Cuevas en San Cibrao procesan anualmente entre 500 y 700 toneladas de castañas.



Mayte González

## LOS DATOS

- Año de fundación**  
La sociedad se creó en 1980.
- Plantilla:**  
33 trabajadores, aunque en la campaña de la castaña puede llegar al centenar.
- Ventas:**  
Unos dos millones de euros
- Exportación:**  
El 30% de la producción se vende en el exterior, en un total de 26 países.
- Producción:**  
La planta ourensana procesa casi 700 toneladas al año.

# La empresa prevé lanzar una línea de alimentación infantil

La firma del marron glâce investiga cómo sacar nuevas posibilidades y rentabilidad a la castaña

ANTONIO NESPHEREIRA  
OURENSE

■ La materia gris en las empresas debe estar en permanente ebullición para partir proyectos con acotado en el mercado. La castaña, aquel producto con relativo valor tanto en la dieta como en la economía ourensana, está dando importantes réditos al Grupo Cuevas, sobre todo en imagen y posición de marca. Tanto es así que una de sus sociedades, Cuevas y Cía, ha hecho del marron gláce un producto cercano al lujo. Esta sociedad sigue apostando por la innovación y entre sus proyectos inmediatos sitúa ampliar su gama de productos. Mayte González, gerente de Cuevas y Cía, después de enfatizar que "la castaña es un producto con grandes propiedades nutricionales por descubrir", avanza el proyecto en el que están trabajando: "Entre los nuevos productos está la alimentación infantil, porque se pueden hacer productos parecidos a los que se hacen con los cereales", base de la dieta de muchos niños. Este propósito está en estos momentos en fase de "exploración", pero con firme determinación de convertirlo en realidad. Se trataría de usar la castaña como elemento base o complemento de otros que se usan en la alimentación infantil.

Cuevas y Cía está trabajando en esta dirección, pero también en otras como la salida al merca-

A LA VUELTA DE DOS AÑOS ESTADOS UNIDOS SERÁ EL PAÍS CON MAYOR POTENCIAL DE CRECIMIENTO EN LAS EXPORTACIONES DE CUEVAS Y CÍA

do de una salsa más con base de castaña. Las nuevas etiquetas ayudarán a mejorar la posición de la empresa sobre todo en el mercado internacional. También aquí quieren poner otra pica: Estados Unidos será el país con mayor potencial para acoger los productos de la firma ourensana. De momento "hay contactos con distribuidores y en plazo de dos o tres años podemos hacer cosas importantes allí", dice la gerente.

## MERCADOS

Los productos de esta firma ourensana se pueden localizar en 26 países, entre los que se encuentran algunos de América Latina, "pero sobre todo los países árabes porque los productos dulces están allí muy integrados en sus hábitos culinarios", según destaca Mayte González. Otros mercados como los de Japón, Rusia o Israel se han reforzado, aunque el europeo es más complicado "porque hay más competencia", dice la gerente. La ex-

portación ha sido uno de los puntos del crecimiento hasta el punto de suponer el 30% del volumen total de ventas. Cuevas y Cía lidera el mercado español en su sector y prevé cerrar este año con un crecimiento del 7%, superando los dos millones de euros en ventas. Próxima anualmente entre 500 y 700 toneladas de castaña y en la planta de San Cibrao trabaja una plantilla media de 33 personas, pero en plena campaña, como la actual, los contratos laborales benefician a 95 personas.

Parte del éxito de los productos

elaborados por la marca está en la capacidad para innovar y llevar al mercado productos que han pasado previamente por un complejo sistema de concepción. Mayte González detalla que la empresa cuenta con un equipo importante de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i), "pero también externalizamos algunos servicios y colaboramos con laboratorios y centros tecnológicos".

Todo para seguir investigando y sacar todo el partido a la castaña, un producto "que tiene una versatilidad inmensa, que encaja per-

## “En Ourense tenemos las mejores variedades y las más apreciadas”

El dato es incontestable: en Galicia se produce el 60% de las castañas españolas y, encajado en esa cifra, el 70% se ubica en Ourense. Mayte González, a este respecto, es muy clara: "Aquí tenemos las mejores variedades del país y las más apreciadas del resto de Europa". Sin embargo, el brillo del dato no debe ocultar otra realidad. Parte de los castaños han sufrido plagas, los montes están abandonados y tampoco muchos productores aplican criterios de

rentabilidad para que la castaña sea también un producto con recorrido económico. Según la gerente de Cuevas y Cía se necesita una superficie de mínima de cuatro hectáreas para que rinda cada una de ellas unos 6.000 euros por cosecha. La creación en el año 2010 de la Indicación Geográfica ha supuesto un espaldarazo a la normalización de la producción con parámetros homogéneos de calidad. Los productores tienen ahora nuevas ayudas para plantar

castaños y mejorar sus producciones. La gerente de Cuevas recuerda que "la industria necesita tener calidad en la materia prima porque en una misma planta-ción podemos encontrar cinco o seis variedades distintas y necesitamos variedades homogéneas". Partiendo de este análisis, la responsable de la empresa lanza una seria advertencia a los productores: "Las plantaciones tradicionales ya no cumplen las expectativas de la industria". ■