

Pepe Rodríguez Rey



“El marron glacé es hacer de un producto una obra de arte, pero yo haría sopa de mil cosas con castaña ¡y la comercializaría!”

“En los colegios deberían enseñarnos a alimentarnos, comemos muy mal, los políticos deberían verlo”



Grupo Cuevas alimenta el futuro con el poder de su siglo y medio de historia

Artur Yuste

“El afecto, el esfuerzo y la humildad nos han traído hasta aquí, y nos seguirán marcando el rumbo 150 años más”

Las dos estrellas ourensanas del UNIVERSO MICHELIN



Restaurante NOVA, (en Ourense).
Julio Sotomayor y Daniel Guzmán (Ourense).



Restaurante Lúa, (en Madrid).
Manuel Domínguez (O Carballiño)

Una historia que comenzó en 1867. Tres siglos y cuatro generaciones de la familia De las Cuevas han forjado el espíritu de este grupo empresarial netamente ourensano que está presente en toda Galicia con una amplia red de supermercados y cash and carry, su propia plataforma mayorista de vegetales frescos, Frunatur, con la distribución en exclusiva de la marca Ford para toda la provincia de Ourense (Tomóvil), y en España y otros 32 países del mundo con su marca más internacional: el Marron Glacé. 2017 ha sido, sin duda, el año de Grupo Cuevas. Y lo ha sido por muchos motivos. Porque sólo un puña-

do de empresas en este país han soplado las 150 velas y de la forma que Cuevas lo ha hecho este año: acariciando la cifra de los 100 millones de euros de facturación, alcanzando récords históricos de empleo, registrando el número de más de 20.000 clientes fidelizados a sus puntos de venta, apostando por el crecimiento y el desarrollo del rural mediante un ambicioso plan de expansión en Galicia de la enseña internacional Spar Express, y todo ello, manteniéndose fieles a su espíritu original y dando continuidad a un viaje que se inició con el primer paso valiente, hace 150 años, de un joven emprendedor.

Un viaje que se inició con el primer paso valiente de un joven emprendedor en 1867



“Cumplimos 150 años. Desde 1867 nuestros proyectos crean vínculos y forjan sentimientos con el territorio. Eso debe ser el Grupo Cuevas, al margen de los números”

“Me siento orgulloso de mis compañeros, de esos momentos en los que conseguimos hacerle la vida un poco más agradable a quienes tenemos cerca”

Artur Yuste
director general

“El Grupo Cuevas es un largo

camino de ida”

Brenan Expósito

Las tiendas del Grupo Cuevas registran un nivel de fidelización muy por encima del promedio del sector alimentario. Más de veinte mil familias está ahí. Ese dato proyectado les permitiría -por ejemplo- gobernar el ayuntamiento ourensano con gran facilidad.

No hay ni la más mínima relación entre ambas cosas. Sí es cierto que estamos muy contentos con los datos de fidelización, pero nos interesan mucho más las personas que las estadísticas, y mucho más los hechos que las interpretaciones interesadas, de cualquier tipo que sean. Una de las razones que nos han permitido cumplir 150 años, que no es fácil, es, creo yo, que sabemos perfectamente donde estamos, lo que queremos hacer y a quienes tenemos que cuidar.

Pero es una realidad que tienen ustedes intensas relaciones de afecto de ida y vuelta con Ourense, más que una empresa se les reconoce como una seña de identidad.

Eso también explica que nos hayamos podido convertir en una de las empresas más antiguas de España. Nada fácil, por cierto. El afecto, el

esfuerzo y la humildad nos han traído hasta aquí y nos seguirán marcando el rumbo 150 años más. Reconozco que estamos instalados en esa confianza recíproca que nos permite cumplir años y crecer; si nació hoy no sabría cómo conseguir esa intensa corriente de afinidad entre el Grupo Cuevas, el territorio y las personas, así que me esfuerzo cada día en no ceder un milímetro de esa privilegiada herencia.

Pero de alguna manera podrá definirlo.

Bueno, el Grupo Cuevas tiene la fortuna de contar con un extraordinario equipo humano estando en Ourense; y Ourense tiene la oportunidad de tener a Cuevas siempre a su lado - y le pido que no descontextualice esta respuesta en un

“Ourense tiene la oportunidad de tener al Grupo Cuevas siempre a su lado”

titular, porque podría crear interpretaciones equívocas- así que a mí solamente me queda un permanente agradecimiento a las dos partes, y

mantener siempre las luces encendidas en esta relación para hacer lo que toca: más trabajadores, más empleo indefinido, más riqueza, más igualdad, más innovación, más crecimiento, más solidaridad y más compromiso con las causas colectivas.

Por esto quería preguntarle también. Usted asumió la máxima responsabilidad en el Grupo Cuevas apenas cumplidos los 30 años. Y desde entonces ha desempeñado también otras tareas en diferentes colectivos empresariales y financieros, de forma altruista. Posee, por tanto, un marcado sentido del compromiso social. Aunque no ha cumplido los 40, y tiene fama de prudente y juicioso, ¿no ha sentido en algún momento la necesidad de aceptar más responsabilidades sociales? ¿No le han atraído lo suficiente?

Mire, el Grupo Cuevas es un largo camino de ida. Yo llegué aquí desde Lleida en 2006, el 2 de mayo de 2006, a las 8.30 de la mañana, y a día de hoy aún no he vuelto a casa. Figuradamente, claro. Es una manera de decirle que no he mirado un minuto atrás, ni he tenido otra ocupación ni preocupación que no fuera el Grupo Cuevas. Si eso ya era así como consultor-analista y programador informático, pues imagínese hoy como

director general. Así que este es mi único afán. Dicho esto, estaré siempre dispuesto a cooperar desde donde entienda que puedo ser útil a Ourense y por extensión a Galicia, solo desde donde vea intenciones limpias, caminos claros y resultados ciertos. Lejos de inercias, afanes impropios o pretensiones imposibles. Así que repito, siempre compartiendo esfuerzos, y siempre que no tengan otro objetivo que no sea Ourense o Galicia. Y si para eso tengo que hacer los días más grandes, los haré si la causa lo requiere. El espíritu Cuevas es ese, y eso es lo que creo que debo hacer. Por convicción y por respeto.

“La innovación nos hace mejores, pero sobre todo nos ayuda a ser útiles a quienes confían en nosotros”

¿De qué se siente orgulloso?

Mi trabajo me da muchos motivos. Me siento orgulloso del equipo humano, de mis compañeros y de su capacidad profesional; me siento orgulloso

Juan Mari Arzak
Cocinero con
3 estrellas Michelin



“Un saludo muy entrañable por ese compromiso que es, ya no sólo historia brillante, sino presente por la constante innovación y orgullo por la máxima calidad del Grupo Cuevas”.

Cristina Pato
Música



“A música, a arte, o viño e a gastronomía son partes fundamentais da historia dunha comunidade. Para min o marron glacé é a identidade cultural do doce ourensán. De parte da gaitera, parabéns ó Grupo Cuevas por este 150 aniversario. E de parte de Cristina, grazas por adozarnos a vida”.

so de crecer año tras año en todos los indicadores, de lo que hemos avanzado y de lo que nos seguimos exigiendo en el grupo para la plena igualdad de hombres y mujeres, de llevar vida al rural con la apertura de decenas de tiendas Spar Express, de consolidar la contratación indefinida y el empleo femenino, de que ya la mitad de nuestros proveedores sean gallegos, de que la castaña se esté convirtiendo en un producto de prestigio gastronómico y sea uno de los referentes asociados a Galicia con mayor presencia en el mundo, de que ya esté en la mayoría de los restaurantes Michelin de España, de que 20 mil familias declaren su confianza en nosotros, de poder ayudar a través de nuestras tiendas a las familias con bebés, de crear en las tiendas espacios amables para propiciar que la compra sea un acto agradable, de que nos hayan dado el Premio Galicia de la Crítica por colocar en la excelencia un producto "desprestigiado" como la castaña, por abrir múltiples vías para contribuir a una alimentación saludable, por ser el grupo alimentario de más rápido crecimiento en Galicia, de cumplir 150 años, por haber creado un modelo de supermercados reconocido como uno de los seis más innovadores del mundo en su momento, por volver al trabajo mañana me siento orgulloso...Mire, todo esto se lo puedo resumir en que me siento orgulloso cuando todos los que formamos el Grupo Cuevas conseguimos hacerle la vida un poco más agradable a quienes tenemos cerca, humildemente es así. Por el bienestar de las personas. Trabajamos duro para eso. Obviamente somos una empresa y tenemos nuestros objetivos, pero yo le he hablado del espíritu Cuevas, y eso por encima de todo nos marca.

Sus respuestas citan mucho a Galicia, ¿se verá pronto Cuevas en España?

En España ya está y ya se conoce hace muchos años, y en muchas partes del mundo ya es posible encontrar los productos del Grupo Cuevas.

¿Y qué le ha decepcionado más durante este tiempo?

No me paro en eso. Primero hay etapas, hay circunstancias, hechos y personas; y luego hay acciones, comportamientos y resultados; pero cada caso negativo está sometido a un contexto concreto, a una casuística que lo explica o lo

“No concibo crecer simplemente por crecer; no me parece un valor”

justifica en alguna medida. Así que no me gusta mantener activa la memoria de las adversidades y las decepciones, de manera abstracta y permanente. En todo caso guardar frustraciones no es mi forma de ser, están en la lógica de la vida y no conviene transportarlas, así que quienes me las hayan producido en algún momento, lo saben. Con honestidad. Es suficiente. Aquí me aplico aquello de que "no hay vinos malos, con unos se disfruta, y con los otros se aprende". Pues lo mismo con las decepciones.

Preguntarle por la castaña parece algo obli-gado, es la apuesta de Grupo Cuevas desde hace décadas. Empresas importantes y muchos emprendedores han descubierto ahora el valor de la castaña para abrir nuevos mercados. ¿Qué le parece este interés?

Inteligente. La castaña es quizá el producto más asombroso, entrañable, emocional e íntimo del territorio y la naturaleza en la que vivimos. Por eso no es casualidad que sea el más blindado, el más inexpugnable, con sus tres capas protectoras. Nosotros llevamos años defendiendo solos la calidad y el potencial de la castaña, llevándola a todo el mundo, a los emigrantes primero, y a las mejores tiendas gourmet y a la alta cocina después, dotándola de prestigio y tratando de

Todo el mundo tiene sueños, y unas veces con esfuerzo y otras veces sin apenas darnos cuenta, nos levantamos cada día para hacerlos realidad. O al menos intentarlo. Grupo Cuevas también tiene sus sueños: como consolidarse como uno de los grandes grupos empresariales dentro del difícil mercado de la distribución alimentaria gallega, o como continuar siendo un referente claro para todos los derivados de la castaña y el Marrón Glacé, porque seguimos queriendo, como hace cincuenta años, que la castaña sea un fruto básico y apreciado en la dieta y la alimentación diaria de las personas, por sus cualidades nutricionales, por su polivalencia, porque le dará vida al rural, y por ser uno de los frutos que nos representa y al que debemos una parte muy importante de lo que somos y por la que nos conocen.

“Volvamos la vista al rural, porque nuestro futuro está en nuestras raíces”

Pero también nuestros sueños nos inducen a continuar por la senda del crecimiento, aportando valor, empleo, trabajo, calidad de vida a las personas y riqueza a Ourense y a Galicia a través de todas nuestras empresas. Y a que los que trabajamos en Grupo Cuevas tengamos como principio fundamental la autorrealización en nuestro trabajo, el mayor estímulo y la mayor garantía de que podremos darle a nuestros clientes el mejor de los servicios.

Y en ese dibujo ¿cómo aparece Ourense?

¡Ourense es un lujo! Un lujo en lo que se refiere a calidad de vida; un lujo que sigue esperando a que lo sepamos aprovechar y desarrollar. Ou-



“Nuestra historia se escribe con el sudor de lo que haremos mañana, no disfrutando de lo hecho”

Artur Yuste i Tarragó nació el 2 de agosto de 1979 en Almatret, Lleida.

Posee formación superior en aplicaciones informáticas, con experiencia en áreas de I+D y en sistemas de prevención de riesgos laborales.

Comenzó su trayectoria profesional en 2000, como consultor, analista y programador en empresas informáticas nacionales.

En 2006 se incorpora al Grupo Cuevas, y en distintas etapas profesionales, dirigió el proceso de creación y desarrollo de los nuevos supermercados Aquíé, el departamento de Informática y el desarrollo de innovadoras aplicaciones.

Subdirector desde 2008, responsable de los departamentos de Logística, Expansión, Obras y Mantenimiento, Recursos Humanos, Informática, Marketing y Venta de Cash & Carry.

Director general del Grupo Cuevas desde mayo de 2010.

Nota del autor

(Esta entrevista resume algo más de tres horas de conversación en el despacho de Artur Yuste, en Rúa dos Teceláns, sin poder evitar del todo las llamadas telefónicas y las consultas urgentes, pese a intentarlo. La tradicional entradilla-retrato que suele hacerse en las entrevistas ha sido suprimida en esta ocasión al considerar que las propias respuestas ofrecen una aproximación más fiel al perfil del entrevistado).

40.000 m²
salas de venta

99,8 millones
facturación
2016

+500
empleos directos

+20.000
clientes fidelizados

+200
bebés con agua gratis

11 cash & carry

41 supermercados

+30 países exportando marrón glacé

Esa es la fase en la que estamos. Si se refiere a salir con los supermercados, ya le digo que no es un objetivo prioritario. Tendrá que ser un proceso natural. No concibo crecer simplemente por crecer, no me parece un valor. Le pongo como ejemplo esos eventos que se obsesionan año tras año con tener más visitantes que la edición anterior. Es un error medirse así. Las cifras y los territorios tienen límites insuperables en estos casos, por sus propias características y

“No me gusta alimentar la memoria de las decepciones y las adversidades”

volúmenes. Así que no comparto el más y más; prefiero el mejor, mejor. Exigirse más no es sostenible indefinidamente. Exigirse mejorar es un reto más sano y más útil, incluso más ético. Por tanto, los procesos deben madurar. Llegará ese momento al que usted se refiere, es posible, pero cuando llegue no será movido por el simple afán por crecer.

crear una imagen de marca y una identidad asociada a Ourense. Que ahora, desde la provincia o desde fuera, se comercialicen productos que

“La castaña es de todos. Damos la bienvenida a quienes la están descubriendo”

aprovechen la castaña y centren su marketing en ella demuestra que se están tomando decisiones inteligentes y que nosotros no estábamos equivocados, que nuestro trabajo no ha sido en vano y que Ourense está ensayando una magnífica oportunidad de tener un espacio perfectamente diferenciado en la globalización, además de proyectar una nueva cultura empresarial, que buena falta nos hace en nuestro entorno y para la que nunca es tarde porque ahí sumaremos. La castaña es de todos. Y a todos les damos la bienvenida.

¿Y el futuro?, ¿cómo dibujaría el futuro de Grupo Cuevas?

rensé tiene que buscar, atraer y potenciar empresas, empleo, conocimiento, innovación, valor añadido, mirando de frente al campo de una vez. Sin complejos. Ya sé que sabemos que no es lo mismo vender castaña que vender Marrón Glacé; sé que lo sabemos; por eso no entiendo que sigamos actuando como si no lo supiéramos. Tenemos la obligación de pensar bien cómo aprovechar las nuevas infraestructuras que están a punto de llegar, y la histórica oportunidad que eso representa para nuestras posibilidades, nuestras expectativas y nuestras ambiciones. No hay en el horizonte vital ningún otro acontecimiento tan determinante, tan potente y tan esperanzador. Hoy estamos viviendo en un mundo donde no hay distancias, todo está cerca, pero no siempre, estás donde estás, tienes la misma calidad de vida. Esto es lo que nos debe sostener nuestras reflexiones sobre el modelo y la manera de vivir que queremos. Así que creo que Ourense no aparecerá en ese dibujo como una parte, Ourense será el dibujo completo. Y sería conveniente empezar a pintarlo ya, en vez de entretenernos emborronando calendarios.

Alberto Núñez
Presidente da Xunta de Galicia



“O maior obxectivo de calquera empresa é a súa continuidade, e iso é o que lle desexo a todos os traballadores que conforman o Grupo Cuevas. A por outros 150 anos alimentando a miles de galegos. Noraboa”.

Paolo Vasile
Consejero Delegado de Mediaset España



“Como tengo el privilegio de haber nacido en Roma y ser ourensano del mundo inteiro, siento el orgullo de que el Grupo Cuevas cumpla 150 años. Porque sé que el Grupo Cuevas es Ourense, es castaña y es marrón glacé. Me sumo a la celebración como ourensano y me enorgullezco como romano”.



Julio Sotomayor (Ourense, 1982) y Daniel Guzmán (Ourense, 1981).
Restaurante NOVA, en el centro de Ourense. Una estrella Michelin desde 2014.

El universo Michelin ourensano

Nova: “La base de la cocina son los productores”

Lúa: “Cocido, pulpo y marron glacé”

Cada día se habla más de Ourense como destino gastronómico, pero hay un restaurante con estrella Michelin por 314 mil habitantes. En Galicia, la relación es uno por cada 208 mil; en España uno por cada 250 mil; en el País Vasco uno por cada 110 mil. En Sebastian, uno por cada 20 mil, aunque si hablásemos de estrellas la proporción sería una por cada 11 mil habitantes. Ciudades con una población parecida a Ourense, como Brujas, tiene 6 estrellas Michelin (una por cada 19 mil habitantes) razón por la que se ha convertido en destino señalado del turismo gastronómico mundial.

¿Se puede hablar de Ourense como una potencia gastronómica real o a futuro?

N: Sin duda alguna tiene un gran potencial, personalidad y marcado carácter, teniendo en cuenta que es la única provincia gallega de interior. Dicho esto, debemos poner los ojos en los productores; ellos son la base de la cocina, la sostenibilidad, la tradición para que todo vaya de la mano y en el futuro Ourense sí sea una potencia gastronómica a nivel nacional.

L: Creo que actualmente no es una potencia gastronómica, eso no significa que no tenga una buena oferta gastronómica y un producto excepcional. Pero estas ciudades citadas tienen mayor evolución gastronómica tanto por los profesionales como por los clientes.

¿Hoy el turismo gastronómico busca más el cocinero reconocido o el producto?

N: La gastronomía vive momentos bonitos; muchos niños y adultos quieren ser cocineros, ven los programas de la tele y les encanta ponerse manos a la obra como hacen los cocineros de primer nivel mundial... Esto después se traduce en el peregrinaje a los restaurantes de ésta cocina más cuidada y personal. Pero para nosotros lo más importante es la búsqueda del sabor, la simpleza del producto bien tratado; el menos es más, bien entendido.

L: Ambas cosas, yo creo que un cocinero reconocido va ligado a la excelencia del producto.

¿Cuáles son los productos que nos dan valor,



Manuel Domínguez (Carballiño 1975).
Restaurante Lúa, en el barrio de Chamberí de Madrid. Una estrella Michelin desde 2015.

nos diferencian y se deben promover porque pueden hacer crecer y personalizar la marca Ourense?

N: Todos aquellos que están arraigados. Las castañas, setas, la huerta gallega (cada vez más rica en diversidad), la caza. Pero también los panes, las carnes autóctonas, los quesos...

L: Creo que hay varios productos, el pulpo (curiosamente por la manera de hacerlo y su tradición), la castaña, la patata, el pan. Y algo muy especial, y es que Ourense es la única provincia que cuenta con cuatro denominaciones de origen

¿Qué tres platos elegiría para mostrar el potencial de nuestra cocina?

N: La lamprea guisada, las filloas de sangre típicas de la matanza, y, por supuesto, el cocido.

L: Uno sin duda es el cocido, ligado a nuestra tradición y festividad, que se manifiesta en nuestras fiestas como los carnavales. Otro, también sin duda, el pulpo á feira; y por último un postre, y ahí está el marron glacé.

Pepe Rodríguez Rey

Cocinero y jurado de Master Chef



“Cumplir años debe ser siempre motivo de alegría, pero cumplir 150 no sólo es motivo de alegría si no de incredulidad. En esta época actual donde devoramos con extrema rapidez incluso el tiempo, Grupo Cuevas nos enseña que de un solo bocado algo que parece una castaña se pueda convertir en un manjar, y que el paso del tiempo sólo ha servido para mejorar el trabajo bien hecho. ¡Felicidades!”

“Master Chef ha sido la suerte más grande de mi vida”

A Pepe Rodríguez Rey se le nota cómodo respondiendo preguntas. Iniciamos la entrevista un sábado 7 de octubre a las 17.30. Mientras hablamos, supervisa las obras en su restaurante El Bohío (en Illescas) prepara un guiso de bonito, trata de escuchar lo que se dice del asunto catalán en la radio y está pensando en reservar mesa en una importante pulpería de Madrid para celebrar el cumpleaños de su suegra esa noche. Al juez exigente de MasterChef no se le nota el agobio, habla claro, bromea y se desenvuelve con trato cariñoso “no tengo mucho tiempo, pero si hace falta estoy a tu disposición hasta las dos de la mañana, qué tal por Ourense?, espero volver pronto, tú”. Me recuerda la última vez que vino, hace ya cinco años, todo un fin de semana, para hablar de castañas “que bien lo pasamos”.

Brenan Expósito

Tengo entendido que la lista de espera para comer en el Bohío (una estrella Michelin desde 1999) es más o menos como el mismo que reservar un viaje a Marte.

Je, je, ¡qué va!, hombre, hay días, pero tú ven un lunes o un martes, verás como arreglamos.

A ver, las madres han formado a generaciones de cocineros con sus platos contundentes, de temporada y limpios de coreografía, ¿se está perdiendo la cocina tradicional?

No, no, no creo, lo que pasa es que se está transformando. No podemos comer como hace 40 años, es imposible, y tampoco las madres están en casa todos los días esperando a los maridos; ha cambiado la manera de vivir; pero las recetas están ahí, evolucionan y se transforman. Y así ha sido toda la vida.

Bueno, te lo pregunto de otro modo: ahora los cocineros se pueden graduar en Gastronomía en siete universidades estudiando durante cuatro años Química, Biología, Nutrición, Tecnología... ¿Es necesario que los cocineros sean universitarios?

Sí, no creo que sea mucho. Yo siempre digo que cocino mejor que mi madre, porque he aprendido y heredado el gusto de ella pero cocinaba con dos dedos de grasa. Hacía una sopa de ajo memorable, pero yo la he superado. Yo utilizo aceite de oliva extra en todos los platos, y ella no sabía ni lo que era. Mi cocina es más moderna, con los sabores de siempre pero transformada por los años y por la evolución de los productos. Las perdices rojas eran santo y seña de Toledo, y había que hacerlas durante tres horas; a mí ya no me interesa, eso ha cambiado y ahora se hacen en una hora y se hacen otras cosas. Y yo quiero saber de nutrición, claro que sí, y un cocinero debe aprender todas esas cosas que dices, para que puedas ir a un restaurante y disfrutes de una comida ligera, que te puedas tomar quince platos y te levantes de la mesa sin problema.

Pero así prevalecerá la técnica y la tecnología, y el producto perderá valor...

No, no, no lo creo; estamos los cocineros buscando ese producto diferenciado, al artesano que hace ese tomate natural, esa alcachofa, unos guisantes o ese queso diferente. La cocina se transforma con la sociedad, y claro, perdemos algunas cosas y ganamos otras, pero la gente come hoy mucho mejor que hace 50, 70 o 90 años. Para que cuatro puedan tomar una maravillosa lubina salvaje, otros tienen que comerla de piscifactoría, por suerte hay maravillosos criaderos, algunos muy buenos donde puedes comerte un pescado digno. ¿eso puede compararse con una lubina salvaje? No, pero mucha más gente come hoy de forma más digna que antiguamente, que tampoco se comía tanta lubina salvaje, por cierto.

Así que ahora en la cima gastronómica está la evolución, me parece entender entonces...

...Y en la vida. Tú date cuenta, siempre nos quejamos ¡es que los niños están siempre con las tablets, los móviles...! Pues claro, sí, sí, sí, y me parece muy bien!, porque viven en otro tiempo. Decía Cela que el mundo avanza porque los padres son más tontos que los hijos; y eso me parece clave, tu vida no tiene nada que ver con la de tus padres, ni la nuestra con la de nuestros hijos. A mí, que no me entero de nada en eso de la tecnología, me encanta que mi hija me corrija, que me diga mira papá toca aquí y aquí, porque me hace la vida más fácil, ¿cómo me voy a negar a eso? Pues hoy en la cocina hay evolución, como la hay en los coches, en los electrodomésticos o en la moda... siempre ha habido esa transformación, lo que pasa es que ahora va más rápida.

Pero así perderemos identidad, nosotros nos acordamos de lo que cocinaban nuestras madres; ahora los niños no se acordarán de esos olores y sabores de la infancia.

Sí, es cierto, totalmente de acuerdo, ¿perdemos sabores de la infancia?, pues sí. Yo entono el mea culpa también, yo llevo a mis hijos más a restaurantes étnicos que populares, porque me lo piden, ir a un chino, a un tailandés, a un mexicano... y me cuesta llevarlos al calamar frito o al guiso de arroz con conejo, quizá porque saben que se lo puedo hacer yo a diario, porque yo cocino en casa para mis hijos todas las noches y ahí le doy una cocina más popular con buen producto. Quizá les hago demasiado cosmopolitas, yo que me crié con el sabor de la perdiz en escabeche y sopas de ajo, bueno pues es verdad que ellos se están criando con otros sabores, ¡pero es que mi hija María, de 14 años, ha montado en avión 27 veces, ha estado en Londres, ha estado en París, en Roma, México o Las Vegas, comiendo de todo y probando todo tipo de cocina, ya no te digo la de 8!, ¿cómo va a ser la misma que yo, que cogí mi primer avión con 19 años? Siempre perdemos algo para ganar otra cosa. Quiero verlo en positivo. Yo en mi restaurante preservé la cocina de la Mancha con todos sus sabores, yo no tengo -entre comillas, ¿eh?- nada extraño, de fuera; me interesa hacer platos locales y cada vez más, soy demasiado talibán; pero se que es imposible y que no puedo vivir del pisto, el morteruelo, las sopas de ajo o las gachas, pero sí si están transformados y modernizados por mí. Es cierto que hay casas donde aún cocinan las madres o las abuelas, pero vamos hacia otra forma de comer.

O sea, que pueden convivir las dos...

¡Claro!, hay que guardar equilibrios. Hay quien hace en los restaurantes cocina muy moderna, ¡entre la Mancha y el resto del mundo!, bueno pues a mí me interesan cosas más locales, con sabores más profundos, más guisos de siempre. Pero reconozco que hoy es más rápido transformarlo todo, así que

“Aún hay casas donde cocinan las madres o las abuelas, pero vamos hacia otra forma de comer”

los olores de mis hijos van a ser más cosmopolitas que los míos, pero es normal, si es que tienen toda la información a un click... y te vuelvo a decir, si mi hija con 8 años ha cogido 27 aviones y ha estado en dos o tres continentes, no podemos volver luego y encerrarnos en nuestra atmósfera del pulpo a la gallega, ummmm, ¡no, no!. No podemos estar siempre añorando y derrotados, porque nos haremos viejos muy deprisa... no, no quiero ser así.

Bueno, esa visión del pulpo... luego te diré algo al respecto, ahora volvamos a la entrevista: ¿qué culpa hay que atribuirle a Michelin de que las cosas sean así?

Pues alguna culpa sí tiene porque ha dejado a un lado las cocinas populares. Podemos achacarle ese pecado, pero ha tenido otras cosas buenas, ha transformado restaurantes mediocres en grandes restaurantes, y eso es importante. Tampoco creo que haya hecho mucho daño, y también es cierto que alguien debería ir a la par por otro camino, y premiar una cocina más popular, menos manoseada, más de siempre, la ruta de restaurantes de la cocina de los sitios... pero no se ha hecho, todos nos subimos al carro Michelin.

No sé si por la sofisticación, por la moda, por la fama que ha entrado en las cocinas o por la robótica que también ha entrado, comer bien ¿tiene que ser necesariamente caro?

¡Noooo!, al contrario, se puede comer muy bien y muy barato, ¡hombre, por favor!, con todos esos productos de la huerta o del mar... solo requiere un poco más de tiempo, ¡pero nada más!, ahora que el que quiera comer barato en un restaurante lo lleva claro. Un restaurante es artículo de lujo, hay que tenerlo claro, cueste 10 euros o 1.200; no hay por qué ir a un restaurante a comer, se puede hacer la comida en casa, porque en el restaurante hay una plantilla que hay que pagar, ¿pero comer en casa?, sanísimo y barato, mira me pillas ahora mismo guisando un bonito con tomate ¿eso es caro?, he comprado un kilo de bonito que me ha costado 16 euros, con un tomate, un ajo, una cebolla y un pimiento, no necesito nada más, y vamos a comer cinco personas. Lo que hay que saber es alimentarse, saber lo que se tiene que utilizar y saber comprar y, nada más.

Saber alimentarse, eso me da para otra pregunta: ¿se debería enseñar en los colegios?

Sí. Deberían enseñarnos a alimentarnos. Es una torpeza que no hayamos caído en eso ¡qué error más grande!, ¡qué error!. Nos deberían enseñar desde pequeños. No comprendo cómo podemos comer tan mal, cómo no le damos valor a lo que comemos, cómo los políticos no le dan valor a eso, cómo no se cuida más la comida en los colegios, ¡cómo no nos lo enseñan!

“Deberían enseñarnos a alimentarnos desde pequeños, no comprendo cómo los políticos no lo ven”

También hay algo de hipocresía. A veces trabajo con grandes industrias de la gastronomía que dan de comer a mil personas en un colegio, o a setecientas en unas oficinas, y ves que los altos cargos quieren que sus empleados se alimenten bien, porque entienden que trabajarán mejor, que harán un país mejor y pá-pá-pá, pero cuando van a pagar dicen que a ver si se lo pueden hacer por tres euros en vez de cuatro, ¿pero no estabas invirtiendo en salud?,



¿entonces?, ¿por qué te cuesta tanto dar el dinero para comer bien?

“La televisión te cambia, seas cocinero o no”

¿No te parece demasiado tensa la cocina que se hace en televisión, demasiado al límite de lo soportable?, ¿es necesaria tanta presión?

Mmmm, ¡bueno!, la televisión es entretenimiento y yo no noto ningún tipo de presión. Veo a la gente cocinar, o paseando por el campo, por ejemplo, y cogiendo setas que lleva al cocinero o cocinan luego entre amigos, y me parece entretenidísimo. Luego veo a Carlos Argüiñano, que hace otro tipo de programa más para amas de casa...y luego aparece otro formato talent show que se llama Master Chef que hace otro modelo de cocina en este caso de la profesional. Y ahí intentamos reproducir el estrés que tiene un cocinero en la hora punta, cuando vienes a mi casa a comer y tengo cincuenta personas sentadas, es lo que siento yo todos los fines de semana pero con todo el aderezo que tiene alrededor la televisión...y parece que a la audiencia le gusta y lo ven millones de personas, ¿es la mejor manera de presentar la cocina?, quizá no, pero es una de ellas”.

Ve que sigues teniendo las cosas claras...

Hay quien quiere ser políticamente correcto, yo no me escondo. No es el programa que yo haría ahora de cocina, ¡pero qué suerte he tenido al hacer esto!, ¡la suerte más grande de mi vida!. Claro que yo a lo mejor haría otra cosa y televisivamente no tendría ningún interés”.

Realmente la televisión ¿puede cambiar tanto la vida de un cocinero?

La televisión te cambia, seas cocinero o no. Es un medio extraordinario, ¡claro que te cambia!, pero en mi caso para bien. Lo he asimilado bien. Si antes te-

nía diez detractores y setenta que están contigo, ahora eso se multiplica exponencialmente. Es normal.

Contaba recientemente una reconocida cocinera vasca que su hija, con nueve años, hacía fideuá o almejas en salsa verde con cocochas... bueno quizá esta pregunta es demasiado personal y no debería hacerla... Hazla, hombre, no hay problema, a ver... Bueno, ¿dejarías ir a tus hijos a Master Chef sabiendo lo que sabes?

Yo no dejaría ir a mis hijos a televisión. Punto. Con eso te digo todo. Con lo cual tampoco a Master Chef.

¿Sigues juzgándolo todo cuando te sientas a la mesa de un restaurante?

Sí, desde el minuto uno; lo hice siempre, y lo hacemos todos, es deformación profesional. Nos medimos en cada restaurante importante al que vamos, claro que sí, y no tiene más misterio. Claro que no voy en plan de juez como en Master Chef, cuando salgo soy Pepe Rodríguez Rey, así que no voy en ese plan, como en algún sitio que me llegaron a decir ¡huy, a ver qué me vas a decir, que me tienes a los cocineros temblando!, no, no voy en ese plan, voy como fui siempre, a ver lo que es bueno y lo que es malo para poder aprender y extraer conclusiones. Es la mejor escuela.

Terminamos la entrevista que empezamos el sábado día 7 de octubre a las cinco y media de la tarde y que duró 51 minutos y 50 segundos. Pero despedirse de Pepe Rodríguez Rey lleva su tiempo: “¡No sabes la vida que llevo!, todos, todos los días tengo algo, Pepe paquí, Pepe pallá, pero no soy más importante que el que barre la calle en mi pueblo, ¡eh!”. Me pregunta cómo va la vida, nos contamos de forma telegráfica. ¿Y qué haces en Guadalupe? Mi hija por un caballo. Se interesa. Pero vive al límite de los mensajes que recibe y las alertas de la agenda. Pasa ya de las 19:45 h. Ha sido un placer de nuevo, Pepe, nos agrada especialmente tenerle en el 150 aniversario del Grupo Cuevas, que ya conoces. Gracias... “¡Bah!, hacedme un huequecito en Ourense, tan pronto pueda me acerco a veros”.

La conversación completa de la que se extrae esta entrevista, puede leerse en www.grupocuevas.com

“El marron glacé es hacer de un producto una obra de arte”

Pulpo, pan, castañas y vino. ¿Te parece gastronómicamente suficiente para crear y exportar la imagen y la marca de una provincia?

(...) “¡Bueno!, ¿por qué no?, otros con menos han hecho bandera, y les hacemos llegar allí a la gente y a los turistas. Yo soy un loco, un adicto del pulpo; ya te dije que hoy cenó en una pulpería de Madrid; una amiga gallega me habló de ese sitio, y allá que vamos, ¡fíjate!, para nosotros ir al pulpo es sagrado, ya ves si nos gusta el pulpo. ¿Castañas?, donde las hay y se haga licor de castañas, sopa de castañas, crema de castañas, guiso de ciervo o de jabalí y castañas, pues es bandera ¿por qué no?, ¡si es un productazo!, y luego pones el vino encima, pues ya ves, a mi tendría que venir a echarme la guardia civil”.

¡Ah!, lo del pulpo, estoy en una finca en Guadalupe viendo crecer caballos árabes y toros de lidia, y les hemos traído aquí a la meseta un pulpo cocido al vapor que hacen unos jóvenes herederos de pulpeiros en Carballiño, y se han quedado maravillados, ¡una exquisitez! Y facilísimo de poner ya en la mesa. “Oye, tu que eres buen gallego, ¿de dónde es ese pulpo?” (...) pues... “de mar, ¿no?, porque ahora parece que sale todo de la ría... pues, oye, si me lo cuecen bien al punto, me lo dan bien envasado y lo hacen de forma natural y con humildad...” “¿Cómo se llama?, lo quiero ya, mándamelo”.

Bueno, también hemos traído marron glacé. Les ha entusiasmado. ¿Lo conoces, no?

“¿El marron glacé?, no me extraña, sí, claro, sé lo que es lógicamente, es transformar un producto, pero en este caso haciendo una obra de arte. Y todavía de la castaña se podrían hacer muchas más cosas. Si yo fuese productor de castañas haría sopa de castañas con mil historias igual que hay arroces de cuarenta tipos...una sopa de castaña con foie gras, una sopa de castañas con pescado, una... la castaña interviene en mil sitios, y la comercializaría, ¡de verdad!, haría cultura de la sopa de castañas porque he probado algunas extraordinarias, y a lo mejor se han hecho a 700 kilómetros de zonas de castañas, porque ocurre a menudo que el producto más cercano te da miedo transformarlo porque eres muy purista, pero llega alguien de fuera que le cuesta menos y hace maravillas con lo que tu no te atreves a tocar”.

Como puedo preguntarte de todo, y para medir la percepción que tienes tú de nuestra cocina, te pregunto: si te sentaras hoy en un restaurante de Ourense ¿qué pedirías?

“Que qué pediría... (se le nota desprevenido), no sé en qué restaurante estoy, pero le diría al chef dame lo mejor que tengas, ¡lo mejor que tengas!. Claro que, a lo mejor, en Ourense hay un cocinero que trabaja el marisco y otro guisos populares de la zona, pues yo quiero probar eso, quiero probar lo de Ourense”.

Pero ¿irías pensando en que comerías bien o no?

(...) “Mmmmm, bueno, no lo sé, cuando se habla de Ourense, lógicamente, no se está hablando del País Vasco o de Cataluña, a ver, Ourense da lo que da, y será tanto más famoso para comer cuantos más cocineros importantes tenga, eso siempre lo he dicho de cualquier lugar, y, oye, y si se come de maravilla en Ourense, pero alguien tiene que ponerlo en valor, que me entere yo que eso existe, que nos enteremos. Ya se que en San Sebastián hay 29 estrellas Michelin, bueno pues ya sé que ahí tiene que haber un foco gastronómico de primer orden, más luego la demás cocina... entonces, Ourense ¿a qué te suena?, ¿por qué lo reconoces?... ¡Hombre!, estoy hablando de Ourense como si no hubiera estado nunca, y sabes que sí, y que he comido bien, muy bien y menos bien, pero quiero decir que tendría que sonar algo más. A lo mejor es que no hay cocineros osados que pongan en valor esa cocina”.

Frunatur, alimentación sana y divertida

Uno de los momentos más divertidos de la visita es el concurso de preguntas y respuestas formuladas alrededor de la exposición de frutas y verduras.



La plataforma de distribución de productos vegetales frescos de Grupo Cuevas acoge, desde hace varios años, la visita a sus instalaciones de escolares de toda la provincia de Ourense. Durante este año especial para la compañía, más de 800 niños han tenido la oportunidad de tocar, oler y saborear frutas y verduras frescas en Frunatur. La visita formativa propone a los niños un recorrido similar al que las frutas y verduras realizarían desde su recolección en la huerta hasta la llegada para su comercialización en las tiendas, pasando por la descarga, el pesado, la clasificación, el calibrado, el almacenaje en cáma-

ras con temperaturas adecuadas a cada variedad y su posterior distribución al punto de venta final. Durante la visita se introduce a los más pequeños, de una forma lúdica, en el conocimiento de la amplia variedad existente de frutas y verduras, en el aprendizaje de texturas, olores, colores y sabores así como la necesidad de incorporar hábitos saludables comiendo este tipo de alimentos a diario. La actividad finaliza con nociones básicas sobre separación y reciclaje de residuos generados por la propia actividad de Frunatur y una degustación a base de zumo y frutas.

1867

AQUÍ EMPEZÓ TODO

En el número 11 de la calle Lepanto, hoy rúa Progreso, de Ourense, Francisco de las Cuevas y Cabo eligió un local para abrir un pequeño negocio familiar de alimentación. Con el paso del tiempo, ese ultramarinos se convirtió en el germen del Grupo Cuevas que conocemos hoy.



1905

JOSÉ DE LAS CUEVAS TOMA LAS RIENDAS

José Lorenzo de las Cuevas Vázquez heredó el negocio familiar tras el fallecimiento de su padre Francisco de las Cuevas. No solo dedicó su vida a la empresa, sino que fue una persona de notable influencia en la sociedad ourensana, llegando a ser concejal y presidente de la Cámara de Comercio entre 1921 y 1927.



1944

SE FUNDA CUEVAS Y CÍA, S.A. QUE EXPORTA CASTAÑA A AMÉRICA

Ignacio de las Cuevas, nieto del fundador, accedió a la presidencia de la empresa en 1944 con un profundo afán de innovación y crecimiento. Se funda Cuevas y Cía, S.A., con el firme propósito de exportar productos agrosilvestres frescos a América.

1970

DEL FRESCO AL CONGELADO. DISTRIBUCIÓN DE CASTAÑA A ASIA

En los 70 se inaugura una nueva línea de negocio: castaña congelada para su distribución internacional. Así Cuevas logra satisfacer la demanda de este producto de los mercados asiáticos.

1972

LA LLEGADA AL MERCADO MAYORISTA. SURGEN LOS CASH&CARRY

El afán de superación y la innovación constante del grupo las llevó a dar el salto a la distribución mayorista en el año 1972 con la inauguración del primer Cash&Carry de Galicia en Santiago de Compostela.



2004

INNOVACIÓN TECNOLÓGICA. GESTIÓN DE PICKING POR VOZ

Fruto de la colaboración entre Grupo Cuevas y la Universidad de Vigo se desarrollan e implantan sistemas de gestión innovadores. Microsoft les señala ese año como referencia mundial en la implantación del Sistema de Planificación de Recursos Empresariales. Grupo Cuevas fue también la 6ª empresa europea en dotar a su Plataforma Logística la gestión del picking por voz.



2008

COMPROMETIDOS. SE CREA LA CÁTEDRA GRUPO CUEVAS JUNTO CON LA UNIVERSIDAD DE VIGO

Constituyó la reafirmación de la creencia en la responsabilidad social empresarial y el compromiso con la transferencia del conocimiento del sector de la alimentación entre el ámbito académico, la empresa y la ciudadanía.

2008

AQUÍ. EL SUPERMERCADO DONDE TODO TIENE SENTIDO

Un moderno e innovador concepto de supermercado que apuesta por simplificar la vida a los clientes teniendo como principales ejes el tiempo y la salud, y con tiendas en Ourense, Santiago y O Porriño. World Retail Awards calificó a los supermercados Aquí como una de las seis iniciativas más innovadoras del mundo de la distribución alimentaria

2011

IMPULSANDO LA DIETA ATLÁNTICO GALLEGA. EN COLABORACIÓN CON LA UNIVERSIDAD DE VIGO

En colaboración con la Universidad de Vigo el Grupo Cuevas crea la web Dieta Atlántico Gallega. Un proyecto pionero que reivindica la importancia de los hábitos de vida saludables, los beneficios de consumir productos de temporada y la riqueza de los platos que conforman la dieta atlántica de Galicia.

www.dietaatlanticogallega.com

2012

UN NUEVO SÚPER JOVEN Y CERCANO. PLENUS SUPERMERCADOS

Se abre un nuevo modelo de supermercado para comercializar productos frescos de máxima calidad y de primeras marcas a precios competitivos. Este formato se caracteriza por la excelencia tanto en la calidad de los productos como en la capacitación profesional de su equipo humano.



Cuevas cash: pioneros en el servicio a profesionales

Hoy en día es posible encontrar Cueva Cash en las principales ciudades y comarcas de Galicia. No sucedía así en los años 70, cuando el Grupo Cuevas se decidió a dar el salto a la distribución mayorista para satisfacer las demandas de un cliente de compra profesional ligado al ámbito de la hostelería, la

restauración y la venta de alimentación. Santiago de Compostela fue la ubicación elegida para dar apertura al primer centro cash and carry de toda Galicia en 1972. Cueva Cash nació con el compromiso de simplificar a los profesionales la gestión de sus negocios facilitando una gama completa de productos, evitando la necesidad de poseer un gran almacén o de tener producto estocado durante largos periodos de tiempo. En la actualidad, Grupo Cuevas cuenta con una red de 11 puntos de venta repartidos por las cuatro provincias gallegas bajo este formato que alcanzan más de 11.000 metros cuadrados de sala de ventas.

Jordi Roca
Cocinero con 3 estrellas Michelin



"Que Grupo Cuevas cumpla 150 años es un motivo de celebración para todos los pasteleros, reposteros, postros, confiteros. Representa la solidez de un producto excelente, fruto de la tradición, compromiso con su tierra, e incansable trabajo desde la humildad. Un hito que desde el Celler de Can Roca celebramos. ¡Enhorabuena!".

Purificación García
Diseñadora de Moda



"Felicidades por ser un referente y por dar a conocer los tesoros de nuestra tierra con todo el cariño y la dedicación. Siempre es todo un privilegio disfrutarlos. Por otros 150 años llenos de ilusión, tenacidad y amor por la tradición. Con todo mi cariño".

Aquíé, el supermercado donde todo tiene sentido

Una de las iniciativas que marcan la diferente personalidad de este modelo de tienda es la exposición regular de objetos y obras singulares entre sus lineales.



En el Grupo Cuevas gusta decir que Aquíé es una tienda "con filosofía" en la que todo tiene sentido. Una combinación de innovación, tecnología, conocimiento y diseño traducido en espacios acogedores y opciones sorprendentes para hacer, de la compra diaria, un momento agradable. Este novedoso concepto puso encima de la mesa el compromiso explícito con el cliente que hasta el momento no existían en el sector. ¿Y si ir al supermercado ya no fuera un acto de rutina? Así nació Aquíé. Un espacio que propone nuevas fórmulas para hacer la compra: una diaria y más rápida; y otra más mi-

nuciosa y relajada. ¿Y si además de facilitarnos la tarea encontramos información para realizar consumos responsables?

Sin duda alguna, el concepto Aquíé es un revulsivo en el ámbito de la distribución alimentaria tanto por su forma como por el propio fondo. La promoción de hábitos de alimentación saludables y equilibrados que además respalda con el apoyo incondicional en la comercialización de productos de proximidad cultivados y producidos en Galicia, haya su respaldo con una cuota de fidelización muy superior a la del sector, situándose en la actualidad en el 53%.



1977

NACE EL PRIMER MARRÓN GLACÉ ESPAÑOL

Cuevas y Cía se convierte en la primera empresa española en comercializar masivamente el Marrón Glacé. Un producto cien por cien natural, elaborado con castañas procedentes del área más oriental de la provincia de Ourense. El alma de Cuevas.

1978

EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO. UNA NUEVA CENTRAL EN EL PARQUE INDUSTRIAL "O VINTEÚN"

Este es sin duda, un punto de inflexión en la trayectoria empresarial empresarial de Grupo Cuevas. Una nueva sede central dotada de una innovadora Plataforma Logística de Distribución.

1980

TOMÓVIL. EL ACERCAMIENTO AL SECTOR DE LA AUTOMOCIÓN

Hoy convertido en concesionario Ford en exclusiva para Ourense. Fue la primera experiencia ajena a la distribución alimentaria del Grupo y galardonada en 7 ocasiones con el "Chairman Award a la satisfacción del cliente".



1995

NACE FRUNATUR: VEGETALES FRESCOS DE LA HUERTA A CASA.

La plataforma mayorista de productos vegetales frescos de Grupo Cuevas se desmarca de la competencia gracias a la verticalización en el aprovisionamiento y la comercialización en una infraestructura frigorífica estática y móvil de producto.



2000

CUEVAS LLEGA AL CONSUMIDOR FINAL. AQUÍ SUPERMERCADOS

¿Y por qué no tener una propia línea de distribución minorista en la que implementar su forma de hacer? Así nacieron los supermercados Aquí caracterizados por una esmerada atención al cliente y una amplia selección de productos de calidad.

Radiografía de los primeros 150 años de la compañía



2012

LA CASTAÑA EN EL EPICENTRO DE LA ALTA COCINA

De la mano de cocineros de renombre internacional como Jordi Roca, Juan Mari Arzak, Paco Torrealba, Pepe Rodríguez Rey o Andrea Tumbarello, Cuevas puso la castaña al servicio de su creación realizando sus propiedades sanas y nutritivas y dignificando su uso a nivel internacional.

2013

FRUNATUR CRECE

Se inaugura una nueva plataforma de tecnología avanzada de frío que cuadruplica la capacidad de producción. La planta tiene hoy 1.400 metros cuadrados y dispone de cuatro cámaras de almacenamiento con temperaturas y humedades individualizadas.



2013

MARRÓN GLACÉ A UN SÓLO CLICK

El e-commerce de Marrón Glacé echa a andar. Un escaparate digital que alcanza a todos los mercados nacionales e internacionales. La web fue distinguida con el Oro en Best E-Commerce Site, Plata en Best Interface Design y Bronce en Best Software Programming/Design. La web de Grupo Cuevas recibió ese mismo año el Oro en Best Overall Web Design, Oro en Food&Beverage y Plata en Best Home Page.



2015

ALIANZA CON SPAR

Grupo Cuevas adquiere en exclusiva la marca SPAR para Galicia y pone en marcha el plan de desarrollo de la enseña con el objetivo de dinamizar la vida del rural y convertir los Spar Express en espacios de encuentro para la población.

2016

MARRÓN GLACÉ SE CERTIFICA CON EL IFS FOOD

Cuevas y Cía, S.A. obtiene la IFS Food, una de las certificaciones más exigentes del sector alimentario, reconocida por la Global Food Safety Initiative (GFSI).



#Cuevasen150tuits en @GrupoCuevas

Si una pluma comenzara a escribir sobre los 150 años de historia de una compañía es probable que el resultado fuera un manuscrito de cientos y cientos de páginas y dividido en varios tomos o libros. En pleno 2017, donde el volumen de información que manejamos es abrumador, nacen nuevas fórmulas que permiten narrar la misma historia

en un lenguaje diferente. Grupo Cuevas ha apostado por marcar la diferencia y ser innovador también en este ámbito contando su propia historia a través de la red social Twitter. Bajo el hashtag #Cuevasen150tuits, y alojados en el perfil @GrupoCuevas_ hemos tenido la ocasión de seguir durante todo este aniversario un relato que se remonta a los inicios del grupo empresarial ourensano con el asentamiento de Francisco de las Cuevas en Ourense, marcando paradas en los hitos más destacados como la exportación de la

castaña fresca a América o la creación del primer marrón glacé español, pasando por la inauguración de los supermercados Aquíé o la propia celebración de estos primeros 150 años de vida. Los #Cuevasen150tuits han tenido fieles seguidores durante todo este año y están próximos a alcanzar el momento actual. Esta particular fórmula de contar su propia historia llegará a su fin coincidiendo con la gala final que se celebrará este mes de noviembre en el Auditorio Municipal de Ourense.

Jesús Vázquez
Alcalde de Ourense



"Alcanzar siglo y medio de vida es algo reservado únicamente a aquellos proyectos sentados sobre bases sólidas, que han sabido evolucionar de la mano de la innovación sin olvidar sus raíces ni su razón de ser. Felicidades, pues, a toda la gran familia del Grupo Cuevas".

Manuel Baltar
Presidente de la Diputación de Ourense



"El Grupo Cuevas ayuda a cincelar la rica personalidad ourensana, cimenta vigorosos motivos para creer en Ourense y habla mucho de cómo cuatro generaciones de una familia, con la inestimable cooperación de su equipo de colaboradores, convirtieron su apuesta por su entorno en un ejercicio de éxito empresarial".

El Marron Glacé de Cuevas es un producto natural 100% sin ningún tratamiento químico en origen ni durante el proceso de transformación.



Ocho variedades de excelente calidad

Son muchas y variadas las virtudes de la castaña, no sólo por sus cualidades nutricionales increíblemente beneficiosas para la salud. Además de ser un fruto no alergénico y apto para celíacos, posee un bajo contenido calórico debido a su alto contenido en agua y un alto contenido en hidratos de carbono, fibra, vitaminas del grupo B, selenio, potasio y vitamina C, encontrándose por sus características en la base de la pirámide nutricional. En consecuencia es un producto con una alta potencialidad y con un recorrido importantísimo de consumo.



Amarelante, Famosa y Garriga son las únicas variedades empleadas para la elaboración de marron glacé

En Galicia el cultivo de castaña se concentra en ocho variedades en concreto que se destinan, según sus características, a diferentes destinos y usos comerciales. Las variedades "Raigona", "Amarelante", "Garriga" o "Injerta" son las más adecuadas para su consumo en fresco, mientras que la "Pared", "Longal" y "Negral" son la mejor materia prima para la elaboración de derivados de la castaña como las conservas, los purés o las cremas. De todas las variedades que se cultivan en Galicia, sólo unas pocas son adecuadas para la transformación de la castaña en uno de los dulces más refinados. Únicamente una selección artesanal de las especies "Famosa", "Amarelante" y "Garriga" que cumplan con los exigentes requisitos de calibrado y cualidades organolépticas necesarios llegarán a convertirse en marron glacé.

Zonas productoras en Galicia

Podemos decir que Galicia es, sin duda, la reina de la castaña, tanto por sus niveles de producción y exportación del producto, como por la calidad de las variedades que aquí se cosechan. Un sector cuyo volumen de negocio alcanza ya la cifra de los 40 millones de euros en la comunidad y que posiciona a Galicia como líder nacional alzándose con más del 50% de la producción, aportando más de 20.000 toneladas sobre el total nacional que se acerca a las 35.000 procedente de otras zonas como Castilla y León, Andalucía y Extremadura. Del total de la producción de castaña gallega, Ourense contribuye aproximadamente con el 50% del total que se cultiva en Galicia. Si nos situamos en el ámbito internacional, China es hoy el principal productor de este fruto con cifras próximas a los dos millones de toneladas si bien es cierto que se trata de una castaña diferente a la europea y con cualidades organolépticas de menor calidad.

Datos procedentes de la FAO y de la IXP de Castaña de Galicia.

La castaña: el alma de Cuevas

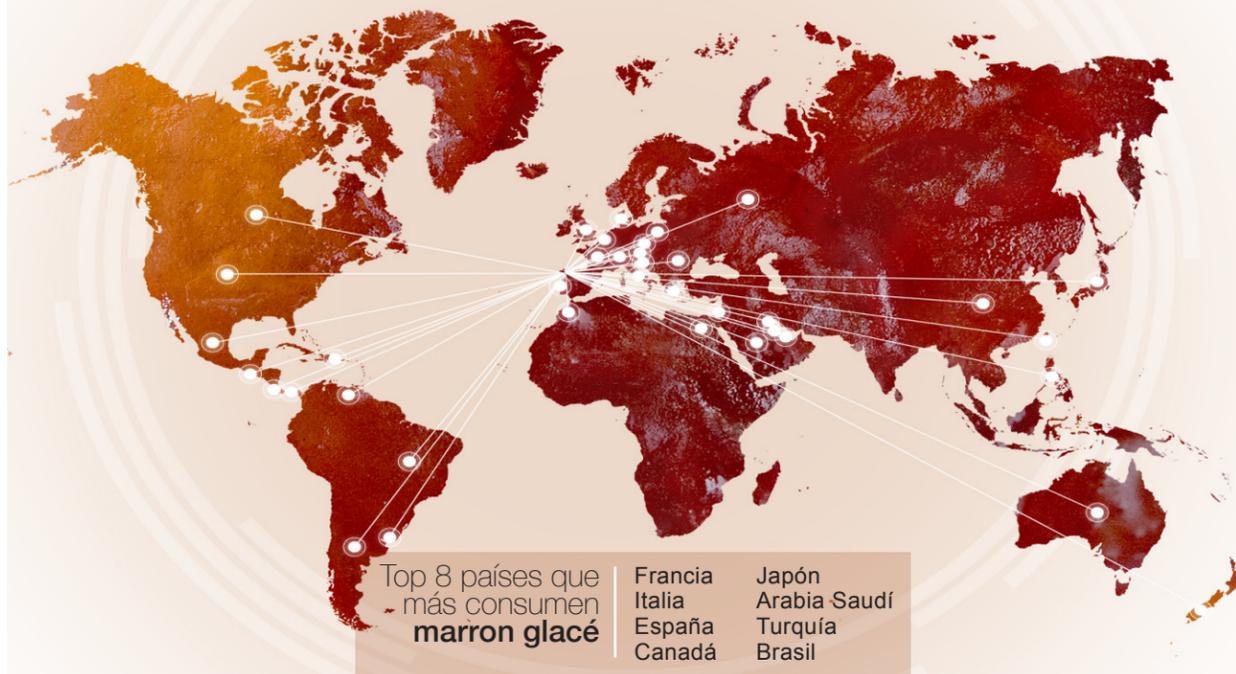
Retales de historia

Durante medio siglo, la esencia de Cuevas se ha asociado a la castaña gallega, un binomio indivisible que tuvo sus comienzos en la década de los cuarenta cuando, en el ámbito de su actividad exportadora, nace la necesidad de exportar castaña fresca a América para atender la demanda del más nostálgico de los frutos de los bosques gallegos por parte del colectivo emigrante residente en aquel continente. En la década de los 70 y tras esa primera fase de comercialización afectiva del producto en fresco, Cuevas inicia una nueva línea de negocio orientada a la comercialización de producto congelado, con el ánimo de atender también la demanda de mercados asiáticos, principales consumidores de este producto a nivel mundial, no sólo por el tamaño del mercado si no especialmente por la importante integración de la castaña en su cultura gastronómica.

En la simbiosis entre naturaleza y artesanía, es donde Cuevas encuentra su condición de "diferente"

Un proyecto absolutamente innovador que supuso un claro desafío a los criterios conservadores del mercado en los años 80 presentando en nuestro país aquel producto desconocido: el sorprendente Marron Glacé. Tras un riguroso proceso de selección de las castañas, sólo un porcentaje reducido será elegido para someterse a la metamorfosis que conseguirá elevarlo a la máxima categoría. Es ahí, en la simbiosis entre naturaleza y artesanía, donde Cuevas encuentra su condición de "diferente", firme en su empeño de mantener vivo un testigo culinario tan cargado de historia. Un auténtico producto con "alma". Cuevas incorpora en su centro de fabricación dos líneas de pelado, una a fuego y otra a vapor. Un sistema del que aún hoy disponen contadas empresas en el mundo, y que permite cubrir toda la demanda del mercado de productos derivados de castaña.

Cuevas Marron Glacé en el mundo



Cuevas y Cía exporta hoy castaña a más de 30 países de todo el mundo: México, Brasil, Venezuela, Argentina, Uruguay, República Dominicana, Estados Unidos, Australia, Japón, Filipinas, Egipto, Arabia Saudí, Qatar, Siria, Kuwait, Israel, Sudáfrica, Portugal, Andorra, Reino Unido, Italia, Francia, Austria, Rumanía, entre otros.

La nueva cocina



Línea de productos Cuevas Chef: Castañas en almibar; Puré de castaña; Crema de marron glacé; Guarnición de castañas; Guarnición de castañas con ciruelas, piñones y setas; Castañas al natural.

La castaña vive hoy un momento de esplendor. El redescubrimiento de este fruto por parte de cocineros de reconocido prestigio – en muchos casos titulares de restaurantes con Estrella Michelin, recupera el uso de un elemento que constituyó, durante siglos, la base de la alimentación de muchos hogares gallegos. En este contexto, Cuevas, que apoya este producto desde el inicio de su historia, introdujo en el mercado una completa gama de derivados de la castaña que sirven como complemento o acompañamiento a los platos como purés, guarniciones, rellenos y salsas para platos salados, así como castañas confitadas y cremas dulces para postres. Se trata entonces de facilitar la preparación doméstica de platos muy especiales con el mínimo esfuerzo, y la propuesta es ofrecer, ya preparado, ese toque o chispa necesarios para transformar en un minuto un plato básico en otro muy especial.