

DESAYUNOS  
EMPRESARIALES

# «Éramos profesionales y la crisis nos ha convertido en empresarios»

Cinco restauradores analizan los cambios de los últimos años en el turismo gastronómico

VALLADOLID. Una de las leyendas urbanas de España es esa que asegura que «aquí se come bien», en el sentido de sabroso y de económico, aunque sobre este último concepto cada bolsillo cuenta con su propio criterio. Los Desayunos Empresariales que organiza El Norte de Castilla con la agencia Comunicación Profesional han centrado en esta ocasión su punto de mira sobre los efectos de la crisis económica sobre el denominado turismo gastronómico, una de las potencialidades de Castilla y León, que en el conjunto de la leyenda cuenta con un aura de buen yantar. Eso al menos se dice por estas tierras, y lo señalan también los foráneos cuando se refieren a ellas. Será por eso, o porque quizá no tenemos mar y algo bueno se ven en la necesidad de considerarlo.

La gastronomía es en todo caso en España uno de los atractivos turísticos y Castilla y León busca cómo ganar peso en el reparto de la tarta de los visitantes. Cinco restauradores acudieron a la convocatoria en el hotel Novotel El Palero de Valladolid. A la cita asistieron Francisco Martínez, propietario de La Criolla en Valladolid; Miguel Ángel de la Cruz, copropietario de La Botica, en Matapozuelos; Cecilio Lera, fundador del Mesón del Labrador, en Castroverde de Campos; Luis Carcedo Ojeda, gerente del Restaurante Ojeda de

**Cándido López**  
Gerente de Mesón Cándido  
«Hoy tienes que trabajar cinco veces más, ingeniártelas para mantener los negocios»

**Francisco Martínez**  
Propietario de La Criolla  
«Adaptarse a las circunstancias no significa tener que hacer todos lo mismo»

**Cecilio Lera**  
Fundador del Mesón El Labrador  
«La crisis ha puesto a cada uno en su sitio. Muchos imitadores de Adriá se han dado el estacazo»

Burgos y Cándido López, gerente del Mesón Cándido, en Segovia. Cándido López recuerda con rapidez y casi en los prolegómenos que la crisis ha cambiado las normas de juego tras años donde las tarjetas de crédito corrían con alegría sobre las mesas y cubrían facturas que hoy se ven fuera de control.

**Primer diagnóstico**

«Hoy tenemos que trabajar cinco veces más para ganar cinco veces menos. Tienes que estar muy encima. Ingeniártelas con actividades, con jornadas, con cosas que antes simplemente con el trabajo a la carta y el trabajo habitual funcionabas y ahora tienes que buscar otras cosas para mantener los negocios. Eso nos pasa a todos», diagnostica.

¿Entonces, ha cambiado mucho la forma de atender a la clientela?, pregunta el moderador.

«Es que la situación actual no se parece en nada a la anterior», advierte Francisco Martínez. Ninguno pen-



**JULIO G. CALZADA**  
julio.gcalzada@elnortedecastilla.es

sábamos que la crisis iba a ser tan profunda» destaca.

López, que gestiona un grupo surgido de Mesón Cándido que cuenta con restaurante para eventos, hotel y un canal de televisión en Internet, cree que nos situamos ante un cambio de hábitos. «Por ejemplo, el servicio de cenas. La gente pier-

de el hábito de salir a cenar por diversas razones. En parte influenciado por los problemas para coger el coche y salir a cenar, la prohibición tajante de fumar y tanto fútbol televisado» enumera. «Al final se crea un hábito y quizá en unos años la gente retorne la costumbre, pero es peligroso, porque es un hábito que se pierde y que puede quedar fijado en la sociedad», avisa.

**Pasajera o permanente**

Miguel Ángel de la Cruz entiende que será una situación pasajera que desaparecerá si mejora la situación económica. «El español es muy sociable. Le gusta salir. Las cenas volverán. El acto social va ligado a la cultura de la mesa. Se intenta someter y cambiar los hábitos, pero cuando fluya

de nuevo el dinero hay cosas que se encauzarán», augura.

Luis Carcedo Ojeda, por su parte, entiende que si hay un cambio «social radical», afirma. «Si la crisis hubiera durado dos años, las costumbres se recuperan con facilidad, pero llevamos años de crisis y parece que va para largo. Los cambios van a calar. Las nuevas generaciones, obligadas por la crisis, se acostumbran a alternar de manera distinta a las generaciones anteriores. Lo noto», asegura el empresario burgalés. «Es verdad que el carácter español es el de salir, pero lo hace cuando puede, y acumula su dinerito para el fin de semana. La gente vive de una manera distinta, más a la europea. Los bares de copas desa-

parecen y surgen establecimientos de bajo coste, que aparentemente ofrecen tapas a un precio muy barato. Eso influye en la costumbre, porque la poca gente que sale, busca ese tipo de consumo», argumenta.

**«Nada será igual»**

Cecilio Lera coincide que «nada va a ser igual. La generación de los menores de 35 años han crecido con Internet. Antes las personas salían a cenar, a jugar la partida... Eso se ha perdido. El entretenimiento doméstico ha crecido y salir de noche se ha hecho complicado con la economía actual. Los jóvenes salen el viernes y el sábado. Sus costumbres van a ser distintas a las nuestras, que llamamos la vida en la calle», opina. De la Cruz ve estos términos como «algo muy derrotista», dice.

«Pero es así!», replica Lera. «Los establecimientos que van a sobrevivir son los que tienen un buen servicio», profetiza y Martínez discrepa. «Eso es fácil decirlo, pero no siempre es así». «Que si Paco! Mira quiénes han caído en Valladolid! Los restaurantes de menú, los más baratos...», argumenta Lera. «No creas, no creas...», insiste el dueño de La Criolla y tercia Carcedo Ojeda. «Deberían sobrevivir los que ofrecen un

buen servicio. El problema está en que una inmensa mayoría, consecuencia de la crisis, necesitamos ganar dinero y por la competencia de los bares de bajo coste es posible que se abra una brecha de unos pocos establecimientos con muy buen servicio que sobrevivan con magnífica calidad a un precio razonable y toda la batalla que tendrán que soportar el resto, que no sé cómo sobrevivirán y eso empuja contra la calidad», aclara.

¿Ante estos cambios, cómo deben responder las empresas? Miguel Ángel de la Cruz lo tiene claro. El problema es económico. Hoy la gente se arremolina en los bares de tapas y los restaurantes están vacíos. La gente va a querer seguir disfrutando de la vida, pero no tenemos un duro y nuestros restaurantes, que tienen un precio medio alto, tienen ahora más competencia.

**Demasiados Adriá**

«Quizá habían proliferado mucho los restaurantes de alta cocina y habían surgido muchos imitadores de Ferrán Adriá», reflexiona el sucesor de Cándido. «Se nos había ido un poco la cabeza, no solo en hostelería. En Segovia siempre había habi-

do un restaurante o dos con cocina de alta gama y proliferaron mucho. Y ahora no hay mercado, ni ahora ni en diez años. Se va a volver a la normalidad, porque ahora pasamos por un problema económico, pero volver a la situación de 2007 no va a ser posible», apunta.

Cecilio Lera admite que esa proliferación de imitadores «ha sido mala», pero valora que «los cocineros de Castilla y León están ahora bien formados. El tiempo y la crisis nos ha puesto a cada uno en su sitio. Muchos de estos imitadores se han dado el estacazo. La gente disfruta más el dinero. No va al restaurante para tomar un plato muy grande con un trocito de salmón. Ahora las personas quieren comer, una entrada, un primero y un segundo... disfrutar del producto», dice. «Se vuelve a la cocina tradicional», precisa López. «Al producto, sobre todo al producto, porque Miguel Ángel hace una cocina moderna, pero muy bien», añade Paco el de la Criolla.

**La respuesta al cambio**

El moderador insiste: «¿Qué hacen sus empresas para responder a los cambios que provoca la crisis?»

Cecilio Lera responde primero: «Sigo con las jornadas de caza cada año y con las de la cocina tradicional de Tierra de Campos. Cada negocio debe enfocarlo de manera di-

ferente en función de la clientela y la mía son principalmente gallegos y madrileños que circulan por la A-6 y se desvían y con un nivel económico medio alto. He cambiado poco, aunque vendiendo un 20% o un 30% menos que antes. Los precios no los he bajado, pero si hemos hecho esfuerzo en la calidad del producto. Antes levantaba el teléfono y decía: 'mírame'. Ahora, lo busco. He reducido el número de platos de la carta y en la actualidad es difícil que haya un tercer pescado en la carta. Hay bacalao, merluza y a veces, en fin de semana, rodaballo. Antes tenía cinco pescados. Mi teoría es trabajar la cocina de la temporada. Me preocupó de tener los cuatro platos clásicos y cosas del momento que no son caras», resume.

**Las soluciones**

Luis Carcedo Ojeda cuenta que su cafetería, inaugurada en 1967, abrió a las siete de la mañana «y entre semana cerraba a la una de la madrugada. Había que echar a los clientes. Ahora, a las diez de la noche no hay nadie. La solución: antes incluso de la bonanza última comencé a cerrar a las 22:30 horas. Desde el punto de vista empresarial tienes que adaptarte a la realidad, y la realidad es que bastaba con cerrar antes. Con los restaurantes ocurre algo parecido. Por la crisis, con la espléndida oferta de tapas en todas las ciudades, las cenas están casi perdidas. Eso lo tenemos que asumir. Hay que organizar los gastos, y el personal es el principal gasto, a sabiendas de

que por las noches no podemos contar casi con ingresos. Y es difícil, porque los recortes durante la semana requieren de más plantilla en los fines de semana. Llevo cuatro años sin cambiar el precio y hemos reducido la carta y los productos que son muy caros», enumera el hostelero. Francisco Martínez pregunta a Cándido López: «Vosotros sufrís menos la crisis, porque tenéis cerca Madrid. En estos momentos, con varios negocios abiertos, ¿cómo estáis?»

**Preguntan ellos**

«La crisis nos ha afectado a todos», responde López. «En Segovia no con tanta virulencia, pero se ha dejado notar. El AVE ha sido un importante incentivo. Quizá hemos sabido, a cien kilómetros de Madrid, que uno de los efectos quién sabe si positivos de la crisis es que los hosteleros hemos empezado a gestionar los negocios de forma empresarial antes que de forma artesanal. Ahora hay que controlar tu tanto por ciento de costes de personal, de mercaderías. Estamos gestionando de forma más empresarial».

«Es que la crisis nos ha hecho más empresarios», incide Cecilio Lera. «Se gestiona de una manera distinta el negocio», agrega Cándido López. «Dices tú de hacernos empresarios. Siempre he sido muy anárquico. Antes, cuando necesitaba dinero iba a la caja y lo cogía. Ahora me controlan y de vez en cuando el contable me riñe por lo que he comprado. Mi hijo lo lleva a la perfección, pero yo que iba siempre a mi aire, han conseguido hacerme empresario», resalta el restaurador de Castroverde de Campos.

Última pregunta: ¿Habrá bares de bajo coste de los restauradores que se sientan a la mesa?

«Cuando decimos que hay que evolucionar y adaptarse a las circunstancias no significa hacer todos lo mismo. Todos no podemos montar gastrobares, significa perder tu personalidad», comenta Francisco Martínez. Todos asienten y Lera concluye: «Tengo un contable que me lleva las cuentas, pero la cocina la llevo yo».

**Miguel Ángel de la Cruz**  
Copropietario de La Botica  
«Nuestra aspiración es la de crear un restaurante con alma, que tenga personalidad»

**Luis Carcedo Ojeda**  
Gerente del Restaurante Ojeda  
«La competencia de los bares de tapas de bajo coste ha abierto una brecha en el sector»



Cándido López, Francisco Martínez, Cecilio Lera, Miguel Ángel de la Cruz y Luis Carcedo Ojeda, en el Novotel el Palero. GABRIEL VILLAMIL