Regístrate Iniciar sesión

lunes, 8 de junio de 2015

Buscar artículos

Inicio Mercados Empresas Economía Tecnología Mis ahorros 5 Sentidos

ESTÁ PASANDO IBEX 35 | Tasa paro | Renta | Elecciones municipales | Elecciones generales | Empleo autónomo | BCE MÁS TEMAS

El Celler de Can Roca, de nuevo número uno

El secreto del mejor restaurante del planeta

PAZ ÁLVAREZ | MADRID | 06-06-2015 10:50 0

34 25 19

Temas relacionados: El Celler de Can Roca Joan Roca Josep Roca Jordi Roca Girona Londres Restaurantes Inglaterra Gastronomía Restauración Reino Unido Cataluña

Josep, Jordi y Joan Roca, en la entrada de La Masía.

El lunes, El Celler de Can Roca (Gerona) volvió a revalidar el título, conseguido en 2013 y perdido al siguiente, de mejor restaurante del mundo, según la lista The World's 50 Best Restaurants. En esta ocasión, la alegría y emoción de los hermanos Roca, acompañados de sus esposas, en el salón de The Guildhall de Londres fue mayor que hace dos años. Otra vez, un restaurante español en la cima de la gastronomía mundial.

"No lo esperábamos y lo hemos vivido con una mayor intensidad que la primera vez, te alegras más por la gente. Este reconocimiento es para España", explica Joan Roca. **"Nosotros ya lo tenemos todo, el restaurante tiene 11 meses de espera, no vamos a abrir otro, tampoco vamos a cambiar el sistema de reservas**. Toda la promoción revierte en España, es importante que podamos sacar pecho como marca España, porque el éxito es de todos, de toda la gente comprometida con la excelencia", prosigue este chef, que siempre intenta relativizar, sobre todo los premios, los acontecimientos extraordinarios que suceden en su vida. "Lo celebras un día y al día siguiente tienes que seguir trabajando. Le damos a cada cosa la importancia que tiene, sobre todo la repercusión mediática, pero ser el número dos no es una desgracia tampoco". La normalidad es el rasgo que distingue también a los otros dos hermanos, Josep, al frente de la sala y de la bodega;y Jordi, encargado de los postres.

El secreto del éxito de los Roca, que siguen siendo esos chicos del barrio de Taialà, en el que crecieron y donde se encuentra el restaurante de sus padres y el suyo propio, es el compromiso con la innovación, con la creatividad. "Somos tres hermanos locos por la cocina, por divertirse, por hacer lo que les gusta", resume Joan, que también apunta a la forma de trabajar en equipo, de crear un vínculo emocional con la plantilla. "Es muy importante que todas las personas que trabajan con nosotros se sientan cómodas, bien tratadas, bien pagadas, que salgan con nosotros de gira [se refiere a la segunda edición del tour que comenzarán el 1 de agosto con BBVA y que les llevará a Argentina, Estados Unidos y Turquía]. Todo eso revierte en el cliente, que percibe estos detalles". La relación personal es lo que marca la diferencia. Así lo asegura Josep Roca:"Los restaurantes somos empresas donde la piel son las personas. Ofrecemos un servicio de felicidad y lo hacemos de manera organizada".

Lo más leído

Así queda la tarifa plana para autónomos
Los gurús bursátiles ofrecen su visión de los mercados
Seis claves para invertir en Bolsa en el segundo semestre
Definitivamente, el mejor asador del mundo
"No soy rico; cobro una pensión de 810 euros al mes"

Ver

Sus palabras se recogen en el libro El Celler de Can Roca: generando valor en empresas de servicios (Librooks), donde el director de la fundación Institut Cerdà, Carles Cabrera, analiza los secretos de organización, estrategia e innovación del restaurante número uno del mundo. Orden es otra de las claves de este restaurante, **que cuenta con una bodega con 3.360 referencias de vinos, 45.000 botellas en stock,** donde se manejan 450 ingredientes dentro del menú festival, con 14 entrantes, 11 principales y tres postres, y 1.115 platos en cada servicio. “Lo que más me fascina de ellos, además de su cocina y de su bodega, es la forma de actuar, trabajar e interactuar de todo el equipo con los clientes, con los proveedores, con todo el entorno que le rodea, y especialmente con la gestión empresarial que están desarrollando”, explica Cabrera, que destaca el mimo con el que los Roca tratan a todos, pero sobre todo al cliente, con su proximidad y el deseo de que el paso por El Celler de Can Roca sea una experiencia única. “Es nuestra casa, yo vivo allí, nos gusta que la gente venga a nuestra casa. Esa cercanía con nuestras raíces, con el restaurante de nuestros padres, donde nos hemos criado, donde veíamos la tele de pequeños, es lo que nos hace tener los pies en el suelo”, destaca Joan.

Cada hermano cumple una función, un papel que cada uno se toma en serio. “Es un triángulo, tres mundos compenetrados. Cuando hablo de cocina, hablo siempre en plural, porque consensuamos todo, dialogamos mucho, nuestras decisiones son de consenso”. Para que todo este diálogo fluya con más naturalidad necesitaban salir de El Celler de Can Roca, aislarse de la vorágine del día a día. Requerían un espacio para repensar, recrear, renovar, reactivar, reajustar y rebuscar, pero tampoco querían irse muy lejos de donde está todo su mundo. A pocos metros del restaurante encontraron un viejo edifico, donde antaño había una panadería y una fonda, que han convertido en La Masía, en un centro de reflexión. Un lugar en el que se ha pasado de amasar pan a amasar ideas.

En la entrada, un cartel, plantado al lado de un pequeño huerto, advierte: La Masía (I+r). “Dedicamos este espacio a reflexionar, de ahí la erre, a la formación de los stagiers [aprendices], y nos sirve para pensar sobre nuevos conceptos, nuevas ideas”, explica Josep Roca, que ha montado un pequeño laboratorio, donde pretende recuperar el oficio de alquimista, y en el que ensaya con fermentaciones de plantas y frutas para obtener destilados, como el de higo chumbo.

La innovación forma parte del ADN de El Celler y no se extiende solo a nuevos platos, sino a la mejora continua de todos los procesos, tanto internos (cocina, bodega y sala)como externos, con los proveedores. Desde este planteamiento, en 2014, tal y como se recoge en la obra de Cabrera, se realizaron 58 nuevas creaciones y se sirvieron más de 500.000 elaboraciones, entre entrantes, platos principales y postres.

La capacidad de generar ideas innovadoras se fundamenta en tres habilidades: su actitud inconformista, su comportamiento durante el proceso de innovación y su capacidad de aprendizaje.“¿Por qué no replantearte todo lo que has hecho hasta ahora?”, se pregunta Jordi Roca, el menor de los hermanos, encargado de la repostería e ideólogo de la heladería Rocambolesc, que puso en marcha en 2012 y cuenta ya con tres tiendas en el centro de Gerona, en Platja d’Aro (Gerona) y en El Corte Inglés de la calle Serrano de Madrid. “Los proyectos se maduran, nunca se abandonan, y acabamos rescatándolos. Jordi nos convenció con el proyecto de la heladería, y es una prueba de que las minorías triunfan”, apunta Joan. Son pragmáticos y ante todo buscan que una idea funcione. De hecho, la semana comienza el martes a mediodía –el primer servicio semanal se ofrece por la noche– con una charla de los tres hermanos de forma conjunta o por grupos donde se exponen nuevas ideas, pruebas o proyectos.

“Siempre quieren ir un poco más allá”, afirma el diseñador Andreu Carulla, autor del carro de postres donde se sirven los dulces en El Celler de Can Roca. “Cuando lo vieron se plantearon sacarlo a la calle”. Apuntan las ideas, “que van surgiendo en el jardín, frente a la cafetera, en una pizarra, y las llevamos a La Masía”, afirma Joan. Nadie les exige nada, pero no conciben su vida sin El Celler de Can Roca.

"Es díficil que nuestro hijos hereden el restaurante"

Siempre que reciben un premio o reconocimiento están deseando volver a casa, al lado de los suyos. Y cuando el pasado martes llegaron al restaurante, que regentan sus padres, fueron recibidos como auténticos héroes. “Ya la habéis vuelto a liar”, les dijo su madre, Montse Fontané, con el bar abarrotado de vecinos y de medios de comunicación, pero orgullosa de “ver que estamos juntos y unidos;nuestros padres son los primeros en relativizar todo”, reconoce Joan.

El Celler de Can Roca está concebido como el proyecto gastronómico, el restaurante, de tres hermanos. Sobre el futuro y el relevo generacional, Joan prefiere no aventurarse. “Mi hijo, Marc, quiere estudiar Ciencias Políticas, y el otro día me dijo que era una gran idea montar un food truck; y Marina todavía es pequeña, aunque la cocina se le da bien;y a los de Pitu [Josep] les gusta, pero no está claro que sigan nuestros pasos”. Cree que cada generación debe buscar su propio camino. Sus abuelos abrieron una fonda en la localidad de Sant Martí de Llémena, sus padres una casa de comidas y ellos su restaurante. “Cada generación debe buscar su camino, su propio negocio. Es difícil que nuestros hijos hereden El Celler de Can Roca”, señala el mayor de los hermanos.

436.000 euros en tecnología

El Celler de Can Roca abre cada día a las 10 de la mañana y cierra a las dos de la madrugada, 215 días al año. Ofrece nueve servicios a la semana (de martes por la noche a sábado a la hora de la cena), y en cada turno recibe a 55 clientes, lo que suma al año más de 23.000 comensales. La plantilla del mejor restaurante del mundo la componen más de 70 personas (dos jefes de cocina, más de 40 cocineros, tres personas en innovación, 17 camareros, cuatro sumilleres, tres recepcionistas, cuatro limpiadores, tres en administración y un responsable de prensa).

Cuenta con más de 500 proveedores de productos, de los cuales 150 surten de alimentos frescos;y otros 150 se encargan de la tintorería, jardinería, mantenimiento, servicios informáticos... Trabajan con 200 bodegas y 150 distribuidores de vino que hacen de la bodega, que gestiona Josep Roca, una de las más interesantes de España, con 45.000 botellas en stock, 400 referencias de aguardiente y 3.350 de vino, procedentes de 225 zonas vitivinícolas de más de 50 países. En cada servicio se utilizan más de mil platos, 1.650 cubiertos, más de 900 copas y más de 330 soportes especiales. A investigación destinan, según datos que figuran en el libro El Celler de Can Roca:generando valor en empresas de servicios, más de 12.000 horas al año. En 2014, en tecnología invirtieron 436.000 euros, frente a los 252.000 euros de 2012. Cada año elaboran 58 platos nuevos. El precio del menú festival es de 195 euros y el desgustación, de 160 euros, sin bebidas.

| Gracias por la lectura

Destacamos

"Un poco de ganas de pegarle una colleja [a Jordi] sí que…

El Girona se sube a ‘El Taxi’

Euforia en el restaurante de la familia Roca por el premio…

Ciudapijos y Podehipsters

recomendado por

LOS ESPECIALISTAS

1 de 3

La gamificación como facilitador de los procesos de aprendizaje y de cambio
IDEARIUM
ESADE Business & Law School

HABLANDO DE TRADICIONES
UNA VISIÓN DESDE LOS MERCADOS
José Luis Martínez Campuzano

Inteligencia directiva y estrategia
ESCUELAS DE NEGOCIO
Juan Luis Manfredi

La factura del paro se europeíza
LA UE, DEL REVÉS
Bernardo de Miguel

Valores débiles y bajistas en un mercado alcista: RWE e ION Geophysical por David Galán
EL RINCÓN DEL TRADER
David Galán

1 de 3

Ver

Última hora en Cinco Días

Fórmulas de ahorro en autónomos ante el actual sistema de jubilación

Ser o no avalista: ¿Generosidad demasiado arriesgada?