

Gestión

Pymes
Emprendedores
Autónomos

Conmoción en la gastronomía mundial Adrià cierra su restaurante por dos años

“Buscamos mecenas para financiar el nuevo Bulli”

Juan Manuel Barberá

MADRID. Es un genio de los fogones. Nadie lo duda. Pero, incluso los chefs de otra galaxia, como Ferrán Adrià, con su magia y su obsesión por emprender e innovar, necesitan un descanso de vez en cuando. Y esto es lo que ocurrirá en El Bulli entre 2012 y 2014. Una noticia, la del cierre temporal para el público de este restaurante tres estrellas Michelin, que ha conmocionado no sólo a la opinión pública nacional sino, sobre todo, a la internacional. Crear, crear y crear, éste es el único objetivo del nuevo formato de negocio que tiene en la cabeza el cocinero catalán; y hacerlo, además, a través de la innovación y el desarrollo. Ahora tiene un nuevo deseo, buscar mecenas que patrocinen sus nuevas ideas, y una ilusión: asegurar que la gastronomía española siga en la vanguardia mundial al menos 15 años más.

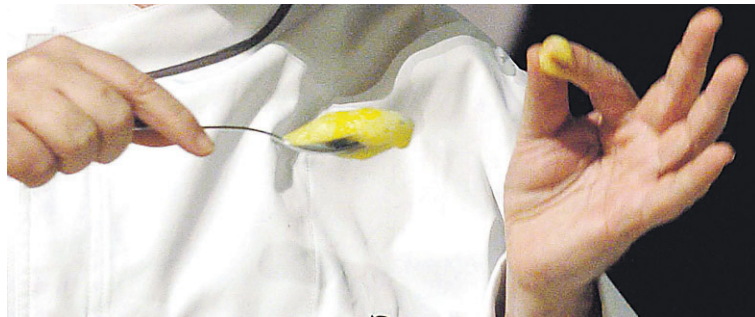
P La ha liado usted buena. ¿Pensaba que se iba a montar ese revuelo después de anunciar que El Bulli cerraría al público?

R Nadie podía prever que iba a pasar esto. Ha sido todo una locura tal vez provocada porque el día que lo anuncié no tuve tiempo para explicarlo bien.

P De acuerdo... pues explíquenoslo. ¿Qué se le pasó por la cabeza para tomar esta decisión?

R Es un punto y seguido, pero nunca una operación de marketing como se ha dicho por ahí. Mi intención es emprender el camino de la I+D pura y dura. Es una operación volcada en la innovación y desarrollo. Hemos pasado por muchas etapas. En 1993 cambiamos la cocina, invertimos 130 millones de pesetas (126.000 euros) y nos arruinamos; y cuando en 2001 decidimos dar sólo un servicio al día nos preguntamos ¿queremos ganar dinero o crear? Así que optamos por lo segundo y perder dinero.

P No me interprete mal, pero después de su anuncio daba la impre-



EFE



EFE

Rentabilidad: “El restaurante ingresa cada año 300.000 euros, pero, sin duda, perdemos dinero”

Sin planes para Madrid: “Es falso que tengamos previsto poner un restaurante de alta cocina en la capital”

No habrá ERE: “Quiero aclarar que un 95 por ciento de los puestos fijos que tenemos están garantizados”

sión de que usted abandonaba un poco al público...

R Lo que ocurre es que no puedo tener a siete personas sólo para decir no a los dos millones de solicitudes de reservas que tenemos cada año. Este formato no funciona. Es más, creo que la nueva etapa nos va a permitir estar más cerca del público, pero aún no sabemos cómo. Tengo muchas ideas en la cabeza, pero no le puedo decir qué saldrá de ellas.

P Hay quien compara a la alta cocina con la alta costura, algo que no es sostenible en la actualidad, por eso se aboga por el ‘low cost’ o ‘prêt à porter’ culinario para sortear la crisis del sector. ¿Está de acuerdo?

R En parte sí, aunque también hay que tener en cuenta que en 1980 había en el mundo 11 restaurantes de alta cocina y hoy hay 70, pero es verdad que dentro de ellos se dan distintos tipos de modelo de negocio y, por lo tanto, parten de situaciones diferentes a la hora de encarar un momento económico difícil.

P ¿Cuáles son esos tipos de ne-

gocio y en cuál de ellos enmarcaría su restaurante?

R Uno sería el de los hoteles que soportan económicamente los restaurantes –en este caso actúan como mecenas–; otro modelo sería el de los establecimientos muy de vanguardia, como El Bulli y otros dos y tres estrellas Michelin españoles, que buscamos financiación fuera, y el tercero sería el de hacer segundas marcas y alta cocina *low cost*, que no es más que trasladar la idea de los viejos *bistrot* franceses a la época actual.

P Y hablando de financiación, parece que hoy no hay otra salida que encontrar ‘sponsors’ para casi todo...

R Así es. Sin ir más lejos, estamos preparando un curso que celebraremos en septiembre en Harvard y buscamos patrocinador. Pero las colaboraciones con las empresas no son malas siempre que, como ocurre en nuestro caso, tenga fines relacionados con la investigación. Si queremos creatividad, hacen falta recursos y un restaurante de alta cocina no los proporciona.

P ¿Ni siquiera El Bulli?

R Tampoco. Cada año ingresamos unos 300.000 euros, pero, sin duda, perdemos (mucho) dinero.

P A la vista de ello parece inexcusable buscar financiación externa que apunte a la alta cocina. ¿Usted estaría dispuesto a compartir marca con otra empresa? ¿Cree que hacerlo sería ético, desde el punto de vista gastronómico?

R Si buscamos la esponsorización para financiar un restaurante (como El Bulli actual) y ganar dinero, no sería ético, pero si utilizamos el dinero de uno o varios mecenas para financiar la investigación de nuestro laboratorio gastronómico, como permitirá el nuevo formato del restaurante, entonces la cosa cambia.

P Eso sería crear una Fundación, ¿verdad? con lo que los inversores no deberían tener como objetivo enriquecerse, ¿cierto?

R Es exactamente así. El objetivo no es enriquecernos.

P Entonces casi podríamos titular esta entrevista con una especie de cartel que dijera algo así: Se buscan mecenas para centro de investigación gastronómica. Razón: El Bulli.

R Sí (ríe). No estaría mal. Nos hacen falta apoyos económicos para seguir con el proyecto y esta es una forma más. Aceptamos ofertas y, si algún o algunas mecenas quieren participar en el nuevo proyecto será bienvenido. Eso sí, teniendo en cuenta que nuestro objetivo es financiar la formación y no ganar dinero. Una fundación, sí, como usted decía.