

PREMIUM
INNOWEEK

CONSIGUE TU ENTRADA PINCHANDO AQUI

Paco Roncero: "Con 25 años de cocina, me ha llegado el momento empresarial"

GESTIÓN

3 NO HAY COMENTARIOS 27 ENE 2015

Paco Roncero, con dos estrellas Michelin en La Terraza del Casino, se ha convertido con el paso de los años en un referente de la alta restauración, primero a nivel local y, luego, nacional e internacional. A pocos días del final de 2014, analizamos con el cocinero el año en el que se ha puesto el traje de emprendedor.

Premio Nacional de Gastronomía en 2006, dos estrellas Michelin y tres soles Repsol, restaurantes en varios países, asesor gastronómico, investigador culinario, desarrollador de software y, desde el pasado otoño, empresario. Todo esto y alguna cosa más cabe en el currículum de Paco Roncero (Madrid, 1969).

¿Cómo logras pasar de cocinero a empresario?

Todo es fruto de la experiencia y la necesidad de crecer y evolucionar. Hay momentos en los que para conseguirlo dependes de otras personas; otros, como en el caso del software de cocina que desarrollé, en los que tú mismo te metes en un mundo que te gusta. A mí me encanta la tecnología y en mis ratos libres aprendí a programar en Visual Basic. Esos ratos se los quitas al sueño, a la familia... La hostelería no es tan esclava que no te permita tener vida personal, aunque exija mucha dedicación. Un cocinero normal no trabaja 16 horas todos los días de la semana; normalmente tienes jornadas partidas y puedes aprovechar las horas libres para estudiar, aprender, etc...

¿Cuál ha sido tu formación para abarcar tanto?

Aparte de la escuela de hostelería de la Casa de Campo, he ido aprendiendo sobre la marcha, con cursos, libros, profesores particulares para aprender a programar... Hablo de los inicios cuando era un simple cocinero sin tantas responsabilidades, con más tiempo libre... Ahora las sigo haciendo, pero quitándole tiempo al sueño. Me levanto a las 6 de la mañana para hacer deporte y otras cosas en un horario que no le robe tiempo al trabajo.

¿Qué faceta predomina en tu día a día actualmente, la del gestor o la del creador?

Va por etapas, porque ambas son importantes. Tengo la suerte de contar equipos diferentes para gestionar, hacer creatividad y desarrollar los proyectos que voy lanzando. No me veo obligado a dedicarle el 100% de mi tiempo a ninguna de las dos facetas. Me puedo repartir para supervisar, tomar decisiones, aportar ideas, etc.



Paco Roncero nos recibe en su restaurante de tapas Estado Puro, su apuesta empresarial propia.



LO MÁS LEIDO

LO ÚLTIMO

Gases fluorados y alérgenos, a debate en Horeq

Menú en Ars Vivendi

Catunambú abrirá 250 cafeterías tematizadas en China

ITH lanza el primer Grupo de Compra Agregada de Energía para hoteles

NUESTRA REVISTA



Susíbete

Acceso premium a KyM

Contenidos nº actual

Agenda
Gastronómica.com

¿Todo cocinero puede convertirse en empresario?

Muchos de nosotros, al igual que nuestros padres, no estudiamos una carrera como Empresariales y nos convertimos en empresarios motu proprio. Es algo que nos ha ido ocurriendo. Nacimos para ser cocineros y hemos ido creciendo. Las circunstancias y las ganas de evolucionar de cada uno nos han hecho pasar etapas, aprender con ellas. A mí, con 25 años de trayectoria en la cocina, me ha llegado ahora el momento empresarial.



Estado Puro de la Plaza de Neptuno en Madrid.

¿Es una receta que siempre funciona?

Antes de lanzarme ya disponía de una trayectoria en gestión empresarial, no en proyectos en los que yo era propietario ni invertía mi dinero. En 2014 decidí hacerlo, y estoy muy contento porque he invertido en proyectos en los que creo y me hace mucha ilusión trabajar para seguir aprendiendo. Pero es verdad que la experiencia previa del cocinero como gestor no siempre es garantía de éxito, aunque sí es muy importante partir de este conocimiento del negocio. Mucha

gente se lanza sin esa experiencia y les va bien, pero no es lo habitual.

Venimos de años de crisis en los que hemos visto mucho emprendimiento fallido. ¿Existe una formación adecuada para dar el paso de la cocina al despacho?

En hostelería siempre se han visto estos casos de gente que se embarca y se estrella. No existen sitios donde te formen en gestión, aunque esa formación no garantice que te vaya a ir bien. Hay muchos otros factores que hacen que un restaurante funcione y otro no. Nosotros también nos hemos equivocado con negocios que no han funcionado y hemos tenido que darles una vuelta o cerrarlos. Es cierto que en el caso de los cocineros con un cierto nombre que montamos un negocio hay una parte importante ganada: la imagen, el conocimiento del negocio y su gestión. Pero no es lo único.

También han aparecido fórmulas hosteleras nuevas como las low-cost. ¿Qué opinas de este fenómeno?

Me despiertan dudas. Cuando un negocio es low-cost, no nos engañemos, o el personal o la materia prima son low-cost y se nota. Después de muchos años he observado que el cliente quiere calidad y no le importa pagar un poco más si lo que recibe es bueno. En época de crisis, mucha gente, joven sobre todo, se ha decantado por esta opción e imagino que persistirán cuando pase. Sin embargo, hemos pasado un año con la sensación compartida con otros colegas de que nos acercamos a los números de 2009, cuando comenzó la crisis.

Al comienzo de la crisis pusiste en marcha Estado Puro, una fórmula pionera. ¿Cuál ha sido tu experiencia con este modelo de negocio?

En 2008 cuando empezamos no éramos conscientes de la crisis y en su primer año de funcionamiento nos fue de maravilla. Sin quererlo encontramos un modelo de negocio apto para la crisis. Mi experiencia aquí, es que el cliente, cuando abres un bar de tapas, quiere las de toda la vida. Las modernas son para un público muy reducido. En épocas fuertes, por aquí pueden pasar entre 400 o 500 personas al día y los productos más consumidos son las croquetas, la ensaladilla rusa, las bravas, las miniburgers... Tengo negocios en Shanghai y en Bogotá, los he tenido en Hong Kong y en Singapur, y en todos siempre me negué a poner la tortilla y la paella. No quería que se nos reconociera por ellas. Pero tras muchas discusiones me decidí a incluirlas y me di cuenta de que haciendo una muy buena tortilla española y una muy buena paella al momento, son los productos más pedidos. En Estado Puro he apostado por lo mismo.

Uno no puede sustraerse a la demanda...

La gente viene a comer lo que conoce y hay que tener en cuenta que Estado Puro no es un restaurante gastronómico. Aquí el público busca una buena tapa española, diversión, desenfado... Tenemos una localización estratégica de paso entre los museos Thyssen y Prado.

Tras varios años de asociación con NH en este proyecto, ahora tomas las riendas con el 100% del capital de Estado Puro, ¿a qué responde este movimiento?

Pensaba que había llegado el momento de emprender mi proyecto propio. Estado Puro ha sido como mi bebé. Lo creé teniendo muy claro lo que quería y NH me apoyó mucho en la puesta en marcha, aunque ahora quizás están muy centrados en otros proyectos. Decidimos buscar un acuerdo para explotarlo yo y ha sido algo muy beneficioso para ambos. Ellos me siguen teniendo aquí y sigo asociado a NH -espero que de por vida-, mientras que yo puedo desarrollar este proyecto en busca de una expansión y el crecimiento de la marca. Me gustaría que este desarrollo no se centrara solo en España, sino en otros lugares del mundo.



ENCUESTA



CARTA



Un menú en la GansoTaberna

Un recorrido visual por el menú de la

Un recorrido visual por el menú de la GansoTaberna.

[Facebook](#) [LinkedIn](#) [Twitter](#)

[Google](#) [Correo electrónico](#) [Imprimir](#)

23 DIC 2014 0 0

ENERO 2015

L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

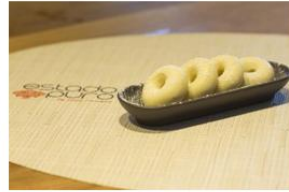


¿Estamos ante un modelo franquiciable?

No tengo claro aún el modelo de negocio para la expansión, pero me gusta controlar todo lo que lleva mi nombre. En Shanghái ya tenemos un Estado Puro y en enero abriremos otro. Probablemente inauguraremos alguno más en 2015 en Asia, con gente de mi equipo y bajo mi supervisión, aunque el capital inversor sea interno.



En el combo de imágenes, algunas de las propuestas de Estado Puro: Arriba, las bravas; a su derecha, los filipinos de foie; junto a estas líneas, tortilla de patatas; y, debajo, croquetas.



¿Fuiste pionero en tu asociación con una cadena hotelera?

Por suerte cuando empezó este movimiento yo ya me encontraba aquí. El pionero fue Sergi Arola cuando se trasladó al Hotel Miguel Ángel. Esta relación facilita el trabajo del cocinero en muchos momentos, aunque en otros ralentice procesos. Este apoyo ha sido muy importante para que muchos hayan sobrevivido en los momentos malos. Por otra parte, nosotros aportamos un plus de imagen a la cadena hotelera. Es un win to win para todos. Yo estoy encantado de formar parte del equipo NH y que cuenten conmigo para proyectos como el Eurobuilding o el Abascal.

GESTIÓN

Calidad de gestión en restauración

Desde siempre, los empresarios de hostelería y restauración han intentado que sus restaurantes o cafeterías estuviesen dentro de una línea de máxima rentabilidad posible. Sin embargo, es, en el momento actual y tras haber sufrido todos los aspectos negativos de la caída del consumo, cuando se plantean seriamente si están haciendo todo lo que está a su alcance o si las decisiones que toman son las más adecuadas.

Facebook LinkedIn Twitter
Google+ Correo electrónico Imprimir

24 NOV 2014 12 0



Tras el boom de la cocina de autor en España hemos visto como muchos locales han echado el cierre. ¿La crisis ha venido a poner las cosas en su sitio?

Esto ya nos había pasado en los 90 tras las Olimpiadas y la Expo, una época de gran bonanza con dinero que fluía sin parar y se gastaba sin control. La crisis a quien ha puesto en su sitio es a las empresas, obligándolas a poner orden en sus gastos, de manera que el sector de los restaurantes también ha sufrido esta reestructuración. Mucha gente en época de dinero llegaba nueva al sector para poner un restaurante, como hacían muchos famosos, para ganar de forma sencilla. Ahora no se puede, hace falta tener una gestión muy buena, ya no para ganar dinero, sino para no perderlo.

¿Ha explotado la burbuja de la cocina de vanguardia?

No, la gente sigue interesada en conocer cosas nuevas y hay restaurantes que están trabajando bien en este sentido, aunque no con la misma bonanza que antes. Lo que sí hemos dejado de ver es a muchos de estos clientes que venían con mucho dinero presumiendo de gourmets.

Y en este contexto te has lanzado con un proyecto como Sublimotion en el Hard Rock Hotel de Ibiza en el que integras gastronomía, tecnología, música, ambiente, espectáculo... ¿Existe un siguiente paso?

Siempre hay un paso más allá y estamos trabajando en ello. La tecnología evoluciona constantemente y tratamos de asimilar todo, pero con mucho cuidado, porque lo primero en lo que pienso es en la gastronomía. Todo lo demás son simples aderezos, aunque cada vez más gente reclama esa parte de espectáculo.

Un espectáculo no apto para todos los bolsillos...

Nuestra experiencia nos ha demostrado que Sublimotion es algo que puede pagar mucha más gente de lo que pensábamos, no solo el caprichoso con poderío económico. Hemos visto que clientes que aman la gastronomía encuentran la forma de ahorrar para conocerlo.

¿Es otro campo de pruebas para la exportación de un modelo?

Sublimotion es un modelo muy exportable siempre que existan un inversor y el espacio adecuados. En este sentido, estamos analizando otros proyectos para el futuro que nos llegan del extranjero, pero en este momento creo que nos tenemos que centrar en crecer en España.

¿Te dejas algo para 2015?

No me planteo nada porque vivo día a día y trato de sacarlo todo adelante según se me ocurre. Soy una persona impaciente y si tengo que poner todos los recursos disponibles para conseguir algo, los pongo. El futuro me gusta mirarlo porque todo lo hago pensando más allá, pero siempre muy centrado en el presente.

CARTA



Un viaje culinario en Desencaja, de Iván Sáez

Recorrido visual por uno de los viajes culinarios que propone el chef madrileño Iván Sáez en su nuevo restaurante, Desencaja

Facebook LinkedIn Twitter
Google+ Correo electrónico Imprimir

19 NOV 2014 12 0



¿Quizás la tercera estrella Michelin?

Aunque me encantaría y trabajamos para ello, no me obsesiona; siempre pongo al cliente por delante. Cuando llegue el momento, si llega, será bienvenida. Siempre he pensado que las estrellas me han llegado cuando debían, en un momento de madurez, regularidad y con un equipo muy bien formado. No tengo queja. La Guía Michelin es algo en lo que se cree o no; y yo creo.



El chef madrileño, amante del deporte, se confiesa un corredor de fondo al que le gusta sprintar de vez en cuando.

A la carrera

¿Familia?

Sí, y con dos hijos. El mayor, de 18 años, está estudiando hostelería y la pequeña, de 17 y que dice que va a ser mi mano derecha, se va a ir un año a estudiar inglés y quiere hacer Empresariales.

¿Fondista o sprinter?

Corredor de fondo total, pero que cuando veo el objetivo cerca, me gusta esprintar y llegar el primero.

¿Lo último que cocinaste en casa?

Un rodaballo a la gallega, algo muy sencillo.

¿Te gustan los talent shows de cocina?

Son muy importantes y hacen un buen favor para que se conozca más la cocina y a los cocineros. A veces se nos tiene por divos cuando somos currantes. Precisamente estoy grabando Master Chef Colombia como jurado. Es una experiencia muy buena, la gente muestra mucho interés por la gastronomía.

¿Pasó el momento de la cocina española?

No ha pasado. Nuestra gastronomía sigue gozando de muy alta estima internacional y nos reclaman mucho desde fuera. Sin embargo, es

cierto que el español no es como el italiano o el francés; no nos gusta tanto salir al extranjero, preferimos quedarnos en casa.

Un truco de cocina

Cuando estás limpiando cualquier alimento que se oxida (alcachofa, manzana, etc), introducirlo en un recipiente con agua y perejil para mantener intacto su color.

JAVIER MESA

[f Facebook](#) [in LinkedIn](#) [t Twitter](#) [g+ Google](#) [✉ Correo electrónico](#) [🖨 Imprimir](#)



ACTUALIDAD

Saboreatéc café abre en el centro de Santander

Saboreatéc café acaba de abrir las puertas de una nueva tienda en la ciudad de Santander. El establecimiento se encuentra en la calle Marcelino Sanz de Sautuola, 17, en la zona de Puerto Chico.

[f Facebook](#) [in LinkedIn](#) [t Twitter](#)
[g+ Google](#) [✉ Correo electrónico](#) [🖨 Imprimir](#)

3 NOV 2014 3 0