

GASTRONOMIA



INMA SAINZ DE BARANDA



El Celler en xifres

Un llibre analitza el restaurant dels germans Roca com a model de gestió empresarial

El llibre. L'obra de Carles Cabrera, editada per Libbooks, es presenta avui a Esade

Els números

- **1.115** elaboracions per servei
- **450/500** ingredients en un menú
- + de **500** proveïdors de productes per al menú

TECNOLOGIA

436.000

euros d'inversió (2014)

- **12.000** hores d'investigació a l'any
- **45.000** ampolles en estoc
- + de mil plats i **1.650** coberts per servei
- + de **21.000** clients a l'any

referència per a emprenedors que es plantegin apostar per l'alta cuina.

El volum mostra els mètodes per generar valor a través d'un procés en què intervenen els productes i els serveis associats al menú i l'experiència del client des del moment que arriba fins que marxa. I, sobretot, s'endinsa en la gestió de l'ADN d'El Celler, l'essència de la casa, basada en els principis i la filosofia dels mateixos germans Joan, Josep i Jordi Roca. Cabrera subratlla especialment aquesta gestió de l'ADN d'El Celler, un restaurant que els seus propis artífexs descriuen com "de cuina en llibertat, compromesa amb l'avantguarda, sense renunciar a la memòria de les diverses generacions d'avantpassats de la família dedicades a donar menjar a la

gent". En el petit univers dels germans Roca és crucial la fidelitat al mateix projecte, que va començar a caminar fa gairebé trenta anys, marcat per una manera determinada d'interactuar amb els clients, amb els proveïdors i amb l'entorn que els envolta. I ho són també els productes i el servei, eines fonamentals de gestió, però també hi tenen un paper protagonista l'empatia i el compromís amb aquesta manera de pensar i de treballar dels qui d'una manera directa o indirecta pertanyen a El Celler. Per això, Cabrera mostra la implicació dels germans en la feina i l'origen dels proveïdors i la relació amb ells, les infraestructures i la gestió tant dels processos d'elaboració com de l'estratègia, que en bona part se centra en la innovació, cosa que demostra que una empresa de serveis pot ser puntera al món, com ho és el restaurant del barri de Taialà.

Els qui senten curiositat per les dades quedaran servits: el llibre descobreix, entre altres coses, que a El Celler cada dia es preparen 1.500 elaboracions per servei; que cada any entren en la seva cuina 360 referències d'ingredients, el 85% dels quals procedeixen d'una àrea inferior a 50 quilòmetres. El menú degustació més extens conté 450 ingredients distribuïts en 14 entrants, 11 plats i tres postres; més de 500 proveïdors habituals de productes proveeixen el menú (300 ho fan de manera esporàdica); en cada servei s'utilitzen més de mil plats, 1.650 coberts, més de 900 copes i més de 330 suports especials per a entrants i altres plats. Hi ha 3.360 referències de vins i gairebé 400 d'aiguardents de més de 50 països i més de 225 zones vitivinícoles. A la cuina hi treballen entre 37 i 42 persones, set de les quals són caps de partida; a innovació, entre dues i tres; a recepció, tres; a sala, 17; a administració, tres; a neteja, quatre; a comunicació, una. Que treballen vinculats a aquest ADN d'El Celler un dissenyador gràfic, un alquimista, tres dissenyadors de material de cuina, cinc de vaixelles creades per al restaurant, un de cristalleria... Que la meitat dels clients vénen de Catalunya, el 20 per cent d'altres llocs d'Espanya i el 30 per cent són estrangers, principalment de França i la Gran Bretanya. Que del cost del menú (incloent-hi el vi) entre el 38 i el 42% correspon a matèria primera. Que el 2014 van invertir 436.000 euros en tecnologia o que cada dia ofereixen 110 serveis entre migdia i nit. ●

CRISTINA JOLONCH
Barcelona

Un dels mèrits d'El Bulli, com sol recordar Ferran Adrià, va ser contribuir a posar fi al secretisme als restaurants. Lluny de la vella imatge del xef esquiú i gelós de les seves receptes, els cuiners ensenyen les seves noves creacions en llibres i als congressos. Potser és generositat o tal vegada també la manera de deixar constància de l'autoria de la seva obra en un món on no encaixen

les patents. Però ja no és tan habitual que un dels restaurants més premiats del planeta mostri les entranyes de la seva gestió del negoci perquè els altres en puguin prendre exemple. Carles Cabrera, director de l'Institut Cerdà i amic dels germans Roca, ha analitzat durant tres anys l'organització, el mètode i els requisits per buscar l'excel·lència en el seu restaurant. El resultat el recull a *El Celler de Can Roca: generando valor en empresas de servicios* (Libbooks), que es presentarà aquesta tarda a Esade i que sens dubte serà un punt de