

GASTRONOMÍA

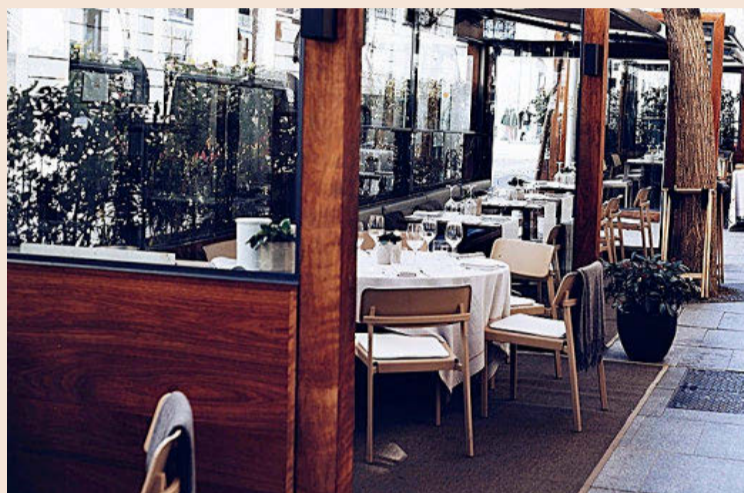
‘Manual’ para la reapertura hostelera

CRISIS COVID-19 Desde el 4 de mayo, bares y restaurantes podrán abrir para ‘take away’.

Marta Fernández Guadaño. Madrid

Desde ayer, se saben las fases de una desescalada que será asimétrica, de modo que el paso de una fase a otra estará determinado por unos marcadores que dirán cuándo un territorio puede pasar a otra fase (en principio, cada dos semanas, hasta un total de 6 a 9), incluida su hostelería. Es una de las novedades en el anuncio ayer por Pedro Sánchez del plan de desescalada, con la idea de que España recupere su nueva normalidad a finales de junio. Así, la fase cero (desde el 4 de mayo) permitirá abrir los restaurantes para recoger comida a domicilio, es decir, *take away* (hasta ahora, los decretos del estado de alarma permitían el *delivery*); en la fase uno, se podrán poner en marcha terrazas, en principio al 30% de capacidad; en la fase dos, los negocios hosteleros podrán reabrir su espacio interior para ofrecer servicio de mesas, para lo que se deberán definir unas reglas y se plantea con el 30% de su aforo; y, en la fase tercera, “en restauración se limitarán algo más las restricciones de aforo [puede que al 50%], pero con estricta separación entre el público”, señaló ayer el Presidente del Gobierno. En la regulación del detalle, podrían escucharse propuestas autonómicas o sectoriales como la “Guía de reapertura segura”, elaborada por Hostelería de España, Aecoc y FIAB con EY y expertos sanitarios. Con una incertidumbre parcialmente con los detalles de ayer, los hosteleros pueden abordar cierta planificación, como este posible *manual de gestión*, a partir de opiniones de hosteleros y expertos:

● **Balance de partida.** Con el cierre a mediados de marzo, los hosteleros realizaron la *fotografía* de situación económica y financiera de su negocio: un balance que contempla *cash* y liquidez, capacidad de endeudamiento, pagos pendientes negociables o no, deudas con opción de aplazamiento y necesidades de financiación. Son muchos los cocineros y restauradores que han solicitado créditos a bancos. “Hemos pedido financiación, aunque tenemos la ventaja de que los proyectos nuevos [incluida la apertura en febrero de Casa Cacao] los hemos financiado con recursos propios y sin asumir mucho endeudamiento. Siempre hemos reinvertido beneficios”, detalla Joan Roca, de El Celler de Can Roca (Girona). Parece también frecuente recurrir a préstamos ICO, como los hermanos Sandoval, que lo pidieron para “tener remanente de tesorería por si fuera necesario”. Además, los dueños del biestrellado Coque (Madrid) han liquidado vencimientos con proveedores hasta 31 de marzo, negociando “fechas de pago de ven-



Terraza de La Bien Aparecida, de Grupo Cañadío, en Jorge Juan (Madrid).



Sala de Suculent, en El Raval (Barcelona).

cimientos posteriores”, señaló Diego Sandoval, en el taller online sobre “Innovación en tiempos de Covid-19”, organizado por Culinary Action! (programa de emprendedores gastronómicos de Basque Culinary Center). Otra variable son posibles ayudas públicas o moratorias de las que el establecimiento se beneficiará. Y, siempre, este balance debe responder a una cuestión: cuánto tiempo puede aguantar un negocio hostelero sin facturar, en el contexto, eso sí, de un calendario incierto.

● **Presupuesto anual.** El balance ha tenido que derivar en la revisión del presupuesto anual, ligado a escenarios más o menos realistas que ahora tengan en cuenta las posibles fases de desescalada con proyecciones de ingresos: desde la total desaparición del comensal presencial, al paso a un cliente de *delivery* y/o *take away*, apertura de terrazas y reducción de aforo para garantizar la distancia para clientela y personal. “El proceso fue primero *shock*; luego, ser dramáticamente realista y actuar en consecuencia. Ahora, lo veo tan negro que tenemos que invertir en algo que sea escalable, como un local de *take away*”, razona Nino Redruello, socio

en Grupo La Ancha. Esta revisión del presupuesto puede conducir a aplazar inversiones previstas o el dilema de plantearse cambios conceptuales. “Tenemos claro que no cambiaremos de concepto. Nos ha pillado en buena situación: caminábamos hacia reducir plazas y personal para centrarnos en un negocio más pequeño y controlable. Nunca hemos ido de prestado y hemos funcionado con recursos propios”, argumenta Pablo Montero, dueño con Begoña Martínez de Gunea, en Cruz de Illas (Asturias), donde solo tienen un empleado.

● **Equipo.** La solicitud de ERTE (expediente de regulación temporal de empleo) se ha erigido en la herramienta laboral para proteger la viabilidad de negocios hosteleros. Francisco Fernández Díez, socio del área de Laboral de KPMG Abogados, calcula que, en este sector, “el 90% ha hecho ERTE por fuerza mayor”. Es la modalidad que permite al dueño del negocio “dejar de pagar salarios y cotización a la Seguridad Social mientras los contratos de trabajo están suspendidos durante el estado de alarma”. Para la hostelería, resulta clave que el Gobierno extienda los

efectos del ERTE por causa de fuerza mayor más allá de la finalización del estado de alarma, opción que Moncloa baraja. Si no, existen otras opciones para gestionar el mantenimiento total o parcial del equipo de un bar o restaurante, como el ERTE por causas económicas, técnicas, productivas y organizativas, que implica mayores costes para el empresario por no implicar la exención de la Seguridad Social. Y, yendo un paso más, los negocios hosteleros que vean su negocio irrecuperable tendrían que plantearse despido colectivo (ERE) o individual. Por ahora, lo lógico es “esperar siempre que sea posible ver qué medidas legales se aprueban, ya que con el ERTE por causa de fuerza mayor, el coste laboral se reduce en gran medida; hay un grado elevado de incertidumbre, es cierto, pero hay que ver qué pasa”, apunta el socio de KPMG Abogados.

● **Nuevas vías de facturación.** Con las fases orientativas anunciadas ayer para la hostelería, ésta arrancará con formatos a domicilio para generar ingresos: *delivery*, *take away*, cajas o cestos con productos (incluso basados en acuerdos con proveedores) e instrucciones para hacer receta o, más adelante, *chef en casa* como un *delivery* más gastronómico. “Nos planteábamos una mudanza que está en *standby*. Ahora, estudiamos lanzar *delivery*, incluso más adelante cenas privadas a domicilio; y reducir aforo y estructura al 50%”, asume Toni Romero, dueño de Suculent (Barcelona). Socio en Cañadío, La Maruca, La Bien Aparecida y La Primera, Paco Quirós se muestra “optimista. Por ahora, hemos perdido la ganancia de un par de meses. No se me pasa por la cabeza *delivery* y *take away*”. Ha retomado la obra de renovación de Cafetería Santander, su nuevo proyecto. “Necesito tener obra nueva para reubicar personal si es necesario”, dice.

● **Nuevos comedores.** El sector da por hechas medidas de máxima higiene del local o uso de guantes, mascarilla o líquidos hidroalcohólicos. Pero la idea de colocar mamparas para separar mesas (incluso hay quien lo ha planteado para aislar barras de bar) no solo preocupa, sino que parece contar con masiva oposición. Ahora, ya existen ciertas orientaciones de aforo. “Para poner mamparas, cerramos. Queremos reabrir con máximas garantías, pero sin marcianadas”, recalca Pablo Montero. Otras variables a considerar serán (probablemente, más amplios en días y horas), diseño de oferta (¿cartas menos breves y con platos individuales, evitando compartir?) y terrazas como el *primer comedor* real.



La cima del autor de ‘¿Quién se ha llevado mi queso?’

Empresa Activa relanza *Cimas y valles*, un libro de Spencer Johnson, autor de *¿Quién se ha llevado mi queso?*, cuyo mensaje toma más sentido ahora para reflexionar, ayudarnos a entender y saber gestionar la situación que vivimos. Con más de 30.000 ejemplares vendidos y el estilo ágil de Johnson, el libro toma como punto de partida que las cimas y los valles son los buenos y malos momentos que marcan nuestra existencia.

Un ‘pack’ especial por el Día de la Madre

Vintae lanza un *pack* especial para el Día de la Madre con un mensaje de cariño en el propio paquete: “Me guardo los besos para cuando pueda verte”. En su interior, dos vinos blancos pensados para los días primaverales: un Bardos Verdejo 2019 (DO Rueda) con viñedos situados a 700 metros de altitud y Aroa Laia 2018 (DO Navarra), de una bodega pionera en recuperar prácticas ecológicas y biodinámicas en la región.

Un whisky vasco, el mejor ‘single malt’

La pequeña destilería Basque Moonshiners produce el que está considerado como mejor whisky de España, al menos así lo cree los 2020 World Whiskies Awards, que ha elegido a AGOT Basque Whisky Single Malt Pioneer Edition en la categoría Single Malt. Está elaborado a partir de maltas navarras de las variedades Pilsner y Munich y se caracteriza por su doble destilación en alambique de cobre y envejecimiento en barricas de vino y bourbon.