

BUSCAR

El portal de gastronomía empresarial y tendencias para foodies

[NEGOCIOS](#)
[NOTICIAS](#)
[PERSONAJES](#)
[RECOMENDACIONES](#)
[GOURMETROTTERS](#)
[FORMACIÓN](#)
[BLOGS](#)
[VINOS](#)

# Oriol Castro, Eduard Xatruch y Mateu Casañas abren en Barcelona en diciembre

por [Marta Fernández Guadaño](#) el 3 de octubre de 2014 a las 1:29

Me gusta 5 [Compartir](#) [Twitter](#) 16 [8+1](#) [Compartir](#)

Será su segundo proyecto propio como empresarios y su primera incursión en la Ciudad Condal. El nuevo espacio gastronómico de este trío de chefs 'bullinianos' girará en torno a un concepto de cocina contemporánea, basado en una fórmula de menú degustación a la carta, a un precio medio de 45 a 95 euros. Ubicado en el número 163 de la calle Villarroel, el restaurante arrancará en un par de meses, apoyado en un equipo de 25 profesionales. Tras su experiencia en Compartir, abierto en Cadaqués hace dos años y medio, los 'chicos Bulli', jefes de cocina durante años en el espacio de Cala Montjoi, asumen el reto de idear un formato urbanita, basado en la flexibilidad en la relación con el cliente. Gastroeconomy visita el espacio en obras del futuro local, en donde Eduard Xatruch y Oriol Castro nos detallan el proyecto.



Será, con toda probabilidad, una de las mesas más demandadas de Barcelona en 2015, aunque sus artífices optan por la prudencia, una de sus señas de identidad como cocineros, creativos, gestores y empresarios. Aún no tiene nombre (mejor dicho, sí lo tiene, aunque todavía no oficialmente); pero sus socios ya tienen claros los ingredientes de su estrategia. Este concepto de negocio tiene ubicación: **el número 163 de la calle Villarroel, en Barcelona**. También tiene **fecha prevista de apertura: diciembre de 2014**. Es el nuevo restaurante de **Oriol Castro, Eduard Xatruch y Mateu Casañas**, que durante años fueron **jefes de cocina de elBulli** y que ahora compatibilizan su trabajo en **elBullifoundation** y el diseño de la **Bullipedia** con sus **proyectos como chefs-empresarios**. El negocio de Barcelona será el segundo, tras la apertura de **Compartir**, en Cadaqués, hace dos años y medio (las fotos que acompañan este reportaje muestran el local y su oferta en julio de 2014).

## Lo último

### Últimos comentarios



**rafael ángel romero**  
excelente el nuevo acercamiento al universo ...



**fernando**  
hola, estoy muy interesado en un food truck, ...



**arantxa**  
y para tomar un vinito dos amigas de 40 ...



**josiezz**  
al final y por lo que parece, la propuesta no ...



**ramon pastor**  
hola yo también me he inscrito y no me ha ...

## Lo + comentado

12.00 de la mañana de un día lluvioso en Barcelona; finales de septiembre. Castro y Xatruch aguardan en la puerta del espacio de la calle Villarroel. Piden que todavía no se hagan fotos. **El local está en obras**, aún sujeto a cambios y en ese momento en el que puede cobrar 'vida propia' en pocos días y casi por arte de magia, si las obras siguen su curso según el planning previsto. Eso sí, visitamos cada espacio y cada rincón, vemos los planos y así lo describimos.

El **concepto gastronómico barcelonés del trío Castro-Xatruch-Casañas** ocupará un **local alargado en el Eixample barcelonés**, situado justo **enfrente del Mercado del Ninot** y estructurado en **tres zonas**. La primera, a la entrada funcionará, por un lado, como **zona de espera** y, por otro, como una **barra para 12 comensales y unas seis mesas** (en total, entre 20 y 25 plazas, en esta primera estancia). **La segunda será la cocina**, vista, ubicada en el centro del local y dividida en dos partes a cada lado de un pasillo por el que se accede a la **sala principal**, acristalado y con vistas a un patio (que sólo funcionará como terraza para fumar o sobremesa). Este **comedor del fondo**



(conocido por ahora como "la sala blanca") sumará entre 45 y 50 plazas. Así, el restaurante dispondrá de un **total de unas 70 sillas**. A la **planta superior de 385 metros cuadrados**, se suma un piso de abajo más pequeño, en el que se sitúan los lavabos, almacenes y neveras.

### Calendario

Las **obras** arrancaron el pasado junio; se espera que finalicen a mediados de noviembre. **"Nos gustaría abrir a principios de diciembre"**, avanzan. "Desde hace tiempo, **queríamos abrir en Barcelona**. Al inaugurar en Cadaqués, queríamos probar qué pasaba, estrenarnos como

empresarios y ver el feedback del cliente.

**Cadaqués ha servido como ensayo como empresarios y como cocineros al frente de un restaurante propio**", comenta Oriol Castro. "En Compartir, hemos hecho, además, un buen **equipo** de profesionales. Tener otro negocio es un aliciente para que ellos puedan evolucionar y puedan venirse a Barcelona o, a la inversa, gente que empiece trabajando aquí podrá irse luego a Cadaqués. Si no tienes un buen equipo de confianza, estás perdido". **Nil Dulcet**, que lleva dos años y medio trabajando en Compartir, será el jefe de cocina del establecimiento de Barcelona.



En todo caso, estos profesionales son 'hijos' de la costa mediterránea, en la que se han desarrollado como cocineros en la costa catalana; desde su rol como **creativos** en Cala Montjoi, saltaron a asumir el papel de **chefs-empresarios** en Cadaqués, población de la Costa Brava en donde abrieron Compartir, en abril de 2012. **"En Barcelona, todo el concepto está ligado al Mediterráneo"**, reconoce Xatruch. Así, el **interiorismo** tiene ya sus señas de identidad: la cerámica como elemento clave de decoración, en unos casos en la pared y en otros construyendo zonas de separación como celosías, aparte de esmaltados, suelos de mosaico, tonos blancos y azules, una reproducción del cielo del Mediterráneo o del fondo del mar y plantas en el patio. "Tiene que ser un **local divertido**, alegre, colorista y muy fresco", coinciden los dueños de este negocio. "Queremos que sea un espacio en el que al cliente le pasen cosas y que **le predisponga para distintas ocasiones**".

Como experiencia previa, está Compartir. "Cadaqués es Cadaqués y Barcelona es Barcelona, aunque los valores en los que se sustentan los dos locales. Y, como en Barcelona hay una oferta brutal y, además, nos va la marcha a la hora de cocinar, aquí funcionaremos con **menú a degustación a la carta**".

Para el nuevo espacio barcelonés, el trío Castro-Xatruch-Casañas confía en aplicar una **línea filosófica común a la de Cadaqués**. "En Barcelona, partimos de la misma premisa: queremos que a la gente le guste muchísimo, venga al restaurante y quiera volver. Para eso, tenemos que ser flexibles", dice Castro.

### Gastroeconomy en Instagram





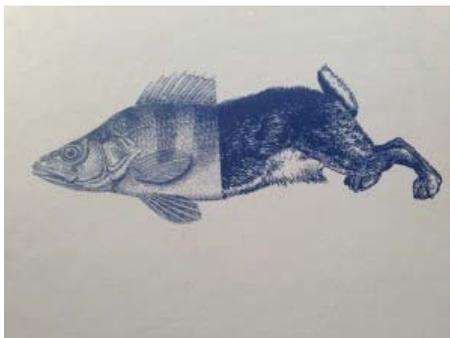
### Formato de menú

Y, en pro de esa flexibilidad frente al comensal, es la razón por la que nació el **concepto del menú degustación a la carta**. Así funcionará: la **carta** estará integrada por **diez u once apartados** (como cócteles; snacks secos o frescos, calientes o fríos, carnes, pescados...) y **el cliente podrá** elegir dos, tres, cuatro o cinco platos de cada capítulo o decidir probar de todos para hacer un **'menú festival'**, equivalente a un menú degustación largo. En vez de un precio

cerrado por número de platos o una tarifa única por apartados, **cada plato tendrá su propio precio**.

"**El comensal se hará su menú como quiera**", resume Xatruch.

Algo más a tener en cuenta: los cócteles y snacks serán más **individuales o unitarios**, mientras que, según se avanza en los apartados siguientes de la carta, serán raciones más tipo las ofrecidas en Compartir, en Cadaqués. Así, en una mesa se puede empezar por varios snacks por persona y continuar con otros platos en el centro de la mesa para **compartirlos**. La idea inicial es que toda la mesa elija el mismo menú.



**En los dos espacios del local, funcionará la misma oferta**. "Si un cliente busca una zona más

'casual' y más canalla, se puede sentar en la zona de la entrada o, incluso, en la barra. Si prefiere algo más formal, está el comedor del fondo. Pero, en los dos sitios, habrá la misma fórmula de **menú degustación a la carta**.



### Formatos de relación con el cliente

Estos cocineros reflexionan sobre las fórmulas de relación chef-comensal. "En una **carta** tradicional, tienes primeros y segundos platos. En un **menú degustación** como el que teníamos en elBulli, funciona una estructura larga de snacks y platos, algo que nos encanta. En esta gastronomía, el **menú degustación** es una manera de entender la cocina y de dialogar con el cliente", razona Eduard Xatruch. "Lo que haremos en Barcelona será **ligar la estructura de un menú degustación a una carta**. El objetivo es **ser lo más flexibles posible**, pero haciendo el concepto de cocina que queremos hacer, que se basa en el menú degustación, pero facilitando

que el cliente se pueda tomar dos o tres platos o un menú largo y que, además, tenga **libertad para elegir en función de tres criterios: cantidad, tipo de producto y precio**", argumenta Oriol Castro.

**¿Ejemplos?** Una pareja cena en el local de este trío en Barcelona; comparte dos primeros, otro plato más como unas navajas, dos segundos y dos postres; es decir come siete cosas y paga **43 euros**, sin incluir ni bebidas, ni pan. Segundo caso: cuatro personas se reúnen para darse un homenaje y prueban 27 cosas diferentes, unas son unitarias y otras son para compartir; sería el equivalente a un menú degustación largo y pagan **entre 90 y 95 euros**, sin vinos. **¿Conclusión?** **El ticket medio en este establecimiento se situará entre 45 y 95 euros**, sin incluir bebidas.

## Rentabilidad

Con su innegable 'educación bulliniana', estos chefs son cuadrículados y pragmáticos, así que llevan tiempo estudiando la mejor fórmula de negocio para su local de Barcelona. **"La alta cocina tiene que ser necesariamente rentable y puede serlo"**, sentencia Oriol Castro. En su opinión, el formato de **menú degustación a la carta "hace más fácil gestionar económicamente el negocio**. Con un proyecto así, los números tienen que cuadrar; el margen de error es mínimo, hay una cuenta de explotación, con un número de clientes que luego puede variar", señalan.



## Ensayo de platos

Castro, Xatruch y Casañas llevan meses **ensayando platos en un local en el barrio de Sants**, en Barcelona. "En el Bulli, podíamos hacer chalduras; aquí no", admite Oriol Castro. "Tenemos que moldear nuestro gusto pensando en lo que a la gente le gusta. No puedes ser cabezón, ni radical; tienes que pensar en el cliente", añade Eduard Xatruch. Aun así, reconoce que "siempre nos acabamos complicando; es lo que nos encanta y siempre hemos hecho".

**¿Tiene definición su propuesta?** "En **Compartir**, es una cocina moderna y contenida, con el objetivo de que a la gente le guste y, para ello, combina un estilo más clásico, con los arroces por ejemplo, y aportaciones técnicas de forma moderada. En **Barcelona**, vamos a una mayor modernidad y a jugar más; por eso, hemos construido la parte de cócteles y snacks, para así tener más cosas para completar la experiencia".



Y, como novedad, trabajarán en una **cocina vista** (en la sede de Cadaqués, el cliente ve la cocina si va al baño). "La **estructura del local** nos ha marcado un poco. Desde que entramos por primera vez, nos imaginamos la cocina en el centro", cuenta Castro. "Cuando intentas trabajar bien, con buen producto y de una forma organizada, creemos que al cliente le da más seguridad si lo ve todo. Y, desde nuestro punto de vista, tendremos el **feedback directo del cliente** y, además, veremos cómo las mesas funcionan a distintos ritmos. Cambia la sensación de trabajar dentro de una cocina abierta a otra en cuatro paredes".

En cuanto al **horario**, la idea es abrir con horario de comida y cena y dos días de cierre. "De entrada, ésa es la intención, pero puede evolucionar, según cómo veamos el funcionamiento". El **sistema de reservas** "está por determinar", dicen. "En principio, empezaremos admitiendo reservas en la sala. No sabemos si habrá mucha demanda; ojalá haya muchas peticiones y tengamos que poner todo bajo reserva".

## La estrategia y el equipo

Flexibilidad frente al cliente, más claridad y transparencia en los precios, diálogo con el comensal, casualización de la alta cocina, gastronomía ligada a un formato contemporáneo y lenguaje gastronómico bulliniano son los **ejes de la 'gastroestrategia' del trío Castro-Xatruch-Casañas**.

En su sede de Barcelona, se apoyarán en un **equipo de 25 personas**, entre cocina y sala, con la idea de que "todos hagan de todo. Los camareros harán 'mise en place' si es necesario y los cocineros servirán y acabarán platos en la sala".

¿Estarán estos cocineros en su nuevo restaurante? La idea es aplicar la **misma receta vigente estos años en su**



**negocio de Cadaqués a la operativa del nuevo escenario con dos locales.** Así, en Compartir, la regla es que siempre está en Cadaqués uno de sus tres dueños, algo que se repetirá en Barcelona, en donde la idea es que siempre esté uno o dos de los socios. “Como Mateu vive más cerca de Cadaqués, es más lógico que él esté allí; y Eduard y yo en Barcelona, pero también nos iremos turnando”, señala Oriol Castro.

Los tres son **socios únicos en los dos negocios.** “Llevamos muchos años trabajando juntos y tenemos una confianza ciega entre nosotros. Estamos unidos por el hecho de haber trabajado tanto tiempo juntos en elBulli y en la forma en la que lo hicimos. Somos uno con tres cabezas y seis patas”, resume Castro.



### De Cadaqués a Barcelona

¿Y qué pasa con **Compartir**? “Estamos muy contentos con su funcionamiento. Es **nuestro primer ‘hijo’** y sigue evolucionando dentro de nuestro concepto. El público lo ha acogido muy bien”, señalan. “Es un **formato** que permite al cliente comer diferente según lo que quiera, porque puedes elegir algunos entrantes y un arroz o, si quieres más marcha, el camarero te puede hacer un menú con varios platos. Así, el cliente más ‘foodie’ puede cambiar de hábito

según la ocasión. **Esa versatilidad en la oferta ha sido algo muy positivo; es el gran pilar de Compartir.** La idea es ofrecer una cocina con sabores buenos y que, cuando el comensal pague, perciba que **la relación calidad-precio es buena**, no se sienta engañado, argumenta Oriol Castro, que deja claro el objetivo perseguido con la flexibilidad de esta fórmula: “Queremos que la gente vaya, le guste y repita y, para eso, tenemos que **ser flexibles. No creo que hagamos nada extraordinario, pero tenemos que ser honestos.** Si podemos rebajar medio euro de un plato, lo hacemos para que cliente pueda comer más cosas”.

Además, en Compartir, se **ensayan platos:** “Creamos algo nuevo y, la primera semana, se ofrece fuera de carta; si funciona, lo incorporamos a la oferta. **Es necesario escuchar mucho al cliente;** salimos a las mesas para saber qué tal ha ido y estamos muy agradecidos de que el comensal sea sincero y nos diga lo que piensa, porque siempre queremos mejorar. En hostelería, la suerte es que tienes un feedback inmediato con el cliente y, además, siempre hay margen para modificar un plato y mejorar”.

**Rentabilidad,** rentabilidad, rentabilidad...

“Cuando haces alta gastronomía o una cocina más trabajada, tienes un coste elevado de mano de obra, inviertes más en el local y tienes un gasto mayor en materia prima y, por ello, tienes más riesgos y más posibilidades de perder. Pero eso no quiere decir que tengas que perder dinero. Y, **si pierdes dinero, está claro que tienes que cerrar**”, sostiene Oriol Castro, que explica su visión sobre el proyecto barcelonés: “Para el proyecto de Barcelona, nos hemos puesto a cocinar y hemos hecho lo que nos gusta, pero hemos pensado en el cliente, hemos hecho los números y nos lo hemos planteado con seriedad. Por eso, **pensamos que la alta gastronomía sí puede ser rentable**”.



Dónde

Web

**Compartir.** Riera Sant Vicenç s/n. Cadaqués (Girona). Tel. 972 258 482

Más información en el Directorio de Chefs de Gastroeconomy:

## Oriol Castro, Eduard Xatruch y Mateu Casañas

Fuente las fotos: Compartir y MFG-Gastroeconomy.



Negocios, Reportajes - Etiquetas: Alta cocina, Barcelona, Cataluña, chefs, Compartir, Costa, De 30 a 60 euros, España, Girona, Más de 60 euros, Mateu CASAÑAS-Oriol CASTRO y Eduard XATRUCH, restaurantes, Urbano

### Acerca del autor



#### Marta Fernández Guadaño

"Soy economista de formación y periodista de profesión. Mi vocación es escribir, casi de lo que sea. Pero un cóctel de 'factor destino', gustos personales y carácter inquieto me empujó a la gastronomía, un ámbito que era uno de mis grandes hobbies y del que empecé a escribir inicialmente de forma circunstancial. Aquello avanzó, le apliqué el enfoque económico-empresarial, que es el que conocía, y se hizo una 'bola' que ha dado como fruto principal el portal GASTROECONOMY. Soy inquieta, casi hiperactiva, espontánea, directa y muy trabajadora. Creo en la capacidad infinita de las personas para reinventarse a sí mismas. Por eso, considero que uno puede estudiar Ciencias Empresariales; encaminar su vida profesional hacia los medios de comunicación; especializarse en periodismo sobre medio ambiente, auditoría, temas jurídicos, gobierno corporativo y 'management'; crear e impulsar en sus ratos libres una marca para hacer broches y collares como SesiónVermú ([www.sesionvermu.com](http://www.sesionvermu.com)) y dar el salto al periodismo gastronómico con enfoque económico, sin que eso responda a ninguna estrategia traumática ni complicada. El lujo es poder escribir, algo que me encanta y que me enseñaron a hacer en mi casa y en el diario económico Expansión ([www.expansion.com](http://www.expansion.com))". ...**POR QUÉ NOS GUSTA MARTA EN GASTROECONOMY:** Porque Marta es quien ha ideado este proyecto y quien cree ciegamente en su potencial.

### Deja un comentario

Tu dirección de correo electrónico no será publicada. Los campos necesarios están marcados \*

Nombre \*

Email \*

Sitio web