

José Avillez

Aventura culinaria en Lisboa



Desde uno de los restaurantes más antiguos de Europa, José Avillez hace equilibrios para compaginar su papel como chef y su rol de empresario en Tavares.

DEPORTE
MARTA FERNÁNDEZ
GUADANO

OFICIA EN UN RINCÓN del Chiado, a un paso del Bairro Alto lisboeta, donde trabaja como cocinero, gestor, investigador, pseudocientífico y gastronómico. Podría ser un empresario reconvertido en chef, un experto en marketing y gestión que trabaja entre fogones, pero, a la inversa, también es un cocinero empresario. José Avillez (Cascais-Portugal-, 1979) está al frente de Tavares, uno de los restaurantes más antiguos de Europa, donde ha protagonizado la revolución gastronómica de un mito culinario en Portugal. El cambio ha sido radical: a la fórmula de recetas clásicas portuguesas se han sumado platos modernos, el local ha introducido criterios de gestión empresarial y ha bajado los precios un 15%, mientras la clientela ha aumentado un 40% en un año de nubarrones económicos *in crescendo*.

En el Chiado, igual

que en el Bairro Alto, las leyendas andan por las calles empedradas y comparten complicidad con los transparentes amaneceres de Lisboa. Y, en ellas, uno de sus evidentes protagonistas es Tavares, un restaurante abierto en 1784 que forma parte de la historia lisboeta.

Avillez es un tipo peculiar: tras realizar estudios de arquitectura, marketing, gestión y comunicación (su tesis de fin de carrera se centró en el estudio de la gastronomía portuguesa), decidió ser cocinero. Para formarse, acudió a la escuela de Alain Ducasse, en París; trabajó con el chef galo Claude Troisgros y en establecimientos como La Fortaleza do Gincho; el parisino Hotel Bristol; el Bulli, en un *stage* de tres meses en el verano de 2007; y 100 Maneiras, en Cascais, su proyecto asociado con Ljubomir Stanisic. Ha trabajado en Brasil; ha realizado consultorías gastronómicas y programas de televisión; y ha publicado libros como *Un cocinero en su casa*, con 10.000 ejemplares vendidos.

En diciembre de 2007, Avillez asumió el reto de revolucionar Tavares. No pintaba fácil. "El objetivo era transformar la oferta culinaria sin perder de vista que el restaurante es uno de los grandes clásicos de Portugal", recuerda. Por entonces, el chef vivía centrado en su negocio de catering y comida para llevar (*take-away*), y se consideraba demasiado joven para ponerse al frente de un establecimiento.

El cocinero se vislumbraba casi como la última oportunidad para el cambio del mítico Tavares. Antes de su llegada y tras la venta del restaurante (históricamente, en manos de la familia fundadora, los hermanos Tavares, y, en los últimos cua-

renta años, bajo la propiedad de un antiguo *maître*), pasaron varios chefs por sus fogones. Pero su concepto siguió ceñido a una propuesta afrancesada *made in Cordon Bleu*. Finalmente, el nuevo dueño (el grupo empresarial J.R. Costa) fichó a Avillez, que también tiene una participación como socio en Tavares.

CONCEPTO GASTRONÓMICO. Su oferta culinaria mezcla ahora modernidad y clasicismo. En la carta, conviven platos tradicionales y contemporáneos. Tavares ofrece varios menús: el de mediodía, por 37,5 euros; el degustación, por 75 euros; y el sorpresa, por 95 euros. "Hay platos clásicos y modernos para satisfacer a todo tipo de clientela. Tavares es un restaurante de negocios, pero también familiar", resume el chef.

Avillez, cocinero, socio y gestor, explica las claves del rápido éxito del nuevo Tavares. El pasado enero, visitó España para participar en la Cumbre Internacional de Gastronomía Madrid Fusión, en la que presentó sus veintidós mandamientos para lograr "el equilibrio entre ser empresario y chef artista". Además de Tavares, mantiene en Cascais una empresa de catering, *Life Style Cooking*, con un equipo de diecinueve personas. Educado, sobrio, preciso, humilde y ordenado, José Avillez maneja con seguridad conceptos de *management*, bajo una obsesión que parece apartada en algunos de sus colegas: lo que importa es el cliente, ante cuyos gustos es imposible mantenerse indiferente. "Un restaurante es un acuerdo tácito entre cocinero y cliente. Por muy avanzada que sea la cocina, si el cliente no la quiere, no hay nada que hacer", afirma.

En la imagen, el plato bautizado por José Avillez como HBM 2008 (Huerta, Bosque y Mar 2008).



"Puedes hacer la mejor cocina y ser el mejor chef, pero si el local no tiene comensales y no es rentable para pagar sus gastos y a su personal, no es un modelo válido"

"Un restaurante es un acuerdo tácito entre cocinero y cliente. Por muy avanzada que sea la cocina, si la clientela no la quiere, no hay nada que hacer"

PREGUNTA. Parece que a los cocineros les cuesta asumir, a veces, su papel como empresarios.

RESPUESTA. Está claro que grandes restaurantes como el Bulli o Mugaritz no hacen dinero o les llega lo justo para equilibrar sus cuentas. Pero, en un mundo más real, con esas excepciones, tienes que generar facturación suficiente para pagar los costes. No todo vale. Puedes hacer la mejor cocina y ser el mejor chef, pero si el restaurante no tiene comensales y no es rentable para pagar sus gastos y a su personal, no es un modelo válido. Hay locales que abren y funcionan durante un año y, luego, cierran. Detrás, no hay un trabajo con dedicación, seriedad y cabeza.

¿Ese planteamiento es más relevante en tiempos de crisis?

■ Sin duda. Yo creo que, en los próximos meses, el 30% de los establecimientos va a cerrar y otros tantos van a entrar en grandes dificultades económicas. Puedes practicar una cocina sencilla, más barata y, al mismo tiempo, ser creativo y un buen cocinero. Por eso, es clave controlar la parte económica del negocio.

Usted aplica esa máxima de gestión rentable en Tavares. ¿Cómo fue su transformación?

■ Llegué en un momento complicado. Había habido rotación de jefes de cocina, la decoración estaba obsoleta y decadente, había que hacer obras y, además, buscar un concepto culinario. Pero funcionó. En unos meses, los dueños me han dado una participación en el restaurante y me he hecho cargo de la gestión.

¿Cómo es el nuevo modelo?

■ La carta de Tavares tiene un equilibrio entre platos contemporáneos de cocina de vanguardia y platos clásicos como el bacalao a brás, para conseguir llegar a todo el público o incluso para una misma persona que, según el momento del día y del tiempo que tenga, cambia su actitud ante el plato y busca comer una cosa diferente. Pero los menús tienen el mismo hilo conductor.

Desde el punto de vista económico, ¿funciona el concepto?

■ Hemos conseguido consolidar la clientela, que ha aumentado un 40%, y llegar a un punto de facturación que no se había logrado en los últimos



TAVARES.
RUA DA MISERICÓRDIA, 35. LISBOA.
TEL. +351 213 42 11 12.
WWW.TAVARES.CO.PT
LIFE STYLE COOKING.
COMIDA PARA LLEVAR.
TEL. +351 214 81 22 44.
WWW.LIFE-STYLECOOKING.COM
WWW.JOSEAVILLEZ.PT

UN MITO.
En la imagen, el legendario Salón de los espejos en Tavares, en Lisboa.

cuatro años. A finales de 2008, el local empezó a ser rentable.

¿Fue gracias al ajuste de precios?

■ Desde que yo llegué a Tavares, hemos bajado los precios en torno a un 15%. Además, la oferta de vinos incluye buenos productos por unos 18 euros. Aún así, si se opta por un menú degustación y vino, una factura media puede llegar a 100 euros por comensal, pero antes era mucho más caro. Es peor pagar 30 euros y comer mal que pagar 100 euros por algo bueno.

¿Cómo compatibiliza sus roles de cocinero y empresario?

■ La gestión interna y contable la llevan mis socios. Yo me encargo de la compra del producto, en la que también miro los precios, a los que aplico un gran rigor, sin que eso incida en la calidad y en la conservación del producto. Para mí, es mejor una buena sardina que una mala langosta.

¿Cómo define su concepto culinario?

■ No es fácil definir mi estilo. En mi opinión, es una cocina sencilla, basada en la simplicidad aparente, que tiene su inspiración en los productos y en la tradición. Es lo que intento reflejar en los veintidós mandamientos en los que baso mi cocina.

Fondant de frambuesa con foie gras y vinagre balsámico 100 años, creación de José Avillez.