

RICARDO
GIL GILEMPRESARIO
HOSTELERO
Y PREMIO
AL RELEVO
GENERACIONAL
DE LOS
EMPRESARIOS
DE LA RIBERA“La verdura tiene
que ser el motor de
la Ribera. Aquí no va
a venir la Volkswagen”

Ricardo Gil Gil posa en la cocina del Restaurante Treintaitrés de Tudela.

ACE casi 30 años, el crítico gastronómico Cristino Álvarez, más conocido como Caius Apicius, estaba disfrutando de una comida en el Restaurante Treintaitrés de Tudela, del que era cliente habitual. En un momento dado, le hizo una propuesta a su dueño, Ricardo Gil Gil. “Teniendo las verduras que hay en Tudela, deberías hacer un menú degustación sólo de verduras”, le dijo.

A Gil le pareció una locura. “No tienes ni idea de dónde estás. Aquí al que un amigo no le da unos tomates le da unas borrajás. Si lo hago no voy a vender una peseta. No tiene ni pies ni cabeza”, le respondió. Pero Caius Apicius insistió y le propuso que le diera una vuelta al tema. “Me puse a pensar que igual para la gente de Tudela no servía, pero sí para los de fuera. Explicaba el menú a los clientes y cuando les decía que sólo era de verduras y que no incluía ni carne ni pescado hasta me tomaban el pelo. Casi no se lo creían. Me pegué años y años sin vender apenas menús, pero con el tiempo, con la visita de periodistas, críticos gastronómicos, revistas importantes y el boca a boca de los clientes, todo cambió y ahora es un éxito”, recuerda el propio Gil.

Ahora reconoce que fue una apuesta arriesgada porque no lo hacía nadie en España, pero que se la jugó a sabiendas de

que podía salir mal. Acertó y ahora es todo un referente de la cocina especializada en verduras en toda España. A sus 53 años, lleva los negocios con su mujer, M^ª Pilar Vicente Lobera (tienen una hija, Leticia, de 26 años). Además del Treintaitrés, dirige desde hace 7 años el Casa Lac de Zaragoza, el restaurante más antiguo de España, y hace 4 abrió la Huerta de Tudela en la calle del Prado de Madrid, muy cerca del Congreso de los Diputados. Entre los tres emplea a unos 60 trabajadores.

TRADICIÓN FAMILIAR

A esta trayectoria profesional se sumó hace algo menos de un mes un premio que reconoce que le emocionó mucho: el que entrega la Asociación de Empresarios de la Ribera al relevo generacional. Y es que Ricardo es la tercera generación de su familia que se dedica a la hostelería. Su abuela Sofía abrió en 1952 una cantina en la estación de tren de Gallur (Aragón) en la que, con apenas 14 años, ya trabajaba su padre, Ricardo Gil Ustárruz. “Mi abuela guisaba como los ángeles”, recuerda.

Diez años después, su padre y su madre, Angelines Gil Orte, decidieron dar el salto a Tudela y montar el Restaurante Treintaitrés en la actual plaza Padre Lasa, que entonces se llamaba Pío XII. Ricardo, que

cuando era niño ya servía vinos en la cantina de Gallur, fue como un empleado más del restaurante junto a sus tres hermanos (Ángel, María Jesús y Sofía). “Mi padre nunca tuvo camareros, éramos nosotros”, señala.

A la vez estudiaba y, tras un curso de Tornero Fresador en la ETI- “duré lo que canta un gallo porque no me gustaba nada, me escapaba por la ventana y falté 78 días a clase”, recuerda-, se fue a Zaragoza a estudiar Relaciones Públicas para Banca porque su sueño era ser un hombre de negocios. Eso sí, los fines de semana volvía a Tudela a trabajar en el restaurante y, esta vez, tampoco acertó con su profesión. “A los 15 días le dije al director del Banco Central Aragoneso que me iba. Me tuvo días metiendo cartas en sobres a punta pala y vi que ahí no tenía futuro”, reconoce.

Y fue a su vuelta a Tudela cuando tomó una decisión que marcó su futuro. Una noche, linterna en mano, fue con un amigo a ver un local en la calle Capuchinos. “Era horroroso, pero muy barato y se podía ganar superficie excavando. Le llevé a mi padre la idea, el dinero que costaba y me dijo que adelante. Luego le expliqué que no era una inversión, sino que quería hacer un bar-restaurant. No le hizo mucha gracia, pero lo vio, le encantó y lo compró. La verdad es que le lié porque tenía dinero para haberse jubilado antes de tiempo y fue pa-

ra el local”, explica.

Y ahí, en 1984, empezó el nuevo Restaurante Treintaitrés, que amplió 7 años después y que ahora se completa con el Casa Lac de Zaragoza y La Huerta de Tudela en Madrid.

LA VERDURA DE TUDELA

¿Qué supone para usted la verdura de Tudela?

Lo primero tengo que dar las gracias de nacer donde he nacido. Me ha enseñado a manejar un producto que asombra a la gente. Vivo de ella, de algo de mi pueblo, y si vuelvo a nacer 14 veces haría lo mismo porque di en el clavo. Además, a nivel nacional es lo que te diferencia porque eres del lugar. ¿Si no qué cocina hago, de diseño como Arzak o Subijana? No la conozco, no estoy preparado, sé lo que sé.

Doy por hecho que la verdura que sirve será siempre de Tudela.

Por supuesto, en los tres restaurantes, y movemos mucha cantidad.

¿Puede aportar más la verdura a Tudela y la Ribera?

Estoy absolutamente convencido. Hemos creado un concepto de vender la verdura que estuvo bien durante un tiempo. Ahora es repetitivo, y todo lo que se convierte en repetitivo no es bueno.

Hace menos de un mes recibió el Premio al Relevo Generacional que otorga la Asociación de Empresarios de la Ribera. Es la tercera generación de una familia dedicada a la hostelería y ha conseguido llevar a lo más alto la verdura de Tudela con su Restaurante Treintaitrés de Tudela, el Casa Lac de Zaragoza y La Huerta de Tudela de Madrid. Reconoce que ha aprendido todo de sus padres y apuesta porque los productos agrícolas tienen que ser los que impulsen la comarca dando el salto a Europa y al resto del mundo. Su propuesta: ser ambicioso y promover un congreso internacional.

TEXTO JESÚS MANRIQUE
FOTO NURIA G. LANDA

Entonces, ¿qué cree que habría que hacer?

Haciendo un congreso internacional de las verduras con todas las partes implicadas, autoridades como el Ministro de Agricultura, representantes europeos... No hay que montar una fiesta de 60.000 euros como ahora, no, hay que montar comercio. Podemos seguir vendiendo verduras al nivel que estamos o hacer lujo de la verdura. Si convencemos al resto de España y Europa de que aquí tenemos verduras congeladas, frescas y embotadas de un nivel brutal seremos los reyes y nos pondrán la etiqueta de lujo.

¿Y eso cómo se consigue?

Gastando dinero. Falta que se impliquen todos, desde el Gobierno de Navarra hasta los propios empresarios. Es la única manera, o se gasta dinero o nada. Hay empresarios agroalimentarios tremendos en la zona que seguro que están dispuestos a poner dinero si se monta un congreso al que vengamos compradores de las mejores empresas del mundo a pasar 3 días aquí. La verdura de Tudela ya tiene el nombre, pero hay que dar un paso más y que todos digan que es la mejor del mundo. Hay que ponerle la etiqueta de calidad, nivel y lujo porque, si no, las alcachofas de Tudela valdrán lo mismo que las de Murcia y no tienen nada que ver. Creo que la Estrategia Inteligente de la Ribera que ha hecho el Consorcio Eder puede ser el futuro.

¿Por qué?

Porque ahora las empresas nos vamos a conectar con los fabricantes. Vamos a saber qué hacemos cada uno de nosotros y qué necesitamos. Y pongo algún ejemplo como el brócoli, que se exporta desde Ribaforada a todo el norte de Europa tanto fresco como congelado. Aquí nunca hubo brócoli, pero las conserveras vieron la oportunidad y le dijeron a los agricultores que lo cultivaran porque se lo compraban todo. Y otros dos ejemplos. Hace 14 años hablabas del pimiento del cristal y no lo había nadie, todo era piñuelo. Hablé con una empresa, al principio me dijo que no, me comprometí a comprárselo y ahora hace montones y a mayor precio que el piñuelo. Lo mismo ocurrió con las pencas de acelga para hacerlas rellenas. En Navarra no se podían encontrar porque se necesitaba una variedad menos fibrosa y más ancha. Los cocineros empezamos a pedir las y Gvtarra fue la primera en hacerlo. Hizo una gran finca y tuvo un éxito arrollador. Eso es lo que falta aquí. Hay que adaptarse a las necesidades del mercado y la gente del campo también ganará dinero porque le da igual poner lechugas que patatas. La cuestión es que te dé dinero. Ese es el camino.

Por lo que dice, parece que tiene claro que la verdura debe ser el motor de la zona.

Claro. La Volkswagen no va a venir aquí, pero una empresa agroalimentaria sí porque las empresas van donde está el producto.

UN PREMIO PARA SUS PADRES

Hablando del premio al relevo generacional que recibió de los empresarios riberos. Se le veía emocionado cuando lo recogió. Es que me hizo mucha ilusión por mis padres. Son gente normal que ha trabajado mucho para sacar adelante a sus hijos y el premio es para ellos. Les debo todo lo que

sé, conozco todo lo que les ha costado.

Le enseñaron todo.

Me enseñaron todo. Mi padre era muy duro conmigo profesionalmente, muy exigente. Pero recuerdo que entonces, ahora que se habla tanto de marketing, mi padre y mi madre ya tenían el suyo propio. Como con los calamares. Cuando quería vender muchos tenía un truco. Empezaba a decir ¡Otra más de calamares! ¡Otra más de calamares! Y había un momento que no había pedido nadie, pero mi madre ya sabía que no había pedido nadie. Y, de repente, la gente se ponía a pedir calamares de tanto orlo. Eran sistemas de venta simples, pero a la vez espectaculares.

¿Continuará su hija la tradición familiar y se convertirá en la cuarta generación?

Trabaja en una empresa de Software y ella elegirá lo que quiere hacer. Sólo quiero que disfrute con lo que haga y, si algún día dirige los restaurantes no será porque se lo diga yo.

¿Cuando era niño pensaba que acabaría en la hostelería?

No. Siempre pensé que iba a ser empresario porque me gustaban mucho los negocios. Y, bueno, empresario soy, claro. Y es que en mi casa se hablaba siempre de negocios, toda la vida. Yo cuando era pequeño ya sabía lo que valían las cosas, a qué precio comprábamos y vendíamos y el porcentaje de beneficio que tenía que haber. Siempre me ha gustado mucho el 'trapicheo' del negocio. Cuando me saqué el carné de conducir con 18 años me sentí el rey porque podía ir a comprar a Merca Zaragoza. Mi padre, que nunca me dijo que me había equivocado, aunque seguro que alguna vez lo hice mal, me daba paquetes de dinero, iba y trataba con los vendedores, que te trataban mejor porque iba y pagaba. He sido muy negociador, pero, a la vez, al vendedor siempre hay que dejarle ganar dinero porque, si no, no te venderá más.

¿Y le salían bien las negociaciones?

Le voy a contar una anécdota de la que aprendí mucho. Un día fui al mercado y vi en un puesto un mero de 28 kilos. Le pregunté el precio y me pareció una barbaridad. Le dije que ese pez tan grande era muy difícil de vender y que en 3 horas volvería y el mero todavía estaría allí. Fue un error. Quién era yo, un crío de 18 años, para explicarle a ese señor, que llevaba toda la vida vendiendo pescado, cómo tenía que hacer su trabajo. Fui muy prepotente y me respondió que ese era el precio. Volví a las 3 horas y ahí seguía el mero. Me acerqué y le dije: ¿A qué precio tiene usted el mero? Y, muy elegante, me respondió: Al precio que quiera pagar. Me lo vendió, pero ahí no acabó todo. Cogió el mero, le abrió la boca, le clavó un pincho y me dijo: Está vendido, pero te lo llevas tú paseando por todo el mercado. Me moría de vergüenza, pero lo peor llegó al cargarlo en la furgoneta. Tuve que coger en brazos ese bicho de 28 kilos y empezó a chorrear sangre y de todo. Me calló por los pantalones, por la cabeza... Y cuando volvía a Tudela empezó a pegar el sol, el olor era insoportable con todo lo que llevaba encima y me parecía que me estaba pudriendo. Me la jugó y pagué lo que me había ahorrado por prepotente. Me enseñó que si hubiera negociado bien me lo hubieran llevado a la furgoneta y no le hubiera faltado al respeto. Me dio una lección. Por no hablar de la bronca que me echó mi madre cuando me vio llegar con semejante bicho.



“Podemos seguir vendiendo verdura como hasta ahora o ponerle la etiqueta de lujo. Si no, la alcachofa de Tudela valdrá como la de Murcia... y no tiene nada que ver”

“Ahora las empresas nos vamos a conectar con los fabricantes. Sabremos qué necesitamos cada uno”

“Si no cocino verdura, ¿qué hago? ¿De diseño como Arzak y Subijana? Es lo que te diferencia porque eres del lugar”



AL ERRO

EL TEST

Cogollos o **alcachofas**.

Carne o **pescado**.

Cocina tradicional o innovación (tradicional, pero también con un toque de innovación).

Ferran Adrià o los **Roca** (ambos).

Master Chef o *Top Chef* (la verdad es que no los veo).

Agua o **vino**.

Tudela, Zaragoza o Madrid.

Bardenas o Moncayo.

DNI

■ **Ricardo Gil Gil**. Nacido en Tudela el 15 de mayo de 1964. Está casado con M^a Pilar Vicente Lobera y tiene una hija, Leticia, de 26 años. Estudió en el colegio de Lourdes de Tudela, luego pasó a la ETI a un curso de Tornero Fresador que acabó dejando y, finalmente, hizo Relaciones Públicas para Banca en Zaragoza. Pero tampoco le convenció y acabó en el Restaurante Treintaitrés que abrieron sus padres en el barrio de Lourdes. Luego se trasladaron a otro local en la calle Capuchinos y tomó las riendas del negocio. Ahora también tiene restaurantes en Zaragoza y en Madrid con la verdura como protagonista.

“Al restaurante de Madrid va desde Pablo Iglesias a Rajoy”

TRAS el éxito conseguido con el Restaurante Treintaitrés, Ricardo Gil decidió hace 7 años hacerse cargo de Casa Lac en Zaragoza y hace cuatro se lanzó a llevar la verdura navarra a la capital de España y abrió La Huerta de Tudela en Madrid, un local muy cercano al Congreso de los Diputados y en el que es habitual ver políticos de todas las formaciones, empresarios y gente del mundo de la cultura y del cine.

¿Impone más dar el salto a Madrid?

En mi caso no porque con los 3 años de experiencia que tenía con Casa Lac en Zaragoza ya entendía los negocios a distancia. Era lo que me preocupaba en Madrid y por eso me busqué un socio de confianza (José Antonio Candao). Lo que sí hice fue no invertir un euro más del que tenía para gastar. Hice un restaurante a mi nivel, el que podía pagar, para que si no salía bien no me arruinara. No podía tirar todos estos años de trabajo y medí mis fuerzas. Pero tampoco fue fácil.

¿Qué problemas encontró?

Uno era que no conocía a nadie. Me llevé al jefe de cocina y dos *maitres* de Zaragoza y ahora hay más de 20 trabajadores. Y luego estuvo el tema de la ubicación, que es primordial. Vimos 45 o 46 locales y algunos eran espectaculares, con terrazas impresionantes, pero no me dijeron nada. Yo me guié mucho por la intuición y cuando entro en un local, aunque pueda parecer un poco 'película', tengo sensaciones de si me llena o no. Y elegí el último de todos los que había visto.

¿Y qué me dice de los políticos, clientes habituales de su restaurante?

Van de todos los colores, desde Pablo Iglesias a Rajoy, los de Ciudadanos, PSOE... Les gusta la comida, pero sobre todo la comodidad y de eso me da cuenta a los cuatro años. Tiré abajo el restaurante entero. Al final en cuatro años han sido dos locales totalmente diferentes ¿Por qué? Porque vi que mi local tenía que tener diferentes estancias y una insonorización enorme dependiendo de la necesidad porque se hablan cosas muy importantes y no se puede escuchar nada de otras mesas. Al final el restaurante se adapta a lo que quiere el cliente y en esas estancias puede haber políticos de distintos partidos casi juntos y no pasa nada. El otro día había 11 de Ciudadanos, más allá los del PSOE, y cada uno habla lo suyo y no se escuchan unos a otros.

Escuchará conversaciones interesantes.

Muy importantes, pero eso es secreto profesional. Por eso necesitaba estancias separadas.

TAMBIÉN EN ZARAGOZA

Y años antes comenzó su expansión con Casa Lac de Zaragoza, el restaurante más antiguo de España.

Ahora cumple 7 años. Había que darle un caché cuando entramos porque se había arruinado hasta tres veces con los tres dueños anteriores. Busqué otro concepto diferente, el de gastrobar y también restaurante. Es un edificio absolutamente privilegiado que data de 1825, con techos isabelinos, suelos de marquetaría... Es el más antiguo de España, pero también dicen que de Europa.

También tendrá clientes destacados.

Así es. Viene mucho artista de televisión, teatro, cine, políticos, grandes empresarios... Hemos conseguido que coja la fuerza que tenía originalmente y estoy muy contento.