



Foto: Javier Andrés Salvador, Director Gastronómico del Grupo La Sucursal. Dolores Furio

Javier Andrés Salvador Grupo **LA SUCURSAL**

Director Gastronómico del Grupo La Sucursal

«Nos abastecemos de la cercana lonja de pescadores y de productores locales de la huerta que nos rodea. En ese sentido, nos consideramos unos privilegiados al desarrollar nuestra actividad en un entorno tan excepcional ...»

El 2020 ha traído consigo el reconocimiento para el restaurante La Sucursal, como el mejor de España y, además, estar en el prestigioso ranking 'La Liste' como el nº 37 de los mejores restaurantes españoles dentro de los mil mejores del mundo. Un logro para todo el Grupo La Sucursal a través de su buque insignia. Para conocer cómo este pequeño negocio familiar ha conseguido crecer y alzarse entre los mejores, su Director Gastronómico, Javier Andrés Salvador, dedica esta entrevista en la que hace un viaje por su historia, por cómo hacen las cosas en el presente y hacia dónde se encamina su futuro.

Para conocer los inicios de La Sucursal, ¿podría comentar cómo fueron sus orígenes?

Todo comenzó por el interés de mi madre [Loles Salvador, cocinera y fundadora del Grupo La Sucursal] por la cocina profesional. Lo que

era una afición desde su infancia acabó por convertirse en su oficio tras realizar un curso de formación. Decidió embarcarse en un proyecto, un pequeño bar, que finalmente dio paso a nuestro primer restaurante, La Sal. Un pequeño local donde la familia (cinco hermanos repartidos entre sala

y cocina) constituíamos el total de la plantilla. Su gran acogida nos llevó a buscar un nuevo emplazamiento con mejores instalaciones y confort para nuestros clientes, y de esta manera surgió La Sucursal.

¿Bajo qué criterios o filosofía se constituyó? ¿Son los mismos que siguen actualmente?

El inicio fue familiar, queríamos trasladar el espíritu de compartir y hacer felices a los demás que nos inculcó nuestra madre. Buscar la excelencia del producto y la pasión por la cocina, siempre desde la perspectiva de la hospitalidad, tan reivindicada en estos momentos. Con el tiempo, lo que era una forma de entender la vida, una actividad, se convirtió en una empresa.

¿Cuál ha sido la trayectoria de expansión de los últimos años del grupo?

Hemos llevado a cabo una expansión concéntrica, en la propia ciudad de Valencia.

Los primeros restaurantes de alta cocina como La Sucursal o Vertical dieron paso a propuestas más casuales como Coloniales Huerta o de cocina tradicional como el restaurante La Marítima. También hemos consolidado una línea de

Foto: Edificio Veles e Vents. Dolores Furio



catering y eventos bajo la marca La Sucursal Events. Nuestro proyecto más emblemático es, sin duda, la gestión integral del edificio Veles e Vents, en la Marina de Valencia.

En relación con la pregunta anterior, actualmente, ¿cuáles son las principales magnitudes que tiene (número de restaurantes, ámbitos, porcentajes de representación, número de empleados...)?

Hace 15 años gestionábamos un local con 12 trabajadores, actualmente nuestra empresa gestiona cinco locales con una plantilla de 60 trabajadores. Hemos duplicado nuestro departamento administrativo, comercial y generado una cocina de producción para dar apoyo logístico a todo el grupo.

Con la intención de introducirnos en el departamento de Compras de La Sucursal, ¿cuáles son las funciones más significativas que desempeña como Director Gastronómico?

Mi principal cometido es configurar los equipos de trabajo, dotarlos de los medios necesarios y trabajar junto a los chefs las diferentes propuestas gastronómicas, actualizarlas y hacer seguimiento de la gestión diaria.

¿Qué requisitos deben cumplir los productos que se integran en

Foto: Restaurante La Sucursal, Valencia. Jose Tomé



Foto: Restaurante La Marítima, Valencia. Ángel Aguado

cualquiera de los restaurantes del Grupo La Sucursal?

Nos abastecemos de la cercana lonja de pescadores y de productores locales de la huerta que nos rodea. En ese sentido, nos consideramos unos privilegiados al desarrollar nuestra actividad en un entorno tan excepcional para el abastecimiento de la materia prima.

¿Cuáles son las exigencias que les requiere a sus proveedores?

Colaboramos de una manera muy cercana y personal con ellos, incluso desarrollamos con ellos nuevos productos. La mayor exigencia

que tenemos es que entiendan la importancia de su trabajo para el resultado final de nuestra gastronomía.

A la hora de enfrentarse al plan de una nueva carta o una nueva oferta gastronómica, ¿en qué cuestiones se fundamenta?

La temporada, es básico. Después la regularidad en la calidad de ese producto y profundizar en su conocimiento.

Por último, las diferentes técnicas que disponemos para su transformación.

La compañía se sitúa dentro de los rankings de los mejores restaurantes nacionales e internacionales, ¿cuál considera que es la clave para ese éxito?

No olvidar nunca nuestros orígenes, pensar que cada día estamos obligados a no frustrar las expectativas de nuestros clientes, como el primer día que empezó nuestra andadura en este oficio.

¿Podría adelantarnos en qué nuevos proyectos veremos el sello del Grupo La Sucursal?

La actual coyuntura nos obliga a revisar nuestra estrategia de crecimiento, reforzar aspectos que tienen que ver con la innovación, la formación y la comunicación.