

## Refugios para el ahorro conservador



Los **EXPERTOS** diseñan una panoplia de **ALTERNATIVAS** con las que el inversor más cauteloso puede conseguir una **RENTABILIDAD** de hasta el 3%

PÁGINAS 11 A 15 / EDITORIAL EN LA PÁGINA 10

### SUMARIO

#### EMPRESAS

Abengoa cae un 48% en dos días por las dudas sobre sus bonos

PÁGINA 5

#### ECONOMÍA

España ahorrará más por el crudo que por la reforma fiscal

PÁGINA 8

#### 5D

Santander cierra el consejo asesor internacional y prescinde de Rato

PÁGINA 20

#### DIRECTIVOS

Sin miedo a dar un salto al vacío

PÁGINAS 29 Y 30



**31 DOV SEIDMAN:** "Las **EMPRESAS** deben demostrar que no están en una **BURBUJA**"

**37 HOTEL OMM,** donde va la gente guapa de **BARCELONA**

GETTY IMAGES



## Soros se convierte en socio estratégico de Koplowitz en FCC

El inversor acude a una ampliación de capital con 650 millones y controlará cerca del 25% del grupo

PÁGINA 3



www.grupo-norte.es  
902 370 007

Facility, Soluciones de Seguridad, Construcción, Soluciones ERMH, Servicios Sociales y Educativos, Correduría de Seguros

## Secretos de despacho



PABLO MONGE

# Klimer, la cacharrería de la alta cocina

David Ramos creó hace una década la empresa de menaje de restauración

PAZ ÁLVAREZ Madrid

Empezó hace una década suministrando vasos de tubo a locales de copas. Para las fiestas de fin de año llegó a servir hasta 200.000 vasos desechables de este formato. Pero la historia empresarial de David Ramos, madrileño, de 33 años, con apenas un año de estudios en Gestión Comercial y Marketing, se remonta a la empresa de su madre, dedicada a servicios de limpieza, y a sus esporádicos trabajos como relaciones públicas en discotecas y bares, donde comenzó a expandir el negocio de su progenitora.

Poco a poco, su destino fue cambiando. Entró en contacto con el sector de la restauración, con los cocineros, y empezó a venderles vajillas y cuberterías, y detectó un nicho de mercado dentro del menaje de la restauración. "Lo que ofrecía era muy básico, pero fui especializándome, buscando cosas a mi gusto, buscaba tendencias", asegura Ramos. Ahí comenzó a tomar forma Klimer, a buscar productos, también para catering y sobre todo a medida de la alta gastronomía.

"Cuando un cocinero elabora un plato nuevo quiere un recipiente acorde, que resalte lo que ha hecho", señala este emprendedor, que desde hace años rastrea las ferias más importantes del mundo, como Fráncfort, Milán o Chicago, en busca de todo tipo de artículos que eleven aún más el gran momento que vive la cocina española. Busca con mimo proveedores y selecciona los artículos que pueden encajar mejor en el gusto del mercado español. Y muestra con orgullo el gran descubrimiento que ha supuesto la melamina, un compuesto industrial con el que se fabrican vajillas irrompibles.

El espacio en el que trabaja, y al que se ha mudado recientemente, ha sido decorado por el estudio de arquitectura Ping Pong, siguiendo una estética industrial, de techos altos y ambientes despejados. Su despacho se enmarca dentro de una amplia sede (oficina, sala donde muestra a los clientes todos sus productos y almacén) de 450 metros cuadrados, situada en el polígono industrial Ventorro del Cano, muy cerca de Boadilla del Monte (Madrid).

El *showroom* es una generosa sala con estanterías y mesas repletas de platos, copas, cazuelas, minicestas de freidora, *cocottes*, cucuruuchos de helado, bandejas, un bidón de nitrógeno, sopletes, sifones, cestas, baúles, uniformes, papeles desechables, cucharitas...). Todo ello pensado para todo tipo de restaurantes -no en vano, trabaja con los principales cocineros de España-, pero también sirve a particulares, a través de su página web ([www.klimer.es](http://www.klimer.es)).

Actualmente, ofrece sus productos y servicios a la Escuela Masterchef y al programa *Top Chef* (Antena 3). "Impartimos cursos y hacemos demostraciones en nuestra sede sobre técnicas. Por ejemplo, enseñamos a aplicar el humo y a presentarlo en un plato dentro de una campana, o a utilizar el nitrógeno en la cocina, o a rellenar de chocolate o de helado un envase similar al de pintalabios". Porque lo importante, asegura, no solo es vender un producto, sino ofrecer un servicio completo para

**"Para ser un cocinero estrella primero hay que pagar a los proveedores. Algunos se ofenden cuando les pasas la factura"**

que el cocinero pueda sacarle el mayor partido. También enseñan a emplatar.

Su trabajo requiere de una dedicación completa, y arranca la jornada sobre las siete de la mañana y finaliza de noche, ya que siempre hay algún evento o cena a los que acudir para contactar con algún posible cliente.

A David Ramos nadie le enseñó a gestionar una empresa con 12 personas en plantilla y una facturación de más de 1,5 millones de euros, cifra que ha mantenido durante los años de una crisis que tan duramente ha golpeado al sector gastronómico. "Nunca me he visto como un

empresario, y a gestionar he aprendido a base de que te estafen y te dejen dinero a deber". Asegura que el cocinero, el hostelero, siempre ha sido mal pagador, "pero ahora tiene una excusa muy buena porque no llena el restaurante de lunes a viernes, solo los fines de semana, y ese beneficio ya no lo tienen". Lo tiene claro y lanza un mensaje, para quien quiera oírlo: "Para ser un cocinero estrella primero hay que pagar a los proveedores. Algunos se ofenden cuando les pasas la factura".

A pesar de sus lamentos, mantiene grandes relaciones en el mundo de la cocina. Por ejemplo, Klimer es el proveedor de vajillas de las dos grandes aperturas del mes de noviembre en Madrid, ambas en El Corte Inglés de la calle Serano: el nuevo StreetXo, de David Muñoz (tres estrellas Michelin), y Casabel, la antojería mexicana de los propietarios de Punto MX.

**"A gestionar he aprendido a base de que te estafen y te dejen dinero a deber", confiesa Ramos**



## Vuelta al plato de Duralux

Klimer diseña también algunos de sus productos, como una minialcuzza, un miniwok o una mini-freidora. "En este tamaño mini nadie nos lo ha imitado; en otros tamaños es más fácil copiar, pero en este no sale rentable", señala David Ramos, que trabaja rodeado de todo tipo de cacharros; por ejemplo, unas cacerolas "como las que tenían nuestras abuelas".

Porque la tendencia ahora es desterrar las vajillas cuadradas o redondas, sobre todo las que tienen brillo, y apostar por lo *vintage*, "por aquello que esté roto, que sea mate, que esté desparejado". Y asegura que los cocineros y propietarios de restaurantes "se pasan los domingos en el Rastro, buscando cacharros viejos". Hasta las cubterías para poder venderlas tienen que darles un baño en mate. "Antes tenías que asegurar que ibas a poder garantizar una continuidad con las vajillas. Ahora da igual, quieren que sean unas de una forma y otras de otra, y cuanto más viejo mejor", explica. Vuelve todo lo que tiene que ver con el campo, el pueblo, el bosque. "El plato de Duralux está de moda otra vez".

Una de las grandes aficiones de Ramos, como no podía ser de otra manera, es la cocina. Todos los miércoles se mete en los fogones del restaurante Zurito, en Pozuelo, propiedad de un amigo. También le gusta montar a caballo y pensar en cómo expandir la compañía a países como Perú, Panamá o Colombia. "Hemos ido creciendo con parches y ahora, con la ayuda de un consultor, estamos organizando la empresa como si fuera grande".

