



LA SALA AL DESNUDO

*El conocimiento, los recursos y las reflexiones
para convertirte en un perfecto jefe de sala*

ABEL VALVERDE



A la venta desde el 1 de septiembre de 2021



LA SALA AL DESNUDO

*El conocimiento, los recursos y las reflexiones
para convertirse en un perfecto jefe de sala*

Abel Valverde

*El nuevo libro del considerado mejor maître de España, con todos sus
secretos para alcanzar la excelencia en una experiencia gastronómica
completa, que pasa necesariamente por el servicio de sala.*

Ser maître o jefe de sala, más allá de las habilidades propias de su cargo, requiere del conocimiento de otras disciplinas y saberes como la gestión emocional y del estrés, economía, negociación, psicología, observación, capacidad de improvisación, creatividad e, incluso, cierta facilidad para la interpretación y puesta en escena.

Abel Valverde, reconocido por su brillante trayectoria como uno de los mejores jefes de sala del país, se despoja de su traje y en esta obra, libre de corsés y con gran sinceridad, ofrece toda su experiencia para, a partir de ella, encontrar las herramientas necesarias para comprender la realidad del día a día del servicio de sala de un restaurante y de las personas que se encargan de él, hacer frente a los imprevistos que en el transcurso del mismo puedan aparecer, y contribuir así decisivamente a conseguir la mejor experiencia gastronómica posible.



INTRODUCCIÓN

Un jefe de cocina debe convertirse, en definitiva, en un auténtico jefe de pista que, además del servicio y de sus clientes, debe preocuparse también por aspectos como la gestión de equipo, la renovación continua o las relaciones con la cocina y los críticos gastronómicos. ¿Cómo resolver estas cuestiones?

Con ánimo de contribuir a la instrucción en todas estas habilidades, **Abel Valverde**, reconocido como uno de los mejores maîtres de España, publica con Planeta Gastro **La sala al desnudo**, una **obra imprescindible que pone al descubierto el espacio de sala, un aspecto extraordinariamente fundamental de cualquier restaurante y que habitualmente pasa desapercibido oculto tras los focos sobre los chefs o los sumilleres.**

Estas páginas reúnen **todo lo que en la práctica debe afrontar un jefe de sala** y que a menudo no se suele contar, desplegando **todo el conocimiento acumulado de la experiencia del autor a lo largo de todos sus años en el sector.**

Se trata de **un libro personal y directo** que va más allá del servicio de sala entendido como una simple profesión y en el que Abel Valverde hace de su trabajo su vida y la cuenta hablando de todo aquello que implica a su profesión, sin cortapisas, dictando **una auténtica clase magistral**, en unos tiempos como los actuales tan convulsos para el sector de la restauración.



Siempre se ha dicho que **la sala y la cocina tienen que llevarse bien y ser complementarias**, pero en el día a día, en la realidad, no es así. En muchos casos existe una incomprensión total de lo que sucede en la sala, y también, desde el otro lado, una incomprensión total de lo que sucede en la cocina. Lejos de toda intención de generar polémica, pero sí con un realismo presente en todo su discurso, **este libro es un ensayo que habla de lo que hay entre bastidores y de todas aquellas cosas,**

recursos, incluso sentimientos y razones, que son necesarios para el oficio, pero que se quedan fuera de los manuales y solo se aprenden con el ejercicio de la profesión.

Con la huella bien presente de **Santi Santamaría**, amigo, maestro e inspiración para el autor, **Abel Valverde quiere mostrar sin tapujos, de forma desnuda, sin miramientos,**



aquellas cosas que preocupan a los profesionales de la sala. Lo que, como maîtres, a veces no se atreven o saben que no pueden decir públicamente, ya sea por comodidad, por prudencia o por miedo.

“No vale solo con ofrecer al cliente una gran cocina, debe dársele la posibilidad de que experimente, de que viva algo más. Y eso tiene que suceder en la sala. Quienes trabajamos en ella debemos dejar de ser ‘transportistas de comida’ para aportar más técnica y más experiencia, a fin de potenciar lo que ocurre en cocina”.

Esta obra tiene, de principio a fin, un acentuado **ánimo constructivo que busca generar un debate** que ayude a todos — a quienes están ahí, al otro lado, leyendo esta obra; a los compañeros de profesión; a los chefs y restauradores, incluso a los periodistas que puedan hacerse eco del libro; a los clientes también, por qué no — a reflexionar sobre el oficio tan maravilloso de quienes atienden la sala, sin otro objetivo que mejorarlo, reinventarlo, revolucionarlo tal vez y, a ser posible, **llevarlo a la excelencia.**

Tras la espectacular acogida de *Host. La importancia de un buen servicio de sala*, publicado en el año 2016 también por este mismo sello y que se ha convertido en el manual de cabecera de muchos alumnos de diversas escuelas de hostelería de todo el país y más allá de las fronteras, Valverde repite fórmula en **este nuevo libro que aspira, asimismo, a llegar a ser una publicación referente** para estudiantes de restauración, profesionales y para toda aquella persona que desee abrir un nuevo establecimiento, optimizar el propio o, simplemente, conocer en profundidad el oficio.

El autor escribe nuevamente con la **sinceridad** que caracterizó su trabajo anterior, volviendo a **reivindicar la importancia de la sala como la gran olvidada** frente a la cada vez mayor bibliografía de libros que hablan del oficio de ser chef.

Esta vez, lo hace presentando al lector **un choque con la realidad más allá de la teoría o de aquello que «debería ser».** Hay que **desnudar el oficio para entender cómo construir algo sólido, útil, concreto**

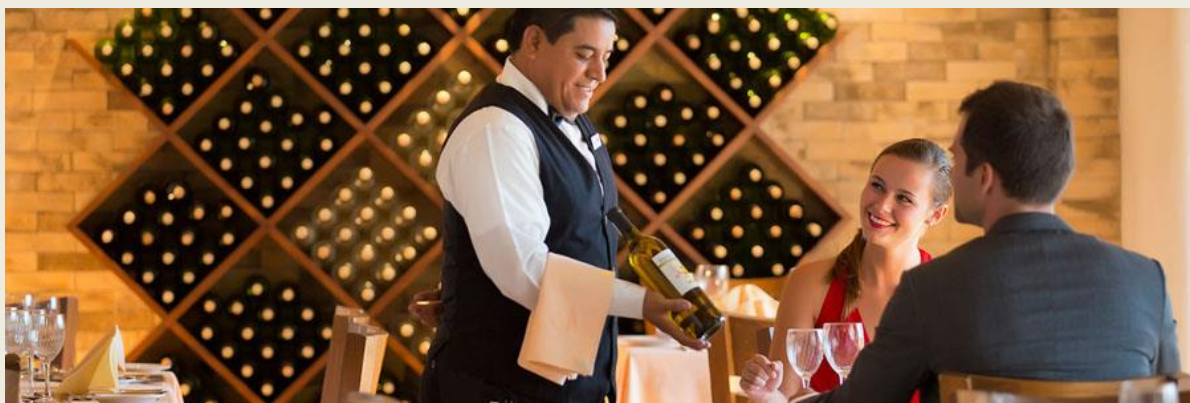
y realista, porque no es posible hablar de tanta revolución sin ver antes, al menos un poco, en qué estado se encuentran los cimientos.





¿QUÉ ES LA 'REVOLUCIÓN DE LA SALA'?

Desde el noventa y poco hasta el año 2010, ideas frescas y novedosas presentaciones se hicieron con las cocinas de manera espectacular. Los chefs capitaneaban esta tendencia, y se vivió todo un boom revolucionario en la forma de crear y ofrecer los platos. Sin embargo, **frente a esta explosión de brillantez, la sala no ha tenido creatividad en los últimos veinte años. No ha habido una evolución paralela, sino que la sala se ha ido acompasando a la cocina tratando de seguir su ritmo a trancas y barrancas, con evidente retraso.** En todo este tiempo, no se le ha prestado a la sala la misma atención ni se ha dado igual importancia. **Por suerte, esto está cambiando.**



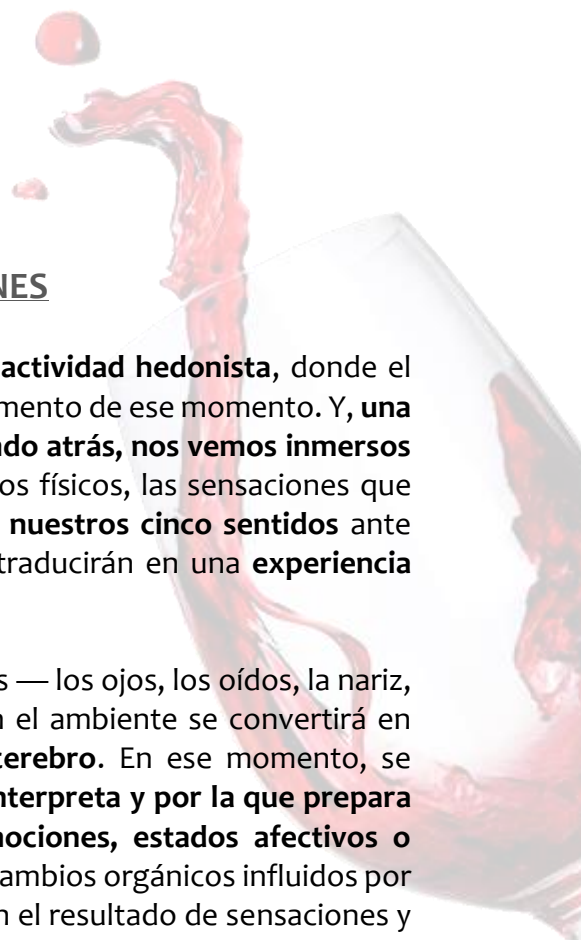
En los últimos años, después de todo este boom, estamos viviendo una **vuelta al producto, a la esencia, al sabor original y al respeto por la cultura, por la estacionalidad y por la cercanía.** En medio de este movimiento de «regreso a los orígenes», incluso a la sencillez, Ferran Adrià vaticina que **«la sala va a ser la próxima revolución».**

«Quizás ahora haya llegado el momento, por fin, de que comencemos a equilibrarnos, y quizás ahí sea donde esté la verdadera revolución. Yo creo en el equilibrio. Creo en una relación cocina/sala como iguales. Desde mi punto de vista, no puede existir un elemento sin el otro y el restaurante cojea si la cocina no está equilibrada con la sala y al revés».

LAS CUATRO PATAS DE UNA EXPERIENCIA EXCEPCIONAL

Satisfacer al cliente pasa no solo por disponer de una **cocina excepcional** y una **sala a la altura**, también son necesarias una **buena sumillería** y una última columna que es el **espacio**.

Para tener la certeza de que contenta a sus clientes, lo primero que el autor anima a hacer a quien tiene un negocio es **detenerse a valorar estos cuatro aspectos y ver cuál o cuáles fallan en su local.**



SENSACIONES PARA CONQUISTAR LAS EMOCIONES

Disfrutar de un buen servicio en un restaurante es una actividad hedonista, donde el placer es el único y supremo bien, el fin superior y el fundamento de ese momento. Y, **una vez cruzamos la puerta del restaurante y dejamos el mundo atrás, nos vemos inmersos en un espacio-tiempo en el que todos los estímulos** — los físicos, las sensaciones que experimentaremos como resultado de las **reacciones de nuestros cinco sentidos** ante variaciones que se producen en nuestro entorno — se traducirán en una **experiencia psicológica**.

Esa energía que absorberemos por los órganos sensoriales — los ojos, los oídos, la nariz, la lengua y la piel — de cada estímulo físico presente en el ambiente se convertirá en **sensaciones que recorrerán el cuerpo hasta llegar al cerebro**. En ese momento, se produce una **respuesta neurofisiológica que el cerebro interpreta y por la que prepara al organismo para responder**. El resultado son las **emociones, estados afectivos o reacciones** ante el ambiente que llegan acompañadas de cambios orgánicos influidos por la memoria de nuestras experiencias. Estas emociones son el resultado de sensaciones y reacciones que todos experimentamos al relacionarnos con nuestro entorno y con los demás.

DROGAS Y DIVORCIOS: RIESGOS QUE TENER EN CUENTA



«En el sector hostelero **el índice de posibilidades de que los que trabajamos terminemos cayendo en una adicción a las drogas es enorme, tremendo**. Yo creo que uno de los sectores laborales con mayores problemas en este sentido, y, de lo que no hay duda, es de que **somos el sector con mayor número de divorcios**. Esto se debe a la **dificilísima conciliación familiar**, algo casi imposible debido a

los turnos de noche, a trabajar en festivos y, también, al ambiente en el que nos movemos. Para contrarrestar estos peligros, creo que **es importante tener en mente y poner en valor los retos, las ilusiones y las gratificaciones que este trabajo también nos puede proporcionar**. Y eso es algo que yo tengo muy claro que debo resaltar a la hora de dar clases a jóvenes: tanto lo positivo que se puede obtener de nuestro oficio como los aspectos negativos y peligrosos que conlleva, de los que no me canso de **advertirles**, para que sepan a qué se van a enfrentar y, también, para que puedan estar preparados cuando se encuentren en situaciones complicadas en las que deban tomar una decisión y, así, puedan salir airosos de ella, sin ponerse en peligro ni jugarse el tipo o la carrera.»

LA IMPORTANCIA DE SABER COMUNICAR



Otras aptitudes que no se desarrollan suficientemente en las escuelas de hostelería tienen que ver con la **necesidad de los profesionales de sala de ser buenos comunicadores**. Ser un buen comunicador es algo muy importante en este trabajo, como en el resto, y en las escuelas no se presta una adecuada atención a esta necesidad.

En este oficio **una buena comunicación es una herramienta utilísima que nos**

ayuda en muchos aspectos: nos sirve para tratar con los clientes, pero también para ser claros y proactivos con los empleados a nuestro cargo, para relacionarnos sin fricciones con otros departamentos del restaurante, como la cocina y, en general, para la vida. Hay algunas reglas básicas que se deben respetar:

- Expresarse con claridad.
- No hablar rápido.
- Hacer las pausas pertinentes.
- No tapar ni interrumpir la conversación de un comensal.
- Controlar el tono (no gritar a los extranjeros, que es algo que tendemos a hacer inconscientemente).
- No enrollarse demasiado con el cliente, dejarles su espacio.
- Saber adaptarse (es decir, saber entender y respetar si el cliente quiere hablar más o menos o no quiere hablar).

INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LA HOSTELERÍA

Cada uno de los profesionales que forman parte de la cuidada composición musical que es la sala ha de tener un sincero y cuidado proceso personal. Deben tener la **capacidad de percibir, expresar, comprender y gestionar sus propias emociones**. Cuanto más comprendan estos aspectos de sí mismos, mejor será su salud mental y su desarrollo social, lo que se llama inteligencia emocional, la capacidad de **identificar y administrar tus propias emociones y las emociones de los demás**. La **inteligencia emocional** es esencial para desarrollar y mantener relaciones personales y sociales. Estas, a su vez, son esenciales para tu vida personal y profesional, para establecer una conexión verdadera con el otro. En el caso de la sala, esta conexión se establece con nuestro cliente y nuestros compañeros de equipo.



SUMARIO

Prólogo

Capítulo I. Un libro que nace de un sueño

Capítulo II. Mi revolución

Capítulo III. Aprender del fracaso

Capítulo IV. La sala y la inteligencia emocional

Capítulo V. Entre agencias y foodies

Capítulo VI. La sala y la crítica

Capítulo VII. Una carrera hacia las estrellas

Capítulo VIII. Miedos y fobias, luces y sombras

Capítulo IX. La revolución a futuro de la sala

Capítulo X. Nuestro futuro laboral: la sala, los stagiers gestión del trabajo

Capítulo XI. De ahora en adelante



SOBRE EL AUTOR: ABEL VALVERDE

Abel Valverde (Barcelona, 1976), considerado como uno de los mejores maîtres de España, fue director de sala del restaurante madrileño Santceloni, premiado con dos estrellas Michelin y actual maître, responsable y formador en Pescaderías Coruñesas Restauración.

Tras estudiar en la Escuela de Hostelería de Gi-rona completó su aprendizaje trabajando en el Casino Castillo de Peralada y el Hotel Santa Marta de Lloret de Mar, en Gran Bretaña en el Hotel Hambleton Hall, en Oakham y en el restaurante Can Fabes (1998-2001) junto a su mentor y gran referente, Santi Santamaria, desde donde se trasladaría a Madrid para, junto con el chef Óscar Velasco, ponerse al frente de Santceloni.

Ejerce actualmente como asesor consultor de F&B para NH Hotel Group, y es profesor colaborador en distintos centros como el Basque Culinary Center y en numerosas masterclasses de formación continua por todo el país.

Entre los muchos reconocimientos y premios a su labor y trayectoria destacan el Premio Nacional de Gastronomía al Mejor Director de Sala en 2008 y el Gran Prix de l'Art de la Salle, otorgado por la Academia Internacional de Gastronomía. También ha sido reconocido como el Mejor Maître del Año por las revistas Metròpoli y Club de Gourmets, y ha recibido el prestigioso Gueridón de Oro que otorga el congreso San Sebastián Gastronomika.



FICHA TÉCNICA DEL LIBRO

LA SALA AL DESNUDO

Abel Valverde

Planeta Gastro, 2021

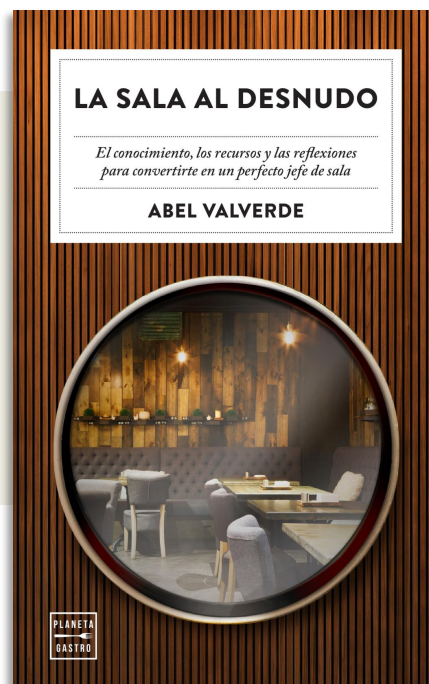
P.V.P: 19,95€

310 pp.

14.5 x 23 cm

Rústica con solapas

A la venta desde el 1 de septiembre de 2021



PLANETA GASTRO es el sello editorial de Planeta dedicado exclusivamente a la gastronomía. Nació en mayo de 2016 con la vocación de liderar la publicación de contenidos gastronómicos en habla hispana. En su catálogo encontramos los nombres más destacados entre nuestros grandes chefs y restaurantes y libros de referencia para futuros cocineros. Planeta Gastro combina tanto propuestas dirigidas al gran público como obras más ambiciosas y exclusivas, reuniendo a autores y chefs de referencia absoluta en sus registros más vanguardistas, pero también en su faceta más accesible y práctica.

Todos los títulos de Planeta Gastro se distinguen por una identidad reconocible: contenido Premium de calidad, mimada presentación y formatos adaptables a cada público. Planeta Gastro quiere ser un referente en obra ilustrada y aspira a ser agitador de la cultura gastronómica con un catálogo de grandes nombres y de restaurantes de gran reconocimiento para el gran público, colaboradores de primer nivel y firmas reconocidas en fotografía, diseño y arte.

Para más información a prensa, imágenes o entrevistas:

Lola Escudero. Directora de Comunicación de Planeta Gastro

Tel: 91 423 37 11 – 619 212 722

lescudero@planeta.es . www.planetagastro.com

twitter.com/planeta_gastro . [instagram.com/planetagastro](https://www.instagram.com/planetagastro)