

El fundador de su grupo gastronómico está dirigiendo su apuesta hacia las regiones

César Valerio convirtió seis de sus restaurantes en tenedores libres

El empresario gastronómico repasa las estrategias para que el negocio sea rentable, entre ellas, cobrar aparte por los líquidos.

WILHEM KRAUSE

Fue en febrero del 2020 -pensando en una manera de diferenciarse de la competencia- que César Valerio abrió el buffet "Somos Perú" en Providencia. "Eso no existía acá en Chile. Había muchos restaurantes peruanos, pero ninguno en esta modalidad". Pandemia mediante, su apuesta cerró varios meses. Ahora, entrando al 2024, Valerio le está hincando el diente con todo al concepto: seis de los 13 restaurantes a su haber están reconvertidos en tenedor libre. Hace menos de dos semanas inauguró el último en La Serena.

Sea por la recesión o no, parece que el 2023 fue el año del buffet, con un público hambriento de estrujar hasta el último gramo a cada uno de sus pesos.

La cuestión de "Todo lo que puedas comer" se ha ampliado a braseos, hamburguesas, y hasta lugares dedicados a las alitas de pollo. Valerio asegura que cuando inauguró corría solo. "Empezaron a salir las versiones de la competencia, me copiaron, pues. Antes apenas había algo así en algún restaurante de comida chilena y los que hacían en el Hotel W".

Las apuestas de Valerio, fundador de la empresa y chef, se han ido diversificando en el espectro de la comida peruana: hace poco más de un mes que inauguró "Parrilladas Valerio", donde sirve hasta pulpo y trozos de carne premium. Hace menos de dos semanas abrió otro restaurante en La Serena. Explica que hay varios ganchos: de lunes a viernes precios que oscilan entre los \$16.900 y los \$18.900; cumpleaños come gratis y los domingos por la tarde hay 2x1.

¿Le molestan las imitaciones o le halagan?

"Hay un dicho que siempre dice



César Valerio opina que en las regiones hay un buen mercado.

»
"Yo me dedico al restaurante desde los 15 años"
 César Valerio

mi madre: qué cuando el sol sale, sale para todos, que cuando llueve, llueve para todos. Entonces, es normal, el negocio es así. Si no, no existirían muchas marcas de auto. Como persona me fortalece para seguir avanzando y creciendo, porque pueden hacer muchos buffets, pero mantenerse es difícil".

¿Cómo se hace para que un tenedor libre resulte rentable?

"Eh, no es muy rentable, la ganancia es de un 20% más o menos. Y tienes que vender en abundancia

para que puedas ganarte ese porcentaje. En una llenada de restaurante no se gana, pero si después viene otra llenada, ahí recién viene la ganancia".

Se habla mucho de los líquidos aparte.

"Los líquidos también suben el ticket de gasto, porque en realidad el buffet no es tanta ganancia, entonces acá lo que los garzones tienen que hacer es vender cócteles, vinos, cerveza, bebidas, jugos, todo que sea bebestible".

¿Operacionalmente ha resultado muy difícil hacer toda esta reconversión de los restaurantes de la cadena Grupo Valerio a tenedor libre?

"Yo me dedico al restaurante desde los 15 años, cuando trabajaba en cocina lavando platos. Ahora, tengo 46 años y mucha experiencia, pero ahora, ya con seis restaurantes así, sé bien cómo manejar este tema".

¿Es necesariamente bueno para comer el público que va a un buffet?

"En realidad es un enganche. La gente dice voy a comer con ganas, pero entran tan ansiosos, comen un plato, ahí se sirven hartos, ya para el segundo es menos, y para el tercero ya van por un postre. A veces vienen algunas mujeres que ni comen".

¿Y usted pierde plata con un cliente que sea muy bueno para comer, o da lo mismo?

"No, no, porque como te digo, viene alguien que no come nada y así se va equilibrando".

Usted dice que le han copiado bastante el concepto. ¿Algún consejo para sus imitadores?

"Que la calidad no la bajen. Porque si no el público va a ir a alguno y va a decir esto no es lo mismo, no vuelvo. Lo importante es que tengan bien los platos, servido bonito, presentable, sobre todo fresco. Y sin perder la esencia".

¿Quiere convertir todos los restaurantes de la cadena en buffet?

"No. Esto es más masivo, así que está resultando. Porque igual tengo otros restaurantes para gente que le gusta que le sirvan, que le atiendan y que los platos sean decorados. Hay que dejar algo para ese público".

¿Cómo cree que se puede seguir reinventando el tema de los buffets para el 2024?

"En la capital estamos ya saturados, hay muchos. Yo acabo de abrir en La Serena hace menos de dos semanas, acá no había nada en esta modalidad, y desde las doce y media que ya hay fila. Yo creo que en las regiones, como no existen tanto todavía, hay un buen mercado".