

CULTURA

POR SOFÍA GARCÍA-HUIDOBRO

Historia de un Canalla

Cocina democrática francesa, así se define el restaurante Los Canallas, ubicado en Providencia, que abrió sus puertas en 2019 y que contra estallido y pandemia logró ampliarse y consolidar una clientela que hoy incluso hace fila para conseguir mesa. Buen ambiente y precios razonables son dos de los elementos que lo definen. Aquí el recorrido de Georges Droin, uno de los dos socios franceses que apostó por instalarse en Santiago.



Nació en el sur de Francia, pero creció en París. Ahí estudió Negocios y trabajó en una productora de cine. Tenía 26 años cuando decidió que no quería que su vida profesional siguiera tal cual. La relación con sus jefes era difícil y se preguntaba si ese era el ambiente donde iba a crecer laboralmente. "Estaba en la oficina, pero mi cabeza se escapaba y pensaba 'me quiero ir al otro lado del mundo'", cuenta Georges Droin (33) seis años después sentado en una de las mesas del restaurant Los Canallas en Providencia. Son las 10 de la mañana de un miércoles y el personal se prepara para recibir a los comensales que desde el mediodía ocuparán las sillas para 160 personas que ofrece el local. En total son 57 empleados y atienden en promedio entre 500 y 600 clientes diarios.

Destino SCL

En París, Georges solía almorzar en un restaurant chino del centro con su amigo Thomas Gentili, que trabajaba cerca en una oficina de urbanismo. En una de esas conversaciones sobre el presente y el futuro, le propuso que partieran juntos a un lugar alejado. Su amigo, que también se encontraba perdido profesionalmente, se animó. Definieron en un principio que el destino sería Buenos Aires. Todavía no sabían bien qué harían ahí, pero con el tiempo acorda-

UNO DE LOS ATRIBUTOS QUE LOS DIFERENCIA COMO RESTAURANT, SON LOS PRECIOS. ÉSTOS NO SE HAN DISPARADO PESE A LA INFLACIÓN Y ESO LO CONSIGUEN APOSTANDO AL VOLUMEN, EXPLICA EL DUEÑO. "NUESTRA CARTA DEBERÍA SER COMO 10% MÁS CARA, PERO SACRIFICAMOS UN POCO DE LA GANANCIA PARA QUE SE LLENE EL LUGAR. ME CARGAN LOS LUGARES SÚPER CAROS Y PARA MÍ LO MEJOR ES SENTIR QUE NO ESTAMOS SOBRECARGANDO AL CLIENTE, PREFIRO QUE ÉSTE VUELVA VARIAS VECES", AFIRMA GEORGES.

ron que emprenderían en algo relacionado a gastronomía. Droin conocía del mundo del servicio porque su padre trabajó 40 años en hotelería y a él le tocó pasar mucho tiempo en hoteles, primero de vacaciones y luego trabajando para ganarse sus primeros pesos. También hablaba un poco de castellano que había aprendido en el colegio y practicado en viajes a España.

Estaban a punto de comprar los pasajes cuando una prima que vivía en Chile lo contactó a través de su hermana y lo convenció de cambiar el rumbo para venirse a nuestro país. "Me vendió que Chile era más

Fase 1

El local en la calle Holanda 55, casi esquina con Avenida Providencia, lo encontraron en enero de 2019. Ahí instalarían un pequeño restaurante bajo el concepto de cocina democrática francesa, una cantina brasserie. "Un lugar que traiga a la mesa una cocina francesa sin pretensiones, la que, más allá de la experiencia culinaria, sea una invitación a compartir y a sentirse como en casa (...) donde el precio no mate las ganas de pasar un buen momento y donde todos son bienvenidos a compartir", dice la presentación del restaurante en su sitio web.

Cuando Los Canallas abrió sus puertas en abril de ese 2019, era un puñado de mesas y un equipo de ocho personas, incluidos los dos socios franceses. La carta ofrecía platos clásicos franceses, como soupe à l'oignon y boeuf bourguignon, con una presentación sencilla y en un ambiente distendido. A través de su prima contactó a dos personas que fueron clave en cuanto a asesoría: María José Holzapfel de Cafetín en Las Condes y también el exchef del Baco, Sebastián Llanos. "Nosotros no cachábamos nada de proveedores, Seremi, contratos bancarios, derechos... Fue una suerte total que ellos nos acompañaran en ese proceso", comenta el francés.

Al principio la clientela eran sus mismos amigos y conocidos, bastantes franceses y extranjeros, y luego eso se fue ampliando a través del boca a boca. "El primer mes era un caos total, estábamos súper cansados", dice. Crecieron las ventas, armaron un menú de almuerzo para competir con otros locales de colación del sector, en las noches organizaron veladas de ostras o música en vivo. "En esa etapa nosotros dos éramos muy esenciales al negocio, estábamos aquí todo el tiempo, garzoneando, supervisando, era mucha presión, pero me encantaba. Era muy estimulante".

Para bien y para mal, la pandemia

Cuando el restaurante ya se estaba llenando, vino el estallido social en octubre de 2019. "Empezó el toque de queda, fue nuestra primera experiencia de situación de emergencia, viendo qué hacer con los empleados, si venían a trabajar o les decíamos que se quedarán en sus casas", dice.

Pocos meses después, justo cuando cumplían un año, llegó el Covid. Tomaron decisiones administrativas como acoger a sus empleados al seguro de cesantía, negociar el arriendo, congelar las facturas de proveedores. Le pidieron al chef que les hiciera una capacitación intensiva de una semana en la que les enseñó a cocinar la carta. Georges se metió a la cocina y Thomas se adentró en el mundo de las aplicaciones de reparto de comida. "Era duro, porque además no se sabía cuánto tiempo iba a durar todo eso. Cuando tienes un negocio así estás acogotado económicamente", agrega. Según los anuncios de las autoridades debían ir abriendo y cerrando el local, de manera incierta y sin admitir mucha preparación. Juzga además que algunas de las medidas sanitarias que debieron implementar por norma no tenían demasiado sentido práctico y dificultaban la operación.

Pese a los obstáculos nunca consideraron cerrar, porque debían recuperar la inversión y el movimiento de los primeros meses les permitía pensar que volverían a recuperar el ritmo. El vaso medio lleno además fue que tomaron el control completo del local: desarrollaron una carta nueva, se relacionaron directamente con los proveedores. "Hicimos realmente lo que queríamos y fue bueno porque cuan-



do la gente pudo volver a salir... ¡pam! El público llegó", dice el socio.

A finales del 2021 se ampliaron al local vecino, lleno total. Luego crecieron hacia el otro lado, lleno también. Y así. Siguen siendo un local de barrio, afirma, aunque varios de sus comensales se trasladan desde otros sectores de la capital. El 60% es del sector, estima. La mayoría adultos jóvenes, entre los 25 y los 40 años. Los fines de semana llegan familias, parejas y también gente mayor. "Me encanta nuestra clientela de aquí. Tenemos comensales que vienen en la semana con compañeros de trabajo y vuelven luego un sábado con su familia. Ves primeras citas, cómo se forman parejas, aparecen otras con coche de guagua, otros se separan, los mayores envejecen, ves mucho el tiempo pasar. Es bonito, pero a veces siento que soy como el vecino de la ventana que está viendo todo. Los días se empiezan a parecer un poco", comenta.

Más que una moda

Uno de los atributos que los diferencia como restaurant, son los precios. Éstos no se han disparado pese a la inflación y eso lo consiguen apostando al volumen, explica el dueño. En la carta actual hay varios platos por menos de \$10 mil: un tartare de salmón cuesta \$ 6.000, una mermelada meunière \$ 8.500 y los moules frites (choritos con papas fritas) \$ 8.800. "Hay una regla que plantea que en materia prima un plato debe costarle alrededor del 30% de su valor total al restaurant, máximo 33%. Nosotros tenemos un costo de materia prima por plato promedio cerca de 40%. Eso significa que nuestra carta debería ser como 10% más cara, pero sacrificamos un poco de la ganancia para que se llene el lugar. Me cargan los lugares súper caros y para mí lo mejor es sentir que no estamos sobrecargando al cliente, prefiero que éste vuelva varias veces".

Todo indica que la estrategia funciona, porque cuesta encontrar mesa en Los Canallas si no es con reserva. Especialmente los fines de semana. En ocasiones se arma una fila de espera que puede durar hasta una hora. "Espero que no sea una moda, porque eso pasa", afirma.

Por el momento no tiene intención de abrir un nuevo local en Chile. Nunca imaginó que cumpliría seis años en Santiago, y no descarta emprender un nuevo rumbo en el mediano plazo, podría ser España. Quedan muchas "canalladas" por delante. ✨



estable económicamente, más seguro, con menos corrupción. Todo lo que al poco tiempo cambió", acota Georges sonriendo con marcado acento francés.

Al partir, su padre le dijo: "Estás cometiendo la peor equivocación de tu vida". Aterrizó en Santiago en mayo de 2018, junto a Thomas, literalmente con una mochila y una maleta, recuerda. Los primeros meses se dedicaron a recorrer el país y luego la ciudad. Fue un periodo para conocer los barrios, los restaurantes, el ambiente, ir a fiestas y hacer amigos. "Los dos primeros años me cambié 10 veces de casa", calcula.

Descubrieron que no había restaurantes franceses que fuesen más relajados. Buenas alternativas gastronómicas como el Baco y Le Bistrot, también en Providencia, tienen una impronta más formal o ejecutiva. "En París está lleno de pequeños restaurantes de barrio con comida casera, nos imaginamos algo así. La historia de la cocina francesa está ligada a las abuelas, al hogar, no necesariamente a productos super premium", señala. Agrega: "Cuando haces un restaurant te das cuenta de que todos los clientes son críticos gastronómicos y todos saben mejor que tú lo que es cocinar francesa. Para mí es importante que haya en cada plato una salsa, un producto, algo de origen francés, pero tenemos un registro más amplio".

En un principio se llamaría Nova, como el evento astronómico, pero poco antes de abrir, cuando estaban en una fiesta, un amigo les opinó que aquí en Chile la gente relacionaba esa palabra a una marca de toalla de papel. "Ustedes dos son unos canallas, ¿por qué no le ponen así?", les propuso el mismo amigo chileno francés. Explica Georges que canalla (caneille) en francés tiene una acepción más amistosa. No calcularon que la clientela además lo relacionaría con dos clásicos; el extinto francés Les Assassins del barrio Lastarria y El Rincón de los Canallas en San Diego.

INSPIRACIÓN BACO

La mesa y DonDoh, ambos ubicados en Vitacura, son dos de los restaurantes que elige Georges cuando sale a comer afuera. Y, agrega, "obviamente el Baco". Cuenta que conoce a dos de los hijos de Frédéric Le Baux, el dueño del emblemático francés. "Ellos tienen un público más ejecutivo, pero para nosotros fue una inspiración total porque hacen las cosas súper bien. Por un restaurant así pasan hasta 20 mil personas al mes. Son 20 mil veces distintas que tienes que hacer las cosas perfectamente. Eso es lo más difícil. Y cuando vas al Baco sientes que cada vez está hecho bien. Cada vez te atienden de buena forma, no se olvidan tu pedido y llega a buena temperatura".