



## Comida histórica

La instantánea histórica de la última reunión de la 'Generación del 27' tuvo lugar en el restaurante Los Galayos. En el banquete, ofrecido por Luis Cernuda para celebrar el éxito de 'La realidad y el deseo', aparecen sentados de izquierda a derecha Eugenio Imaz, persona sin identificar, Helena Cortesina, Manuel Fontanals, Santiago Hontañón, María Antonieta Aгенаar, Concha Méndez, Luis Cernuda, Maruja Mallo, La Argentinita, J.E. Morena. De pie: Vicente Aleixandre, Federico García Lorca, Pedro Salinas, Rafael Alberti, Pablo Neruda, José Bergamín, Manuel Altolaguirre, María Teresa León y Víctor M. Cortezo (Fuente: Fundación Federico García Lorca).

## TECNOLOGÍA

### Utilice 'apps' para mejorar la eficacia de su empresa

**A.A. Madrid**  
 El creciente uso de aplicaciones móviles es un hecho y si las pymes incorporan su uso en su rutina empresarial, puede ayudarles a obtener ventajas competitivas. Resulta esencial adaptarse a los nuevos hábitos de los empleados, ya que se calcula que en 2018 el 70% de los profesionales llevará a cabo su trabajo con dispositivos inteligentes personales, según la consultora de tecnología Gartner.

- No sólo se trata de trasladar a un *smartphone* o tableta las herramientas que se utilizan en el ordenador, sino también de emplear *apps* exclusivas para estos dispositivos, que pueden usar empresarios y empleados.

- Las listas de actividades, agendas o calendarios son instrumentos que se han adaptado al entorno digital con las llamadas aplicaciones de productividad. Un ejemplo es *iHightrack*, que, aparte de crear un listado de compromisos, incorpora listas de reproducción. Éstas muestran los eventos más importantes en una línea de tiempo visual y permite gestionar mejor las tareas.

- Cada vez más, los empleados usan servicios, como *WhatsApp*, para tratar temas laborales y eso para la empresa puede suponer un riesgo de seguridad. Desde *Imbox*, una *app* corporativa de mensajería instantánea, explican que estas herramientas serán los principales canales de comunicación dentro de una compañía. Este soporte dispone de un panel de control desde el que se gestionan aspectos como el alta de usuarios o consulta de perfiles.

- Cuando la actividad se desarrolla en distintas zonas es importante asegurarse de que el punto de venta está funcionando. Por eso, aplicaciones como *Staff5* permiten geolocalizar al personal y llevar un control de las ventas y la incidencia de las campañas de promoción.

- Las *apps* también pueden ayudar a organizar los traslados. *Cabify* gestiona estos movimientos, ofrece coches de alta gama con chófer y puede suponer un ahorro frente al alquiler de vehículos. Por ejemplo, permite realizar reservas anticipadas, controlar el coste y la facturación mensual con resumen de los trayectos.

## HISTORIAS DE ÉXITO | RESTAURANTE LOS GALAYOS

# Cocina tradicional que inspira

Desde su privilegiada posición en la Plaza Mayor de Madrid, el restaurante ha sido punto de encuentro de escritores durante los 120 años que lleva observando la **evolución** de la capital.

**Laura Saiz.** Madrid

El respeto por los valores tradicionales de la cocina es el único truco que confiesa Miguel Grande, gerente del restaurante Los Galayos, para ser uno de los referentes de la cocina castellana en Madrid durante 120 años. A lo largo de este tiempo, sus salones han tenido el privilegio de acoger eventos tan importantes como el que resultó ser el del 29 de abril de 1936, la última reunión de la *Generación del 27*. La comida que se ofreció para celebrar el éxito de la novela de Luis Cernuda *La realidad y el deseo* no es la única relación de este restaurante, situado en la Plaza Mayor, con la literatura. El escritor murciano Arturo Pérez Reverte ha reconocido que fue entre las paredes de este local donde ideó a su famoso personaje, el capitán Alatriste.

Los Galayos, que inicialmente se llamó Casa Rojo cuando era una taberna en la que sólo se ofrecía bebida y algo para picar, ha ido cambiando a medida que lo ha hecho su clientela, explica Grande, quien lleva al frente del negocio desde los 16 años, cuando su padre falleció. "Las exigencias en la actualidad son mucho más altas, por lo que la calidad de nuestros platos tiene que ser acorde a ellas", señala, recordando cuando empezó a trabajar hace más de 30 años. Entonces, se tenía que subir sobre dos cajas de cerveza para hacerse ver por encima de la barra, pero "sólo era necesario dar de comer, mientras que ahora también hay que alimentar".

### Un sector con modas pasajeras

La restauración, como otros muchos sectores, está muy relacionada con las modas. Para competir con la cocina de vanguardia y el exotismo de recetas traídas de otros países, Los Galayos espera, tranquilamente, su turno. "En un momento determinado,



De izquierda a derecha, Fernando Grande, responsable de sala, y su hermano Miguel Grande, gerente de Los Galayos.



## CONSEJOS DE PYME A PYME

### ► ¿Quién le ha ayudado?

En mi gestión, lo que más me ha servido es tener presente la referencia de mi padre. Por eso, he trabajado duro para sacar adelante todo lo que él hizo con tanta perseverancia y esfuerzo.

### ► ¿Cuál ha sido uno de los peores momentos?

Las diferentes crisis económicas nos han hecho tener que reestructurar nuestras plantillas.

Hemos tenido que prescindir de algunos empleados, que nos ayudaron a crecer y eso ha sido muy duro para nosotros.

### ► ¿Y uno de sus mayores logros?

Conjugar un negocio tan tradicional como el de la cocina castellana con una gestión moderna, en la que las nuevas tecnologías tienen una importancia destacada.

el cliente busca nuevas sensaciones, es normal, pero al final siempre vuelve a la esencia, a lo que ha conocido toda la vida en su casa".

Por este motivo, a pesar de encontrarse en una de las zonas más turísticas de la capital, su clientela sigue siendo nacional; a pesar de ello, un 40% son extranjeros, lo que obliga a tener una plantilla en la que los idiomas se han valorado mucho a la hora de contratarla.

Gran parte de la decoración y sus recetas recuerdan al Madrid más castizo, pero el restaurante no se ha quedado anclado en el pasado. "Somos centenarios, pero no queremos quedarnos obsoletos", insiste Grande, quien está muy pendiente de adaptarse a lo que pide el mercado "para seguir sobreviviendo".

Por eso, decidió comprar un nuevo anexo en el que ha abierto dos salones más, pero decorados con un estilo mucho más moderno. También, en su empeño por seguir haciéndose fuerte en el siglo XXI, ha decidido estar presente en Internet, donde las redes sociales son clave para él, ya que implican "un vínculo con los clientes".