

DILBERT

Por Scott Adams



DESDE NUEVA YORK



Cita de altos ejecutivos de España y EEUU

AGENDA El RCC Harvard Executive Program arranca en Boston.

E. S. Mazo, Nueva York

Las inversiones en España de Bill Gates o Carlos Slim son sólo la punta de un iceberg inmenso. Del que van construyendo día a día altos directivos que han decidido cruzar el charco a base de tesón y trabajo diario en cientos de firmas que, pese a no copar tantos titulares como el cofundador de Microsoft, manejan negocios al más alto nivel a los dos lados del Atlántico.

Una elite de estos ejecutivos tendrán la oportunidad de encontrarse desde este domingo hasta el miércoles 7 de mayo en Boston, donde se celebra el RCC Harvard Executive Program. Se trata ya de la XII edición, lo que le consolida como referente entre los programas ejecutivos para altos directivos españoles en Harvard y como un foro de lujo para que intercambien ideas con ejecutivos estadounidenses sobre gestión internacional de negocios, el desarrollo de proyectos o el establecimiento de patneriados.

Con este telón de fondo, en



La ponencia inaugural correrá a cargo de Ricardo Martínez Rico, presidente ejecutivo de Equipo Económico.

Harvard se darán cita una treintena de compañías españolas pertenecientes a los principales sectores productivos y con capacidad para ampliar su presencia o invertir por primera vez en EEUU. Con el apoyo y la participación de firmas como Abengoa, Red Eléctrica Española, Santander e Iberdrola USA, y con presencia de empresas americanas e instituciones líderes en innovación como el

MIT y la Fundación Incyde por el lado español, se analizarán las oportunidades de inversión en EEUU. Y lo que es más difícil de encontrar: las posibles fuentes de financiación y las principales claves del acuerdo comercial entre España y Estados Unidos, ahora en negociación.

De todo ello sabe mucho Ricardo Martínez Rico, presidente ejecutivo de Equipo Económico, quien dará la ponencia inaugural sobre el contexto económico mundial y del área transatlántica donde las empresas españolas pueden desarrollar su negocio.

Le acompañarán varios de los mejores profesores de Harvard, que usan el "método del caso" para, por ejemplo, analizar la toma de decisiones en la alta dirección o usar las redes sociales de forma eficiente. En esta edición, se estudiarán las historias de éxito de compañías como Freixenet, Grupo Puig y Alibaba's Taobao.

Reunión de la Fed

- Los ojos del mercado están esta semana pendientes de la Fed, que inicia mañana una **reunión de dos días**. El miércoles emitirá el comunicado del encuentro, en el que se espera que dé pistas sobre la futura subida de tipos, después de que la cita de marzo avanzara que el fin del dinero barato podría llegar en abril de 2015, esto es, un semestre antes de lo previsto.
- El miércoles también es un día importante en el plano macroeconómico, pues se publica la estimación de **PIB del primer trimestre**.
- Dos días más tarde, el viernes, se anuncian los datos de **paro**, que deberían mostrar un repunte de la creación de empleo tras el fin de la mala climatología.

COMIDAS DE NEGOCIOS

Vinoteca Moratín, la 'neocasa' de comidas

Marta Fernández, Madrid

Si existe una fórmula que se presume infalible en el sector hostelero, es la de la casa de comidas, que parece un formato concebido para gustar a todos los públicos. Y, si las raíces tradicionales de las que parte este concepto de negocio se suman a algunas pautas de modernidad, se obtiene como resultado la versión contemporánea de restaurantes en los que, sobre todo, se persigue dar muy bien de comer.

Algo así ocurre en dos locales del Barrio de Las Letras, separados por escasos metros. Uno es el imbatible Tri-Ciclo, la casa de comidas contemporánea abierta por tres jóvenes chefs en el verano de 2013 y hoy convertida en una de las mesas más demandadas de Madrid. Un par de años antes, un poco más debajo de este local, arrancaba Vinoteca Moratín, que parecía adelantar el éxito de un formato que, sin llegar al alto nivel gastronómico de Tri-Ciclo, es ahora mismo uno de los bistrós madrileños de nuevo cuño donde mejor se come.

Con el doble subtítulo de vinoteca y bistró, Moratín funciona con una carta que

FOGÓN CURIOSO

Junto con el nivel de su cocina y el afable servicio de sala, Vinoteca Moratín redondea su apuesta con una amplia carta de vinos, integrada por unas 130 referencias. Se trata de una propuesta muy completa, con marcas españolas e internacionales y en la que se percibe la apuesta por bodegas no muy conocidas, junto con vinos muy consolidados.

VINOTECA MORATÍN

• **Dónde:** Moratín, 36. Madrid. Tel. 91 127 60 85.

• **Web:** www.vinotecamoratin.com

• **Fórmula:** Vinoteca y bistró.

• **Precio medio:** De 30 a 45 euros.

• **Horario:** Cierra los domingos por la noche y los lunes.

cambia según la estacionalidad de los productos, al tiempo que deja intacto un recetario permanente a prueba del cambio de estaciones, con opciones como el pollo al barriño, una de las especialidades del restaurante, el *steak tartar*, el salmón marinado en casa con vinagreta de encurtido, los canelones rellenos de carrillada de ternera, el crujiente de cochinitillo confitado con compota de manzana y jengibre o el *mi-cuit* de rape con habitas salteadas. Además, en su oferta, asoma algún homenaje a lo clásico, como la merluza al cava en papillote.

El éxito de Vinoteca Moratín está en tratar bien el producto bajo un recetario sencillo que da muy buenos resultados y que permite comer por un ticket medio de 30 a 45 euros, lo que es una relación calidad-precio muy interesante si se tiene en cuenta la calidad de su propuesta.

Como complemento de la cocina, está el servicio de sala, que es amable y cercano y que se sabe adaptar a servicios con una elevada afluencia de clientes. De hecho, es recomendable reservar con cierta antelación. Una sala pequeña y acogedora, con menos de treinta plazas, asume la vocación de comedor, con columnas de madera, mesas sin mantel y librerías a la vista.



La sala de Vinoteca Moratín cuenta con menos de treinta plazas.