



*Chef y joven emprendedor Esteban García Sánchez.  
Mejor conocido como el “Chef Arribas”.*

Perfeccionó su Inglés a temprana edad en intercambio en el St. Gerard's School of Bray en Dublin, Irlanda y llegó a la Preparatoria en el Instituto Emanuel Mounnier en México D.F.

Con su incansable curiosidad y creatividad realizó estudios en la Universidad Centro de Diseño de Cine y Televisión en una especialidad en Mercadotecnia y diseño estratégico

Ya definiendo su vocación decidió elegir al Instituto Gastronómico Corbuse en Metepec, Edo. de México para hacer la Especialización en alimentos y bebidas y repostería.

Incansable, continuó su preparación de chef posteriormente en la Basque Culinary Center en San Sebastian, España, donde realizó estudios de diseño y gestión de cocinas, con importantes maestros como Eduardo Montes Ortega y Miguel López Fernández-Santos, además del Curso de gestión de compras y evaluación del precio de venta, impartido por el importante empresario y chef Paco Roncero, y concluyó con el curso de introducción a la cocción al vacío, impartida por Tony Botella.

Cuenta con un curso en innovación y gestión de restaurantes que realizó en el prestigioso Restaurante Arzak, también en España (Tres estrellas Michelin y número 8 en la lista de S. Pellegrino, The World's 50 Best Restaurants).

Realizando prácticas de cocina pasando por las 4 partidas, aperitivos, carnes y pescados, tradicionales y postres.

*Experiencia profesional:*

**Pizza Mecha.**  
Toluca, México.

El chef Arribas ha sido Cocinero, Jefe de cocina, Jefe de control de calidad hasta llegar a ser El gerente de la sucursal y luego emprender como dueño de la misma.

*Su historia en breve contada por él mismo y que desea compartir:*

A la par de mis estudios de gastronomía y repostería en la escuela Corbuse, tuve la oportunidad de trabajar como jefe de cocina en uno de los restaurantes de la cadena italo –argentina “Pizza Mecha” en la ciudad de Toluca Estado de México, en mi función de jefe de cocina, me percaté del delicado equilibrio entre la calidad de los alimentos, los procesos de gestión y la producción a grandes cantidades para cubrir la demanda tanto en el restaurante como en el servicio a domicilio. Al darme cuenta de estos hechos, me dediqué a modificar procesos internos con la cercana supervisión de los socios del negocio, logrando positivamente que en un par de meses después de haber entrado como jefe de cocina de una sucursal, me ascendieran al puesto de supervisor de control y calidad de todas los puntos de venta.

En mi función como supervisor mi responsabilidad era revisar el trabajo y profesionalismo de más de 25 empleados repartidos en distintos restaurantes. En ese momento, la cadena contaba con 4 locales ubicados en el área metropolitana y se tenía el proyecto de expansión a otros 5 restaurantes. Naturalmente, los socios tenían la inquietud de que la expansión podría traer consigo una pérdida de la calidad, afectando la imagen ya lograda por la marca.

Después de varios meses de esfuerzo, pudimos armar un modelo de negocios sin poner en riesgo la calidad ni la marca, al grado de que los socios me ofrecieron pasar de nivel de empleado a volverme socio del negocio con la apertura de una tienda más en un municipio distinto. Lo anterior no solo represento un reto para mí, puesto que en ese momento me encontraba a punto de terminar mis estudios en gastronomía, sino porque el nuevo restaurante implicaba un nuevo mercado, con distinto nivel adquisitivo y más enfocado al turismo a diferencia del modelo anterior enfocado a los habitantes permanentes de la ciudad de Toluca.

El reto era grande ya que el nuevo restaurante estaría ubicado en el pueblo de Valle de Bravo.

Pintoresco Pueblo reconocido por su afluencia de turistas nacionales e internacionales especialmente durante los fines de semana y sede de varios congresos nacionales e internacionales incluyendo la cumbre cultural de Biarritz.

Decidí tomar el reto y acepté la invitación de los que se convirtieron en mis socios.

El restaurante de Valle de Bravo inicio con un espacio para 37 comensales y a diferencia del modelo tradicional en nuestras tiendas anteriores en donde de cada 10 servicios 6 era a domicilio, en Valle de Bravo se esperaba que 90% de los servicios fueran en el restaurante. El nuevo negocio implicaba ese doble reto, un nuevo mercado y mayor cuidado en los servicios en el local, además de mejorar los procesos de gestión y de cocina.

La experiencia obtenida en Valle de Bravo me permitió percatarme que como chef siempre es necesario profundizar conocimientos y habilidades en diferentes áreas, incluyendo planificación, técnicas culinarias, atención a clientes y habilidades de Somelier solo así eres competitivo, es por eso que decidí ir a estudiar el programa de Máster en Innovación y Gestión de Restaurantes en el Basque Culinary Center en la ciudad de San Sebastián, País Vasco, España el cual terminé satisfactoriamente en junio del 2013, a partir de ahí logre que me aceptaran en el restaurante Arzak que es uno de los restaurantes más emblemáticos a nivel mundial dirigido por el cocinero Juan Mari Arzak; en el cual tuve la oportunidad de pasar por las cuatro partidas, teniendo conocimientos de nuevas técnicas de cocina.