

DAILY GASTROBAR *El prêt à porter de Casa Manolo*



FUEGO AMIGO

Santos Ruiz

La entrada al restaurante Casa Manolo (premiado con una estrella Michelin) esconde uno de los mejores restaurantes populares de la costa española. Pensado para comer bien a diario, es, por así decirlo, el prêt à porter de Casa Manolo.

Ofrece un menú diario que, por sólo 19,80 euros, te regala una buena cocina de mercado elaborada con el producto y el esmero con el que se cocina para Casa Manolo (sexto en la última lista de los 55 mejores restaurantes de la Comunitat Valenciana). De hecho, ambos restaurantes comparten cocina y cocineros. Por eso comer aquí está tan lejos de la vulgaridad reinante en los restaurantes de su entorno.

El menú del Daily Gastrobar está compuesto por dos pequeños aperitivos, cuatro entrantes, un plato principal y el postre (bebida también incluida). En él, aparecen platos para compartir, como una buena ensalada de salmón con salsa gravlax (cuidado que pica), o unos nem de cangrejo (sin duda lo más prescindible de todo el menú porque están rellenos de surimi, un producto vulgar que desprestigia el altísimo nivel del



Manuel Alonso en la barra del Daily Gastrobar.

ladar los productos a la carta sino por ganar calidad en sus platos. De ahí la descarada frescura de sus quisquillas hervidas o de unas pescadillas que se fríen con maestría y quedan crujientes por fuera y jugosas por dentro.

Para el plato principal dan a elegir entre presa y arroz. El arroz a banda tiene un suplemento de cinco euros, pero vale la pena pedirlo. Está cocinado con un fondo limpio. Eso sí, en cocina lo dejan muy al gusto de los comensales madrileños (tan abundante por la costa de Gandía). Esto es, un poco crudo en el centro. Pero basta con advertirlo al servicio y en cocina se tomarán la molestia de hacerlo a nuestro gusto. También hay carta (con productos de la lonja como principal atractivo) pero el menú es tan bueno y tan barato, que casi todos se ciñen a él.

Casa Manolo empezó, en el año 1985, como un modesto chiringuito. Manolo Alonso y su mujer Matilde empezaron de la nada y, a base de mucho trabajo y no engañar nunca con el producto, acabaron levantando uno de los mejores restaurantes de mercado de la costa española. Luego su hijo Manuel lo refinó hasta conseguir la deseada estrella Michelin. Ahora, cada verano, como si de un homenaje a sus padres se tratara, establece frente al restaurante un chiringuito de playa. Allí, sobre la arena, podemos comer una buena paella, unos buenos calamares (siempre de lonja) o unos buenos boquerones. Es agradable y divertido pero yo, que con la edad me he aburguesado bastante, prefiero la comodidad y el ambiente cool del Daily.

resto del menú que se plantea a diario).

De hecho, lo más interesante llega con el producto puro y duro. Manolo Alonso padre hizo dinero comprando boquerones en la lonja a precio de mayorista y vendiéndolos en Daimuz en raciones. Su hijo conserva la costumbre de comprar en lonja y a diario, ya no por aumentar el margen de beneficio al tras-

Calificación total:



¿DÓNDE? PASEO MARÍTIMO Nº5, DAIMUZ
TEL. 962825218

LO MEJOR. El menú. Difícil encontrar tanto y tan bueno por tan poco dinero.

LO MEJORABLE. El postre. Apetecen más esos helados que el restaurante vende en la puerta a 2,8 euros el vasito. Son buenisimos.

LO IMPRESCINDIBLE. Elegir arroz como plato principal. Es digno de la mejor arrocería.

PRECIO MEDIO. 19,80 euros.



LA GUINDA

CALPE TERRITORIO GASTRONÓMICO

Desde hace unos años Calpe se ha convertido en un destino gastronómico. Un póker de buenos restaurantes lo han puesto en el mapa. Son Audrey's, Beat, Orobianco y Abyss. Cualquiera de ellos justifica el desplazamiento. La lástima es que debajo de ellos no hay nada, o casi nada. La calidad de la restauración media de Calpe está por los suelos y eso resta. Uno puede ir un día a pegarse un homenaje a cualquiera de estos restaurantes y gastarse a gusto 100 pavos, pero al día siguiente, con la resaca en la cabeza, te apetece algo más tranquilo. Entonces te acercas al puerto imaginándote una comida casera y te ofrecen una mariscada congelada. Uno de esos chefs se quejaba diciéndome «te ofrecen una mariscada por 19 euros que es lo que a mí me cuestan dos gambas, no sé como lo hacen». Esa es la diferencia entre Dénia y Calpe. Que en Dénia también se puede comer bien por poco dinero.



EL SERMÓN

OPINA EL CLIENTE, NUNCA EL CAMARERO

Comí en el nuevo Voraz de Alicante esta semana. Creo en el talento de Jorge Moreno y me gusta su cocina, pero este nuevo restaurante no me gustó nada. Tiene una música estruendosa que no te deja disfrutar de la comida y un servicio muy poco profesional. Hubo cosas que no me agradaron de esos camareros pero la más llamativa era el afán por opinar sobre los platos del chef. Es el cliente quien debe opinar sobre si el plato «es una pasada» o «una caña» o «fantástico». El camarero puede pedir la opinión al cliente o no, pero debe abstenerse de emitir juicio.



Arroz a banda.

Manuel conserva la costumbre de comprar en lonja y a diario, ya no por aumentar el margen sino por ganar calidad.

También hay carta, con productos de la lonja como principal atractivo, pero el menú es tan bueno y tan barato que casi todos se ciñen a él.



Quisquilla hervida.