

Entrevista amb Ramón Rodríguez, soci gerent de **Panteagroup**, empresa que gestiona quatre locals xiringuitos del litoral de Barcelona

Gaudir la platja de la Barcelona cosmopolita

Si tradicionalment en un dia a la platja calia traslladar un nombre ingent d'estrís per poder gaudir del temps lliure i una bona capbussada, els nous xiringuitos de Panteagroup al litoral barceloní

ofereixen aquesta mateixa possibilitat sense haver de carregar pràcticament res. Es coneix com a *beach life*. L'únic que no et pots oblidar? El banyador.

-Parleu de la *beach life*. A què us referiu amb aquest concepte?

Consisteix a proporcionar un servei integral des que el client arriba al xiringuito fins que es fica a l'aigua, pren alguna cosa i decideix anar-se'n. Suposo que estàvem tan concentrats en la terrassa que no ens adonàvem que és un aforament limitat i que es pot ampliar oferint més serveis. Els oferim l'hamaca, el coixí, la tovallola i 5 o 6 nois que atenen aquestes 100 hamaques, com si fos un hotel. Pots gaudir d'un dia a la platja sense haver de portar res especial. Això és la *beach life*.

-Xiringuitos gastronòmics. És una forma nova d'entendre el xiringuito de tota la vida o el de tota la vida ha passat, directament, a millor vida?

Crec que la mateixa evolució de l'hostaleria t'obliga a evolucionar. Antigament estàvem acostumats al xiringuito familiar, amb el cunyat servint a la barra, la germana a la caixa, etc., però això a Barcelona és gairebé inviable. Els cànons són molt alts i això t'obliga a afinar molt més. A Panteagroup tenim control d'estoc, central de compres i centre de



producció. També disposem de flota pròpia amb diversos repartiments diaris per garantir la màxima qualitat i els productes frescos. Coses que t'ajuden a optimitzar els recursos. Dir que el xiringuito de tota la vida ha passat a millor vida potser és massa, però aquí a Barcelona la gestió és molt diferent.

-Panteagroup té quatre locals repartits pel litoral. Cada un té un segell d'identitat propi?

El segell és Panteagroup, però sí que és cert que t'adaptes a la platja, al tipus de client i, sobretot, a les limitacions de les concessions, que són les que marquen la pauta. A la Barceloneta l'horari és fins a les 12 i no hi pots tenir música perquè ets a menys de 100 metres dels veïns. En aquest cas ens assemblen una mica més a la idea tradicional de xiringuito, amb una rotació molt ràpida de clients que van i vénen. Ofereix un altre avantatge i és que hi ha gent a la qual li ve de gust ser a la ciutat i al mar alhora. Als altres dos xiringuitos és totalment diferent, perquè per la ubicació que tenen hi podem posar música i tenir-los oberts fins a les 2 de la matinada. Aquests són els que més s'aproximen a la nostra idea de *beach life*, de club.

-Barcelona és la ciutat ideal per a aquesta mena de xiringuitos nous?

Sense cap mena de dubte. La marca

Barcelona és molt completa. Durant els últims 4 anys ha estat la ciutat més visitada els caps de setmana. La marca està molt reforçada i això en el món del turisme és el més potent. Barcelona s'associa a cosmopolita i lleure, i la platja és el punt neuràlgic de tot això a l'estiu.

-Panteagroup ofereix unes platges més cosmopolites. Està renyit amb tenir cura de la qualitat de les platges i el medi ambient en general?

No són conceptes que es contraposen, al contrari. La cura de l'entorn sempre té un resultat positiu. Nosaltres recollim i netegem la platja que ens envolta. Ens interessa que estigui neta. Som molt estrictes amb la recollida selectiva d'escombraries i l'estalvi d'aigua mitjançant reguladors. Això és tenir cura del medi ambient més enllà del concepte "idealista". És una aplicació real, que parteix de la consciència social i que té una part pràctica i tangible, i amb el qual s'aconsegueix un resultat positiu i una millora a tots els nivells.

-Quina posició té Panteagroup quant a la polèmica entre veïns de la Barceloneta i el turisme?

Tot ha d'estar regulat. Sempre hi ha hagut una part de turisme diguem-ne desagradable –encara que és la minoria– i ens afecta a tots; a mi com a empresari, com a veí de Barcelona, etc. De totes mane-

res crec que no és el moment més crític de la Barceloneta. Fa 15 anys aquest barri estava molt pitjor. El turisme, cal regular-lo i controlar-lo. I això és bo per al turisme? Sí, perquè també cal poder dormir, descansar i gaudir d'una qualitat de barri, perquè això mateix és el que seguirà cridant l'atenció als clients.

-Un dels "pecats" que normalment cometem els xiringuitos és que la relació qualitat preu. Quina política seguiu respecte d'això?

Intentem ser coherents. Cal procurar fer una carta amb què tothom es pugui veure satisfet. Tot elaborat sempre amb productes de qualitat, i aportar varietat perquè el client pugui triar entre diferents opcions, assegurar-se que queda satisfet. Les cartes no surten per

"El turisme és bo, però cal regular-lo per gaudir d'una qualitat de barri, perquè això és el que seguirà atraient clients"

casualitat. Les cartes s'estudien i s'elaboren amb un any d'antelació. Quan arribem al setembre començarem a estudiar les cartes de la temporada vinent. Intentem aportar professionalitat perquè creiem que és l'única manera de sobreviure en aquest negoci.

-Teniu cap plat estrella que no ens puguem perdre quan vinguem a algun dels vostres locals?

Tenim diverses receptes pròpies. Destaquem per la nostra gran varietat de tapes i les nostres hamburgueses d'autor, com l'espectacular hamburguesa de calamars de fabricació pròpia. A més hem fet un recopilatori dels 10 millors entrepans del món i una aposta ferma per la paella de qualitat. No la podem

"Recollim i netegem la platja que ens envolta i som molt estrictes amb la recollida selectiva d'escombraries i l'estalvi d'aigua"

cuinar *in situ* per la limitació de la concessió, però té un grau de competitivitat i de qualitat altíssim perquè l'elaborem amb producte fresc. A més ens enorgulleix la nostra àmplia i variada carta de còctels, una de les millors del litoral barcelonès. Tenim una carta molt completa.



La Deliciosa, Blue, Bambú y Vai Moana

La Deliciosa, Blue, Bambú i Vai Moana són els quatre locals que, repartits pel litoral, ofereixen la millor gastronomia i el millor servei *beach life*. Panteagroup, que va néixer el 2003, compta a més amb Guru, una cocteleria en ple Barri Gòtic, i està buscant la instal·lació d'un altre local que representi la marca en el món de l'hostaleria barcelonina.

www.panteagroup.es
Tel. 933 091 291