

# Distinción en la panificadora

**Este empresario elabora masas congeladas** para restauración y catering. Su compañía supera la monotonía de la baguete y el cruasán en que están instalados los gigantes del sector

MANEL TORREJÓN  
BARCELONA

El pasado otoño, Francesc Altarriba (46 años) reivindicó el oficio de un profesional al que «nadie había puesto nombre»: el *pannier*, que viene a ser al pan lo que el *sommelier* es al vino y el *barista*, al café. El marco era una jornada de innovación gastronómica de la Asociación de Empresarios de Hostelería de Guipúzcoa. Innovadora era la propuesta de Altarriba. «Alguien debe entender de panes y saber cómo presentarlos. Si nos descorchan la botella de vino ante nuestros ojos, ¿por qué no tenemos derecho a oír el delicioso crujido del pan –crujido que es indicador de su calidad– al ser cortado en una mesa accesoria por un profesional de sala?».

El empeño de Altarriba ha sido el de dar distinción a las masas congeladas. En su opinión, las panificadoras no están reñidas con la creatividad e, incluso, con el glamour que tan fácilmente asociamos a otros alimentos. En su «taller gastronómico» especializado en pan, en Manlleu, llamado BonBlat, manda esa forma de pensar.

Ni Altarriba es un artesano –no trabaja con horno tradicional– ni tampoco es uno de los titanes de las masas congeladas, contra los que nunca quiso competir. Emplea a 60 personas y atiende sobre todo al canal *horeca* (hostelería, restauración y catering) «de alta gama», más sensible a darle innovación a los muchas veces anodinos derivados de la harina. Su propuesta comercial incorpora investigación y desarrollo «no cualquier pan vale para tostar, así que dimos con el ti-



▶▶ Altarriba, en un punto de venta de sus productos en Barcelona.

## Harina e I+D

«En la mayoría de restaurantes el pan es mediocre y se presenta mal». Su receta: inversión en investigación y buenas técnicas de presentación. «No solo se innova en el mundo del 'software' y de la informática».

po de pan idóneo»– y de servicio: «Un hotel nos pidió una colección de panecillos –tres centímetros de diámetro– de hamburguesa de colores. El color negro, de tinta de calamar, hacía un contraste muy elegante con las pepitas de sésamo».

## Baguetes anodinas

BonBlat tiene 500 referencias. «Sí, los grandes de la masa congelada también tienen muchas referencias, pero el grueso de las ventas las hacen con la baguete y el cruasán». Así, no debe extrañar que el grueso del mercado sea eso –baguetes y cruasán–, lo que, en su opinión, llevaría al aburrimiento. Altarriba, que también asesora sobre cómo tratar y presentar el pan, cree que este mercado está como estaba hace 40 años el del vino, cuando la venta en garrafa era la hegemónica.

«Es el único producto que nos sirven en el restaurante con tarifa plana. No se pone en valor». Dice que «la gran rentabilidad del pan» debe ser explotada. «Es sencillo quedar bien con el cliente porque la inversión es pequeña». Altarriba, que es presidente de la Asociación de Empresarios de Manlleu, está ahora editando un manual del *pannier*. ≡