

El consultor, Francesc Altarriba, expone en el congreso internacional de gastronomía formas de revolucionar un sector que puede ser motor de dinamización del canal Horeca

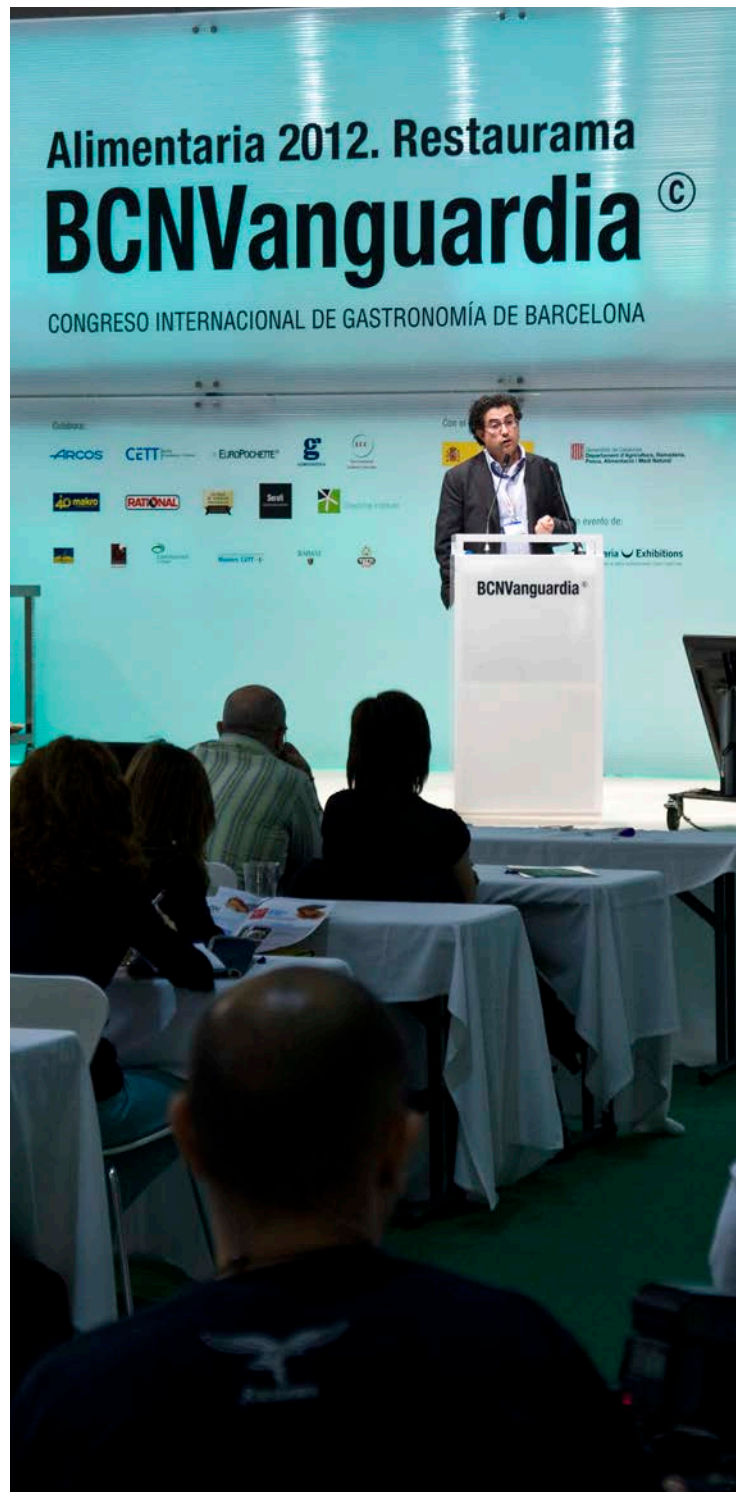
BCNVanguardia 2012: El Pan, a examen

El Salón Alimentaria también ha hablado de pan, en concreto del valor que este alimento ancestral puede aportar al canal Horeca replanteando algunos de los principios, a veces preceptos, que mantienen estancado un sector muy asociado, por definición, a lo artesanal, pero que goza de todos los condicionantes para aspirar a una profunda renovación que le puede convertir en una pieza revitalizadora de la industria hostelera y de la restauración.

Francesc Altarriba ha ofrecido, en el marco del Congreso Internacional de Gastronomía BCNVanguardia 2012, la conferencia “El valor del pan en la transformación del canal Horeca: Si utilizas pan ¿por qué lo haces invisible?”

En su charla, vinculada al tema “Complicidad en el producto”, este gastroempresario partía de la interconexión entre la innovación y el conocimiento, entre el servicio y la satisfacción final del cliente, una de las pocas realidades que ayudan a su fidelización en un país mediterráneo que basa una de sus fuentes de riqueza en el turismo y, en consecuencia, en la oferta gastroalimentaria y su cada vez más cuidada relación calidad-precio.

Y en la esencia de su discurso, los cinco pilares que, a su entender, son imprescindibles para sustentar el cambio hacia una revolución del sector y que pueden otorgar total visibilidad al pan: Uno, cuidado extremo del producto –partiendo ya de la base que es correcto y armonizable con el entorno– según sea del día, congelado o precocido; dos, un espacio





para trabajar el pan adecuado, sacándolo de la cocina y pasando el testigo al personal de sala en cuanto a trato y presentación; tres, un método de trabajo como le es afín a todos los productos gastronómicos y que no existe en el caso del alimento más básico de cuantos se sirven en la mesa; cuatro, disponer de equipamiento profesional contrapuesto al doméstico que es el más usado, erróneamente, en el canal Horeca para su horneado, como respuesta a una dinámica del mercado que se ha vuelto en contra; y cinco, la figura del experto, conocido como Pannier, totalmente desasociada del panadero y con un papel vital para convertir el pan en un producto gastronómico selecto, a pesar de su intrínseca sencillez. Dinamizar el canal Horeca desde lo más básico es posible e incluso rentable en boca de Altarriba.

A lo largo de su intervención, Francesc Altarriba incidía también en la involución que ha sufrido en los tiempos modernos el pan a la hora de llegar al consumidor –no tanto en su producción, cuya variedad es holgada y satisface todos los gustos, como en su presentación-, por su

no adaptación a las necesidades “porcionadas”, de calidad en el tiempo óptimo de consumo, o de inmediatez que éste exige cada vez más, exponiéndolo mediante un ejemplo que analizaba un carro de la compra actual respecto a uno de una década atrás; o sentenciaba que en el mundo del pan todo está aún por hacer, animando al auditorio a defender los intereses del sector, apelando a una visión conjunta para evitar que las acciones queden diluidas por el individualismo.

Francesc Altarriba regenta la única consultoría especializada en pan del país, es acuñador de un rol en alza como es el de Pannier y propietario del único taller gastronómico del pan existente en el sur de Europa, entre muchas otras facetas.

Más información y fotografías al 93 850 70 69 o en info@francescaltarriba.com.