



“Los establecimientos que mejor resisten, pero encallados en un 60/70% son los que están ubicados en zonas de cliente habitual, ejemplo: barrios, polígonos, pueblos, etc”

En su doble papel empresarial y gremial, Chias repasa todo aquello que afecta a los bares y restaurantes, ensalza a los profesionales y se cuestiona algunos modelos de negocio.

“SI NUESTRO SECTOR TUVIERA UN PLAN DE ACCIÓN A CORTO, MEDIO Y LARGO PLAZO, MUCHÍSIMAS EMPRESAS SE SALVARÍAN”

PERE CHIAS SURIOL, propietario del restaurante La Font de Prades y presidente del Gremi de Restauració de Barcelona.

Pere, tus planteamientos sobre la pandemia. Siempre has sido extremadamente realista y has manifestado en público y privado que esto no sería ni fácil ni rápido de superar. ¿cuáles son hoy, pasado el verano -sin turistas- tus expectativas sobre esta crisis?

Inicialmente hemos de lamentar la pérdida quizá de algún familiar, amigo o conocido, esto es lo peor.

La otra cara de la moneda es la pandemia económica que también ha contagiado a todo el mundo, sobre todo a los sectores relacionados con el turismo los hoteles, la restauración, los apartamentos turísticos, las compañías aéreas, los aeropuertos, las agencias de viajes, la organización de ferias y congresos, más todos los sectores que suministran servicios y materias primas a los mencionados, en fin, toda esta economía de la que muchas son micro pymes que están al borde del abismo.

Nadie podía prever una situación tan grave y de alcance global. Con todo este preámbulo, respondo la pregunta. Veo un inicio de la recuperación dentro del primer trimestre de 2022, con los resultados de las vacunas ya más testados y en consecuencia la confianza en volver a recuperar nuestras costumbres tanto empresariales como lúdicas, si a esto le sumamos la recuperación del

MWC 22 más la Semana Santa, este escenario es para mí el punto de inflexión hacia la recuperación.

¿Cómo definirías la situación de los restauradores de Barcelona? ¿va por barrios? ¿hay algún tipo de locales que resisten mejor? ¿cuáles?

Los que mejor resisten, pero encallados en un 60/70% son los establecimientos que están ubicados en zonas de cliente habitual, ejemplo: barrios, polígonos, pueblos, etc.

Los que dependen de clientes turistas, han caído al 10% de su capacidad entre semana y los fines de semana alcanzan el 40% porque recuperan al cliente de proximidad, ejemplo: Barceloneta, Port Olímpic, Poble Espanyol, Gòtic, Sagrada Família, etc.

¿Cuál crees que es la mejor receta para resistir a esta situación?

La mejor receta es adecuar la estructura de las empresas, para situarlas a la medida de las necesidades, rehacer los horarios, recortar gastos generales, consumos de energías, todo muy especulado en general, desafectar de los ERTES al personal justo y necesario en número y horas, en el caso de haber contratado ICO's,

EL GREMI DE RESTAURACIÓ DE BARCELONA es la entidad que representa colectivamente al sector. Eso significa que es el interlocutor válido con las instituciones, lo que le permite influir significativamente en la legislación, decretos y normas.





EL RESTAURANTE LA FONT DE PRADES cuenta con más de 50 años de experiencia y sigue siendo regentado por la misma familia que lo fundó. Es el restaurante con más historia dentro del Poble Espanyol de Barcelona y probablemente de Montjuic.

se debe negociar con los bancos la ampliación de la carencia un año más, negociar también los alquileres, quién paga tarifa Premium debe demostrar en su negociación que el nivel Premium sólo lo justifica el tráfico de clientes en número y target de alto nivel y en la actualidad no se justifica ninguno de los dos.

La situación tan adversa que está viviendo la sociedad y el sector de la restauración habrá puesto en evidencia algunos puntos débiles que conviene reforzar... ¿es así? ¿cuáles?

Pues sí que tenemos puntos débiles, somos por tradición un sector refugio, muchísimas personas se enrolan a gestionar un restaurante sin la experiencia necesaria, estoy convencido que esta tendencia se irá reduciendo en gran manera después de ver como la ley de la selva pone a cada uno en su sitio y también nos hará más cautos en cuanto a la expansión de nuevos establecimientos.

Han surgido algunas voces criticando el modelo turístico (playa, masificación, nivel bajo...) y la enorme dependencia económica que tenemos de los visitantes extranjeros... Si es así... ¿es una oportunidad para reflexionar sobre él e intentar cambiarlo?

Yo creo que este crecimiento se debe a una demanda que nació hace 40 años aprox. con criterios urbanísticos muy mal planificados, las rectificaciones en este sentido son muy caras y lentas, la otra vía es la de exigir establecimientos que sean altamente sostenibles. La formación del sector es otra piedra angular.

“Veo un inicio de la recuperación dentro del primer trimestre de 2022, con los resultados de las vacunas ya más testados y en consecuencia la confianza en volver a recuperar nuestras costumbres tanto empresariales como lúdicas”



¿Crees que esta crisis está sirviendo para que este sector tome mayor conciencia de la importancia que tiene y para que se intensifique la colaboración entre los diferentes actores? ¿está habiendo suficiente colaboración?

Si la relación que intuyo es entre administración y administrados, tengo que expresar mi decepción por el nivel de gestionar todo lo que acontece, gestión de los problemas, la comunicación de las decisiones que se toman, la nula visión de priorizar acciones a unos u otros sectores. Si nuestro sector tuviera un plan de acción a corto - medio y largo plazo, muchísimas empresas se salvarían, es increíble ver cómo anuncian las decisiones a uno o dos días vista para el sector más importante del PIB nacional.

¿Está cambiando la relación de los ciudadanos con los restaurantes? ¿qué mensaje les transmitirías?

Nuestros clientes sí que entienden y ven lo que está pasando, demuestran muchísima solidaridad con sus establecimientos de referencia. Estamos muy agradecidos.

Para finalizar ¿algún comentario o recomendación a tus colegas?

El restaurador es un espécimen con mucha capacidad de sacrificio a sus espaldas, somos un sector que transmite felicidad a raudales, pido que sigamos siendo inflexibles, comprometidos con nuestro oficio y resistir y si ahora tenemos que retornar a nuestras empresas algo de lo que ella nos ha proporcionado, no duden en hacerlo, esta decisión de sacrificio se verá en la distancia como una decisión muy bien tomada.