

86 millones de euros de facturación, 1.800 empleados y una maquinaria que no cesa: son los datos del grupo gastronómico más potente en España que, por cierto, es valenciano. Hablamos con Antonio Pérez, fundador de Panaria y consejero delegado de Compañía del Trópico, sobre València, gastronomía, tendencias y fracasos

## ANTONIO PÉREZ

«EL FUTURO DE LA RESTAURACIÓN PASA POR ENTRETENER, NO SOLO POR DAR DE COMER Y BEBER»



POR **JESÚS TERRÉS** @nadaimporta  
FOTOGRAFÍAS DE KIKE TABERNER

**Q**uizá no conozcas a la empresa valenciana Compañía del Trópico pero seguro has tomado un café y algún cruasán en cualquiera de sus marcas: Café & Tè, Café & Tapas, Panaria o Charlotte Coffee Gastrobar. Cada año con más presencia en la piel de toro, el grupo continúa su expansión y no parece tener techo.

— **Facturáis una pasta, Antonio...**

— Bueno, sí. Es mucho dinero en restauración y en hostelería pero también es una trampa porque España tiene un gran volumen de restauración en general, pero organizada en cadenas todavía muy poco en comparación con datos de las compañías de países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE): Japón concentra el 70% de su gastronomía en cadenas, EEUU el 50%, Inglaterra el 50%, Alemania el 38%, Francia el 32% y en España estamos en el 22%, pero en el 2007 estábamos en el 8,9%. La tendencia es obvia: cada vez habrá más cadenas.

— **Quizá en parte es culpa de la percepción que tenemos en España de las cadenas como restaurantes y cafeterías de calidad cuestionable.**

— Absolutamente pero, por ejemplo, en Japón no es así. Entiendo que a veces esa percepción tiene su lógica, pero lo que





**«QUIERO UNA VALÈNCIA QUE SE PAREZCA A ALICANTE. NO DIGO LONDRES, NI MADRID NI BARCELONA; CON QUE SE PAREZCA MÁS A ALICANTE ME CONFORMARÍA»**

➤ sucede es que a veces tendemos a pensar que la restauración organizada son las hamburgueserías americanas, ¿no? Y no tiene por qué ser así. Hay muchas empresas que van creciendo poco a poco, que han ido comprando otras marcas como he hecho yo, y no por eso dejas de tener más o menos calidad. Al final, la calidad es una cuestión muy relativa que se basa mucho en lo que percibe el cliente y en lo que está dispuesto a pagar por ella, ¿no?

— **València es tu base, ¿por qué?**

— He vivido en muchas ciudades españolas (también en el extranjero) y desde que llegué a esta ciudad me enamoró: quizá por el mar, por su tamaño o quizá por el carácter de los valencianos; creo que es una sociedad muy abierta, muy, muy abierta.

— **¿El valenciano es tacaño?**

— No, yo creo que es un falso mito.

— **¿Un falso mito?**

— Sí, es un mito. La percepción es totalmente errónea. Sin ir más lejos, el tique de gasto medio que tenemos en los Panarías de aquí es el mismo que en Madrid o en Sevilla, así que no, no somos tacaños a la hora de comer.

— **Quizá es que el cocinero valenciano está demasiado acostumbrado a culpar al cliente; que si no me ha entendido, que si no quiere gastar...**

— Totalmente. Sin ir más lejos, acabo de cerrar Atlántico de Pepe Solla en València, y nunca voy a culpar al público valenciano; la culpa es nuestra pero parte del sector gastronómico valenciano no lo ve así. Creo que deberían girar el foco hacia sí mismos más a menudo porque voy demasiadas veces a restaurantes anclados con la misma carta, las mismas cortinas, mantel y decoración...

— **¿Por qué no funcionó Atlántico?**

— Pues mira, es una buena pregunta. No lo sé. Si lo sé, pero no lo sé. La verdad es que el éxito de una cadena o un restaurante es la combinación de cientos de miles de factores. El chef que elegimos, Pepe Solla (un grande), quizá estaba demasiado lejos desde su Pontevedra natal, y luego que el local no reunía las condiciones más adecuadas: tenía un problema de desagües y de malos olores y una distribución un tanto rara, muy alargado quizá. Las condiciones del local no eran las adecuadas.

— **¿Cómo imaginas la València gastronómica del futuro?**

— Yo quiero una València que se parezca a Alicante. No digo Londres, ni Madrid ni Barcelona; con que se parezca un poco más a Alicante ya me conformaría.

— **¿Por qué?**

— Porque Alicante tiene locales que son absolutamente innovadores, modernos y abiertos; que saben que el futuro de la gastronomía pasa por entretener al comensal, no solo darle bien de comer. Por ejemplo Sergio Sierra con El Portal, buen amigo, buen profesional, lo está haciendo bien (su propuesta podría funcionar en cualquier otra ciudad del mundo) y a su alrededor hay varias propuestas fascinantes. Exactamente así me gustaría que fuese València porque también podría convivir con el orgullo de nuestros arroces y nuestra tradición, porque eso no hay que esconderlo ¿no? Y es que aquí, por el centro de la ciudad de València, sin ir más lejos, tendemos incluso a esconder ese carácter y esa tradición.

— **Pues qué pena.**

— Así es: no hay manera de tomarte una buena paella en el centro de València y ver las ascuas y el fuego. 