



► Local de La Baguetina Catalana en la plaza de Urquinaona de Barcelona.

LA BAGUETINA CATALANA

Cuatro hermanos con arrojo en el sector de la panadería

Tras una desenfundada expansión y una posterior purga, La Baguetina Catalana se prepara para crecer con franquicias. Los impulsores de la cadena son los hermanos Montoya, pertenecientes a una conocida familia barcelonesa de pescaderos.

MANEL TORREJÓN
BARCELONA

Don vistosos anillos en la mano derecha. Uno en la izquierda. Ropa informal pero de estudiado caché. Esmerada perilla. Florencio Montoya -Floren para los amigos-, de 33 años, es el creador de una de las marcas más reconocibles para los turistas que invaden Ciutat Vella y el perímetro de la Sagrada Familia. Y para la gente que vive, trabaja o trasnocha en Barcelona. Nos referimos a La Baguetina Catalana, cuya historia es excepcional. En varios sentidos.

Para empezar, la audacia de un emprendedor que ha dado la sensación de abrir puntos de venta como

quien saca pastas del horno.

Con 20 años montó un primer local, en Balmes con Rosselló, que ya llevaba el nombre y desarrollaba el modelo de negocio -«combinación de granja, panadería y, como abrimos hasta la madrugada, de 7 Eleven»- que han hecho tan característica a esta cadena.

Había mercado. «Había mañanas que servía más de 400 cafés con leche más cruasán, al módico precio de 20 duros». Como quien no quiere la cosa, Florencio y su hermano Juan abrieron tres establecimientos más, al lado de la Sagrada Familia. Casi puerta con puerta. Lo que parecía una temeridad acabó desautorizan-

do todo manual para botiguers sobre buenas prácticas de marketing.

«¿Que por qué abrimos un segundo centro en Sagrada Familia, tras el inicial en Cerdanya con Provença? Cerraba la heladería de enfrente, supimos que se la iba a quedar un bar cercano y nos anticipamos. ¿El tercero? Una buena oportunidad».

Pero el gran golpe de efecto llegó en el 2002, con el alquiler, a pocos metros de la Pedrera, en pleno paseo de Gracia, del macrolocal que ocupaban los antiguos cines Savoy. Aquella inversión, muestra de poderío, culminaba una ambiciosa y fallida expansión sólo comparable, en altura de miras, a la que llevan a

QUIM ROSER

cabos las grandes enseñas de moda. La red había aumentado hasta los 45 establecimientos, tras la puesta en marcha de 30 establecimientos en sólo un año y medio, buena parte de los cuales se acabaron cerrando.

«Nos equivocamos porque los nuevos locales, que abrimos sobre todo en barrios, no eran tan rentables como los del centro. Además, la gestión se volvió más compleja».

Hoy la cadena tiene 16 locales, planea abrir «varios» en Sevilla y abrirá franquicias en todo el país.

Pero, ¿quién es Florencio Montoya? ¿De dónde sale el dinero para crecer tanto y para corregir el rumbo, como ha hecho falta?

«Soy consciente de muchas leyendas urbanas sobre el origen de nuestro capital. Pero todo es muy sencillo: somos cuatro hermanos que vamos todos a una, en este negocio y en el que ha dado de comer a nuestra familia desde hace muchas décadas, el comercio de pescado».

Florencio es biznieto de Felip Montoya, que inició una dinastía de pescadores y pescaderos barceloneses que controla «más del 90% de los puestos de pescado del Mercat del Ninot, en Barcelona».

«De hecho», apunta, «las vitrinas de La Baguetina están inspiradas en las del pescado. Nuestras tiendas no son de diseño, pero cuando entras comes por la vista, por la cantidad de producto expuesto». «En nuestros establecimientos nunca verás, como en otras tiendas, un solitario y desalentador croissant que no invita a la compra». Los largos horarios, según Montoya, son el otro argumento de peso de su formato comercial.

También decisiva es la ausencia de puertas en sus locales, que invita a que los peatones entren, compren -muchas veces movidos por un consumo de impulso- y se reincorporen a la acera hincando el diente a lo que acaban de adquirir.

La Baguetina Catalana se ha hecho fuerte en el centro de Barcelona, con cuatro establecimientos en las Ramblas, una cifra que desean ampliar si surgen oportunidades en el mercado inmobiliario del paseo.

Recalca Florencio que sin la inspiración de su padre no hubiera salido adelante el negocio. «Cuando éramos pequeños, nos dejaba dinero encima de la mesa y todos sabíamos lo que podíamos coger. Nadie cogía 1.000 pensando que otro hubiera cogido 2.000». Juan y Florencio son los dos hermanos accionistas, «aunque el cerebro es el mayor, Felip». El otro hermano es José. ■

las cifras

UNA EMPRESA DISCRETA

La Baguetina vende al año 1,5 millones de baguettes, 500.000 cocas, 60.000 trenzas y 60.000 cruasanes. La facturación no se ha publicado, ya que la empresa no ha entregado datos en el registro. Otra forma de retratar a una firma es con la foto del fundador: «Pero no me gustan las fotos», dice Florencio.

insolvencias

Tecno Megaplast SL

►► Quiebra en el Juzgado número 2 de Sant Boi de Llobregat. Nombrada comisaria Marta García Prats. La empresa fabrica productos plásticos. El capital social suscrito y desembolsado es de 15.025,3 euros (2,5 millones de pesetas). En el 2000, último año con datos, la empresa acumulaba deudas de 713.744 euros, superiores al pasivo, de 673.632,39.

Ricardo de Manuel SA

►► Ricardo de Manuel SA, que presentó suspensión de pagos en julio del 2004, cerró el ejercicio del 2003

con fondos propios de 387.960,6 euros (64,5 millones de pesetas). El pasivo era de 1,5 millones de euros. El objeto social es la compraventa y fabricación de correas, amiantos, maquinaria, utillaje y herramientas para suministros industriales.

Nolas Calzados SL

►► Suspensión de pagos en el Juzgado número 5 de Elche. Nombrado interventor Naturfinish SL. La firma, que fabrica y comercializa todo tipo de calzado, empezó a operar en diciembre del 2002. El activo es de 92.994,5 euros (15,4 millones de pesetas) y el pasivo exigible de 68.486,2 euros (11,3 millones de pesetas).

Jaflo SL

►► Concurso voluntario en Juzgado de lo Mercantil número 3 de Barcelona. El objeto social de la compañía es la fabricación, mantenimiento, ingeniería y comercialización de maquinaria. En el 2003 la plantilla era superior a las 25 personas. En 1999, último año con información financiera disponible, la firma tenía fondos propios de 598.247,4 euros (99,5 millones de pesetas). Las deudas eran de más de 1,2 millones de euros. La cifra de pasivo ascendía a más de dos millones de euros. En aquel ejercicio la firma facturó 3,2 millones de euros, el 18,5% menos que en 1998.

Curvado Alonso SL

►► Concurso voluntario en Juzgado de lo Mercantil número 1 de Bilbao. El objeto social es «la fabricación de cisternas, grandes depósitos y contenedores de metal». El capital suscrito y desembolsado es de 18.630 euros (3.099.771 euros).

Transportes Carneado

►► Quiebra en el Juzgado número 3 de Avilés. Nombrado comisario Manuel Efrén Álvarez Artime. La sociedad se dedica al transporte de mercancías por carretera. El capital es de 1,1 millones de euros. En el 2002, la plantilla era de más de 50 emplea-

dos. En 1998, último ejercicio con datos disponibles, tenía fondos propios de 743.439,9 euros (123,6 millones de pesetas) y un pasivo de más de siete millones de euros.

Malagueña de Bebidas y Hostelería SL

►► Quiebra en el Juzgado número 4 de Málaga. Nombrado comisario Adolfo Gabrieli Seoane. El objeto social de la compañía es el comercio mayorista y minorista de toda clase de bebidas. El capital es de 3.005 euros. En 1999, último año con datos, la empresa tenía fondos propios por valor de 11.719,7 euros (1,9 millones de pesetas).