Valter Rosso. GERENT DE GELATS DINO

«La crisi ens perjudica només a les gelateries de zones turístiques»

M.V.

● Han decidit emprendre un procés d'expansió. Per què ara en aquesta situació de crisi?

–«Fins ara era difícil trobar locals a preus raonables, i no era factible obrir més establiments, però amb la crisi econòmica es comencen a posar les coses a lloc i comença a haver-hi oferta de locals. Ara es pot negociar, i esperem ampliar la zona on tenim presència actualment.»

–I no els ha afectat, la crisi?

–«A veure, com a operador turístic que som, perquè estem instal·lats en poblacions turístiques, ens ha afectat i ens afectarà, però com que ja vam veure que podia portar problemes vam obrir botigues en ciutats que no només viuen del turisme, com ara Barcelona i Girona, per exemple. En aquests llocs no es nota la crisi.»



Valter i Sara Rosso, gerent i responsable d'exportació. / M.LL.

–I on tenen previst obrir més botigues?

–«La idea és anar a ciutats que tinguin entre cent mil i cent cinquanta mil habitants, localitats que no només siguin turístiques sinó que siguin capitals. L'objectiu és que també es pugui vendre a l'hivern i es pugui complementar amb el servei de cafeteria i xocolateria i gofres, per exemple. Ja hem fet un experiment a les illes Balears que està funcionant.»

–L'any passat van celebrar el trentè aniversari de l'empresa...

–«Sí, han passat sense adonar-nos-en. el 1978 el meu sogre va obrir una gelateria a Empuriabrava, i va ser un èxit rotund. De seguida va pensar que no podia ser només un negoci de temporada, i l'any següent n'obria una altra a Roses. La seva filla –la meva dona– i jo vam venir de seguida per ajudar, i s'hi va anar afegint tota la família. La voluntat és que sigui una empresa familiar, i ara la tercera generació també treballa a l'empresa.»

–Quin és el truc del bon gelat?

–«La temperatura. Per al consum la temperatura ideal són dotze graus sota zero, però per a l'emmagatzematge són més. Si en el trasllat, per exemple, perds dos o tres graus de fred, la textura canvia, i ja no és el mateix. Per això és tan important el transport. Treballem per evitar aquests problemes amb projectes nous.»

–Quins gelats tria més la gent?

–«S'ha de pensar que el gelat té un poder regressiu que et torna enrere. La gent tria el gelat que menjava de petit.»

«A mida» per a uns 1.500 restaurants

● El gerent de Gelats Dino, Valter Rosso, assegura que es pot fer gelat de qualsevol cosa que pugui estar en estat líquid. A banda dels gustos més clàssics que comercialitza a les seves gelateries, l'empresa també produeix gelats més «a mida» per a restaurants. Són gelats per a establiments de cert renom que necessiten productes molt especialitzats, com ara gelat d'oli d'oliva, de foie gras, de tòfona, de bacallà o de gaspatxo, per exemple. Aquesta forma de distribució va començar fa un any i mig. El que es fa és portar menys volum del que es porta a les gelateries per evitar problemes de temperatura.

Gelat sense gluten, lactosa o sucre

● L'empresa d'Empuriabrava d'origen italià treballa amb el que els seus responsables anomenen «hiperespecialització», és a dir, en productes pensats per a persones que tenen intolerància a la lactosa, al gluten o al sucre. L'empresa també fa gelats probiòtics i enriquits per millorar la salut. Aquesta especialització els permet obrir el mercat a persones que no podrien consumir els seus productes per problemes de salut.



Cinquanta gustos per triar i remenar

● A les més de 40 gelateries de Dino s'hi poden trobar gustos de gelat per triar i remenar. N'hi ha més de cinquanta de diferents, i a banda dels més clàssics (com ara vainilla, nata, crema catalana, llet merengada, avellana, cafè i caramel), n'hi ha de tan variats com stracciatella, tiramisú, pistatxo, pinya colada, nata amb cireres, nata i Oreo, crema de maduixa, torró de Xixona, flam, caputxino o pastís de Santiago. Només de xocolata, ja n'hi ha de set tipus, i a tots aquests s'hi han d'afegir els sorbets i els gelats dietètics, probiòtics i salats. L'empresa destaca que tots els gelats estan fets de matèries primeres de qualitat.

Un embolcall pràctic per dur-lo a casa

● Gelats Dino està ultimant uns recipients que siguin atractius a la vista però també pràctics perquè el client es pugui endur el gelat cap a casa i que no perdi gens de fred i, per tant, tampoc propietats. El problema més gran és, segons els responsables de l'empresa, que s'ha de trobar una manera perquè la persona que guardi el gelat al seu congelador no noti diferència amb el que menjaria a la gelateria i no hagi d'esperar molt per consumir-lo. «El gelat és un producte de consum immediat, si t'has d'esperar potser ja no te'l menges», explicava Valter Rosso, gerent de l'empresa. Per això s'estudia el tema de les porcions petites.

► Més de 30 anys d'història. L'any passat Gelats Dino va celebrar amb una jornada de portes obertes el seu trentè aniversari. Els inicis de la companyia es remunten al 1978, quan Dino Pavese va venir d'Itàlia per obrir un gelateria a Empuriabrava –a la imatge– i va decidir no fer un establiment només de temporada sinó ampliar el negoci. La complicació era competir amb els gelats coneguts en aquell moment, sobretot de La Jijonenca, i atraure els turistes que arribaven a l'Alt Empordà. / M.V.



LES XIFRES

Facturació anual
► 6,5 milions d'euros

Nombre de treballadors
► 110

Producció anual
► 350 tones de gelat el 2008

Establiments
► 45 gelateries entre pròpies i en franquícia

Instal·lacions per a la fabricació
► 4.500 metres quadrats de superfície

Gustos dels gelats
► Més de 50 gelats, entre els més originals hi ha els de *conguitos*, rocafort amb nous i nata amb reducció de vinagre de Mòdena.

Web
► www.gelatsdino.com

Adreça
► Sector Aeroclub, número nou d'Empuriabrava

Gerent
► Valter Rosso

Any d'obertura de l'empresa
► 1978