



MÓN **DIESA**

Trenta anys
rere la barra

(1980-2010)

MÓN DIESA. Trenta anys rere la barra

Edita: Diesa Restauració - www.diesa.com

Textos: Diego Sánchez / Pere Gassó / Josep Maria Oliva / CatPress, serveis de comunicació

Fotografies: Oriol Molas / Arxiu familiar / Arxiu Diesa

Disseny: Catpress, serveis de comunicació

Imprimeix: Impremta Orriols

Dipòsit legal xxxxxx

ÍNDEX

Presentació	7
Pròleg Domènec Biosca	8
Pròleg Valentí Roqueta	10
Pròleg Adolf Todó	12
Història d'un emprenedor	14
Andalusia	18
Emigració	22
L'aventura	23
Superació	25
Aprendre a ser empresari	27
Immigrants	31
Compres	34
Família	36
Implicació	39
Formació	42
Què he après?	44
Món Diesa	46
Garbí/Cafè Quiosc/Oratge	48
Bar Bus	52
Xaloc	54
Quiosc del mig	56
Òscar	58
Sant Isidre/Bufalvent	60
Canaletes	62
Passeig	64
Atenes	66
Bar Plaça	68
Píper	70
Maïami	72
Cibus	74
Ànsios	76
Les Bases (Puerto Rico)	78
Estones	80
Casa Pío	82
Jardinets de Gràcia	84
Establiments Diesa	88
El Passeig, columna vertebral de la vida estiuenca	90



PRESENTACIÓ

El grup empresarial Diesa Restauració compleix trenta anys, una edat en què ja se li reconeix plenament la consolidació en el sector de la restauració. Però aquest llibre no vol ser només la radiografia d'un èxit empresarial, sinó una història d'emprenedoria, de valor -i a vegades, d'inconsciència-, que comença amb un jovenet que arriba a Manresa provinent de la migració andalusa.

Diego Sánchez, el nom més visible de Diesa Restauració, ha passat gran part de la seva vida treballant rere la barra, gestionant una empresa que creixia més i més, buscant fòrmules innovadores per als seus establiments, participant en la vida social i associativa de la seva ciutat d'adopció, inventant noves maneres de fer negocis i buscant el secret per aconseguir que, a la seva empresa, les persones no fossin mai un número sinó un actiu imprescindible per a què l'aventura tirés endavant.

Aquest llibre dels trenta anys de Diesa arrenca amb la història de Diego Sánchez narrada en primera persona, i continua amb un repàs per les vivències i el dia a dia dels establiments que en formen part i amb un recull fotogràfic de la campanya "Quin Passeig!", que és la cara més coneguda del compromís social i cultural que aquest grup empresarial té amb la ciutat de Manresa.

Trenta anys és ja la maduresa, un bon moment per a reflexionar des de l'experiència i els moments viscuts, per fer balanç de tres dècades d'un negoci que, més que un negoci, ha estat un estil de vida. Diesa Restauració vol compartir aquests records amb tots vosaltres (clients, treballadors, proveïdors, col·laboradors, entitats, institucions...) perquè heu estat la part més important d'aquesta intensa aventura empresarial.

Domènec Biosca

President d'Educativ

Fa molts anys vaig sentir a parlar del Diego. El vaig conèixer, inicialment, en relació amb un assessorament al Gremi d'Hoteleria del Bages, una entitat que s'ha anat adaptant a les realitats canviants d'un sector viu. En aquella època no n'era pas el president.

Més tard, aquell Diego emprenedor, a banda d'entrar a la Junta, n'ha acabat essent president i amb el seu tarannà ha deixat constància de les seves cinc grans virtuts. Amb el Diego al capdavant, el Gremi ha esdevingut actiu, valorat socialment, lobby amb influència i eficient per als seus agremiats.

Entre els retrobaments que hem tingut, recordo els sopars multitudinaris dels mestres cuiners del Bages en el quals es concentraven les empreses del sector, els polítics locals i de les institucions catalanes. Aquells àpats eren molt ben valorats i el ple, any rere any, estava assegurat. Aquells eren un sopars on tothom volia ser present, per la qualitat gastronòmica i perquè era una festa social.

Un dia vaig rebre la trucada del Diego informant-me que, en el decurs d'aquest sopar anual, em lliurarien una medalla com a reconeixement a la meva tasca en favor del sector.

Diego sabia guanyar-se tots els que l'envoltaven, per les seves cinc virtuts. Òbviament quan vaig rebre la medalla li vaig oferir, com a mínim, l'amistat perquè si algú se la mereixia era ell.

M'he tornat a trobar el Diego també a les Jornades de Formació que, amb la col·laboració de la Caixa de Manresa, organitza el Gremi que presideix perquè els associats puguin escoltar els millors experts. Em va convidar varies vegades a impartir els meus missatges sobre els canviants actors de l'èxit de l'hostaleria, segurament més per la seva generosa amistat que per la meva vàlua.

La seva dèria per la formació va fer que em demanés que impartís unes sessions a l'equip de professionals

Diego sabia guanyar-se tots els que l'envoltaven. Quan vaig rebre la medalla li vaig oferir, com a mínim, l'amistat perquè si algú se la mereixia era ell

Diego és una persona dinàmica, un motor de pensar il·lusions, escolta, és molt gran per dins, és obstinat i té clar el valor de la família

de Diesa amb l'objectiu de convertir-los en uns veritables amfitrions, venedors proactius i polivalents, per enamorar els clients, demostrant-se un altra de les moltes clarividències del Diego: la passió per l'èxit de cadascuna de les persones que treballen a la seva empresa. Sempre els ha transmès, amb el seu exemple, que la formació és una de les claus de l'èxit. Passió i precisió per donar la talla davant les expectatives dels clients.

Al principi d'aquest article adreçat al meu amic Diego he comentat que tenia 'cinc valors' i és ara, al final d'aquestes ratlles, quan desitjo relacionar-los perquè tots els lectors, siguin amics o no del Diego, vulguin ser el Diego, i ho faré aprofitant les lletres del seu nom.

Diego és una persona molt DINÀMICA, no s'atura ni dormint.

Diego és un motor de pensar IL·LUSIONS. I transmet

il·lusió a tots els qui l'envolten.

Diego ESCOLTA atentament, amb calma, paciència, aprèn i crea confiança i seguretat amb l'interlocutor. Per això sempre guanya amics i confiança que li faciliten els negocis.

Diego és molt GRAN per dins, la qual cosa li permet ser esplèndidament generós, honest, pacient. Sap exercir d'amic.

Diego és un OBSTINAT que no es rendeix mai, que lluita cada segon del partit perquè sap que la constància és un factor de l'èxit en totes les facetes de la vida.

No vull acabar aquesta carta sense felicitar-te perquè, malgrat les jornades de treball llargues intenses, ets capaç de mantenir vives les teves aficions i tenir clar que un dels grans valors és la família.

Valentí Roqueta

President del Consell Regulador de la Denominació d'Origen Pla de Bages

M'agrada molt poder col·laborar en aquest llibre “Món Diesa. Trenta anys rere la barra (1980-2010)”. És un llibre que explica la trajectòria humana i professional d'una persona lluitadora, amb inquietuds, amb ganes de saber i d'aprendre, amb ganes de realitzar un projecte... en fi, d'una persona que té totes les qualitats d'allò que entenem per “persona emprenedora”.

Però a més d'emprenedor, Diego Sánchez també és una persona vinculada al territori. Va venir d'unes altres terres molt jovenet, però aviat va fer arrels al Bages. Ha cregut des de sempre en el territori en la seva gent i en els seus productes. Ha enaltit i ha donat valor a la terra on viu, on ha implantat les seves il·lusions, i on s'ha consolidat fortament.

Conec Diego Sánchez des de fa anys a partir de les nostres respectives empreses. El Diego, des de la seva dedicació a l'hostaleria amb diferents restaurants i bars, i jo, des de la meua empresa vinícola.

Un segon punt de contacte fou, més endavant, els dels nostres càrrecs respectius: el Diego com a president del Gremi d'Hoteleria i Turisme del Bages i jo com a president del Consell Regulador de la Denominació d'Origen Pla de Bages. Hem pogut realitzar activitats conjuntes, sobretot perquè ha cregut, des d'un principi, en la força col·lectiva i els productes autòctons de la terra.

L'empenta del Diego també l'ha portat a estar al costat de les institucions, primer com a president

A més d'emprenedor, Diego Sánchez també és una persona vinculada al territori. Va venir de jovenet, però aviat va fer arrels al Bages

Aquest llibre és un referent que, en uns moments delicats i difícils, pot ser un exemple per no defallir, un exemple d'empenta i constància

del Gremi d'Hoteleria i Turisme del Bages, més endavant també com a membre de la Cambra de Comerç i Indústria de Manresa, i després també amb la Fundació Alícia, col·laborant decididament en la seva gestació, intuïnt un singular projecte i el benefici que aportaria a la comarca.

En el Gremi d'Hoteleria i Turisme, i fins i tot amb els altres gremis de Catalunya, ha fet una tasca aglutinadora de tot el col·lectiu, essent motor de nous projectes, aplanant camins i, sobretot, engrescant en nous compromisos. Realment és una persona que pensa en positiu i a qui li agrada unir, integrar esforços i sempre amb la voluntat de sumar.

Les ciutats, les empreses, les cases, els comerços...

les fan les persones amb treball i dedicació, posant il·lusió i esforç, buscant la innovació i, alhora, sent fidels a les pròpies arrels.

Gràcies, Diego, per aquesta trajectòria d'emprenedor i també per les teves qualitats humanes. Crec que aquest llibre que dediques als 30 anys de l'empresa Diesa (que anomenes amb les teves inicials) és un referent que, en uns moments socialment i laboralment delicats i difícils, pot ser un exemple a seguir, un exemple per no defallir, un exemple d'empenta i de constància.

Felicitats i per molts anys!

Adolf Todó

Director general de Catalunya Caixa

Quan vaig arribar l'any 1995 a Manresa, com a director general de Caixa Manresa, molt aviat em van començar a parlar del Diego. Ja en aquells moments era una figura emergent en el panorama manresà. La meva curiositat innata va fer que tingués ganes de conèixer-lo. I l'ocasió va arribar de la forma més curiosa: venia jo de Barcelona i a la sortida del peatge de Terrassa el vaig veure parat amb la roda punxada. Vaig pensar que aquella era una magnífica ocasió per parlar amb ell i dit i fet: vaig parar i el vàrem ajudar a canviar la roda.

A partir d'aquell moment vam començar a tenir una certa relació, encara que no molt estreta, fins que un dia un professor d'Esade em va dir: "en el meu curs de directius tinc un xicot de Manresa que és el millor, el que fa les preguntes més rellevants, el que sempre veu les coses des d'un angle diferent al de la majoria. Un xicot que té negocis d'hostaleria". Jo li vaig preguntar: "que es diu Diego?". I em va contestar que sí. A partir d'aquell moment vaig tenir més curiositat

i interès per aprofundir en la nostra relació. Sempre m'ha agradat conèixer gent amb talent, interessant, inquieta, diferent a la majoria. I semblava que aquest xicot ho era.

Mica en mica, vàrem anar estrenyent la nostra relació i, efectivament, em vaig adonar que el Diego era una persona molt notable: inquiet, emprenedor i entusiasta en grau superlatiu, treballador, llest, amb ganes d'aprendre de tothom, i molt bona persona; sempre disposat a ajudar els demés, fossin amics, família o treballadors seus. Realment, de seguida vaig prendre consciència que era una persona amb moltes qualitats humanes i no em va estranyar gens que hagués prosperat tant com ho havia fet.

Tindria moltes anècdotes per explicar de la meva relació amb ell, però em limitaré a una. Una vegada vàrem anar a veure curses de motos a Jérez, i vam anar a sopar al Puerto de Santa María, perquè ell volia comprar un negoci a una persona d'allà. Òbvia-

Em vaig adonar que el Diego era una persona molt notable: inquiet, emprenedor i entusiasta, treballador, llest i molt bona persona

Jo bonament li explicava allò que em semblava però, en realitat, qui més aprenia d'aquelles converses, en aquelles llargues caminades, era jo

ment, jo anava de “convidat de pedra” i no tenia res a dir, i em limitava a escoltar. El sopar anava avançant i jo veia que el Diego no treia, a la conversa, el tema del negoci. I així fins al final del sopar. Jo estava “al·lucinat”: dos andalusos xerraires -perquè el Diego és fill d'un petit poble andalús que es diu Alcalá del Valle- que volen tancar un negoci i no en parlen ni una sola paraula! Quan anàvem cap al cotxe li vaig dir al Diego: “no entenc res. Quina manera tens de tancar negocis”. Ell em va mirar amb un somriure sorneguer i em va dir: “Adolf, has d'aprendre a escoltar per a conèixer la gent i saber què vol realment. És la millor manera de fer negocis”. Per a mi va ser una lliçó magistral perquè, de fet, poc després el Diego va tancar l'operació en unes condicions molt avantatjoses. Diego en estat pur!

En els últims anys que jo estava a Manresa, el Diego i jo solíem fer llargues passejades -a vegades de fins a 4 i 5 hores- cada diumenge. Parlàvem de tot. De vegades, ell que sempre vol aprendre més i més, em

demanava la meua opinió sobre mètodes de gestió, etc. Jo bonament li explicava allò que em semblava, però en realitat, qui més aprenia d'aquelles converses, en aquelles llargues caminades, era jo. Perquè el Diego té la saviesa profunda de la gent que s'ha fet a sí mateixa. Una saviesa natural, intuïtiva, fresca, que no s'aprèn ni a la universitat, ni als consells d'administració. Per a mi va ser un privilegi poder fer aquelles caminades amb ell. Avui, que per raons diverses no les podem fer, encara les trobo a faltar.

Sortosament, el Diego i jo encara parlem molt sovint i espero poder continuar fent-ho per molts anys. Perquè realment és per a mi un veritable mestre en molts aspectes. Segurament, arribats a aquest punt, el lector s'haurà adonat que el Diego i jo som molt amics. Amistat de la qual estic molt agraït i m'enorgulleixo profundament.

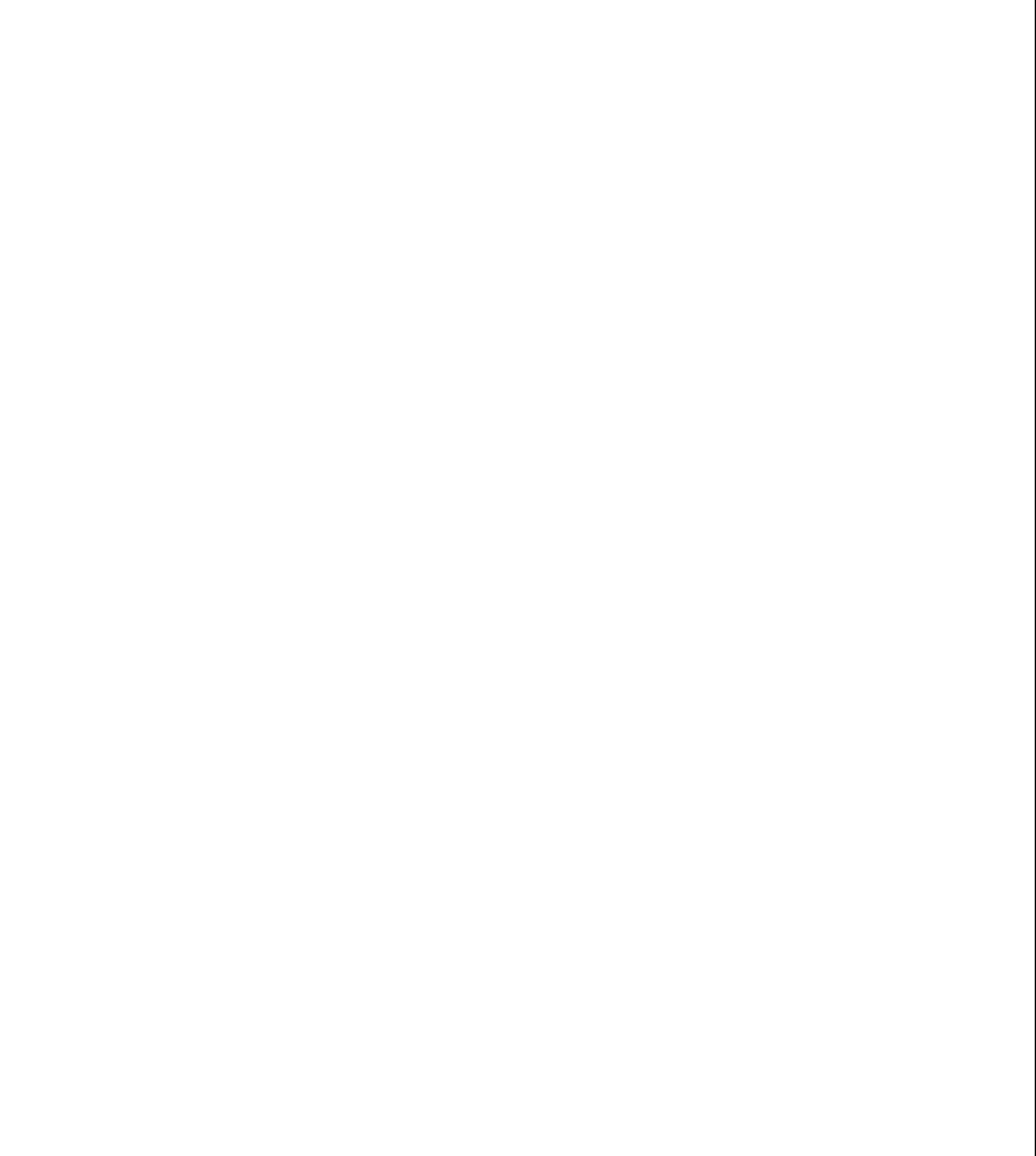
història d'un emprenedor

DIEGO SÁNCHEZ

El nom de Diego Sánchez sona amb força, des de fa dècades, en els cercles empresarials del nostre territori. Arribat d'Andalusia quan era ben petit, la seva constància i el seu dinamisme el van portar, al cap d'uns anys, a apostar totes les cartes a la seva gran passió: el món de l'hostaleria. Va començar comprant

el bar Xaloc, ara fa trenta anys, però la seva carrera emprenedora va continuar fins arribar, avui, a més d'una vintena d'establiments de la cadena Diesa Restauració.

Aquesta és la història de Diego Sánchez, explicada en primera persona, posant negre sobre blanc els records d'una vida intensa.



DIEGO SÁNCHEZ

Fa trenta anys que vaig començar la meva aventura empresarial. Amb 24 anys tenia la necessitat de demostrar-me a mi mateix que era capaç de fer créixer el meu propi negoci. Qui em coneix sap que, des que vaig arribar a Manresa als 13 anys, procedent de l'emigració andalusa, havia estat un treballador incansable, però arribat aquell any 1980 jo volia començar una nova etapa, ara pel meu compte.

Durant tres dècades he fet gran el negoci, he donat feina a molta gent i m'ha satisfet que els meus clients s'hagin sentit bé als meus locals. Tot gràcies al sacrifici personal de molts professionals i de la meva família.




1. ANDALUSIA

Els meus pares eren inquiets. Quan vivíem a Alcalá del Valle, a prop de la ruta dels pobles blancs, a tocar la província de Cadis, ells portaven un bar, que els anava prou bé, però tenien l'ambició de venir a Catalunya. Al pare, la vida del bar no era pas allò que li agradava més: preferia treballar la terra. Però jo, amb 9 anys, ja era darrere la barra amb tota la naturalitat del món.

En aquella època, deixant de banda l'edat, tots havíem de contribuir a tirar endavant la família. Calia, doncs, arribar a final de mes i això es feia amb la suor i l'esforç de tots. Per a mi, passar-me hores al bar no era un sacrifici, sinó que més aviat era una feina que m'agradava. Tenia empena i moltes ganes de servir els clients. Recordo que cada got de vi anava acompanyat de la seva corresponent tapa: allò típic que molta gent recorda de quan viatjava a Andalusia. Una tradició que, per sort, allà encara



Jo, amb només 9 anys, ja era darrere la barra del bar familiar d'Alcalá del Valle, amb tota la naturalitat del món



Els Sánchez Pulido, com molta altra gent del poble, vàrem acabar fent el pas de migrar

no s'ha perdut del tot.

En aquella etapa d'infant coneixia poc de l'entorn d'Alcalá del Valle i menys de la resta de la península. Fèiem molta vida al poble i no recordo haver vist el mar, tot i que poblacions de la costa, com San Pedro de Alcántara, no eren pas molt lluny, a uns setanta quilòmetres. De Manresa, per exemple, la que ha estat la meva ciutat, només recordo que la coneixia de referències perquè en venia un camió carregat de mantes, que comercialitzava directament entre la gent del poble.

Els anys seixanta van ser uns anys de molta migració d'Andalusia, especialment cap a Catalunya. Als estius, aquells qui tornaven a passar les vacances amb els seus familiars, es feien tips de parlar bé de la seva vida a Catalunya. Fos o no cert del tot, la immensa majoria ens explicaven com els anaven de bé les coses.

En aquella època moltes famílies eren nombroses i això no s'interpretava com un problema, sinó com un avantatge, fins i tot a l'hora d'anar



La nostra destinació inicial era Badalona, on ja s'havia establert un tiet


a guanyar-se el pa en un lloc ben llunyà. Com més fills, com més colla, més diners es podran fer.

Nosaltres, els Sánchez Pulido, també vàrem acabar fent el pas de migrar. La nostra destinació era inicialment Badalona, on ja s'havia establert un tiet, però vàrem anar a espetegar a Manresa on se'ns va presentar l'oportunitat de comprar un pis.

En aquells dies d'impàs abans de venir, el meu mestre, don Isidro, m'havia explicat les bondats de Badalona. En saber que la destinació final era Manresa recordo algunes frases a l'estil de "es una ciudad gris, fea, donde no sale el sol. Allí hablan un dialecto y será difícil que se te dirijan en castellano".

Poc després, ja a Manresa, vaig comprovar que aquesta era una terra d'acollida i plena d'oportunitats. Hi havia moltes coses que em fascinarien, una de les quals aquells grans magatzems, Can Jorba, amb cinc plantes i amb articles que jo no havia vist mai.

2. EMIGRACIÓ



L'arribada a
Manresa, l'11 de
setembre de 1970, a
l'estació de la Renfe,
no podia ser més
accidentada...

L'arribada a Manresa, l'11 de setembre del 1970, a l'estació de tren de la Renfe, no podia ser més accidentada. La meva mare, pocs minuts després d'haver trepitjat la ciutat, va tenir una desafortunada caiguda amb el resultat de catorze punts de sutura. Pitjor no podíem començar...

En realitat, però, ens vàrem refer de l'ensurt aviat. La família ens vam instal·lar en un bloc del carrer Bailén que havia aixecat Construccions Caro i, de seguida, de cara a la feina. L'endemà mateix jo ja era en una fàbrica de galetes, a Cal Reverter, del carrer Barcelona. Al cap de dos mesos, ja feia dos jornals: de les 7 del matí a les 2 de la tarda anava al forn de pa Masses, al carrer Guimerà, i de les 3 de la tarda a les 11 de la nit, al Frankfurt Farolillo, també al centre de la ciutat, on vaig refermar la meua vocació pel sector de la restauració.

El propietari d'aquest local, el senyor Pere Font,

va crear escola. Tant per al meu germà Manolo com per a mi, va ser un autèntic mestre. Hi vaig ser durant 8 anys, fins que vaig marxar al servei militar, curiosament també a Andalusia. Allà em vaig treure el carnet de professor d'autoescola, activitat que vaig exercir durant un parell d'anys en tornar de la mili.

3. L'AVENTURA

El meu món era, però, la restauració. Delerós d'emprendre el meu propi negoci, no vaig voler deixar perdre l'oportunitat de quedar-me el bar Xaloc, que traspassaven per quatre milions de pessetes la Maria Pozuelo i el Pedro Zamora, de Sallent. Tenia 24 anys i moltes ganes de treballar! Mai no m'ha espantat treballar... En menys d'un any vaig aconseguir tornar els diners del préstec que m'havien fet el meu pare i un cosí.

El Xaloc era un bar petitet i encara ho és. Jo n'era l'únic treballador, la qual cosa significava



**Sóc una persona
que m'engresco i
m'estimulo
fàcilment, qualitats
indispensables per
als emprenedors**

que la meva jornada laboral era de 18 hores. M'ho feia tot sol. La situació límit per al meu cos va arribar a l'estiu quan, un dia, vaig quedar extenuat al bell mig del Passeig de Manresa.

Cada dia em fixava nous reptes: que si canviar els llums, que si els vidres, que si comprar una nova cafetera... Posava a prova constantment el meu esperit de superació individual. Al local em venien notaris, advocats, banquers. Els satisfieia que els proporcionés allò que buscaven: que els atengués bé i que generés allò que ara s'anomena energies positives. Si calia els portava l'esmorzar al seu despatx! I així tots contents!

Jo era, i sóc, una persona que m'engresco i m'estimulo fàcilment, qualitats que han de ser inherents en qualsevol emprenedor. Sense il·lusió, lluita constant i empenta per tirar endavant no es fan realitat aquells somnis i aquells projectes als quals hem dedicat moltes hores.

4. SUPERACIÓ

Aquell primer establiment, el Xaloc, funcionava bé, aconseguia els objectius que em proposava, sempre a partir d'un gran esperit de superació, que és una cosa innata en mi. En aquest primer local, els números em sortien perquè la meva vocació de servei no tenia límit. Si calia portava el café, el tallat o el que demanessin els clients, al despatx, a la botiga o allà on calgués.

A finals dels vuitanta se'm va presentar l'oportunitat de poder ampliar el Xaloc, ja que es traspassava un local annex del senyor Prat, que era el representant de les olives La Española. Lògicament, no vaig deixar passar l'ocasió.

La meua manera de fer, de ser, no devia passar desapercebuda per a moltes persones, sobretot aquelles del sector de la restauració. Entenc que era així perquè el 1990, el senyor Mariano Ibañez Ruiz, que feia trenta anys que



Al cap de deu anys d'empresari, vaig tenir clar que havia de portar el negoci d'una manera més planificada

havia obert l'Oscar -segurament la millor cafeteria de la ciutat- em va dir que volia que jo me la quedés. En aquells moments aquella proposta era un somni que no podia desapropitar, tot i que les xifres que es movien al voltant d'aquell local ja espantaven. La plantilla era de disset treballadors. Malgrat tots els maldecaps que podien associar-se a aquell traspàs, vaig tirar endavant l'operació.

Com sempre, l'esperit de superació ha anat associat a les ganes immenses de treballar. Jo ja havia de gestionar, de dirigir, però continuava arremangant-me igual que sempre. Tantes vegades com vulgueu, a les 2 de la nit, se'm podia trobar fregant l'Oscar o obrint l'establiment abans de les 6 del matí. A qualsevol hora era al peu de canó.

Aquell mateix any, el 1990, em van venir a veure amb la proposta que assumís el bar Garbí, que formava part del complex comercial de l'aleshores Pryca, actualment Carrefour. Curiosament, la majoria de locals pertanyien a empresaris de Terrassa, ja que aquesta mul-

tinacional uns anys abans s'havia establert al Vallès i havia arribat a acords amb els empresaris d'allà. Jo era l'excepció.

Amb tres locals i una plantilla de trenta persones em vaig adonar que ja no podia portar el negoci de la mateixa manera com ho havia fet durant deu anys. Jo ja no tenia ni mans ni temps per poder ser a tot arreu. Havia d'aprendre a ser empresari, a organitzar, a delegar.

5. APRENDRE A SER EMPRESARI

En aquesta aventura empresarial he estat de sort en poder confiar en persones molt properes, sobretot en familiars, com la meva germana Dolores, que han estat i són indispensables per continuar fent avançar aquesta aventura emprenedora.

L'empresa, que al seu dia havia batejat amb el nom de Diesa, es feia gran. Segurament, l'any dels Jocs Olímpics, el 1992, va ser clau en l'expansió del meu projecte de negoci. El Pas-



La meva família ha estat sempre indispensable per avançar en aquesta aventura emprenedora

seig de Pere III, allà on havia començat a caminar com a emprenedor amb el Xaloc, tornava a enlluernar-me davant la possibilitat d'optar a la concessió del Quiosc del Mig i del Canaletes, dues terrasses històriques. Vaig presentar oferta al concurs públic de l'Ajuntament i se'm van adjudicar aquests locals.

Aquell 1992 va ser molt trepidant, molt. Diesa es feia gran, sense gairebé adonar-me'n. Amb totes les facilitats del món, amb pagaments a terminis i tot el que vulgueu, vaig comprar per 25 milions de pessetes l'Oratge, un restaurant també situat al complex del Pryca (actual Carrefour).

Però la sorpresa forta, la més inesperada d'aquell 1992 olímpic, va ser quan a finals de l'any se'm va presentar el senyor Jaume Seoane, el restaurador més important de la ciutat i em va dir, literalment: "demà faig 65 anys. Me'n vaig de vacances a Eivissa i vull que quan torni et quedis el Miami i el Puerto Rico. T'ho posaré tan fàcil que no em podràs dir que no". La meva primera resposta va ser ràpida i




El 1992, l'any dels Jocs Olímpics, Diesa es va fer gran, gairebé sense adonar-me'n

ben sincera: “estic endeutat i no podré assumir la seva proposta”.

En tornar de vacances vaig constatar que realment m'ho posava fàcil. Cada mes, a mesura que jo anava pagant, anava rebent accions de l'empresa del senyor Seoane. Era una forma de pagament a terminis que facilitava molt l'operació.

En poc temps, doncs, tenia la responsabilitat de la gestió de dos nous locals emblemàtics de Manresa: el Miami i el Puerto Rico.

L'embranchida va continuar el 1993, amb l'Atenas, que era del senyor Mariano Ibáñez i la seva esposa, la senyora Pepita, per qui jo sempre havia sentit gran admiració. Van voler que em quedés aquest establiment, al Passeig, que vaig poder pagar en el termini de tres anys amb els diners que generava el propi local. Gairebé en paral·lel, a partir d'un contacte del senyor Ricard Oliva, persona molt coneguda a la ciutat i negociant enginyós que havia estat president del Manresa de futbol, vaig quedar-me el bar Piper, al costat dels multicinemes



La falta de professionals qualificats va ser durant anys un dels problemes més importants amb què topàvem al sector

Atlàntida, també al Passeig. Posteriorment, el 1996, a partir del mateix intermediari, vaig incorporar a l'empresa el restaurant Meix, actualment El Passeig.

Els moviments, les compres, eren tan sovintejats que gairebé feien vertigen. En aquella època em vaig adonar que necessitava més temps per reflexionar, per tenir clar que l'organització de l'empresa era l'adequada, per mirar al futur sense deixar-me arrossegar només pel dia a dia.

A més, a mesura que avançava la dècada dels noranta, les persones del sector de l'hostaleria van anar constatant un dels problemes més importants amb què m'he topat durant la meua carrera empresarial: la falta de professionals qualificats per poder afrontar el repte de donar aquell servei que sempre he cregut que es mereixia el client. Les dificultats per poder crear equips de treball competitius em preocupava especialment i, en moments concrets, arribava a ser un tema crític. Calia buscar una solució a aquesta problemàtica.

6. IMMIGRANTS

El problema de la falta de personal era greu i calia trobar solucions imaginatives. A grans problemes, grans solucions. I el cert és que la contractació d'immigrants en origen ha estat una de les decisions més encertades que he pres en la meua carrera empresarial. Després de vint anys de ser al capdavant del negoci i de seguir els mateixos criteris de selecció de personal, vaig optar per apuntar-me a la solució de la contractació en origen que em suggeria la consultora Anna Díaz, una persona molt preparada que havia treballat al COPCA en l'àmbit de la internacionalització.

La primera vegada vàrem contractar 20 persones a Romania per a la campanya d'estiu, a partir d'un procés de selecció que vaig considerar molt apropiat. Fruit de la meua experiència, d'altres empresaris del territori van seguir les meves passes amb uns bons resultats.

Més endavant, quan la contractació en origen ja s'havia extès a molts àmbits, vàrem recórrer



Malgrat la fama de Manresa com a ciutat tancada, els immigrants que treballen per a Diesa han estat molt ben acollits

a través de la patronal CECOT a professionals de Bulgària i de Colòmbia. A cop d'ull, sense tenir les estadístiques a mà, puc dir que al voltant del 90% d'aquestes persones arribades d'altres països continuen al grup Diesa.

Sovint han estat i són persones que coneixen bé el sector i es mouen bé als bars i restaurants. Els canvis culturals i l'idioma se superen força aviat. Per part de l'empresa posem molt d'esforç en fer una bona acollida i en explicar i ensenyar quin és l'entorn ciutadà amb què es trobaran. Des d'un bon principi prenen part en cursos de català que els ajuden a connectar molt ràpidament amb els nostres clients.

Encara que, en general, Manresa té una certa fama de ciutat tancada, he de dir que l'acollida d'aquests professionals que han arribat d'altres països ha estat molt bona i s'ha valorat, per sobre de tot, la seva condició de persones amb una actitud de servei.

En un context d'un gran creixement econòmic com el viscut fins a l'any 2007, amb més de vint establiments dins el grup, la gestió dels recur-

sos humans ha estat clau per a poder consolidar el projecte de l'empresarial.

7. COMPRES

A banda de la gestió de recursos humans, que he considerat des d'un primer moment com a element central per al bon funcionament de l'empresa, un altre punt determinant han estat les compres. Lògicament, a mesura que Diesa Restauració anava agafant volum, la possibilitat de fer compres a escala es reforçava.

Jo era conscient que per als petits establiments de restauració és complicat poder aconseguir preus especialment competitius i, per tant, incrementar el seu marge de negoci. Per això, a partir de la capacitat de compra a l'engròs que teníem, vaig crear l'empresa Pack Diesa, que exerceix les funcions d'una central de compres, a la qual es pot adscriure qualsevol bar, restaurant o hotel que vulgui. Les condicions i el servei que oferim són interessants, jo crec que força més que una franquícia.



**A mesura que
Diesa agafava volum
s'incrementaven les
possibilitats de fer
compres a escala**

En el decurs dels anys he tingut dues franquícies vinculades a les terrasses del Passeig de Pere III, però, una vegada experimentat, aquest no és el model negoci que considero òptim per a mi.

Aquesta empresa, Pack Diesa, poc coneguda pel gran públic, s'ha anat fent gran i ha estat molt valorada. Fins i tot em va sorprendre quan fa poc temps van demanar-me que anés a fer una master class en una escola de negocis de Barcelona per explicar com havia organitzat i com funcionava aquesta central de compres. Crec que Pack Diesa té potencial per anar creixent perquè esdevenim un puntal, una autèntica empresa de servei que, a part de servir recursos tangibles, som capaços d'oferir coneixement en un sector on no tot és tan fàcil com pot semblar.

Sempre, però en èpoques de crisi potser encara més, van neixent moltes iniciatives en el sector de l'hostaleria, però moltes vegades mancades dels fonaments necessaris perquè l'aventura es consolidi. Nosaltres, amb Pack

8. FAMÍLIA

Diesa, els donem un suport que difícilment poden trobar a cap altre lloc.

La meva és una família nombrosa i, com ja he explicat, procedim del món de l'emigració. He de dir que el projecte empresarial de Die-sa Restauració s'ha pogut fer gran gràcies al suport de la família. Amb una part d'ella he compartit i comparteixo patiments i alegries aquí, a la mateixa empresa.

Actualment, una part important de la feina del dia a dia, de supervisió dels locals i de vetllar que es compleixin els criteris que definim a les reunions de direcció, l'assumeix la meva germana Dolores.

La meva passió per la feina ha fet que, en diferents períodes, no hagi sabut conciliar la vida laboral amb la familiar, sobretot quan tenia les filles petites, i això lògicament també em va passar factura.

Encara que, sense lligams de sang, quan parlo



La dificultat per
saber conciliar la
vida professional i la
personal m'ha passat
factura

de la família hi vull incloure una persona que per a mi ha estat determinant: Rafael Valero. És un gran assessor i és el professional a qui he confiat tot allò relacionat amb la comptabilitat. M'ha ajudat molt i, a banda de ser un bon professional, és una bona persona.

La nostra és una família molt unida, amb sis germans. Ens avenim i ens ajudem. El més gran és l'Antonio, a qui mai, ni quan encara teníem el bar a Andalusia, ha fet cap gràcia especial el sector de l'hostaleria. Ell està vinculat al ram de l'electricitat.

Les dues germanes que tinc treballen a Diesa. La Dolores fa la feina de coordinació del dia a dia i s'encarrega de les negociacions amb els proveïdors. Ella solventa qualsevol incidència que hi pugui haver en qualsevol dels establiments. Tant el seu marit com els seus dos fills també formen part del nostre equip humà. L'Isabel, que és la petita, és un altre puntal de l'empresa. És advocada i té responsabilitats sobre l'àrea administrativa.

En l'àmbit professional hem treballat en molts

moments braç a braç amb el Manolo i el José Mari. El Manolo, que ara té el Frankfurt Guimerà, ja venia a treballar a El Farolillo amb pantalons curts. Vàrem coincidir una bona temporada. El José Mari, que actualment és mosso d'esquadra, va estar amb mi al Xaloc dels 14 fins als 21 anys.

La nostra ha estat i encara és una família molt tradicional, en què destaquen uns valors arrelats. En quaranta anys que portem a Manresa, mai no hem deixat de trobar-nos tots junts per celebrar el Cap d'Any o pels aniversaris de la Dolores.

Sovint se sent a dir que barrejar família i negocis no dóna fruits i genera un munt de problemes i maldecaps. Us puc dir que, en el meu cas, ha estat totalment al contrari. La meua família m'ha avalat i ens ajudem en allò que cal. Nosaltres som dels qui se'ns posen els pèls de punta si sentim alguna crítica de la família. I estic convençut que la meua experiència empresarial no hagués prosperat sense el seu suport.

9. IMPLICACIÓ



Al Xaloc va néixer l'equip filial de l'Atlètic Manresa

Ara, algunes de les accions que he portat a terme al llarg dels trenta anys de Diesa Restauració es considerarien com a pròpies de qualsevol programa de responsabilitat social corporativa. En realitat, ja des que vaig obrir el Xaloc el 1980, de forma natural i intuïtiva he estat al costat de diferents iniciatives i entitats.

Quan feia poc que havia obert el primer local, em vaig decidir a organitzar un torneig de futbol sala. Era una disciplina esportiva que estava agafant volada i m'hi sentia implicat perquè tenia amics que la practicaven. Al Xaloc hi havia una ambient força relacionat amb el món de l'esport. Allà va néixer l'equip filial de l'Atlètic Manresa.

Un dels clients que tenia en aquella època era Carlos Casas, qui durant molts anys va ser president del Manresa Esportiu Bàsquet. Devia ser el 1983 o 1984 que, a partir d'una petició



Fa prop de deu anys que sóc al capdavant del Gremi d'Hoteleria i Turisme del Bages

que em va fer, vaig acceptar el càrrec de secretari de l'entitat. Des d'aleshores, d'una manera o altra sempre he tingut alguna cosa a veure amb l'entitat que projecta el nom de Manresa arreu de l'estat.

Ara, des de fa uns anys, sóc president de la Fundació Foment del Bàsquet que és una eina més que fa possible que Manresa tingui un equip de bàsquet professional i una de les millor pedreres de l'estat, d'on han sortit grans jugadors.

En el vessant d'entitats vinculades al meu sector professional, des de fa prop de deu anys estic al capdavant del Gremi d'Hoteleria i Turisme del Bages i per a mi és un orgull pertànyer a aquest col·lectiu.

Tot allò que jo pugui aportar-hi esdevé una satisfacció. La presidència del Gremi comporta integrar-se a la Federació Intercomarcal de Restauració i Hostaleria (FIRH), una organització que també he intentat dinamitzar des del lloc de responsabilitat que ocupo en el comitè executiu.

Crec que qualsevol que em conegui estarà



Mai no he volgut treure rendiments personals de la meva vinculació a entitats i organitzacions gremials

d'acord en què la meva presència en entitats i institucions del territori no ha anat mai vinculada a treure'n rendiments personals. En el cas del bàsquet, com d'altres persones de la ciutat, una de les coses que he hagut de fer més d'una i de dues vegades ha estat avalar crèdits que ha demanat el club.

Com a representant de Diesa Restauració he format part del ple de la Cambra de Comerç de Manresa, una institució que en els darrers anys, amb el mandat de Manel Rosell, ha avançat d'una forma significativa a partir de l'aplicació d'uns criteris de gestió empresarial que comparteixo i que han anat en la línia del que jo considerava necessari el 2002, quan em vaig presentar a les eleccions. Per un escàs marge, vaig quedar-me a les portes de la presidència de la Cambra, però el pas del temps ha servit per constatar que d'altres empresaris, amb arguments semblants als meus, han dinamitzat una institució que estava massa estancada.

Entre les iniciatives de caràcter cultural i social que promovem des de Diesa Restauració

hi ha la campanya Menjar i Beure a Manresa que compta amb la implicació d'entitats, amb l'objectiu de promoure la narrativa, la fotografia i les receptes nadalenques. Crec que el món de la gastronomia també ha de tenir components participatius i nosaltres els oferim.

Pensant en un perfil de públic de mitjana edat i també ja més gran, fa anys que organitzem balls populars en diferents terrasses del passeig de Manresa. Crec que amb aquesta i d'altres iniciatives de la campanya "Quin Passeig!" hem aconseguit que els estius a Manresa siguin més animats.

10. FORMACIÓ

Sóc un dels habituals de les escoles de negocis perquè sempre he cregut en la formació com a element indispensable per a progressar. Les persones podem tenir intuïció, un nas especial per als negocis, però hem d'estar preparades per a gestionar-los de la millor manera pos-



**Estudiar i formar-nos
ens ajuda a veure
millor el bosc i a
tenir més perspectiva**

sible. A finals dels 80, quan pensava que Diesa es podia fer gran, vaig fer el primer curs a Esade. Allà, a banda d'aprendre, vaig aprofitar per fitxar dos professors perquè col·laboressin amb la meva empresa.

Des d'aleshores no he deixat d'anar a Esade o a Iese. He fet cursos d'alta direcció, de màrqueting i de moltes altres àrees relacionades amb els negocis. A banda d'assumir conceptes nous i de posar-me al dia en tot tipus de facetes empresarials, he fet moltes amistats amb d'altres empresaris que també lluiten per estar permanentment al dia. A vegades s'aprèn tant o més dels companys que del mateix professor. Per a mi, la formació ha estat un repte. Mentre treballava al Frankfurt El Farolillo vaig estudiar peritatge mercantil i fins i tot el servei militar em va servir per a treure'm el títol de professor d'autoescola. Estudiar, formar-nos, ens ajuda a veure millor el bosc, a veure-ho tot amb més perspectiva, a experimentar, a aplicar coses noves. Aquesta filosofia sobre la formació intento aplicar-la en el dia a dia de Diesa. Se-

gurament som de les empreses que fem més cursos i de tot tipus.

11. QUÈ HE APRÈS?

Amb la perspectiva dels anys, reflexiono i crec que hi ha coses que podia haver fet de manera diferent. El camí recorregut ensenya i no em fa penedir de res, però crec que en determinats moments d'aquests trenta anys de vida empresarial, he volgut córrer més del que segurament calia. Créixer per créixer no és aconsellable. Ara veig que, després de fer un pas endavant, cal consolidar-lo de manera ferma. A més, en cada moment cal mesurar les nostres capacitats per afrontar nous reptes.

És clar que la joventut va associada a una empenya que ens fa ser especialment emprenedors. L'experiència i l'edat ens aporten molts valors, però ens fan ser més conservadors a l'hora de fer front a noves aventures.

La vitalitat i l'energia van fer que fins a l'any 96



Com tots els empresaris, jo també he après dels meus propis errors

alternés les feines de gestió de l'empresa amb el dia a dia de servir als meus establiments. Per parlar clar, dels trenta anys de Diesa, setze els he passat també rere la barra, la qual cosa, en algun moment, ha anat en detriment de disposar de l'estructura empresarial que convenia. La veritat és que, com expliquen la majoria d'empresaris, jo també he après dels meus propis errors. Els emprenedors evidentment ens equivoquem, però sabem rectificar per buscar el millor camí. Sóc dels que he tingut la llibreta i el bolígraf a la tauleta de nit per anotar idees o coses a esmenar. He pensat i penso en l'empresa a qualsevol hora.

Gràcies a tots els qui, d'una manera o altra,
heu participat en l'aventura de Diesa.
Sense vosaltres, no hauria estat possible!

D. Jander



MÓN DIESA

**Cada establiment té la seva
personalitat i la seva clientela**



Recorregut, amb ulls encuriosits pels locals de Diesa

Tothom sap que són molts i tothom en coneix més d'un, però ningú no sabia dir exactament quants locals té el Diego Sánchez. Tots els del grup apareixen al seu web, **www.diesa.com**, i sumen exactament vint-i-dos.

Mirant la llista un s'adona de la seva varietat. Possiblement tinguin en comú allò que s'anomena "política d'empresa", però als ulls de la clientela cada un d'ells té la seva personalitat pròpia, en alguns casos la mateixa que tenia quan pertanyia encara a un altre propietari.



En un sector on proliferen les franquícies que omplen les ciutats de locals calcats, un dels encerts que cal atribuir a l'empresari Diego Sánchez és haver mantingut el caràcter dels establiments que ja existien i haver-ne creat de nous sense marcar-los amb uns trets uniformes.

Recórrer els bars del grup Diesa amb afany observador és com fer un treball de sociologia amateur.

Tan sols cal tenir la curiositat i el temps suficient per mirar cada ambient amb calma i treure'n les nostres pròpies conclusions. La



primera de totes és que la gent ens repartim i ens agrupem als mateixos locals a partir d'unes afinitats que no estan escrites però que es perceben gairebé per instint. Afortunadament les coses que uneixen els humans són moltes, infinitament moltes més que les que ens separen, però els gustos personals i la tendència a ajuntar-nos amb aquells amb qui en compartim més, sovint ens impulsen a triar un bar en lloc d'un altre. Aquests vint-i-dos establiments reflecteixen una amalgama d'atmosferes humanes tan diversa com ho és el nostre microcosmos local.

L'Oriol Molas n'ha recorregut uns quants amb la seva càmera, els suficients per donar testimoni d'aquesta diversitat i deixar constància d'uns moments concrets. Són unes fotografies que acrediten el seu ofici i la seva sensibilitat per saber-nos transmetre allò que no es pot explicar amb paraules. Però cap imatge ni cap comentari pot ser tan gratificant com fer aquest exercici personalment. Triant qualsevol d'aquests bars i entaulant-nos-hi una estona per veure com hi passa la gent i la vida.



Garbí Cafè Quiosc Oratge

La feina de triar un nom per a aquests tres establiments va ser una feina malaguanyada. Fora dels seus propis empleats, el nombre de manresans que sabria situar-los deu ser ínfim... i això que són tres locals amb una enorme aflluència! Però hi ha un motiu evident perquè ben poca gent els conegui pel seu nom: tots tres estan integrats a les instal·lacions del centre comercial Carrefour i a l'hora de referir-s'hi preval la denominació de l'hipermercat.

Garbí és el bar restaurant que hi ha més proper a l'entrada principal; el Cafè Quiosc, de mides reduïdes i d'implantació més recent, és al mig del passadís de l'hipermercat; l'Oratge és l'altre bar restaurant -el més ampli i amb més oferta de menjar- que hi ha a l'altre extrem de l'edifici. Tots tres compten amb unes

animades terrasses.

Igual com la seva denominació popular, la clientela d'aquests locals també és subsidiària del Carrefour i el seu públic el formen els compradors i els mateixos empleats del centre. Això fa que hi hagi una rotació constant i un tràfec intens de carros de compra i de gent -entre ells molts treballadors i treballadores- que fan un recés per prendre una beguda, fer un entrepà, o potser fins i tot un àpat complet al migdia.

Encara que no sigui el més habitual, un pot anar a asseure's a la terrassa del Garbí o a dinar a l'Oratge o a fer un gelat al Cafè Quiosc només per la pura sensació de sentir-se acompanyat. Sens dubte, en pocs locals i en poques terrasses un es pot sentir tan envoltat de vida i d'humanitat com allà.

Bar Bus

Igual com passa als locals del Carrefour, la vida d'aquest bar està estretament lligada a l'activitat del lloc on és, en aquest cas l'estació d'autobusos, i el seu nom no deixa lloc a dubtes.

L'ambient del Bar Bus, però, és a les antípodes del que hi ha al centre comercial. Lluny d'aquell frenesí i de l'anar i venir de moltes famílies, aquí tot és reposat i té un aire de sala d'espera. S'hi veu gent sola, passatgers que marxen o arriben, taxistes i conductors que hi entren a fer un beure o un mos.

No és certament el millor lloc per sentir-se envoltat de bullici però un s'hi pot trobar acollit com en un refugi i és un racó ideal per anar a llegir el diari sense haver de saludar gaires coneguts, talment com si et trobessis en un lloc llunyà i indefinit. El Bar Bus sembla estar fet per prendre-hi un reparador café amb llet en ple hivern, i sentir-nos com si estiguéssim de pas a la nostra pròpia ciutat.





Xaloc





Fa trenta anys, el Xaloc es va convertir en el primer establiment d'allò que, en el futur, s'aniria convertint en el grup Diesa. Molts anys abans, quan la família Martínez el va obrir, aquest petit local del Passeig que fa cantonada amb el carrer de Casanovas no va ser batejat com a bar sinó com a "snack-bar".

I en aquella Manresa dels anys seixanta, rendida a l'últim crit dels noms importats, l'obertura d'un "snack-bar" ens feia sentir integrats de cop en la modernitat.

Ara el Xaloc el veiem com un local minúscul, gairebé un amagatall, però la seva terrassa al bell mig del Passeig no té preu.

A la terrassa del Xaloc, a la caiguda de la tarda, fa goig veure unes senyores unides qui sap si per una amistat d'anys o per una coneixença recent. Absents a la seva conversa, és bonic pensar que tenen tanta vida viscuda i tantes coses per explicar-se.



QUIOSC DEL MIG

GOFRES

15-CREPS-GOFRES-CREPS
CREPS

Farggi





Quiosc del Mig

En les postals més antigues de Manresa, juntament amb les cadires de la Rosita, la silueta del Quiosc del Mig és com un emblema del Passeig. De nova construcció però respectant les dimensions de l'original, el nou Quiosc del Mig té un aire actual i atrau també un públic que no té res a veure amb aquell que havia ocupat les seves tauletes fa anys i panys. Els més veterans recorden quan el Manolo era gairebé un nen i duia la safata servint amunt i avall. Amb més anys de cambrer del que molts es puguin imaginar, el Manolo és el vincle d'unió entre aquell Quiosc i el d'avui.



Oscar

L'Oscar és un clàssic, i per la seva ubicació és també una referència. Situat a l'inici del carrer Sant Joan Baptista de la Salle, gairebé a tocar amb el carrer Guimerà, l'Oscar és un dels pocs locals del centre de Manresa que no ha canviat d'activitat ni de nom. Això el converteix en un punt ideal quan hem d'orientar algú per aquella zona, ja sigui un manresà de tota la vida o un nouvingut: tothom sap on és.

Quan Diesa va adquirir aquesta cafeteria a la família Ibáñez, va donar un toc de modernitat a l'entrada però va tenir l'encert de



respectar l'interior, que continua essent tan acollidor com ho havia estat sempre. Però el principal encant de l'Oscar d'abans i d'ara és el d'atraure un públic heterogeni que s'hi barreja com ho fa en pocs espais, perquè tothom s'hi sent bé i ningú s'hi troba fora de lloc. A l'Oscar hi va la gent encorbatada dels bancs i els despatxos i les noies dels comerços del voltant, i avis, i gent de pas, i joves i senyores grans, i estudiants, i noctàmbuls... Gent de tota mena i a totes hores. Perquè a l'Oscar s'hi esmorza, s'hi fa el vermut, s'hi dina, s'hi pren el cafè, s'hi va a berenar o a

fer una cervesa en sortir de la feina. Fins i tot en nits de Cap d'Any, la gent hi va amb la tranquil·litat que tancarà prou tard o bé obrirà prou d'hora per rematar-hi la festa. Entre les quatre parets d'aquesta cafeteria hi han transcorregut històries importants que mai no s'escriuran en cap llibre: s'hi han acordat negocis, s'hi han explicat secrets, s'hi han fet i desfet parelles... S'hi han viscut moments com el d'aquestes noies que avui celebren que una d'elles fa vint-i-cinc anys. Quan va néixer, l'Oscar ja existia.



Sant Isidre Bufalvent



L'activitat industrial i comercial als polígons dels afores de les ciutats ha generat la necessitat de crear bars i restaurants per atendre tota la gent que hi treballa i que és molta. El moviment que hi ha en aquelles àrees sorprèn el visitant.

Si ens plantéssim al centre de la ciutat demanant als manresans quants establiments de Diesa coneixen, de ben segur que n'hi hauria ben pocs que anomenessin els bars-restaurants de Bufalvent i de Sant Isidre, i curiosament són dos dels locals que atenen un nombre més gran de clients.

D'altra banda -i aquesta seria la segona sorpresa-, si hi anessin s'adonarien que ni l'un ni l'altre no tenen res a veure amb la concepció que molts tenim a priori dels locals ubicats

als polígons. Tant Bufalvent com Sant Isidre -batejats amb el nom dels polígons on són situats- compten amb unes instal·lacions amb un alt nivell d'exigència i ofereixen un producte de qualitat i ben elaborat, el mateix que podríem esperar d'un cèntric restaurant a la carta.

Com en una empresa més de les que tenen al voltant i a les quals donen servei, a les cuines i als menjadors d'aquests dos restaurants s'hi treballa de valent. Els clients habituals saben que quan hi arribin trobaran a punt un menjar reparador, un bon servei, un local alegre, lluminós.

Possiblement l'única cosa que trobaran a faltar serà el temps per fer una bona sobretaula.



Poques imatges evoquen tan bé l'estiu a Manresa com la que ens ofereix la terrassa del Canaletes. Hi tornem de nou després d'un llarg viatge i tenim la sensació plena d'haver arribat a casa. Hi ha uns punts concrets a Manresa que no varien i quan hi retornem ens donen la tranquil·litat que ofereixen els ports segurs. La terrassa del Canaletes és un d'aquests llocs.

Fa anys, el jovent -sempre amb una economia més migrada- omplia les cadires de la Rosita i s'asseia a les tauletes en comptades ocasions. Afortunadament el cost de prendre

un refresc en una terrassa ja no és prohibitiu i cada tarda un públic eminentment jove fa petita la del Canaletes i encomana el seu optimisme a aquell sector del Passeig.

Des de fa temps, una bona part d'aquests nois i noies són nouvinguts. Barrejats amb aquells qui van néixer aquí, comparteixen amb ells el costum d'acabar la jornada trobant-se amb els amics.

Segurament també ells, algun dia, sentiran que són altre cop a casa quan a la tornada dels seus viatges aterrin de nou al Canaletes.



Passeig

El restaurant Passeig és un local càlid per les seves dimensions però també per la pròpia arquitectura, per la decoració... Un lloc tranquil per anar a esmorzar, selecte per fer-hi un menú al migdia i amb un caliu especial per sopar-hi amb calma.

A l'estiu trasllada aquesta mateixa sensació al mig de la rambla que li dóna nom. Sopant en l'espai delimitat de les seves taules ens fa l'efecte d'estar situats en un altre lloc, un lloc integrat al mateix Passeig però llunyà a la vegada, talment com si fóssim de vacances qui sap on, però sense haver-nos mogut de Manresa.







Atenes

Des de fa uns anys, el grup Diesa promou diverses activitats als bars que té al Passeig de Pere III per tal d'oferir un al·licient afegit a la clientela de les seves terrasses. Música, concursos, entreteniment per a la canalla... i balls. Aquest divendres, la terrassa de l'Atenes convoca un públic ballador que espera aquesta cita amb veritables ganes. Hi ha qui s'anima a sortir engrescat per la música i hi ha qui potser tan sols balla per complau-

re la parella. Però també hi ha qui espera aquesta sessió vespertina amb autèntica passió, i són molts. És clar que podrien fer el mateix en una sala de ball i possiblement ja hi vagin, però l'encant de ballar a l'aire lliure converteix aquestes trobades en una petita revetlla, un succedani de Festa Major. Un esbarjo per a un segment de població que no disposa pas de tanta oferta com els més joves i que agraeix que algú pensi en ells.

Bar Plaça





Els mesos més freds, el Bar Plaça és com un hivernacle on troba escalf la gent que va a correus, a l'institut, a la policia, a l'ambulatori...

Però quan arriba el bon temps el bar es transforma, s'obre a l'exterior amb una extensa terrassa i es converteix en una àrea de descans per a vianants i en un gran mirador. Des de fa ja molts anys, just d'ençà que la calçada del primer tram del Passeig es va tancar al trànsit, la gent acostuma a fer-la servir com a vorera per evitar desfilars pel mig com si es mostrés

en una passarel·la. Però en aquest tros de Passeig per on encara circulen els cotxes, el centre de la rambla continua oferint aquell espectacle humà que s'ha perdut en el primer tram.

Observar la gent és una distracció que no cansa. De vegades és també l'ocasió per saludar algú o per aturar-se a fer una xerrada. Sovint les trobades sense cita prèvia són les que donen més de si, per posar-nos al dia o per renovar una amistat que feia temps que no freqüentàvem. "Vols seure?"



Piper

De vegades un mateix espai ens pot oferir sensacions diferents depenent del dia, de l'hora... La cafeteria Piper seria un exemple d'això. La seva situació la converteix en un punt neuràlgic els dies de cada dia, quan els empleats del comerços i els despatxos de la zona hi aporten la major part del públic. I en fa també un lloc privilegiat els festius per la seva ubicació al costat del cinema Atlàntida i per ser un lloc de pas de la gent que va i ve del centre. El Piper té una planta a peu de carrer des d'on veure i ser vistos i un altre pis a sota, més discret, on aïllar-se del tràfec de l'exterior. A l'estiu disposa també d'una terrassa. Asseguts en aquesta terrassa, a mig matí, ja sigui gaudint de les vacances o d'una merescuda jubilació, un pot experimentar aquella sensació maliciosament agradable de sentir-se vagarós enmig de la gent que passa atrafegada. Pensar que un dia ells també podran sentir el mateix tranquil·litza la consciència. I ens acabem prenent la cervesa més de gust.





El Restaurant Maïami, i la seva cafeteria, formen part de la història de la ciutat. Sense necessitat de ser d'aquí, qualsevol que sàpiga mirar intueix que es tracta d'un establiment d'una certa tradició, n'hi ha prou amb alçar el cap i observar la seva arquitectura, el disseny exterior, el de l'escala, els elements decoratius.

Amb una major o menor restauració tot es correspon amb allò que un dia fou el Miami, un dels establiments emblemàtics de la família Seoane, uns empresaris de renom en l'hostaleria manresana de la segona meitat del segle passat.

Aquest aparador privilegiat al centre de Manresa manté el sabor original tot i que amb una oferta lògicament posada al dia. Quan pugem al restaurant-bufet, gairebé tenim la sensació de trobar-nos al restaurant de tota la vida.

A la gent de Manresa, la vista i l'olor d'aquell menjador ens continua transportant a la dècada dels cinquanta, dels seixanta, dels setanta... quan no es parlava d'estrelles Michelin ni de cuina d'autor però hi havia restaurants d'una certa anomenada. I aquest n'era un. Pel preu d'un menú podem sentir-nos-hi com llavors.





Cibus

En una zona com la de l'Avinguda de les Bases de Manresa, on tot és nou i transpira modernitat, el restaurant-cafeteria Cibus destaca pel seu disseny. Per fortuna, però, les formes no s'imposen sinó que estan orientades a crear un clima agradable i ho aconseguen.

D'alguna manera és com si en aquell local haguessin barrat la porta a qualsevol mena d'estridència. Tant en l'espai de la cafeteria com al restaurant es té la sensació d'estar fora del temps. De fet caldria deixar el rellotge a la vista si tenim la necessitat de ser a l'hora a algun lloc. Però si no és així, val la pena oblidar-se de tot i recrear-se en la lectura del diari o en el plaer d'una conversa agradable.

Els aficionats a la fotografia saben que



mirant a través del visor la realitat es transforma i allò mateix que es té al davant es veu d'una altra manera. Des de les vidrieres del Cibus veiem l'exterior gairebé millor que si estiguéssim a fora. Encara que siguin d'agrair les tauletes que posen al carrer, des de la fresca de dins, el moviment d'aquella avinguda es veu també des d'un altre prisma i la vida sembla més calmada i el trànsit menys intens. L'amabilitat del servei ens ajuda a trobar-nos-hi millor: un somriure és el millor disseny i el més universal dels idiomes.



Ansios

A prop de l'estació d'autobusos i dels Ferrocarrils Catalans, l'Ansios és l'espai agradable per conversar amb els amics, fer una aturada de la feina o dinar amb aquella bona relació preu qualitat que tots esperem. Aquest local és el reflex de la vida d'un carrer ben singular, on conflueixen diferents consultoris sanitaris, un important gimnàs i la seu de l'empresa que acull l'únic diari de la ciutat.



Les Bases

Antic Puerto Rico - Bases Manresa



L'estètica de Les Bases, en la línia dels tradicionals frankfurts alemanys, es va escampar de l'establiment de l'avinguda Bases de Manresa al popular Puerto Rico, a la Muralla de Sant Francesc, tot i que aquest va mantenir la seva tradicional estructura, amb altell inclòs. La intenció inicial de l'empresa, que no va prosperar, era crear una xarxa d'establiments del tipus frankfurt.



Estones





La personalitat d'aquest establiment es transforma segons el dia de la setmana i l'hora del dia. La seva ubicació, en el marc d'una gran àrea de servei a l'Eix Transversal, entre Manresa i Calaf, fa que en arribar la nit es poblí d'un nodrit grup de professionals del transport que opten per sentir-se ben tractats i ben acollits en aquest establiment que els ajuda a recuperar aquella energia que necessitem tot els humans i encara més els que

passen hores i hores al volant.

Els caps de setmana, el perfil de l'Estones es converteix en totalment familiar. Grups que es desplacen de punta a punta de Catalunya a la recerca de lleure o del caliu de la família que viu lluny de les grans metròpolis fan aturada en aquest raconet del terme municipal de Sant Pere Sallavinera, on es respira l'aire pur de l'altiplà de la històrica Alta Segarra.

Casa Pío

El nom de la cafeteria restaurant fa honor a la família que havia estat propietària de l'immoble, que tenia debilitat per l'esport del motor, tal com ho posen de manifest algunes de les singulars fotografies que exhibeix el local i que daten de mitjan segle passat.

Situat en plena carretera de Cardona de Manresa, aquest establiment va ser punt de trobada de joves universitaris, ja que un edifici molt proper va ser seu d'estudis de la Fundació Universitària del Bages (FUB). Sempre ha estat un local popular, a prop del centre de la ciutat. El grup Diesa sempre ha continuat al costat dels universitaris amb la gestió de la cafeteria de la FUB, a l'avinguda Bases de Manresa.





Els Jardinetes de Gràcia

Antic Fernández





Els Jardinetes de Gràcia, a Barcelona, és una aposta gastronòmica de primer nivell del grup Diesa. Al Passeig de Gràcia trobem aquest gran i acollidor restaurant que durant anys ha estat conegut amb el nom de Fernández i que ara agafa el nom d'aquest entorn urbà, atractiu turístic amb la Casa Fuster, obra de l'arquitecte Lluís Domènech i Muntaner. Als Jardinetes de Gràcia és fàcil veure-hi cares conegudes de l'escena artística, empresaris, professionals, alts funcionaris o polítics que, sovint, treballen a les rodalies d'aquest restaurant que lidera Isma Prados, un dels cuiners més reconeguts del país.





ESTABLIMENTS D'IESA

ÀNSIOS CAFÈ

St. Antoni M. Claret, 5
Manresa
93 876 92 31

CIBUS

Av. Bases de Manresa, 82-84
Manresa
93 876 92 34

ÒSCAR BAR RESTAURANT

St. Joan Baptista La Salle
Manresa
93 876 92 30

ATENES CAFETERIA RESTAURANT

Passeig Pere III, 77
Manresa
93 876 92 17

ESTONES

Eix Transversal, C-25, km 111,5
93 876 94 18

PASSEIG RESTAURANT

Passeig Pere III, 36
Manresa
93 876 92 26

BAR BUS

St. Antoni M. Claret, 22
Manresa
93 876 92 31

GARBÍ CAFETERIA

Alvar Aalto, s/n
Manresa
93 876 92 17

PIPER CAFETERIA

Passeig Pere III, 48
Manresa
93 876 92 35

BREIC CAFÈ

Av. Bases de Manresa
Manresa

LES BASES

Av. Bases de Manresa, 76-78
Manresa
93 876 92 32

BAR PLAÇA

Plaça Espanya, s/n
Manresa
93 876 92 20

BULFALVENT CAFETERIA REST.

J. Comas i Solà, parcel·la 130
Polígon Bufalvent
Manresa
93 876 92 29

LES BASES (PUERTO RICO)

Muralla de Sant Francesc, 3
Manresa
93 876 92 24

QUIOSC DEL MIG

Passeig Pere III, s/n
Manresa

CAFÈ QUIOSC

Alvar Aalto, s/n
Manresa

MAÏAMI

Muralla de Sant Domènec, 1-3
Manresa
93 876 92 16

SANT ISIDRE

Ctra. Manresa-Berga, km 0,9
Sant Fruitós de Bages
93 876 92 33

QUIOSC CANALETES

Passeig Pere III, s/n
Manresa

ORATGE RESTAURANT

Alvar Aalto, s/n
Manresa
93 876 92 22

XALOC

Passeig Pere III, 22
Manresa
93 876 92 15

CASA PIO CAFETERIA REST.

Ctra. de Cardona, 77
Manresa
93 876 92 14

EL PASSEIG, COLUMNA VERTEBRAL DE LA VIDA ESTIUENCA

L'aventura empresarial de Diesa ha anat sempre estretament lligada a participar i impulsar la vida social i cultural del territori on està implantada. Les campanyes “Quin Passeig!”, que fa una quinzena d’anys que se celebren i que omplen de vida la via central de Manresa, en són una bona mostra



Quan arriba el bon temps, el Passeig de Manresa pren vida. Al mateix temps que els balcons floreixen, a peu de carrer, la via central de Manresa es desperta del rigorós hivern de la ciutat. Les terrasses omplen la part central del carrer, que es converteix en punt de trobada, de coneixença, de retrobament i d'oci. Un passeig ple de vida, de converses, de rostres, corredisses de canalla i morenor d'estiu, de somriures de vacances que ja s'ensumen, de temps lliure i begudes fresques.

I enmig d'aquesta vitalitat lligada estretament a la vida manresana, trobem un munt d'activitats i propostes lúdiques organitzades per Diesa a través de la seva campanya "Quin Passeig!", que va iniciar ja fa una quinzena anys. Estiu rere estiu, una completa i atractiva agenda d'activitats, acosten un munt d'espectacles i de propostes musicals al Passeig Pere III. Màgia, concerts, danses folclòriques i exòtiques, nits temàtiques, curses de cambrers, balls típics d'envelat, tertúlies radiofòniques... tot té cabuda en el "Quin Passeig!".

Propostes per a totes les edats i per a tots els gustos, que converteixen les tardes i nits del centre de Manresa en un acolorit aparador d'oci, música i diversió.



Les propostes lúdiques del “Quin Passeig!” conviuen amb les terrasses que s’instal·len al Passeig Pere III: una manera de participar en l’agenda cultural de la ciutat i, alhora, d’impulsar l’activitat en els negocis de restauració.







Durant una quinzena d'anys, la campanya "Quin Passeig!" ha portat a Manresa centenars de propostes lúdiques de tot tipus i per a totes les edats, que omplen de vida els estius al centre de la ciutat.







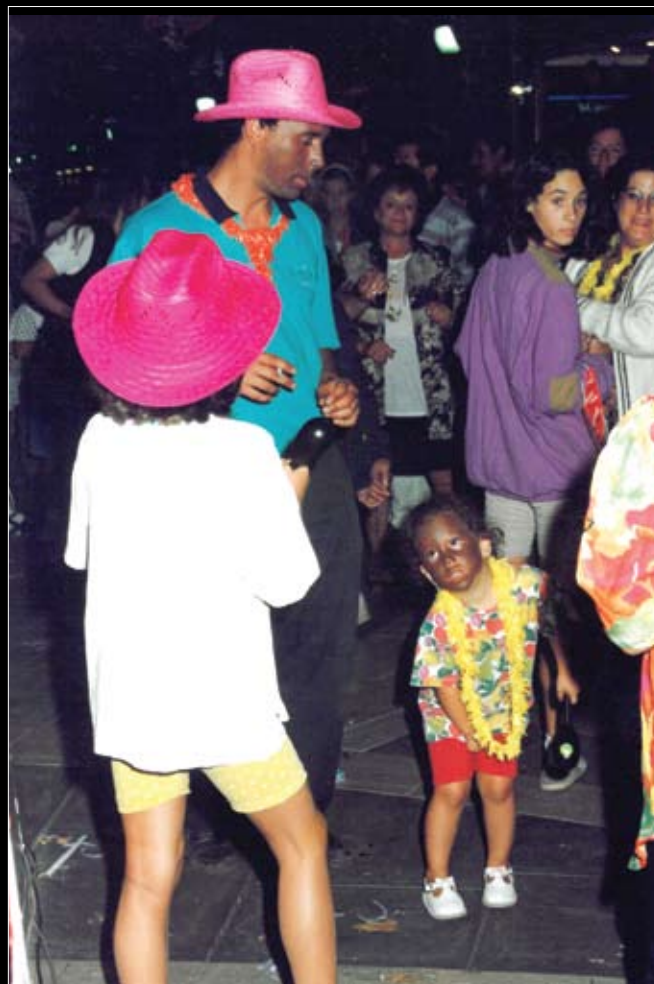






Nits temàtiques, coreografies de moda, música de diferents estils, balls per als més grans, activitats per als menuts... tot té cabuda en una agenda d'activitats pensada per a tots els públics.

La campanya “Quin Passeig!” és la cara lúdica més visible de Diesa Restauració, un grup empresarial nascut de l’esperit aventurer i emprenedor de Diego Sánchez, i que ara ja arriba als 30 anys d’edat.











El “Quin Passeig!” és una mena de gran escenari a l'aire lliure que amenitza sobretot les nits dels qui seuen a les terrasses, però que també crida l'atenció dels vianants de pas.



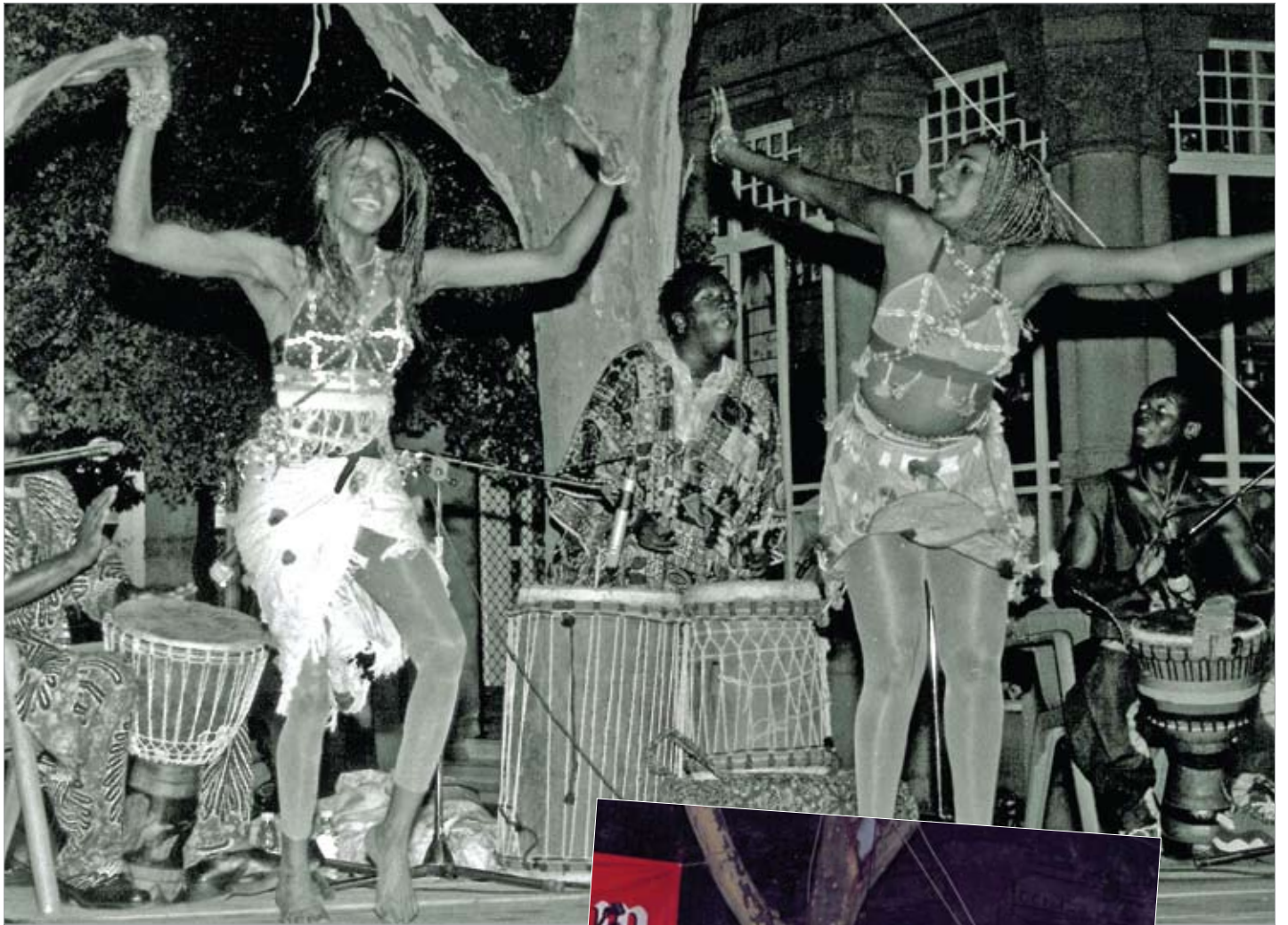






Diferents entitats lligades a la vida cultural bagenca han participat aquests anys en el “Quin Passeig!”, gràcies a la voluntat de Diesa d’estrènyer lligams amb el territori i de reivindicar-ne el seu potencial a tots nivells.









Les nits manresanes no serien el mateix sense el “Quin Passeig!”. Des de mitjan anys noranta, aquesta campanya ha portat centenars d’espectacles, concerts i propostes lúdiques al centre de la ciutat.











Hi ha qui paga per anar a sopar a un restaurant amb concert o espectacle inclòs. A Manresa això és possible cada estiu, de manera gratuïta, amb l'oferta del "Quin Passeig!", una manera de gaudir d'espectacles i propostes musicals assegut tranquil·lament en una terrassa del Passeig.







Amb les propostes del “Quin Passeig!”, el centre de la ciutat es converteix, any rere any, en un gran aparador de música, cultura i diversió, amb un munt de propostes diverses i pensades per a tots els col·lectius.









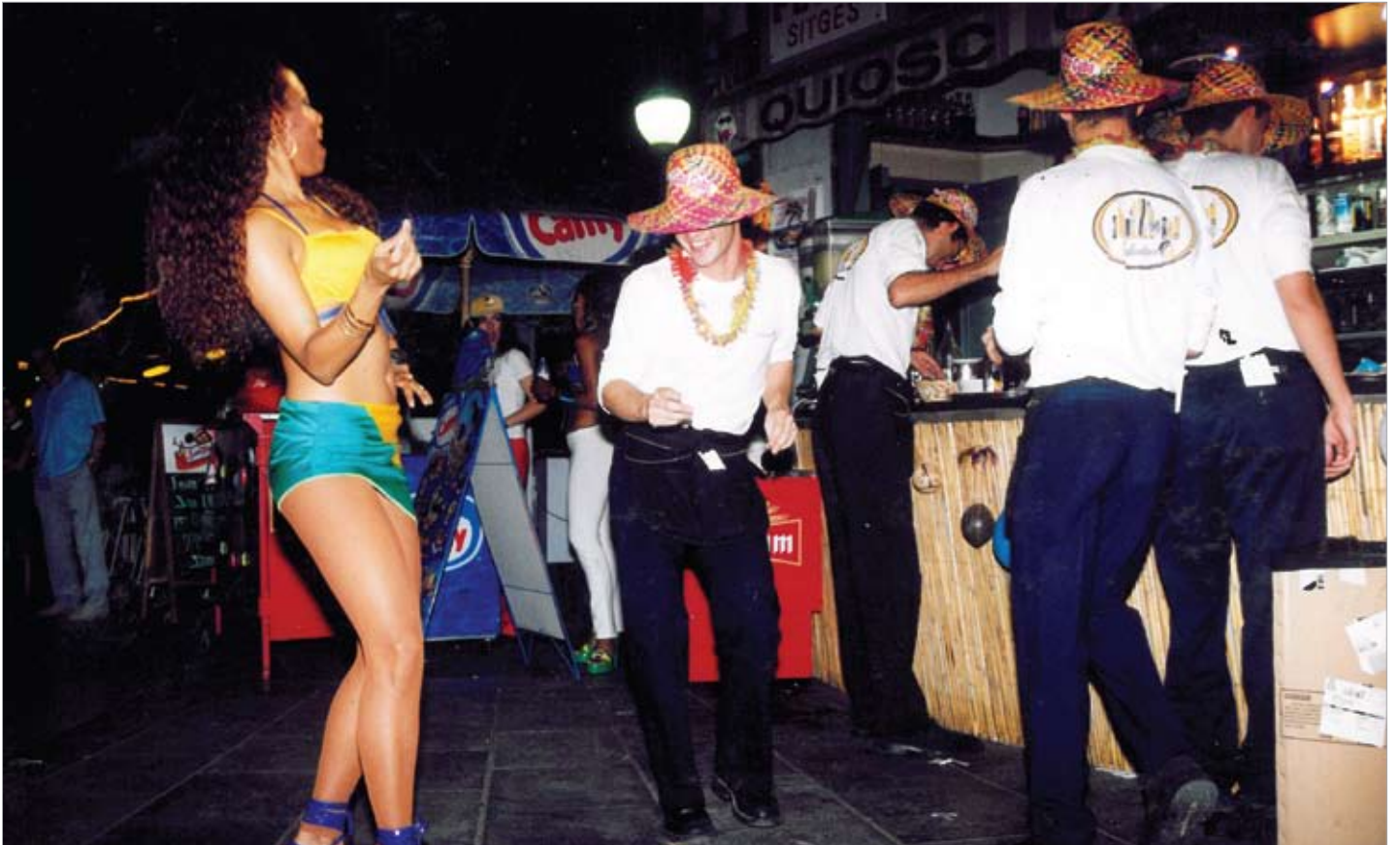


Els més grans aprenen les coreografies de moda. I els més joves s'estrenen en l'art dels tradicionals balls d'envelat. Els menuts ballen i fan figures amb globus. I la gent es disfressa i s'ho passa bé. Això és el "Quin Passeig!".













El “Quin Passeig!” porta cada estiu des de les propostes musicals més folclòriques i tradicionals fins a mostres gastronòmiques i espectacles de primera línia. Un equip entregat treballa any rere any perquè la campanya es faci possible.



Talents consolidats, noves promeses, personatges coneguts, gent de carrer amb ganes de divertir-se... Tots poden ser protagonistes de la festa i la diversió, any rere any, gràcies a la campanya “Quin Passeig!”











La campanya “Quin Passeig!” reparteix cada estiu un munt de premis i regals a través de sortejos que contribueixen a animar l’activitat a la via neuràlgica de Manresa.



