

DE TOTA LA VIDA

TONI VALL

Periodista
@tonivall

Entrar a l'obrador de Bomboneria Pons, al carrer Olzinelles, impacta. És unes deu vegades més gran que la petita botiga que es veu des del carrer. Carla Jodar, la responsable de gestió i comunicació del negoci, ens ensenya el magatzem on guarden les mones de Pasqua. Una filigrana del treball amb xocolata. Pokémon, Spiderman, Lego, Disney, Harry Potter, Star Wars, Stranger Things, K-Pop, Bluey, els Minions, el Mic, el Super Mario, l'inevitable Barça i unes delícies en forma de moto, de futbolí, de gallina... Incomptables variables. Un estoc que arribarà aproximadament a les 2.000 figures de xocolata i als 7.500 ous de pasqua. És un autèntic espectacle que mobilitza una dotzena de treballadors fixos, més els eventuais en temps de les campanyes estacionals. La més forta és la de Nadal –poden arribar a tenir fins a vuit dependents a la botiga–, però la de Pasqua també deunido. Aquests dies s'esprem el Sant Valentí –cors de xocolata per a tots els paladars– i ben aviat es farà el canvi de decoració per encarar la Pasqua a tot drap.

Bomboneria Pons va néixer el 1960 gràcies a l'instint emprenedor de Joan Ramon Pons i la seva esposa, Urcisina

Bomboneria Pons va néixer el 1960 gràcies a l'instint emprenedor de Joan Ramon Pons i, sobretot, de la seva esposa, Urcisina, que treballava a Caramels Mauri i va decidir establir-se pel seu compte i obrir un petit obrador xocolater a Sants, al mateix lloc on avui es mantenen al peu del canó. A poc a poc van anar atrevint-se amb nous reptes, a més dels bombons i les xocolatines. Com el torró, per exemple. I el fill de la parella, el Joan Ramon –segona generació–, va llançar-se a fer també de comercial. Així va néixer la decisiva connexió amb Torrons Virgínes, a qui van començar a subministrar el torró de xocolata. L'expansió del negoci va comportar una modernització de l'obrador, l'adquisició de nova maquinària i l'ambició d'arribar més lluny. Això, unit a la demanda de venda al detall de gran part dels veïns del barri, va fer que es decidissin a obrir també la botiga de cara al públic. Avui en mans d'Alex Pons –tercera generació– i el seu equip, Bomboneria Pons va obrir fa dos anys un nou establiment a les Corts i ara estudia fer

LES MILLORS TRUFES GELADES



FOTOS: PERE TORDERA

viabile la possibilitat d'una futura obertura al centre de Barcelona. “Caldrà estudiar molt bé quin és el potencial volum de vendes i calcular si el podem absorbir des de les possibilitats del nostre obrador. Estem il·lusionats”, destaca la Carla.

Les línies de venda de Pons són diverses. La més important i a la qual dediquen més esforços i estima és la venda al detall a les dues botigues: “El client final és prioritari, per a nosaltres”. La segona és la venda en línia a través de la seva pròpia pàgina web. La tercera és la venda al major per a pastisseries que els tenen com a proveïdors prioritaris de bomboneria i xocolateria. “Molts negocis de pastisseria no tenen mà d'obra qualificada en xocolateria, i per això externalitzen el servei en nosaltres”. En aquest sentit, tenen clientela d'aquí i també d'estatal i internacional. I la quarta i última línia són les empreses que els encarreguen lots i detalls per als treballadors o per a esdeveniments i convencions. Un exemple recent: una empresa canadenca de neumàtics que precisava una bona quantitat de caixetes de bombons per a una trobada en un hotel barceloní. Quants bombons tenen a Pons? Incomptables varietats. I torrons. Doncs entre els clàssics –els de praliné, els trufats i els de massapà– cal

“Molts negocis no tenen mà d'obra qualificada en xocolateria, i externalitzen el servei en nosaltres”

comptar-hi unes set o vuit varietats de cada. En comencen a vendre a mitjans de novembre i quan s'aproximen les dates estrictament nadalenques en necessiten més. Unes 40.000 barres de torró anuals. Es diu aviat! I les mones? És el moment més creatiu de l'any, però també el que requereix més esforç i compromís. Només cal recordar el passeig pel magatzem de les figures de xocolata per fer-se una idea de la feinada.

La clientela de Pons és molt variada. Des de clients de tota la vida fins a gent novvinguda al barri i turistes. En campanya de Nadal es fan llargues cues al carrer. La Carla ens assenyalava una tipologia de client de tota la vida que resisteix el pas del temps –tot i que cada cop n'hi ha menys–, la persona gran que es gasta una bona morterada comprant detalls dolços per als acompanyants de confiança: els metges, l'advocat, el gestor, els botiguers de proximitat, etc. Una manera de fer del passat que encara hi ha qui conserva. “¿Voleu tastar unes trufes gelades que us encantaran?” “I tant que sí!” “Què us semblen?” “Delicioses”.



Bomboneria Pons és a Sants des del 1960 i són experts en el treball i les filigranes de xocolata