

“Tenim un client fidel, i aquesta és la nostra estrella Michelin”



Vicenç Fajardo fotografiat aquesta setmana passada al seu nou restaurant de Fonteta QUIM PUIG.

Vicenç Fajardo és el president del col·lectiu gastronòmic Cuina de l'Empordanet, que aplega un grup de disset professionals de la cuina i la restauració del Baix Empordà. Acaben de publicar una guia per donar a conèixer els restaurants que integren el col·lectiu (tres amb estrelles Michelin) amb perfils, edats i cuines molt diferents i de “gran qualitat”. “L’Empordà ha apostat per la qualitat des del primer dia”, explica. Assegura que la pandèmia els ha fet molt mal perquè no han rebut ajut de l’administració.

Quant fa que vostè és president de la Cuina de l'Empordanet? Poc més de quatre anys, i ara he tornat a renovar malgrat que he canviat el restaurant de lloc. Fins ara regentava La Plaça, de Madremanya, i fa poc més d'un mes que hem obert el Saó, de Fonteta. Amb el canvi vaig posar el càrrec a disposició dels associats perquè per formar part de la Cuina de l'Empordanet s'ha de tenir el restaurant obert un mínim de dos anys i els vaig dir que si volien que marxés també ho faria. Em van dir que no, que volien que continués a l'associació i que renovés com a president perquè eren plenament conscients que no obriríem un McDonalds. Acaben de publicar una guia per donar a conèixer el col·lectiu? Sí. La guia té com a objectiu donar a conèixer i promocionar els disset restaurants que integren el col·lectiu. És una eina útil no només pensada per als visitants i turistes que passen per la zona, sinó també per a gent local, perquè puguin gaudir de la major part dels establiments de més prestigi i renom del territori. Son restaurants amb cuines molt diverses, tres d'ells amb estrella Michelin (el Bo.Tic, de Corçà que en té dues; els Tinars, de Llagostera, i el Casamar, de Llafranc, que en tenen una cada un) i amb perfils i edats dels cuiners també molt diferents. [I amb els michelins Fajardo fa la broma dient que tres restaurants tenen l'estrella Michelin oficial però que la resta també tenim michelins, però físics]. S'han trobat amb algun client que segueix tots els restaurants de la guia? Precisament l'altre dia van venir uns clients que havien seguit tots els restaurants de la publicació i havien fet signar a cada xef a la seva plana. Estaven molt contents i ens van dir que havien tingut experiències molt positives i que mai s'haurien imaginat que podien haver menjat tan bé a Platja d'Aro o l'Escala. La guia és petita però està molt bé perquè la imatge és de bona qualitat. I parlant d'estrelles Michelin, qualsevol dels restaurants que formen part de l'associació en podria aconseguir alguna per la qualitat de la cuina que fan? Un no s'ha de trencar les banyes amb aquestes coses. Jo he fet un restaurant per disfrutar molt de la meva feina. Tinc la sort que el restaurant penja d'un altre negoci, perquè el meu fort és el càtering, i és aquí d'on surten les garrofes, perquè viablement crec que un restaurant amb nou taules com el que acabo d'obrir no em donarà per fer vacances a Honolulu. Però no em preocupa. Jo el que vull és disfrutar del que faig, i aquest és el millor premi que puc tenir. I si, a més, el client també et valora, ja no es pot demanar res més. [I tot rient explica que quan preguntava a la seva mare quin era el millor restaurant per a ella, la resposta era fàcil, no? Doncs ella contestava que el del veí]. No pensa, doncs, en una estrella Michelin? Tenim un client fidel, i aquesta és la nostra estrella Michelin. Al final el millor restaurant és el que té el client fidelitzat i et ve sovint. A nosaltres per La Plaça de Madremanya ens passaven unes 15.000 persones l'any, malgrat els horaris que nosaltres fèiem, que en ocasions eren rocambolescos: a l'agost només obríem les nits, tancàvem tres dies a la setmana a l'hivern, i tot així servíem a un fotimer de clients. I curiosament només pujaven una trentena de ressenyes al Tripadvisor, i sempre negatives. I això al principi ens ofuscava molt, fins que vam entendre que el nostre client és molt fidel i aquest no escriu, sinó que ve a menjar i a gaudir del nostre menjar. I la prova que el nostre client és fidel és que malgrat que fa molt poc que hem obert el Saó, hem omplert sempre, i amb client que ens ha vingut a buscar, tot i que amb els nombrosos tancaments que es van haver de fer per la pandèmia no va donar temps a avisar a gaire gent. Ve d'una nissaga de cuiners? No, no. Sempre m'ha agradat la cuina. De ben petit, quan anàvem a pescar, jo

sempre volia netejar el peix, i la mare n'estava encantada. M'agrada molt la meva professió; hi puc dedicar moltes hores, i a la cuina sembla que les hores no em passin. Vostè no és de l'Empordà però, en canvi, hi viu i hi treballa. Jo soc un foraster, en el bon sentit. Soc fill de Salt, de mare madrilenya i de pare català que es van conèixer a Suïssa. I jo acabo emigrant a Austràlia quan soc petit. I a mi m'han inculcat una cultura molt oberta, perquè allà vaig conviure amb moltes nacionalitats diferents, i valors molt catalans. Els pares sempre deien que són fills del món, i suposo que és per això que molta gent em diu que tinc una visió molt diferent de les coses. I l'Empordà sempre m'ha agradat. Per què? Som la manera com vivim, és el clima, és la cultura, són els espais, la naturalesa, la tranquil·litat, l'oxigen, la muntanya i el mar. Ho és tot. A mi m'han ofert mil vegades anar a treballar a Barcelona, i no vull perquè no vull deixar l'Empordà. Ja buscaré la manera de sobreviure aquí. Segurament a Barcelona tindria més diners, però no l'espai on visc. Visc a la Bisbal d'Empordà, tinc el restaurant a Fonteta i l'altre negoci a Forallac, i puc anar caminant a tot arreu. És molt agraït poder veure uns camps de cereals al matí, i els horts i la natura mentre vas a la feina o a casa; això hi ha molta gent que els caps de setmana està encantada de fer-ho i, en canvi, jo ho tinc cada dia. Un o dos cops a la setmana baixo a sa Riera i tenim Llafranc i Calella de Palafrugell, però també espais molt màgics com el poble de Torrent, o Peratallada o Pals, per anomenar-ne uns quants. Al Baix Empordà, i per ser justos també a l'Alt Empordà, es viu en un paradís. Això si parlem de paisatge, però i gastronòmicament? També, també. Tenim restaurants molt bons a la zona i els cellers s'han posat les piles i estan fent coses molt bones. L'altre dia, quan encara no havíem obert el restaurant i buscant proveïdors de quilòmetre zero, vam saber que a tres portes del restaurant tenim un vi ecològic. Nosaltres sempre hem apostat pel quilòmetre zero i sempre hem cregut, tant a Madremanya com aquí, que ens hem d'ajudar entre tots. A Fonteta tenim una empresa de recuits, doncs segurament els introduïrem a la carta, i mirarem de fer sinergies amb l'empresa Abricoc i amb Mas Generós. Nosaltres som molt proactius. I tornant a la Cuina de l'Empordanet. L'any passat van complir vint-i-cinc anys i van publicar un llibre. Sí. El llibre és una guia en gran. L'objectiu de la Cuina de l'Empordanet és la difusió del territori, la cultura i la gastronomia, perquè al final aquestes tres coses van de bracet. I com es promoció el territori i la cultura des d'un restaurant? És molt senzill. Quan fas un menú, la meva premissa és maridar els plats amb vins propers, i això vol dir que estàs explicant el territori, i si a més coneixes qui ha fet el vi i on s'ha fet, pots explicar molta història. I a la demarcació tenim molts cellers. A Capmany, per exemple, n'hi ha vuit, i tots, curiosament, fan bon vi. Però també en tens a Vilamaniscle, o a Espolla o a Peralada, que al final fan molt bona feina, i això és molt fàcil de relatar al restaurant. I culturalment també fem difusió perquè a l'Empordà hi ha molt bons artistes i perquè culturalment a la zona hi ha molt de patrimoni, i això es ven fàcilment. Pot créixer més, la gastronomia, a l'Empordà? Jo no crec que hi hagi problemes perquè es facin més restaurants al Baix Empordà; el que passa és que com més n'hi hagi a l'hivern és més dur per a tots. A l'estiu hi ha suficient oferta i demanda per a tothom. Nosaltres tenim un pacte amb el diable, i és que provem d'obrir tot l'any per poder fidelitzar el treballador. Per mantenir-lo has de mirar d'estar obert el màxim de temps possible. El problema és que aquí la feina és molt piramidal i hi ha èpoques de l'any en què el territori no pot absorbir la gran quantitat de gent que arriba. Una prova d'això és Cadaqués, Calella, Llafranc, Tamariu o fins i tot Begur. I créixer en qualitat? El col·lectiu ha apostat sempre per la qualitat. Només s'ha de mirar que el nivell mitjà del tiquet de carta i el tiquet de pernoctació està per sobre del de Barcelona. Si tu vens a menjar a l'Empordà saps que de mitjana l'àpat et costarà uns 50 euros. Per què? Doncs perquè has apostat per la qualitat. Com a col·lectiu, proposeu plats conjunts? No. No tindria cap sentit que jo intentés imposar un plat al Bo.tic, per exemple, perquè cada restaurant té una forma de treballar diferent. Un cosa és posar una idea en comú i treballar tots amb una campanya, que això sí que ho fem, però cada restaurant ho enfoca des del punt de vista que li va més bé per al seu negoci. En els sopars maridats, que funcionen molt bé, cada local treballa amb un celler, elabora el seu menú i hi posa el preu que vol. Només hi ha un fet comú, que és unir vins i gastronomia. I no podem deixar de parlar de la pandèmia ara que sembla que tornem a entrar en una nova onada. Com ho han portat fins ara els restaurants? Fatal. La gran majoria dels restauradors som autònoms i no hem rebut cap ajut de l'administració. Moltes vegades he posat el símil del Titànic, que veus que el negoci s'enfonsa i no tens clar qui ets del vaixell: si el músic, si el capità o en Leonardo Di Caprio o Kate Winslet. Tu saps que allò s'enfonsa i no saps si l'aigua és als peus, al coll o passat el cap. És molt dura la sensació d'estar deseparats i que ningú et doni solucions, i per tant no saps on agafar-te. Ara pots obrir, ara has de tancar, ara

et fan tancar a les 3 i després a les 5, que si dos metres entre taules, que si mascaretes sí que si mascaretes no. Ha sigut molt dur. I el més dur de tot és que no hem sabut aprofitar el moment per aconseguir nous horaris per a la restauració. D'aquí a un temps ens queixarem que el client no s'aixeca de la taula i que empalmem el servei del migdia amb el de la nit. Jo ho tinc molt clar. Jo tanco la cuina a les tres de la tarda i a les deu del vespre. Hem de culturalitzar el client. Nosaltres venem qualitat i entenem que el client serà exigent, i nosaltres també hem de ser exigent amb el client demanant millors horaris. Però aquí l'administració ens hauria d'ajudar, perquè no pot ser que hàgim de fer sempre nosaltres de polis dolents. Comença l'estiu, i per tant una nova temporada turística. Com la veu? Encara que jo ara no tinc hotel, crec que els caps de setmana, si el temps ens respecta, a la Costa Brava Centre estarem plens de gom a gom, sobretot l'agost, que serà una explosió brutal de gent, i després ja veurem com evoluciona tot. Evidentment tot això si la pandèmia no avança més. A mi el que em preocupa més és la tardor. El que sí que estem notant és que la gent té més diners per gastar, com si tots aquests mesos de confinaments la gent hagués estat molt continguda en les despeses i ara s'ha deixat anar. Notes que la gent té ganes de sortir. Hem de veure com avança tot.

Publicat a:

-El Punt Avui. Girona 09-07-2021, Pàgina 16

-El Punt Avui. Nacional 09-07-2021, Pàgina 16

Font del document:

<http://www.elpuntavui.cat/economia/article/18-economia/1997883-tenim-un-client-fidel-i-aquesta-es-la-nostra-estrella-mi-chelin.html>