

Entrevista a Antoni Gil, empresari i president de l'Associació de Restauració de Mallorca

“L'administració ha de promoure l'oferta complementària”

Antoni Gil, empresari restaurador. Potser el tret més característic que el defineix és tot el que ha fet per l'illa amb el menjar. Així ho demostren tots els diplomes que té al despatx, reconeixement de la seva qualificació. No beu alcohol ni fuma i té tanta cura d'ell mateix com dels clients.



“Jo sempre dic que la gent surt poc. Hauríem de dinar vuit vegades al dia”.

JOAN CELIÀ

Antoni Gil és propietari de quatre restaurants: La Lubina, el Bahía Mediterráneo, Cala Gamba i Caballito de Mar.

—*¿Quants anys fa que es dedica al món de la restauració?*

—Fa 21 anys que vaig començar a fer feina com a professional del món de la restauració, però vaig començar a treballar des dels tretze anys.

—*¿Com van ser els inicis?*

—Jo vaig començar en un celleret que hi havia al carrer de Sant Feliu de Palma. I vaig començar coneixent coses que avui no es coneixen, si no és que sigui gent gran. Això és la feina que hi ha en un celler: com es cura una bóta, tenir coneixement dels noms dels vins, quina graduació tenen... En aquest celler, a més de licors, venien vi; i, bé, va ser un lloc interessant per a començar en aquest món.

—*Com a empresari deu haver tractat moltíssimes persones. ¿Quin és el tipus*

de client que vostè prefereix?

—Per dir-ho d'alguna manera, el client que a mi més m'agrada és el senyor que realment sap de menjar i de beure, que no ho fa per esnobisme, sinó perquè realment se li veu que coneix el tema culinari i gastronòmic i d'enoteca... Aquest és el client que m'agrada tenir, a mi.

—*Això no s'aprèn en dos dies.*

—No. El client comença per tenir padadar i, és com tot, després ha d'anar educant-lo. I es comença amb el menjar que es fa a casa, amb qualche menjar de la padrina...

—*Cap a quina mena de gent va adreçat el producte que vostè ofereix en els quatre restaurants que gestiona?*

—El nostre enfocament està totalment dirigit de cara al turisme interior, i a la gent de Mallorca, primerament. Però, vaja, les nostres portes estan obertes, i tot aquell qui véngui i que sàpiga apreciar la nostra cuina, benvingut sia.

—*¿I com pot saber un habitant de la*

península o un estranger l'existència de restaurants on menjar bé? Quins circuits ha de consultar?

—Crec que hi ha una publicitat que sempre és la més important —per més que no deixi de ser important la que surt als mitjans de comunicació— que és el boca a boca. És a dir, nosaltres tenim, parlant a nivell turístic, per exemple, els recepcionistes dels hotels, que són grans col·laboradors de la restauració; són les persones que tenen el contacte més directe amb el client. I el client és aquell senyor que quan arriba a l'hotel demana mil i una coses, i entre elles demana on es pot anar a menjar, quin restaurant té una línia de peix, quin té una línia de carn... són uns grans col·laboradors nostres.

—*S'ha sentit qualche crítica per part del sector hotelier queixant-se que el sector complementari fa molt poc per promoure turísticament l'illa. ¿Es cert, això?*

—La promoció turística ve des de la Direcció General de la Promoció Turística. Si miram enrere, veurem que la publicitat que s'ha fet sempre de Mallorca ha estat platja, hotel i sol. Mai no s'ha parlat de gastronomia. És a dir que no sé qui és que no ha promogut la gastronomia. Tenim tant de dret que se'ns hagi promoció amb els hotelers o les excursions organitzades. Creim que és molt important que ens hi vagin incloent, i ja ho anam aconseguint a poc a poc, que la gastronomia entri dins la promoció turística.

—*¿Això deu haver costat molts d'esforços.*

—Sempre hem estat un poc la família pobra. L'oferta complementària, com ens solen dir, sempre hem estat els marginats. I avui per avui aconseguim que es parli del menjar i de la restauració. Ho hem demostrat, per exemple, a través d'aquestes mostres de cuina mallorquina. Si hi ha una fira popular per excel·lència és la mostra de cuina mallorquina. Se n'han fet mostres a Alcúdia, a la zona de Cala Millor... És a dir, que hi ha una inquietud del professional, avui dia, tant d'empresaris com de professionals i d'hotels, ¿per què no? Crec que es va demostrant que tenim ganes de tirar un poc endavant.

UNA CUINA MALLORQUINA

Antoni Gil ha demostrat, amb tota la trajectòria de restaurador que l'avalua, que té coneixements profunds dels hàbits culinàries de l'illa. Com a tal, la cuina marinera és la que té la seva predilecció.

—*¿Quina cuina ofereix?*

—La nostra cuina és marinera, internacional, però fem feina amb els productes que ofereix la mar Mediterrània, com per exemple la gamba, el cap roig, l'anfós, el llop, la llagosta, el moll... Tots aquests peixos que són nostres, tan d'aquestes aigües, són els productes bàsics de la nostra cuina. També fem una mica de cuina internacional, en què el marisc és corrent, i el marisc, lògicament, ve de fora, fora del dàtil de mar o del caragol de mar.

Però llevat d'aquestes cosetes, tot el que són ostres, copinyes..., aquestes co-

ses normalment sempre vénen de fora.

—*A més de regentar quatre restaurants, la seva activitat en el món de la restauració és més àmplia. ¿A què més es dedica?*

—Jo som president de l'Associació de Restauració de Mallorca. Vaig ser investit fa poc a Puerto de Santa Maria Conseller Culinari Nacional, a la *Chaîne des Rotisseurs*. La *Chaîne des Rotisseurs* és una societat fundada l'any 1248, i actualment comprèn 117 països en tot el món. Som aproximadament 800.000 cofrades.

—*Amb tot això, la cuina mallorquina*



“Els recepcionistes dels hotels són els grans col·laboradors de la restauració.” J. CELIÀ

ha estat una de les seves preocupacions, ¿no és cert?

—Sí. Maldament els nostres restaurants no siguin realment restaurants exclusivament de cuina mallorquina, dins l'associació hem donat continuïtat a aquestes mostres que es fan anualment i que han demostrat que avui per avui hi ha una gran inquietud entre els nostres empresaris de mostrar la nostra cuina. De fet, la gent ha donat prova de gran acceptació i s'ha demostrat que l'afluència de públic que ens arriba any rere any és creixent.

—*¿Quines diferències noten, quant a afluència de clients, de l'estiu a l'hivern?*

—Hi ha una gran diferència. Hem de

ser conscients que, no solament per la població que tenim a Mallorca, sinó perquè a l'estiu hi ha més públic, convida més a sortir. Hi ha molt més públic a l'estiu que no a l'hivern.

—*La gent surt sovint a menjar fora de casa?*

—Jo sempre dic que surt poc. Hauríem de dinar vuit vegades al dia. Com a empresari sempre trobam que és poc. Però, en realitat, la gent surt. A Mallorca la gent surt, però sempre ens trobam amb el mateix. Tenim aquí una oferta tan extensa que és impossible que tots els establiments que hi ha a Mallorca funcionin. L'oferta està ara superdimensionada.

—*¿I els clients es gasten els doblers pel gust o van a cercar el més barat que ofereix la carta?*

—La gent, qui més qui menys, sap el que fa. Si anam a fer una dinada rutinària, potser ens hi miram més; ara, si hem de celebrar qualque cosa... la gent és esplèndida. Si té motius per a gaster, gasta.

—*¿Com creu que els ha afectat aquesta crisi econòmica que sembla que afecta tants de sectors?*

—Si ens hem de basar en la realitat, a Mallorca, veim que cada any es va accentuant més aquesta crisi. El que és cert és que hi ha una reducció de qualitat del client, i això vol dir que els establiments que hi ha no tinguin la despesa del turista de fa cinc anys. A més, enguany hi ha hagut moltes coses adverses,

com ara l'Expo. La gent, sobretot el turisme interior, si ja ha sortit una vegada, no farà dues vacances en un mateix any. I l'Expo ha estat un fet que la gent ha pensat que s'havia de veure. Les Olimpíades de Barcelona han produït el mateix efecte. Mallorca està en crisi. Necessitam ser conscients del que pot ser el futur. Si volem que sigui un futur amb qualitat i servei, ens hem de fer fort el cinturó i posar les coses al seu lloc, i això és l'administració que ho ha de fer, a través de plans d'ordenació turística i d'oferta complementària. Això s'ha de posar en funcionament, i nosaltres hi hem de donar el suport que faci falta.

Xim Fuster