



SEBASTIÀ SOLÀ GILI

Propietari del restaurant El Mirall

En Sebastià es defineix com a "peculiar" però té les idees molt clares. Enamorat de Montgat, va obrir el restaurant El Mirall, situat al carrer del Mar, sense cap més pretensió que fer bé el que li agrada: la cuina. Ha crescut en una família vinculada a la gastronomia, però sempre ha volgut gestionar el seu propi negoci i obrir-se camí pel seu compte. És una persona oberta als canvis, amb molta capacitat d'adaptació i que parla clar. Molt bones "peculiaritats".

“És entranyable poder créixer professionalment al meu barri”

Qualsevol diria que, amb una família que tenia un restaurant, estaves predestinat a dedicar-te a la cuina...

La meua família s'ha dedicat a la restauració i, com aquell qui diu, jo vaig créixer entre fogons, però jo m'hi dedico com una mera sortida professional. De petit no m'agradava estudiar; de fet, el que em costava més era tenir obligacions. D'adolescent vaig decidir no anar a la universitat i que no volia seguir estudiant, però la meua família em va empènyer a seguir. Em vaig matricular per estudiar informàtica perquè em pensava que seria una bona sortida professional, però jo soc de cul inquiet i no podia passar tantes hores assegut en una cadira davant d'un ordinador. I com que a mi m'agrada molt menjar, vaig decidir provar de dedicar-me a la cuina. I això vaig fer.

Vas fer els primers passos en l'àmbit familiar o volies volar fora del niu?

De fet, vaig treballar molt poc amb la meua família, de seguida em vaig independitzar i vaig fer la meua pròpia carrera. Sí que alguns estius els ajudava a la cuina, però tenia moltes ganes de treballar pel meu compte, aprendre coses noves. I em va anar molt bé. Vaig fer un grau superior de cuina i vaig combinar els estudis amb la feina. Vaig treballar en diversos llocs a Barcelona, aprenent de cada un i descobrint maneres diferents de gestionar un negoci i atendre la clientela. He treballat en hotels, restaurants amb estrella Michelin, restaurants de cuina tradicional i clàssica... I quan vaig tenir nocions prou sòlides per poder emprendre un negoci, ho vaig fer. I amb 25 anys vaig obrir el meu restaurant.

I quines idees volies aportar al negoci de la restauració?

No soc gens cap quadrat i m'agrada adaptar-me a la realitat. La primera carta que vaig fer la vaig canviar al cap de tres mesos, perquè vaig veure que la gent preferia altres plats, com per exemple arrossos i peix. El meu restaurant és petit i l'important és el producte, i intentem donar la màxima qualitat possible a un preu raonable, buscant la millor relació entre qualitat i preu. Si s'ha d'emmarcar el nostre tipus de cuina, diria que és cuina mediterrània, i busco bons productes de quilòmetre zero sempre que és possible.

I la resposta de la gent és bona...

És molt important tenir una bona relació amb la clientela i tinc molt en compte les seves opinions. I, sobretot, faig molta autocrítica. Per exemple, de l'anterior crisi del 2008 en endavant, em vaig quedar fora de mercat. Per què? Doncs perquè els meus preus eren cars o, més ben dit, poc assequibles per a les butxaques de la gent en aquell moment. En dos mesos ens vam adaptar ràpid a la nova realitat, en un context de crisi econòmica en què la gent gastava menys en oci. Crec que és un punt fort del nostre negoci: que ens sabem adaptar bé a les situacions i no ens quedem encallats.

Així que per a tu no suposa cap impediment canviar i adaptar-te?

Això ho vaig aprendre a Barcelona. Vaig treballar en un hotel amb una directora que era molt bona, que ens deia: "No cal que doneu beneficis, però tampoc tingueu costos". Clar, un restaurant d'hotel és complicat de gestionar amb aquesta premissa, i vaig haver de fer mans i mànigues per sortir-me'n. Va ser un

aprenentatge molt important que m'ha servit per dirigir i gestionar el meu negoci.

Com us esteu adaptant a la realitat de la covid-19?

Hem anat seguint totes les normatives. No som un restaurant gaire gran i tampoc teníem les taules massa juntes, així que no ens ha estat difícil mantenir les distàncies de seguretat. Hem pogut ampliar una mica la terrassa per intentar pal·liar que a l'interior hi hagi d'haver menys persones. Anem molt amb compte de separar bé els grups de clients i també procurem que durant les hores dels àpats els clients es reparteixin i no vinguin tots a la mateixa hora, i així anem fent. En els moments en què ens tanquen i no podem atendre a taula, doncs reforcem la part de menjar per emportar. Esperem que aviat es pugui anar resolent aquesta situació i tornar a l'activitat normal, que la gent vingui i gaudeixi d'un bon àpat amb tranquil·litat. Segurament mantindrem mesures com la separació de taules i repartir més les reserves en les franges horàries durant força temps, però no suposarà cap contratemps per al nostre negoci.

Suposo que obrir un negoci al teu poble deu ser molt especial...

Estimo molt el meu poble, hi visc molt tranquil. M'han ofert d'anar a Barcelona i muntar-hi negocis, però jo no em vull moure de Montgat, hi estic molt bé. Soc molt montgatí, m'encanta el meu barri i una de les coses que valoro molt és poder treballar al meu poble. Poder muntar un negoci al costat de casa no té preu. És molt agradable per mi treballar al meu municipi, és entranyable poder créixer professionalment al barri on m'he criat, em dona vida.

