

Des de fa 25 anys en Jaume Roig porta les regnes de l'Hotel Rafel, que va ser fundat molt abans pels seus pares, Josep Roig i Carme Bacarissas, a iniciativa d'ella, **"una gran empresària, a la qual jo admiro molt"**, diu la Cristina, tercera generació de la nissaga. **"En aquelles èpoques les facilitats no eren gaires però ella ho tenia claríssim i ara mateix encara hi treballa."** El mateix Jaume ens explica detalladament els orígens i la situació actual de l'hotel: **"Va néixer el 1960 aprofitant que teníem una casa de pagès que no era rendible. Com que la mare havia passat la seva joventut treballant a l'hostaleria a la muntanya de Montserrat, amb el pare van decidir obrir al públic unes quantes habitacions que tenia la casa i fer menjars. A partir d'aquí es va anar transformant en hotel construïnt més habitacions, arreglant el menjador... Quan jo el vaig agafar funcionava prou bé. Amb el pas dels anys els meus fills han fet estudis d'hostaleria i han donat una bona injecció al negoci."**

Es pot pensar que l'Hotel Can Rafel és un exemple més de turisme rural, però en Jaume, president del Gremi d'Hostaleria de Martorell i Comarca, vol marcar les distàncies: **"Jo discrepo de la idea del turisme rural. Crec que s'han de formar hotels bons, encara que siguin petits. El turisme rural està bé si es porta un control i es supervisa, però, com que ha començat a estendre's aprofitant les subvencions i una certa permissivitat, el que està passant és que una família obre un establiment de turisme rural i al cap d'un any, en veure que rutila, el deixa a càrrec d'algú altre per poder obrir-ne més. Amb aquesta manera de fer, es perd el caliu i l'acolliment."**

Les dues generacions d'hotelers que ens acompanyen posen tot l'èmfasi en la qualitat i comoditat que ofereix el seu hotel. Són detalls que els més joves, la Cristina i l'Enric Roig Bacarissas, han respirat a casa i que han sumat als coneixements adquirits a l'Escola Universitària d'Hostaleria. **"L'experiència és important però també els aspectes teòrics que et proporcionen els estudis. Si vols dur endavant un negoci has de saber bé com funciona. En el nostre cas s'han de conèixer, per exemple, idiomes i aspectes comptables, encara que després t'ajudin col·laboradors externs."** En paraules de la Cristina, actualment l'Escola **"gaudeix d'un bon nivell però podria ser millor. Fa deu anys el nivell no era, ni molt menys, el que és ara. Però encara queda pujar més i dignificar més la professió."**

L'Enric preveu un canvi d'hàbits en el sector hostaler per als propers anys, un canvi marcat per l'alt nivell de sacrifici que demana un sector com el seu: **"Dintre de l'hostaleria s'han de canviar els hàbits. Amb el temps els preus pujaran perquè s'ha de remunerar millor els llocs de treball ja que és un tipus d'empresa de serveis que ha de treballar quan tothom fa festa. Davant d'aquesta situació, un jove s'estima més dedicar-se a la construcció i treballar de dilluns a divendres, que no pas haver de vestir-se bé i treballar el cap de setmana. D'altra banda, es cobra més fent de manobre que no pas en un restaurant."** El seu pare considera que també hi ha una manca de vocació: **"Cada cop hi ha més personal qualificat però encara n'hi ha poc. Caldrien més escoles i fomentar la vocació. Els alumnes de les escoles són o bé fills de restauradors i hotelers o bé gent que no ha trobat cap altra sortida. Només els primers romanen a l'hostaleria; els altres no s'hi queden."** Coneixedora dels pros i contres, la Cristina valora sobretot les possibilitats de futur que

ofereix l'hostaleria: **"Si un val i té ganes de treballar, té futur, perquè a l'hostaleria hi ha molta manca de professionals qualificats. Si t'interessa aquest camp, pots arribar a ocupar un lloc important i valorat. El problema són els horaris, que fan que la gent se'n cansi i ho deixi."**

En Jaume ens explica que un lloc destacat de la casa és la cuina, de la qual s'ocupa la Teresa, que des de sempre s'ha proposat personalitzar els plats sense renunciar a la tradició: **"Fem cuina mediterrània, la tradicional, modernitzada i amb un toc personal. La qualitat és important i una quantitat mesurada, també, que no n'hi hagi ni poc ni molt. Sobretot cal cuidar molt la presentació perquè els plats entren per la vista. En general, l'estil de la nostra cuina és la combinació de plats típics i de plats creatius. La Teresa ha sabut donar un estil propi a plats que ja feia la meva mare, amb la decoració, la manera de cuinar-los..."**

L'Hotel Can Rafel es troba a Cervelló, a poca distància de Barcelona. **"Entre setmana ens ve un client de negoci, sobretot d'empreses del voltant, i el cap de setmana, el qui està de vacances. També tenim clients estrangers que estan visitant Barcelona i busquen un lloc tranquil a 20 quilòmetres de la Ciutat Comtal."** Es tracta de clients que han conegut l'hotel pel boca a boca, en el cas dels de la terra, o per les guies turístiques, si són estrangers. La família Roig reivindica la transparència d'aquestes publicacions si són serioses, i les allunya dels comentaris que parlen d'interessos creats. L'èxit del seu hotel rau en una familiaritat que no és aliena a la discreció: **"Un hotel com el nostre, de 29 habitacions, és un hotel petit, i això ens permet conèixer tots els clients pel nom. La decoració, ens diuen, també fa que se sentin com a casa. El to de proximitat que s'estableixi el marca el propi client. Enguany sortim a les guies qualificats com a hotel acollidor, i això ens defineix molt bé. Intentem solucionar totes les necessitats al client, des de portar-lo a l'aeroport si perd l'avió fins a localitzar un metge si no es troba bé. El client se sent acollit i això és important."**

Can Rafel és un dels hotels del grup CIM, format per 9 establiments escampats per tot Catalunya i en vies d'expansió: **"Tots nou teníem unes inquietuds similars que individualment no podíem dur a terme i ajuntant-nos hem pogut fer publicitat conjuntament, crear una societat de compres... tot de coses que ens van funcionant. El tipus de clientela és similar i va passant d'un hotel a un altre."** En Jaume no té cap dubte que la idea està resultant positiva: **"Intercanviar idees i reciclar-nos conjuntament seguint els mateixos criteris ens ha anat molt bé a tots. Dintre del grup també fem una inspecció anual i si algú té mancances accentuades les ha de resoldre o abandonar el grup."** La filosofia, doncs, és millorar contínuament. **"S'ha de créixer amb cura"**, diu en Jaume, **"sabent què necessites perquè el negoci sigui viable. Jo voldria ampliar l'hotel a 40 habitacions, perquè considero que seria la mida òptima. En aquests moments estem acabant de construir un camp de golf. També tenim un saló per fer banquets per a 200 persones, dos menjadors per a reunions i convencions, i el menjador del restaurant de l'hotel."**

Només li resta una incògnita: ¿d'on va sortir Can Rafel com a nom de la casa de pagès si no hi ha hagut mai ningú que es digués així a la família? En Jaume diu que mirarà d'esbrinar-ho quan tingui temps, potser quan es jubili.



**“Calen més escoles
d’hostaleria i fomentar
vocacions, perquè
hi ha manca de
personal qualificat”**

Jaume Roig - Cervelló (Baix Llobregat)