

Seixanta quilòmetres al nord de la ciutat de Barcelona, anant per la Nacional 152, trobem la vila de Tona, situada a la falda del Montseny, i en aquest poble hi ha l'hotel Aloha, regit pel Josep Bou i la seva senyora, la Marta Oriol. Ell ho porta a la sang, a ella la hi va portar el matrimoni. Els pares del Josep ja s'hi dedicaven, a l'hostaleria. Tenien una fonda, l'hostal del Racó.

Allà va ser on ell va descobrir la seva afició per la cuina, i va triar aquesta feina, malgrat l'oposició de la seva mare, perquè sempre va sentir aquest ofici com una vocació. Després van venir els estudis i la pràctica a diferents restaurants de la capital catalana, que el van anar formant. Va comprovar que realment li agradava, que s'ho passava d'allò més bé amb aquesta ocupació, i encara ara.

Així, en Josep va muntar el seu propi negoci i, gràcies a un treball constant, juntament amb la seva esposa el van fer créixer fins a convertir-lo en l'Aloha que avui coneixem, ell sempre entre cassoles, organitzant totes les tasques de la cuina, i la Marta a la recepció, les diferents sales i el menjador, atenent una clientela que, en alguns casos, és més antiga a la casa que els mateixos propietaris de l'establiment.

En Josep ens explica que la feina de la cuina no és fàcil: **“Un xef, a banda de ser un gran professional davant dels fogons, ha de saber coordinar totes les feines. El tema compres, per exemple, és molt important. S'ha de saber aprofitar tot igual que s'ha de saber llençar sense manies. Un cuiner ha de tenir dots d'administrador i comptable. Sóc coneixedor de diversos locals que no han tingut èxit, malgrat tenir grans professionals a la cuina.”**

La clientela del restaurant és ben variada, gent d'empresa entre setmana –el mateix hotel disposa de sales de convencions- i famílies i grups d'amics els cap de setmana i dies festius. La Marta els coneix molt bé i, amb la psicologia que es va adquirint després de tractar diàriament amb el públic, és capaç de preveure en tot moment les possibles reaccions del comensal. **“De fet -ens explica en Josep-, tenim una clientela molt maca, mai no hem tingut cap problema, i aquesta és la clau de l'èxit. Molts dels nostres clients han esdevinguts amics, es refien de nosaltres i es deixen aconsellar”.**

El caire familiar de l'Aloha és un dels factors més valorats pel seu públic. El visitant és mereixedor de l'atenció més acurada, una atenció personalitzada pròpia dels petits hotels, on es procura que els hostes se sentin acollits i satisfets. Segons la Marta, **“el servei coneix les preferències dels clients. Un detall tan simple com servir un cafè directament amb sacarina, sabent que aquella persona així ho prefereix, és una atenció que moltes vegades no es rep ni en els grans hotels”.**

La cuina del restaurant és una perfecta simbiosi entre tradició i innovació, tradició en les matèries primeres, de gran qualitat, amb especial dedicació als productes de la comarca i als sabors més autèntics i naturals, però també creació i recerca de noves combinacions i gustos: **“Cada vegada s'imposa més la cuina natural i amb el seu propi sabor, la cuina mediterrània, aprofitant**

la gran varietat de productes que tenim. Els nostres mercats són una simfonia de formes, olors i gustos incomptables...”

En aquest sentit, i a títol merament anecdòtic, la Marta ens comenta que quan ella i en Josep surten de viatge la primera cosa que fan, en arribar a destí, és deixar les maletes a l'hotel on s'allotgen per visitar tot seguit el mercat i la catedral de la ciutat en qüestió. **“El menjar - diu ell- marca culturalment els pobles, i per tant és un índex molt fiable per conèixer com són i com viuen les persones del país que visites”.**

La carta, sense apartar-se de l'oferta autòctona, ben elaborada i amb gènere de primera –en Josep vol que els mil productes de la zona hi figurin-, té tocs d'una investigació culinària notable, fruit de les hores que el seu responsable dedica a l'estudi. D'aquesta manera, la de l'Aloha és una cuina de creació. També cultiven les seves pròpies herbes aromàtiques. El millor seria dedicar-hi un cap de setmana gastronòmic i tranquil, doncs un àpat no és suficient.

El filet de vedella amb llenegues, l'arròs amb ceps o la caldereta, aquesta última per encàrrec, són en qualsevol cas plats que s'han guanyat un lloc fix a la carta d'aquest restaurant: **“No se sap ben bé perquè però de vegades hi ha elaboracions que tenen especial acceptació i encara que no les ofereixis la gent te les demana.”** En aquest sentit, hi ha clients que sempre proven coses noves i d'altres que gairebé els podries servir sense prendre comanda, però normalment tothom aprecia una oferta variada, que es renovi constantment.

No en va, la gent, segons en Josep i la Marta, cada dia sap menjar millor, i beure també: **“Pot ser es consumeix menys vi, però el que surt és millor, i és un fet constatat que ara no tots els dinars acaben amb la copa acompanyant el cafè, però qui ho fa tria un licor de qualitat.”** I tot és igual: **“Cada vegada s'imposa més una cuina natural i amb el seu propi sabor. L'apogeu de les cremes de llet i les salses que disfressaven el producte ja ha passat. De fet, estem tornant a la cuina sana, al que ara s'anomena cuina mediterrània, que no és més que el que sempre s'havia fet aquí.”** D'altra banda, en Josep destaca la feina de les escoles d'hostaleria i la gran preparació que té la nova generació de cuiners que d'elles en surten: **“Com en qualsevol professió, quan s'acaben els estudis manca pràctica, però la base que tenen és molt bona. Són gent molt preparada i, tot s'ha de dir, qui segueix en el sector després d'anys d'estudis i pràctiques és que té allò que no se sap molt bé com definir, però que podria ser una barreja de vocació, art i molta estima per la professió, i que és, tot plegat, el que fa un gran cuiner.”**

Per acabar podem dir que l'Aloha trenca definitivament amb aquell tòpic que diu que en el restaurant d'un hotel no es menja bé. La professionalitat i dedicació de la Marta i en Josep, seguida per la seva filla Sigrid, han elevat fins les cotes més altes la fama d'un establiment on el boca a boca és la seva millor publicitat, i la seva cuina i servei la seva millor garantia.



Josep Bou i Marta Oriol – Tona (l'Osona)