

## ENTREVISTA A

## David Vázquez

President del Gremi d'Hostaleria del Vallès Oriental

David Vázquez (Stuttgart, Alemanya, 1973) és el president del Gremi d'Hostaleria del Vallès Oriental. Xef i propietari del Restaurant DO de Granollers, la seva afició als fogons comença de ben jove. Amb 7 germans, la mare sempre cuinava i ell entrava a la cuina per dir-li la seva. El principal objectiu que es van marcar amb la junta del gremi fa 3 anys va ser dinamitzar el sector i ser més presents al territori. L'organització del Gastrotapes, la implicació a l'OpenNight, la promoció de la gastronomia local... són només alguns exemples del que es cou al gremi. Però n'hi ha molts més.



### Ara mateix teniu 450 agremiats, entre bars, restaurants i hotels.

En tres anys hem crescut en 150 i seguim creixent. Oferim assessorament fiscal i laboral, professionals experimentats per ajudar el nou agremiat en l'estratègia de mercat, borsa de treball... i som interlocutors i intermediaris amb l'Ajuntament.

### Hi ha una reivindicació general del sector?

És molt diversa, en funció d'on està situat l'establiment. Hi ha el tema de terrasses, els horaris de tancament, els problemes amb el veïnat, el rebut de les escombraries –que és molt car. És més fàcil que l'administració parli amb tercers –amb el gremi–, que amb l'afectat directament, que en fa una cosa personal. Nosaltres mediem i la relació és molt fluïda.

### El 80% dels bars i restaurants que obren a la comarca tanquen al cap d'un o dos anys.

Hi ha molta valentia per obrir el negoci, però a l'hora d'assessorar-se costa. S'obren locals on altres han fracassat abans i ens pensem que a nosaltres ens anirà millor... Al gremi insistim que aquests emprenedors vinguin, s'assessorin, facin un pla de màrqueting... per augmentar les possibilitats d'èxit. No pots obrir la porta i ser un més, hi ha molts restaurants! Com més especialitzat,

més atractiu de cara al públic. Hem de competir perquè la gent ens recordi i ens tingui al cap. I no només has de ser un bon cuiner, has de tocar molts altres fils dins del negoci, encara més si és propi: estar present als mitjans, a les xarxes... La formació i l'experiència són molt importants. La formació és l'únic camí de l'èxit.

**“No pots obrir la porta i ser un restaurant més, n'hi ha molts! Com més especialitzat, més atractiu”**

### Noteu una certa recuperació?

La baixada de la demanda va fer estralls entre 2009 i 2011. La crisi és encara una realitat, tot i el repunt del consum. Qui tenia els costos molt controlats, ha subsistit; qui els tenia molt elevats, ho ha tingut més difícil. A Granollers, fa uns anys, les despeses de local eren com a passeig de Gràcia. Els lloguers eren de 4.000 i 5.000 euros, els traspassos, de 300.000 i 400.000 euros... De seguida ens oblidem de la crisi i encara cal prudència.

**El Gremi dona suport a diversos projectes socials, com ara el d'El Gato Verde, que ara portarà l'espai gastronòmic del Teatre Auditori; o el de “Somriures a taula”, un receptari per a infants amb tractament oncològic.**

El restaurant social El Gato Verde és un projecte d'allò més xulo, que esperem que al TAG tingui l'èxit i el ressò que es mereix, perquè està molt ben portat. Té tot el nostre suport. “Somriures a