



L'entrevista: **Joan Carles Segura**
Empresari.

Restaurant cafeteria **CASINO**
i restaurant **PLATETS**.

“La nostra filosofia d’empresa es basa en fer partícips als treballadors del nostre projecte. Per aconseguir un bon equip, s’ha de treballar el vincle amb els treballadors, ser seriós en complir amb les condicions, no endarrerir-se en pagar els sous, pagar les hores extres... Que et vegin com una persona propera, que sàpiguen que poden comptar amb tu, avançar diners si cal... Si la persona se sent valorada, tampoc et falla quan li demanes un favor i es crea un bon ambient de treball”.

- **El Joan Carles Segura porta la gerència del Casino, adquirit l’any 79 per la seva família. Joan Carles, com us va introduir al negoci de la restauració?**

El pare i el tiet van engegar una empresa de fred industrial i això els feia estar en contacte amb restaurants. Van veure l’oportunitat d’agafar el Casino i la van aprofitar. Es tracta d’un lloc molt gran, cèntric i emblemàtic, i necessitaven algú amb empena que s’atrevis a portar-lo. La meva família es va fer càrrec sense renunciar al negoci del fred, van haver de fer moltes reformes per reobrir amb un aspecte renovat i reforçant el personal per donar millor servei. Als anys 80, el local es va ampliar i ha anat transformant-se per adequar-se a les necessitats de l’època tot mantenint el seu aspecte senyorial de sempre. Actualment la nostra oferta és de restaurant, cafeteria, pizzeria i gelateria.

- **Què és allò que us diferencia d’altres restaurants de la Rambla?**

Treballem molt per fidelitzar al client, obrint tots els dies de set del matí a dotze de la nit, tenim una àmplia oferta gastronòmica i un bon servei, també cuidem els detalls: les cadires i la marquesina de la terrassa no són iguals que a altres locals.

- **Si et sembla, parlem de l’oferta gastronòmica i del perfil de clients que s’apropa al Casino.**

Al restaurant, tenim una carta de cuina mediterrània i de mercat que inclou especialitats del Penedès amb producte de kilòmetre zero. També tenim tapes, entrepans, pizza, pasta,... La nostra filosofia és col·laborar amb tot allò que es promogui a Vilafranca, estem a la ruta d’enoturisme, al “Vilafranca Ve de gust”,... Pel que fa al perfil de client és bàsicament familiar, també gent gran que ha vingut tota la vida i atraïem molts turistes.

- **Joan Carles, com us va afectar la baixada del consum amb la crisi, és cert que s’observa certa recuperació al sector?**

La crisi ens va afectar molt, se’ns van ajuntar les obres de l’aparcament que es va fer a la Rambla i que van durar molt més temps del previst, i seguidament la crisi, es va patir, però vam saber posar-hi mesures de tot tipus, també es va tenir que reduir personal, abans de la crisi eren 22 ó 25 persones i ara som 15 i van haver d’ajustar sous tot i que ens mantenim en un nivell mig de salari sempre per sobre del conveni d’hostaleria, també vam haver d’ajustar els preus. Ara podem dir que el consum s’ha estabilitzat, ha deixat de caure, i potser comença a repuntar però molt lleugerament, això ens ha permès tornar a igualar els sous que tornen a ser els mateixos que abans de la crisi. Nosaltres cuidem molt el recurs humà.

- **A propòsit de l'equip de treball, com s'aconsegueix tenir un bon capital humà?**

La nostra filosofia d'empresa es basa en fer partícips als treballadors del nostre projecte. Per aconseguir un bon equip, s'ha de treballar el vincle amb els treballadors, ser seriós en complir amb les condicions, no endarrerir-se en pagar els sous, pagar les hores extres... Que et vegin com una persona propera, que sàpiguen que poden comptar amb tu, avançar diners si cal... Si la persona se sent valorada, tampoc et falla quan li demanes un favor i es crea un bon ambient de treball.

- **Joan Carles, fa uns anys vau obrir Platets per picar, com està funcionant?**

Van obrir ara fa tres anys i està adreçat a un tipus de client més jove. A la nit va funcionar bé des del començament oferint un mercat de tapes en format platet. Pensem que és una fórmula que té molt recorregut, permet compartir i provar diferents cuines, ofereix molta diversitat. Ara estem treballant per millorar al migdia.

- **Ja per acabar, què valors més a l'hora de buscar personal: experiència, formació, actitud,... ?**

El més important és l'actitud, les ganes de treballar, d'aprendre, de superar-se, d'adaptar-se,... Els cambrers podem formar-se treballant, en el cas dels cuiners ja han de tenir una experiència mínima o una formació que els hagi donat les bases. A vegades, les persones que venen d'escoles d'hostaleria saben força però són molt inquietes i a nosaltres ens agrada tenir estabilitat en la plantilla, s'ha de valorar una mica tot.

Agraïm la sensibilitat del Joan Carles vers els programes del Servei d'Ocupació i Formació, el mes passat va contractar la Anna Maria Molina, alumne Programa d'Entrenament de Competències Professionals, acull habitualment alumnes en pràctiques i va participar al primer speed networking del sector de restauració "Vilafranca, capital humà".

Vilafranca del Penedès, juny de 2015