

Innovación en el *catering*

Rosa Monedero

Fundada en 1980, Isabel Maestre Catering fue la primera empresa de Madrid que se dedicó en exclusiva al "catering" de lujo y a lo largo de todos estos años ha sido pionera en nuestro país en introducir nuevos formatos, bajo la dirección de Isabel Maestre. En la actualidad continúa siendo un referente en su sector

¿Desde cuándo su afición a la cocina? ¿Dónde empieza su recorrido en el mundo culinario?

En mi casa siempre ha habido una gran afición a la buena mesa, a comer bien, a invitar. En casa de mis padres siempre había invitados y se les recibía muy bien. A la hora de la merienda, a cenar, a comer... Las navidades y otras fiestas como el domingo de Ramos, San Ignacio... eran grandes celebraciones. Con 22 años hice un curso de cocina en San Sebastián en una asociación a la cual iban las "señoritas" antes de casarse.

La cuestión es que de profesor estaba el genial y magnífico Luis Irizar. Uno de los mejores profesores que ha habido en el mundo de la gastronomía. No puedo tener para él más que palabras de agradecimiento, porque de él aprendí cómo tenía que ser un buen profesional.

El recorrido propiamente culinario empezó más adelante. Primero trabajé en un banco y al casarme y llegar a Madrid seguí en el mundo "financiero"

Posteriormente, al tener hijas gemelas dejé de trabajar, pero al poco tiempo comencé a hacer cursos de cocina. Primero, en la escuela de cocina "El Alambique". La verdad es que ahí conocí a un montón de gente... Clara María Llamas, su dueña, siempre ha sido otro referente.



¿Dónde ha ido perfeccionando sus habilidades culinarias?

Posteriormente y animada por mi marido me fui a Francia a estudiar. No era sencillo porque dejaba a Pablo con las niñas y un lío terrible, pero él siempre tuvo confianza en mí.

Primero, a La Varenne y luego a la Escuela Lenôtre. Sobre todo aprendí que la cocina era técnica y trabajo más allá de inspiración

¿Por qué decide independizarse y crear su propia empresa? ¿Fue el Obrador de Isabel, en 1980? ¿Cómo se desarrollaron los comienzos?

Comencé yo a dar clases de cocina en la escuela El Alambique y las alumnas empezaron a llamarme para que les ayudase con sus cenas en casa (para recibir a gente importante, de compromi-

so) A mi encantó desde el primer momento. La emoción que uno siente cuando los comensales disfrutan es algo muy especial. Cocino por afición, oficio... y, sobre todo, por amor a los clientes. Lo dirá cualquier empresario de Hostelería, el cariño a los clientes es un motor importantísimo

Del obrador al catering. ¿Se ejecutó en 1991, durante su servicio en la Conferencia de Madrid Israel/OLP? ¿Por qué este salto cuantitativo con la calidad habitual de la casa?

Porque desde el principio siempre fuimos muy serios. Tal vez es algo heredado de la forma de ser "vasca": si te comprometes con algo lo haces con un compromiso inmenso. Ser serios es en este trabajo garantía de éxito. Por encima del "diseño" "innovación"... la



gente lo que quiere es calidad, compromiso y cariño

“Isabel Maestre Catering” aúna sus actividades clásicas con la asesoría en la instalación de comedores de empresa para altos ejecutivos, presidencia e invitados. ¿Tiene recorrido esta actividad después de la dichosa crisis?

Pues sí. Porque aunque es una práctica un poco “suicida” siempre hemos ayudado a nuestros clientes a organizarse ellos mismos en el caso de que no pudiesen contar con nosotros. Cómo instalar una cocina de empresa, estilo de cocina, proveedores...

No es lo mismo la comida de restaurante que de colectividades, porque a la gente a diario le gusta comer un tipo de cocina con un toque muy sencillo. Pueden ser elaboraciones largas, pero al final durante el día a día lo que quiere comer un ejecutivo es una buena verdura, un buen pescado y un postre que no “engorde” mucho

¿Cómo compaginan la tradición con la innovación?

No lo sé muy bien. Me encanta la innovación entendida como la búsqueda de lo mejor. Acabo de descubrir un proveedor de fresas en la Comunidad de Madrid que es un genio y tiene un producto espectacular. Esto es innovar, porque

es dar la máxima calidad al cliente, colaborar con el medio ambiente, con la forma de trabajo sostenible.

Hemos innovado mucho en helados, por ejemplo. Hacemos uno de crema y yogur aromatizado con piel de limón que es un espectáculo. Claro, no es un sabor raro y es reconocible, pero considero que innova en la forma de tratar el helado, la piel de limón y la pasteurización...

También me fascina el mundo del chocolate. Siendo del norte, en mi familia siempre hubo mucho gusto por comer chocolate más como alimento que como “chuchería”. Mi sueño sería sacar una línea de chocolate muy sano y bajo en azúcar .

En el campo de la innovación vemos que su estilo es muy clásico. ¿En qué se inspiran para sacar una carta nueva cada mes?

Me inspira el calendario, el mercado con sus novedades, me inspira la literatura, el cine... y sobre todo los clientes. Sus comentarios y exigencias sí que son un motor. Es gracias a ellos que estamos al día.

Por supuesto, me inspiran otros cocineros y restaurantes. El otro día estuve en un restaurante nuevo que me pareció muy muy inspirador Fismuler, es del mismo dueño que La Gabinoteca. Un concepto muy austero y pulcro.

También me inspira mucho el arte y la literatura. Soy una fan de las novelas del XIX y supongo que eso marca. Los clásicos rusos siempre con sus samovares... vamos que me encanta la cocina clásica.

¿Qué perfil tienen sus clientes? ¿Son tanto particulares como empresas?

Los clientes que tenemos suelen ser gente seria. Que saben lo que quieren y les gusta la calidad. Es un tipo de público muy exigente al que no puedes engañar con fantasías. La mejor verdura, pescado, carnes, servicio... Ya están todos muy de vuelta y no les sirve eso de “épater le bourgeois”

Pero lo bueno de este trabajo es que hay clientes súper distintos: Desde chicos jóvenes que se casan, hasta señores mayores que celebran el 80 cumpleaños; a todos les tratamos muy bien, porque ya el hecho de que vengan es una ilusión. Por eso también sufro mucho si alguna vez no han quedado contentos.

Entre nuestros clientes tenemos artistas, políticos, financieros, empresarios... Tengo la espinita de que nunca hemos trabajado para futbolistas; es lo que me queda.

¿Qué es lo que más demandan cada uno de ellos? ¿Y lo que más valoran?

Hoy en día cuando se encarga un *catering* se suele pedir un servicio global



que incluye no sólo comida, sino además decoración, organización... En España el nivel de hostelería es muy alto no sólo en lo que a comida se refiere, sino además en servicio, bebidas...

Valoran el compromiso, que seas accesible, y, sobre todo, el cariño con el que haces las cosas (yo y, sobre todo, los trabajadores). Tengo clientes de hace 35 años. Eso no es muy común y para mí es la mayor satisfacción.

Me vienen chicas de 20 años, nietas de clientes importantes, con fotos de piezas de pastelería que quieren repetir. En realidad, lo bueno, es eterno y está siempre de moda

Actualmente están en un ámbito muy elitista. ¿Tienen pensado crear una gama más accesible para el consumo en lineal?

Sí, por supuesto. Cuando uno es empresario siempre tiene ideas en la cabeza... creo que ha llegado el momento. Sería una gama de productos para el gran consumo *gourmet*. Mi sueño sería crear una gama de productos basados en la calidad que hoy en día también es salud, es medio ambiente. La gente se cuida mucho, pero me da pena que se sacrifiquen tanto. Me encantaría poder comercializar a escala nuestros productos de chocolate, confitería y pastelería que son bajos en azúcar, no llevan grasas.

Además de los servicios de *catering*, en la divulgación de temas gastronó-

micos participan como ponentes en el proyecto “Wedding event planner”. Explíquenos los fines de este proyecto y a quién va dirigido.

El mundo “boda” en España mueve una cifra muy grande: de cada cuatro trajes de novia que se venden en el mundo uno está hecho en España. Lo mismo sucede con la hostelería, etc. España es un destino de bodas y esto se tiene que enmarcar en el turismo de lujo.

Hemos tenido clientes extranjeros que venían a casarse a España, ya que buscan dar el gran prestigio gastronómico de este país a sus invitados.

¿Es cierto que hay una nueva gama de negocio como estilista y decoración de alimentos en películas de productoras norteamericanas? ¿Cómo es esto?

Empezó un poco por casualidad. Al igual que con el tema de las bodas, España ofrece un trabajo muy bueno, en este país hay muchos otros artesanos que han mantenido su oficio. En el caso del cine hay muchos profesionales que trabajan para productoras extranjeras. Grandísimos profesionales y con una base estética inmensa (muchos vienen de las bellas artes), que trabajan habitualmente para productoras extranjeras

¿Cuáles son sus expectativas de crecimiento a medio y largo plazo?

La idea para mantenerse siempre es la

de crecer sin dejar de dar calidad. La verdad es que estamos en un momento muy ilusionante, porque tenemos mucho trabajo y ganas de seguir creciendo.

¿Desde cuándo cuenta con la colaboración de su hija Marta de Cárdenas y qué ha supuesto para usted esta incorporación?

Yo monté el negocio cuando nacieron mis hijas gemelas, Carmen y Marta. Carmen siempre fue más intelectual y sosegada y actualmente trabaja como abogada en una gran constructora.

A Marta desde pequeña siempre le apasionó este negocio y ya desde los 8 años venía a hacer los deberes en la cocina del obrador. Siempre ha sido una persona apasionada de este oficio y tiene una cualidad: disfruta con la alegría de los clientes.

No quería que estuviese siempre aquí e hizo su carrera fuera del mundo de la cocina. Como siempre le han gustado las Ciencias Sociales se especializó en Historia antigua. Luego estuvo yendo a excavaciones en Oriente Próximo y empezó el doctorado compatibilizándolo con el trabajo de *catering*, pero ambos trabajos son pasiones que exigen exclusividad. Y a los 24 años se incorporó plenamente y empezó con los estudios de cocina.

Para mí es una gozada, porque nos llevamos muy bien y veo que hay una continuidad ■