

Enrique Sánchez Director General Leal & Maese

“Nuestro objetivo es siempre superar las expectativas del cliente el día del evento”



Leal & Maese es una empresa de catering y restauración con 15 años de trayectoria. Su calidad y buen hacer le han llevado a ganarse la confianza de clientes de primer orden, con capacidad de cubrir eventos sociales y actos corporativos de hasta más de 3000 personas.

¿Qué hueco ha encontrado Leal & Maese en el sector del catering?

Leal & Maese nace en el año 2001, al hilo de un cambio de tendencia que observamos en el sector: antes, tanto particulares como empresas se desplazaban a los restaurantes para sus celebraciones, pero eso estaba dejando de ser condición sine qua non, puesto que gracias al catering se podía desplazar el servicio. Además, el catering estaba dejando de estar al alcance solo de unos pocos, para englobar a un mayor segmento de clientes, ya fueran particulares o empresas. En ese contexto, creamos nuestra propuesta y en ella llevamos trabajando ya 15 años, abarcando desde eventos sociales (bodas, celebraciones familiares en domicilios...) a eventos corporativos de mediana y gran magnitud (de hasta 3500 personas), aunque el grueso de nuestro negocio son eventos de en torno a 200 personas.

¿Qué valores han querido trasladar a su sector?

En Leal & Maese trabajamos con responsabilidad, excelencia, flexibilidad, innovación, transparencia y empatía. Estos son los valores añadidos sobre los que asentamos nuestra actividad. Tratándose además de una empresa de catering, se entiende que otros pilares fundamentales son la calidad de las materias primas, la elaboración propia de todos nuestros productos (en nuestras instalaciones de 1500m²) y la imagen. Ofrecemos siempre una cuidada presentación, pudiendo además adaptar cada detalle al concepto o la imagen corporativa del cliente.

¿Cómo han conseguido destacar en un sector tan atomizado?

En buena medida, por los valores que ya he mencionado. Además de la calidad, el

cliente concede mucha importancia a la profesionalidad, al trato personalizado y a la flexibilidad, y el Leal & Maese el cliente encuentra todo eso. Tenemos una enorme capacidad de adaptación a cada necesidad concreta, de manera que aunque tenemos un producto estándar podemos personalizar nuestra oferta culinaria a petición del cliente. Podemos hacerlo porque todo lo que servimos en nuestro catering es de elaboración propia, lo que nos permite crear aperitivos con nombres y logotipos de las compañías para las que trabajamos o crear elaboraciones que hagan referencia a la actividad del cliente, como por ejemplo un aperitivo en forma de anillo, que creamos para una marca de joyería.

Además, en Leal & Maese queremos ser la solución del cliente en todo cuanto rodea a su evento. Por eso le ofrecemos servicios adicionales de floristería, decoración, montaje de cartas...

¿Cuál es el secreto para que un catering triunfe?

El secreto está en superar la expectativa del cliente. Tras la prueba de degustación, el cliente se va con una idea preconcebida de lo que le vamos a ofrecer: nuestro reto es siempre superar eso el día del evento con calidad, una buena



puesta en escena y siendo muy honestos con lo que ofrecemos, manteniendo una excelente relación entre lo que el cliente paga y lo que recibe.

¿En qué espacios trabajan? ¿Quiénes son sus clientes?

A nivel de eventos sociales, trabajamos en diferentes fincas e instalaciones, como el Monasterio de Lupiana, Prados Moros, la Finca Valverde, la Finca Montealegre, La Peña del Agua o la Finca La Leyenda; siendo además una de las empresas de catering a disposición del cliente para eventos en el Palacio de Vistalegre, el Gran Teatro Ruedo de Las Ventas, el COAM, el Museo del Ferrocarril, el Palacio Fernández Núñez o el Círculo de Bellas Artes, entre otros.

En cuanto a nuestros clientes, nuestra cartera reúne entre otras marcas a PricewaterhouseCooper, Carolina Herrera, Ecoembes, BBVA, BMW, Movistar y Cepsa.

■ Responsabilidad, excelencia, flexibilidad, innovación, transparencia y empatía son nuestros valores

¿Qué elementos caracterizan la cocina de Leal & Maese?

En general, diría que ofrecemos propuestas basadas en una cocina con toques de creatividad y una cuidada presentación, pero huyendo de excesivas sofisticaciones y sin olvidar que lo que elaboramos es un producto que otras personas tienen que comer. Creemos que trabajando con una materia prima muy buena, hay que darle protagonismo a los ingredientes, por lo que siempre tratamos de encontrar el equilibrio entre un plato bonito y un plato que guste al paladar y que sacie.

¿Colaboran conjuntamente con el cliente para que el resultado sea perfecto?

Por supuesto. En Leal & Maese el cliente tiene nombre y apellidos y, desde que contacta con nosotros, recibe un trato totalmente personali-

zado. Nos traslada sus preferencias y gustos en torno al servicio de catering y tratamos de ajustarnos al máximo. Y si no tenemos el producto que busca, se lo elaboramos a medida. Este aspecto nos lo valoran mucho, porque me consta que en otras empresas lo que hay es lo que pueden contratar, sin opción a cambiar prácticamente nada.

¿La innovación y la formación continua son importantes en una empresa de catering?

En la nuestra sí. En Leal & Maese estamos en constante cambio porque esa es la clave de nuestra existencia: no ofrecer siempre lo mismo. Por eso actualizamos nuestras cartas todos los años y visitamos las principales ferias y compañías de catering a nivel internacional, para intercambiar ideas y personal. Nuestro equipo está de ese modo en un aprendizaje continuo, aprendiendo y perfeccionando elaboraciones que después puedan sorprender y conquistar a nuestros clientes.

¿Qué hoja de ruta va a seguir Leal & Maese de cara al futuro?

Valorando muy positivamente nuestra trayectoria hasta hoy (nacimos de la nada y hoy damos eventos de hasta 3500 personas), cuando nos posicionamos como una de las empresas de referencia en catering para clientes de primer nivel, nuestra hoja de ruta pasa por terminar de consolidar el mercado que hemos conseguido, manteniendo la esencia de nuestro trabajo, que no es otra que la calidad y la personalización; y siempre esforzándonos por seguir atendiendo al cliente de la misma manera que ahora lo hacemos, ya sea desde Madrid o nuestras delegaciones en Valladolid, Toledo y Guadalajara.

