

entrevista

# Pilar Gómez-Pallete, Fundadora y CEO de Mesa de Temporada Catering e Ingeniero del ICAI



A través de esta nueva entrevista de la serie, dedicada a los ingenieros emprendedores del ICAI, os presentamos la experiencia de Pilar Gómez-Pallete, fundadora y CEO de Mesa de Temporada Catering. Pilar no se conformó con un único proyecto e inició un segundo reto empresarial; desde su amplia experiencia nos cuenta sus planes de futuro y aporta ideas muy interesantes para los nuevos emprendedores.

entrevista

**¿Puedes explicarnos la razón por la que decidiste estudiar ingeniería? ¿Por qué te decantaste por ICAI?**

No tenía una vocación clara pero siempre se me habían dado bien las ciencias en general y las matemáticas en particular. Otro factor que me influyó es el hecho de que mi padre es

Ingeniero Industrial, un motivo que me animó a seguir sus pasos. Conocía ICAI porque estudié en el Colegio de los Jesuitas de Valladolid, y sabía de su reputación y prestigio. También tengo que reconocer que la posibilidad de estudiar fuera de casa me sedujo a la hora de matricularme en

ICAI. Mis padres me apoyaron, así que hice las pruebas, me admitieron y tuve la oportunidad de ingresar en ICAI en Madrid.

**¿Qué aspectos de tu formación en ICAI te han resultado especialmente útiles para tu vida profesional?**

Sin duda, la cultura del esfuerzo, la perseverancia y trabajar por alcanzar la excelencia en los resultados. Además, aprendí a enfrentarme a problemas muy diversos y a darles una solución viable.

### **¿Cuál ha sido tu trayectoria profesional antes de crear Mesa de Temporada?**

Heterogénea es la mejor palabra para describir mi trayectoria profesional. No ha sido la “típica” de un Ingeniero de ICAI. He trabajado en consultoría, en banca y en empresas tecnológicas ligadas al sector financiero en general. *Mesa de Temporada Catering* es mi segunda incursión en el mundo de la empresa y del emprendimiento. La anterior fue un portal financiero, *Invertia*, antes del boom de las *punto com*, que fundamos mi marido y yo. Fue una aventura en un momento de un gran crecimiento y expansión, donde todavía el sector de Internet estaba muy poco desarrollado en España, y estaba todo por hacer. Hoy las cosas han cambiado mucho en ese sentido.

### **¿Cómo surgió la idea de crear tu propia empresa?**

Como te he comentado antes, *Mesa de Temporada Catering* es mi segundo proyecto empresarial como emprendedora. Por sector y actividad, no tiene nada que ver con *Invertia*. Siempre me ha gustado mucho la cocina y los temas de organización de eventos. Desde que tengo uso de razón recuerdo haber vivido el espíritu en mi casa, cenas, invitados, celebraciones, etc. Empecé hace 5 años junto con una amiga, y posteriormente socia, a organizar caterings y cenas a amigos. En un momento dado vimos el



huevo de mercado, decidimos dar el paso, convertirlo en una empresa y hacerlo de forma profesional. Quería aplicar mis conocimientos de gestión y mis habilidades comerciales desarrolladas a lo largo de mi carrera profesional en mi propia empresa. Me encontré en un sector, la restauración y hostelería, donde no es tan habitual que los procesos estén muy estructurados; radicalmente opuesto al sector financiero y de la consultoría, donde me estaba moviendo hasta ese momento.

### **¿Qué servicio ofrece Mesa de Temporada Catering?**

*Mesa de Temporada* ofrece un servicio de catering integral. Nuestro objetivo es dar un servicio profesional y de calidad. La carta de MdT, elaborada a partir de las mejores materias primas, la disfrutaban desde los trabajadores de una empresa, que no disponen de mucho tiempo para almorzar, hasta el particular, que delega todo lo relacionado con la celebración de su evento en nuestra empresa.

### **¿Con qué dificultades te encontraste al iniciar vuestro proyecto empresarial?**

Nos encontramos con muchísimas, algunas propias del puro desconocimiento del sector y otras relacionadas con el inicio de la puesta en marcha de cualquier proyecto o actividad empresarial. Los temas burocráticos, licencias de actividad, puesta en marcha de la APPCC, registros sanitarios, etc., llevan mucho tiempo y son necesarios para ejercer la actividad. Por otro lado, es un sector con mucha competencia y que en España está muy fragmentado, pues las barreras de entradas son pequeñas y conseguir la credibilidad en el mercado y una base de clientes que confíen en ti lleva mucho tiempo y esfuerzo.

### **¿Crees que las administraciones públicas apoyan realmente a los emprendedores y fomentan la creación de empresas?**

Afortunadamente las cosas están cambiando y ahora mismo, quizá fruto de la coyuntura económica, hay una mayor sensibilización con y hacia los



emprendedores y los pequeños empresarios. Aún así, falta mucho por hacer. En nuestro caso no hemos conseguido ninguna subvención de la administración, y eso que el equipo de socias y directivas somos mujeres jóvenes, pero concretamente en el sector en el que estamos enmarcadas no hay ni muchas ayudas ni información de cómo optar a las mismas.

**Tu formación como ingeniero, ¿te ha servido de ayuda a la hora de crear y gestionar tu propia empresa?**

Sin duda. Durante la carrera adquieres una formación y unos conocimientos que te dan una visión y una perspectiva distinta y muy amplia de las situaciones a las que te tienes que enfrentar en la vida. Adquieres una capacidad de análisis que tienes que poner en práctica y también adquieres un grado de exigencia muy alto y una disciplina que es fundamental con uno mismo cuando te embarcas en una aventura empresarial. Además, el hecho de pertenecer a un colectivo como ICAI te abre puertas, pues es un colectivo con un sentimiento grande de ayuda hacia sus colegas y compañeros.

**¿Cómo ves el futuro y qué proyectos tienes en mente para Mesa de Temporada?**

Los años de vida de Mesa de Temporada han sido complicados. Empezamos a operar en diciembre de 2007 y ya en 2008 empezó la crisis. Sin embargo llevamos 3 años de crecimiento ininterrumpido. Durante este tiempo hemos ido afianzando una base sólida de clientes, tanto empresas como particulares, que nos permiten mirar con ilusión y confianza hacia el futuro. Además, hemos conseguido tener una estructura de costes relativamente ligera, lo que nos ayuda a afrontar el futuro



Pilar Gómez-Pallete con su socia Marián Escudero.

con mayor seguridad. Ahora mismo nuestro objetivo principal es conseguir atender a más clientes por evento (es decir, hacer eventos más grandes) con la misma calidad de servicio que actualmente, tener presencia en otras provincias y seguir haciendo crecer nuestra base de clientes consiguiendo unos índices de fidelidad altos.

**¿Crees que los Ingenieros de ICAI son emprendedores o este espíritu es algo a reforzar en los programas de estudio?**

Creo que al Ingeniero de ICAI se le prepara para ser un gran directivo de una empresa (propia o ajena) pero el espíritu emprendedor no se inculca a lo largo de la carrera. Creo que hay que hacer llegar a los alumnos que el ser emprendedor, el tener tu propia empresa, es una opción tan buena como el trabajar en una multinacional. Hay que prepararse a conciencia pues te van a hacer falta conocimientos de gestión, técnicos y financieros,

al igual o con más motivo que si trabajaras por cuenta ajena. El espíritu en sí mismo pienso que en parte es innato a la persona y lo tienes que llevar en la sangre; conlleva cierto riesgo y en España en general se huye del mismo.

**¿Qué aconsejarías a un ingeniero que se esté planteando crear su propia empresa?**

Que se arme de paciencia, que no pierda de vista su objetivo, que monte un equipo de total confianza y que sepa escuchar a los clientes y al mercado. Los inicios son muy duros y si puedes hacerlo acompañado mejor, pues necesitarás alguien con quien compartir los avances y logros y también los reveses... Hay que aprender a vivir en una montaña rusa emocional y hacerlo solo es muy complicado. ■

<http://mesadetemporada.es/>  
[www.facebook.com/mesadetemporadacatering](http://www.facebook.com/mesadetemporadacatering)

