



Tomo II: De doctora a maestra heladera

Claudia Bellido
Fotos: Claudia Espínola

A los pocos minutos de empezar a hablar con Teresa Vázquez de la Cueva (Tomo II) se entiende el éxito de su proyecto, con cuatro tiendas en Barcelona, una divertida y rentable flota de carritos, corners especializados, algunos restaurantes como clientes... y, por si fuera poco, a punto de iniciar su expansión nacional, en sólo diez años desde el punto de partida. Está claro que llevaba dentro la vocación empresarial. Y si no hubieran sido los helados artesanos, habría sido cualquier otra cosa; estoy convencida, es cuestión de carácter.

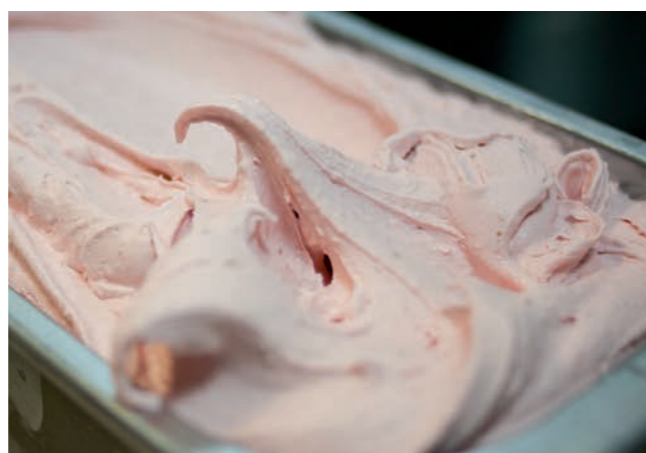
Esta extremeña de Villagonzalo, localidad próxima a Mérida (Badajoz), es médica. En su momento, decidió dejar su localidad natal con el fin de realizar la especialidad que quería, ginecología. Y tanto era así, que se trasladó a Buenos Aires gracias a una beca y el contacto de un familiar. En el Hospital Italiano de Buenos Aires trabajó 15 años, al frente de un buen equipo y logrando prestigio profesional. También en la capital argentina, al poco de llegar, conoció a Ángel, un catalán que trabajaba en una conocida empresa cementera. Se casaron y tuvieron allí a sus cuatro hijos; a la vez, Teresa iba madurando su historia con los helados, que empezó como simple afición y terminó como un consolidado oficio. Cerca de su trabajo había un maestro heladero y trabó amistad, a la vez que asistía a cursos; también la casualidad hizo que sus vecinos, propietarios de una conocida heladería en Buenos Aires, se convirtieran sin querer en aliados del futuro negocio que emprendería Teresa al poco tiempo en España.



Llegan las despedidas, toca dejar Argentina y la familia se instala en Barcelona. Cada uno se adapta enseguida y encuentra su lugar, aunque Teresa le da vueltas... no sabe si continuar con la medicina, que sería empezar otra vez de cero, o hacer realidad una inquietud, más bien una pasión. Y al fin cuelga la bata de doctora para ponerse la chaquetilla de maestra heladera. En Girona contacta con uno de los grandes, Angelo Corvitto, y con él termina de fijar conocimientos antes de abrir un pequeño obrador en la calle Vic, que luego incorporó tienda. Le siguió el local de El Born, en la calle Argenteria, de Barcelona; dos años después llegó Major de Sarrià (una franquicia de cuatro socios) y al poco tiempo, otra nueva franquicia en la calle Marià Cubí. Pero no acaba ahí la cosa, uno diría que no ha hecho más que empezar. En estos momentos, se está fraguando la expansión nacional de Tomo II. Casi nada.

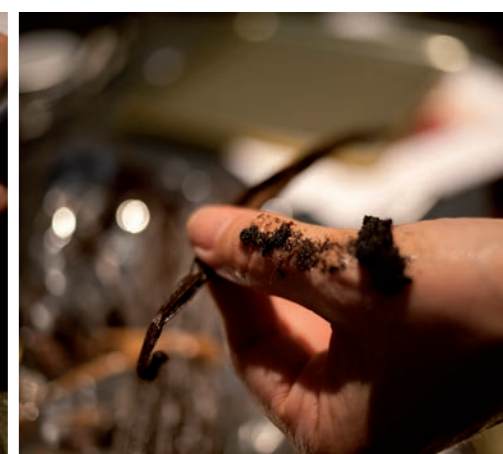
¿La fórmula del éxito? "Producto de calidad; el que prueba se queda con ellos. Son helados artesanos de verdad -subraya-, elaborados con materia prima de primera" aunque suene tópico y redundante, que la misma Teresa elige según temporada. No tiene pega en mostrar las grandes cajas de fruta, que si la leche, el azúcar, los huevos... o enseñar cómo mantecan. No utilizan conservantes, colorantes ni saborizantes que incrementen el color y sabor del helado; tampoco otros ingredientes preparados o procesados. Chocolate de nivel, vainas de vainilla, unos fresones con un aroma increíble... comparten espacio en su pequeño obrador que pronto ganará metros en un nuevo local. "Hay que fijarse bien, mira mi helado de vainilla, se distinguen perfectamente las semillas de la pulpa, raspada de la vaina". En el proceso de elaboración cuidan rigurosamente todos los detalles: la pasteurización, la adecuada maduración de todos y cada uno de los helados, la mantecación, el rápido abatimiento térmico del helado elaborado y su conservación, todas estas etapas del proceso requieren una atención y cuidado especiales para conseguir un producto de la mayor calidad.

¿La fórmula del éxito? "Producto de calidad; el que prueba se queda con ellos. Son helados artesanos de verdad, elaborados con materia prima de primera."



Sin olvidar la presentación y el entorno, la decoración y, sobre todo, "el personal, que debe comunicar, relacionarse de forma cordial y amable con el cliente. Es básico tener alguien de confianza que sepa vender el producto, si no todo el esfuerzo anterior no sirve de nada".

En su oferta, multitud de sabores que van rotando según ingredientes de temporada. Así, cremas (recomendables el dulce de leche, la mel i mató, vainilla y diversos chocolates; también el de frambuesa), sorbetes (delicioso el de higo, sandía o mandarina al cava), de frutos secos y licores (Málaga, Don Pedro, Tío Pepe), dietéticos (nata, chocolate, yogur, coco) y sabores personalizados a partir de un litro. Por ejemplo, tomate, caqui, quesos, té y hierbas aromáticas, setas, foie gras micuit, o por encargo, con materia prima a propuesta del cliente, como gintónico o mojito. Lo más especial que ha hecho, helado de haba tonka y de wasabi. Eso sí, todos los helados tienen el mismo precio en sus tiendas; y los de ingredientes más caros se compensan con los otros.



En Tomo II se piensa desde el consumo, de la mano de sus hábitos y características peculiares, con una empatía total. Así, presentan alternativas aptas para todo tipo de clientes; y por eso elaboran una variedad de helados para personas con intolerancias al gluten y/o a la lactosa, y también para diabéticos. Y el mismo criterio aplica a la carta de productos complementarios al helado: la mejor tarta de chocolate del mundo, brownie, caramelo y nueces, cheesecake, mermelada, tocinillo, gofres, batidos, crêpes, chocolate caliente y fruta con chocolate. Además, ofrece la posibilidad de instalar vitrinas, alquilar carritos o fuentes de chocolate, entregar producto a domicilio... cualquier opción que promueva el consumo de helado es válida. Un negocio con vida propia y una personalidad arrolladora, cargada de optimismo. Y encima, contagia. Imposible no apuntarse al carro de Teresa.



Tomo II en Barcelona

c/ Vic, 2
c/ Argenteria, 61
c/ Major de Sarrià, 75
c/ Marià Cubí 156

(Tiendas abiertas todos los días)

www.tomodos.com