

AZPEITIA

## «Hace 55 años trabajábamos de forma diferente, ahora le damos mucha importancia al I+D»

Sammic fabrica maquinaria profesional de hostelería de altísima calidad desde 1961 en Azpeitia

∴ ALEX SILVA

**AZPEITIA.** Euskadi es conocida en gran medida por su gastronomía, sus productos de calidad y su respeto a la materia prima. De hecho, destacan su gran cantidad de estrellas Michelin, restaurantes de alta gama y su cantidad de productos con certificados de garantía. ¿Pero todo es el producto? Está claro que para poder satisfacer al cliente y realizar un buen trabajo final la materia prima es primordial, la formación de los profesionales en la cocina no puede faltar, pero una buena herramienta de trabajo no es baladí.

Durante años hemos recorrido el camino de la excelencia culinaria, la promoción de nuestros platos y la profesionalidad de nuestros chefs. Aun así, también ha habido quien ha recorrido otro camino paralelo, mucho más modesto, quizás menos agradecido por el gran público o con menos glamour, pero no menos importante. La azpeitiarra marca Sammic acaba de cumplir 55 años fabricando las herramientas de cocina profesional de más alta calidad del mercado. Una andadura que comenzó en el centro del pueblo, allá por el año 1961, en los bajos de la calle Arrabal. A lo largo de su trayectoria ha recorrido los barrios de Sanjuandegi y Landeta, y ahora se asienta en el polígono industrial Basarte.

Si Sammic inició su actividad fabricando peladoras de patata para cocinas industriales, a día de hoy también hacen productos más sofisticados como los aparatos de cocción a baja temperatura, sin abandonar aquellos productos iniciales. Amaia Altuna, responsable de marketing, explica que uno de los servicios diferenciales de Sammic ahora en el mercado es el Chef's Service by Sammic bajo la batuta del vasco-mexicano Enrique Fleischmann, chef corporativo de la empresa. Un servicio que tiene en cuenta al cocinero del restaurante y plantea la producción de la maquinaria desde las necesidades propias de los chefs, además de I+D, servicio de asesoramiento y formación.

### Desde 1961 ha llovido mucho

Desde 1961, Sammic fabrica maquinaria profesional de hostelería de altísima calidad en Azpeitia. Las cosas han cambiado mucho desde aquellos primeros años. Amaia Altuna reconoce que «hace 55 años nosotros no estábamos aquí como para contar los detalles de aquellos inicios. Entonces, nuestra forma de trabajo era mirando de cerca lo que se hacía fuera, analizando los nue-



La plantilla de Sammic en 1967 en las puertas del taller. ∴ SAMMIC



Amaia Altuna y Enrique Fleischmann en las instalaciones de Sammic.

vos productos del mercado, incluyendo la comercialización de nuevos productos de otros proveedores en nuestro catálogo, y en caso de que el producto tuviera salida, comenzábamos a producirlo nosotros. Aunque ahora esto ha cambiado. Le damos mucha importancia al I+D, intentamos sacar toda la información que podemos del mercado y ver cómo podemos hacer más fácil y práctico el trabajo de cocina». A lo que Enrique Fleischmann añade que «como en los inicios de todo, se va fuera, se mira y al volver a casa uno trata de reinterpretarlo; con sus medios y dándole su estilo».

El inicio de la empresa azpeitiarra en un sector tan especial responde de «a la inquietud. Los fundadores de la empresa eran jóvenes, tenían ganas de trabajar, iniciativa... y anticipando el boom turístico que se avecinaba en España pensaron en montar un negocio que tuviera que

ver con dicha industria. Sin demasiado plan estratégico que lo soportara, pero que con buen criterio concluyeron que habría que dar de comer a todos los turistas que se desplazaran a los lugares de veraneo; de ahí surge la idea de fabricar una peladora de patatas que facilitara la labor de los restaurantes y colectividades. Y, de ser una empresa pequeña y familiar, hoy somos una factoría con más de 165 trabajadores. Eso también muestra la capacidad de trabajo que hemos tenidos».

Amaia Altuna destaca la capacidad de adaptación porque según destaca Altuna «está claro que no se puede trabajar sin mirar al mercado. Hasta hace poco, trabajábamos en función de lo que demandaban los distribuidores, puesto que vendemos exclusivamente a través de ellos. Ahora estamos más cerca del usuario final, de la restauración y las colectividades, que son quienes

bajo coste». A lo que Enrique Fleischmann añade que, «el usuario final de la máquina es la empresa, pero estas, a su vez, tienen otro usuario final, que es el que degusta la preparación. Hay que trabajar con las dos visiones y en Sammic lo hacemos siempre al alta, viendo lo máximo que podemos aportar».

A eso hay que sumar la transformación constante de la cocina de vanguardia, espumas, cocción a baja temperatura... Enrique Fleischmann destaca que «quizá las modas o el conocimiento hacen que los comensales valoren esa elaboración. Pero no todo va siempre unido a una alta cocina. La cocina a baja temperatura la pueden utilizar en un restaurante de menú del día con el objetivo de rentabilizar. Nosotros intentamos crear una máquina que sea sencilla y más optimizada que las que hay en el mercado; para poder hacer que este tipo de cocción sea popular».

Desde Sammic, según Amaia Altuna, «estamos intentando demostrar, por ejemplo, que la cocina a baja temperatura es fácil, cuida al producto, es rentable... Todo eso lo hacemos pensando en el cocinero».

### Cocinas con estallas

No se puede olvidar que la cocina a baja temperatura está de moda, gusta. Enrique Fleischmann considera que «a los chefs nos gusta porque es económica, sencilla y limpia para trabajarla. Al comensal, porque la experiencia de probar una carne a baja temperatura es diferente a todo lo que ha probado hasta ahora. ¿Mejor? Diferente, los productos no pierden jugos, aromas, colores; se respeta la materia prima al máximo y elevamos su sabor al máximo».

A eso hay añadir que las estrellas Michelin, el BCC, la puesta en valor del producto y las gastronomías como atractivo turístico... Amaia Altuna asegura que «el hecho de estar donde las mejores cocinas del mundo, cerca de los grandes cocineros, es un valor añadido. Tenemos máquinas en los principales restaurantes de la zona, también en Akelarre, Berasategi, hemos participado en clases de BCC y Aiala... Yo creo que durante mucho tiempo hemos realizado productos muy pensados a la producción. Ahora, sin descuidas lo anterior, también estamos trabajando para el chef; máquinas más sexys que le sean atractivas para trabajar; aunque no abandonamos el resto».

Enrique Fleischmann reconoce que «una vez que el producto es sexy la cocina también lo es. La gastronomía está en una ola y eso afecta a toda la cadena. No hay cocinero que no quiera una cocina abierta donde se vea cómo utiliza la tecnología para trabajar. El ecosistema gastronómico que nos rodea es ideal. Aquí la cocina se hace con pasión, cada uno en su parte».

### «Ahora llegamos al chef, eso es un salto y un cambio» dice Amaia Altuna

llegan al comensal y nos enriquecen con su visión. Pero las tendencias siempre afectan. Si al principio comenzaron con peladoras, el siguiente paso fue al lavado de vajilla y cubiertos, en el 91 el boom del vacío y actualmente estamos inmersos en la cocción a baja temperatura. Ahora mismo somos pioneros en el sector, hemos pasado de seguir a los demás a estar en cabeza. Para estar cerca del chef trabajamos ahora con Enrique y su equipo. Nuestras mejoras tienen que ver con la demanda de la cocina, además de lo útil y practica que sea la máquina».

Enrique Fleischmann destaca que en Sammic «el equipo de I+D es muy proactivo, y ahora realizamos productos propios, diferenciados, de alta calidad y que son atractivos para el chef. Nosotros les damos la visión del usuario, testamos los productos... De ahí que ahora tengamos productos con los que los chef queremos trabajar. Hasta ahora, las peladoras, picadoras, limpiadoras... eran herramientas que usaban los pinches, no los chef».

Dentro de los objetivos de la empresa Amaia Altuna destaca que «buscamos ofrecer la mejor relación calidad-precio manteniendo una calidad máxima. Queremos ser competitivos en el mercado y que nuestros productos tengan una gran duración y no den problemas a los usuarios, para serles rentables. Tenemos que competir con otras empresas de