

Tortine atiende a banqueteros, cafeterías, hoteles y clientes varios

# Aquí manda un alto estándar de calidad



RICHARD ULLCA

Claudia Montt trabaja codo a codo con su hijo Joaquín Bravo.

Los negocios las adquieren para ofrecer preparaciones dulces o saladas.

MELISSA FORNO

**C**laudia Montt siempre ha estado ligada al mundo de la cocina y la banquetería. Comenzó preparando tortas de merengue de forma autodidacta en Viña del Mar, y con el tiempo se trasladó a Santiago.

En agosto de 2023 se convirtió en proveedora del rubro, al crear Tortine, un negocio especializado en la producción de bases listas para rellenar con preparaciones dulces o saladas, además de croissants y brioches en distintos formatos, entre otros productos.

"He trabajado por más de 30 años en esta área, desarrollándome como banquetera, a cargo de centros de eventos y de servicios de cafetería. Esta experiencia me permitió conocer muy bien los problemas que enfrenta este rubro, especialmente los vinculados a la obtención de insumos. Muchas empresas, por ejemplo, solo venden sobre cinco o diez cajas", explica Montt.

Tras la pandemia, agrega, varios se dedicaron a la banquetería, pero una parte importante no podía adquirir los volúmenes que los proveedores les solían exigir.

"Por otra parte, al producir mis pastelitos me enfrentaba a problemas con las bases y perdía mucho tiempo haciéndolas. Encontré personas que podían ayudarme, pero no tenían la capacidad ni ofrecían la calidad que necesitaba. A veces decían usar mantequilla, pero la reemplazaban por margarina por costos, por ejemplo, y nunca he estado dispuesta a bajar la calidad", afirma.

Joaquín Bravo, hijo de Montt, está a cargo de la producción en los talleres de Recoleta. "Tortine nace de la dificultad para encontrar productos adecuados. Detectamos fallas en la logística, en los tiempos de entrega, en los volúmenes y también en la calidad. Muchas veces llegaban en malas condiciones, con bordes

irregulares o ingredientes deficientes, como sucedáneos. Además, eran duros o venían quebrados", señala.

"Por eso decidimos hacer las bases nosotros, bajo nuestros estándares de calidad, con recetas propias y en las cantidades que necesitábamos. Incorporamos maquinaria italiana que hace la cocción y forma las bases, dejándolas prácticamente listas. Luego, el equipo completa el proceso de manera manual", agrega.

Montt complementa: "Cuando salen de las máquinas, las limamos a mano para que queden perfectamente redondas".

Bravo, ingeniero comercial de profesión, destaca que uno de los pilares del negocio es la relación con los proveedores. "Pagamos siempre al contado y a tiempo, lo que nos permite mantener precios estables y traspasar ese beneficio a nuestros clientes, además de crecer junto a ellos".

"Otro elemento diferenciador es que muchos proveedores traen estos productos congelados desde Europa. Nosotros, en cambio, producimos todo localmente. Así, además de los sabores tradicionales, ofrecemos opciones especiales: bases con tinta de calamar, versiones rosadas para preparaciones dulces, con sésamo, amapola o sabor a tomate. También desarrollamos productos a pedido", explica.

La empresa ha ampliado su oferta con productos en diversos formatos. "Tenemos croissants en tamaño estándar y también mini, de unos cuatro centímetros de diámetro. Lo mismo con los panes brioche y ciabatta, porque este es un negocio que funciona en torno al concepto de bocado", dice Bravo.

A esto se suman los nidos de merengue de clara de huevo, de cuatro o seis centímetros de diámetro, pensados para rellenar con crema o fruta.

**¿Quiénes son sus principales clientes?**

Montt: "Empresas de banquetería que organizan desde matrimonios hasta coffee breaks, hoteles, restaurantes y cafeterías, pero también clientes particulares. Muchos valoran que puedan comprar pequeñas cantidades: por ejemplo, 25 bases para quiches, cuando en otros lugares el mínimo es de 100 unidades. Además, entregamos asesoría. Despachamos desde Arica a Punta Arenas, e incluso tenemos clientes en Isla de Pascua. Siempre les decimos: si tienen una urgencia, la resolvemos".

**¿Próximos pasos?**

Bravo: "Estamos evaluando desarrollar bases de mayor tamaño y, en el mediano plazo, abrir una tienda en el sector oriente. La idea es que sea un espacio donde los clientes puedan conocer los productos, tomar un café y acceder a una sala de ventas. Queremos que funcione como showroom, cafetería y también como espacio para talleres".

**Tortine**

- Sitio web: [www.tortine.cl](http://www.tortine.cl)
- Instagram: @tortine
- Teléfono: +56 9 51633241