

El Pastoret de la Segarra

Innovar per oferir les millors especialitats làcties

Qui diu que la innovació no té lloc en l'alimentació? Els productes làctics de gran qualitat li han valgut al Pastoret de la Segarra el distintiu d'Empresa Artesanal Alimentària de la Generalitat, a més de ser una de les companyies més sòlides dins dels productes gourmet del nostre país. No conformes amb aquesta situació, aposten per continuar millorant la qualitat dels productes, i seguir sorprenent els consumidors.



Com moltes de les grans idees, el Pastoret de la Segarra es va crear gairebé per casualitat. “Som una família d’activitat agrícola i ramadera. Vam incorporar un ramat de cabres, i com que la seva llet no era fàcil de vendre vam començar a fer mató”, explica Xavier Pont, director general de l’empresa. La bona acollida entre els restaurants de la zona els va animar a comercialitzar-ho i crear una petita formatgeria.

Fet a casa

Per tirar endavant calia ampliar la gamma de productes, i això és el que no han deixat de fer des d’aquella primera producció de mató cap al 1992. “Cal plantejar-se el que fan els competidors com

un repte més”, assegura Pont, tot i que també destaca que “arriba un punt que no en tens prou fent el que fan ells, i pensem que hem de fer un pas més. Fer el que no fan ells i tenir més valor”. A l’empresa de Sant Guim de Freixenet tenen clar que per créixer s’han de mantenir fidels a la seva filosofia, que no és altra que voler ser una referència de qualitat. “Volem que els consumidors ens reconeixin com la marca dels millors iogurts, que gaudeixin menjant-los”, assegura Xavier Pont. Un repte on tots els membres de l’empresa, del primer a l’últim, hi estan compromesos. “Tothom que treballa amb nosaltres ha de creure en el projecte per cuidar tots els productes fins a l’últim detall”, resumeix el dirigent de Pastoret. Aquest esperit els

conduïx a “desenvolupar productes i sabors que no estan al mercat, i alhora tenir un bon ‘packaging’ que reflecteixi el que volem ser”, assegura Pont.

“La clau de l’èxit de Pastoret és buscar sempre la innovació en els seus productes”

A l’hora d’obtenir un nou producte, Pont deixa clar que “qualsevol proposta és benvinguda”. Les idees, però, no poden venir de grans estudis de mercat, sovint d’un cost prohibitiu per empreses com Pastoret. “Hem d’estar molt atents a les tendències del mercat i a prop dels nostres clients, per conèixer tot el que ens transmeten. En definitiva, ser molt creatius”, explica el director general de Pastoret. “Es fan tests, si convé col·laborant amb centres externs, i quan tenim el concepte més o menys fet, és el moment de les proves de tast abans de la industrialització”, explica Pont. Un cop obtingut el producte cal distribuir-lo, qüestió sempre complexa. “Per aconseguir situar el producte a les cadenes de distribució has de fer el que no fa ningú de tal manera que ells també vegin l’oportunitat de fer negoci amb productes diferents i de qualitat superior. Els interessa no deixar escapar aquest tipus de consumidor disposat a adquirir productes gourmet”, argumenta Xavier Pont. Actualment, Pastoret reparteix les seves vendes un 60 % en hostaleria i un 40 % en alimentació, aquest darrer repartit a parts iguals entre cadenes de supermercats i altres establiments especialitzats en



Els Capritxos de logurt ha estat un dels darrers èxits de Pastoret

Raó social

El Pastoret de la Segarra
Polígon Industrial Bosc del Ferran
25270 Sant Guim de Freixenet
Catalunya

Any de constitució

1992

Ciutat de la seu

Sant Guim de Freixenet

Producte

Formatges i iogurts gourmet

Web

www.pastoret.com

gourmet o productes tradicionals.

Aprendre a l’exterior

Un dels darrers èxits del Pastoret de la Segarra són els Capritxos de logurt, reconegut entre els 50 millors productes espanyols. Aconseguir desenvolupar-ho no va ser fàcil, però Xavier Pont agraeix el suport rebut des d’institucions com ACCIÓ. “A banda del suport i l’acompanyament, vam obtenir una subvenció per desenvolupar la industrialització d’aquest producte innovador”, destaca el dirigent de Pastoret. Una nova línia que ha d’ajudar l’empresa catalana a obrir-se mercat més enllà de les nostres fronteres. “Des de l’última Alimentària 2010 hem fet prospeccions internacionals per intentar vendre a Europa”, explica Pont.

“Els seus Capritxos de logurt han estat escollits entre els millors 50 productes a Espanya”

Tot i així, reconeix que de moment les vendes han estat reduïdes, però l’experiència els ha servit “per conèixer què és el que podem oferir a Europa, i el que Europa voldria comprar-nos”. I és que cal seleccionar molt bé quin producte exportar, prioritzant el que sigui més innovador, ja que “la cultura del iogurt a Europa està més desenvolupada que aquí”, assegura el director general de

l'empresa.

Malgrat les dificultats, Xavier Pont té clar que el futur passa per la internacionalització, on caldrà seleccionar bé els mercats on dirigir-se. “Cal trobar el que millor s’ajusti al teu producte, especialment en l’àmbit del poder adquisitiu”, argumenta el dirigent de Pastoret, que remarca la importància de trobar un distribuïdor “que encaixi amb la filosofia de l’empresa i cregui en el teu producte, perquè si no ho fa, no vendrà res”.

Nous reptes per seguir creixent, com la renovació de la imatge corporativa i la implementació d’un envasat més reciclable amb l’ús del vidre i el cartró. En definitiva, innovar i ser millors, però sense oblidar els orígens.

Idees força

- Per destacar com a producte de qualitat cal ser diferent, fer el que no fa ningú
- És bàsic un equip humà compromès i que creu plenament en el projecte
- Per sortir a l’exterior cal seleccionar el mercat que millor s’ajusta al teu producte

Amb el suport d’ACCÍÓ

ACCÍÓ ha donat suport al Pastoret de la Segarra en el desenvolupament de nous productes innovadors amb el **Programa Innoempresa**



La nova imatge dels productes de Pastoret

Accediu a totes les bones pràctiques a: www.anella.cat/experiencies