

# TUTTI PASTA: pasta sana...

Tras más de dos décadas de experiencia y trabajo duro, Tutti Pasta se ha convertido en líder en la elaboración de platos ultracongelados de pasta con salsa en España. La idea original de su fundador, Santiago Palacio, fue la de crear una cadena de restaurantes de comida italiana pero enseguida se dio cuenta de que el futuro estaba en dedicarse a la elaboración de platos de pasta preparados y congelados para ofrecerlos después al mercado de la alimentación y la hostelería. Daniel Palacio, director general de Tutti Pasta e hijo del fundador, comenta a continuación las claves del éxito de la empresa.

– Tutti Pasta ha pasado de ser una empresa prácticamente local y familiar a ser una de las grandes compañías de platos de pasta ultracongelada en España. ¿Cómo resume estos primeros años de la empresa?

– Recuerdo como si fuera ayer la creación de la empresa. Éramos un equipo joven, asesorados por la experiencia de mi padre; pequeños pero con vocación y ambición de grandes. Los primeros años nuestros restaurantes nos permitieron, de un lado, conocer directamente los gustos del consumidor y por otro lado detectar los problemas y necesidades en cocina. Con estos dos valiosos indicadores fuimos dando con acierto los siguientes pasos. Con mucho trabajo la empresa fue creciendo, de forma que recientemente nos hemos trasladado a unas nuevas y modernas instalaciones, más amplias y automatizadas, que nos permiten cumplir con una producción más elevada y ajustada a las normas sanitarias europeas más exigentes. A día de hoy fabricamos más de 5.000 platos de pasta congelada por hora y de forma diaria salen camiones de distribución que viajan a más de cinco mil puntos repartidos por toda la península ibérica. Incluso estamos iniciando exportaciones a Alemania, Austria, Francia y México. Sin duda, si comparamos el funcionamiento de la empresa en 1987 y el de 2008 los cambios son evidentes.

– Sin embargo en los años 80, cuando comenzó la empresa a funcionar, los platos preparados no tenían los



niveles de venta que gozan hoy en día.

– Fue en esos años cuando en cada vez más familias españolas trabajaban el padre y la madre. Con menos tiempo para cocinar, volver a casa para comer era perder el tiempo, y se empezó a comer en restaurantes. A su vez, los restaurantes no tenían, ni tienen, capacidad para preparar mucha variedad de platos, por falta de espacio en la cocina, escasez de personal cualificado etc. Los restaurantes agradecen que nuestros productos se conserven durante mucho tiempo, y su preparación es rápida y ofrece al cliente una gran variedad de platos de

# soluciones profesionales

pasta en las que el consumidor puede elegir el tipo de pasta y de salsa.

– ¿Qué otros factores han posibilitado que la empresa se haya asentado como referencia nacional de platos de pasta ultracongelados?

– No sería justo considerar que si se dan unas circunstancias sociales, automáticamente se genera una oportunidad de negocio. Si fuera así de sencillo habría cientos de empresas como Tutti Pasta. Siempre he considerado que las obligaciones profesionales nos impiden muchos días poder comer con tranquilidad y lo que queremos es rapidez y calidad. Apenas tenemos tiempo para comer, muchos no saben cocinar y estas dos variables, rapidez y calidad, es lo que ofrece Tutti Pasta. Los productos de nuestra empresa buscan dietas equilibradas, garantizan la calidad y permiten ahorrar tiempo, trabajo y dinero. El éxito de nuestros platos yo lo resumo con las 'tres eses': *Sanos, Sencillos, Sabrosos*.

– ¿En qué aspectos aportan calidad los productos de Tutti Pasta?

– La calidad de un producto destinado al consumo humano es algo determinante y obligado. Nuestros productos cumplen con las máximas garantías sanitarias y nuestros departamentos de Calidad, Producción e I+D+I trabajan constantemente en ello. Elaboramos nuestros platos con proveedores homologados y con materias primas de primerísima calidad. Por último preservamos, mediante un proceso continuo de producción y posterior ultracongelación, todas las bondades organolépticas y nutricionales de la pasta fresca. Además de disponer del certificado ISO 9001:2000, recientemente hemos renovado la exigente homologación europea *International Food Standard (IFS)* en nivel avanzado.

– ¿Cuesta hacer entender al consumidor que un plato preparado puede ser tan bueno como otro plato de elaboración propia?

– Es cierto que todos pensamos que en los restaurantes



es mejor que un cocinero nos prepare un plato a que nos sirva uno previamente ya elaborado. Pero mientras a uno no le gusta la salsa carbonara, otro prefiere la salsa al pesto. Y para el restaurante el coste de tener

preparadas siempre diferentes tipos de pastas y salsas es muy elevado. Ahí está la oportunidad que brinda Tutti Pasta. Los restauradores saben que pueden ofrecer en sus cartas una gama más amplia de pastas y salsas, donde la combinación la decide el cliente y donde el coste es muchísimo

menor.

– ¿Cómo ha afectado a Tutti Pasta la subida de precios de las materias primas?

– Desde el segundo semestre de 2007 hasta la fecha se están produciendo unas subidas en las materias primas nunca vistas. Tanto los productores como los consumidores estamos viendo cómo están subiendo los precios de los alimentos básicos. Los fabricantes de elaborados nos hemos visto obligados a actualizar nuestras tarifas, repercutiendo en cierta medida las subidas, pero perdiendo en muchos casos de nuestro margen.

– ¿En qué proyectos trabaja Tutti Pasta?

– Aunque nuestro experimentado equipo de I+D+I no deja de avanzar en nuevos proyectos, en este momento tenemos puestas muchas esperanzas en dos nuevas apuestas. La primera la lanzamos hace pocos meses y es la venta de seis tipos de pizzas italianas para el mercado español y portugués. Además, para este final de año 2008 Tutti Pasta va a lanzar tres sabrosas recetas de *risottos*. Se trata de la confirmación de nuestra apuesta por la producción de los típicos platos de la cocina italiana.

Solicite más información a:



**TUTTI PASTA**  
Tif. 902 198 638  
[www.tuttipasta.com](http://www.tuttipasta.com)