

# CATALUNYA EMPRÈN

## INNOVADORS

Textos  
Lorena Farràs



## Vaques felices per a una llet de primera

**Llet ATO fa front a l'excés de producció del sector diferenciant-se en qualitat i imatge de marca**

Dutxes d'aigua per quan fa molta calor, corrons perquè puguin gratar-se quan els plagui, música clàssica perquè es relaxin i, per descomptat, el bo i millor per a l'alimentació. Les vaques de les set explotacions ramaderes que formen Llet ATO (sis de Girona i una de Lleida) reben les millors atencions perquè la seva llet pugui lluir el segell del certificat de Benestar Animal. "Hem invertit dos milions d'euros en cada explotació per poder obtenir l'acreditació", explica Albert Puigdemont, propietari de la granja Mas la Coromina de Llet ATO.

L'aposta per oferir un producte de qualitat ha estat una de les característiques diferencials de la marca des que aquesta va ser comprada el 2008 pels ramaders propietaris de les set granges que la integren actualment. "Apostem per la traçabilitat

del producte i per oferir una llet d'una qualitat superior", destaca Puigdemont. Aquesta característica diferencial, juntament amb el seu marcat caràcter local, els ajuda a fer front a l'excés de producció lletera, que empeny els preus a la baixa.

Llet ATO té un altre gran avantatge a favor: no hi ha intermediaris. "Som els mateixos ramaders els qui venem directament a distribució, de manera que el marge de benefici de l'intermediari ens el quedem nosaltres. Això ens permet invertir en benestar animal i

**ATO està formada per set explotacions que el 2008 van comprar un 60% de la marca a Capsa**



oferir un producte de més qualitat", explica el ramader.

Com a part de la seva aposta per oferir un producte de més valor afegit, Llet ATO disposa d'una línia de llet ecològica i una altra de llet fresca. "La llet ecològica que venem en aquests moments la comprem a tercers, però a la granja Mas la Coromina estem fent la transició per poder produir la nostra pròpia llet ecològica", explica el propietari de l'explotació ramadera. A més a més de llet, la firma catalana comercialitza nata, formatges i mantega i organitza visites en dues de les seves explotacions ramaderes. En el conjunt de l'any, factura uns 25 milions d'euros.

Les set granges de Llet ATO produeixen uns 70 milions de litres de llet a l'any, dels quals 25 són venuts amb la marca ATO. La pràctica totalitat del producte es queda a Catalunya, però des del 2015 la marca exporta a la Xina i ara també a Líbia. "La nostra gran aposta continua sent la venda local, però volem potenciar el mercat asiàtic, que a hores d'ara suposa el 3%-4% de les vendes", assenyala Puigdemont. Llet ATO descarta exportar a Europa per l'excés de producció que hi ha en el conjunt del continent.



## L'opinió, en tres cares

**Clean Tracker Box ofereix la possibilitat de valorar el servei fet per l'empresa de neteja**

Els fulls de neteja dels banys públics són tot un anacronisme en l'era de la internet de les coses. "Són fàcilment manipulables i no hi queda reflectit ni el rendiment dels treballadors ni la satisfacció dels usuaris", afirma Roger Gibert, cofundador de Clean Tracker Box. Aquesta *spin-off* de Happy Customer Box neix arran de la invenció d'un dispositiu que ofereix als usuaris la possibilitat de valorar el servei fet per l'empresa de neteja. Aquest dispositiu s'ubica als mateixos banys i consta de tres botons amb tres cares, amb diferents nivells de satisfacció. "Els nostres serveis de *big data* classifiquen aquestes valoracions oferint la possibilitat d'avaluar la feina feta per cada treballador", explica Gibert, que exerceix de director d'operacions de la *spin-off* alhora que estudia ADE a EAE. El dispositiu també detecta l'afluència de persones per així "optimitzar els recursos humans disponibles", afegeix el jove emprenedor.

Clean Tracker Box ha requerit una inversió inicial de 100.000 euros i els fundadors ja estan començant a treballar en una segona ronda de 200.000 euros.

**La 'spin-off' preveu tancar l'any amb una facturació de 45.000 euros**