












## La Perla

### Elaboración artesanal de productos precocinados refrigerados y congelados

 Pol. Ind. La Torrecilla. C/ Alicatadores, 16 Córdoba (CÓRDOBA)	 20
 Javier Paniagua	 1997
 180.000 €  90.000 €	 37.8496533 -4.7946766
 www.laperla.es	<b>CNAE</b> 1085
 info@laperla.es	

Preparados y Productos Artesanos La Perla, S.L.

#### Proyecto



La Perla es una empresa dedicada a la elaboración, distribución y comercialización de productos precocinados refrigerados y congelados, basados en la cocina tradicional. La Perla cuenta con una clara filosofía profesional, que parte de la máxima calidad de las materias primas utilizadas y su trazabilidad en todo el proceso de producción.

La diferenciación de sus productos se debe a la elaboración artesanal, que les otorga un sabor y una terminación especial, que el cliente tiene presente en su elección frente a productos de fabricación industrial. Otro aspecto diferenciador es la selección de las materias primas y la adaptación del producto a los canales profesionales a los que se dirigen, para lo que La Perla cuenta con chefs ejecutivos.

Sus clientes son empresas del sector de la restauración, tanto nacionales como internacionales, demandándose sus productos desde Italia, Holanda, Inglaterra o Paraguay.

La Perla está certificada en ISO 9001 e ISO 14001, y en 2014 ha sido reconocida con el premio Concilia Plus a las medidas de conciliación familiar, laboral y personal de los trabajadores. Además, ha sido reconocida con los Premios Igualdad de la Diputación de Córdoba y, en el ámbito de la Responsabilidad Social, colabora con la Cruz Roja, la Fundación La Caixa y otras asociaciones para colectivos en riesgo de exclusión social.

#### Personas



Cuando Javier decide crear La Perla tenía 27 años, era licenciado en Económicas y Empresariales, y había sido Director Financiero para un grupo de empresas del sector de la alimentación.

La idea de poner en marcha esta empresa surge de su experiencia laboral en el sector de la alimentación, cuando identifica que existía un nicho de mercado para los productos precocinados. Tras realizar un análisis del mercado y evaluar la viabilidad del negocio, decide iniciar su proyecto.

Para Javier, en esta actividad es fundamental ser racional y tener capacidad de análisis y de estrategia. En este sentido, es importante la toma de decisiones y saber gestionar las situaciones complicadas.

#### Dificultades y amenazas



Las principales dificultades que Javier ha encontrado en el desarrollo de su negocio han sido el acceso a la financiación, sobre todo en sus inicios, y las limitaciones para ser más competitivo debido a su tamaño (los distribuidores se centran en empresas más grandes).

En cuanto a las posibles amenazas actuales, Javier se refiere al dinamismo del mercado y a la entrada de productos desde otros países, cuyos procesos de fabricación no tienen las



## La Perla

### Elaboración artesanal de productos precocinados refrigerados y congelados

mismas exigencias en lo que a seguridad alimentaria se refiere.

#### Evolución



Aunque para Javier los inicios fueron difíciles, el crecimiento de La Perla ha sido constante, viviendo un periodo de consolidación entre 2003 y 2007. Posteriormente, con la llegada de la crisis económica, la empresa se introdujo en otros canales y productos, diversificando sus propuestas e incluyendo una nueva orientación al aperitivo. En este sentido, la apuesta por la creatividad y la innovación han sido fundamentales para la continuidad del negocio.

De cara al futuro, La Perla tiene previsto ampliar la fábrica mejorando su capacidad de producción, e introducir una nueva línea de "prefritos" que se terminan de cocinar en el horno.

#### Claves del éxito



Para Javier, ha sido clave en su éxito el equipo humano con el que cuenta, que se caracteriza por ser muy luchador y por estar muy comprometido con los objetivos de la empresa. Además, ha resultado fundamental la adaptación de sus productos a las demandas del mercado, lo que les ha permitido ser competitivos y seguir creciendo.

**“Hay que saber cambiar de rumbo ante los escenarios complejos”**

#### CONSEJOS



Javier recomienda a otras personas que quieran emprender en este sector que tengan paciencia y tenacidad, siendo importante ser activos y tener mucho empuje para afrontar la adaptación a toda la normativa aplicable.

## Banco de Proyectos Empresariales para Emprender

### Experiencias y Casos de Éxito

El Banco de Proyectos Empresariales para Emprender está cofinanciado en un 80% con recursos procedentes del Programa Operativo Fondo Europeo de Desarrollo Regional de Andalucía 2007-2013 en el marco del proyecto Planes Locales e Infraestructura para emprender.



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza  
**CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y CONOCIMIENTO**

