COMO CONFIGURAR UM NEGÓCIO DE ENLATADOS

terra® FOOD·TECH by RAYPA

terra® FOOD·TECH by RAYPA

Índice

1. **QUERO CRIAR MINHA PRÓPRIA EMPRESA DE ENLATADOS E PRATOS PRONTOS! E AGORA O QUE?** 4

2. **A PAPELADA NECESSÁRIA PARA CRIAR SEU PRÓPRIO NEGÓCIO GOURMET DE ENLATADOS E PRATOS PRONTOS** 5

3. **REQUERIMENTOS LEGAIS** 6

   3.1 MANUAL DE PRÉ-REQUERIMENTOS 7
   3.2 MANUAL HACCP (ANÁLISE DE PERIGOS E PONTOS CRÍTICOS DE CONTROLE) 7

4. **INÍCIO DO NEGÓCIO** 8

   4.1 ESTUDO DE MERCADO 8
   O que minha competição faz?

   4.2 INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS 10
   O que eu preciso para fazer meus enlatados e pratos prontas?

   4.3 FORNECEDORES 11
   De quem posso comprar matérias-primas ou ingredientes
   O que preciso para meus enlatados ou pratos prontos?

   4.4 PROCESSO DE PRODUÇÃO E DISTRIBUIÇÃO 12
   Os segredos para o sucesso de sua comida enlatada ou prato pronto

   4.5 FINANCIAMENTO 13

5. **COMECE AGORA! AGORA É HORA DE PRODUZIR E VENDER!** 14

   5.1 PLANO DE MARKETING E VENDAS 14-15

ENLATADOS E PRATOS PRONTOS

De acordo com o Código Alimentar Espanhol, um enlatado é aquela "produto obtido a partir de alimentos perecíveis de origem animal ou vegetal, com ou sem adição de outras substâncias autorizadas, acondicionado em recipientes adequados, hermeticamente fechados e tratados exclusivamente pelo calor, de forma que garanta sua conservação".

E pratos prontos "são os produtos obtidos pela mistura e tempero de alimentos de origem animal e vegetal, com ou sem adição de outras substâncias autorizadas, acondicionados em recipientes adequados, hermeticamente fechados e tratados pelo calor ou outro procedimento que garanta a sua conservação, e prontos a consumir depois de um simples aquecimento".

Os enlatados e pratos prontos podem ser carnes, peixes, moluscos e crustáceos, frutas e vegetais. Da mesma forma, não se pode dizer que devam estar em perfeito estado de consumo, provir de matérias-primas que não se alteram ou apresentam sinais de decomposição, com maturidade e tamanho adequados. Além disso, devem ser embalados em condições técnicas adequadas, com materiais que resistam ao tratamento e à ação dos componentes do produto e ter passado por um processo de esterilização para garantir a máxima estabilidade e destruir possíveis germes e esporos.

Os usos das conservas são muitos e graças a eles podemos preparar pratos especiais com ingredientes fora de época e/ou menus de acompanhamento, quer como guarnição e/ou aperitivo.

Atualmente, o mercado exige satisfazer os paladares mais seletos por meio de conservas gourmet. A principal diferença entre estas e as conservas convencionais é o sistema de produção, baseado em processos artesanais que se baseiam nas tradições locais e nos produtos indígenas com denominação de origem, produtos locais ou km0.

Graças às conservas gourmet e pratos prontos, podemos descartar quase todos os tipos de sobras de alimentos e evitar o desperdício desnecessário de alimentos. Além disso, a esterilização permite-nos regressar às tradições do passado com elaborações artesanais, sem conservantes ou corantes de qualquer tipo.

As conservas gourmet são um petisco requintado que, apesar de embalado, não perdeu nem um pouco do seu valor nutritivo e da sua essência. Isso requer sensibilidade e grande detalhe.

De acordo com o relatório do Ministério da Agricultura, Pesca e Alimentação, sobre o consumo alimentar na Espanha em 2018, as compras de conservas aumentaram 1,6% em volume e 4,8% em valor. O consumo per capita é de 4,47 kg por pessoa ao ano, aumentando em 1,2%. Portanto, é um mercado em ascensão com grande potencial.

VOCÊ ESTÁ PRONTO PARA MONTAR SEU PRÓPRIO NEGÓCIO DE PRATOS PRONTOS E CONSERVA GOURMET? COMEÇAMOS?

1. QUERO CRIAR MINHA PRÓPRIA EMPRESA DE PRATOS PORNTOS E CONSERVAS! E AGORA O QUE?

CHEGOU A HORA DE IR DA IDEIA À AÇÃO. VOCÊ VAI DAR O PASSO, VOCÊ VAI TOMAR A DECISÃO DE TOMAR NO MUNDO DOS PRATOS PRONTOS, CONSERVAS E ALIMENTOS EMBALADOS, OU PORQUE SEJA DE UM SETOR DE QUE VOCÊ GOSTA OU PORQUE VOCÊ TEM AS CAPACIDADES E CONHECIMENTO NECESSÁRIO.

Não vamos te enganar, começar qualquer negócio é complicado, dá muita dor de cabeça e nem sempre é um mar de rosas. Mas é o seu sonho, o seu negócio e, no final das contas, o esforço sempre compensa. Você vai ver!

Começar no setor de pratos prontos e conservas não é fácil. O mundo da alimentação afirma cumprir rigorosos padrões de qualidade, segurança alimentar e rastreabilidade, sem esquecer os aspetos da sustentabilidade e da responsabilidade social. Afinal, estamos falando da saúde e do bem-estar das pessoas que consomem nossos produtos. É por isso que a decisão de abrir um negócio de pratos prontos e/ou conservas gourmet deve ser algo muito atencioso e devidamente valorizado com seus prós e contras.

Certamente sua paixão por cozinhar o levou a decidir por abrir seus próprios pratos prontos e/ou conservas gourmet.

Nós sabemos que sim! Então, se você já tomou a decisão… Perfeito! Vamos lá!

Isso indica que você é uma pessoa preocupada que, através do negócio de pratos protno e/ou conservas gourmet, busca transmitir o seu amor pela gastronomia. E que, além disso, ele tem consciência da importância de ter uma boa alimentação para cuidar do nosso corpo e da nossa mente.

Além disso, o ritmo de vida atual faz com que tanto o preparo de pratos prontos quanto as conservas gourmet sejam uma forma inteligente de entrar no campo da culinária e fazê-lo de forma diferenciada. Facilitando a vida de quem por falta de tempo, desconhecimento ou desinteresse não conhece ou pode preparar pratos saborosos e nutritivos como os que você oferece em formato conservado.

2. O ARTIGO NECESSÁRIO PARA CRIAR SUA PRÓPRIA EMPRESA DE PRATOS PRONTOS E COSERVAS GOURMET

Antes de mais nada, você deve decidir qual a forma jurídica mais adequada às suas necessidades. O mais comum é **autônomo**, inscreva-se no **Regime Especial para Trabalhadores Independentes (RETA)** ou pela **conta própria usando o formulário 037 na Espanha**. Da mesma forma, você também pode escolher outras formas, como parceria em **cooperar ou criar uma SL ou Sociedade Limitada.**

Tudo isso envolve o cadastro na Previdência Social, o pagamento das respectivas taxas e também no Tesouro, rubrica IAE pertinente ao seu setor, além da solicitação da Licença de Atividade.

Pode parecer um pouco complicado, por isso aconselhamos você a ter a ajuda de uma agência profissional para processar toda a papelada e poder iniciar sua atividade o mais rápido possível.

VOCÊ DEVE ESCOLHER UMA FORMA JURÍDICA E CONFIGURAR SUA EMPRESA (INDIVÍDUO / AUTO-EMPREGADOR, CONTRA A SOCIEDADES TIPO COOPERATIVA Y SL).

3. REQUERIMENTOS LEGAIS

O setor alimentar, como é normal, é um dos mais rigorosos e com mais regulamentação a seguir no início de uma atividade ou no lançamento de um produto no mercado. Mas não desanime, existem empresas especializadas na preparação de toda essa documentação. Na TERRA Food-Tech® contamos com colaboradores que podem auxiliá-lo em todos os trâmites e requisitos legais.

Na Espanha, a Lei do Regime Jurídico das Administrações Públicas e do Procedimento Administrativo Comum determina que para o início de uma atividade económica deve ser apresentada uma Declaração de Responsabilidade à Câmara Municipal do Município ou requerido ao Registo Geral de Alimentos Sanitários da Comunidade Autónoma em questão. Seja em um documento ou outro, você deve declarar que cumpre todos os requisitos estabelecidos pelas diferentes regulamentações do seu negócio.

Isso significa que você deve ter a validação de um inspetor de saúde que irá pessoalmente visitar sua oficina e verificar se você possui todas as licenças pertinentes, bem como se suas instalações estão nas condições estabelecidas.

Além disso, embora o Certificado de Manipulador de Alimentos não seja obrigatório para a abertura de uma empresa, ele é obrigatório para os trabalhadores, pois implica que quem trabalha no setor tem conhecimento para evitar qualquer risco à saúde.

Aqui deixamos uma lista com a documentação básica que você deve ter. Lembre-se que pode variar de acordo com seu país e Comunidade Autônoma.

VOCÊ DEVE LEVAR EM CONTA E SEGUIR TODOS OS REGULAMENTOS RELATIVOS A ROTULAGEM, EMBALAGEM, REGULAMENTOS TÉCNICO-SANITÁRIOS, ETC. QUE SÃO DIFERENTES PARA CADA REGIÃO E/OU PAÍS.

3.1 MANUAL DE PRÉ-REQUERIMENTOS

- Plano de controle da água utilizada para o preparo de suas conservas e pratos preparados e também para a limpeza e desinfecção de suas instalações.
- Plano de limpeza e desinfecção de suas instalações.
- Planeje o controle de pragas e outros animais indesejáveis.
- Treinamento e plano de treinamento de pessoal em segurança alimentar.
- Plano de controle para fornecedores e credores.
- Plano de rastreabilidade.
- Plano de controle de temperatura para todos os equipamentos de aquecimento e resfriamento.
- Plano de manutenção das instalações e equipamentos utilizados.
- Alergênico plano para prevenir e garantir as informações apresentadas na rotulagem.
- Plano de gestão de resíduos de acordo com a legislação em vigor para a separação e redução/ eliminação dos mesmos.

3.2 MANUAL HACCP (ANÁLISE DE PERIGOS E PONTOS DE CONTROLE CRÍTICOS)

- Apresentação da previsão de estabelecimento e produção.
- Descrição e características do produto.
- Circuito de produto na instalação.
- Diagramas de fluxo do processo de produção
- Descrição dos processos de produção.
- Tabela de pontos críticos e pontos críticos de controle.
- Medidas corretivas estabelecidas.
- Nomeação de uma equipe HACCP para manter o sistema em vigor.
- Verificação do sistema de qualidade.
- Controle da documentação existente.
- Fichas técnicas de todos os produtos comercializados.

Em relação à rotulagem, o recipiente deve conter todas as informações descritivas do produto: nome, ingredientes, identificação do lote de produção e data máxima de consumo, de acordo com a Portaria 1169/2011 sobre informações ao consumidor. Esses dados devem ser visíveis e facilmente legíveis e não podem ser ocultados, modificados ou alterados em nenhuma circunstância.

Lembre-se de que você deve manter esta documentação atualizada e guardada, disponível para o caso de receber uma inspeção.

LEMBRAR:
na TERRA Food-Tech® contamos com colaboradores que podem auxiliá-lo em todos os trâmites e requisitos legais.

4. INÍCIO DO NEGÓCIO INICIAR!

Uma vez preparada toda a papelada, é hora de focar na sua marca, na sua concorrência e em outros aspectos sem os quais isso não seria viável. Preste atenção porque a seguir detalharemos elementos que, embora tendam a passar despercebidos, são essenciais para o bom desenvolvimento do seu novo negócio de pratos e conservas de confecção gourmet.

4.1 ESTUDO DE MERCADO: O QUE FAZ MINHA CONCORRÊNCIA?

VOCÊ DEVE ESTUDAR SUA CONCORRÊNCIA E OFERECER UMA PROPOSTA DE VALOR DIFERENCIAL E ÚNICO.

Saber a oferta e a demanda existentes e o tipo de cliente no qual você deseja se concentrar é essencial para tomar as decisões certas. Desde se perguntar sobre seus compradores potenciais até estudar sua competição para superá-la.

O estudo de mercado deve considerar 4 eixos fundamentais:

1

ANÁLISE DE OFERTA

Identifique as empresas que oferecem o mesmo produto ou semelhante ao que você deseja oferecer e veja como o fazem.

2

ANÁLISE DA DEMANDA

Refere-se à criação do seu cliente ideal, seu estilo de vida e hábitos de consumo, entre outros aspectos.

3

ANÁLISE DE PREÇO

Estude por quanto estão vendendo produtos semelhantes aos seus.

4

ANÁLISE DE MARKETING

Quais estratégias seus concorrentes usam para comercializar seus alimentos enlatados, quais técnicas de publicidade eles empregam, etc.

A ferramenta mais visual e prática para tornar visíveis todos esses pontos é a realização de um diagnóstico SWOT, que permitirá esclarecer os pontos fracos e fortes do seu negócio e/ou produto como itens internos, e como itens externos você pode elucidar as ameaças e oportunidades oferecidas pelo mercado.

Essas informações devem ajudá-lo a estabelecer os alicerces do seu negócio e sobre ele construir seus próprios pilares, buscando proporcionar um valor diferencial e lucrativo.

SWOT

FRAQUEZAS

Fraquezas e aspectos desfavoráveis da sua empresa

AMEAÇAS

Fatores ambientais que podem colocar sua empresa em perigo

FORÇAS

Pontos fortes, capacidades, recursos e vantagens da sua empresa

OPORTUNIDADES

Fatores ambientais positivos e favoráveis para sua empresa

4.2 INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS:

O QUE EU PRECISO PARA PREPARAR MEUS PRATOS PRONTOS E CONSERVAS?

Para uma produção gourmet, ou seja, uma pequena produção ou semi-industrial, é imprescindível contar com instalações adequadas, que atendam previamente aos requisitos de saúde e proteção civil estabelecidos para este tipo de produção:

- Pisos e paredes de materiais fáceis de limpar.
- Pavimento antiderrapante e à prova de roedores.
- Sistemas de fechamento de janelas que evitam a passagem de poluentes ou pragas.
- Espaços habilitados para matérias-primas e produtos acabados.

Da mesma forma, o local deve ser acessível por estrada e ter todos os equipamentos necessários Infraestruturas necessárias de eletricidade, gás e água.

Quando se trata de equipamentos necessários, você deve ter:

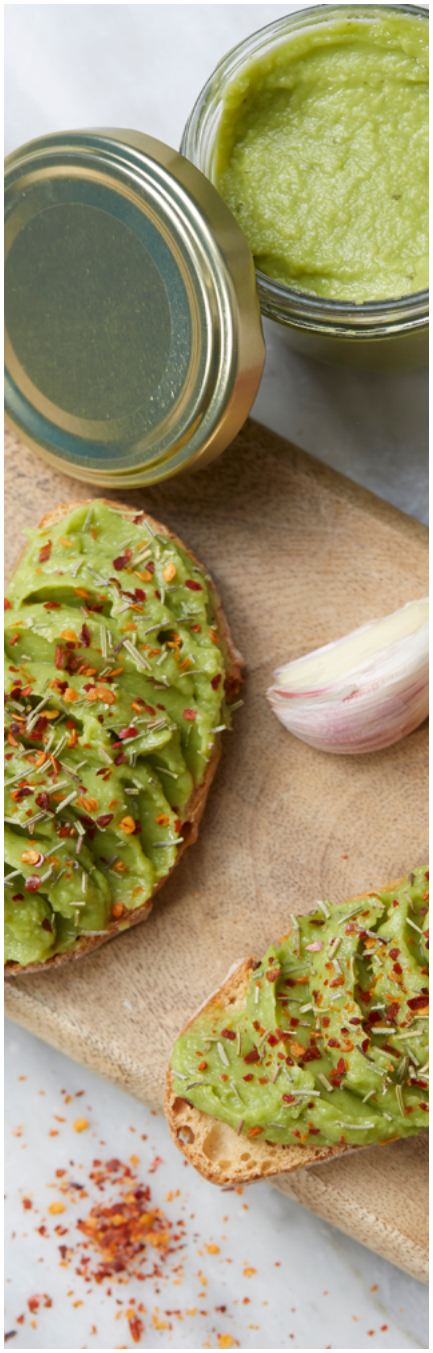
- Uma geladeira
- Uma autoclave
- Um forno
- Um microondas
- Várias placas de indução

No que diz respeito à autoclave, conforme estipula o Código Alimentar Espanhol, é um equipamento obrigatório para a esterilização correta dos alimentos embalados.

Outra opção a ser lembrada é que algumas administrações oferecem a possibilidade de colocar em prática a viabilização do nosso negócio de enlatados gourmet e pratos preparados por meio de oficinas coletivas ou comunitárias.

Espaços partilhados que dispõem de todo o maquinário necessário para efectuar a nossa produção sem ter que investir excessivamente desde o primeiro momento e assim poder verificar a viabilidade do nosso negócio e aconselhar-se desde o início da actividade.

VOCÊ DEVE ESTUDAR O ESPAÇO E O EQUIPAMENTO NECESSÁRIOS PARA PODER PRODUZIR OS PRÓPRIOS PRÓPRIOS PRATOS PRONTOS, CONSERVAS E PREPARADOS.



4.3 FORNECEDORES: QUEM POSSO COMPRAR AS MATÉRIAS-PRIMAS OU OS INGREDIENTES DE QUE PRECISO PARA AS MINHAS CONSERVAS OU PRATOS PRONTOS?

Os mercados de abastecimento são a opção mais lucrativa para obter as matérias-primas necessárias. Embora, embora seja verdade que, hoje, existem outras formas, tais como:

- Tenha a sua própria horta e faça conservas com as frutas e vegetais que a terra lhe dá.
- Lide diretamente com o produtor, seja ele agricultor, pecuarista, apicultor, etc.
- Fornecemos por meio de intermediários, que se encarregam de escolher e transportar o material necessário.
- Recorrer a entidades que empreguem pessoas em risco de exclusão social e se dediquem à produção de frutas e legumes.

Graças a esta última opção, seu negócio terá o valor agregado de um compromisso com as pessoas, o meio ambiente e o desenvolvimento sustentável.

É FUNDAMENTAL ESCOLHER OS FORNECEDORES CORRETAMENTE PARA A COMPRA DE MATÉRIAS-PRIMAS OU APROVEITAR OS NOSSOS, NO CASO DE RESTAURANTES E AGRICULTORES .

4.4 PROCESSO DE PRODUÇÃO E DISTRIBUIÇÃO: OS SEGREDOS PARA O SUCESSO DE SUA COMIDA ENLATADA OU PRATO PRONTO

VOCÊ DEVE ENCONTRAR A MELHOR FORMA DE PRODUZIR OS SEUS PRODUTOS E DISTRIBUÍ-LO PARA QUE ALCANÇAM O MÁXIMO DE PESSOAS POSSÍVEL.

Nos processos de produção e distribuição é necessário contemplar múltiplos detalhes. No preparo, é fundamental levar em consideração que cada alimento requer um tratamento específico. Na hora de cozinhar, embalar e esterilizar suas conservas e pratos prontos, aconselhamos a utilização de um laboratório especializado em tecnologia de alimentos para avaliar seu processo produtivo, formulações, ingredientes, tipo de embalagem e garantias de qualidade e prazos máximos de consumo.

Por outro lado, você também deve pensar na posterior distribuição do seu produto, sem esquecer a rotulagem e a embalagem.

Os potes de vidro oferecem uma vida útil mais longa e podem ser transportados para qualquer lugar.

Já o plástico é mais resistente e permite melhor armazenamento.

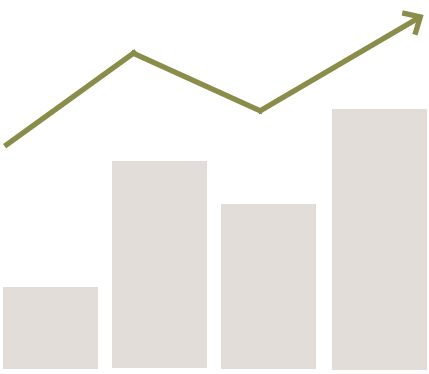
Lembre-se que na compra de uma autoclave TERRA Food-Tech® incorpora um primeiro serviço de Assessoria Básica para o lançamento do seu produto, nosso serviço de assessoria e suporte técnico para o preparo de conservas vai te ajudar e orientar em tudo que você precisar.

4.5 FINANCIAMENTO

SUAS PRÓPRIAS CONSERVAS EM LATA DEVEM PAGAR PELO SEU INVESTIMENTO.

Caso necessite de um empréstimo, aconselhamos a elaboração de um Plano de Negócios para apresentar às instituições financeiras ou potenciais investidores.

O dinheiro não cai do céu e você sabe disso muito bem. Qualquer negócio requer financiamento e, embora seja uma tarefa árdua e implique bater à porta de muitos bancos para solicitar um empréstimo ou uma linha de crédito. Fazer isso pode ser mais fácil para você com um elaborado Plano de Negócios, que você também usará para apresentar sua empresa às instituições e entidades necessárias em busca de subsídios e outros tipos de ajuda financeira.



Além disso, o Plano de Negócios ajudará você a definir e ser ainda mais claro sobre sua linha de ação, por isso recomendamos fazê-lo mesmo que não precise de financiamento para avaliar melhor a viabilidade de sua ideia.

4.5.1 PLANO DE NEGÓCIOS

O seu Plano de Negócios, além de incluir elementos básicos como o nome da sua empresa, um resumo da sua atividade e uma descrição dos seus produtos e/ou serviços, deve incluir também:

- Organização empresarial.
- Objetivos de curto, médio e longo prazo.
- Pesquisa de mercado com diagnóstico SWOT.
- Origem do capital e financiamento.
- Expectativas financeiras: previsão de lucro, gestão de despesas, etc.
- Plano de implementação.
- Plano de marketing e vendas.
- Alianças ou acordos.

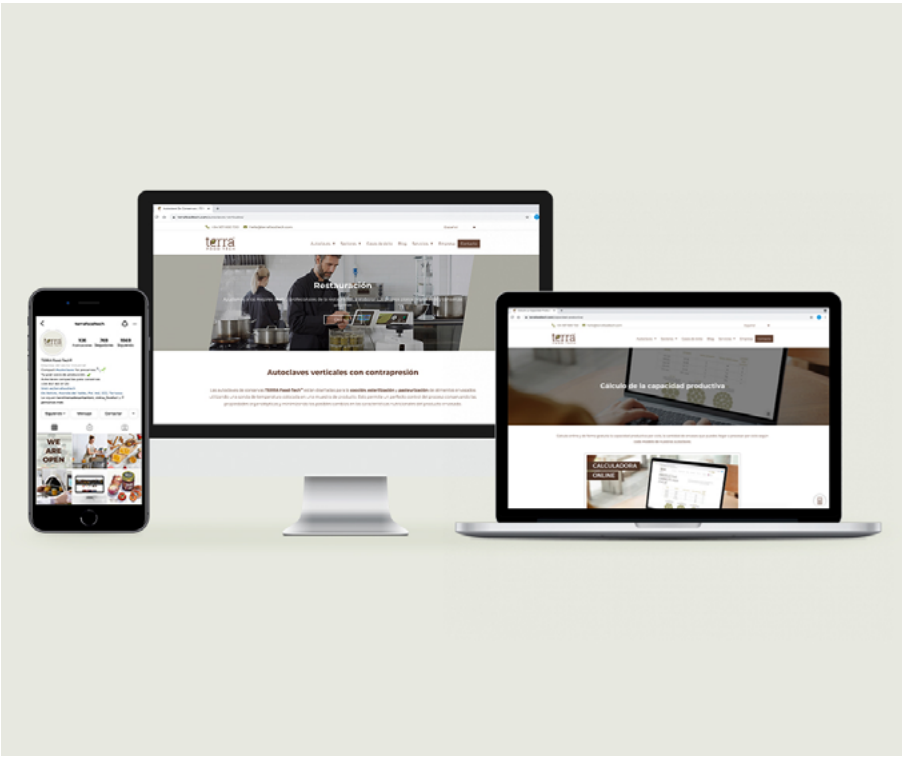
5. COMECE AGORA! AGORA É HORA DE PRODUZIR E VENDER!

ACONSELHAMOS QUE ESTUDE E DEFINE A IMAGEM DE SUA MARCA E DE SEU PRODUTO, QUE CRIE UMA PÁGINA WEB E ESTEJA PRESENTE EM REDES SOCIAIS, ALÉM DE APROVEITAR OS MÚLTIPLOS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO ATUAIS, COMO VENDAS ONLINE E/OU DISTRIBUIÇÃO. LOJAS PODEM ATINGIR UM MAIOR NÚMERO DE COMPRADORES.

5.1 PLANO DE MARKETING E VENDAS

Embora em um Plano de Negócios todos os pontos sejam decisivos, enfatizamos esta seção e a valorizamos separadamente pela sua amplitude e importância, uma vez que abrange muitos campos que, às vezes, por desconhecimento despercebido. Com o aumento da concorrência, principalmente online, é cada vez mais essencial se dar a conhecer e estabelecer o posicionamento do seu produto ou serviço no mercado, ou seja, a imagem e o que os clientes pensam de você. A lista de elementos a considerar é interminável, pois além da filosofia e da missão do nosso negócio, devemos também levar em consideração vários aspectos:

- As preocupações e interesses dos nossos diferentes consumidores.
- Se queremos nos diferenciar pelo preço e/ou pela qualidade do nosso produto.
- Nossa imagem e ações publicitárias.



5.1.1 CUIDE DA IMAGEM DA SUA MARCA E CRIE UMA ESTRATÉGIA DE VENDAS

Para gerar uma imagem de marca e estabelecer uma estratégia de vendas, aconselhamos:

- Crie um logotipo atraente que defina sua proposta de valor, o que realmente o torna único e diferente dos outros.
- Realize o design de embalagens e rótulos para se diferenciar da concorrência.
- Tenha um site próprio onde possa explicar as virtudes do seu produto e, se quiser, também uma loja online para chegar diretamente aos seus consumidores, sem intermediários.
- E não se esqueça de estar presente nas redes sociais em que seus clientes interagem de forma a gerar conhecimento de marca, ou seja, divulgar sua marca e fazer com que seus consumidores em potencial se lembrem dela e ouçam falar de você.
- Você também pode anunciar localmente ou online para alcançar mais clientes em potencial.
- Ou aproveite as possibilidades das redes sociais para vender seus produtos diretamente no Facebook ou Instagram, ou vá a portais ou lojas online que podem vender seu produto.

Não está sozinho! É impossível fazer tudo sozinho, por isso recomendamos que você recorra a agências de publicidade ou profissionais de design gráfico.

Você pode achar que esta seção é a mais insignificante, entretanto, uma comunicação ótima pode fazer a diferença entre o que é correto e excelência, especialmente quando se trata de suas vendas.

O GRANDE MOMENTO CHEGOU!

Depois de ter analisado e trabalhado todos os pontos que detalhamos, chegará o momento mais fácil, o que você faz de melhor: produzir suas conservas ou pratos pré-embalados para vender.

VOCÊ TEM CORAGEM?

BEM-VINDO AO MUNDO EMOCIONANTE DAS CONSERVAS GOURMET E DOS PRATOS PRONTOS!

DA TERRA Food-Tech® OFERECEMOS A VOCÊ A MELHOR SOLUÇÃO TECNOLÓGICA PARA PREPARAR SEUS PRÓPRIOS PRATOS PRONTOS E CONSERVAS GOURMET

- Equipamento projetado para **cozinhar**, **pasteurizar*** e **esterilizar** qualquer alimento em qualquer tipo de recipiente.
- Fácil de usar, tela sensível ao toque, com capacidade de armazenamento **até 50 programas** para fazer cinquenta produtos diferentes.
- Capacidade de produção flexível, com equipes de **33 a 175 litros**.
- Ciclos programáveis por **temperaturas de 50°C a 130°C**.
- **Acompanhamento profissional específico para restaurantes, cozinheiros e chefs, empresários e produtores locais**, oferecemos treinamento, preparação técnica e assessoria personalizada no start-up e desenvolvimento de sua produtos.

A compra inclui um serviço de aconselhamento alimentar que inclui:

- Avaliação inicial.
- Análise de produtividade.
- Laudo técnico de tratamento por autoclave.
- Testes de estabilidade em fogões.
- Recomendações.
- Assessoria técnica por telefone e correio.

*Os requisitos de pasteurização podem variar de acordo com os critérios de aceitação de cada país. Consulte a regulamentação local para determinar a adequação do nosso equipamento à sua aplicação específica.

Calcule sua capacidade produtiva por ciclo de nossa calculadora online gratuita

baixe seu relatório em PDF
www.terrafoodtech.com

Contacte-nos para mais informações www.terrafoodtech.com +34 937 830 720