

COM MUNTAR UN NEGOCI DE CONSERVES



Índex

1. VULL MUNTAR LA MEVA PRÒPIA EMPRESA DE CONSERVES! I ARA QUÈ?	4
2. LA PAPERASSA NECESSÀRIA PER CREAR LA TEVA PRÒPIA EMPRESA DE CONSERVES GOURMET I PLATS PREPARATS	5
3. REQUISITS LEGALS	6
3.1 MANUAL DE PREREQUISITS	7
3.2 MANUAL D'APPCC (ANÀLISI DE PERILLS I PUNTS CRÍTICS)	7
4. POSADA EN MARXA DEL NEGOCI	8
4.1 ESTUDI DE MERCAT Què fa la meva competència?	8
4.2 INSTAL·LACIONS I EQUIP NECESSARI Què necessito per elaborar les meves conserves i plats preparats?	10
4.3 PROVEÏDORS A qui puc comprar les matèries primes o ingredients que necessito per a les meves conserves o plats preparats?	11
4.4 PROCÉS DE PRODUCCIÓ I DISTRIBUCIÓ Les claus per a l'èxit de la teva conserva o plat preparat	12
4.5 FINANÇAMENT	13
5. LLENÇA'T-HI JA! ARA TOCA PRODUIR I VENDRE!	14
5.1. PLA DE MÀRQUETING I VENDES	14-15

CONSERVES I PLATS PREPARATS

Segons el Codi Alimentari Espanyol, una conserva és aquell "producte obtingut a partir d'aliments peribles d'origen animal o vegetal, amb o sense addició d'altres substàncies autoritzades, continguts en envasos apropiats, hermèticament tancats tractats exclusivament per la calor, de manera que assegurí la seva conservació".

I els plats preparats "són els productes obtinguts per barreja i condimentació d'aliments animals i vegetals, amb o sense addició d'altres substàncies autoritzades, contingudes en envasos apropiats, hermèticament tancats i tractats per la calor o un altre procediment que assegurí la seva conservació, i prests a ser consumits després d'un simple escalfament".

Les conserves i plats preparats poden ser de carn, peix, mol·luscs i crustacis, fruites i verdures. Així mateix, no cal dir que han d'estar en perfecte estat de consum, procedir de matèries primeres que no estiguin alterades, ni presentin símptomes de descomposició, amb la maduresa i la mida convenients. A més, han d'estar envasades en condicions tècniques apropiades, amb materials que resistixin al tractament i a l'acció dels components del producte, i haver patit un procés d'esterilització per garantir la màxima estabilitat i destruir possibles gèrmens i espores.



Els usos de les conserves són molts i gràcies a elles podem elaborar plats especials amb ingredients de fora de temporada i / o acompanyar menús, ja sigui com a guarnició i / o aperitiu.

Actualment, el mercat demanda satisfer els paladars més selectes mitjançant les conserves gourmet. La principal diferència entre aquestes i les conserves estàndards és el sistema d'elaboració, basat en processos artesanals que recorren a les tradicions locals i als productes autòctons amb denominació d'origen, productes de proximitat o km0.

Gràcies a les conserves gourmet i els plats preparats podem donar sortida gairebé a qualsevol tipus d'aliment excedent i evitar el malbaratament innecessari de menjar. A més, l'esterilització ens permet reprendre tradicions del passat amb elaboracions artesanals, sense conservants ni colorants de cap tipus.

Les conserves gourmet són un àpat exquisit que, tot i que està envasat, no ha perdut ni un polsim del seu valor nutricional i de la seva essència. Això requereix de sensibilitat i gran detall.

Segons l'informe del consum alimentari a Espanya del Ministeri d'Agricultura, Pesca i Alimentació, en 2018, la compra de conserves es va incrementar un 1,6% en volum i un 4,8% en valor. El consum per càpita és de 4,47 kg per persona i any, augmentant un 1,2%. Per tant, es tracta d'un mercat en alça amb un gran potencial futur.

ESTÀS A PREPARAT PER MUNTAR EL TEU PROPI NEGOCI DE CONSERVES GOURMET I PLATS PREPARATS? COMENCEM?

1. VULL CREAR LA MEVA PRÒPIA EMPRESA DE CONSERVES I PLATS PREPARATS! I ARA QUÈ?



HA ARRIBAT EL MOMENT DE PASSAR DE LA IDEA A L'ACCIÓ. VAS A FER EL PAS, VAS A PRENDRE LA DECISIÓ D'EMPRENDRE EN EL MÓN DE LES CONSERVES, PLATS PREPARATS I ALIMENTS ENVASATS, BÉ PERQUÈ ÉS UN SECTOR QUE T'APASSIONA O PERQUÈ TENS LES CAPACITATS I CONEXEIMENTS NECESSARIS.

No t'enganyarem, començar qualsevol negoci és complicat, suposa molts maldecaps i no sempre és un jardí de roses. Però és el teu somni, el teu negoci i, a la fi, l'esforç sempre es veu recompensat. Ja veuràs!

Iniciar-se en el sector dels plats preparats i de les conserves no és una cosa senzilla. El món de l'alimentació reclama complir amb rigorosos estàndards de qualitat, seguretat alimentària i traçabilitat, sense oblidar els aspectes de sostenibilitat i responsabilitat social. Al cap i a la fi, parlem de la salut i del benestar de les persones que consumeixen els nostres productes. És per això pel que prendre la decisió de muntar un negoci de plats preparats i/o conserves gourmet ha de ser alguna cosa molt meditada i oportunament valorada amb els seus pros i contres.

Segurament la teva passió pels fogons t'ha portat a prendre la decisió de muntar el teu propi negoci de plats preparats i/o conserves gourmet.

Sabem que sí! Així que si ja has pres la decisió... Perfecte! Som-hi!

Això indica que ets una persona amb inquietuds que, a través del negoci dels plats preparats i/o les conserves gourmet, busca transmetre el seu amor per la gastronomia. I que, a més, és conscient de la importància de tenir una bona alimentació per a la cura del nostre cos i la nostra ment.

Així mateix, el ritme de vida actual fa que tant la preparació de plats preparats com de conserves gourmet siguin una manera intel·ligent de endinsar-se en el camp de l'alimentació i fer-ho d'una manera diferent. Fent la vida més fàcil per a aquelles persones que per manca de temps, desconeixement o desinterès no saben que poden elaborar-se plats saborosos i nutritius com els que tu ofereixes en format conserva.

2.

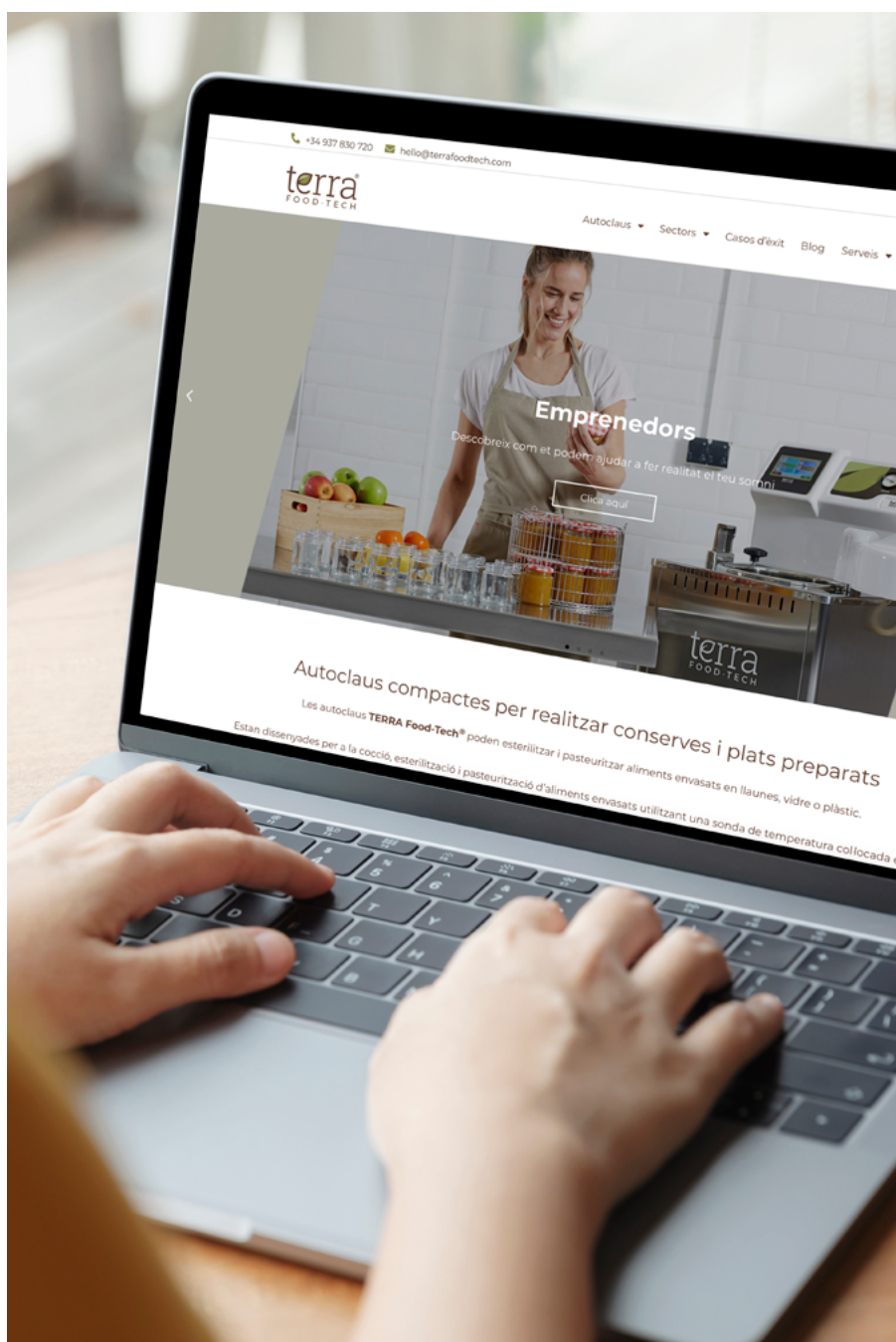
LA PAPERASSA NECESSÀRIA PER CREAR LA TEVA PRÒPIA EMPRESA DE CONSERVES GOURMET I PLATS PREPARATS

Primera de tot, has de decidir quina forma jurídica s'adapta millor a les teves necessitats. La més habitual és fer-se **autònom**, donar-se d'alta en **el Règim Especial de Treballadors Autònoms (RETA)** o per **compte propi mitjançant el model 037 a Espanya**. Així mateix, també pots optar per altres formes com associar-te en cooperativa o crear una SL o Societat Limitada.

Tot això comporta donar-te d'alta a la Seguretat Social, pagant les teves respectives quotes i també en Hisenda en l'epígraf de l'IAE pertinent al teu sector, a més de sol·licitar la Llicència d'Activitat.

Potser et sona una mica complicat, per la qual cosa t'aconsellem comptar amb l'ajuda d'una gestoria professional per tramitar tota la paperassa i poder començar com més aviat amb la teva activitat.

HAS DE TRIAR UNA FORMA JURÍDICA I CONSTITUIR LA TEVA EMPRESA (EMPRESARI INDIVIDUAL/AUTÒNOM, DAVANT DE SOCIETATS TIPUS COOPERATIVA I SL).



3. REQUISITS LEGALS

El sector de l'alimentació, com és normal, és dels més estrictes i dels que compten amb més normatives a seguir a l'hora de començar una activitat o llançar un producte al mercat. Però no et desanimis, hi ha empreses especialistes en preparar tota aquesta documentació. A TERRA Food-Tech[®] comptem amb col·laboradors que et podran ajudar amb tots els tràmits i requisits legals.

A Espanya, la Llei del Règim Jurídic de les Administracions Públiques i del Procediment Administratiu Comú determina que per començar una activitat econòmica s'ha de presentar una Declaració Responsable a l'Ajuntament del Municipi o bé sol·licitar el Registre General Sanitari d'Aliments de la Comunitat Autònoma en qüestió.

Sigui en un document o un altre, hauràs de manifestar que compleixes tots els requisits que estableixen les diferents normatives sobre el teu negoci.

Això vol dir que hauràs de comptar amb la validació d'un inspector de sanitat que visitarà personalment el teu obrador i revisarà que tinguis tots els permisos pertinents, així com que el teu local compti amb les condicions establertes.

A més, tot i que el Certificat de Manipulador d'Aliments no és obligatori per a l'obertura del negoci, sí que s'exigeix per als treballadors, ja que implica que qualsevol persona que treballi en la indústria posseeix els coneixements per evitar qualsevol risc sanitari.

Aquí et deixem un llistat amb la documentació bàsica que hauràs de tenir. Recorda que pot variar segons el teu país i Comunitat Autònoma.

HAURÀS DE TENIR EN COMPTE I SEGUIR LES NORMATIVES EN MATÈRIA D'ETIQUETATGE, ENVASAT, NORMATIVA TÈCNIC-SANITÀRIA, ETC. QUE PODEN DIFERIR PER A CADA REGIÓ I/O PAÍS.



3.1 MANUAL DE PRERREQUISITS

- Pla de control de l'aigua utilitzada per a l'elaboració de les teves conserves i plats preparats i també per a la neteja i desinfecció de les teves instal·lacions
- Pla de neteja i desinfecció de les teves instal·lacions
- Pla de control de plagues i altres animals indesitjables
- Pla de formació i capacitació de personal en seguretat alimentària
- Pla de control de proveïdors i creditors
- Pla de traçabilitat
- Pla de control de temperatura de tots els equips de calor i de fred
- Pla de manteniment de les instal·lacions i de l'equip emprat
- Pla d'al·lèrgens per prevenir i garantir la informació presentada en l'etiquetatge
- Pla de gestió de residus per complir amb la legislació vigent de separació i reducció / eliminació dels mateixos

3.2 MANUAL D'APPCC (ANÀLISI DE PERILLS I PUNTS CRÍTIKS DE CONTROL)

- Presentació de l'establiment i previsió de producció
- Descripció del producte i característiques del mateix
- Circuit del producte a la instal·lació
- Diagrames de flux dels processos de producció
- Descripció dels processos de producció
- Quadre de punts crítics i punts crítics de control
- Mesures correctores establertes
- Designació d'un equip d'APPCC per mantenir el sistema en vigència
- Verificació del sistema de qualitat
- Control de la documentació existent
- Fitxes tècniques de tots els productes comercialitzats

Pel que fa a l'etiquetatge, a l'envàs s'ha de mostrar tota la informació descriptiva del producte: nom, ingredients, identificació del lot de producció i data màxima de consum, segons el Reglament 1169/2011 sobre informació al consumidor. Aquestes dades han de ser visibles i fàcilment llegibles i no podran ser ocultades, modificades o alterades sota cap circumstància.

Tingues present que hauràs de mantenir aquesta documentació vigent i guardada, a disposició en cas que rebis una inspecció.

RECORDA:

a TERRA Food-Tech[®] comptem amb col·laboradors que et podran ajudar amb tots els tràmits i requisits legals.



4.

POSADA EN MARXA DEL NEGOCI COMENCEM!

Un cop preparada tota la paperassa, és el moment de centrar-se en la teva marca, la competència i altres aspectes crucials sense els quals no seria factible. Presta atenció perquè a continuació et detallarem elements que, encara que solen passar desapercibuts, són essencials per al bon desenvolupament del teu nou negoci de plats preparats i conserves gourmet.

4.1 ESTUDI DE MERCAT QUÈ FA LA MEVA COMPETÈNCIA?

**HAURÀS D'ESTUDIAR LA
TEVA COMPETÈNCIA I
OFERIR UNA PROPOSTA DE
VALOR DIFERENT I ÚNICA.**

Conèixer l'oferta i demandes existents i el tipus de client al qual et vols enfocar és essencial per prendre les decisions correctes. Des d'indagar sobre els teus possibles compradors a estudiar a la teva competència per superar-la.

L'estudi de mercat ha de contemplar 4 eixos fonamentals:

1

ANÀLISI DE L'OFERTA

Identifica les empreses que ofereixen el mateix o un producte similar al teu i observa com ho fan.

2

ANÀLISI DE LA DEMANDA

Fa referència a la creació del teu client ideal, als seus hàbits de vida i de consum, entre d'altres aspectes.

3

ANÀLISI DELS PREUS

Estudia a quant es venen aquells productes semblants al teu.

4

ANÀLISI DE LA COMERCIALIZACIÓ

Quines estratègies fa servir la teva competència per comercialitzar les seves conserves, quines tècniques publicitàries emprava, etc.

L'eina més visual i pràctica per visualitzar de manera clara tots aquests punts és realitzar un diagnòstic DAFO (també conegut com FODA), el qual et permetrà aclarir les debilitats i fortaleces del teu negoci i/o producte com a elements interns, i com externs podràs dilucidar les amenaces i oportunitats que t'ofereix el mercat.

Aquesta informació ha de servir-te per assentar la base del teu negoci i sobre ella construir els teus propis pilars, procurant aportar un valor diferencial i rendible.



DAFO / DOFA



DEBILITATS

Punts dèbils i aspectes desfavorables de la teva empresa.



AMENACES

Factors de l'entorn que podrien posar en perill a la teva empresa.



FORTALESSES

Punts forts, capacitats, recursos i avantatges de la teva empresa.



OPORTUNITATS

Factors de l'entorn que són positius i favorables per a la teva empresa.

4.2 INSTAL·LACIONS I EQUIP NECESSARI QUÈ NECESSITO PER ELABORAR LES MEVES CONSERVES I PLATS PREPARATS?

Per a una producció gourmet, és a dir, una petita producció o semi-industrial, és imprescindible comptar amb unes instal·lacions apropiades que han de complir amb els requeriments de salubritat i protecció establerts per a aquest tipus de producció:

- Terres i parets de materials de fàcil neteja.
- Paviment antilliscant i a prova de rosegadors.
- Sistemes de tancat de finestres que impedeixin el pas de contaminants o plagues.
- Espais habilitats per a les matèries primes i els productes acabats.

Així mateix, el local ha de ser accessible per carretera i comptar amb totes les infraestructures necessàries de llum, gas i aigua.

Pel que fa als equips necessaris, alguns amb els que hauries de comptar són:

- Un refrigerador.
- Una autoclau.
- Un forn.
- Un microones.
- Varis fogons d'inducció.

Pel que respecta a l'autoclau, segons estipula el Codi Alimentari Espanyol, es tracta d'un equip obligatori per a la correcta esterilització dels aliments envasats.

Actualment, algunes administracions ofereixen la possibilitat de posar en pràctica la viabilitat del nostre negoci de conserves gourmet i plats preparats a través d'obradors col·lectius o comunitaris.

Espais compartits que compten amb tota la maquinària necessària per dur a terme la nostra producció sense haver d'invertir excessivament des del primer moment i així poder comprovar la viabilitat del nostre negoci i comptar amb assessorament durant l'inici de l'activitat.



HAURÀS D'ESTUDIAR L'ESPAI I ELS EQUIPS NECESSARIS PER PODER PRODUIR LES TEVES PRÒPIES CONSERVES I PLATS PREPARATS ENVASATS.



4.3 PROVEÏDORS A QUI PUC COMPRAR LES MATÈRIES PRIMES O INGREDIENTS QUE NECESSITO PER A LES MEVES CONSERVES O PLATS PREPARATS?

Els mercats d'abast són l'opció més rendible per a proveir-se de les matèries primes necessàries. Encara que, si bé és cert que, ara per ara, hi ha d'altres maneres com poden ser:

- Tenir el teu propi hort i elaborar les conserves amb les fruites i verdures que et regala la terra.
- Tractar directament amb el productor, ja sigui agricultor, ramader, apicultor, etc.
- Abastir-se a través d'intermediaris, els quals s'encarreguen de l'elecció i transport de la matèria requerida.
- Recórrer a aquelles entitats que donen feina a persones en risc d'exclusió social i que estan dedicades a la producció hortofructícola.

Gràcies a aquesta última opció, el teu negoci comptarà amb el valor afegit del compromís amb les persones, amb el medi ambient i amb el desenvolupament sostenible.

**ÉS CLAU ESCOLLIR
CORRECTAMENT ALS
PROVEÏDORS PER A LA
COMPRA DE MATÈRIES
PRIMES O APROFITAR EL
NOSTRE PROPI EXCEDENT,
EN CAS DE RESTAURANTS I
AGRICULTORS.**

4.4 PROCÉS DE PRODUCCIÓ I DISTRIBUCIÓ

LES CLAUS PER A L'ÈXIT DE LA TEVA CONSERVA O PLAT PREPARAT

HAURÀS TROBAR LA MILLOR MANERA D'ELABORAR ELS TEUS PRODUCTES I COM DISTRIBUIR-LOS PERQUÈ PUGUIN ARRIBAR AL MÀXIM DE GENT POSSIBLE.

En els processos de producció i distribució cal contemplar múltiples detalls. En l'elaboració, és fonamental tenir en compte que cada aliment requereix un tractament específic. A l'hora de cuinar, envasar i esterilitzar les teves conserves i plats preparats, t'aconsellem recórrer a un laboratori especialitzat en tecnologia alimentària per avaluar el teu procés d'elaboració, formulacions, ingredients, tipus d'envàs i garanties de qualitat i dates màximes de consum.

D'altra banda, també hauràs de pensar en la posterior distribució del teu producte, sense oblidar-te de l'etiquetatge i envasat.



Els pots de vidre ofereixen una vida útil més llarga i es poden transportar a qualsevol lloc.



Mentre que el plàstic és més resistent i permet un millor emmagatzematge.



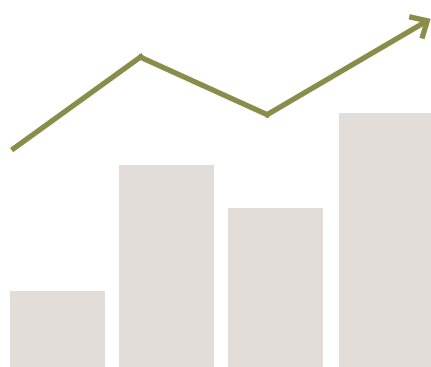
Recorda que la compra d'una autoclau TERRA Food-Tech[®] incorpora un primer servei d'Assessoria Basic per al llançament del teu producte, el nostre servei d'assessoria i suport tècnic per a l'elaboració de conserves que t'ajudarà i orientarà en tot allò que necessitis.

4.5 FINANÇAMENT

LES TEVES PRÒPIES CONSERVES HAURAN DE PAGAR LA INVERSIÓ.

En cas que necessitis demanar diners prestats, t'aconsellem elaborar un Pla de Negoci per presentar a entitats financeres o possibles inversors.

Els diners no cauen del cel i tu ho saps bé. Qualsevol negoci requereix finançament i, encara que aquesta és una àrdua tasca i suposa trucar a les portes de molts bancs per demanar un préstec o una línia de crèdit. Fer-ho et pot resultar més senzill amb un elaborat Pla de Negoci, el qual també utilitzaràs per presentar la teva empresa a les institucions i entitats necessàries per a la recerca de subvencions i altres tipus d'ajudes econòmiques.



A més, el Pla de Negoci t'ajudarà a definir i tenir encara més clara la teva línia d'acció, pel que et recomanem realitzar-lo encara que no necessitis finançament per així poder avaluar molt millor la viabilitat de la teva idea.

4.5.1 PLA DE NEGOCI

El teu Pla de Negoci a més d'incloure elements tan bàsics com el nom de la teva empresa, resum de la teva activitat i una descripció dels teus productes i/o serveis, també haurà d'incloure:

- Organització de l'empresa.
- Objectius a curt, mitjà i llarg termini.
- Investigació de mercat amb un diagnòstic DAFO o FODA.
- Procedència del capital i finançament.
- Expectatives financeres: previsió de beneficis, gestió de despeses, etc.
- Pla d'implementació.
- Pla de màrqueting i vendes.
- Aliances o acords.

5. LLENÇA'T-HI JA! ARA TOCA PRODUIR I VENDRE!

ET RECOMANEM QUE ESTUDIÏS I DEFINEIXIS BÉ LA TEVA IMATGE DE MARCA I LA DEL TEU PRODUCTE, QUE CREÏS UNA PÀGINA WEB I ESTIGUIS PRESENT A LES XARXES SOCIALS, A MÉS D'APROFITAR ELS MÚLTIPLES CANALS ACTUALS DE DISTRIBUCIÓ COM SÓN LES VENDES ONLINE I/O LA DISTRIBUCIÓ EN BOTIGUES FÍSQUES PER PODER ARRIBAR A UN MAJOR NOMBRE DE COMPRADORS.

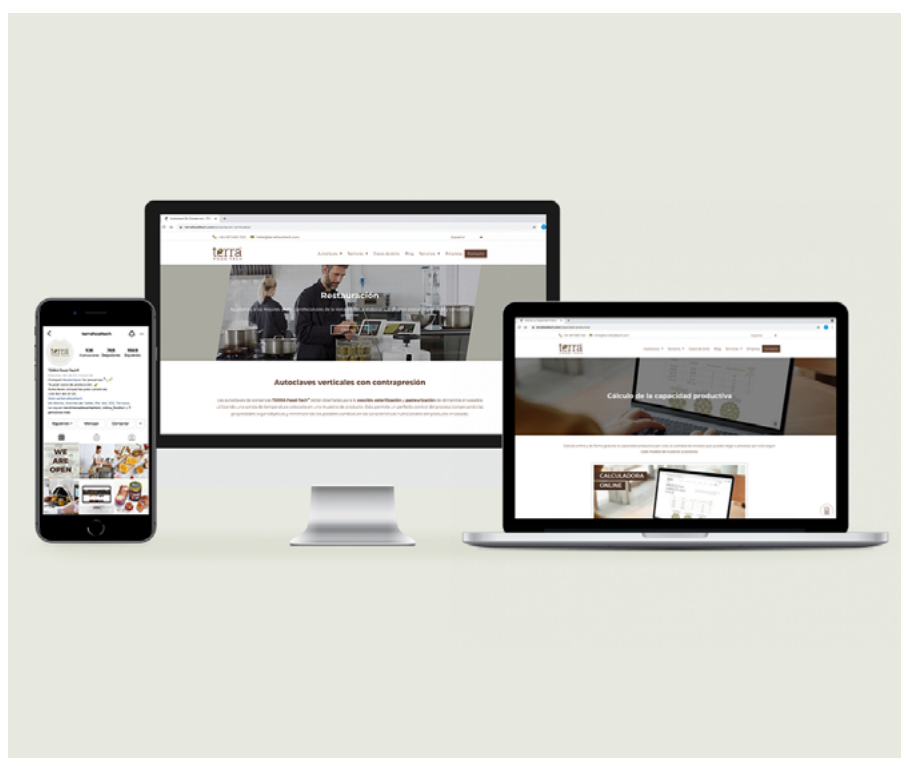
5.1 PLA DE MÀRQUETING I VENDES

Tot i que en un Pla de Negoci tots els punts són determinants, t'aportem dades extra en aquest apartat i el valorem a part donada la seva amplitud i importància, ja que engloba molts camps que, de vegades, per desconeixement passen desapercebuts.

A causa de l'augment de la competència, especialment online, és cada vegada més elemental donar-se a conèixer i aconseguir establir

el posicionament del teu producte o servei en el mercat, és a dir, la imatge i el que pensen els clients de tu. El llistat d'elements a considerar és interminable, ja que a més de la filosofia i missió del nostre negoci també hem de tenir en compte múltiples aspectes:

- Les preocupacions i interessos dels nostres diferents consumidors.
- Si volem diferenciar-nos pel preu i/o la qualitat del nostre producte.
- La nostra imatge i accions de publicitat.



5.1.1 CUIDA LA TEVA IMATGE DE MARCA I CREA UNA ESTRATÈGIA DE VENDES

Per tal de generar una imatge de marca i establir una estratègia pel que fa a les vendes, t'aconsellem:

- Crear un logotip atractiu que defineixi i presenti la teva proposta de valor, allò que realment et fa únic i diferent dels altres.
- Realitzar el disseny d'envasos i etiquetes diferencials per destacar davant de la teva competència.
- Tenir una pàgina web pròpia on puguis explicar les virtuts del teu producte i, si vols, també una botiga online per arribar directament als teus consumidors, sense intermediaris.

- Estar present a les xarxes socials on interactuïn els teus clients per poder generar notorietat de marca, és a dir, donar a conèixer la teva marca i que els teus possibles consumidors la recordin i sentin parlar de tu.

- Anunciar la teva marca i el teu producte localment o per Internet per arribar a més possibles clients.

- O aprofitar les possibilitats de les xarxes socials per vendre els teus productes directament a Facebook i Instagram, o acudir a portals o botigues online que puguin vendre el teu producte.

No estàs sol! És impossible fer-ho tot un mateix, per això et recomanem que recorris a agències de publicitat o professionals del disseny gràfic.

Potser pensis que aquest apartat és el més insignificant, però, una òptima comunicació pot marcar la diferència entre allò correcte i l'excel·lència, especialment pel que fa a les vendes.

HA ARRIBAT EL GRAN MOMENT!

Un cop hagi analitzat i treballat tots els punts que t'hem detallat, arribarà el moment més fàcil, el que millor saps fer: produir les teves conserves o plats preparats envasats per vendre.



T'ANIMES?

BENVINGUT A L'APASSIONANT MÓN DE LES CONSERVES GOURMET I DELS PLATS PREPARATS ENVASATS!

DES DE TERRA Food-Tech® T'OFERIM LA MILLOR SOLUCIÓ TECNOLÒGICA PER A ELABORAR ELS TEUS PROPIS PLATS PREPARATS I CONSERVES GOURMET

- Equips dissenyats per a **coure, pasteuritzar* i esterilitzar** qualsevol aliment en qualsevol mena d'envàs.
- Fàcils d'usar, amb pantalla tàctil, amb una capacitat d'emmagatzemar **fins a 50 programes** per a elaborar mig centenar de productes diferents.
- Capacitat de producció flexible, amb equips de **33 a 175 litres**.
- Cicles programables per **temperatures de 50°C a 130°C**.
- Acompanyament professional específic per a restauradors, cuiners i xefs, emprenedors i productors locals**, aportem formació, preparació tècnica i assessorament personalitzat en la posada en marxa i desenvolupament dels teus productes.



La compra inclou un servei d'assessoria alimentària que comprèn:

- Avaluació inicial.
- Anàlisi de productivitat.
- Informe tècnic de tractament per autoclau.
- Proves d'estabilitat en estufes.
- Recomanacions.
- Assessorament tècnic per telèfon i mail.



*Els requisits de pasteurització poden variar segons els criteris d'acceptació de cada país. Consulti la regulació local per a determinar la idoneïtat del nostre equip en la seva aplicació específica.

Calcula la teva capacitat productiva per cicle des de la nostra calculadora en línia gratuïta



descàrrega el teu informe en PDF
www.terrafoodtech.com



Contacta amb nosaltres per a més informació

www.terrafoodtech.com

+34 937 830 720

