

CÓMO MONTAR UN NEGOCIO DE CONSERVAS



Índice

1. ¡QUIERO CREAR MI PROPIA EMPRESA DE CONSERVAS Y PLATOS PREPARADOS! ¿Y AHORA QUÉ?	4
2. EL PAPELEO NECESARIO PARA CREAR TU PROPIA EMPRESA DE CONSERVAS GOURMET Y PLATOS PREPARADOS	5
3. REQUISITOS LEGALES	6
3.1 MANUAL DE PRERREQUISITOS	7
3.2 MANUAL DE APPCC (ANÁLISIS DE PELIGROS Y PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL)	7
4. PUESTA EN MARCHA DEL NEGOCIO	8
4.1 ESTUDIO DE MERCADO ¿Qué hace mi competencia?	8
4.2 INSTALACIONES Y EQUIPO NECESARIO ¿ Qué necesito para elaborar mis conservas y platos preparados?	10
4.3 PROVEEDORES ¿ A quién puedo comprar las materias primas o ingredientes que necesito para mis conservas o platos preparados?	11
4.4 PROCESO DE PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN Las claves para el éxito de tu conserva o plato preparado	12
4.5 FINANCIACIÓN	13
5. ¡LÁNZATE YA! ¡AHORA TOCA PRODUCIR Y VENDER!	14
5.1. PLAN DE MÁRQUETING Y VENTAS	14-15

CONSERVAS Y PLATOS PREPARADOS

Según el Código Alimentario Español, una conserva es aquel “producto obtenido a partir de alimentos perecederos de origen animal o vegetal, con o sin adición de otras sustancias autorizadas, contenidos en envases apropiados, herméticamente cerrados tratados exclusivamente por el calor, en forma que asegure su conservación”.

Y los platos preparados “son los productos obtenidos por mezcla y condimentación de alimentos animales y vegetales, con o sin adición de otras sustancias autorizadas, contenidas en envases apropiados, herméticamente cerrados y tratados por el calor u otro procedimiento que asegure su conservación, y prestos a ser consumidos después de un simple calentamiento”.

Las conservas y platos preparados pueden ser de carne, pescado, moluscos y crustáceos, frutas y verduras. Asimismo, no cabe decir que deben estar en perfecto estado de consumo, proceder de materias primas que no estén alteradas, ni presenten síntomas de descomposición, con la madurez y el tamaño convenientes. Además, deben de estar envasadas en condiciones técnicas apropiadas, con materiales que resistan al tratamiento y a la acción de los componentes del producto, y haber sufrido un proceso de esterilización para garantizar la máxima estabilidad y destruir posibles gérmenes y esporas.



Los usos de las conservas son muchos y gracias a ellas podemos elaborar platos especiales con ingredientes de fuera de temporada y/o acompañar menús, ya sea como guarnición y/o aperitivo.

Actualmente, el mercado demanda satisfacer los paladares más selectos mediante las conservas gourmet. La principal diferencia entre estas y las conservas estándares es el sistema de elaboración, basado en procesos artesanales que recurren a las tradiciones locales y a los productos autóctonos con denominación de origen, productos de proximidad o km0.

Gracias a las conservas gourmet y los platos preparados podemos dar salida casi a cualquier tipo de alimento excedente y evitar el derroche innecesario de comida. Además, la esterilización nos permite retomar tradiciones del pasado con elaboraciones artesanales, sin conservantes ni colorantes de ningún tipo.

Las conservas gourmet son un bocado exquisito que, a pesar de estar envasado, no ha perdido ni una pizca de su valor nutricional y su esencia. Ello requiere de sensibilidad y sumo detalle.

Según el informe del consumo alimentario en España del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, en 2018, la compra de conservas se incrementó un 1,6% en volumen y un 4,8% en valor. El consumo per cápita es de 4,47 kg por persona y año, aumentando un 1,2%. Por tanto, se trata de un mercado en alza con un gran potencial futuro.

**¿ESTÁS LISTO/A PARA
MONTAR TU PROPIO
NEGOCIO DE CONSERVAS
GOURMET Y PLATOS
PREPARADOS?
¿EMPEZAMOS?**

1. ¡QUIERO CREAR MI PROPIA EMPRESA DE CONSERVAS Y PLATOS PREPARADOS! ¿Y AHORA QUÉ?



HA LLEGADO EL MOMENTO DE PASAR DE LA IDEA A LA ACCIÓN. VAS A DAR EL PASO, VAS A TOMAR LA DECISIÓN DE EMPRENDER EN EL MUNDO DE LAS CONSERVAS, PLATOS PREPARADOS Y ALIMENTOS ENVASADOS, BIEN PORQUE ES UN SECTOR QUE TE GUSTA O PORQUE TIENES LAS CAPACIDADES Y CONOCIMIENTOS NECESARIOS.

No vamos a engañarte, empezar cualquier negocio es complicado, supone muchos quebraderos de cabeza y no siempre es un jardín de rosas. Pero es tu sueño, tu negocio y, al final, el esfuerzo siempre se ve recompensado. ¡Ya verás!

Iniciarse en el sector de los platos preparados y las conservas no es algo sencillo. El mundo de la alimentación reclama cumplir con rigurosos estándares de calidad, seguridad alimentaria y trazabilidad, sin olvidar los aspectos de sostenibilidad y responsabilidad social. Al fin y al cabo, hablamos de la salud y el bienestar de las personas que consumen nuestros productos. Es por ello por lo que tomar la decisión de montar un negocio de platos preparados y/o conservas gourmet debe ser algo muy meditado y oportunamente valorado con sus pros y sus contras.

Seguramente tu pasión por los fogones te ha llevado a tomar la decisión de montar tu propio negocio de platos preparados y/o conservas gourmet.

¡Sabemos que sí! Así que si ya has tomado la decisión... ¡Perfecto! ¡Vamos allá!

Eso indica que eres una persona con inquietudes que, a través del negocio de los platos preparados y/o las conservas gourmet, busca transmitir su amor por la gastronomía. Y que, además, es consciente de la importancia de tener una buena alimentación para cuidar de nuestro cuerpo y nuestra mente.

Asimismo, el ritmo de vida actual hace que tanto la preparación de platos preparados como de conservas gourmet sean una inteligente manera de adentrarse en el campo de la cocina y hacerlo de un modo diferente. Haciéndoles la vida más fácil a aquellas personas que por falta de tiempo, desconocimiento o desinterés no saben o pueden elaborarse platos sabrosos y nutritivos como los que tú ofreces en formato conserva.

2.

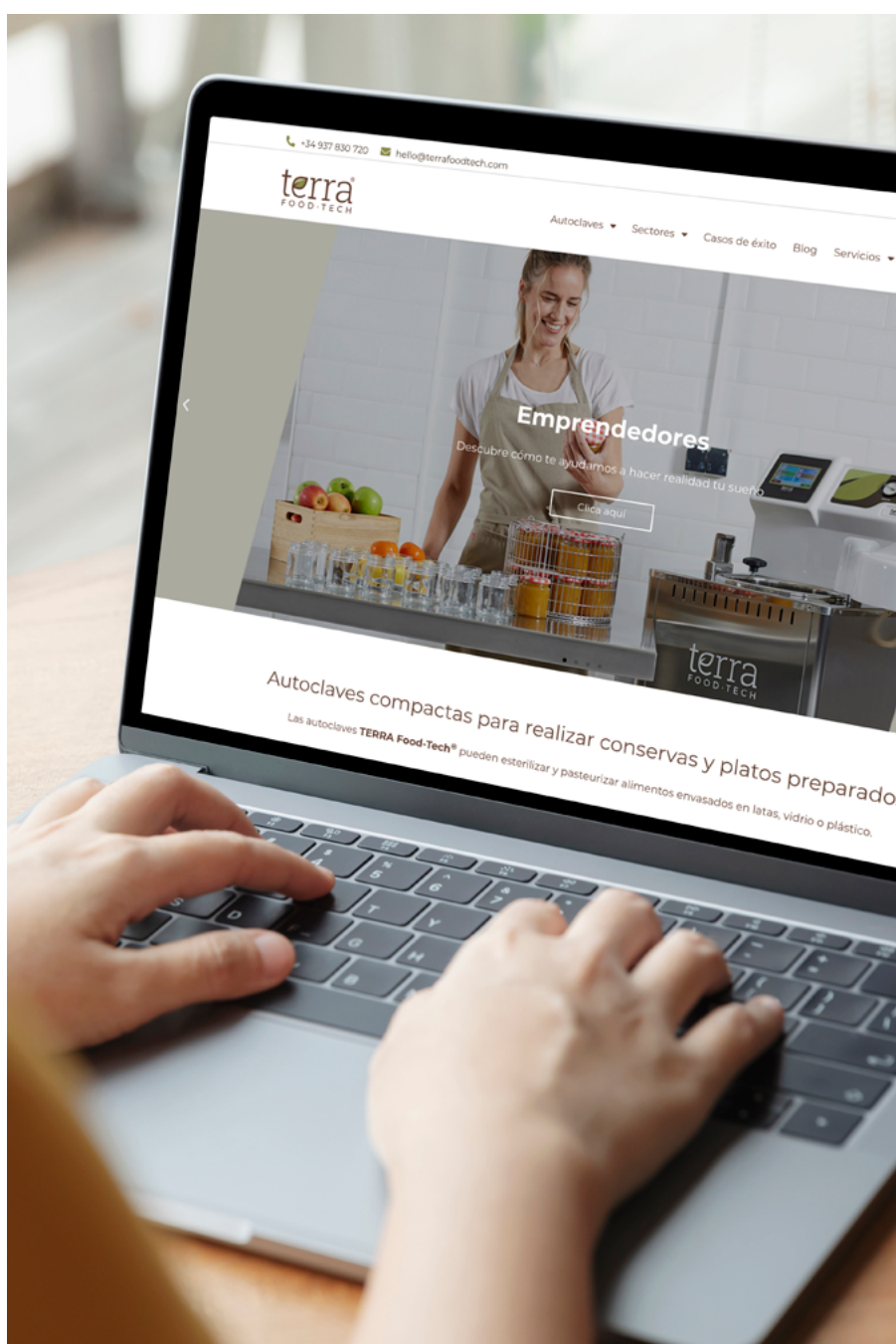
EL PAPELEO NECESARIO PARA CREAR TU PROPIA EMPRESA DE CONSERVAS GOURMET Y PLATOS PREPARADOS

Antes que nada, debes decidir qué forma jurídica se adapta mejor a tus necesidades. La más habitual es hacerse **autónomo**, darse de alta en el **Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA)** o por **cuenta propia mediante el modelo 037 en España**. Asimismo, también puedes optar por otras formas como asociarte en **cooperativa o crear una SL o Sociedad Limitada**.

Todo ello comporta darte de alta en la Seguridad Social, pagando tus respectivas cuotas y también en Hacienda en el epígrafe del IAE pertinente a tu sector, además de solicitar la Licencia de Actividad.

Puede que te suene un poco complicado, por lo que te aconsejamos contar con la ayuda de una gestoría profesional para tramitar todo el papeleo y poder empezar cuanto antes con tu actividad.

DEBES ELEGIR UNA FORMA JURÍDICA Y CONSTITUIR TU EMPRESA (EMPRESARIO INDIVIDUAL/AUTÓNOMO, FRENTE A SOCIEDADES TIPO COOPERATIVA Y SL).



3. REQUISITOS LEGALES

El sector de la alimentación, como es normal, es de los más estrictos y de los que cuentan con más normativas a seguir a la hora de empezar una actividad o lanzar un producto al mercado. Pero no te desanimes, existen empresas especialistas en preparar toda esta documentación. En TERRA Food-Tech[®] contamos con colaboradores que te podrán ayudar con todos los trámites y requisitos legales.

En España, la Ley de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común determina que para comenzar una actividad económica se debe presentar una Declaración Responsable al Ayuntamiento del Municipio o bien solicitar el Registro General Sanitario de

Alimentos de la Comunidad Autónoma en cuestión. Sea en un documento u otro, deberás manifestar que cumples todos los requisitos que establecen las diferentes normativas sobre tu negocio.

Esto significa que deberás contar con la validación de un inspector de sanidad que visitará personalmente tu obrador y revisará que tengas todos los permisos pertinentes, así como que tu local cuente con las condiciones establecidas.

Además, aunque el Certificado de Manipulador de Alimentos no es obligatorio para la apertura del negocio, sí que se exige para los trabajadores, ya que implica que cualquier persona que trabaje en la industria posee los

conocimientos para evitar cualquier riesgo sanitario.

Aquí te dejamos un listado con la documentación básica que deberás tener. Recuerda que puede variar según tu país y Comunidad Autónoma.

DEBES TENER EN CUENTA Y SEGUIR TODAS LAS NORMATIVAS EN MATERIA DE ETIQUETADO, ENVASADO, NORMATIVA TÉCNICO-SANITARIA, ETC. QUE SON DIFERENTES PARA CADA REGIÓN Y/O PAÍS.



3.1 MANUAL DE PRERREQUISITOS

- Plan de control del agua utilizada para la elaboración de tus conservas y platos preparados y también para la limpieza y desinfección de tus instalaciones.
- Plan de limpieza y desinfección de tus instalaciones.
- Plan de control de plagas y otros animales indeseables.
- Plan de formación y capacitación del personal en seguridad alimentaria.
- Plan de control de proveedores y acreedores.
- Plan de trazabilidad.
- Plan de control de temperatura de todos los equipos de calor y de frío.
- Plan de mantenimiento de las instalaciones y del equipo empleado.
- Plan de alérgenos para prevenir y garantizar la información presentada en el etiquetaje.
- Plan de gestión de residuos para cumplir con la legislación vigente de separación y reducción/eliminación de los mismos.

3.2 MANUAL DE APPCC (ANÁLISIS DE PELIGROS Y PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL)

- Presentación del establecimiento y previsión de producción.
- Descripción del producto y características del mismo.
- Circuito del producto en la instalación.
- Diagramas de flujo de los procesos de producción
- Descripción de los procesos de producción.
- Cuadro de puntos críticos y puntos críticos de control.
- Medidas correctoras establecidas.
- Designación de un equipo de APPCC para mantener el sistema en vigencia.
- Verificación del sistema de calidad.
- Control de la documentación existente.
- Fichas técnicas de todos los productos comercializados.

En lo referente al etiquetaje, en el envase debe mostrarse toda la información descriptiva del producto: nombre, ingredientes, identificación del lote de producción y fecha máxima de consumo, según el Reglamento 1169/2011 sobre información al consumidor. Estos datos deben ser visibles y fácilmente legibles y no podrán ocultarse, modificarse o alterarse bajo ninguna circunstancia.

Ten presente que deberás mantener esta documentación vigente y guardada, a disposición en caso de recibir una inspección.

RECUERDA:
en TERRA Food-Tech[®] contamos con colaboradores que te podrán ayudar con todos los trámites y requisitos legales.



4.

PUESTA EN MARCHA DEL NEGOCIO ¡EMPEZAMOS!

Una vez preparado todo el papeleo, es el momento de centrarse en tu marca, la competencia y otros aspectos sin los cuales no sería factible. Presta atención porque a continuación te detallaremos elementos que, aunque suelen pasar desapercibidos, son esenciales para el buen desarrollo de tu nuevo negocio de platos preparados y conservas gourmet.

4.1 ESTUDIO DE MERCADO: ¿QUÉ HACE MI COMPETENCIA?

**DEBERÁS ESTUDIAR TU
COMPETENCIA Y OFRECER
UNA PROPUESTA DE VALOR
DIFERENCIAL Y ÚNICA.**

Conocer la oferta y demandas existentes y el tipo de cliente al cual te quieres enfocar es esencial para tomar las decisiones correctas. Desde indagar sobre tus posibles compradores a estudiar a tu competencia para superarla.

El estudio de mercado debe contemplar 4 ejes fundamentales:

1

ANÁLISIS DE LA OFERTA

Identifica a las empresas que ofrecen el mismo o similar producto al que buscas ofrecer y observa cómo lo hacen.

2

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Hace referencia a la creación de tu cliente ideal, sus hábitos de vida y de consumo, entre otros aspectos.

3

ANÁLISIS DE LOS PRECIOS

Estudia a cuánto se venden productos similares al tuyo.

4

ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN

Qué estrategias emplea tu competencia para comercializar sus conservas, qué técnicas publicitarias emplea, etc.

La herramienta más visual y práctica para visibilizar de manera clara todos estos puntos es realizar un diagnóstico DAFO (también conocido como FODA), el cual te permitirá esclarecer las debilidades y fortalezas de tu negocio y/o producto como ítems internos, y como externos podrás dilucidar las amenazas y oportunidades que te ofrece el mercado.

Esta información debe servirte para asentar la base de tu negocio y sobre ella construir tus propios pilares, procurando aportar un valor diferencial y rentable.



DAFO / FODA



DEBILIDADES

Puntos débiles y aspectos desfavorables de tu empresa



AMENAZAS

Factores del entorno que podrían poner en peligro a tu empresa



FORTALEZAS

Puntos fuertes, capacidades, recursos y ventajas de tu empresa



OPORTUNIDADES

Factores del entorno que son positivos y favorables para tu empresa

4.2 INSTALACIONES Y EQUIPO NECESARIO: ¿QUÉ NECESITO PARA ELABORAR MIS CONSERVAS Y PLATOS PREPARADOS?

Para una producción gourmet, es decir, una pequeña producción o semi-industrial, es imprescindible contar con unas instalaciones apropiadas, las cuales deberán cumplir en primer término los requerimientos de salubridad y protección civil establecidos para ese tipo de producción::

- Suelos y paredes de materiales de fácil limpieza.
- Pavimento antideslizante y a prueba de roedores.
- Sistemas de cerrado de ventanas que impidan el paso de contaminantes o plagas.
- Espacios habilitados para las materias primas y los productos terminados.

Asimismo, el local debe ser accesible por carretera y contar con todas las infraestructuras necesarias de luz, gas y agua.

En lo referente a equipos necesarios, deberías contar con:

- Un refrigerador
- Una autoclave
- Un horno
- Un microondas
- Varios fogones de inducción

Por lo que respecta a la autoclave, según estipula el Código Alimentario Español, se trata de un equipo obligatorio para la correcta esterilización de los alimentos envasados.

Otra opción a tener presente es que algunas administraciones ofrecen la posibilidad de poner en práctica la viabilidad de nuestro negocio de conservas gourmet y platos preparados a través de obradores colectivos o comunitarios.

Espacios compartidos que cuentan con toda la maquinaria necesaria para llevar a cabo nuestra producción sin deber invertir excesivamente desde el primer momento y así poder comprobar la viabilidad de nuestro negocio y contar con asesoramiento durante el inicio de la actividad.



DEBERÁS ESTUDIAR EL ESPACIO Y LOS EQUIPOS NECESARIOS PARA PODER PRODUCIR TUS PROPIAS CONSERVAS Y PLATOS PREPARADOS ENVASADOS.



4.3 PROVEEDORES:

¿A QUIÉN PUEDO COMPRAR LAS MATERIAS PRIMAS O INGREDIENTES QUE NECESITO PARA MIS CONSERVAS O PLATOS PREPARADOS?

Los mercados de abastecimientos son la opción más rentable para proveerse de las materias primas necesarias. Aunque, si bien es cierto que, hoy por hoy, existen otras maneras como pueden ser:

- Tener tu propio huerto y elaborar las conservas con las frutas y verduras que te regala la tierra.
- Tratar directamente con el productor, ya sea agricultor, ganadero, apicultor, etc.
- Abastecerte a través de intermediarios, los cuales se encargan de la elección y transporte de la materia requerida.
- Recurrir a aquellas entidades que emplean a personas en riesgo de exclusión social y que están dedicadas a la producción hortofrutícola.

Gracias a esta última opción, tu negocio contará con el valor añadido del compromiso con las personas, con el medio ambiente y el desarrollo sostenible.

ES CLAVE ESCOGER CORRECTAMENTE A LOS PROVEEDORES PARA LA COMPRA DE MATERIAS PRIMAS O APROVECHAR NUESTRO EXCEDENTE PROPIO, EN CASO DE RESTAURANTES Y AGRICULTORES.

4.4 PROCESO DE PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN: LAS CLAVES PARA EL ÉXITO DE TU CONSERVA O PLATO PREPARADO

DEBERÁS ENCONTRAR EL MEJOR MODO DE ELABORAR TUS PRODUCTOS Y CÓMO DISTRIBUIRLOS PARA QUE PUEDAN LLEGAR AL MÁXIMO DE GENTE POSIBLE.

En los procesos de producción y distribución es preciso contemplar múltiples detalles. En la elaboración, es fundamental tener en cuenta que cada alimento requiere un tratamiento específico. A la hora de cocinar, envasar y esterilizar tus conservas y platos preparados, te aconsejamos recurrir a un laboratorio especializado en tecnología alimentaria para evaluar tu proceso de elaboración, formulaciones, ingredientes, tipo de envase y garantías de calidad y fechas máximas de consumo.

Por otra parte, también deberás pensar en la posterior distribución de tu producto, sin olvidarte del etiquetado y envasado.



Los frascos de vidrio ofrecen una vida útil más larga y se pueden transportar a cualquier lugar.



Mientras que el plástico es más resistente y permite un mejor almacenamiento.



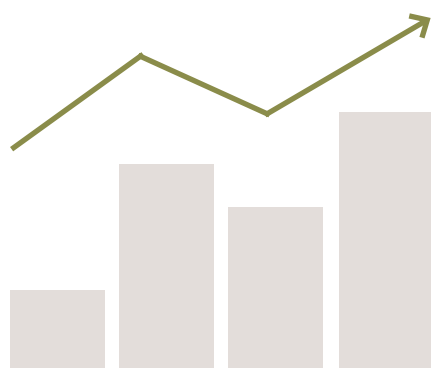
Recuerda que la compra de una autoclave TERRA Food-Tech[®] incorpora un primer servicio de Asesoría Basic para el lanzamiento de tu producto, nuestro servicio de asesoría y soporte técnico para la elaboración de conservas te ayudará y orientará en todo aquello que precises.

4.5 FINANCIACIÓN

TUS PROPIAS CONSERVAS DEBERÁN PAGAR TU INVERSIÓN.

En caso que necesites pedir dinero prestado, te aconsejamos elaborar un Plan de Negocio para presentar a entidades financieras o posibles inversores.

El dinero no cae del cielo y tú lo sabes bien. Cualquier negocio requiere financiación y, aunque esta es una ardua labor y supone llamar a las puertas de muchos bancos para solicitar un préstamo o una línea de crédito. Hacerlo te puede resultar más sencillo con un elaborado Plan de Negocio, el cual también lo utilizarás para presentar tu empresa a las instituciones y entidades necesarias en busca de subvenciones y otros tipos de ayudas económicas.



Además, el Plan de Negocio te ayudará a definir y tener aún más clara tu línea de acción, por lo que te recomendamos realizarlo aunque no necesites financiación para así poder evaluar mucho mejor la viabilidad de tu idea.

4.5.1 PLAN DE NEGOCIO

Tu Plan de Negocio además de incluir elementos tan básicos como el nombre de tu empresa, resumen de tu actividad y una descripción de tus productos y/o servicios, también deberá incluir:

- Organización de la empresa.
- Objetivos a corto, medio y largo plazo.
- Investigación de mercado con un diagnóstico DAFO o FODA.
- Origen del capital y financiación.
- Expectativas financieras: previsión de beneficios, gestión de gastos, etc.
- Plan de implementación.
- Plan de marketing y ventas.
- Alianzas o acuerdos.

5. ¡LÁNZATE YA! ¡AHORA TOCA PRODUCIR Y VENDER!

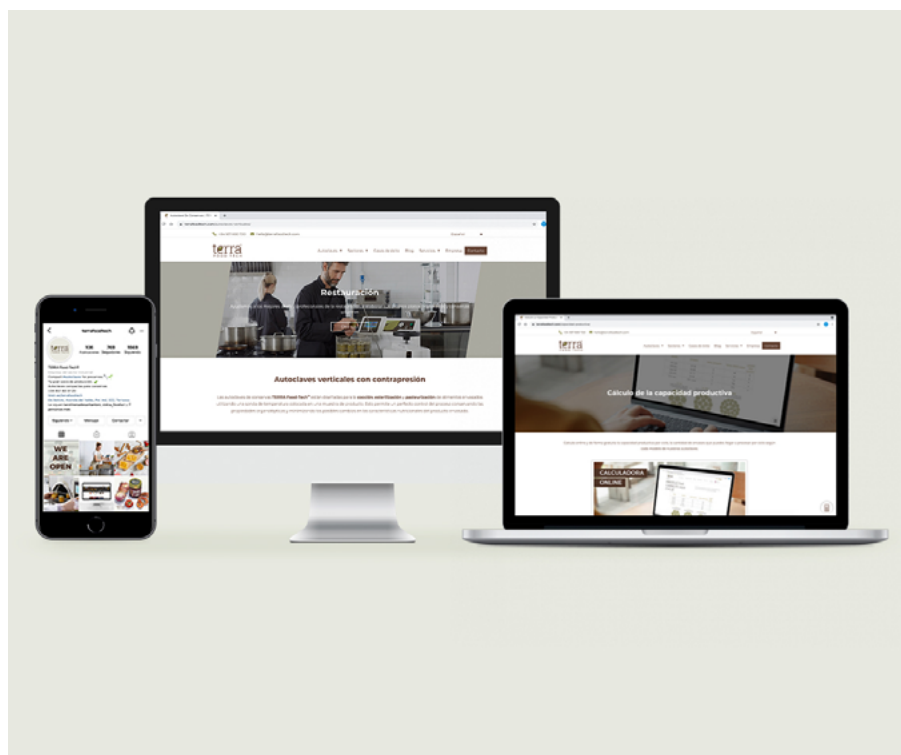
TE ACONSEJAMOS QUE ESTUDIES Y DEFINAS BIEN TU IMAGEN DE MARCA Y LA DE TU PRODUCTO, QUE CREES UNA PÁGINA WEB Y ESTÉS PRESENTE EN LAS REDES SOCIALES, ADEMÁS DE APROVECHAR LOS MÚLTIPLES CANALES ACTUALES DE DISTRIBUCIÓN COMO SON LAS VENTAS ONLINE Y/O LA DISTRIBUCIÓN EN TIENDAS FÍSICAS PARA PODER ALCANZAR UN MAYOR NÚMERO DE COMPRADORES.

5.1 PLAN DE MÁRQUETING Y VENTAS

Aunque en un Plan de Negocio todos los puntos son determinantes, hacemos hincapié en este apartado y lo valoramos a parte por su amplitud e importancia, ya que engloba muchos campos que, a veces, por desconocimiento pasan desapercibidos. Debido al aumento de la competencia, especialmente online, es cada vez más elemental darse a conocer y conseguir establecer el posicionamiento de tu producto o servicio en el mercado, es decir, la

imagen y lo que piensan los clientes de ti. El listado de elementos a considerar es interminable, ya que además de la filosofía y misión de nuestro negocio también debemos tener en cuenta múltiples aspectos:

- Las preocupaciones e intereses de nuestros diferentes consumidores.
- Si queremos diferenciarnos por el precio y/o la calidad de nuestro producto.
- Nuestra imagen y acciones de publicidad.



5.1.1 CUIDA TU IMAGEN DE MARCA Y CREA UNA ESTRATEGIA DE VENTAS

Con el fin de generar una imagen de marca y establecer una estrategia por lo que respecta a las ventas, te aconsejamos:

- Crear un logotipo atractivo que defina tu propuesta de valor, aquello que realmente te hace único y diferente a los demás.
- Realizar el diseño de envases y etiquetas para destacar frente a tu competencia.
- Tener una página web propia donde puedas explicar las virtudes de tu producto y, si quieres, también una tienda online para llegar directamente a tus consumidores, sin intermediarios.

- Y no olvides estar presente en las redes sociales en las que interactúen tus clientes para poder generar notoriedad de marca, es decir, dar a conocer tu marca y que tus posibles consumidores la recuerden y escuchen hablar de ti.
- También puedes anunciarte localmente o en Internet para llegar a más posibles clientes.
- O aprovechar las posibilidades de las redes sociales para vender tus productos directamente en Facebook o Instagram, o acudir a portales o tiendas online que puedan vender tu producto.

¡No estás solo! Es imposible hacerlo todo uno mismo, por eso te recomendamos que recurras a agencias de publicidad o profesionales del diseño gráfico.

Tal vez pienses que este apartado es el más insignificante, sin embargo, una óptima comunicación puede marcar la diferencia entre lo correcto y la excelencia, especialmente en lo referente a tus ventas.

¡LLEGÓ EL GRAN MOMENTO!

Una vez hayas analizado y trabajado todos los puntos que te detallamos, llegará el momento más fácil, lo que mejor sabes hacer: producir tus conservas o platos preparados envasados para vender.



¿TE ANIMAS?

¡BIENVENIDO AL APASIONANTE MUNDO DE LAS CONSERVAS GOURMET Y LOS PLATOS PREPARADOS ENVASADOS!

DESDE TERRA Food-Tech® TE OFRECEMOS LA MEJOR SOLUCIÓN TECNOLÓGICA PARA ELABORAR TUS PROPIOS PLATOS PREPARADOS Y CONSERVAS GOURMET

- Equipos diseñados para **cocer**, **pasteurizar*** y **esterilizar** cualquier alimento en cualquier tipo de envase.
- Fáciles de usar, con pantalla táctil, con una capacidad de almacenar **hasta 50 programas** para elaborar medio centenar de productos diferentes.
- Capacidad de producción flexible, con equipos de **33 a 175 litros**.
- Ciclos programables por **temperaturas de 50°C a 130°C**.
- Acompañamiento profesional específico para restauradores, cocineros y chefs, emprendedores y productores locales**, aportamos formación, preparación técnica y asesoramiento personalizado en la puesta en marcha y desarrollo de tus productos.



La compra incluye un servicio de asesoría alimentaria que comprende:

- Evaluación inicial.
- Análisis de productividad.
- Informe técnico de tratamiento por autoclave.
- Pruebas de estabilidad en estufas.
- Recomendaciones.
- Asesoramiento técnico por teléfono y mail.



*Los requisitos de pasteurización pueden variar según los criterios de aceptación de cada país. Consulte la regulación local para determinar la idoneidad de nuestro equipo en su aplicación específica.

Calcula tu capacidad productiva por ciclo desde nuestra calculadora online gratuita



descarga tu informe en PDF
www.terrafoodtech.com



Contacta con nosotros para más información

www.terrafoodtech.com

+34 937 830 720

