

COME CREARE UN'ATTIVITÀ DI CONSERVE



Indice

1. VOGLIO AVVIARE LA MIA AZIENDA DI CONSERVE E PIATTI PRONTI! E ADESSO?	4
2. LA DOCUMENTAZIONE NECESSARIA PER AVVIARE LA PROPRIA ATTIVITÀ DI CONSERVE E PIATTI PRONTI GOURMET	5
3. REQUISITI LEGALI	6
3.1 MANUALE DEI PREREQUISITI	7
3.2 MANUALE HACCP (ANALISI DEI RISCHI E DEI PUNTI CRITICI DI CONTROLLO)	7
4. AVVIO DELL'ATTIVITÀ	8
4.1 STUDIO DI MERCATO Cosa fa la mia concorrenza?	8
4.2 STRUTTURE E ATTREZZATURE NECESSARIE Di cosa ho bisogno per fare le mie conserve e i miei piatti pronti?	10
4.3 FORNITORI Da chi posso comprare le materie prime o gli ingredienti di cui ho bisogno per le mie conserve o piatti pronti?	11
4.4 PROCESSO DI PRODUZIONE E DISTRIBUZIONE Le chiavi del successo delle tue conserve o piatti pronti	12
4.5 FINANZIAMENTO	13
5. BUTTATI! ORA È IL MOMENTO DI PRODURRE E VENDERE!	14
5.1. PIANO DI MARKETING E VENDITE	14-15

CONSERVE E PIATTI PRONTI

Secondo il Codice Alimentare Spagnolo, una conserva è un “prodotto ottenuto da alimenti deperibili di origine animale o vegetale, con o senza l’aggiunta di altre sostanze autorizzate, contenuto in appositi contenitori ermeticamente chiusi, trattato esclusivamente con il calore, in modo da assicurarne la conservazione”.

E i piatti pronti “sono prodotti ottenuti mescolando e condendo alimenti animali e vegetali, con o senza l’aggiunta di altre sostanze autorizzate, contenuti in appositi contenitori ermeticamente chiusi, trattati con calore o altro procedimento per assicurarne la conservazione, e pronti al consumo dopo un semplice riscaldamento”.

Le conserve e i piatti pronti possono essere fatti con carne, pesce, molluschi e crostacei, frutta e verdura. Non occorre aggiungere che devono essere in uno stato perfetto per il consumo, prodotti da materie prime che non siano alterate, non mostrino segni di decomposizione, con la maturità e le dimensioni appropriate. Inoltre, devono essere confezionati in condizioni tecniche adeguate, con materiali resistenti al trattamento e all’azione dei componenti del prodotto, e aver subito un processo di sterilizzazione per garantire la massima stabilità e per distruggere eventuali germi e spore.

Gli usi delle conserve sono molti e grazie ad esse possiamo preparare piatti



speciali con ingredienti fuori stagione e/o accompagnare menu, sia come contorno e/o antipasto.

Al giorno d’oggi, il mercato richiede di soddisfare i palati più selezionati attraverso le conserve gourmet. La principale differenza tra queste e le conserve standard è il sistema di produzione, basato su processi artigianali che utilizzano tradizioni e prodotti locali con denominazione di origine o prodotti a Km0.

Grazie alle conserve gourmet e ai piatti pronti, possiamo smaltire quasi ogni tipo di cibo in eccesso ed evitare inutili sprechi alimentari. Inoltre, la sterilizzazione ci permette di tornare alle tradizioni del passato con una produzione artigianale, senza conservanti o coloranti di nessun tipo.

Le conserve gourmet sono uno spuntino squisito che, nonostante sia confezionato, non ha perso nulla del suo

valore nutrizionale e della sua essenza. Questo richiede sensibilità e grandi dettagli.

Secondo il rapporto sul consumo alimentare in Spagna del Ministero dell’Agricoltura, della Pesca e dell’Alimentazione, nel 2018 l’acquisto di cibo in conserva è aumentato dell’1,6% in volume e del 4,8% in valore. Il consumo pro capite è di 4,47 kg per persona all’anno, in aumento dell’1,2%. Inoltre, la Spagna e Italia sono fra i paesi con il più grande mercato di cibo in conserva del mondo. Si tratta quindi di un mercato in crescita con un grande potenziale per il futuro.

**SEI PRONTO A INIZIARE
LA TUA ATTIVITÀ DI
CONSERVE GOURMET
E PIATTI PRONTI?
COMINCIAMO?**

1. VOGLIO AVVIARE LA MIA AZIENDA DI CONSERVE E PIATTI PRONTI! E ADESSO?



È ARRIVATO IL MOMENTO DI PASSARE DALL'IDEA ALL'AZIONE. STAI PER FARE IL GRANDE PASSO, STAI PER PRENDERE LA DECISIONE DI ENTRARE NEL MONDO DELLE CONSERVE, PIATTI PREPARATI E CIBO CONFEZIONATO, PERCHÉ È UN SETTORE CHE TI PIACE O PERCHÉ HAI LA CAPACITÀ E LE CONOSCENZE NECESSARIE.

Non vogliamo prenderti in giro, iniziare qualsiasi attività equivale a un gran mal di testa e non è sempre un giardino di rose. Ma è il tuo sogno, il tuo business e, alla fine, lo sforzo viene sempre ricompensato. Vedrai!

Iniziare nel settore dei piatti pronti e delle conserve non è facile. Il mondo del cibo richiede standard rigorosi di qualità, sicurezza alimentare e tracciabilità, per non parlare della sostenibilità e della responsabilità sociale. Dopo tutto, stiamo parlando della salute e del benessere delle persone che consumano i nostri prodotti. Ecco perché la decisione di creare un'attività di piatti pronti e/o di conserve gourmet dovrebbe essere ben ponderata e considerata attentamente con i suoi pro e i suoi contro.

La tua passione per la cucina ti ha probabilmente portato a prendere la decisione di creare la tua attività di piatti pronti e/o conserve gourmet.

Sappiamo di sì! Quindi se hai già preso la tua decisione... Perfetto! Avanti tutta!

Questo indica che sei una persona con interessi che, attraverso l'attività di piatti pronti e/o conserve gourmet, cerca di trasmettere il suo amore per la gastronomia. Sei anche consapevole dell'importanza di una buona alimentazione per la cura del nostro corpo e della nostra mente.

Inoltre, gli stili di vita frenetici di oggi rendono la preparazione di piatti pronti e conserve gourmet un modo intelligente per entrare nel business alimentare e per farlo in modo diverso. Facilitare la vita a quelle persone che, per mancanza di tempo, volontà o per disinteresse, non sanno che possono preparare piatti gustosi, nutrienti e rispettosi dell'ambiente come quelli che offri in formato conserva.

2.

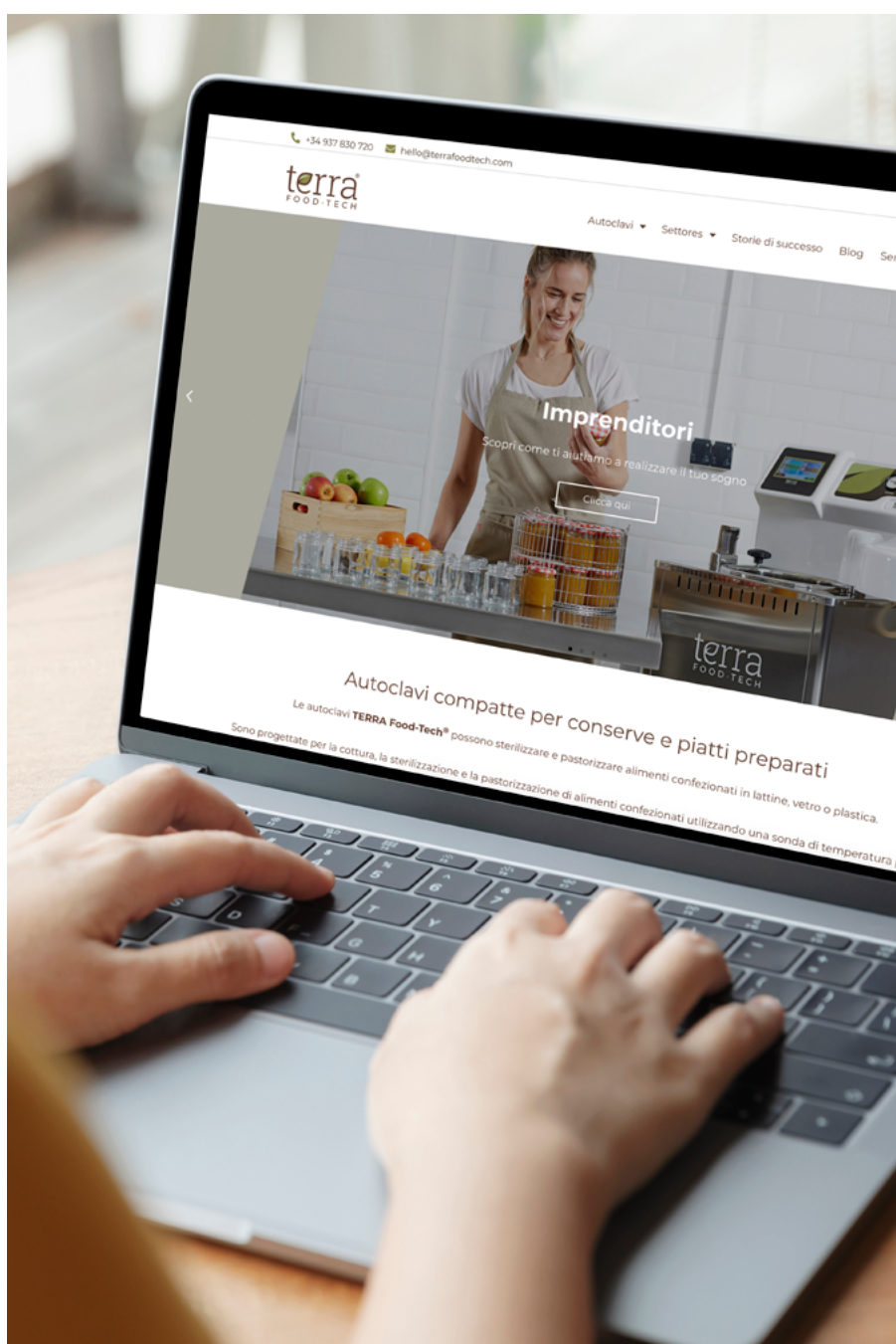
LA DOCUMENTAZIONE NECESSARIA PER AVVIARE LA PROPRIA ATTIVITÀ DI CONSERVE GOURMET E PIATTI PRONTI

Prima di tutto, occorre stabilire quale forma giuridica si adatta meglio alle tue esigenze. Il più comune è quello di diventare lavoratore **autonomo**, registrandosi presso la **Camera di Commercio locale**, magari iniziando con il regime fiscale forfettario che offre importanti agevolazioni alle nuove imprese. Puoi anche optare per altre forme come diventare una **cooperativa** o **creare una società a responsabilità limitata semplificata** o **una società di persone**, che implicano un investimento piuttosto ridotto.

Tutto questo implica la registrazione presso l'INPS, il pagamento dei rispettivi contributi e anche l'apertura di una Partita IVA, oltre alle eventuali autorizzazioni da parte dell'ATS locale per l'uso di appositi locali di produzione, se vengono utilizzati.

Può sembrare un po' complicato, quindi ti consigliamo di farti aiutare da un commercialista o da un'agenzia per la gestione di tutte le pratiche iniziali in modo da avviare il tuo business operativo il prima possibile.

OCCORRE SCEGLIERE UNA FORMA GIURIDICA E COSTITUIRE LA TUA SOCIETÀ (DITTA INDIVIDUALE/ LAVORATORE AUTONOMO, IN ALTERNATIVA ALLA COOPERATIVA O ALLA SOCIETÀ DI PERSONE O A RESPONSABILITÀ LIMITATA SEMPLIFICATA).



3.

REQUISITI LEGALI

Il settore alimentare, come è normale, è un settore regolamentato e ha diverse norme per iniziare un'attività o lanciare un prodotto sul mercato. Non scoraggiarti, ci sono aziende specializzate nella preparazione di tutta questa documentazione. TERRA Food-Tech[®] sarà in grado di guidarti e abbiamo il supporto di agenzie specializzate che possono aiutarti con tutte le pratiche e i requisiti legali.

In Spagna, ad esempio, la legge sul Regime Giuridico delle Amministrazioni Pubbliche e sul Procedimento Amministrativo Comune stabilisce che per iniziare un'attività economica, si deve presentare una dichiarazione di responsabilità al Consiglio Comunale del Comune o una richiesta al Registro

Sanitario Generale degli alimenti della Comunità Autonoma in questione. In un documento o nell'altro, si deve dimostrare che siano soddisfatti tutti i requisiti stabiliti dai diversi regolamenti riguardanti la tua attività.

In Italia è possibile che un ispettore sanitario dovrà visitare personalmente il tuo laboratorio e controllare che abbia tutti i permessi pertinenti e che il tuo locale soddisfa le condizioni richieste.

In Italia è infatti indispensabile contattare l'ATS locale che indicherà i passi necessari per avviare l'attività secondo dei criteri standard prefissati che regolano l'igiene dei locali e delle produzioni alimentari.

Ecco una lista della documentazione di base che devi avere. Ricorda che questo può variare a seconda del tuo paese e della tua provincia.

DOVETE PRENDERE IN CONSIDERAZIONE E SEGUIRE LE NORME DI ETICHETTATURA, IMBALLAGGIO, NORME TECNICHE E SANITARIE, ECC. CHE SONO DIVERSI PER OGNI REGIONE E/O PAESE.



3.1 MANUALE DEI PREREQUISITI

- Piano di controllo per l'acqua utilizzata per la produzione delle tue conserve e piatti pronti e anche per la pulizia e la disinfezione delle tue strutture
- Piano di pulizia e disinfezione per le tue strutture
- Piano per il controllo dei parassiti e di altri animali indesiderati
- Piano di formazione e sviluppo delle capacità per il personale addetto alla sicurezza alimentare
- Piano di controllo dei fornitori e dei creditori
- Piano di tracciabilità
- Piano di controllo della temperatura per tutte le apparecchiature di riscaldamento e raffreddamento
- Piano di manutenzione delle strutture e delle attrezzature utilizzate
- Piano degli allergeni per prevenire e garantire le informazioni presentate sull'etichettatura
- Piano di gestione dei rifiuti per rispettare l'attuale legislazione in materia di separazione e riduzione/smaltimento dei rifiuti

3.2 MANUALE HACCP (HAZARD ANALYSIS AND CRITICAL CONTROL POINTS)

- Presentazione dello stabilimento e delle previsioni di produzione
- Descrizione e caratteristiche del prodotto
- Circuito del prodotto nell'installazione
- Diagrammi di flusso dei processi di produzione
- Descrizione dei processi di produzione
- Tabella dei punti critici e dei punti critici di controllo
- Misure correttive messe in atto
- Nomina di un team HACCP per mantenere il sistema in atto
- Verifica del sistema di qualità
- Controllo della documentazione esistente
- Schede tecniche di tutti i prodotti commercializzati

Per quanto riguarda l'etichettatura, la confezione deve riportare tutte le informazioni descrittive del prodotto: nome, ingredienti, identificazione del lotto di produzione e data massima di consumo, secondo il Regolamento UE 1169/2011 sull'informazione dei consumatori. Questi dati devono essere visibili e facilmente leggibili e non possono essere nascosti, modificati o alterati in nessun caso.

Tieni a mente che devi tenere questa documentazione aggiornata e in archivio, nel caso in cui tu riceva un'ispezione.

RICORDA

In TERRA Food-Tech[®] abbiamo dei collaboratori che possono aiutarti con tutte le pratiche e i requisiti legali.



4.

AVVIO DI UN'ATTIVITÀ INIZIAMO!

Una volta preparata tutta la documentazione, è il momento di concentrarsi sul tuo marchio, sulla concorrenza e su altri aspetti senza i quali non sarebbe fattibile. Fai attenzione perché qui di seguito dettaglieremo elementi che, anche se spesso passano inosservati, sono essenziali per il buon sviluppo del tuo nuovo business di piatti preparati e conserve gourmet.

4.1 STUDIO DI MERCATO: COSA FA LA MIA CONCORRENZA?

**DEVI STUDIARE LA TUA
CONCORRENZA E OFFRIRE
UNA PROPOSTA DI VALORE
CON VANTAGGI UNICI E
COMPETITIVI.**

Conoscere l'offerta e la domanda esistenti e il tipo di cliente a cui ci si vuole rivolgere è essenziale per prendere le decisioni giuste. Dalla ricerca dei tuoi potenziali acquirenti allo studio della tua concorrenza per superarla.

Lo studio di mercato deve considerare 4 assi fondamentali:

1

ANALISI DELL'OFFERTA

Identificare le aziende che offrono lo stesso prodotto o un prodotto simile a quello che stai cercando di offrire e vedere come lo fanno.

2

ANALISI DELLA DOMANDA

Si riferisce alla creazione del tuo cliente ideale, il suo stile di vita e le sue abitudini di consumo, tra gli altri aspetti.

3

ANALISI DEI PREZZI

Studia a quanto si vendono prodotti simili al tuo.

4

ANALISI DI COMMERCIA- LIZZAZIONE

Quali strategie usano i tuoi concorrenti per commercializzare le loro conserve, quali tecniche pubblicitarie usano, ecc.

Lo strumento più visivo e pratico per visualizzare chiaramente tutti questi punti è realizzare una diagnosi SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats), che ti permetterà di chiarire le debolezze e i punti di forza della tua azienda e/o prodotto come elementi interni, e come elementi esterni potrai analizzare le minacce e le opportunità offerte dal mercato.

Queste informazioni dovrebbero aiutarti a gettare le basi del tuo business e a costruirci sopra i tuoi pilastri, cercando di fornire un valore differenziale e redditizio.



SWOT



PUNTI DI DEBOLEZZA

Debolezze e svantaggi della tua azienda



MINACCE

Fattori ambientali che potrebbero mettere a rischio la tua attività



PUNTI DI FORZA

Le capacità, le risorse e i vantaggi della tua azienda



OPPORTUNITÀ

Fattori ambientali positivi e favorevoli per il tuo business

4.2 STRUTTURE E ATTREZZATURE NECESSARIE: DI COSA HO BISOGNO PER FARE LE MIE CONSERVE E I MIEI PIATTI PRONTI?

Per la produzione gastronomica su piccola scala, cioè la produzione artigianale o semi-industriale, è essenziale disporre di strutture adeguate, che devono innanzitutto soddisfare i requisiti igienico-sanitari e di sicurezza sul lavoro stabiliti per questo tipo di produzione:

- Pavimenti e pareti in materiali facili da pulire
- Pavimentazione antiscivolo e a prova di roditori
- Sistemi di sigillatura delle finestre che impediscano il passaggio di contaminanti o parassiti
- Spazi riservati alle materie prime e ai prodotti finiti

I locali devono anche essere accessibili dalla strada e avere tutte le infrastrutture necessarie di elettricità, gas e acqua.

In termini di attrezzature necessarie, è necessario avere:

- Un frigorifero
- Un'autoclave
- Un forno
- Un microonde
- Diversi piani di cottura a induzione

Per quanto riguarda l'autoclave, secondo il Codice Alimentare, è un'attrezzatura obbligatoria per la corretta sterilizzazione degli alimenti confezionati.

Un'altra opzione da tenere a mente è che alcune amministrazioni locali offrono la possibilità di implementare la redditività del tuo business di conserve gourmet e piatti pronti attraverso laboratori collettivi o comunitari. Ciò avviene anche in alcune comunità montane.

Si tratta di spazi condivisi che hanno tutti i macchinari necessari per portare avanti la tua produzione senza dover investire eccessivamente fin dall'inizio e poter così verificare la fattibilità della tua azienda e avere consigli durante l'inizio dell'attività.



DOVRAI STUDIARE LO SPAZIO E LE ATTREZZATURE NECESSARIE PER POTER PRODURRE LE TUE CONSERVE E I TUOI PIATTI PRONTI CONFEZIONATI.



4.3 FORNITORI: DA CHI POSSO COMPRARE LE MATERIE PRIME O GLI INGREDIENTI DI CUI HO BISOGNO PER LE MIE CONSERVE O PIATTI PRONTI?

I mercati di approvvigionamento sono l'opzione più conveniente per l'approvvigionamento delle materie prime necessarie. Tuttavia, è altrettanto vero che oggi, ci sono altri modi come:

- Avere il proprio orto e fare conserve con la frutta e la verdura che la terra ti dà.
- Trattare direttamente con il produttore, sia esso agricoltore, allevatore, apicoltore, ecc.
- Sourcing attraverso intermediari, che si occupano della scelta e del trasporto dei materiali richiesti.
- Utilizzare quelle associazioni che impiegano persone a rischio di esclusione sociale e che sono dedicate alla produzione di frutta e verdura.

Grazie a quest'ultima opzione, la tua azienda avrà il valore aggiunto di un impegno verso le persone, l'ambiente e lo sviluppo sostenibile.

**È FONDAMENTALE
SCEGLIERE I FORNITORI
GIUSTI PER L'ACQUISTO
DELLE MATERIE PRIME
O UTILIZZARE IL
PROPRIO SURPLUS, NEL
CASO DI RISTORANTI E
AGRICOLTORI.**

4.4 PROCESSO DI PRODUZIONE E DISTRIBUZIONE:

LE CHIAVI DEL SUCCESSO DELLE VOSTRE CONSERVE O PIATTI PRONTI

DOVRAI TROVARE IL MODO MIGLIORE PER REALIZZARE I TUOI PRODOTTI E COME DISTRIBUIRLI IN MODO CHE POSSANO RAGGIUNGERE IL MAGGIOR NUMERO DI PERSONE POSSIBILE.

Nei processi di produzione e distribuzione, molti dettagli devono essere presi in considerazione. Nella lavorazione, è essenziale tenere presente che ogni alimento richiede un trattamento specifico. Per quanto riguarda la cottura, l'imballaggio e la sterilizzazione delle tue conserve e dei tuoi piatti pronti, ti consigliamo di ricorrere a un laboratorio specializzato in tecnologia alimentare per valutare il tuo processo di produzione, le formulazioni, gli ingredienti, il tipo di imballaggio e le garanzie di qualità e le date massime di consumo.

Inoltre, dovrai anche pensare all'ulteriore distribuzione del tuo prodotto, compresa l'etichettatura e l'imballaggio.



I barattoli di vetro offrono una durata di conservazione più lunga e possono essere trasportati ovunque.



Mentre la plastica è più resistente e permette un migliore stoccaggio.



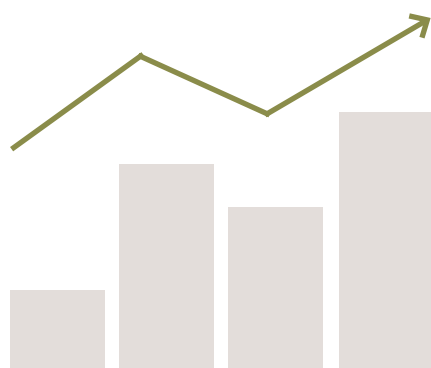
Ricordati che l'acquisto di un'autoclave TERRA Food-Tech[®] include un primo servizio di consulenza di base per il lancio del tuo prodotto. Il nostro servizio di consulenza e supporto tecnico per la produzione di conserve alimentari ti aiuterà e guiderà in tutto ciò di cui hai bisogno.

4.5 FINANZIAMENTO

LE TUE CONSERVE DOVREBBERO RIPAGARE IL TUO INVESTIMENTO

Nel caso in cui tu abbia bisogno di un prestito, ti consigliamo di redigere un Business Plan da presentare alle istituzioni finanziarie o ai potenziali investitori.

Il denaro non cade dal cielo e tu lo sai. Qualsiasi impresa richiede un finanziamento e ottenerlo è un lavoro duro e comporta bussare alle porte di molte banche per richiedere un prestito o una linea di credito. Questo può essere reso più facile con un Business Plan elaborato, che ti servirà anche per presentare la tua azienda alle istituzioni e agli enti necessari in cerca di sovvenzioni e altri tipi di sostegno finanziario.



Inoltre, il Business Plan ti aiuterà a definire ed essere ancora più chiaro sulla tua linea d'azione, ed è per questo che ti consigliamo di farlo, anche se non hai bisogno di finanziamenti, per poter valutare molto meglio la fattibilità della tua idea.

4.5.1 BUSINESS PLAN

Il tuo Business Plan, oltre a includere elementi di base come il nome della tua azienda, un riassunto della tua attività e una descrizione dei tuoi prodotti e/o servizi, dovrebbe anche includere:

- Organizzazione dell'azienda.
- Obiettivi a breve, medio e lungo termine.
- Ricerca di mercato con una diagnosi SWOT.
- Fonte di capitale e finanziamento.
- Aspettative finanziarie: previsione dei profitti, gestione dei costi, ecc.
- Piano di attuazione.
- Piano di marketing e vendite.
- Alleanze o accordi.

5. BUTTATI! ORA È IL MOMENTO DI PRODURRE E VENDERE!

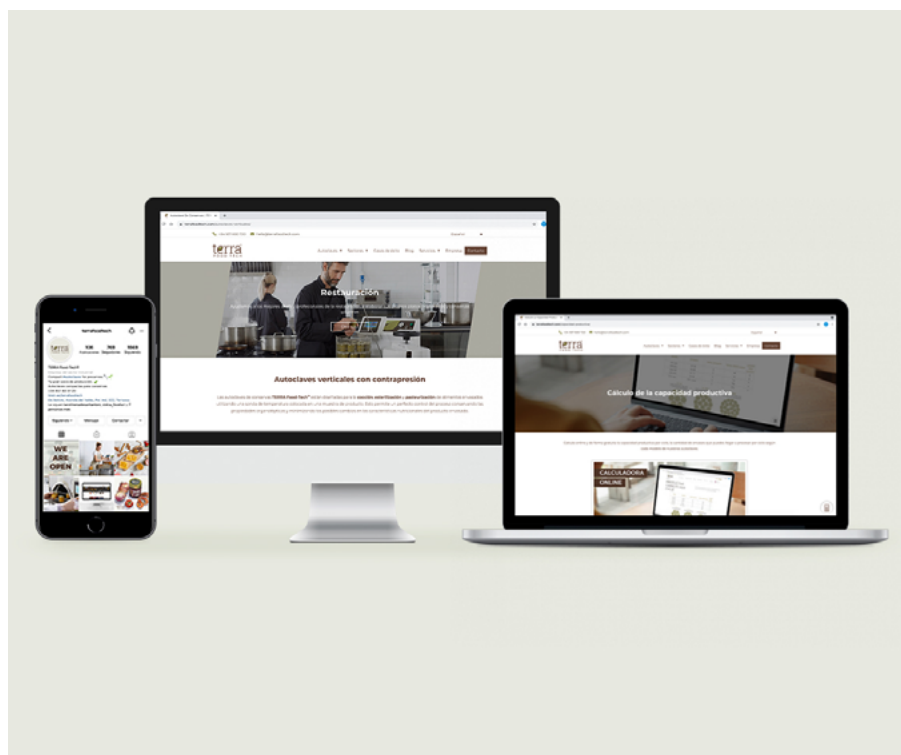
TI CONSIGLIAMO DI STUDIARE E DEFINIRE BENE L'IMMAGINE DELLA TUA MARCA E QUELLA DEL TUO PRODOTTO, DI CREARE UN SITO WEB E DI ESSERE PRESENTE SUI SOCIAL NETWORK, COSÌ COME DI APPROFITTARE DEGLI ATTUALI MOLTEPLICI CANALI DI DISTRIBUZIONE COME LA VENDITA ONLINE E/O LA DISTRIBUZIONE NEI NEGOZI FISICI PER RAGGIUNGERE UN MAGGIOR NUMERO DI ACQUIRENTI.

5.1 PIANO DI MARKETING E VENDITE

Anche se in un Business Plan tutti i punti sono decisivi, enfatizziamo questa sezione e la valutiamo separatamente per la sua ampiezza e importanza, poiché comprende molti campi che a volte, per mancanza di conoscenza, passano inosservati. A causa dell'aumento della concorrenza, soprattutto online, è sempre più importante farsi conoscere e stabilire il posizionamento del tuo prodotto o servizio sul mercato, cioè la tua immagine e quello che i clienti

pensano di te. La lista degli elementi da considerare è infinita, poiché oltre alla filosofia e alla missione della nostra impresa dobbiamo prendere in considerazione molteplici aspetti:

- Le preoccupazioni e gli interessi dei nostri diversi consumatori.
- Se vogliamo differenziarci per il prezzo e/o la qualità del nostro prodotto.
- La nostra immagine e le nostre azioni pubblicitarie.



5.1.1 COLTIVA L'IMMAGINE DEL TUO MARCHIO E CREA UNA STRATEGIA DI VENDITA

Per generare un'immagine ottimale della tua marca e stabilire una strategia di vendita, ti consigliamo di:

- Creare un logo attraente che definisca la tua proposta di valore, ciò che ti rende davvero unico e diverso dagli altri.
- Progettare imballaggi ed etichette per distinguersi dalla concorrenza.
- Avere un proprio sito web dove spiegare le virtù del tuo prodotto e, se vuoi, anche un negozio online per raggiungere i tuoi consumatori direttamente, senza intermediari.

E non dimenticare di essere presente nelle reti sociali dove i tuoi clienti interagiscono per generare brand

awareness, cioè per far conoscere il tuo marchio in modo che i tuoi potenziali consumatori lo ricordino e sentano parlare di te.

- Puoi anche fare pubblicità a livello locale o su Internet per raggiungere più clienti potenziali.
- Oppure approfittare delle possibilità dei social media per vendere i tuoi prodotti direttamente su Facebook o Instagram, o andare su portali online o negozi che possono vendere il tuo prodotto.

Non sei da solo! È impossibile fare tutto da soli, quindi si consiglia di utilizzare agenzie pubblicitarie o grafici professionisti.

Si può pensare che questa sezione sia la più insignificante, ma una buona comunicazione può fare la differenza

tra la cosa giusta e l'eccellenza, soprattutto quando si tratta delle tue vendite.

IL GRANDE MOMENTO È ARRIVATO!

Una volta analizzati ed elaborati tutti i punti che abbiamo dettagliato, arriverà il momento più facile, quello che ti riesce meglio: produrre le tue conserve o piatti pronti confezionati per la vendita.



HAI IL CORAGGIO?

BENVENUTO NELL'ECCITANTE MONDO DELLE CONSERVE GOURMET E DEI PIATTI PRONTI CONFEZIONATI!

**DA TERRA FOOD-TECH®
TI OFFRIAMO LA MIGLIORE
SOLUZIONE TECNOLOGICA
PER PRODURRE I TUOI
PIATTI PRONTI E CONSERVE
GOURMET.**

- Attrezzature progettate per **cuocere, pastorizzare*** e **sterilizzare** qualsiasi cibo in qualsiasi tipo di contenitore.
- Facile da usare, con touch screen, con una capacità di memorizzare **fino a 50 programmi** per impostare fino a cinquanta prodotti diversi.
- Capacità di produzione flessibile, con attrezzature da **33 a 175 litri**.
- Cicli programmabili per **temperatura da 50°C a 130°C**.
- Supporto professionale specifico per ristoratori, cuochi e chef, imprenditori e produttori locali**, forniamo formazione, preparazione tecnica e consulenza personalizzata per l'avvio e lo sviluppo dei tuoi prodotti.



L'acquisto include un servizio di consulenza alimentare che comprende:

- Valutazione iniziale.
- Analisi della produttività.
- Relazione tecnica sul trattamento in autoclave.
- Test di stabilità (opzionale).
- Raccomandazioni.
- Consulenza tecnica per telefono ed e-mail.



*I requisiti di pastorizzazione possono variare a seconda dei criteri di accettazione di ciascun paese. Consultare la normativa locale per determinare l'idoneità della nostra attrezzatura per la vostra applicazione specifica.

Calcola la tua capacità produttiva per ciclo con il nostro calcolatore online gratuito.



scarica il tuo rapporto in PDF
www.terrafoodtech.com



Contattaci per maggiori informazioni

www.terrafoodtech.com

+34 937 830 720

