

INTI

Instituto Nacional
de Tecnología Industrial

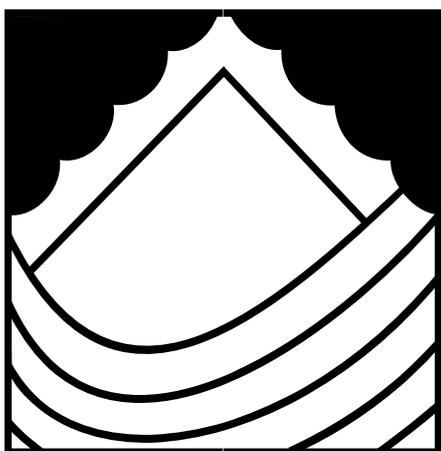
Cuadernillo para
unidades de producción

Mermeladas, dulces y confituras

Mermelada de Durazno



CUADERNILLO PARA UNIDADES DE PRODUCCIÓN
Material de distribución gratuita



MERMELADAS, DULCES Y CONFITURAS

Mermelada de Durazno

Instituto Nacional de Tecnología Industrial

Mermeladas, dulces y confituras : mermeladas de durazno /
coordinado por José Kurlat. - 2a ed. - Buenos Aires : Inst. Nacional de
Tecnología Industrial - INTI, 2009.

24 p. ; 30x21 cm. - (Cuadernillo para unidades de producción.

Mermeladas, dulces y confituras)

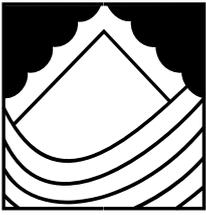
ISBN 978-950-532-141-4

1. Mermeladas. I. Kurlat, José, coord.

Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o
parcial de esta obra por cualquier medio sin autorización previa de los
autores. Queda hecho el depósito que marca la Ley 11.723.

Diseño e impresión: Ediciones del INTI, abril 2009

Cantidad de ejemplares: 3000



Introducción

Según los historiadores gastronómicos, el origen de la «mermelada», al igual que el de numerosos alimentos, tiene varias teorías. Una de ellas relata que la mermelada fue creada por un médico para los mareos que sufría Mary, la reina de Escocia. La receta original era una mezcla de naranjas con azúcar molida.

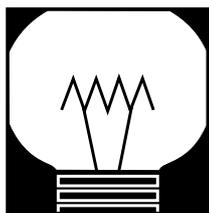
La palabra “mermelada” tiene más de un origen también, y una cuenta que es una derivación de Marie est malade, que en francés significa “María está enferma”.

Sin embargo, la mayoría de los historiadores concuerdan en que esta teoría no tiene fundamento, y que la palabra proviene del portugués marmelo (membrillo), fruto que originalmente se utilizaba para la preparación de la mermelada. El término aparece por primera vez impreso en inglés en 1524. En el siglo XVIII, la naranja de Sevilla, una variedad más amarga, reemplazó al membrillo en la preparación de mermelada. Los usos de las mermeladas y jaleas van más allá de un alimento para untar en panes y galletas.

El objetivo de este cuadernillo es ser una guía útil para cada una de las etapas de producción y comercialización de mermelada brindando recomendaciones desde el punto de vista físico-químico, microbiológico, higiénico-sanitario y legal.

Queda en sus manos garantizar un producto inocuo y de calidad para el consumidor.

Lo invitamos a iniciarse en este rubro de la mano del INTI, con calidad y buenas prácticas en la fabricación.



El negocio

Antes de iniciar su negocio deberá considerar ciertos aspectos que le permitan evaluar la viabilidad de su proyecto.

Estos aspectos comprenden nociones del mercado en el cual desea insertarse:

- Elección y definición del producto que va a elaborar.
- El mercado.
- Su distribución y comercialización.
- El cálculo de los costos y la medición de la gestión.

EL MERCADO

Es necesario definir quiénes van a ser sus posibles clientes. Para ello es conveniente conocer cuáles son sus gustos, sus hábitos de consumo, su nivel de ingresos, la calidad de producto que requieren y por qué razones estarían interesados en su producto. Le recomendamos que haga una lista enumerando, en orden de importancia, a todas aquellas personas e instituciones que puedan estar interesadas en comprar lo que produce. Esto le permitirá diseñar una adecuada estrategia de venta.

Recuerde que el cliente es una persona con quien se genera un vínculo que hay que mantener.

De esta forma usted logrará::

- TENER CLIENTES FIELES a su producto y a su emprendimiento.
- CREAR VALOR a partir de su servicio, como por ejemplo saludar cuando alguien entra, alcanzar la compra a domicilio cuando es muy grande, tener cambio.
- BRINDAR CALIDAD:
 - en las materias primas que utiliza (porque sabe comprar)
 - en las etapas de producción (porque sabe cómo se hacen bien las cosas)
 - en la atención del cliente (porque sabe que es la clave de su negocio)

Posteriormente estime cuánto comprarían sus posibles clientes y con qué frecuencia. Sepa en qué se diferencia su producto del que fabrican otros, qué lo distingue de su competencia, cómo trabaja ésta y dónde está ubicada.

Averigüe qué precios tienen estos productos en la zona donde piensa vender. Esto le resultará de utilidad ya que el precio de venta está sujeto a:

- el precio de referencia determinado por el mercado
- el costo del producto
- lo que el consumidor está dispuesto a pagar
- el transporte del producto

De esta manera no descuidará la ganancia mínima que pretende lograr con su negocio.

Esto le permitirá identificar cuáles son sus oportunidades.

Asegúrese de conocer su mercado antes de empezar a producir.

ELECCIÓN Y DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

Una vez que conozca los gustos, preferencias y poder adquisitivo de sus futuros clientes, aparece una cuestión esencial: ¿Por qué razón comprará ese cliente mi producto? ¿Por qué va a preferir mi producto y no el de la competencia?

Los motivos pueden ser muy variados y deberá reflexionarse sobre cuál o cuáles aspectos del producto lo distinguen de los de la competencia, es decir cuál es la ventaja competitiva. Algunos de esos aspectos pueden ser: la calidad, el precio, la innovación, la distribución.

DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

Este punto tiene que ver con llegar con su producto lo más cerca posible de sus clientes. La ubicación tiene que ver con el lugar donde va a ofrecer el producto y la distribución, con la forma de llegar al cliente.

Deberá pensar y definir la forma de entregar el producto: en un local comercial, entrega a domicilio o venta a terceros (minimercados, supermercados, comercios).

La venta es una de las etapas más importantes y debe planificarse diariamente.

Recuerde que las ventas se concretan cuando se cobran.

Es importante que conozca su producto, sus beneficios, su precio, las posibilidades de realizar descuentos, la forma de pago; para lograr:

- Atraer la **Atención del consumidor**
- Despertar su **Interés**
- Generar el **Deseo**
- Llevarlo a la **Acción de compra**

La comercialización implica un costo que repercute directamente en el precio de venta.

LA COMUNICACIÓN

Para lograr que las mermeladas que usted elabora sean conocidas por la mayor cantidad de gente, debe pensar en hacer publicidad, de acuerdo a sus posibilidades.

Puede valerse desde una pizarra que anuncie lo que está haciendo y su precio, volantes contando qué produce y dónde lo vende, acentuando lo diferente, sabrosos y nutritivos que son los productos que elabora. Otra estrategia para poner en práctica pueden ser las degustaciones.



Los costos

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

-Según el tipo de variabilidad

Costos fijos: son aquellos que se mantienen constantes independientemente de la producción (Ej: alquiler, impuesto inmobiliario, seguros)

Costos variables: son aquellos que varían de acuerdo a los volúmenes de producción (Ej: materias primas, mano de obra, gas)

-Según la forma de imputación a las unidades de producto

Costos directos: son aquellos que se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados (Ej: materias primas, mano de obra)

Costos indirectos: son todos los costos diferentes de los materiales directos y la mano de obra directa que se incurren para producir un producto. No son identificables o cuantificables con los productos terminados (Ej: luz, gas, alquiler, amortización de equipos)

Para efectuar un correcto análisis de sus costos, deberá considerar:

1) COSTOS DE PRODUCCIÓN

- Materias primas
- Insumos
- Mano de obra
- Alquiler
- Luz, gas, teléfono
- Impuestos
- Tributaciones
- Sueldos (en caso de emplear a alguna persona)
- Amortización de equipos

2) COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN

- Promociones
- Volantes
- Afiches
- Fletes

3) COSTOS DE ADMINISTRACIÓN

- Honorarios profesionales (en caso de contar con los servicios de un Contador que administre su negocio).

Estos son los costos más importantes pero podría haber otros como, por ejemplo, costos de distribución.

CONTROL Y SEGUIMIENTO DE LA GESTIÓN

Una vez que usted conozca el mercado (sus futuros clientes y sus competidores), haya definido el producto que va a elaborar y haya calculado sus costos, podrá definir el precio y estará en condiciones de evaluar la viabilidad de su proyecto.

En este punto resulta conveniente que efectúe una proyección de ventas. Esto le permitirá controlar su gestión durante el desarrollo del emprendimiento, e introducir modificaciones o replantear el negocio si las metas no se van cumpliendo.

Si necesita ayuda en cualquiera de estos puntos, no dude en consultarnos. La comercialización implica un costo que repercute directamente en el precio de venta.



La sala de elaboración

Es necesario contar con un lugar de producción adecuado para la elaboración de alimentos que cumpla con las características vigentes en el Capítulo II del Código Alimentario Argentino, “Condiciones generales de las fábricas y comercios de alimentos”. Se puede acceder al mismo mediante la página web: www.anmat.gov.ar/codigoa/caa1.htm o consultando en la Biblioteca del INTI (www-biblio.inti.gov.ar), Parque Tecnológico Miguelete (Edificio5).

Las condiciones sanitarias generales que se deben considerar en la elaboración de un alimento para que no se contamine y se conserve en el tiempo se llaman “Buenas Prácticas de Manufactura” (BPM).

CARACTERÍSTICAS DEL LUGAR DE PRODUCCIÓN

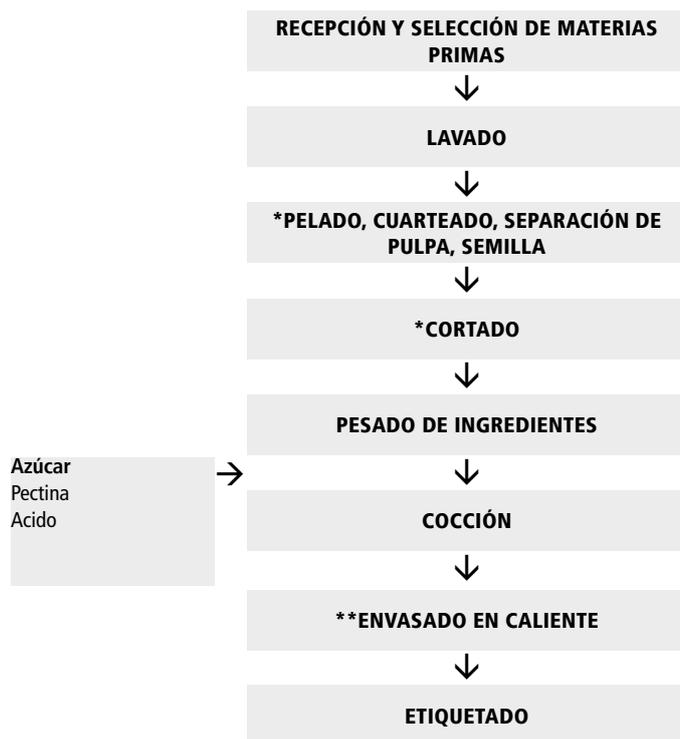
Algunas recomendaciones generales:

- TECHOS O CIELORRASOS: deben impedir la acumulación de suciedad y reducir al mínimo la condensación y formación de mohos. Además deben ser de fácil limpieza.
- PISOS LISOS: tienen que ser de materiales impermeables, no resbaladizos, resistentes al tránsito. Los líquidos deberán escurrir hacia la boca de los sumideros para impedir la acumulación de desperdicios y agua de limpieza.
- ÁNGULOS ENTRE PAREDES Y PISOS Y ENTRE PAREDES Y TECHOS: deben ser redondeados.
- PAREDES DEL INTERIOR: tienen que estar revestidas de material no absorbente (pintura epoxi o azulejos), lavable y de color claro. Además deberán ser lisas y sin grietas.
- VENTANAS: cubiertas con protección antiplagas si se comunican con el exterior. Tienen dos propósitos: iluminación y ventilación. Para una adecuada ventilación, se debe controlar el ingreso del aire ya que puede transportar polvo e insectos, y generar una contaminación.
- DESCARGA O ALCANTARILLAS: tienen que estar protegidas con rejillas para evitar obstrucción y simplificar la limpieza.
- DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS: energía eléctrica, gas, provisión de agua potable.
- ILUMINACIÓN: deberá ser adecuada, ya sea natural o artificial.
- LUGAR DE ALMACENAMIENTO: tiene que ser fresco, limpio, ordenado, seco y con suficiente ventilación.
- FIJAR Y RESPETAR ÁREAS que garanticen la separación de materias primas, de materiales para el envasado, de productos elaborados, de materiales de limpieza, oficina, etc.
- Debería existir la POSIBILIDAD DE AMPLIARLO.



La tecnología

DIAGRAMA GENERAL DEL PROCESO DE ELABORACIÓN DE MERMELADA



* Si fuese necesario, ya que depende del tipo de fruta a procesar.

** Ver en LA PRODUCCIÓN, ETAPA 7: Esterilización

EQUIPAMIENTO

Equipamientos e instalaciones utilizados en cada etapa de la producción de mermelada:



ETAPAS	QUÉ SE NECESITA PARA EMPEZAR	
Selección		
Lavado	Mesada con pileta acero inoxidable 500 x 400 x 300 mm	\$ 2980
Pelado	Utensilios de corte (Ej. cuchillo para fruta tipo profesional) Mesada de acero inoxidable 1200 x 750 mm.	\$ 8,20 \$ 2190
Cortado	Tabla de picar 50 x 35 cm PVC color	\$ 44,10
Pesado de los ingredientes	Balanza digital 15 kg	\$ 675
Cocción	Cocina 4 hornallas 750*750*900 mm rejillas de fundición con horno Olla de acero inoxidable 10 litros Cuchara grande de acero inoxidable o siliconada Refractómetro digital de 0 – 85 %Brix*	\$ 2196 \$ 43,50 \$ 5,50 US\$ 590
Esterilizado de frascos	Olla de acero inoxidable 10 litros	\$ 43,50
Envasado	Rejilla Olla de acero inoxidable 10 litros	\$ 43,50
Etiquetado		

*Tener en cuenta las especificaciones técnicas del refractómetro para su compra.

NOTA: Estos precios no incluyen IVA y son estimativos de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, al mes de marzo de 2009.

Las características vigentes del equipamiento se encuentran en el Capítulo IV “Utensilios, recipientes, envases, aparatos y accesorios” del Código Alimentario Argentino.

OLLAS Y UTENSILIOS

En el siguiente cuadro comparativo, se observan ventajas y desventajas de ollas y utensilios a utilizar:

MATERIAL	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Acero inoxidable	Resistente a ácidos	Caro
	Gran solidez	Se pegan los alimentos. Con el uso de un difusor se puede evitar.
	No contaminante	Menos conductividad térmica que el cobre
	Fácil limpieza	
Cobre	Alta conductividad de calor	Migración del metal a los alimentos
	Solidez	
	Barato	
Aluminio	Alta conductividad térmica	Migración del metal a los alimentos
	No se pegan los alimentos	
	Muy barato	

El material por excelencia para utilizar es el acero inoxidable. Sólo podría usar utensilios de cobre si forma parte de una aleación.

Evitar el uso de ollas de aluminio, cucharas o tablas de madera.

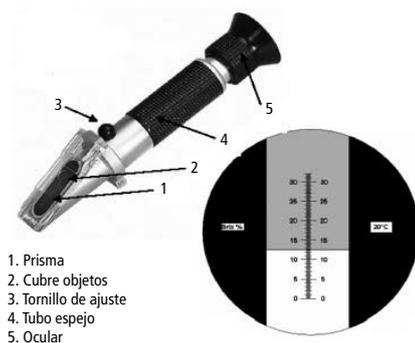


FIGURA 1

REFRACTOMETRO

Los refractómetros (FIG.1) miden el índice de refracción de una muestra líquida, es decir la concentración de un sólido disuelto. En este caso mide la concentración de azúcar en 100 gr de muestra.

Su uso es sencillo: con solo unas gotas de la mermelada sobre el prisma del refractómetro, se obtiene los grados brix de la misma.

Si tiene la posibilidad de la compra de un refractómetro, con el mismo se encuentra el manual para el usuario. **TENGA LO EN CUENTA.** Si no fuese así, la principal consecuencia por su mal uso o por desconocimiento, provocaría errores en el control de su producción.

FRASCOS

El tipo de envase más aconsejable es el de vidrio, con tapa corona axial.

Los mismos pueden volver a utilizarse, teniendo en cuenta que antes de su reuso, deben ser nuevamente lavados.

Nunca reutilizar las tapas.





Las materias primas

Para la compra de las materias primas hay que tener en cuenta los siguientes parámetros: la cantidad, la calidad, el precio y el tiempo de demora de entrega.

Con respecto a la cantidad se debería considerar el volumen que se producirá para evitar pérdidas por el no uso. Con respecto a la calidad, la fruta debería ser fresca y madura, pero firme. Debería considerar el precio de la materia prima, para evitar pérdidas económicas innecesarias. Y por último, el tiempo de entrega de la materia prima es importante, porque forma parte de la organización del trabajo.

Los principales proveedores de frutas son las cooperativas de agricultores y los mercados de frutas, que venden al por mayor, para grandes producciones y también fraccionada en cajones.

¿Qué materias primas son necesarias para elaborar mermeladas? Fruta, azúcar y agua. A veces es necesario agregar pectinas y ácido.

La calidad de la mermelada depende de la calidad de la materia prima.

CARACTERÍSTICAS DE LA FRUTA

A considerar:

- QUE SE ENCUENTREN SANAS,
- EL COLOR,
- LA CONSISTENCIA,
- EL GRADO DE DESCOMPOSICIÓN Y
- EL GRADO DE MADUREZ.

La fruta se puede clasificar en función del contenido de pectinas naturales. Cuanto más tiempo de almacenamiento tiene la fruta, menos cantidad de pectina tendrá.

En el siguiente cuadro se observa la clasificación de algunas frutas en función del contenido de pectinas:

RICAS EN PECTINA	MODERADAMENTE RICAS	POBRES EN PECTINA
Naranjas amargas	Fresas	Piña
Manzanas ácidas	Frambuesas	Cerezas
Membrillos	Moras	Peras
Ciruelas	Naranjas dulces	
Limonos		
Pomelos		
Limas		

Se puede considerar el calendario frutihortícola como una guía para elaborar una mermelada de determinada fruta, teniendo en cuenta su época de cosecha. O bien es posible considerar métodos de conservación, como por ejemplo la CONSERVACIÓN POR CONGELACIÓN, si la intención es elaborar una mermelada de una fruta fuera de su estacionalidad. La finalidad del proceso de congelación es retardar los cambios químicos por inmovilización del contenido de agua, a la vez que reduce y finalmente inhibe las actividades físicas y biológicas en la fruta. La conservación por congelación se basa en que a temperaturas de -10°C no se desarrollan los microorganismos ya que a tan baja temperatura cesa la actividad metabólica de ellos. Sin embargo es una equivocación creer que a estas temperaturas los microorganismos mueren. Ellos pueden resistir a la congelación y al descongelarse la fruta, pueden multiplicarse nuevamente. La congelación no destruye a las enzimas o microorganismos que probablemente sean los causantes de diferentes cambios biológicos durante el almacenamiento o descongelación.

La técnica de congelamiento se trata de un enfriamiento muy rápido, a temperaturas del orden de -30°C con el fin de que no se lleguen a formar macrocristales de hielo que romperían la estructura y apariencia del alimento.

CARACTERÍSTICAS DE LA PECTINA

¿Qué son las pectinas? Son coloides naturales que se encuentran en mayor o menor grado como componentes de las paredes celulares de las frutas y actúan como un gelificante. Los coloides son cuerpos que se disgregan en un líquido en partículas tan pequeñas que parece que se disolvieron.

A veces la pectina de la fruta no es suficiente para lograr el punto de gelificación, por lo que es necesario el agregado de pectinas comerciales (bajo y alto metoxilo).

Para la compra de las mismas se deben conocer sus características (solicitar la ficha técnica del producto al proveedor) para lograr el punto de gelificación deseado.

CARACTERÍSTICAS DEL AZÚCAR

Se la puede agregar en forma sólida o líquida (jarabe).

Debe estar sin humedad, si no tiende a exudar (habría una probabilidad de líquido en el azúcar, dando un aspecto de azúcar apelmazada.)

El color es importante para mermeladas de tonalidad clara.

Hay que evitar azúcares con contenido de impurezas, ya que facilita la cristalización de la mermelada y durante la cocción se observa una gran cantidad de espuma.

CARACTERÍSTICAS DEL ÁCIDO

El contenido de ácido varía entre las distintas frutas. A veces el contenido de ácido de las frutas no es suficiente para la formación del punto de gelificación, por lo que es necesario el uso de ácidos comerciales (cítrico, tartárico, málico)

Al igual que las pectinas, para la compra del ácido se deben conocer sus características (solicitar la ficha técnica del producto al proveedor).



La producción

A continuación se desarrollará, como ejemplo, la elaboración de 23 kg. de mermelada de durazno por día. Para ello se necesitará:

PARA PRODUCIR 23 KG. DE MERMELADA	PARA DIVIDIR SU PRODUCCIÓN EN 4 ETAPAS
20 Kg. de duraznos limpios (sin carozo y sin cáscara)	5 Kg. de duraznos limpios (sin carozo y sin cáscara)
13 Kg. de azúcar	3,250 Kg. de azúcar
Jugo de 20 limones	Jugo de 5 limones
48 frascos de 454 g (contenido neto)	12 frascos de 454 g (contenido neto)

ETAPAS

Estos son los procesos identificados por el Instituto Nacional de Tecnología Industrial, para que las materias primas se conviertan en productos.

Es importante tener en cuenta que si se trabaja con ollas de 8 a 10 litros de capacidad, se deberán dividir las cantidades recomendadas en la formulación por 4, es decir, 5 Kg. de duraznos, 3,250 Kg. de azúcar y el jugo de 5 limones medianos.

Para el desarrollo de las etapas que se detallarán a continuación, hay que considerar realizarlas en forma de línea continua, pues permite una mayor eficiencia en el trabajo, sin olvidarse del control de la limpieza del lugar, del equipamiento y del personal.

Etapa 1: SELECCION

Se inicia con la selección de los duraznos, los cuales deberán estar maduros para que desarrollen al máximo sus características de aroma y sabor. No es recomendable emplear frutas sobremaduras aunque no es condición limitante, siempre y cuando estén en una proporción armónica.

Un exceso de fruta sobremadura determina una disminución del contenido natural de pectinas presentes y en consecuencia se estaría comprometiendo una adecuada gelificación. Es decir que si se utilizan frutas sobremaduras se obtendrá una mermelada que no tendrá la consistencia adecuada.

Si la fruta presentara defectos o lesiones en la piel y en las capas superficiales, ya sea por granizo, corte o manipuleo durante la cosecha o transporte, se puede retocar el área con cuchillo y así aprovecharlas. Lo que no se puede admitir es el empleo de frutas podridas, con desarrollo de hongos y levaduras.

Etapa 2: LAVADO

Una vez seleccionados los duraznos que se van a utilizar se sumergen en agua con lavandina (3 gotas por litro de agua) y se mantienen en remojo durante por lo menos 30 minutos. Luego se lavan bien con agua potable.

Etapa 3: PELADO

Para una pequeña escala, el pelado se puede realizar manualmente, pero a un nivel un poco mayor, habría que pensar en otro tipo de pelado.

Etapa 4: CORTADO

Una vez que los duraznos están limpios y pelados, se cortan en trozos de igual tamaño y se les saca el carozo.

Hay que tener en cuenta que los utensilios deben ser de ACERO INOXIDABLE y las tablas de plástico ya que éstos serán sumergidos en lavandina.

Desde esta etapa, las áreas de trabajo no deben necesariamente estar separadas unas de otras sino que cada espacio puede estar uno a continuación del otro. Esto evita que se produzcan cruces de materiales e insumos.

Etapa 5: PESADO

Pesar todos los ingredientes sólidos y medir los líquidos utilizando balanza y recipiente con escala de medidas respectivamente. El pesado no debe realizarse por aproximación ni utilizando medidas como la pizca, el puñado, etc. Esta etapa es importante para mantener la calidad constante del producto.

Etapa 6: COCCION

Los duraznos cortados y descaroizados se colocan junto con el azúcar y el limón en una olla. Se lleva al fuego. Se calienta hasta que rompa el hervor y luego se baja el fuego al mínimo, manteniendo una ebullición suave pero constante y revolviendo permanentemente hasta que se obtenga la consistencia adecuada. El punto final se deberá confirmar con el refractómetro: Utilizando una cuchara, se extrae un poco de muestra de mermelada, se deja enfriar a temperatura ambiente y se coloca en el refractómetro, se cierra y se procede a medir.

El punto final de la mermelada será cuando marque entre 65 y 67 grados Brix de concentración (para una mermelada casera), momento en el cual se deberá detener la cocción. La medición de grados Brix refleja el porcentaje en peso de azúcares en la mermelada.

Durante el procesado hay que revolver permanentemente con una paleta para evitar que se pegue el producto en la olla y que se generen gustos a caramelo.

Recuerde que la mermelada nunca debe dejarse enfriar en la olla.

Mientras se elabora la mermelada se esterilizan los frascos que se utilizarán para envasarla, ya que este proceso se realiza en caliente.

Etapas 7: ESTERILIZACION

El proceso de esterilización consiste en lavar los frascos con agua y detergente, enjuagarlos bien y hacerlos hervir durante media hora.

Posteriormente, sin dejarlos enfriar se ponen a secar en el horno, boca abajo, sobre una rejilla.

Etapas 8: ENVASADO

Los frascos previamente secados en el horno suave y aún calientes, se retiran del mismo y se procede a envasar la mermelada en caliente, dejando un espacio libre de aproximadamente 1 cm.

Para terminar el proceso de envasado, se vaporizan las tapas con alcohol etílico al 70% (7 partes de alcohol y 3 partes de agua), se dejan secar sobre una rejilla y a continuación se tapan los frascos; luego se procede a voltear el envase con la finalidad de asegurar el vacío dentro del mismo.

Etapas 9: ETIQUETADO

Es importante etiquetar correctamente el producto elaborado ya que esto brinda información y seguridad al consumidor.

Es de carácter obligatorio el rotulado de alimentos envasados que vayan a ser comercializados. Dicha exigencia se encuentra en el Capítulo V del Código Alimentario Argentino (CAA), "Normas para la Rotulación y Publicidad de los Alimentos". Usted podrá acceder al mismo mediante la página web: www.anmat.gov.ar/codigoa/CAPITULO5 o consultar acercándose a la biblioteca de INTI.

Resumen de lo establecido en el Capítulo V del CAA:

Información obligatoria:

- DENOMINACIÓN DE VENTA DEL PRODUCTO
- LISTA DE INGREDIENTES
- PESO NETO O CONTENIDO NETO
- IDENTIFICACIÓN DEL LOTE
- FECHA DE DURACIÓN
- IDENTIFICACIÓN DEL ORIGEN
- IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO Y ELABORADO
- CONDICIONES DE CONSERVACIÓN
- INSTRUCCIONES PARA PREPARAR EL PRODUCTO
- ROTULADO NUTRICIONAL

Etapa 10: ALMACENAMIENTO

El almacenamiento de materias primas y productos terminados deberá ser en lugares frescos, secos, oscuros, limpios y con circulación de aire para mantener el producto en buen estado.

Los insumos, materias primas y productos terminados deberán ubicarse sobre tarimas o estantes separados de las paredes para permitir la correcta higienización de la zona.

Deben estar protegidos contra la entrada de roedores y animales para evitar la contaminación del lugar.

HABILITACIONES

Previamente a sacar el registro de Producto o Establecimiento se debe obtener el Registro Comercial.

Si el establecimiento donde se elaboran los alimentos realiza venta directa al público, se debe tramitar la HABILITACIÓN MUNICIPAL o HABILITACIÓN COMERCIAL correspondiente.

Esta habilitación (requisito previo para obtener la inscripción de establecimientos ante las autoridades sanitarias) atañe a la actividad comercial y es tramitada ante la Dirección de Rentas en el caso de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y, en caso de los municipios provinciales, ante el organismo municipal que corresponda (usualmente Oficina de Habilitaciones, Obras y Servicios Públicos o equivalente).

Si además de venta al público en mostrador, se quiere envasar y vender a terceros, o si no se tiene expendio en el local y se elabora para terceros (como supermercados, por ejemplo), LUEGO de haber tramitado la habilitación comercial es necesario tramitar el Registro Nacional de Establecimiento (RNE) en la Dirección General de Higiene y Seguridad Alimentaria* por lo cual se deberá cumplimentar con todo lo requerido en el Organismo.

Una vez obtenido el RNE está todo listo en lo que se refiere al local. Pero al finalizar el registro del establecimiento elaborador se deben registrar los productos que se comercializan, para lo cual se tiene que registrar como Registro Nacional de Producto Alimenticio (RNPA) en la Dirección General de Higiene y Seguridad Alimentaria*. Este registro sólo se puede tramitar cuando ya se tiene el RNE. Si no se necesita el RNE para habilitar el local, no es necesario el RNPA.

* Ortiz de Ocampo 2517, piso 3º

Teléfono 4802-2838 / 2840

Lunes a viernes de 9 a 14 hs

RNE – REGISTRO NACIONAL DE ESTABLECIMIENTO

Este Registro habilita a aquellos establecimientos que comercializan productos envasados que se transportan hacia otras bocas de expendio. Su alcance es nacional, es decir, que se pueden comercializar en todo el territorio de nuestro país.

RNPA - REGISTRO NACIONAL DE PRODUCTO ALIMENTICIO

Este Registro detalla todas las características y procesos de elaboración de cada producto, cumplimentando los requisitos exigidos por el Organismo.

Su alcance es nacional, es decir, que habilita al producto para ser comercializado en todo el territorio de nuestro país.

RPE - REGISTRO PROVINCIAL DE ESTABLECIMIENTO

Este Registro habilita a aquellos establecimientos que comercializan productos envasados que se transportan hacia otras bocas de expendio.

Su alcance es provincial, es decir, que sólo pueden comercializar sus productos en la provincia correspondiente.

RPPA - REGISTRO PROVINCIAL DE PRODUCTO ALIMENTICIO

Este Registro detalla todas las características y procesos de elaboración de cada producto, cumplimentando los requisitos exigidos por el Organismo.

Su alcance es provincial, es decir, que habilita al producto para ser comercializado dentro de los límites de cada provincia.

Existen algunas diferencias en cuanto a los requisitos que solicitan en cada registro provincial, por lo cual se aconseja hacer las averiguaciones de la legislación vigente en cada provincia y/o municipio.

ETIQUETADO

Cuando los productos van a venderse a terceros (otros comercios) se envasan en cajas o bolsas que deben poseer rótulos, los cuales son una fuente muy importante de información que está al alcance de todos y a la cual todos tenemos derecho a acceder.

¿Qué información debe poseer un rótulo o etiqueta?

1. Denominación de venta del producto

La denominación que se le da en virtud de la legislación vigente, por ejemplo «Mermelada de durazno».

2. Lista de ingredientes

Bajo este título figuran las materias primas y aditivos que fueron utilizados para la elaboración de ese producto. Aparecen como: «lista de ingredientes» o «ingredientes» en orden de mayor a menor cantidad utilizada. En esta lista de ingredientes aparecen las siglas INS y números que son los que corresponden a los aditivos.

3. Peso neto o contenido neto

Aquí debe estar especificada la cantidad neta de los productos alimenticios envasados o frescos.

Debe figurar, en este caso, en unidades de peso (gramo, kilogramo, etc.).

4. Identificación del lote

Tiene como fin poder individualizar al conjunto de productos de un mismo tipo que fueron elaborados juntos. Puede hallarse indicado con una L seguida de números o letras así como también una fecha y hora de producción.

Esta información no es útil de manera directa para el consumidor pero sí lo es para el fabricante o autoridad sanitaria, ya que en caso de que se presente algún problema (por ej. necesidad de retirarlos del mercado), si se conoce el número de lote se pueden individualizar los productos alimenticios del mismo lote y tomar las medidas necesarias rápidamente.

5. Fecha de duración

Fecha de vencimiento: aparece en los productos muy perecederos (lácteos, carnes, embutidos) y debe estar expresada en día, mes y año. A partir del día siguiente al indicado ese alimento no debe ser consumido y está terminantemente prohibida su venta. Dentro de este grupo también podemos hallar expresada la fecha de caducidad como: válido hasta _/_/_, vence _/_/_, vencimiento _/_/_, consumir antes de _/_/_.

«Consumir preferentemente antes de _/_/_»: Indica una fecha a partir de la cual el alimento pierde parte de sus caracteres sensoriales que si bien no afectan a la inocuidad del mismo, modifican substancialmente la calidad del producto.

6. Identificación del origen

Indica el lugar del que procede el alimento o aquel lugar en el cual el alimento ha sufrido la última transformación sustancial. El origen puede figurar como: «Industria Argentina», «Fabricado en», etc.

7. Identificación del producto y elaborado

Todo producto alimenticio que haya sido controlado y habilitado por la autoridad sanitaria competente cuenta con un número de producto (este número es único para cada tipo de producto que ese establecimiento elabora) y además cada establecimiento alimenticio cuenta con un número que corresponde al establecimiento.

La identificación del producto aparece en el rótulo con las siglas:

- R.N.P.A N° Registro Nacional de Producto Alimenticio
- R.P.P.A N° Registro Provincial de Producto Alimenticio

La identificación del establecimiento aparece con las siglas:

- R.N.E N° Registro Nacional de Establecimiento
- R.P.E N° Registro Provincial de Establecimiento

También deben figurar el nombre y la dirección del fabricante, productor y fraccionador (si corresponde).

8. Condiciones de conservación

Se debe indicar la forma en que debe conservarse y el tiempo de duración en esas condiciones.

9. Instrucciones para preparar el producto

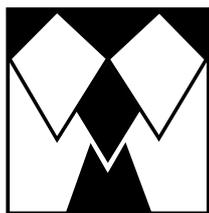
En general para aquellos alimentos que deben sufrir algún tipo de acondicionamiento previo a su consumo

10. Rotulado nutricional

Es una descripción que comprende la declaración del valor energético y del contenido de determinados nutrientes presentes en el alimento y que se consideran importantes para nuestra salud.

Además se puede adicionar la siguiente información de carácter no obligatorio:

- Declaración de propiedades nutricionales
- Designaciones de calidad

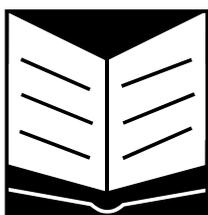


Recursos humanos

Para comenzar con el emprendimiento, seguramente el grupo de emprendedores abocado a esta tarea se va a reducir a una o dos personas únicamente, ya que eso dependerá del volumen de la producción. No obstante, a medida que el emprendimiento crezca, es posible que se deba incorporar más personal.

El personal que trabaje en un establecimiento elaborador de alimentos tiene que estar capacitado en:

- Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).
- Manipulación de alimentos.



Capacitación

La capacitación le permitirá tener un mejor y más rápido manejo de la producción.

Posiblemente cerca de su localidad exista una institución que pueda brindarle capacitación y asesoramiento.

Para más información consulte la Red de Capacitación Productiva del INTI. Allí podrá identificar la oferta disponible:

www.inti.gob.ar (Red de Capacitación Productiva-RCP)
o por e-mail: rcp@inti.gob.ar

A través de esta guía práctica de negocios usted tendrá la oportunidad de acercarse al negocio de la elaboración de mermeladas. Las recomendaciones anteriores son solo aproximaciones a lo que es la elaboración de mermeladas y conviene que siga profundizando en cursos especializados o a través de consultas a expertos para ir mejorando la calidad del producto. Seguramente cuando lea el texto notará que no es suficiente y le surgirán dudas. Si ello ocurre, acérquese al INTI. Le ofrecemos acompañarlo y guiarlo en su proyecto.



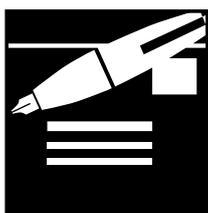
Asociados

Otra opción para ingresar en el negocio, es trabajar asociados con otras personas que persigan el mismo objetivo que usted. Esto le permitirá:

- Crecer y sostenerse en el tiempo
- Obtener mayores recursos, sobre todo para empezar un negocio
- Repartir el trabajo
- Conseguir asesoramiento externo

El INTI lo acompaña y lo guía:

- Evaluando el equipamiento a utilizar y las posibilidades de acceder a éste.
- Asesorándolo en las formas y proceso de producción.
- Capacitándolo en las Buenas Prácticas de Manufactura, que son de implementación obligatoria.



Contáctenos

¿Cómo puede vincularse usted con el INTI?

PERSONALMENTE

Sede Central: Avenida General Paz 5445 - Edificio 18, (entre Albarellos y Avenida de los Constituyentes), B1650KNA San Martín, Buenos Aires

POR TELÉFONO:

Subprograma Apoyo al Trabajo Popular

Teléfono: (011) 4724-6200 / 6300 / 6400 INT. 6127 / 6128 / 6129 / 6783

Gratuitamente: 0800-444-4004

POR E-MAIL:

ong@inti.gov.ar

Horario de atención

Lunes a viernes de 8 a 16 horas.

Usted puede bajar los cuadernillos productivos de nuestra página web:
www.inti.gov.ar (Publicaciones)

El INTI participa y promueve la Red de Apoyo al Trabajo Popular constituida por entidades de la sociedad civil y estatal, que impulsen emprendimientos productivos en la base social y estén vinculados con la generación de empleo.

Contacto: Programa de Extensión

E-mail: ong@inti.gov.ar

www.trabajopopular.org.ar

*Es importante para nosotros conocer la opinión que le merece este cuadernillo.
Agradeceremos nos envíe cualquier comentario y/o sugerencia a ong@inti.gov.ar*

0800-444-4004
www.inti.gob.ar
consultas@inti.gob.ar



Instituto Nacional de Tecnología Industrial
Sede Central: Avenida General Paz 5445
B1650KNA San Martín
Buenos Aires, Argentina
Teléfono (54 11) 4724 6200/300/400

Sede Retiro: Leandro N. Alem 1067 7º piso
C1001AAF Buenos Aires, Argentina
Teléfono (54 11) 4515 5000/5001
Fax (54 11) 4313 2130