

Informe de diagnostico individual

Implementación de valor agregado y de sistemas de
gestión de calidad e inocuidad alimentaria, en pequeñas
PyMEs tealeras de la provincia de Misiones

2021


KUMMITZ SILVANA JANETTE
INGENIERA QUÍMICA
email: kummitzsj@gmail.com



Establecimiento: Punta de oro SRL

ÍNDICE

01

Introducción pág. 3

02

Evaluación de la Demanda
pág. 4

03

Evaluación de la oferta pág. 5

04

Diagnostico individual de BPM
pág. 6

05

Próximos pasos pág. 7

06

Conclusión pág. 8

07

Agradecimientos y contactos
pág. 9

INTRODUCCIÓN

La "Propuesta de implementación de valor agregado y de sistemas de gestión de calidad e inocuidad alimentaria, en pequeñas PyMEs tealeras de la provincia de Misiones" es un trabajo ejecutado entre el Consejo Federal de Inversiones y el Ministerio del Agro y la Producción de la provincia de Misiones.

La finalidad del proyecto ha sido obtener información sobre la situación actual y las necesidades de inversión de los establecimientos elaboradores de té en rama de la provincia de Misiones y los requerimientos que tienen los compradores con estos.

Con toda la información relevada se realizó un análisis de situación del sector que permitió conocer las inversiones necesarias a realizar en las empresas elaboradoras de té en rama y confeccionar una lista de acciones y/o propuestas de trabajo, que permitirán mejorar la producción de té en rama y a su vez, a los establecimientos que lo producen. Reposicionando al elaborador frente al mercado.

EVALUACION DE LA DEMANDA

Que busca el comprador a la hora de seleccionar a un proveedor de té en rama.

Se establece mediante el proyecto realizar una encuesta a los compradores de té en rama de la provincia, evaluando las necesidades y requerimientos que tiene la misma para continuar comprando y cuáles son los criterios de selección de proveedores.

Indicador clave	Dato relevado	Resultados
Tipo de producto a comprar	Que producto prefiere a la hora de comprarle al proveedor	<ul style="list-style-type: none">• EL 100 % compra té en rama y solo el 57% compra té tipificado.• Prefiere comprar en rama
Selección del proveedor	Los criterios que toma en cuenta el comprador a la hora de elección un proveedor	<ul style="list-style-type: none">• 100% elige por calidad del producto• 68% implementación de BPM en planta
Calidad de producto	A la hora de seleccionar un producto el comprador elige calidad del mismo	<ul style="list-style-type: none">• 75% calidad en la taza (sin defectos)• 63% Calidad microbiológica

EVALUACION DE LA OFERTA

Diagnostico general de situación de los elaboradores de té en rama

Para el análisis se realizó una encuesta individual a las empresas elaboradoras de té en rama, la cual fue realizada a 16 empresas sobre un total de 20. A las 10 empresas inscriptas se realizó una auditoría en Buenas Prácticas de manufactura y HACCP (Análisis de puntos críticos) in situ para determinar la línea de base que se encuentran los mismos para la obtención de alguna de estas certificaciones.

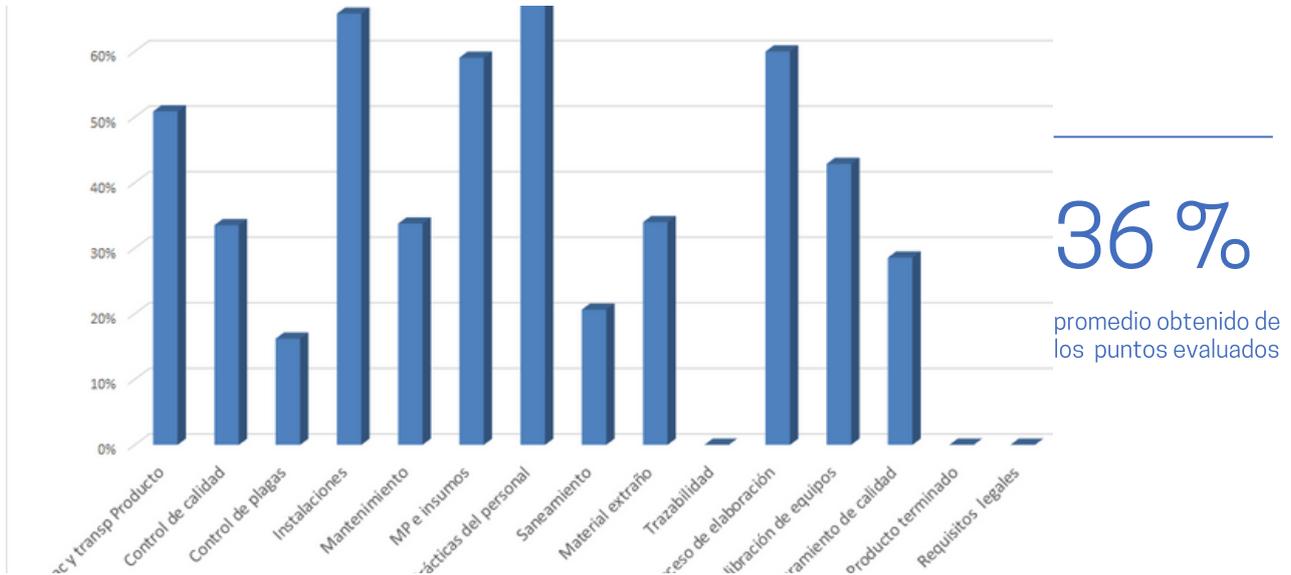
Indicador clave	Dato relevado	Resultados
Formalización	Que habilitaciones prosee la empresa	<ul style="list-style-type: none">• EL 81% aun NO cuenta con el Registro Nacional de establecimiento.
Generación de calor	Tipo de combustible utilizado para la generación del calor	<ul style="list-style-type: none">• 47% utiliza leña para la generación de calor• 42% chip• 11% aserrín
Exigencia del cliente	Cuales son las exigencias del cliente para continuar comprando	<ul style="list-style-type: none">• 64% calidad de producto• 73% Implementación de BPM

Diagnostico individual de BPM

Se evaluaron 14 items correspondientes a lo establecido en la norma de Buenas practicas de manufactura y los resultados obtenidos para su empresa fueron:

Implementacion BPM

Grado de implementacion de Buenas practicas de manufactura en la planta



En función del resultado, recomendamos que lo que debe trabajar para lograr la implementación de Buenas prácticas de Manufactura son:

- Trazabilidad: Poder hacer un seguimiento del producto desde la chacra hasta el cliente hacia donde fue despachado de producto. Implementar de registros de producción.
- Producto terminado: Realizar controles en el producto terminado para verificar que cumpla con los requisitos del cliente. Análisis de taza, humedad, microbiológicos, etc.
- Requisitos legales: Gestionar la obtención del RNE (Registro Nacional de Establecimiento), obtener carnet sanitario para su personal y que los mismos reciban curso para manipuladores de alimentos.
- Control de plagas: Mejorar los cerramientos de la planta para evitar el acceso y anidamiento de plagas. Implementar de Manejo Integrado de plagas, evitando el uso de fumigaciones como método de control.

69%

Uso de capacidad instalada: Es la relación entre producción actual/capacidad instalada.

PRÓXIMOS PASOS

¿Qué sigue después?

Los pasos que recomendamos que debe seguir su empresa para adecuarse a las necesidades del mercado en orden de prioridad, son:



01 Adecuación legal

Realizar la inscripción en el RNE, capacitar al personal en manipulación higiénica de los alimentos y obtener el carnet sanitario de los empleados. Permitirá adecuarse a la normativa y mejorar aspectos relacionados a la inocuidad alimentaria.



02 Control de proceso y producto

Realizar control en los procesos y en el producto final, como ser temperatura de secaderos, condiciones durante el almacenamiento, humedad en producto final, cátado del producto. Y trabajar en realizar tareas destinadas a la mejora de calidad del producto final.



03 Implementación BPM

Trabajar en trazabilidad del producto, control de plagas, control de imanes, capacitación en tipos de contaminantes y métodos de control.

CONCLUSIÓN

En la realidad actual de secadero de té en rama, donde los mismos están desapareciendo, hay que adecuarse a los requerimientos del mercado, volverse más competitivos. Siendo algunas de las alternativas:

- 1°- Adecuarse a la legislación vigente
- 2°- Buscar fidelizar a su cliente mejorando la calidad del producto, realizando controles en proceso y producto para adecuarse a los requerimientos del mismo.
- 3°- Dar valor agregado al producto mediante la instalación de una planta de tipificación, o la obtención de certificaciones como Rainforest Alliance u otras.
- 4°- Plantearse la búsqueda de nuevos nichos de mercados aun no alcanzados.

No producir mas, sino que hacerlo mejor.

Para alcanzar nuevos mercados, fidelizar el cliente, exportar, darle valor agregado a su producto, lo primero es mejorar la calidad del producto mediante controles en proceso, inocuidad en la planta y controlar la calidad del producto.

AGRADECIMIENTOS

Gracias por su apoyo en el transcurso de este diagnóstico y por su disposición durante las visitas y llamadas.

Contacto

Ministerio del agro y la producción



[agro.misiones.gob.ar](https://www.agro.misiones.gob.ar)

subsecretaria.planificacion@agro.misiones.gob.ar

3764447158