

AMEREX EN EL II FORO HEALTHY RIOJA

El pasado mes la división técnica de Amerex tuvo el honor de participar en el II Foro Healthy de Alimentación de La Rioja, invitados por unos perfectos anfitriones, el [Centro Tecnológico CTIC-CITA](#), quienes una vez más cuentan con nosotros para diseminar y compartir el conocimiento y a los que agradecemos que de nuevo hayan pensado en Amerex.

Este Foro presentaba los diferentes retos de la industria al enfrentarse a un cambio de tendencias en los consumidores, hacia unos horizontes de alimentación más saludable, y teniendo como base la innovación y la reformulación de productos. Nuestros expertos Luciano Vivas y Alejandro Rodríguez realizaron una presentación orientada a las estrategias *clean label* que puede adoptar la industria como soluciones técnicas para adaptarse a estas exigencias del consumidor, ¿queréis saber qué ideas aportaron? ¡Seguid leyendo!

Basamos la presentación en varias incógnitas que querían ser respondidas acerca de las posibles soluciones que existen para llevar a cabo la estrategia *clean label*, su impacto en la calidad y su rentabilidad.

¿Existen soluciones? Sí. Pero antes de afrontarlas debe establecerse un objetivo bien definido, y sobre todo equilibrado. Es difícil llegar a definir un producto final sabroso, saludable, sin procesar, atractivo, sin números E al que además se haya aumentado su vida útil considerablemente y sea seguro. Es difícil y hay que tener los pies en la tierra.

Pero como decimos, estableciendo objetivos definidos y equilibrados hay multitud de soluciones. Por ejemplo, si nuestro objetivo es eliminar sulfito, que sabemos que es un conservante microbiológicamente poco efectivo pero en color es muy buen reductor. Podemos eliminarlo con una solución microbiológica, *clean label*, que con toda seguridad va a aumentar la vida útil muy significativamente, sin embargo el color no será el color que da el sulfito. Aunque como habréis visto anteriormente, [Amerex ya está trabajando en soluciones adaptadas a este factor color](#).

Esto es un ejemplo concreto, de los muchos que hay:

Para cada desafío, una Solución

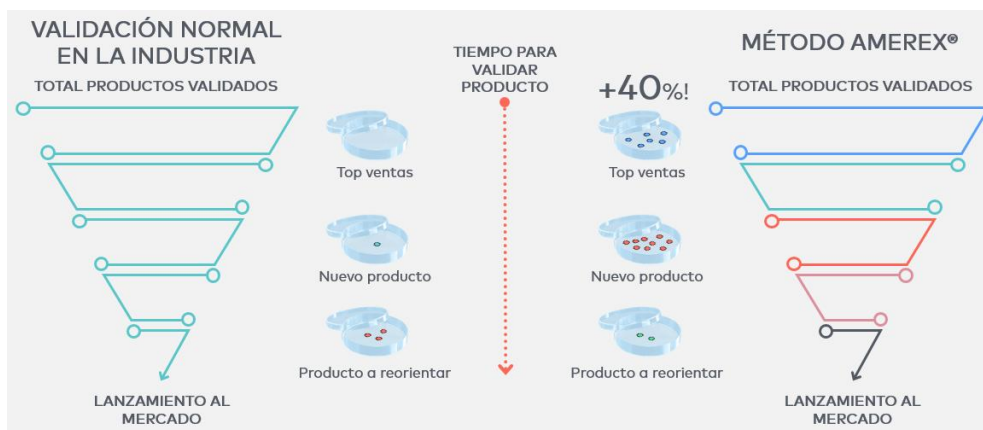
	COLOR	GAS/REMELO /OTROS	LAB/ GRAM+	LISTERIA	ENTEROS.	ANAEROB.	MOHOS Y LEVADURAS
FERMITRAT-CS	✓✓	✓✓✓	✓✓✓	✓✓✓	✗	✗	✗
FERMITRAT-FS	✓✓	✓✓✓	✓✓✓	✓✓	✓✓✓	✗	✗
BIAMEX-150	✓✓✓	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓✓	✗
BIAMEX-YM	✓✓	✓✓	✓✓	✗	✓✓	✗	✓✓✓
BIAMEX-SP	✓✓✓	✓✓✓	✓✓✓	✓✓✓	✓✓	✓✓	✗
BIAMEX GLOBAL	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓
T-SERIES	↑	↑			↑		↑
H-SERIES	↑						

Históricamente, hemos aplicado nuestras soluciones a la industria cárnica casi en exclusividad. Hoy en día, siguiendo la línea de la que hablamos continuamente, muchísimas más industrias del sector alimentario demandan este tipo de estrategia y por nuestra parte las fórmulas que nos acompañan son perfectamente adaptables a ellas. Hablamos de industrias entre las que se incluyen productos lácteos, de la pesca, bebidas, platos preparados, sándwiches, productos de huevo, productos veganos...

La segunda pregunta a responder, ¿qué impacto tiene en la calidad? Podemos garantizar de acuerdo a nuestro *expertise*, que microbiológicamente la calidad está asegurada. Como habéis visto en la tabla anterior, todas las soluciones están probadas y verificadas en nuestra planta piloto, evaluándolas mediante distintas pruebas como pueden ser *Challenge Test* que ya hemos mencionado y continuaremos mencionando a lo largo de este Blog.

Para garantizar tu calidad, debes rodearte de expertos en otros muchos ámbitos para que sean sinérgicos contigo y potencien este hecho, aquí es donde entra nuestra colaboración con el anfitrión. CTIC-CITA nos ayuda a desarrollarnos gracias a sus inmejorables instalaciones, a su personal cualificado y a la facilidad de comunicación que existe con ellos.

Última pregunta, y la que parece que al final importa más... ¿son rentables? Como hemos comentado antes, con los objetivos muy bien definidos y las pruebas de producto muy bien diseñadas por ambos proveedor-cliente en conjunto, se da lugar a que haya más productos validados. Este es el primer criterio de rentabilidad: la buena comunicación, confianza, y el establecimiento de objetivos acordados por ambas partes. Mayor rentabilidad, con hasta un 20% más de validaciones y un mejor comportamiento en el mercado. Podemos asegurar que simplemente con un 1% de productos finales que no se devuelvan, ya tienes amortizado el gasto invertido. Nuestras soluciones se pagan solas.



Próximamente, subiremos el vídeo completo de la jornada, con nuestra intervención y la del resto de ponentes. ¡No os lo perdáis!

Una vez más, sólo nos queda agradecer a nuestros amigos que hayan contado con nosotros, y esperamos veros a todos en próximas ediciones.