



Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja

Unidad de Educación a Distancia

Maestría en Agronegocios Sostenibles

**Plan de negocio para la producción y comercialización de
pulpa de arándano en la ciudad de Catacocha, periodo
2023-2024**

**Trabajo de Titulación previo a la
obtención del título de Máster en
Agronegocios Sostenibles**

AUTOR:

Ing. Cristian Daniel Vivanco Hidalgo

DIRECTOR:

Ing. Augusto Abendaño Legarda, MAE

Loja - Ecuador

2024



unl

Universidad
Nacional
de Loja

**Sistema de Información Académico
Administrativo y Financiero - SIAAF**

CERTIFICADO DE CULMINACIÓN Y APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, **Abendaño Legarda Augusto Fabricio**, director del Trabajo de Titulación denominado **Plan de negocio para la producción y comercialización de pulpa de arándano en la ciudad de Catacocha, periodo 2023-2024**, perteneciente al estudiante **CRISTIAN DANIEL VIVANCO HIDALGO**, con cédula de identidad N° **1105045569**. Certifico que luego de haber dirigido el **Trabajo de Titulación** se encuentra concluido, aprobado y está en condiciones para ser presentado ante las instancias correspondientes.

Es lo que puedo certificar en honor a la verdad, a fin de que, de así considerarlo pertinente, el/la señor/a docente de la asignatura de **Titulación**, proceda al registro del mismo en el Sistema de Gestión Académico como parte de los requisitos de acreditación de la Unidad de Titulación del mencionado estudiante.

Loja, 22 de Diciembre de 2023



Este certificado es válido por:
**AUGUSTO FABRICIO
ABENDAÑO LEGARDA**

F)
DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN



Certificado TIC/TT.: UNL-2023-001105

Autoría

Yo, **Cristian Daniel Vivanco Hidalgo** declaro ser autor del presente Trabajo de Titulación y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mí del Trabajo de Titulación en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Firma:

Cédula de Identidad: 1105045569

Fecha: 18 de enero de 2024

Correo electrónico: cristian.vivanco@unl.edu.ec

Teléfono: 0964086985

Carta de autorización por parte del autor, para consulta, reproducción parcial o total y/o publicación electrónica del texto completo, del Trabajo de Titulación.

Yo **Cristian Daniel Vivanco Hidalgo** declaro ser autor del Trabajo de Titulación denominado: **Plan de negocio para la producción y comercialización de pulpa de arándano en el la ciudad de Catacocha, periodo 2023-2024**, como requisito para optar el título de **Magister en Agronegocios Sostenibles** autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Titulación que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, suscribo, en la ciudad de Loja, a los dieciocho días del mes de enero del dos mil veinticuatro

Firma:

Autor: Cristian Daniel Vivanco Hidalgo

Cédula: 1105045569

Dirección: Catacocha

Correo electrónico: cristian.vivanco@unl.edu.ec

Teléfono: 0964086985

DATOS COMPLEMENTARIOS:

Director de Trabajo de Titulación: Ing. Augusto Abendaño Legarda, MAE

Dedicatoria

A mi amada madre.

Con todo mi amor y gratitud, dedico este logro a la mujer extraordinaria que ha sido mi guía, mi inspiración y mi ejemplo de fortaleza, tus sacrificios y amor incondicional han sido la fuerza impulsora detrás de cada paso que he dado en este camino.

A mi querida hija.

Este logro no solo es mío, sino un regalo para ti, mi fuente inagotable de inspiración, tu sonrisa ha iluminado los días más difíciles, y tu amor ha dado significado a cada esfuerzo, que esta tesis sea un recordatorio de que los sueños pueden lograrse con determinación y perseverancia, que cada página escrita represente un paso hacia un futuro lleno de posibilidades y que sigas creyendo en la magia de tus propios sueños, eres mi mayor logro y mi mayor motivación.

Cristian Daniel Vivanco Hidalgo

Agradecimiento

Agradezco a Dios por brindarme la fortaleza y la guía espiritual necesaria para completar este desafiante pero gratificante viaje académico, su amor incondicional y apoyo constante han sido mi fuente de inspiración.

A mi querida madre, cuyo sacrificio y dedicación han sido la luz que iluminó mi camino hacia este logro, su amor incondicional y sabios consejos me han impulsado a superar cualquier obstáculo, gracias por ser mi inspiración.

A mi amada hija, por ser mi motivación diaria y recordarme el propósito detrás de cada esfuerzo, tu paciencia y comprensión han sido fundamentales para mi éxito, y espero que este logro te inspire a perseguir tus propios sueños con determinación.

Expreso mi sincero agradecimiento al director de tesis, Augusto Abendaño por su orientación experta, apoyo continuo y dedicación a mi crecimiento académico, sus valiosas contribuciones y liderazgo han sido fundamentales para el desarrollo de esta tesis.

Agradezco a todas las personas que, de una forma u otra, han contribuido a este proceso, este logro no habría sido posible sin el apoyo de mi familia.

Cristian Daniel Vivanco Hidalgo

Índice de Contenidos

Portada.....	i
Certificación.....	ii
Autoría.....	iii
Carta de autorización.....	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Índice de Contenidos	vii
<u> </u> Índice de Tablas:.....	x
<u> </u> Índice de Figuras:.....	x
<u> </u> Índice de Anexos:	xii
1. Título.....	1
2. Resumen	2
Abstract	3
3. Introducción.....	4
4. Marco Teórico	7
4.1 Plan de Negocio	7
4.2 Cadena de Suministros	7
4.3 Fundamentos de Marketing	7
4.4 Análisis Financieros	7
4.5 Producción de Pulpa.....	8
4.5.1 Cosecha de Arándano.....	8
4.5.2 Limpieza y Clasificación.....	8
4.5.3 Preparación	8

4.5.4	Extracción de Pulpa.....	8
4.5.5	Pasteurización	9
4.5.6	Envasado.....	9
4.5.7	Almacenamiento	9
4.5.8	Distribución	9
4.6	Características del Arándano	9
4.7	Beneficios del Arándano.....	10
4.8	Mercado de Pulpas de Frutas	10
4.9	Diversificación Económica y Desarrollo Sustentable	11
4.10	Agroindustria y Valor Agregado.....	11
4.11	Turismo Gastronómico y Agroindustrial.....	12
5.	Metodología.....	13
5.1	Área de Estudio	13
5.2	Recursos.....	13
5.3	Tipo de Investigación	13
5.4	Enfoque.....	14
5.5	Métodos	14
5.6	Procedimiento	15
5.7	Muestra	17
6.	Resultados	19
6.1	Plan de Negocio	40
6.2	Características del Producto.....	42
6.2.1	Composición.....	42
6.2.2	Condiciones al recibir la fruta.....	42
6.2.3	Elaboración del Producto	42

6.2.4	Características Organolépticas y Fisicoquímicas.....	43
6.2.5	Formas de Consumo Sugerida	43
6.3	Modelo Canva	44
6.3.1	Segmento de Clientes	44
6.3.2	Propuesta de Valor	44
6.3.3	Obtención de la Materia Prima	49
6.3.4	Precio de Elaboración.....	49
6.3.5	Estrategia de Distribución, Venta y Marketing	51
6.3.6	Costos Totales de Producción.....	52
6.3.7	Venta de Producción	52
6.3.8	Costo/Beneficio.....	52
7.	Discusión.....	55
7.1	Analizar el mercado objetivo y la demanda potencial para la pulpa de arándano en la región, en otros mercados nacionales e internacionales	55
7.2	Diseñar estrategias de comercialización y distribución adecuadas para posicionar la pulpa de arándano en el mercado y lograr una ventaja competitiva ..	55
7.3	Evaluar los costos de inversión y de producción para establecer una planta de procesamiento de pulpa de arándano en la ciudad de Catacocha	56
8.	Conclusiones.....	58
9.	Recomendaciones	60
10.	Bibliografía.....	61
11.	Anexos	64

Índice de Tablas

Tabla 1. Ficha técnica del producto “PULP-AR”	41
Tabla 2. Ficha organoléptica y fisicoquímica	43
Tabla 3. Insumos para elaboración	47
Tabla 4. Estrategias del producto	48
Tabla 6. Materia prima para producir 1 kg de pulpa de arándano.....	49
Tabla 7. Costos de materia prima para producir un kilogramo de pulpa de arándano	49
Tabla 8. Costos de producción en las dos presentaciones	50
Tabla 9. Precio Venta al Público	50
Tabla 10. Utilidad de la elaboración de materia prima para la venta	50
Tabla 11. Estrategia de venta y marketing.....	51
Tabla 12. Costos de producción	52
Tabla 13. Venta de producción.....	52
Tabla 14. Relación costos beneficio por periodos.....	52

Índice de Figuras

Figura 1. Tendencias de Participación de Género.....	19
Figura 2. Análisis Demográfico, Oportunidades Clave en los Grupos de 18 a 50 años para un Negocio de Pulpa de Arándano	20
Figura 3. Perfil Educativo de la Audiencia, Estrategias de Marketing y Contenido Educativo para un Público Diverso en el Consumo de Pulpa de Arándano	21
Figura 4 . Consumo Previo de Pulpa de Arándano, Oportunidades y Desafíos para el Plan de Negocios.....	22
Figura 5. Análisis de Frecuencia de Consumo, Estrategias Alineadas con los Diversos Hábitos de Consumo de Pulpa de Arándano.....	23

Figura 6. Canal de Adquisición de Pulpa de Arándano: Estrategias de Distribución y Marketing Basadas en Preferencias de Compra	24
Figura 7. Preferencias de Envase para Pulpa de Arándano: Estrategias Diversificadas para Satisfacer las Necesidades del Consumidor.....	25
Figura 8. Preferencia de Consumo: Enfoque en lo Natural y Saludable en la Elección de Pulpa de Arándano sin Endulzar	26
Figura 9. Preferencia por Combinaciones Frutales, Estrategias de Diversificación en el Mercado de Pulpa de Arándano	27
Figura 10. Crece la Preferencia por Productos a Base de Pulpa de Frutas: Oportunidades de Expansión y Diversificación en el Mercado	28
Figura 11. Incorporación de Pulpa de Arándano en la Dieta, Oportunidades para la Innovación y Estrategias de Marketing	29
Figura 12. Pulpa de Arándano: Más Allá del Sabor, una Opción Nutritiva para el Bienestar	30
Figura 13. Sostenibilidad y Localidad, Claves para el Éxito en la Preferencia del Consumidor.....	31
Figura 14. Conectando con la Comunidad, Estrategias de Marketing para Resonar en el Mercado Local y de Supermercados	32
Figura 15. Niveles de conocimiento de los beneficios del arando	33
Figura 16. Estrategia Integral de Promoción, Enfoques Variados para Resonar con el Público de Pulpa de Arándano	34
Figura 17. Inversión Potencial en una Planta de Procesamiento de Pulpa de Arándano en Catacocha, Evaluación y Oportunidades	35
Figura 18. Variedad de Precios y Tamaños, Estrategias de Empaque y Percepción de Valor en la Pulpa de Arándano	36

Figura 19. Preferencias de Envase, El Dominio de los 500 ml y la Popularidad Sostenida de los 200 ml en la Elección de Pulpa de Arándano	36
Figura 20. Elección de Envases Ziploc	37
Figura 21. Calidad en la Pulpa de Arándano, Un Análisis de Sabor, Textura y Precio como Factores Clave para los Consumidores.....	38
Figura 22. Impacto Económico Positivo, Consenso Mayoritario sobre los Beneficios de la Producción de Pulpa de Arándano en Catacocha.....	39
Figura 23. Preferencia Local, El Respaldo Mayoritario a la Producción de Pulpa de Arándano en la Comunidad de Catacocha, a Pesar de Costos Ligeramente Elevados.....	40
Figura 24. Modelo de negocio Canvas para la producción de pulpa de arándano orgánico	47
 Índice de Anexos	
Anexo 1. Certificación de traducción del resumen del Trabajo de Titulación	64

1. Título

Plan de negocio para la producción y comercialización de pulpa de arándano en la ciudad de Catacocha, periodo 2023-2024

2. Resumen

En este estudio focalizado en Catacocha, se procuró comprender las preferencias y comportamientos de consumo de la pulpa de arándano con el fin de enriquecer el desarrollo de un Plan de Negocios para su producción. La investigación, basada en métodos de mercado, utilizó un cuestionario de 17 preguntas aplicado a una muestra representativa de consumidores potenciales en la región. Se resaltó la importancia de ajustar estrategias de producto, precios y comercialización con base en los resultados obtenidos, combinando análisis estadístico y de contenido de manera aplicada.

En retrospectiva, el proyecto 'PULP-AR' en Catacocha enfrentó un inicio desafiante con pérdidas en sus primeros ciclos. Sin embargo, a medida que progresó, se observó una tendencia positiva en ciclos posteriores, con ingresos superiores a los costos y generación de beneficios, estableciendo una relación beneficio/costo favorable. La identificación minuciosa de las causas detrás de las pérdidas iniciales resultó crucial para garantizar la sostenibilidad a largo plazo.

El análisis detallado reveló fluctuaciones en el proyecto, destacando la importancia de implementar un plan estratégico de marketing. Periodos con relación beneficio/costo positivo coincidieron con aumentos en los beneficios netos, subrayando la influencia de la promoción efectiva, incluyendo estrategias de branding, publicidad y participación comunitaria. La viabilidad futura del proyecto está vinculada a la capacidad de mantener y mejorar el crecimiento positivo respaldado por una ejecución eficaz del plan de marketing y una gestión financiera ajustada.

Palabras claves: Plan, negocio, pulpa, arándano.

Abstract

In this study focused on Catacocha, we sought to understand the preferences and consumption behaviors of blueberry pulp in order to enrich the development of a Business Plan for its production. The research, based on market methods, used a 17-question questionnaire applied to a representative sample of potential consumers in the region. The importance of adjusting product, pricing and marketing strategies based on the results obtained was highlighted, combining statistical and content analysis in an applied manner.

In retrospect, the 'PULP-AR' project in Catacocha faced a challenging start with losses in its first cycles. However, as it progressed, a positive trend was observed in subsequent cycles, with revenue exceeding costs and generating profits, establishing a favorable benefit/cost ratio. Thoroughly identifying the causes behind initial losses was crucial to ensuring long-term sustainability.

Detailed analysis revealed fluctuations in the project, highlighting the importance of implementing a strategic marketing plan. Periods with positive benefit/cost ratios coincided with increases in net benefits, underscoring the influence of effective promotion, including branding, advertising and community engagement strategies. The future viability of the project is linked to the ability to maintain and improve positive growth supported by effective execution of the marketing plan and lean financial management.

Keywords: Plan, business, pulp, blueberry.

3. Introducción

El arándano es una especie relativamente nueva en la cadena agroalimentaria de México, ya que su producción comenzó en 1996, sin embargo, en la última década ha experimentado un impresionante crecimiento de más del 800%, este aumento se debe principalmente a la creciente demanda del producto en mercados internacionales como Europa, Asia y América del Norte (Pérez, 2018).

Según Agrocalidad (2022) La actividad de cultivar arándanos se inició en Ecuador en el año 2015 con la participación de un pequeño grupo de emprendedores, durante el año 2022, se logró exportar una cantidad de 161.500 kg de estos arándanos a Países Bajos, Alemania y Singapur, en la actualidad, alrededor de 50 hectáreas de tierras en la provincia de Loja están dedicadas al cultivo de arándanos, lo que tiene un impacto positivo en 300 familias que están empleadas en la empresa Hortifrut – Ecuador S.A.

Es así como se ha creado una cultura de producción de esta fruta, sin embargo existen factores que influyen en las producciones como el elevado contenido de humedad en las frutas, que en su mayoría supera el 90%, crea un ambiente propicio para el crecimiento de microorganismos, especialmente mohos y levaduras, para conservar las frutas y extender su vida útil, se requiere la aplicación de diversas tecnologías, como la producción de pulpas, néctares, mermeladas, secado y osmodeshidratados (Guevara, 2015).

Para abordar el plan de negocio para la producción de pulpa de arándano en la ciudad de Catacocha durante el periodo 2023-2024 se debe tener en cuenta que la falta de diversificación económica y oportunidades sustentables en la región, han sido principal motivo ya que a pesar de su potencial agrícola, enfrenta la dependencia de productos agrícolas tradicionales y la limitación en la generación de empleo y fuentes de ingreso para su comunidad, esta situación resalta la necesidad de identificar y desarrollar alternativas de producción que aprovechen los

recursos naturales de la zona y al mismo tiempo respondan a las demandas actuales del mercado, la producción y comercialización de alimentos procesados, como pulpas de frutas, ha experimentado un crecimiento significativo en la industria alimentaria.

En el ámbito cada vez más amplio de las ansias de los consumidores por alimentos que potencien el bienestar, se intensifica la búsqueda de alimentos que promuevan la salud y la vitalidad. En este panorama, el atractivo se centra en los productos procedentes de frutas y verduras ricas en antioxidantes y nutrientes. Entre las selecciones destacadas se encuentran los tesoros derivados de la pulpa de arándano, una gran reserva de atributos beneficiosos para la salud. La decisión estratégica de anidar su producción y comercio en Catacocha va más allá de la mera alineación con la ola mundial; desempeña un papel fundamental, atrapando a los consumidores exigentes que buscan tanto un sustento nutritivo como alternativas ecológicamente sostenibles.

Aventurarse en este terreno está respaldado por el entorno meteorológico y edafológico propicio de la región, que hace del cultivo local de arándanos una empresa lucrativa. Aprovechar estas bondades naturales no sólo encierra los dones innatos del lugar, sino que también erige baluartes contra la dependencia de las importaciones, fomentando la autosuficiencia al tiempo que nutre el crecimiento autóctono.

La creación de una empresa dedicada a la fabricación de pulpa de arándanos tiene el potencial de actuar como catalizador dentro de la comunidad.

Se produce una reacción en cadena polifacética; surgen perspectivas de empleo que abarcan desde el cultivo hasta la transformación y la venta al por menor. Más allá de las meras fuentes de ingresos, esta iniciativa diversifica el panorama agroindustrial de la región, un paso fundamental para revitalizar la economía local y ofrecer a los consumidores una amplia gama de alternativas saludables.

Esta iniciativa tiene un potencial transformador como imán para el turismo. Al defender los productos autóctonos de primera calidad, Catacocha posee la habilidad inherente para metamorfosearse en un paraíso turístico icónico, atrayendo a aventureros deseosos de descubrir las delicias culinarias locales y el tapiz del entorno agroindustrial.

Objetivos de la investigación

Objetivo General

- Elaborar un plan de negocio efectivo para la producción y comercialización de pulpa de arándano en la ciudad de Catacocha, considerando aspectos técnicos, económicos y comerciales.

Objetivos Específicos

- Analizar el mercado objetivo y la demanda potencial para la pulpa de arándano en la región, en otros mercados nacionales e internacionales
- Diseñar estrategias de comercialización y distribución adecuadas para posicionar la pulpa de arándano en el mercado y lograr una ventaja competitiva.
- Evaluar los costos de inversión y de producción para establecer una planta de procesamiento de pulpa de arándano en la ciudad de Catacocha.

4. Marco Teórico

a. Plan de Negocio

Son los elementos y aspectos importantes que forman la estructura y base de un plan de negocios sólido y confiable. Estos fundamentos son componentes clave que ayudan a definir, describir y guiar una propuesta de negocio en términos de su viabilidad, estrategia, objetivos y enfoque general (Cuzco et al., 2019).

b. Cadena de Suministros

Son los principios esenciales y componentes clave que sustentan y guían la gestión efectiva de la cadena de suministro de una organización, la cadena de suministro abarca el conjunto de actividades y procesos involucrados en la adquisición, producción, almacenamiento y distribución de productos o servicios desde el proveedor hasta el cliente final, los fundamentos de la cadena de suministro establecen las bases para optimizar la eficiencia, reducir costos, mejorar la calidad y satisfacer las necesidades de los clientes (Cano, 2022).

c. Fundamentos de Marketing

Son los principios fundamentales que conforman la disciplina del marketing. Estos conceptos básicos sientan las bases para desarrollar estrategias y actividades de marketing efectivas para promover productos o servicios, comunicarse con los clientes y lograr los objetivos comerciales de la organización (Aramendia, 2020).

d. Análisis Financieros

Se utilizan para evaluar la salud financiera, el rendimiento y la solidez de una empresa o entidad, estos fundamentos proporcionan una base sólida para interpretar y analizar la información financiera contenida en los estados financieros y otros informes relacionados. Al comprender y aplicar estos principios, los analistas, inversores y gerentes financieros pueden

tomar decisiones informadas sobre inversiones, préstamos, estrategias comerciales y otras actividades relacionadas con las finanzas corporativas (Granda & Eras, 2019).

e. Producción de Pulpa

Es importante tener en cuenta que el proceso de producción de pulpa de arándano puede variar según la escala de producción, la tecnología utilizada y los estándares de calidad y seguridad de la empresa (Ramírez, 2021). También es esencial cumplir con las regulaciones y normativas de seguridad alimentaria para garantizar la calidad y la seguridad del producto final.

Según Álvarez-Bravo et al., (2019) menciona que las formas de manejo del arándano implican los siguientes procesos:

i.Cosecha de Arándano

Los arándanos maduros se cosechan manualmente o con maquinaria especializada, es importante seleccionar arándanos de alta calidad y libre de daños.

ii.Limpieza y Clasificación

Los arándanos cosechados se someten a un proceso de limpieza y clasificación para eliminar hojas, tallos y otros residuos, esto asegura que solo las bayas de arándano de calidad entren al proceso de producción.

iii.Preparación

Los arándanos limpios se lavan cuidadosamente y se desinfectan para garantizar la seguridad alimentaria.

iv.Extracción de Pulpa

Los arándanos se someten a un proceso de extracción para separar la pulpa de la piel y las semillas, esto puede hacerse mediante trituración y filtrado.

v.Pasteurización

La pulpa extraída se somete a un proceso de pasteurización o tratamiento térmico para eliminar posibles bacterias y prolongar la vida útil del producto, la pasteurización se realiza a una temperatura controlada durante un período de tiempo específico.

vi.Envasado

La pulpa pasteurizada se envasa en recipientes adecuados, como bolsas, envases de plástico o contenedores estériles, el envasado se realiza de manera que se mantenga la frescura y la calidad de la pulpa.

vii.Almacenamiento

Los envases de pulpa de arándano se almacenan en condiciones adecuadas para mantener su frescura y calidad hasta su distribución.

viii.Distribución

La pulpa de arándano se distribuye a través de cadenas de suministro a diferentes industrias, como la de alimentos y bebidas, donde se utiliza como ingrediente para productos como jugos, batidos, postres y productos horneados.

f. Características del Arándano

Parte de una dieta equilibrada y un estilo de vida saludable es incluir arándanos y el consumir una variedad de alimentos frescos y nutritivos contribuirá a la mejora de la salud y el bienestar.

Los arándanos son conocidos por su distintivo color azul oscuro o morado y su refrescante sabor agridulce donde la dulzura se encuentra con la acidez. Son bayas pequeñas que varían en tamaño, normalmente del tamaño de un guisante grande. La textura del arándano es suave y jugosa. maduros, existen varias especies y cultivares de arándanos, incluidos

arándanos silvestres y cultivados, como el arándano americano (*Vaccinium corymbosum*) y el arándano europeo (*Vaccinium myrtillus*).

g. Beneficios del Arándano

Según Mosquera (2022) en su estudio de beneficio del arándano en las mujeres mencionan cualidades como:

Los arándanos son ricos en antioxidantes, como las antocianinas, que protegen las células del daño oxidativo y ofrecen beneficios para la salud cardiovascular y cerebral, mejorar la función cerebral, la memoria y reducir el riesgo de deterioro cognitivo relacionado con la edad, los compuestos antioxidantes y antiinflamatorios en los arándanos favorecen la salud cardiovascular al reducir la presión arterial y mejorar la función vascular.

La presencia de luteína y zeaxantina en los arándanos proporciona beneficios para la salud ocular al proteger contra el daño de la luz azul y reducir el riesgo de enfermedades oculares relacionadas con la edad, son útiles para regular los niveles de azúcar en sangre debido a su contenido de fibra y antioxidantes; también refuerzan el sistema inmunológico y combaten infecciones debido a los nutrientes y antioxidantes presentes.

La fibra dietética en los arándanos promueve la digestión saludable y favorece el microbiota intestinal beneficiosa, los compuestos antiinflamatorios en los arándanos pueden reducir la inflamación en el cuerpo, lo que puede estar relacionado con enfermedades crónicas, además, los antioxidantes en los arándanos contribuyen a una piel saludable al protegerla del daño causado por los radicales libres y los rayos UV, los arándanos, siendo bajos en calorías y ricos en fibra, ayudan en la gestión del peso al proporcionar saciedad y mantener niveles estables de azúcar en sangre.

h. Mercado de Pulpas de Frutas

Esta terminología hace referencia al espacio económico y comercial donde se

comercializa las pulpas de frutas procesadas, es decir, compra y venta de estas. La pulpa de frutas es el producto resultante de extraer el contenido jugoso y comestible de las frutas. Esto puede llevarse a cabo mediante la trituración, el tamizado y la pasteurización, todos estos procesos de extracción de pulpa.

El mercado de pulpa de frutas es fundamental dentro de la industria alimentaria y de bebidas, puesto que brinda una forma conveniente y versátil de incorporar el sabor, la nutrición y los beneficios de las frutas en una amplia gama de productos finales puesto que es utilizada en la elaboración de una variedad de productos alimenticios y bebidas, como jugos, néctares, batidos, yogures y helados, entre otros.

i. Diversificación Económica y Desarrollo Sustentable

La diversificación económica es esencial para fortalecer la economía de una región y reducir su vulnerabilidad a fluctuaciones en los mercados tradicionales (Chango-Vela et al., 2020). El desarrollo sustentable se refiere a un enfoque que busca satisfacer las necesidades actuales sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer sus propias necesidades, implica equilibrar aspectos económicos, sociales y ambientales para lograr un progreso duradero y respetuoso con el entorno (Planchart-Romero & Oliveira, 2019).

j. Agroindustria y Valor Agregado

La agroindustria implica la transformación de materias primas agrícolas en productos de mayor valor agregado (Vergara-Romero & Sorhegui-Ortega, 2020). La producción de pulpa de arándano implica un proceso de transformación que agrega valor a la fruta, permitiendo una comercialización más amplia y rentable. Este enfoque contribuye a aprovechar al máximo los recursos disponibles y a generar empleo en diversas etapas del proceso.

La transformación de materias primas agrícolas en productos con mayores beneficios

económicos y comerciales se refiere al proceso de agregar valor a los productos agrícolas básicos mediante la realización de diversas actividades de procesamiento y producción., esto implica convertir los cultivos y recursos agrícolas en productos finales que tienen una mayor demanda en el mercado y, por lo tanto, pueden generar mayores ingresos y utilidades para los agricultores y las empresas involucradas en la cadena de suministro agroindustrial (Sepúlveda Casadiego, 2021).

k. Turismo Gastronómico y Agroindustrial

La producción de pulpa de arándano puede convertirse en un atractivo para el turismo gastronómico y agroindustrial, promover los productos autóctonos y ofrecer experiencias relacionadas con la producción de alimentos puede atraer a visitantes y contribuir a la promoción turística de la región (Gallo et al., 2019).

5. Metodología

l. Área de Estudio

Se centra en la ciudad de Catacocha, ubicada en la provincia de Loja es el punto focal de la investigación, donde se examinarán las preferencias y comportamientos de consumo relacionados con la producción de pulpa de arándano, esta ciudad es clave para comprender cómo la población local se relaciona con el producto, ya que la investigación se enfoca en los consumidores de Catacocha y áreas circundantes, el público objetivo para la pulpa de arándano convirtiéndose así en el escenario central para la recopilación de datos y el desarrollo del Plan de Negocios.

m. Recursos

Los recursos esenciales para llevar a cabo esta investigación incluyen una revisión exhaustiva de la literatura relacionada con la producción de pulpa de arándano, métodos de investigación y tendencias de consumo. Además, se requerirá la creación y administración de un cuestionario de encuesta con 17 preguntas específicamente diseñadas.

Se deben emplear técnicas de muestreo adecuadas para seleccionar una muestra representativa de la población objetivo en Catacocha y sus alrededores, la recolección de datos se realizará mediante encuestas en línea, entrevistas personales o cuestionarios impresos, manteniendo la confidencialidad y la participación voluntaria de los participantes y se utilizarán técnicas de análisis estadístico descriptivo y de contenido para examinar los datos recopilados, estos recursos son fundamentales para el éxito de la investigación y el desarrollo del Plan de Negocios.

n. Tipo de Investigación

Este estudio es una investigación de mercado, esta investigación se enfoca en comprender las preferencias y comportamientos de consumo de los consumidores en relación

con la producción de pulpa de arándano en la ciudad de Catacocha, su objetivo principal es proporcionar información valiosa para el desarrollo de un Plan de Negocios destinado a la producción de este producto.

Para lograrlo, se utilizarán métodos y técnicas de investigación, como encuestas y análisis estadístico, para recopilar datos cuantitativos y cualitativos que permitan una comprensión profunda de las necesidades y expectativas de los consumidores en el mercado local.

o. Enfoque

El presente estudio se centra en el desarrollo de un plan de negocios para la producción de pulpa de arándano en la ciudad de Catacocha, y el objetivo principal es utilizar los resultados de la investigación de mercado para enriquecer y enriquecer el plan de negocios. Investigación puramente académica con énfasis en la aplicación práctica de los resultados de la investigación.

Tiene como objetivo identificar las preferencias y patrones de consumo de los consumidores con el objetivo específico de ajustar la estrategia de producto, precios, canales de distribución y comercialización de productos de pulpa de arándano para su futura adopción y éxito comercial en el mercado local de Catacocha y sus alrededores.

p. Métodos

Se empleará una utilización de bibliografía extendida en cuanto refiere a la producción de pulpa de arándano, misma que se estudiará y analizará estudios de mercado, investigaciones previas y datos relevantes, lo que permitirá contextualizar los hallazgos.

Se utiliza un cuestionario compuesto por 17 preguntas cuidadosamente diseñadas. Estas preguntas se estructuran de tal manera que se obtienen respuestas tanto cuantitativas como cualitativas, que permiten una comprensión más profunda de las preferencias del consumidor,

las respuestas cuantitativas se analizan estadísticamente, mientras que los datos cualitativos se someten a un análisis de contenido.

Se utilizarán técnicas de muestreo apropiadas para seleccionar una muestra de la población objetivo, es decir, los consumidores potenciales de arándano de Catacocha y sus alrededores. Esto amplía los datos recopilados y se puede reducir para un mejor análisis.

Se administrará la encuesta de manera profesional, considerando la participación voluntaria y la confidencialidad de los participantes, los métodos de recolección pueden incluir encuestas en línea, entrevistas personales o cuestionarios impresos, según lo apropiado.

Los datos cuantitativos recogidos se someten a un análisis estadístico descriptivo para identificar tendencias, relaciones y patrones significativos entre las variables, mientras que en el caso de las respuestas cualitativas se aplica un análisis de contenido para examinar las respuestas abiertas de los encuestados con el fin de identificar temas, categorías y conclusiones.

El objeto de interés son los potenciales consumidores de pulpa de arándano en Catacocha y alrededores. Se utilizan técnicas de muestreo apropiadas, como el muestreo aleatorio estratificado o el muestreo por conglomerados, para seleccionar una muestra representativa de esa población, dependiendo de la disponibilidad y diversidad de la población. Esto garantiza la representatividad de los datos recopilados y minimiza posibles sesgos, en el que los resultados de la muestra se pueden extrapolar con mayor precisión a la población más amplia.

q. Procedimiento

Se realiza un extenso estudio y análisis de las preferencias de consumo y comportamiento de consumo de los habitantes de la ciudad de Catacocha en relación a la producción de pulpa de arándano, basado en una revisión completa de la literatura relevante,

tratando parámetros como la producción de pulpa de arándano, tendencias actuales en el consumo de alimentos y métodos de investigación utilizados en estudios similares, cuyo principal objetivo es enriquecer y justificar el desarrollo de un plan de negocios para la producción de pulpa de arándano en la ciudad.

Las variables clave investigadas en el estudio están bien definidas, estas variables incluyen preferencias de sabor, características de empaque, interés en productos sustentables y hábitos de compra, entre otras.

Se administra un cuestionario de 17 preguntas diseñado específicamente para abordar estas variables. Estas preguntas están cuidadosamente diseñadas para obtener respuestas tanto cuantitativas como cualitativas, lo que permite una comprensión más profunda de las preferencias de los consumidores. Se selecciona una muestra representativa de la población objetivo, quienes en este caso son consumidores potenciales de pulpa de arándano en Catacocha y áreas aledañas, se utilizan técnicas de muestreo apropiadas para asegurar la representación de la muestra y minimizar posibles sesgos.

La encuesta se llevará a cabo utilizando el método de recolección de datos más apropiado, que podría incluir encuestas en línea, entrevistas personales o cuestionarios impresos, se administrará con profesionalismo, garantizando la participación voluntaria y la confidencialidad de los participantes, una vez recopiladas las respuestas de la encuesta, se procederá a organizar y sistematizar los datos obtenidos, se añadirán técnicas de análisis estadístico descriptivo y de análisis de contenido para examinar las relaciones entre las variables y para identificar patrones significativos.

Se llevará a cabo una evaluación crítica de los resultados obtenidos de las encuestas, considerando cómo las preferencias del consumidor pueden tener un impacto directo en la formulación del Plan de Negocios y los datos de la encuesta se utilizarán para evaluar la

demanda potencial de la pulpa de arándano, calcular volúmenes de producción estimados y determinar la posible aceptación del producto en el mercado local, los resultados y conclusiones de la encuesta se integrarán en el desarrollo y ajuste del Plan de Negocios, esto implicará la adaptación de estrategias relacionadas con productos, precios, canales de distribución y enfoques de marketing de acuerdo con las preferencias del consumidor.

Se realizará un resumen y síntesis de los resultados de la encuesta, enfatizando su influencia en el Plan de Negocios. Además, se proporcionarán recomendaciones respaldadas por los hallazgos obtenidos, se llevará a cabo una reflexión sobre la contribución de la investigación de la encuesta en el contexto más amplio de la producción de pulpa de arándano y la planificación de negocios. Esto también incluirá la identificación de posibles áreas para investigaciones futuras o para la expansión del negocio, mediante este enfoque sistemático y completo, se espera que la investigación de la encuesta aporte información valiosa para la formulación y ejecución exitosa del Plan de Negocios de producción de pulpa de arándano en la ciudad de Catacocha.

r. Muestra

Según el INEC (2010) La población de la ciudad de Catacocha es de 12202 habitantes, entro de la zona urbana y rural. Para calcular el tamaño de muestra de nuestra encuesta es esencial determinar cuántas personas deben participar en la investigación para analizar las inferencias sobre esta población más amplia.

Para el siguiente estudio usaremos la fórmula:

Calcular el tamaño de muestra implica el uso de diversas fórmulas, y la elección de la fórmula específica depende del tipo de estudio y del enfoque de muestreo que se esté utilizando. A continuación, te proporcionaré la fórmula general para calcular el tamaño de muestra en un estudio de proporciones, que es comúnmente utilizada en encuestas.

La fórmula para calcular el tamaño de muestra:

$$n = \frac{Z^2 p q (1 - p)}{E^2}$$

- Z es el valor crítico de la distribución normal estándar asociado con el nivel de confianza deseado, para un nivel de confianza.
- p es la estimación de la proporción en la población (la proporción esperada de éxito).
- E es el margen de error deseado.

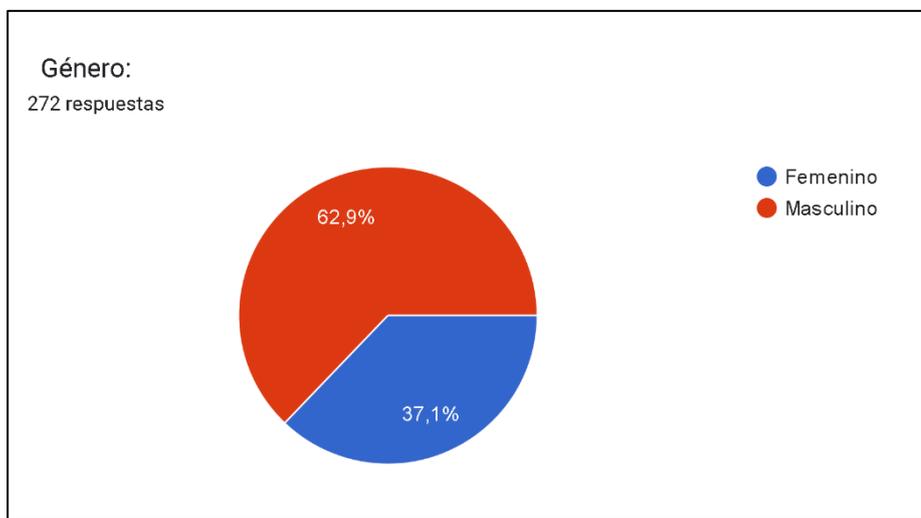
Dentro de este estudio aplicaremos un nivel de confianza del 90% para una población de 12202, con un margen de error de 5%, dándonos como resultado un tamaño ideal de muestra de 265 encuestas, las cuales se cumplieron y se llegó a obtener un total de 272.

6. Resultados

La distribución de género es un factor a considerar al segmentar el mercado para productos como la pulpa de arándano, dependiendo de las preferencias y patrones de consumo, es útil ajustar estrategias de marketing y productos para diferentes segmentos de género ya que podrían influir en la aceptación y la demanda de productos de pulpa de arándano.

Figura 1

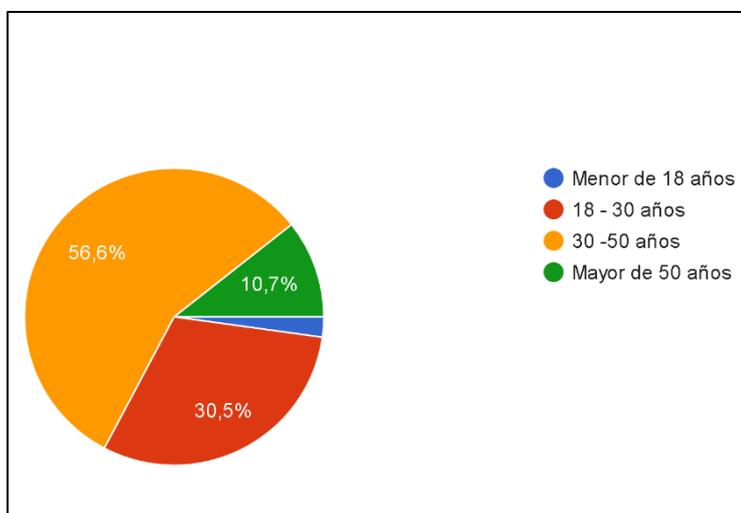
Tendencias de Participación de Género



El 37,1 % de las respuestas corresponden a mujeres, mientras que el 62,9 % corresponden a hombres.

Figura 2

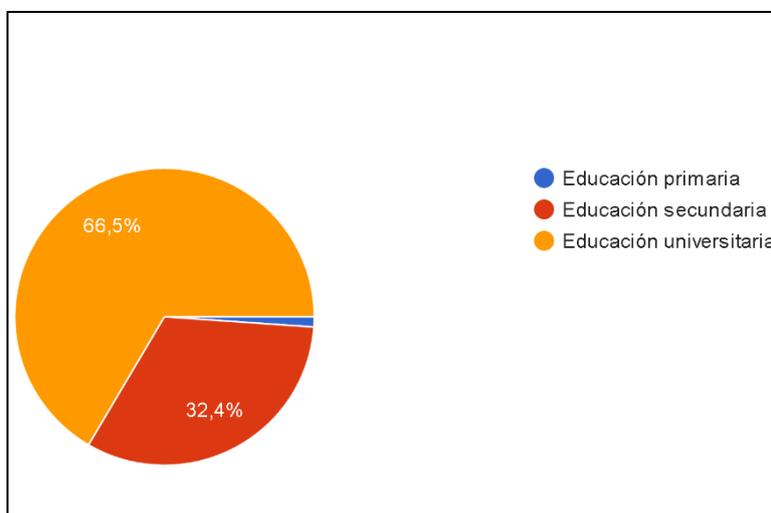
Análisis Demográfico, Oportunidades Clave en los Grupos de 18 a 50 años para un Negocio de Pulpa de Arándano



El análisis resalta una concentración significativa en los grupos de 18 a 30 años y de 30 a 50 años como las edades de mayor consumo potencial en un plan de negocios para pulpa de arándano; estos segmentos demográficos representan oportunidades clave para estrategias de marketing y adaptación de productos, indicando un enfoque estratégico en la atracción y satisfacción de consumidores en estas franjas de edad.

Figura 3

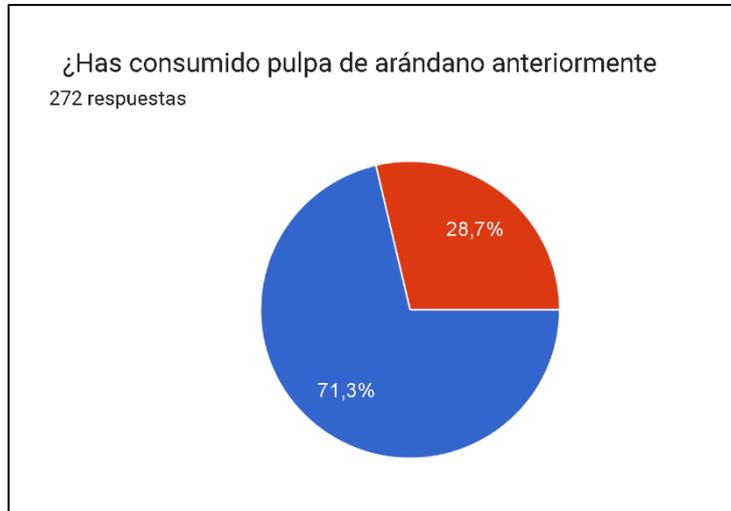
Perfil Educativo de la Audiencia, Estrategias de Marketing y Contenido Educativo para un Público Diverso en el Consumo de Pulpa de Arándano



La mayoría de los participantes posee educación universitaria (alrededor del 66,5%), seguida por aquellos con educación secundaria (aproximadamente 32,4%) y una minoría con educación primaria; este perfil educativo sugiere una audiencia con nivel educativo más alto, lo que puede influir en estrategias de marketing y en la presentación de información sobre productos de pulpa de arándano, resaltando características que resuenen con consumidores con educación universitaria, se podría considerarse la creación de contenido educativo para abordar la diversidad educativa presente en la muestra.

Figura 4

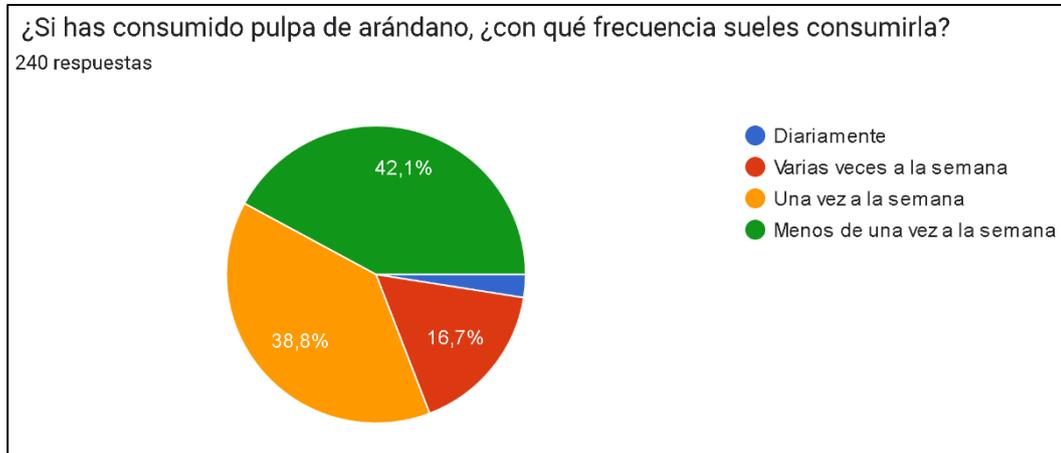
Consumo Previo de Pulpa de Arándano, Oportunidades y Desafíos para el Plan de Negocios



La mayoría de los encuestados (aproximadamente el 71.3%) ha consumido pulpa de arándano anteriormente, mientras que el 28.7 % no lo ha hecho, el alto índice de consumo sugiere una cierta familiaridad y aceptación del producto en la muestra, necesarios para un plan de negocios de pulpa de arándano, se destacaría la oportunidad de capitalizar la demanda existente, así como la necesidad de estrategias de marketing que fortalezcan la percepción del producto entre aquellos que aún no lo han probado.

Figura 5

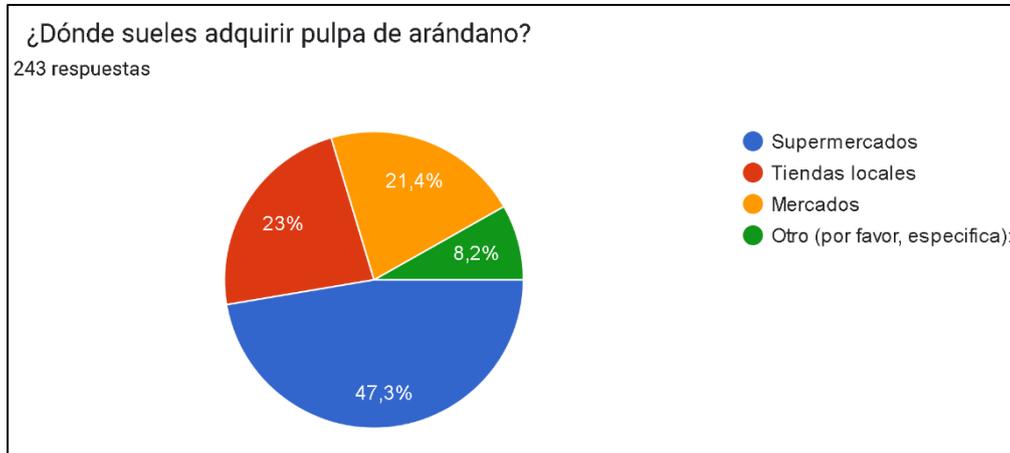
Análisis de Frecuencia de Consumo, Estrategias Alineadas con los Diversos Hábitos de Consumo de Pulpa de Arándano



La frecuencia de consumo de pulpa de arándano revela que hay una variedad en los hábitos de consumo, aproximadamente el 15,7% de los encuestados consume pulpa de arándano varias veces a la semana, el 38,8 % lo hace una vez a la semana, y el 42,1% menos de una vez a la semana, los datos reflejan una demanda constante del producto, con una parte significativa de consumidores que lo incorporan regularmente en su dieta, este patrón puede ser esencial para establecer estrategias de producción y marketing que se alineen con las preferencias de los consumidores habituales.

Figura 6

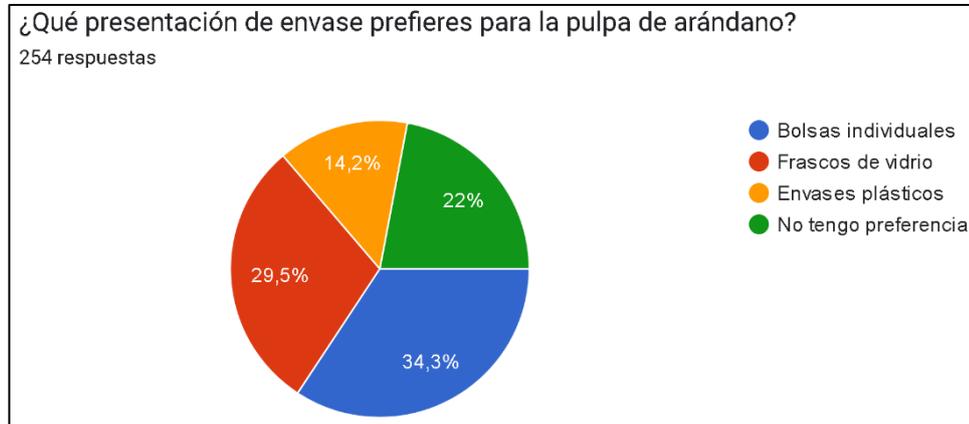
*Canal de Adquisición de Pulpa de Arándano: Estrategias de Distribución y Marketing
Basadas en Preferencias de Compra*



La pulpa de arándano se adquiere principalmente en supermercados, con el 47,3 % de los encuestados eligiéndolos como su lugar de compra preferido, le siguen los mercados, con el 21,4% de los encuestados y las tiendas locales, con el 23%; este análisis puede ser valioso para estrategias de distribución y marketing, destacando la importancia de tener presencia en supermercados y mercados locales para llegar a un amplio segmento de consumidores, conocer otros lugares específicos mencionados por los encuestados proporciona información adicional para adaptar estrategias comerciales.

Figura 7

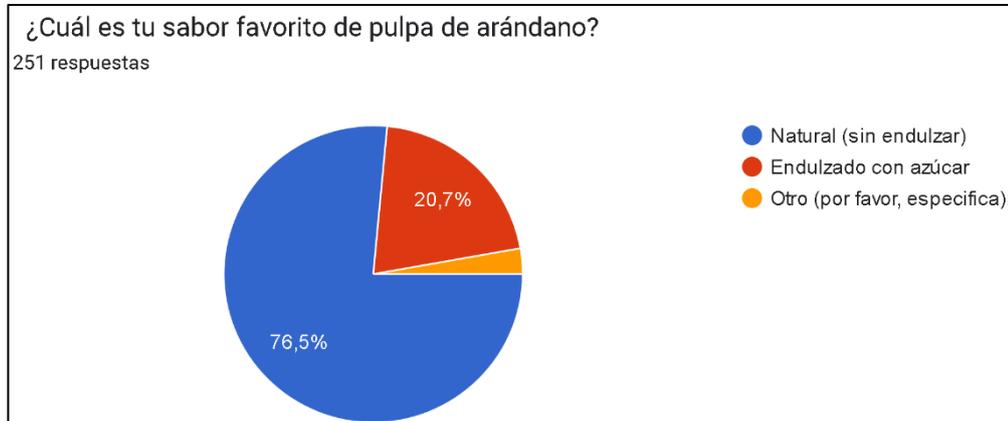
Preferencias de Envase para Pulpa de Arándano: Estrategias Diversificadas para Satisfacer las Necesidades del Consumidor



En cuanto a las preferencias de envase para la pulpa de arándano, los datos revelan una clara inclinación hacia las bolsas individuales, con un 34,3% de los encuestados expresando esta preferencia; los frascos de vidrio también son populares, siendo la elección del 29,5% de los participantes; es interesante destacar que un considerable 22 % no muestra una preferencia clara entre ambos tipos de envases, esta diversidad de preferencias indica la importancia de ofrecer opciones variadas en el envasado del producto, para satisfacer las distintas preferencias y valores de los consumidores., estrategias de marketing que resalten la durabilidad y practicidad de los envases plásticos, así como la calidad y sostenibilidad asociadas a los frascos de vidrio, podrían ser clave para llegar a diferentes segmentos del mercado.

Figura 8

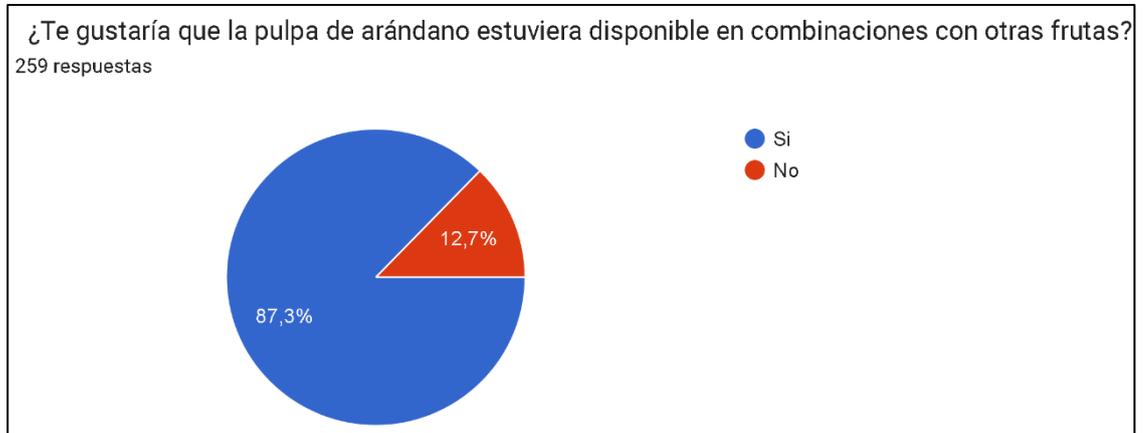
Preferencia de Consumo: Enfoque en lo Natural y Saludable en la Elección de Pulpa de Arándano sin Endulzar



La preferencia por la pulpa de arándano sin endulzar es marcada siendo la más seleccionada por parte de los encuestados, destaca la inclinación hacia opciones más saludables y naturales, ya que el 76,5% de los participantes prefiere la pulpa sin añadidos de azúcar, se menciona la opción de endulzar con azúcar en un 20,7%, es evidente que la mayoría busca disfrutar del sabor auténtico de los arándanos sin aditivos, este patrón puede ser fundamental para estrategias de producción y marketing, resaltando la calidad natural del producto para atraer a consumidores preocupados por su salud y bienestar.

Figura 9

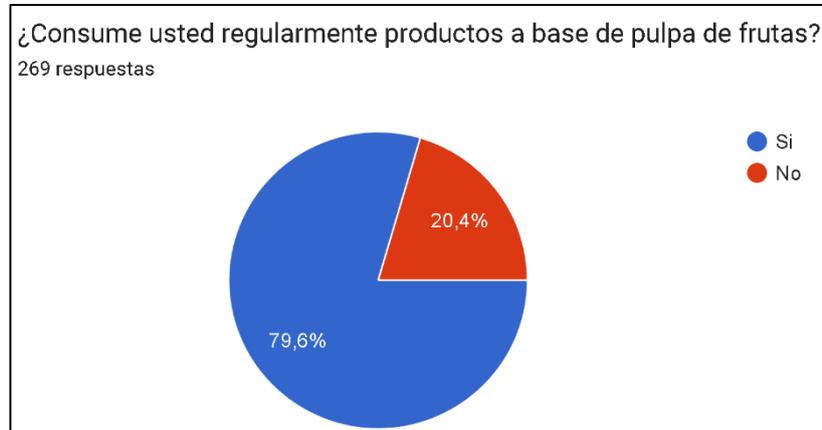
Preferencia por Combinaciones Frutales, Estrategias de Diversificación en el Mercado de Pulpa de Arándano



La alta preferencia por la combinación de pulpa de arándano con otras frutas es evidente en las respuestas, donde el 87,3 % de los encuestados expresó su interés en esta opción, este dato revela una demanda clara por sabores variados y combinaciones frutales, proporcionando un enfoque para la diversificación de productos; la inclusión de opciones como arándano con fresa, arándano con mango u otras mezclas creativas podría ser una estrategia exitosa para satisfacer las preferencias de los consumidores, la innovación de productos y estrategias de marketing serán claves para ofrecer combinaciones atractivas para mantener la relevancia en el mercado de pulpas de frutas.

Figura 10

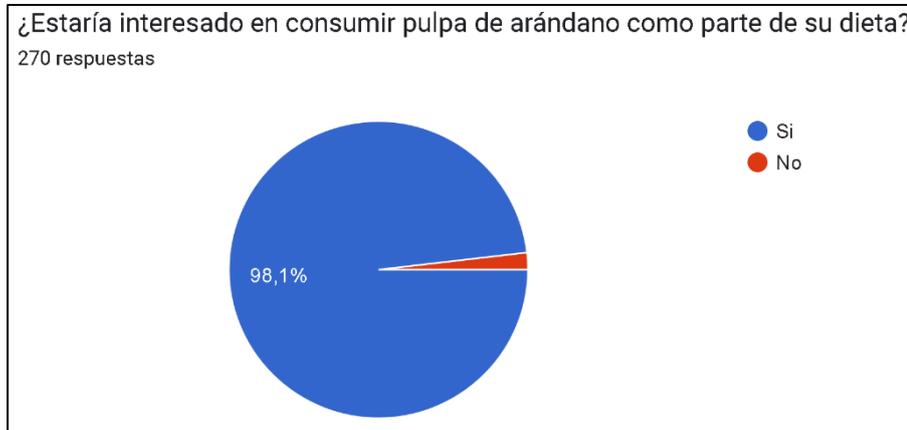
Crece la Preferencia por Productos a Base de Pulpa de Frutas: Oportunidades de Expansión y Diversificación en el Mercado



Se observa una frecuencia de elección de productos a base de pulpa de frutas, ya que el 79,9% de los encuestados indicó consumirlos de forma regular, esta tendencia refleja una creciente preferencia por opciones de alimentos saludables y naturales, a lo que indica una oportunidad para la expansión del mercado de productos a base de pulpa de frutas, así como la posibilidad de introducir nuevas variedades y combinaciones para satisfacer las demandas cambiantes de los consumidores.

Figura 11

Incorporación de Pulpa de Arándano en la Dieta, Oportunidades para la Innovación y Estrategias de Marketing



El fuerte interés expresado por la mayoría de los encuestados en incorporar pulpa de arándano a su dieta destaca la potencial aceptación y demanda de este producto, este dato respalda la viabilidad de lanzar productos de pulpa de arándano en el mercado, capitalizando la preferencia de los consumidores por opciones saludables y naturales, la disposición general a incluir la pulpa de arándano en la dieta sugiere una oportunidad para la innovación en presentaciones y combinaciones que puedan satisfacer diversas preferencias, con esta información se puede diseñar estrategias de marketing y desarrollo de productos que se alineen con las expectativas y elecciones de los consumidores, consolidando la posición de la pulpa de arándano como un elemento apreciado en la alimentación diaria.

Figura 12

Pulpa de Arándano: Más Allá del Sabor, una Opción Nutritiva para el Bienestar

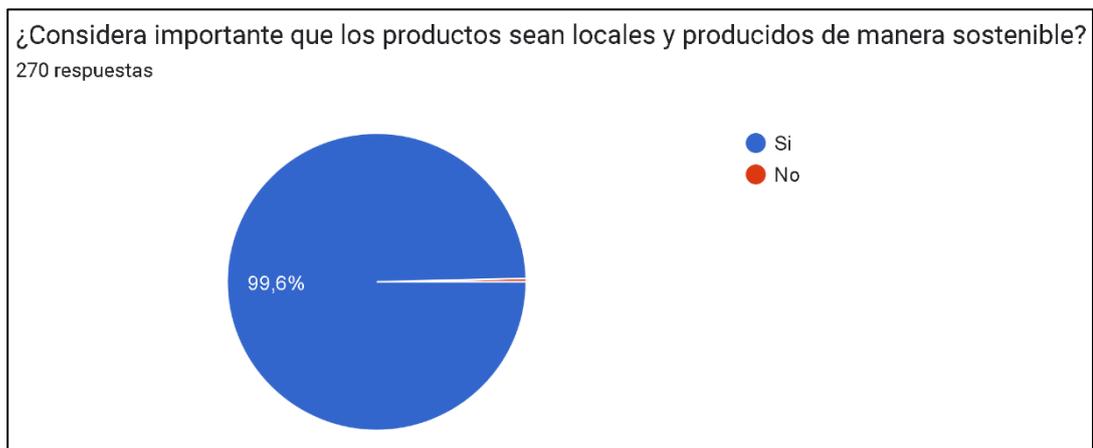


La preferencia por el consumo de pulpa de arándano, impulsada por sus notables beneficios para la salud, refleja la percepción positiva que los encuestados tienen sobre este producto en relación con su impacto en el bienestar; resalta una valiosa oportunidad para posicionar la pulpa de arándano como una opción alimentaria que no solo deleita el paladar, sino que también contribuye de manera significativa a la salud general de los consumidores.

Las estrategias de marketing pueden centrarse en resaltar los aspectos nutricionales y los beneficios para la salud asociados con el consumo regular de pulpa de arándano, se podría incluir la información detallada sobre los componentes saludables presentes en la pulpa de arándano para respaldar aún más su posicionamiento como una elección consciente para aquellos que buscan mejorar su dieta y estilo de vida.

Figura 13

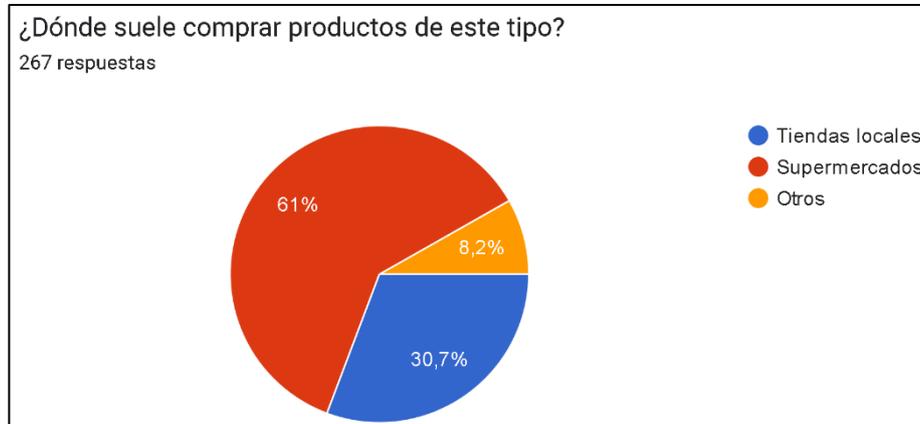
Sostenibilidad y Localidad, Claves para el Éxito en la Preferencia del Consumidor



La importancia de que los productos sean locales y producidos de manera sostenible destaca la concientización y la preferencia del consumidor por prácticas comerciales responsables, indica una oportunidad significativa para las empresas que deseen destacar su compromiso con la sostenibilidad y la producción local, puede enfocarse en conseguir certificaciones de buenas prácticas y denominación de origen lo que les permitirá considerar la certificación de prácticas sostenibles podría proporcionar una credibilidad adicional y diferenciar aún más los productos en el mercado.

Figura 14

Conectando con la Comunidad, Estrategias de Marketing para Resonar en el Mercado Local y de Supermercados

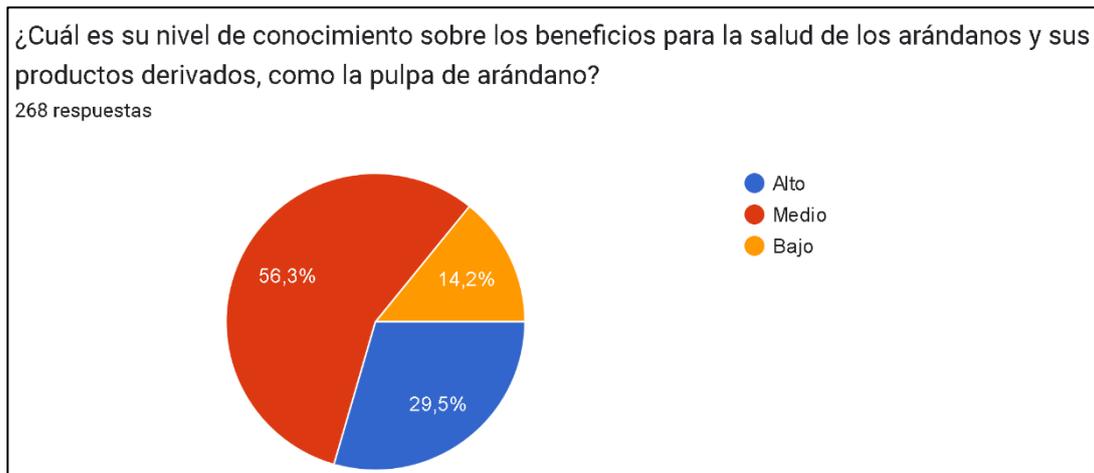


La preferencia por comprar en tiendas locales es notable en las respuestas proporcionadas, debido a que los consumidores valoran la proximidad y conexión con los proveedores locales, las estrategias de marketing podrían aprovechar esta preferencia destacando la colaboración con productores locales, la frescura de los ingredientes y el apoyo a la economía local.

La participación en eventos comunitarios o el patrocinio de iniciativas locales podría fortalecer la imagen de la marca como parte integral de la comunidad. Por otro lado, para los productos disponibles en supermercados, enfocarse en la conveniencia y la disponibilidad masiva puede ser un punto de venta importante, la comunicación efectiva de la procedencia de los ingredientes y las prácticas sostenibles, incluso en productos de supermercado, podría también resonar con aquellos consumidores que valoran la sostenibilidad y la transparencia.

Figura 15

Niveles de conocimiento de los beneficios del arando

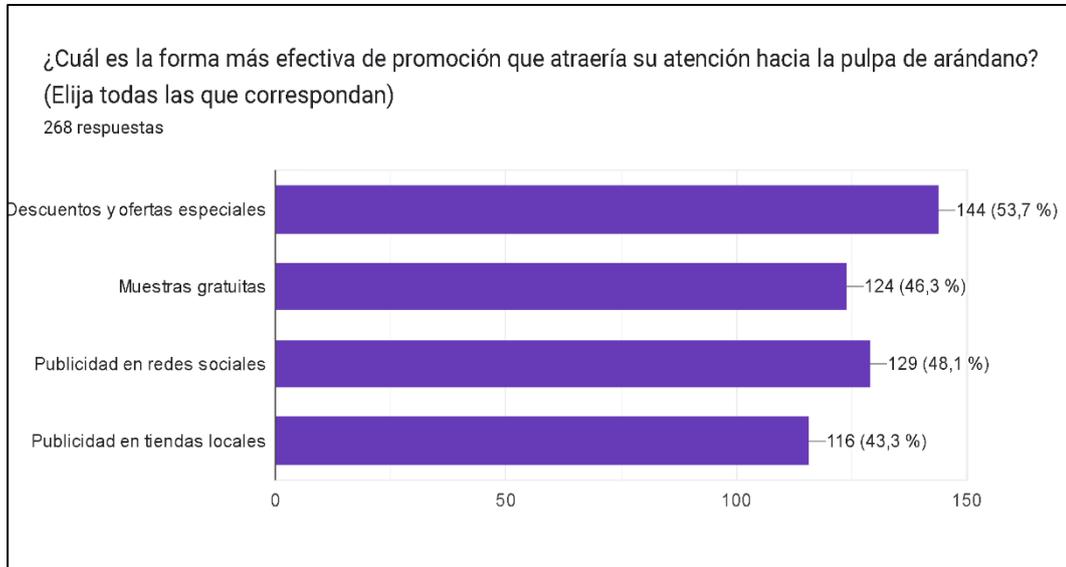


Las respuestas revelan una diversidad en los niveles de conocimiento sobre los beneficios para la salud de los arándanos y sus derivados, como la pulpa de arándano, algunos participantes muestran un conocimiento elevado, otros presentan niveles medios o bajos, a lo que se sugiere estrategias de marketing que brinden información educativa detallada sobre los beneficios para la salud asociados con los arándanos, resaltando sus propiedades antioxidantes, vitaminas y otros nutrientes esenciales.

Dado a que algunos participantes poseen un conocimiento elevado, se podría capitalizar en este grupo al alentarlos a compartir sus experiencias positivas y conocimientos con otros consumidores, creación de contenido educativo en línea, como blogs o videos, podría ser una estrategia eficaz para llegar a un público más amplio y mejorar la percepción de la marca en términos de salud y bienestar.

Figura 16

Estrategia Integral de Promoción, Enfoques Variados para Resonar con el Público de Pulpa de Arándano

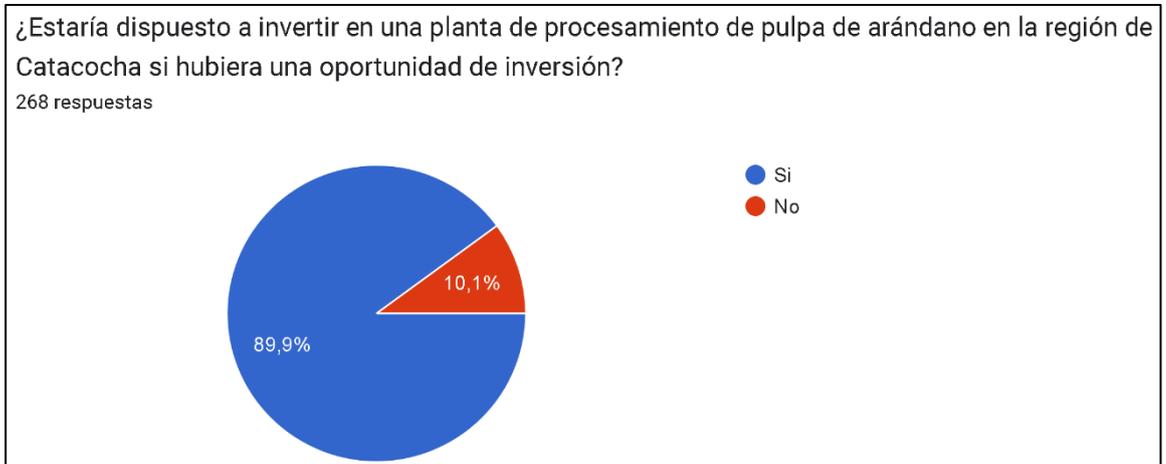


Estos resultados sugieren que una estrategia integral que incluya múltiples enfoques, como la distribución de muestras, ofertas atractivas, y una sólida presencia en plataformas digitales y tiendas locales, podría ser la más exitosa para captar la atención del público hacia la pulpa de arándano, las respuestas indican que las estrategias de promoción más efectivas para atraer la atención hacia la pulpa de arándano son variadas. La combinación de muestras gratuitas y publicidad en redes sociales es destacada como una opción atractiva; descuentos y ofertas especiales, junto con la presencia en tiendas locales, también se identifican como tácticas efectivas.

Figura 17

Inversión Potencial en una Planta de Procesamiento de Pulpa de Arándano en

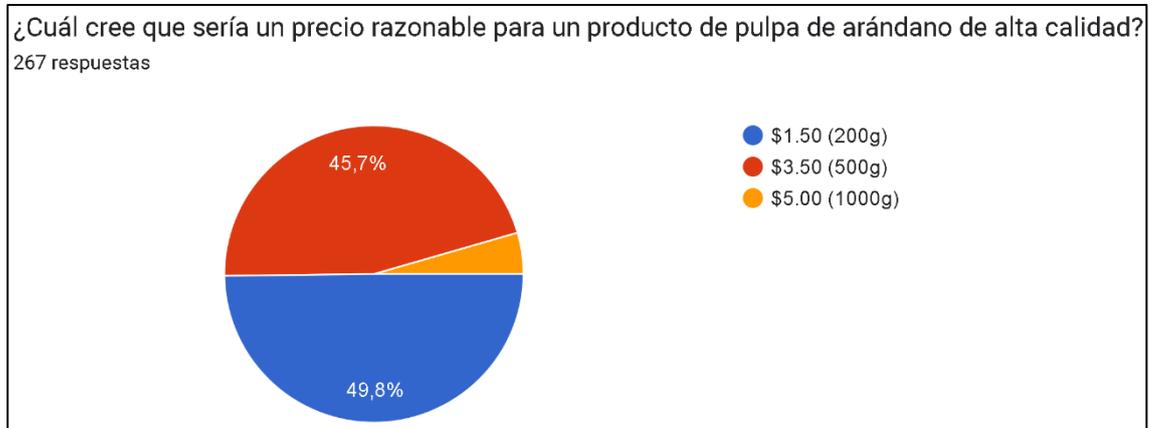
Catacocha, Evaluación y Oportunidades



Los resultados indican un fuerte interés en invertir en una planta de procesamiento de pulpa de arándano de la ciudad de Catacocha, la mayoría de los participantes expresan su disposición a aprovechar la oportunidad de inversión, lo que sugiere un potencial positivo para el desarrollo de este tipo de planta en la región, respaldado por el respaldo de la comunidad local, es esencial llevar a cabo un análisis de mercado y evaluar factores económicos y logísticos antes de tomar decisiones concretas de inversión.

Figura 18

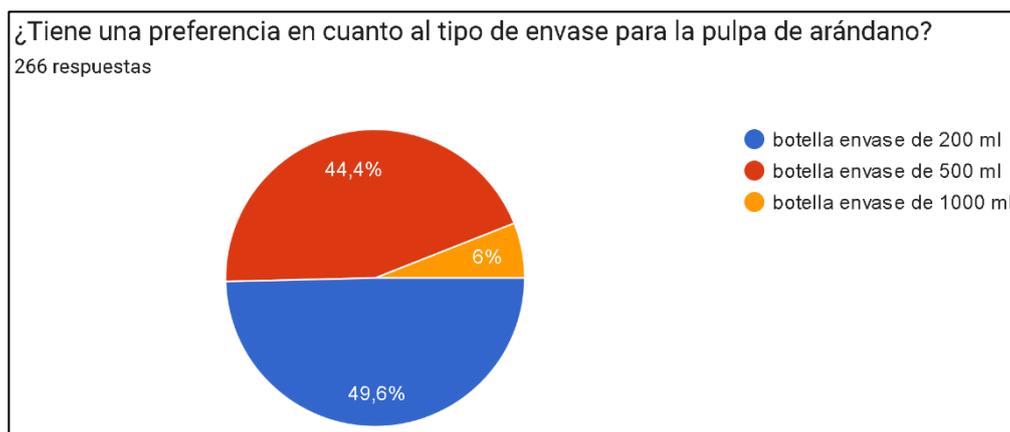
Variedad de Precios y Tamaños, Estrategias de Empaque y Percepción de Valor en la Pulpa de Arándano



Hay dos opciones de precio predominantes para la pulpa de arándano de alta calidad: \$1.50 por 200g y \$3.50 por 500g, una variedad en las preferencias de empaque y en la percepción de valor por parte de los consumidores.

Figura 19

Preferencias de Envase, El Dominio de los 500 ml y la Popularidad Sostenida de los 200 ml en la Elección de Pulpa de Arándano



La preferencia de los encuestados se inclina notoriamente hacia los envases de 500 ml, evidenciado por su repetida elección en las respuestas, este formato lidera las preferencias,

destacando su popularidad entre los consumidores; los envases de 200 ml también reciben una cantidad significativa de respuestas favorables, consolidándose como la segunda opción preferida. En cambio, los envases de 1000 ml parecen tener una demanda más limitada, ya que obtienen una frecuencia de elección menor en comparación con sus contrapartes de menor capacidad.

Figura 20

Elección de Envases Ziploc

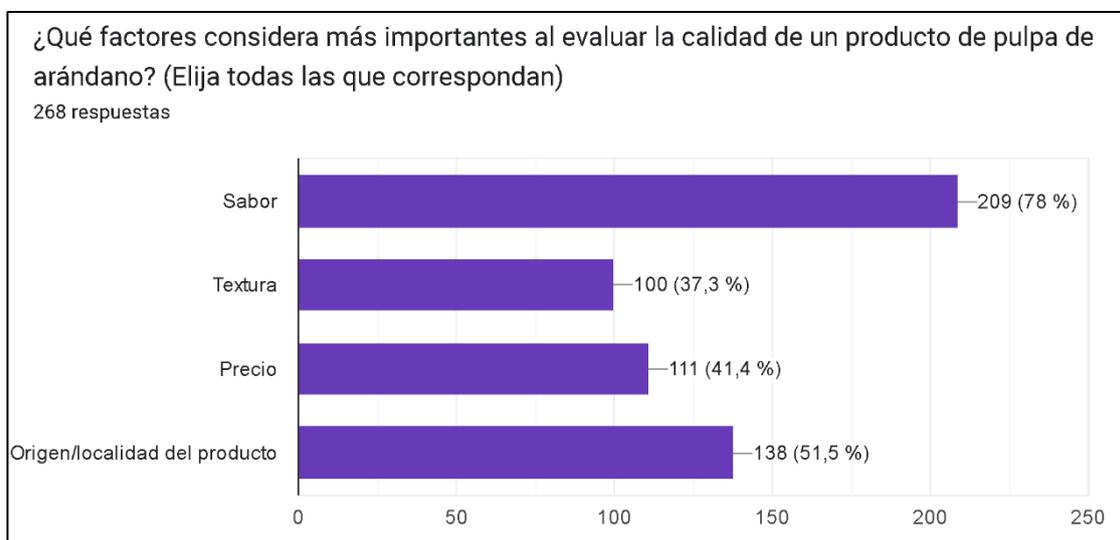


La frecuencia de repeticiones, señala una preferencia por las bolsas Ziploc de 500 ml, seguidas de cerca por las de 200 ml, estos tamaños de envase reciben consistentemente más elecciones en comparación con las bolsas Ziploc de 1000 ml, que muestran una menor preferencia entre los encuestados. La popularidad de las bolsas Ziploc de 500 ml sugiere que este tamaño es óptimo para los consumidores, mientras que las bolsas de 200 ml también gozan de una demanda significativa, estos datos son cruciales para la estrategia de empaquetado y comercialización de la pulpa de arándano.

Figura 21

Calidad en la Pulpa de Arándano, Un Análisis de Sabor, Textura y Precio como Factores

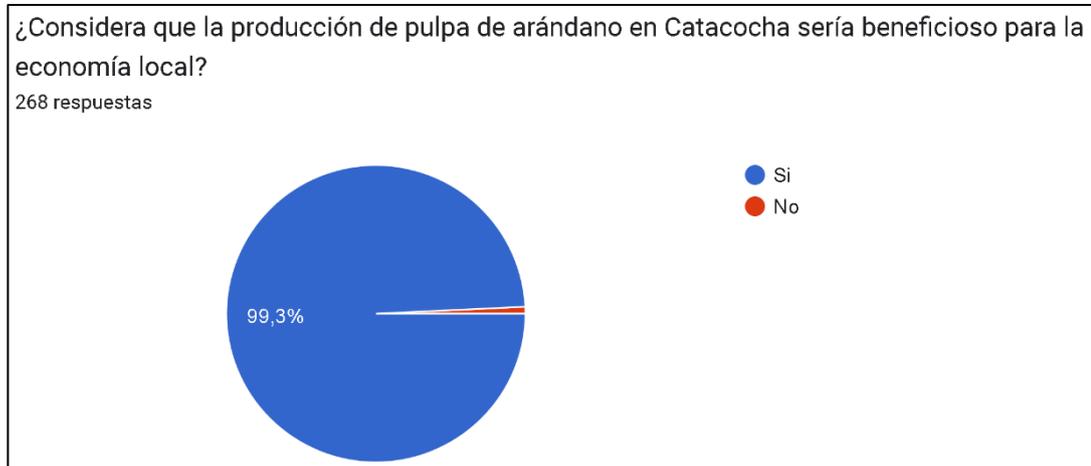
Clave para los Consumidores



Se observa una variabilidad en los factores considerados importantes al evaluar la calidad de un producto de pulpa de arándano, sin embargo, los elementos más recurrentes son el sabor y la textura, estos aspectos sensoriales son fundamentales para los consumidores. El precio también emerge como un factor clave en la evaluación de la calidad, la procedencia u origen/localidad del producto también es mencionada, aunque con menor frecuencia en comparación con el sabor, la textura y el precio, estos datos indican que, para la mayoría de los encuestados, la calidad se determina principalmente por características sensoriales y económicas.

Figura 22

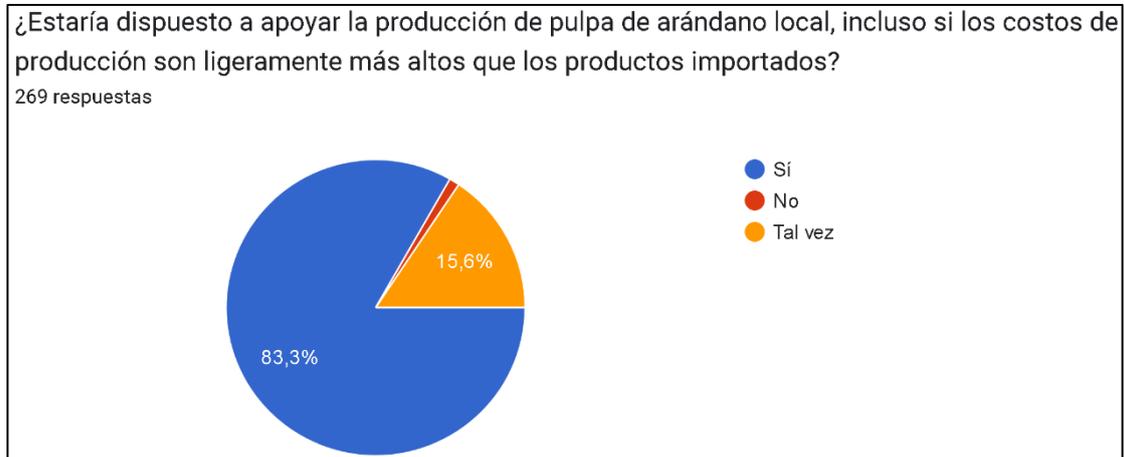
Impacto Económico Positivo, Consenso Mayoritario sobre los Beneficios de la Producción de Pulpa de Arándano en Catacocha



la gran mayoría considera que la producción de pulpa de arándano en Catacocha sería beneficiosa para la economía local, la repetición constante del "Sí" refleja una opinión positiva y sugiere que hay un respaldo generalizado a la idea de que esta actividad podría tener impactos positivos en la economía de la región, es un aspecto clave para la toma de decisiones relacionadas con el impulso de la producción de pulpa de arándano en Catacocha, ya que existe una percepción mayoritariamente favorable entre los encuestados.

Figura 23

Preferencia Local, El Respaldo Mayoritario a la Producción de Pulpa de Arándano en la Comunidad de Catacocha, a Pesar de Costos Ligeramente Elevados.



La mayoría de los encuestados están dispuestos a apoyar la producción de pulpa de arándano local, incluso si los costos de producción son ligeramente más altos que los productos importados, se observa una inclinación positiva hacia la preferencia de productos locales, lo cual impulsa a la producción local, algunos han expresado indecisión con respuestas como "Tal vez" y hay una pequeña proporción que ha respondido "No", estos datos sugieren que, en general, existe una disposición favorable a apoyar lo local, pero también puede haber consideraciones y factores adicionales que influyan en la decisión.

s. **Plan de Negocio**

La elaboración de pulpa de arándano natural "PULP-AR" se presenta como una opción saludable en el mercado de productos alimenticios naturales, tal como se detalla en la Tabla 1, esta propuesta asegura la preservación de todas las propiedades inherentes a las frutas, prescindiendo de conservantes y aditivos, la demanda de este producto en Catacocha se origina en la conveniencia de su consumo, cumpliendo con las expectativas de los habitantes.

La empresa se adhiere a los principios de economía circular y sostenibilidad, orientando cada fase del proceso hacia la optimización de la producción y una gestión adecuada de los residuos sólidos, mayormente orgánicos, que se emplean como insumo agrícola

“PULP-AR” respalda la economía local al preferir a productores de la región en la medida de lo posible. La empresa también fomenta el consumo consciente y amigable con el medio ambiente.

Tabla 1

Ficha técnica del producto “PULP-AR”

Nombre del producto	PULP-AR
Descripción del producto	Producción de pulpa orgánica de Arándano 100% natural, (<i>Vaccinium corymbosum L.</i>)
Variedad	VARIEDAD BILOXI
Textura	Solida
Composición nutricional	Arándano orgánico
Tamaño	Se encuentra en 2 tipos según la necesidad del cliente: Bolsa de 200 gr Bolsa de 500 gr
Condiciones	La pulpa se conserva en refrigeración

Nota. Descripción general de la pulpa de fruta de arándano “PULP-AR”

t. Características del Producto

i. Composición

Arándano 100% orgánico

ii. Condiciones al Recibir la Fruta

Se requiere que el personal encargado del transporte cumpla con criterios mínimos para la manipulación de alimentos, tales como mantener la higiene, evitar el uso de joyas durante la descarga y llevar consigo el equipo necesario, entre otros. La fruta se transporta y almacena en condiciones de congelación a -18°C.

En lo que respecta a la materia prima (arándanos), se somete a un estricto control de calidad para decidir su aceptación o rechazo, solo se aceptan frutos en su punto óptimo de madurez, que estén sanos, presenten un aspecto fresco y una consistencia firme, y estén libres de ataques de insectos y enfermedades que puedan afectar la calidad interna, deben carecer de humedad externa anormal y de cualquier olor o sabor extraño, la fruta aceptada pasa luego a la fase de producción para ser sometida a procesos de limpieza y desinfección, el incumplimiento de cualquiera de estos requisitos puede dar lugar a la devolución de la materia prima.

iii. Elaboración del Producto

La pulpa es procesadas cumpliendo con las buenas prácticas de manufactura (BPM) y el monitoreo de los Puntos de Control Crítico, pasteurizadas y almacenadas en congelación (-18°C), el tratamiento térmico al que se somete garantiza la inocuidad del producto, resguardando sus características organolépticas y nutricionales, las operaciones son realizadas bajos altos estándares de calidad, dando cumplimiento a la legislación vigente.

iv. Características Organolépticas y Fisicoquímicas

Tabla 2

Ficha organoléptica y fisicoquímica

Característica	PULP-AR
Aroma	Fuerte y característico de la fruta en buen estado.
Color	Exhibe un tono intenso y uniforme, propio de la fruta.
Sabor	Característico de la fruta, sin ningún rastro de sabores extraños.
Apariencia	Se muestra de manera uniforme, sin presencia de elementos extraños, permitiéndose una separación de fases y la mínima presencia de trozos o partículas oscuras propias de la fruta.
°Brix	8.00 a 10.5
pH	2.80 y 3.50

Nota. Condiciones que debe cumplir el producto “PULP-AR”

v. Formas de Consumo Sugerida

La pulpa de arándano puede disfrutarse de diversas maneras, como en batidos, jugos, salsas, helados y postres, su versatilidad la convierte en un ingrediente delicioso y nutritivo, puedes incorporarla en tu dieta diaria para beneficiarte de sus antioxidantes y nutrientes esenciales, mejorando así tu salud general.

u. Modelo Canva

i.Segmento de Clientes

Es una herramienta utilizada para diseñar y analizar modelos de negocios, se refiere a los grupos o categorías de personas o empresas a las que una empresa dirige sus productos o servicios, es esencial identificar y comprender los diferentes segmentos de clientes para poder satisfacer sus necesidades y crear propuestas de valor específicas.

- Fabricantes de alimentos y bebidas que buscan ingredientes naturales y saludables.
- Empresas de productos de belleza y cuidado personal que utilizan ingredientes naturales.
- Minoristas de alimentos naturales y saludables.
- Mercados de exportación internacionales interesados en productos a base de arándanos.

ii.Propuesta de Valor

Es un elemento esencial en el Modelo Canvas y en la estrategia de negocios en general, se refiere a la declaración o descripción de los beneficios que un producto o servicio proporciona a sus clientes o usuarios.

Pulpa de Arándano Orgánica y Sostenible. Destaca la producción ecológica y los métodos sostenibles utilizados en la producción.

Alta Calidad y Sabor. Asegura la calidad y el sabor natural de la pulpa.

Versatilidad en Aplicaciones. Menciona las múltiples formas en que se puede utilizar la pulpa, desde alimentos hasta productos de belleza.

Canales. Son los diferentes medios o vías que una empresa utiliza para llegar a sus segmentos de clientes y entregar su propuesta de valor, son la parte de la estrategia que describe cómo la empresa se comunica con sus clientes y cómo distribuye sus productos o servicios.

- Venta directa a fabricantes de alimentos y bebidas.
- Colaboración con distribuidores de productos naturales.
- Alianzas con minoristas de alimentos saludables.
- Exportación a mercados internacionales a través de distribuidores.

Relación con los Clientes.

- Comprender las necesidades y preferencias de los compradores.
- Establecer relaciones cercanas con los clientes, como fabricantes de alimentos, empresas de jugos, heladerías, etc.
- Brindar un excelente servicio al cliente y adaptar el producto a sus requerimientos.

Fuentes de Ingresos.

- Ventas de pulpa de arándano, ya sea al por mayor o al por menor.
- Posible diversificación de ingresos mediante la producción de productos derivados de la pulpa, como mermeladas, jugos o productos de repostería.

Actividades Clave.

- Cosecha y procesamiento de arándanos.
- Producción de pulpa de arándano.
- Envasado y etiquetado.
- Distribución.
- Gestión de la calidad del producto.
- Investigación y desarrollo para mejorar la calidad y desarrollar nuevos productos.

Recursos Clave.

- Tierras para el cultivo de arándanos.

- Instalaciones de procesamiento.
- Maquinaria y equipo.
- Personal capacitado.
- Acceso a agua de calidad.
- Relaciones con proveedores de envases y etiquetas.
- Cadena de suministro eficiente.

Socios Clave.

- Agricultores locales que proveen arándanos.
- Proveedores de envases y etiquetas.
- Distribuidores y minoristas.
- Posibles instituciones de investigación agrícola para acceso a nuevas variedades de arándanos.

Estructura de Costes.

- Costos de procesamiento.
- Costos de distribución.
- Costos de marketing y publicidad.
- Costos generales administrativos.

Figura 24

Modelo de negocio Canvas para la producción de pulpa de arándano orgánico



Nota. Este modelo de negocio se base en los análisis de resultados.

Insumos.

Tabla 3
Insumos para elaboración

INSUMO	UNIDAD	TOTAL
Materia prima		
350 kg de arándano	\$ 4,00	\$ 1.400,00
Maquinaria		
Despulpador de frutas	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Envases y Etiquetas		
500 (fundas 200g)	\$ 8,50	\$ 42,50
500(fundas 500g)	\$ 10,00	\$ 50,00
1100 etiquetas	\$ 0,05	\$ 55,00
Materiales de Limpieza e Higiene		
Kit de limpieza	\$ 80,00	\$ 80,00
Servicios básicos		
Agua potable	\$ 50,00	\$ 50,00
energía eléctrica	\$ 50,00	\$ 50,00
Otros		
	\$ 50,00	\$ 50,00
TOTAL		\$ 3277,5

Nota. Esta expresada en una producción de 500 pulpas de 200 y 500 pulpas de 500g.

Tabla 4*Estrategias del producto*

Estrategia del producto “PULP-AR”		
Estrategia	Pulpa orgánica de calidad	
	Posicionarse como una pulpa de calidad y de fácil preparación, benéfica para la salud	
	Acciones	presupuesto
	Emplear fruta orgánica	Costo por determinar
		No aplica un
Objetivo	Cumplimiento de normativa de calidad	presupuesto
		específico.
	Capacitación del personal	\$900,00
		No aplica un
	Amplio Stock del producto	presupuesto
		específico.
	Ampliar la presentación de los productos	Costo por determinar
	Total	\$ 900,00

Precio. La cantidad de pulpa de arándano que obtienes a partir de 1 kg de fruta puede variar dependiendo de diversos factores, como la variedad de arándanos y la cantidad de pulpa que contienen (Reupo Bardales, 2018). Sin embargo, en términos generales, se estima que alrededor 90 % del peso de los arándanos está compuesto por agua (FAO & ONU, 2022).

Dado que la pulpa de frutas suele contener principalmente agua, se estima que se obtendrás aproximadamente 900 gramos de pulpa de arándano de 1 kg de fruta, la cantidad exacta puede variar ligeramente según la variedad específica de arándanos que estés utilizando y otros factores.

La distribución de nuestro producto está prototipada para poder distribuirla en:

- Presentación 1 de “PULP-AR” (200g).
- Presentación 2 de “PULP-AR” (500 g).

iii. Obtención de la Materia Prima

La empresa Ecuablue nos ofrece a un precio fijo de 4.00 dólares americanos el 1kg de fruta de arándano orgánico, nuestro objetivo es conseguir 1kg completo de pulpa de arándano para poder distribuirlo en sus diversas presentaciones.

Tabla 5

Materia prima para producir 1 kg de pulpa de arándano.

Peso en Pulpa	
1 kilogramo de arándano	900 g
1.1 kilogramos de arándano	1000 g

Nota. La siguiente tabla es un indicador del requerimiento en peso que necesitamos de la fruta de arándano para transfórmala en pulpa.

Tabla 6

Costos de materia prima para producir un kilogramo de pulpa de arándano

Precio	
1 kilogramo de arándano	\$ 4.00
1.1 kilogramo de arándano	\$4.40

Nota. La siguiente tabla es un indicador del costo de la materia prima que necesitamos para la producción de la pulpa.

iv. Precio de Elaboración

Mediante un sondeo del mercado se identificó que las personas están dispuesta a pagar los siguientes valores por el producto ofertado, tomando en cuenta la calidad y el origen.

Tabla 7*Costos de producción en las dos presentaciones*

	Precio
“PULP-AR” (200g)	\$0.80
“PULP-AR” (500g)	\$2.00

Nota La siguiente tabla es un indicador del costo de la materia prima que necesitamos para la producción de la pulpa.

Precio al PVP. Mediante un sondeo del mercado se identificó que las personas están dispuesta a pagar los siguientes valores por el producto ofertado, tomando en cuenta la calidad y el origen.

Tabla 8*Precio Venta al Público*

	Precio
“PULP-AR” (200g)	\$2.50
“PULP-AR” (500g)	\$4.00

Tabla 9*Utilidad de la elaboración de materia prima para la venta*

	Costos de producción		Total	
“PULP-AR” (200g)	\$2.50	“PULP-AR” (200g)	\$0.80	\$1,70
“PULP-AR” (500g)	\$4.00	“PULP-AR” (500g)	\$2.00	\$2,00

v.Estrategia de Distribución, Venta y Marketing

Tabla 10

Estrategia de venta y marketing.

Estrategia de distribución, Venta y Marketing “PULP-AR”		
Ventas en Tiendas Minoristas	Distribuir las pulpas en supermercados, tiendas comestibles y tiendas de alimentos saludables para llegar a consumidores locales.	\$100.00
Ventas en Línea	Establecer una presencia en línea a través de una tienda virtual para llegar a un público más amplio y facilitar la compra desde la comodidad del hogar.	\$50.00
Alianzas con Tiendas de Jugos y Batidos	Colaborar con negocios que se especializan en la preparación de jugos y batidos, ofreciendo las pulpas de arándano como ingrediente fresco y saludable.	\$150.00
Participación en Mercados Locales y Ferias	Vender directamente a los consumidores participando en mercados locales, ferias de alimentos o eventos comunitarios para generar interacción directa.	\$250.00
Distribución a Establecimientos de Hotelería y Restaurantes	Suministrar pulpas de arándano a restaurantes, cafeterías y hoteles que puedan incorporarlas en sus menús, ya sea en bebidas o en la preparación de platos	\$250.00
TOTAL		\$800.00

vi. Costos Totales de Producción

Tabla 11

Costos de producción

Producción	Costo
Insumos	\$3.277,50
Estrategia de producto	\$900,00
Distribución	\$800,00
Venta	
Marketing	
Total	\$4.977,50

Nota Suma de costos totales de producción

vii. Venta de Producción

Tabla 12

Venta de producción

Ventas de producción			
Producto	Cantidad	Precio	Total
"PULP-AR" 200 g	500	\$3,00	\$1.500,00
"PULP-AR" 500 g	500	\$5,00	\$2.500,00
Total			\$4.000,00

viii. Costo/Beneficio

Tabla 13

Relación costos beneficio por periodos

"PULP-AR"	
Periodo de producción	Primer periodo
Costos totales de producción	\$ -4.977,50
Venta de producción	\$ 4.000,00
Total	\$ -977,50
B/C	\$ -0,80

Periodo de producción	Segundo periodo
Costos totales de producción	\$ 4.255,00
Venta de producción	\$ 4.000,00
Total	\$ -255,00
B/C	\$ -0,94

Periodo de producción	Tercer periodo
Costos totales de producción	\$ 3.532,50
Venta de producción	\$ 4.000,00
Total	\$ 467,50
B/C	\$ 1,13

Periodo de producción	Cuarto periodo
Costos totales de producción	\$ 3.277,50
Venta de producción	\$ 4.000,00
Total	\$ 722,50
B/C	\$ 1,22

Primer Periodo: Los costos totales de producción superan los ingresos, lo que resulta en una relación B/C negativa (-0.80), esto indica que en este periodo se generó una pérdida neta.

Segundo Periodo: Nuevamente, los costos totales superan los ingresos, resultando en una pérdida neta (-\$255.00) y una relación B/C negativa (-0.94), se observa una disminución en la pérdida en comparación con el primer periodo.

Tercer Periodo: Los ingresos superan los costos, generando un beneficio neto de \$467.50, la relación B/C es positiva (1.13), lo que indica un rendimiento financiero positivo en este periodo.

Cuarto Periodo: Se observa un aumento en el beneficio neto (\$722.50) con una relación B/C positiva (1.22), este periodo muestra una mejora adicional en el rendimiento financiero.

7. Discusión

v. **Analizar el Mercado Objetivo y la Demanda Potencial para la Pulpa de Arándano en la Región, en Otros Mercados Nacionales e Internacionales**

La pulpa de arándano ha ganado popularidad en los últimos años debido a sus beneficios para la salud y su versatilidad en aplicaciones culinarias, al realizar un análisis del mercado objetivo y la demanda potencial de este producto es crucial para identificar oportunidades de crecimiento y desarrollo en la región, así como en otros mercados nacionales e internacionales. Flores Lema (2021) en sus estudios de análisis de las ventas de pulpa de frutas congeladas, por parte de las empresas procesadoras, presentes en las perchas de los principales supermercados ubicados en el sector del Valle de los Chillos, menciona que, durante los años 2018, 2019 y 2020, se observa que la pulpa de fruta congelada de 500 gramos se posicionó como el producto más vendido, el año de mayor ingreso fue 2019, alcanzando la cifra de \$181,700.00 dólares americanos. "PULP-AR" estará presente en el mercado con dos presentaciones de 200 g y 500g, esta diversificación en tamaños de presentación no solo aumenta la accesibilidad del producto para diferentes tipos de consumidores, sino que también puede generar mayores márgenes de rentabilidad al ajustarse a las preferencias y necesidades del mercado.

w. **Diseñar Estrategias de Comercialización y Distribución Adecuadas para Posicionar la pulpa de Arándano en el Mercado y Lograr una Ventaja Competitiva**

El establecimiento de alianzas estratégicas con distribuidores locales representa una táctica clave para fortalecer la presencia y expansión de "PULP-AR" en el mercado de pulpas de frutas congeladas a una inversión de \$150, siendo esta la tercera estrategia más barata de las propuestas presentadas. Esta estrategia no solo ofrece la oportunidad de aumentar la visibilidad del producto, sino que también permite aprovechar la experiencia y la red de distribución existente de los socios locales.

No obstante, se debe prestar atención a la estrategia de comercialización en línea, puesto que es la inversión más barata y la que, por el contexto de globalización y ventajas con respecto a costos de almacenamiento.

x. Evaluar los Costos de Inversión y de Producción para Establecer una Planta de Procesamiento de Pulpa de Arándano en la Ciudad de Catacocha

La evaluación integral de los costos de inversión y producción para la planta de procesamiento de pulpa de arándano en Catacocha es esencial para tomar decisiones informadas. Al equilibrar eficazmente la calidad del producto, eficiencia operativa y sostenibilidad financiera, se puede establecer una base sólida para el éxito a largo plazo de la planta. La atención cuidadosa a los detalles y la adaptabilidad a las dinámicas del mercado son clave en este proceso de planificación estratégica.

El análisis de la tabla revela una dinámica financiera variable en los primeros periodos, con pérdidas iniciales seguidas de un cambio positivo en la tendencia, Es crucial examinar las causas detrás de las pérdidas iniciales, identificando factores específicos que contribuyeron a estos resultados “este análisis puede incluir aspectos como la gestión de costos, eficiencia operativa y posibles fluctuaciones en los precios de los insumos” la mejora en los periodos posteriores sugiere que el proyecto tiene potencial para volverse rentable con ajustes y mejoras estratégicas.

La relación directa entre la implementación de un plan estratégico de marketing y los periodos de rentabilidad destaca la importancia crítica de la promoción efectiva del producto “PULP-AR” cómo estrategias específicas de marketing, como branding, publicidad local y participación en eventos comunitarios, pueden influir en la aceptación del consumidor y, por ende, en la rentabilidad del proyecto.

Analizar las repercusiones del proyecto 'PULP-AR' en Catacocha bajo el prisma del desarrollo sostenible y, a su vez, valorar su potencial aporte a la economía local, la creación de empleo y el fomento de prácticas agrícolas sostenibles, podría enriquecer el debate y ampliar nuestra visión acerca del impacto que el proyecto podría tener en la comunidad.

Adicionalmente se observa que a partir del tercer periodo existirá un costo/beneficio positivo. Este valor es considerable frente a los 2 primeros índices negativos obtenidos en el primer y segundo periodo.

8. Conclusiones

El proyecto 'PULP-AR' en Catacocha enfrenta un arranque desafiante, mostrando pérdidas en sus dos primeros ciclos, aunque, a medida que avanza, exhibe una tendencia positiva en los ciclos posteriores, logrando que los ingresos superen los costos y generando beneficios, lo que se traduce en una relación beneficio/costo favorable. Es crucial identificar y abordar minuciosamente las causas detrás de las pérdidas iniciales para asegurar su sostenibilidad a largo plazo. Los ciclos tres y cuatro resaltan la potencialidad del proyecto para convertirse en rentable, sugiriendo que, con ajustes en la gestión de costos y una estrategia de marketing robusta, podría alcanzar el éxito financiero.

El análisis de la tabla revela un escenario fluctuante para el proyecto en Catacocha. A pesar de que los dos primeros ciclos muestran pérdidas, esto podría verse influenciado por la periodicidad de los períodos, que abarcan diferentes intervalos temporales (mensuales, bimestrales o trimestrales) para cada ciclo. Esta variabilidad en la temporalidad impacta la percepción del rendimiento financiero. La tendencia cambia positivamente en los ciclos posteriores, sugiriendo una potencial evolución hacia la rentabilidad. No obstante, abordar con minuciosidad las causas subyacentes a las pérdidas iniciales resulta imperativo para establecer una base financiera sólida.

El elemento más destacado es la importancia de implementar un plan estratégico de marketing, la tabla muestra que los periodos con una relación beneficio/costo positivo coinciden con un aumento en los beneficios netos, esto sugiere que la promoción efectiva del producto, destacando su carácter orgánico y diferenciándolo en términos de sabor y calidad, puede influir significativamente en la rentabilidad del proyecto.

Enfocarse en estrategias de branding, publicidad dirigida y participación activa en redes sociales locales, la colaboración con comercios y la participación en eventos comunitarios

pueden fortalecer la conexión con los consumidores, la implementación de programas de lealtad y descuentos puede estimular la repetición de compra, contribuyendo así al crecimiento sostenible del proyecto y la viabilidad futura del proyecto dependerá en gran medida de la capacidad para mantener y mejorar este crecimiento positivo en beneficios, respaldado por una ejecución eficaz del plan de marketing y una gestión financiera ajustada, el análisis subraya la necesidad de un enfoque holístico y adaptativo para posicionar con éxito "PULP-AR" como un actor sostenible en el mercado de Catacocha.

9. Recomendaciones

Se recomienda implementar estratégicamente un plan de marketing integral para el proyecto "PULP-AR" en Catacocha, con un enfoque sólido en marketing puede ser la clave para maximizar la visibilidad del producto, llegar a nuevos mercados y mejorar la aceptación del consumidor, esto debe incluir estrategias de branding que destaquen la calidad orgánica del producto, campañas publicitarias dirigidas a audiencias específicas y una presencia activa en plataformas de redes sociales locales, se sugiere establecer alianzas con comercios locales y participar en eventos comunitarios para fortalecer la conexión con los consumidores locales.

La educación sobre los beneficios del producto y la diferenciación en términos de sabor y calidad pueden ser puntos clave en la estrategia de marketing, así como la implementación de programas de lealtad y descuentos podría incentivar la repetición de compra y la retención de clientes, es esencial monitorear de cerca la respuesta del mercado a estas iniciativas y ajustar la estrategia según sea necesario, un enfoque proactivo en marketing, adaptado a las dinámicas locales, podría no solo mejorar la rentabilidad a corto plazo sino también establecer una base sólida para el crecimiento sostenible del proyecto en el mercado de Catacocha.

10. Bibliografía

- Agrocalidad. (2022). *Arándanos ecuatorianos ya conquistan el mercado de Estados Unidos*.
<https://www.agrocalidad.gob.ec/arandanos-ecuatorianos-ya-conquistan-el-mercado-de-estados-unidos/>
- Álvarez-Bravo, A., Bugarín-Montoya, R., & Arellano-Figueroa, M. E. (2019). Acumulación de horas frío para la producción de arándano en Nayarit, México. *Revista mexicana de ciencias agrícolas*, 10(SPE23), 175-185.
- Aramendia, G. Z. (2020). Fundamentos de marketing. *E-learning*.
- Cano, J. J. (2022). La cadena de suministro digital: *Revista Sistemas*, 164, Article 164.
<https://doi.org/10.29236/sistemas.n164a6>
- Chango-Vela, D. V., Mejía-Moya, D. S., Gamboa-Salinas, J. M., & Hernán-Mauricio, Q. S. (2020). Comercio y diversificación rutas turísticas de desarrollo local. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación científico-técnica multidisciplinaria)*. ISSN: 2588-090X. *Polo de Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP)*, 5(5), 199-222. <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i5.192>
- Cuzco, E., Erazo, J., Narváez, C., & Andrade, G. (2019). El modelo Canvas como fundamento del plan de negocios para empresas de servicios de software de la ciudad de Cuenca. *CIENCIAMATRIA*, 5, 781-804. <https://doi.org/10.35381/cm.v5i1.319>
- FAO, & ONU. (2022). *NORMA GENERAL PARA ZUMOS (JUGOS) Y NÉCTARES DE FRUTAS CXS 247-2005*. https://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/sh-proxy/es/?lnk=1&url=https%253A%252F%252Fworkspace.fao.org%252Fsites%252Fcodex%252Fstandards%252FCXS%2B247-2005%252FCXS_247s.pdf
- Flores Lema, S. E. (2021). *Análisis de las ventas de pulpa de frutas congeladas, por parte de las empresas procesadoras, que tienen presencia en las perchas de los principales supermercados ubicados en el sector del Valle de los Chillos, cantón Rumiñahui*

<http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/21110>

- Gallo, O., Hawkins, D., Luna-García, J. E., & Torres-Tovar, M. (2019). Trabajo decente y saludable en la agroindustria en América Latina. Revisión sistemática resumida. *Revista Facultad Nacional de Salud Pública*, 37(2), 7-21.
- Granda, I. L., & Eras, G. L. (2019). El análisis financiero como estrategia de gestión para evaluar la situación financiera en las empresas comerciales. *Revista Electrónica Entrevista Académica (REEA)*, 1(3), 341-365.
- Guevara, A. (2015). *ELABORACIÓN DE PULPAS, ZUMOS, NÉCTARES, DESHIDRATADOS, OSMODESHIDRATADOS Y FRUTA CONFITADA*.
- INEC. (2010). *Población total según la División Política Administrativa vigente en cada año*.
<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/loja.pdf>
- Mosquera, N. (2022). *Elaborar un Plan de Negocios para la comercialización de arándanos a fin de conocer el fruto por sus beneficios para la salud, para un grupo objetivo de mujeres de 25 a 45 años, en la ciudad de Quito en el año 2022*.
- Pérez, O. (2018). Análisis de la cadena productiva del arándano en México y Chile. *Rev. Mexicana de Estudios sobre la Cuenca del Pacífico*, 12(23), 31-62.
- Planchart-Romero, M. G., & Oliveira, M. F. P.-D. (2019). Cultura, Participación Ciudadana y Desarrollo Sustentable. *Ágora de Heterodoxias*, 5(2), Article 2.
- Ramírez, J. C. (2021). *Propuesta de diseño de planta de la microempresa Pura Pulpa para aumentar la producción de pulpa de fruta*.
- Reupo Bardales, R. J. (2018). Efecto de la pasteurización sobre las características fisicoquímicas, sensoriales y microbiológicos de la pulpa de arándano (*Vaccinium*

corymbosum L.). *Repositorio Institucional* - *USS*.

<http://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/5767>

Sepúlveda Casadiego, Y. A. (2021). Objetivos de Desarrollo Sostenible, Tecnología e Innovación para los Agronegocios: Conocimiento tecnocientífico para la transformación de nuestros territorios. *Notas de Campus*, 1-72.

<https://doi.org/10.22490/notas.4579>

Vergara-Romero, A., & Sorhegui-Ortega, R. (2020). *Local development factors from the organizational management perspective / Amazonia Investiga*.

<https://amazoniainvestiga.info/index.php/amazonia/article/view/1487>

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScAwcPxmKIbCRoOn7DP704k8mHrkQt586HNb5T-aLKookyGkA/viewform>

11. Anexos

Anexo 1 Certificación de traducción del resumen del Trabajo de Titulación

Loja, 19 de enero de 2024

CERTF. No. 003-LR-2023

La suscrita, *Lic. Laura Dayanna Ramos Montaño*, con CI: 1150489811, LICENCIADA EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN MENCIÓN INGLÉS, a petición de la parte interesada y en forma legal,

CERTIFICA:

Que el numeral 2.1 *ABSTRACT*, del trabajo de titulación denominado "PLAN DE NEGOCIO PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE ARÁNDANO EN LA CIUDAD DE CATACOCHA, PERIODO 2023-2024", bajo la autoría del *Ing. Cristian Daniel Vivanco Hidalgo* con CI: 1105045569, estudiante de la *Maestría en Agronegocios Sostenibles* en *La Universidad Nacional de Loja*, está correctamente traducido al idioma inglés de un documento redactado en español, para lo cual se autoriza la impresión y presentación del mismo para los fines pertinentes.

Lo certifica en honor a la verdad y faculta a la interesada hacer uso del presente en lo que estime conveniente.



Lic. Laura Dayanna Ramos Montaño

DOCENTE DE INGLÉS

CI: 1150489811

1031-2021-2295814