

**GRUPO N°**

61

**DE EMPRENEDEDURISMO INNOVACION
Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA**

NOMBRE DEL TEMA: __ELABORACION Y COMERCIALIZACION DE FRUTA DESHIDRATADA (DURAZNO)

INTEGRANTES:

Neidy Covarrubias Machuca

223080152

Alvaro Casas Baltazar

221175709

DOCENTE GUÍA:

Torrez Bruno Víctor Hugo

ORGANIZA:



APOYAN:



TEMA DEL PROYECTO

Elaboración y comercialización de durazno deshidratado en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, Barrio Santa Rosa Av. Escuadrón Velasco

ANTECEDENTES

Desde hace más de una década, en todo el mundo, se ha despertado una ola de oportunidades de negocios relacionadas con el cuidado de la salud. Las personas quieren vivir más tiempo y mejor, esto ha llevado a cambiar el estilo de vida y los hábitos de las personas. En el campo de la medicina la tendencia es hacia lo holístico y la medicina milenaria oriental; en el área del deporte destacan las actividades extremas y el ejercicio físico de bajo impacto; en el ámbito nutricional o de la alimentación, el consumo de productos orgánicos con certificación de calidad relacionados con el cuidado ambiental, la equidad de género y condiciones laborales más justas. El mejoramiento y desarrollo de nueva tecnología para el procesamiento de los alimentos ha conseguido alimentos más seguros para el consumo humano, accesible y duradero, principalmente en productos altamente perecederos como carnes, harinas, frutas, hortalizas y vegetales en general.

A través del tiempo se han aplicado diversas técnicas que permiten alargar la vida útil de las frutas una de ellas es el deshidratado, el cual consiste en eliminar la mayor cantidad de humedad que puede contener, esto ayuda a que no se desarrollen microorganismos y permite una conservación mayor y más benefactora.

La deshidratación de fruta es una técnica que surgió hace dos siglos en España e Italia, países que importaban productos frescos de África y para preservarlos los deshidrataban. A partir de 1930 se extendió a otras partes del mundo Occidental a través de los frutos deshidratados y glaseados llamados orejones.

El durazno es muy rico en vitamina A, útil para combatir problemas de la piel. Poseen un gran contenido de niacina, una verdadera medicina natural para el sistema nervioso que ayuda a combatir el nerviosismo, insomnio y ansiedad.

Se estima que en Bolivia se producen alrededor de 14.000 tn de durazno por año, de las cuales el 75% son consumidas como fruta fresca y el 25% se procesa y transforma en diferentes productos (durazno deshidratado, mermeladas, jugos, etc.). Las

importaciones de durazno se estiman en 2.000 tn por año. El consumo per cápita de durazno en Bolivia es de aproximadamente 2.1kg/hab/año, teniéndose el consumo más alto en Cochabamba, con un promedio aproximado de 4,9kg/Hab/año

Objetivo del proyecto. El proyecto estará sustentado en dos objetivos.

Objetivo general.

- Elaborar y comercializar durazno deshidratado de calidad, mediante técnicas artesanales que preserven su propiedades nutricionales y organolépticas, con el fin de ofrecer un producto saludable y natural posible al mercado.

Objetivo específico.

- Realizar un estudio de mercado para identificar la demanda y preferencias de los consumidores de durazno deshidratado, así como los competidores y canales de distribución.
- Seleccionar y adquirir duraznos frescos de alta calidad para garantizar un producto final óptimo en términos de sabor y nutrientes.
- Implementar proceso de deshidratación artesanal, como el secado solar o en horno que conserven sus propiedades organolépticas y nutricionales.
- Controlar la calidad del proceso de deshidratación mediante pruebas periódicas de humedad, textura y sabor.
- Adquirir un empaque adecuado que extienda la duración del producto y preserve sus cualidades.

Metodologia

Método. - Se adoptará el método analítico - deductivo tomamos en cuenta los elementos individuales del objeto o situación estudiada para poder comprender mejor la situación en general y este nos ayuda porque se distinguen los elementos de un fenómeno y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado

Técnica. - como técnica de investigación se recorrerá a la estadística descriptiva utilizando la técnica cuantitativa para recopilar, organizar, analizar, examinar y presentar la información obtenida a través de **encuestas** a un pequeño grupo (muestra) de estudiantes de la facultad de Contaduría pública

Justificación

- **Técnica:** La elaboración de durazno deshidratado se basa en la técnica artesanal como secado al sol o mediante horno, que mantienen la calidad y el valor nutritivo del durazno
- **Económica:** La producción de durazno deshidratado artesanal puede generar ingresos para los agricultores locales especialmente en la temporada de cosecha, dado el creciente de interés por productos naturales saludables.
- **Social:** Al fomentar la producción y comercialización de durazno deshidratado, se apoya a los agricultores locales generando ingresos y creando empleos. Además, al ofrecer un producto saludable, El durazno deshidratado es una excelente fuente de hierro, potasio, fósforo y magnesio, debido a esto ayuda con algunos tipos de anemia, evitar calambres y regular la presión arterial, además es rico en vitaminas A, B1, B2 y C. con esto se mejora la calidad de vida y se promueve una alimentación consciente entre los consumidores
- **Ambiental:** La deshidratación artesanal minimiza el uso de energía eléctrica en comparación con proceso industriales fomentando un método más ecológico.

Marco Teórico

El secado controlado o deshidratación es uno de los métodos más antiguos utilizados por el hombre para la conservación de los alimentos. Es un proceso copiado de la naturaleza; nosotros hemos mejorado ciertas características de operación. El secado es el método de conservación de alimentos más ampliamente usado.

La deshidratación es una de las técnicas más ampliamente utilizadas para conservar alimentos, que consiste en la reducción del contenido acuoso, intentando disminuir o detener la proliferación microbiológica, así como la ocurrencia de reacciones de deterioro. Así, la deshidratación permite prolongar la vida útil de alimentos, al mismo tiempo que ofrece la posibilidad de desarrollar nuevos productos de acuerdo con la tecnología utilizada y/o componentes agregados.

La deshidratación es una de las formas más antiguas de procesar y preservar los alimentos. Gracias a este proceso los alimentos no necesitan ser refrigerados para su

preservación y también conservan mejor sus componentes nutricionales, esto dependerá del mismo modo del tipo de deshidratación que se emplee.

El contenido de humedad final del producto, después de ser sometido al proceso de deshidratación, será el determinante de la vida útil del mismo. Mientras menor sea la cantidad de humedad restante en el alimento, mayor será su vida útil. La definición de estabilidad de los alimentos es esencial ya que es un parámetro determinante para el valor comercial del producto final y la utilidad del mismo.

Marco conceptual.

- **Precio.** - El precio es la cantidad de dinero que se entregará a cambio de un producto o servicio, es decir, su valor en términos monetarios.
- **Demanda.** - La demanda es una descripción de todas las cantidades de un bien o servicio que un comprador estaría dispuesto a comprar a todos los diferentes precios.
- **Oferta.** - La oferta es la relación entre la cantidad de bienes ofrecidos por los productores y el precio de mercado actual. Gráficamente se representa mediante la curva de oferta. Debido a que la oferta es directamente proporcional al precio, las curvas de oferta son casi siempre crecientes.
- **Estudio de mercado.** - El mercado es el “Área en la cual convergen las fuerzas de la demanda (consumidores) y la oferta (productores) para establecer un único precio”, el mercado lo conforma, grupos de individuos, entidades económicas, empresas, etc. Cuyas solicitudes (consumo) ponen de manifiesto la situación de la oferta y la demanda que conducen a establecer un precio, están delimitados geográficamente, por lo tanto, el estudio de mercado está dirigido a porciones de territorio: microrregiones, sub-regiones, regiones, territorio nacional e internacional. (RAMALLO A. 2005). Según Cano (1989) el Estudio de Mercado es decisivo para fijar la capacidad de producción de una futura planta, aunque esto depende del tipo de proyecto que se trate.
- **Comercialización.** - Se llama comercialización al proceso por el cual una empresa u organización genera estrategias de promoción y venta de productos o cualquier tipo de prestación de servicio de manera que puedan alcanzar al consumidor de manera eficaz.

- **Utilidad.** - En contabilidad, la utilidad hace referencia a la ganancia (o pérdida, si el resultado final es negativo) obtenida en el desarrollo de un negocio, después de restarle a los ingresos todos los costos y gastos de producción o comercialización del producto.

Visión

Consolidarnos como una empresa reconocida por la calidad de nuestro durazno deshidratado artesanal. Buscamos promover un estilo de vida saludable a través de productos naturales sostenibles, al mismo tiempo que contribuimos al desarrollo de la comunidad.

Misión

Buscamos proporcionar un producto natural saludable que satisfaga las necesidades de los consumidores

Valores

Orientación al cliente: Nos preocupamos por satisfacer las necesidades de nuestros clientes, así como de cumplir con sus pedidos y superar sus expectativas.

Integridad: Entre nuestros valores defendemos la honestidad, la credibilidad y la equidad.

Calidad en el producto: La calidad de nuestros productos es fundamental para el buen funcionamiento de la empresa.

Bienestar de la sociedad: Una de nuestras prioridades es generar valor a nuestros productores y a la sociedad en general ya que es vital para la trayectoria de nuestra empresa.

ESTUDIO DE MERCADO

DISPONIBILIDAD DE TECNOLOGÍA ARTESANAL

la tecnología artesanal para la deshidratación de las frutas deshidratadas de durazno, aunque ha evolucionado con el tiempo, sigue siendo una práctica común en muchas regiones del mundo, especialmente en aquellas donde la tradición y la producción a pequeña escala son valoradas.

¿que implica la tecnología artesanal?

la tecnología artesanal se refiere a los métodos tradicionales de secados del durazno que no requieren máquina industrial compleja, estos métodos suelen basarse en:

1. Secado al sol: Método tradicional que utiliza el sol para deshidratar la fruta.
2. Secado en estufa: Método que utiliza una estufa para deshidratar la fruta.
- 3. Secado en horno:** Método que utiliza un horno para deshidratar la fruta.
4. Deshidratación con papel: Método que utiliza papel para absorber la humedad de la fruta.

ventajas y desventajas de secado al horno

ventajas:

1. Bajo costo inicial: No requiere inversión en equipos especializados.
2. Fácil implementación: Utiliza hornos convencionales.
3. Flexibilidad: Permite ajustar temperatura y tiempo de secado.
4. Preservación de nutrientes: El secado lento ayuda a preservar nutrientes.
5. Sabor y textura: El secado al horno puede mejorar el sabor y textura.
6. Tradicional: Método utilizado por generaciones.

Desventajas:

1. Tiempo de secado prolongado: Requiere varias horas o días.

2. Control de temperatura limitado: Difícil mantener temperatura constante.
3. Riesgo de sobre secado: Puede causar pérdida de calidad.
4. Espacio limitado: Requiere espacio para hornos y fruta.
5. Trabajo manual: Requiere supervisión constante.
6. Contaminación: Riesgo de contaminación cruzada.

Consideraciones adicionales:

1. Temperatura: Ideal entre 50°C y 70°C.
2. Tiempo de secado: 6-12 horas para durazno.
3. Humedad: Controlar humedad para evitar sobre secado.

estudio preliminar técnico

el estudio preliminar técnico es un análisis inicial que busca identificar las principales características, tendencias y oportunidades relacionadas con el producto o mercado. en el caso de la deshidratación de Durazno, este estudio nos permitirá:

*** Definir el producto:** Entender qué son los duraznos deshidratados, sus variedades, propiedades nutricionales y usos culinarios.

*** Identificar el mercado:** Determinar el tamaño del mercado, los principales consumidores, los canales de distribución y los competidores.

*** Analizar las tendencias:** Identificar las tendencias actuales y futuras del mercado de los frutos secos y deshidratados.

*** Evaluar el potencial:** Evaluar el potencial de crecimiento del mercado de las uvas deshidratadas y las oportunidades de negocio.

RESULTADO Y ANÁLISIS DE DATOS

Se analizarán los datos obtenidos a través de las encuestas realizados a 50

personas mediante cuestionarios cerrados en las encuestas para determinar las necesidades y demandas de los consumidores, así como para identificar las estrategias de producción y comercialización más efectivas

1.TAMAÑO Y LOCALIZACION

METODO DE LOCALIZACIÓN POR PUNTOS:

Consiste en definir los principales factores determinantes de una localización, para asignarle valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se le atribuye.

El peso relativo, es sobre la base de una suma debe ser igual a uno (Dependiendo fuertemente del criterio y experiencia del EVALUADOR). Sobre las calificaciones, se utilizará una ESCALA del 0 al 10

En donde:

0 representa que No Existe o No Hay

10 representa que Existe o Si Hay

factor	peso
Cercanía a los puntos de consumo	0.25
Disponibilidad de materia prima	0.20
Infraestructura, agua,	0.25
Mano de obra	0.10
Facilidades de distribución	0.20

Para establecer el lugar de Localización (producción y comercialización) se contaba con tres lugares como alternativas.

FACTOR	PES O	Mercado. GUAPURU (Quior)		Barrio santa Rosa. 2Do y 3er anillo		Mercado MUTUALISTA	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Cercanía a los puntos de consumo	0.25	3	0.75	6	1.50	4	1

Disponibilidad de materia prima	0.20	3	0.60	4	0.80	2	0.40
Infraestructura, agua,	0.25	4	1	7	1.75	5	1.25
Mano de obra	0.10	3	0.30	2	0.20	3	0.30
Facilidades de distribución	0.20	5	1	6	1.20	1	0.20
TOTAL			3.65		5.45		3.15

R. el lugar más adecuado para producir y comercializar durazno deshidratado seria en el barrio santa Rosa entre 2do y 3er anillo ya que es un lugar con facil acceso a los supermercados fidalgas e hipermaxis como también a algunos mercados.

ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA UNIPERSONAL

CONCEPTO

Comerciante Individual o Empresa Unipersonal es la persona natural habitualmente dedicada a realizar cualquier actividad comercial, con fines de lucro.

Conforme a la normativa vigente una persona natural no puede registrar más de una Empresa unipersonal o comerciante individual.

MARCO LEGAL

D.L. No. 14379 de 25 de febrero de 1977, Código de Comercio: Artículos 4 y 5 numeral 1) D.S. No. 24051 de fecha 29 de junio de 1995, Reglamento de Impuesto a las utilidades: Artículo 2 inciso a) Ley No. 393 de 21 de agosto de 2013, Ley de Servicios Financieros: Artículos 117, 118, 119 y 151

RESERVA DE NOMBRE

3 días hábiles administrativos, a partir del día siguiente desde la confirmación de la reserva en el formulario virtual de inscripción.

REQUISITOS

Formulario Virtual de Inscripción con carácter de declaración jurada, debidamente llenado por el propietario con aprobación vía ciudadanía digital

Realizar el pago correspondiente a través de la plataforma de pagos habilitada al efecto.

Solo en caso de ser Comerciante Individual o Empresa Unipersonal regulada por Ley, al momento de llenar el Formulario Virtual de Inscripción, cargar en formato PDF la autorización emitida por el ente regulador.

PROCEDIMIENTO ÚNICO

Ingresar al portal web <https://tramites.seprec.gob.bo> con credenciales de acceso del propietario, vía ciudadanía digital, llenar todos los campos del Formulario Virtual de Inscripción incluyendo el control de homonimia y realizar el pago correspondiente a través de la plataforma de pagos habilitada al efecto

Una vez concluido el proceso, el Registro de Comercio realiza el análisis legal y si corresponde se inscribe la empresa. En caso de existir observaciones, las mismas pueden ser visualizadas en el portal de Trámites del SEPREC en la bandeja de “OBSERVADOS”, a fin de ser subsanadas, reingresando el trámite en línea.

El usuario podrá obtener su Matrícula de Comercio descargando el certificado desde la bandeja «MIS CERTIFICADOS» del Portal de Trámites del SEPREC.

DOCUMENTO EMITIDO

Certificado de Matrícula de Comercio (con código de validación QR).

PLAZO DE TRÁMITE

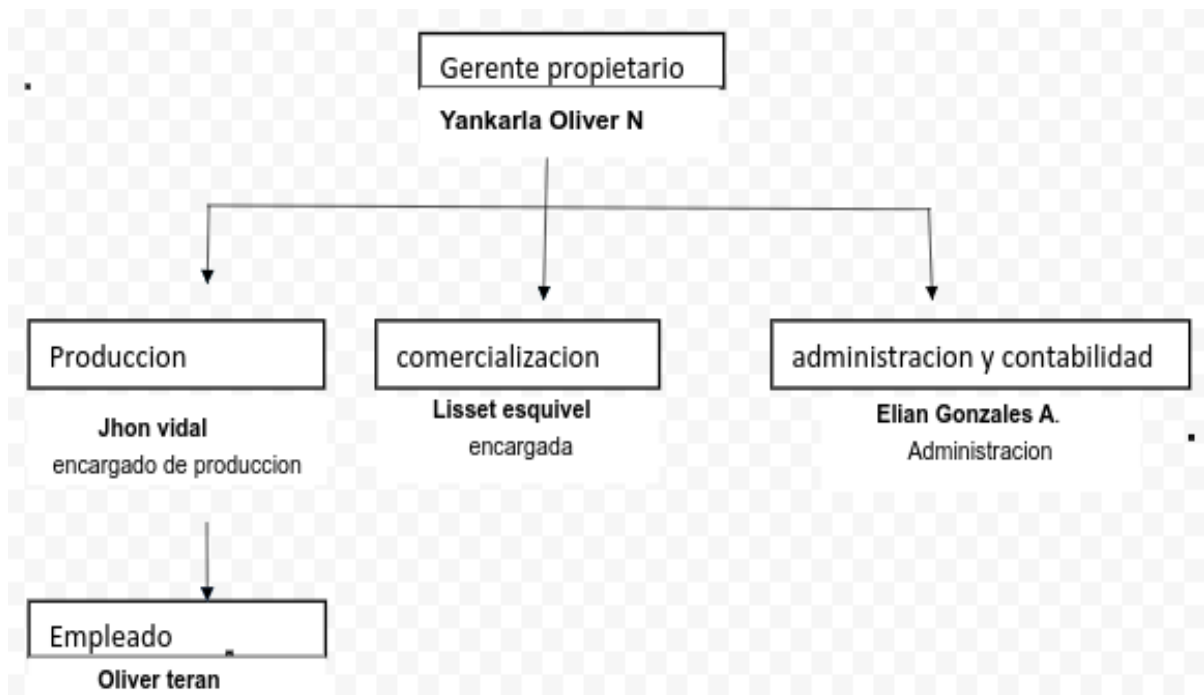
24 horas desde el día siguiente hábil a la fecha de su pago.

COSTO

Empresa Unipersonal:

Bs130,00 (Ciento treinta 00/100 bolivianos)

Organigrama de la microempresa



MANUAL DE FUNCIONES DE LOS TRABAJADORES

Gerente propietario.

El Gerente Propietario es responsable de la dirección y administración general de la microempresa, asegurando su funcionamiento eficiente y rentable.

Funciones

1. Dirección Estratégica

- Establecer objetivos y metas para la empresa.
- Desarrollar y ejecutar planes de negocio.
- Supervisar y evaluar el desempeño de la empresa.

2. Administración

- Gestión financiera: presupuesto, contabilidad, pagos y cobros.
- Gestión de recursos humanos: contratación, capacitación y evaluación.
- Gestión de operaciones: producción, calidad y logística.

3. Producción y Calidad

- Supervisar el proceso de deshidratación y empaquetado.
- Asegurar la calidad de los productos.
- Implementar mejoras en procesos y procedimientos.

4. Comercialización y Ventas

- Desarrollar estrategias de marketing y ventas.

- Establecer relaciones con clientes y proveedores.
- Negociar contratos y precios.

5. Gestión de Riesgos

- Identificar y mitigar riesgos financieros, operativos y legales.
- Implementar medidas de seguridad y emergencia.

Responsabilidades

- Cumplir con regulaciones y normas legales.
- Mantener la confidencialidad de la información empresarial.
- Representar a la empresa en eventos y reuniones.

Habilidades y Conocimientos

- Experiencia en gestión empresarial y producción.
- Conocimientos de contabilidad, finanzas y marketing.
- Habilidades de liderazgo, comunicación y resolución de conflictos.

Objetivos

- Aumentar la producción y ventas en un 20% anual.
- Reducir costos y mejorar eficiencia en un 15%.
- Mantener una tasa de satisfacción del cliente del 95%.

Indicadores de Desempeño

- Incremento en la producción y ventas.
- Reducción de costos y mejora en la eficiencia.
- Nivel de satisfacción del cliente.
- Cumplimiento de objetivos y metas. (fuente meta IA)

Manual de funciones del encargado de ventas

El Encargado de Ventas es responsable de liderar y ejecutar las estrategias de ventas de la microempresa, asegurando el cumplimiento de objetivos y metas de ventas de duraznos deshidratados.

Funciones:

1. Planificación y Estrategia

- Desarrollar y ejecutar planes de ventas anuales y mensuales.
- Establecer objetivos y metas de ventas para la microempresa.
- Analizar mercado y competencia en la industria de frutas deshidratadas.

2. Gestión de Clientes

- Establecer y mantener relaciones con clientes clave (mayoristas, minoristas, etc.).
- Identificar necesidades y ofrecer soluciones de duraznos deshidratados.
- Resolver conflictos y reclamos.

3. Procesos de Ventas

- Implementar procesos de ventas eficientes.
- Gestionar pipeline de ventas y seguimiento.
- Realizar reportes de ventas y análisis.

4. Promoción y Mercadeo

- Colaborar con el equipo de marketing para desarrollar estrategias de promoción.
- Participar en eventos y ferias relacionadas con la industria.
- Desarrollar materiales de ventas y marketing.

5. Gestión de Inventarios

- Supervisar y gestionar inventarios de duraznos deshidratados.
- Coordinar con el equipo de producción para asegurar stock.

Responsabilidades

- Cumplir objetivos y metas de ventas.
- Mantener información confidencial.
- Representar a la microempresa en eventos y reuniones.

Habilidades y Conocimientos

- Experiencia en ventas y liderazgo.
- Conocimientos de marketing y mercadeo.
- Habilidades de comunicación, negociación y resolución de conflictos.
- Conocimientos de la industria de frutas deshidratadas.

Objetivos

- Aumentar ventas en un 20% anual.
- Mejorar la satisfacción del cliente en un 25%.
- Reducir el tiempo de venta en un 30%.

Indicadores de Desempeño

- Ventas totales.
- Número de clientes nuevos.
- Tasa de satisfacción del cliente.
- Tiempo de venta promedio.

MANUAL DE FUNCIONES DEL ADMINISTRADOR-CONTADOR

El Administrador Contador es responsable de la gestión financiera, contable y administrativa de la microempresa, asegurando la exactitud y eficiencia en la gestión de recursos.

Funciones

1. Contabilidad y Finanzas

- Registro y clasificación de transacciones financieras.
- Preparación de estados financieros (balance, cuenta de pérdidas y ganancias, etc.).
- Análisis financiero y preparación de informes.
- Gestión de cuentas por cobrar y pagar.

2. Gestión Administrativa

- Supervisión de personal administrativo.
- Coordinación de actividades diarias.
- Mantenimiento de registros y archivos.
- Cumplimiento de normas y regulaciones laborales.

3. Presupuesto y Planificación

- Preparación y seguimiento del presupuesto anual.
- Análisis de costos y gestión de gastos.
- Planificación financiera a corto y largo plazo.

4. Impuestos y Obligaciones Legales

- Preparación y presentación de declaraciones de impuestos.
- Cumplimiento de obligaciones legales y regulatorias.
- Gestión de relaciones con entidades gubernamentales.

5. Informes y Análisis

- Preparación de informes financieros y administrativos.
- Análisis de datos para tomar decisiones informadas.
- Identificación de áreas de mejora.

Responsabilidades

- Mantener la confidencialidad de la información financiera.
- Cumplir con normas y regulaciones contables y financieras.
- Representar a la microempresa ante entidades financieras y gubernamentales.

Habilidades y Conocimientos

- Experiencia en contabilidad y administración.
- Conocimientos de normas contables y financieras.
- Habilidades de análisis y resolución de problemas.
- Conocimientos de software contable y administrativo.

Objetivos

- Mantener un margen de utilidad del 15%.
- Reducir costos en un 10%.
- Mejorar la eficiencia administrativa en un 20%.

Indicadores de Desempeño

- Exactitud y puntualidad en la presentación de informes financieros.
- Cumplimiento de objetivos financieros.
- Nivel de satisfacción del gerente y propietarios.
- Eficiencia en la gestión de recursos.

INGENIERIA DE PROYECTO

el durazno es un alimento obtenido por la deshidratación del durazno: la deshidratación de los duraznos deshidratados garantiza una mayor vida útil del durazno preservando su dulzura y propiedades nutricionales.

Los duraznos deshidratados desempeña un papel destacado en la alimentación saludable, los duraznos deshidratados son e lentes antioxidantes, fibra y nutrientes esenciales. su consumo regula y se asocia con beneficios a la salud , como mejora a la digestión y el sistema inmunológico.

¿Qué tipo de durazno puedo utilizar?

Variedades de durazno en Bolivia.

Bolivia tiene una gran variedad de duraznos, entre los que se encuentran:

- Gumucio Reyes
- Uincate amarillo
- Mocito blanco duro
- **Mocito blanco departir**
- Amarillo papaya duro
- **Amarillo papaya departir**
- Uincate crema
- Cuchi durazno duro
- Cuchi durazno duro pepa rosa
- Cuchi durazno pepa rosa departir

Algunas de estas variedades son criollas, es decir, adaptadas por los españoles durante la conquista, mientras que otras son introducidas recientemente de otros países para mejorar las variedades criollas.

En Tarija, los duraznos se pueden clasificar por su época de maduración:

- Temprana, en noviembre
- Intermedia, en enero y febrero
- Tardía, en marzo

En Bolivia, la temporada de durazno se concentra entre enero y abril.



flujograma de deshidratación de durazno

A continuación, se presenta un flujo grama del proceso de producción de duraznos deshidratados:

Recepción y Selección

- ↓ 1. Recepción de duraznos frescos
- ↓ 2. Inspección y selección de frutos maduros y sin defectos

Limpieza y Preparación

- ↓ 3. Limpieza con agua y jabón
- ↓ 4. Remojo en solución desinfectante (opcional)
- ↓ 5. Pelado y eliminación de semillas y cáscaras

Corte y Troceado

- ↓ 6. Corte en rodajas o trozos uniformes
- ↓ 7. Troceado en piezas pequeñas para facilitar la deshidratación

Deshidratación

- ↓ 8. Colocación en bandejas o cintas transportadoras
- ↓ 9. Deshidratación en Horno
- ↓ 10. Control de temperatura (50-60°C) y humedad

Enfriamiento y Empaquetado

- ↓ 11. Enfriamiento rápido para detener proceso de deshidratación
- ↓ 12. Empaquetado en bolsas
- ↓ 13. Etiquetado y codificación de lote

Almacenamiento y Distribución

- ↓ 14. Almacenamiento en área seca y fresca
- ↓ 15. Distribución a clientes y centros de ventas

Control de Calidad

- - Inspección visual y sensorial



- Análisis de humedad y contenido de agua



- Pruebas microbiológicas y químicas

INGENIERIA DE PROYECTO

El proceso de producción se desarrolla a partir de una combinación de factores constantes que establecen la estructura necesaria para el funcionamiento de factores variables. Estos elementos interactúan de manera continua y ordenada en cada fase del proceso, asegurando la transformación progresiva de los insumos en el producto final.

RECuento DE LA INVERSION

INVERSION DEL DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN

EQUIPO DE PRODUCCIÓN			
CANTIDAD	DETALLE	C/U EN BS.	TOTAL
1	REFRIGERADOR	1200	1200
1	MATERIA PRIMA	0	0
9	BANDEJAS DE HORNEADO	2	10
1	HORNO DESHIDRATADOR		
1	GARRAFA	300	300
TOTAL			

INVERSION EN EL DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO

MUEBLES Y ENSERES			
CANTIDAD	DETALLE	C/U EN BS.	TOTAL
1	ESCRITORIO	500	500
3	SILLAS	90	270
1	BOTE DE BASURA	30	30
TOTAL			800

EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
CANTIDAD	DETALLE	C/U EN BS.	TOTAL

1	COMPUTADORA	3500	3,500
1	IMPRESORA	1200	1,200
TOTAL			4,700

MATERIAL DE ESCRITORIO			
CANTIDAD	DETALLE	C/U EN BS.	TOTAL
3	PAPEL BOND TAM. CARTA	35	105
5	LAPICEROS	3	15
5	LÁPIZ	2	10
TOTAL			130

INVERSION DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS

MUEBLES Y ENSERES			
CANTIDAD	DETALLE	C/U EN BS.	TOTAL
2	ESCRITORIO	500	500
4	SILLAS	70	280
1	BOTE DE BASURA	30	30
TOTAL			810

RESUMEN DE LA INVERSIÓN

INVERSIÓN	
DPTO. DE PRODUCCIÓN	
EQUIPO DE PRODUCCIÓN	
DPTO. ADMINISTRATIVO	5,630
MUEBLES Y ENSERES	800
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	4,700
MATERIAL DE ESCRITORIO	130
DEPARTAMENTO DE VENTAS	810
MUEBLES Y ENSERES	810
TOTAL	

Bibliografía

<https://www.proinpa.org/web/biblioteca-virtual/frutales/durazno/>
<https://es.slideshare.net/slideshow/produccion-de-frutas-deshidratadas/28882573>

Meta IA

Instituto nacional de estadística INE

ANEXOS

Cuadro N.1 Superficie estimada de durazno en Bolivia.

DEPARTAMENTO	SUPERFICIE (ha)
Cochabamba	1.100
Santa Cruz	540
Potosí	460
La Paz	450
Tarija	950
Chuquisaca	600
Total	4.100

Datos obtenidos de INE, FDF y consultorías de FDTA-Valles.

Cuadro N. 2. Composición por 100 gr de porción comestible.

Compuesto	Cantidad	Unidad
Energía	39	kcal
Agua	89	g
Proteínas	0.9	g
Grasa	0.25	g
Carbohidrato	9.7	g
Fibra	1.5	g
Calcio	6	mg
Fosforo	20	mg
Hierro	0.25	mg
Potasio	190	mg
Vitamina A	326	UI
Vitamina C	7	Mg
Vitamina E	0.73	Mg
Niacina	0.8	mg

Fuente: Manual de cultivo/ Fundación Valles,
Cochabamba: Sagitario 2011.