



**EL HIELO
QUEO QUE EMBISTE
EL CALOR**



CALIDAD GARANTIZADA

www.hieloeltoro.com



1 ¿Por qué Portuguesa?



- Se encuentra en los Llanos Occidentales de Venezuela y en el Pie de Monte Andino
 - Es el Estado Líder a Nivel Nacional en la Producción Agrícola (Maíz, Arroz, Caña de Azúcar, Café, Ajonjolí, Caraota, Musáceas...)
 - Es uno de los Principales Productores de Carnes (Bovina, Porcina y Avícola), Huevos, Leche y Quesos.
-
- Es vecino de los estados llaneros (Apure, Barinas y Cojedes) teniendo fácil acceso a la producción cárnica, lácteas, musáceas de estos estados.
 - Es Pie de Monte Andino, lo cual le permite tener acceso a la producción de musáceas, café, frutas y hortaliza de los Andes Venezolanos (Estados Táchira, Mérida y Trujillo)



2 Ubicación Estratégica

- Es un conector con la región Andina, la región central y el occidente del país, a través de las troncales 4 y 5 en conjunto con la autopista General José Antonio Páez.
- En él se encuentra el 65% de la Producción Agroindustrial del País.
- Su proximidad al principal puerto de Venezuela (Puerto Cabello) lo que permite: La Exportación e Importación de Materia Prima, Insumos, Agro insumos, Maquinarias, Equipos y Productos Terminados





Hielo El Toro

Refrescando a Portuguesa con Innovación

Presentamos el Plan de Negocio Para La Modernización y relanzamiento de la Planta de Hielo "HIELO EL TORO" en Acarigua, Venezuela. Un legado de 70 años que se reinventa para el futuro.

HIELO EL TORO - PERFECTO PARA TODA OCASIÓN

EL HIELO QUE EMBISTE EL CALOR



EL HIELO QUE EMBISTE EL CALOR



www.hieloeltoro.com





MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

Misión

Producir y comercializar hielo y agua osmótica de alta calidad, satisfaciendo las necesidades del mercado regional con eficiencia, innovación y compromiso ambiental, ofreciendo soluciones confiables para la cadena de frío y el bienestar del consumidor.

Visión

Ser la planta de hielo líder en Venezuela, reconocida por su excelencia operativa, innovación en productos, sostenibilidad y servicio al cliente, consolidando una red de distribución moderna y expandiendo nuestras líneas hacia nuevos nichos de mercado.

Valores

- **Calidad y Pureza:** Garantizamos productos elaborados bajo estrictos controles sanitarios y tecnológicos.
- **Innovación:** Apostamos por el desarrollo de nuevos productos como hielo saborizado, esférico y agua osmótica.
- **Responsabilidad Ambiental:** Incorporamos energías alternativas, automatización y trazabilidad para minimizar el impacto ecológico.
- **Compromiso Social:** Ofrecemos servicios gratuitos a transportistas y promovemos el bienestar de nuestros trabajadores.
- **Transparencia:** Implementamos trazabilidad en cada etapa de producción para generar confianza en nuestros clientes.
- **Adaptabilidad:** Respondemos con agilidad a los cambios del entorno y a las necesidades del mercado.
- **Trabajo en Equipo:** Valoramos el esfuerzo conjunto de cada área operativa, administrativa y comercial.



FICHA TECNICA DE LA PLANTA

Terreno: 8.000 m²

Galpón: 1.500 m²

Otras áreas: 450 m² (Casa; Depósitos, Comedor, Vestidores y Baños)

Pozo profundo: 50 ml

Tanque subterráneo: 80.000 litros

Banco de transformadores: 3 x 50 KVA / 3 X 167.5 KVA

Capacidad de Producción:

792 Bloque de Hielo/día (150Kg)

2 Piscinas (19 x 24 / 14 x 24 Líneas)

1.280 Bolsas Turno/día (10kg)

1 maquinas de cubitos 110 Bolsas/Hr y 1 de 50 bolsas/H

3 maquinas para procesar bloques en hielo escama o frape





Resumen Ejecutivo: *Un Legado de Frescura Renovado*

Modernización Estratégica

Inversión significativa para actualizar la planta, implementando tecnología de última generación para optimizar la producción de hielo en diversas presentaciones.

Expansión del Mercado

Ampliación de la red de distribución con 200 nuevos puntos de venta en 36 meses, buscando una rotación mensual de 150 bolsas por punto.

Rentabilidad Proyectada

Estimación de ingresos sólidos y un crecimiento sostenido, con una proyección de recuperación de la inversión a medio plazo.

Este plan detalla la estrategia para consolidar a “Hielo El Toro” como líder en el mercado portugués, aprovechando su trayectoria y adaptándose a las demandas actuales.



Descripción del Negocio y Propuesta de Valor

Servicios Toro, S.A. con 70 años de historia en Acarigua, se relanza como “Hielo El Toro”, Nuestro objetivo es proveer hielo de alta calidad con eficiencia y sostenibilidad, garantizando la frescura y durabilidad que nuestros clientes necesitan.

Nuestra Oferta de Productos

- Hielo en Bolsas: Presentaciones de 2kg, 6kg y 8kg para consumo masivo.
- Bloques de Hielo: De 150kg para transporte y eventos especiales.
- Hielo en Escamas: Ideal para la conservación de pescado fresco y usos industriales.

Nos enfocamos en la excelencia operativa y un servicio al cliente excepcional, utilizando tecnología avanzada para asegurar la máxima calidad del producto.

EL HIELO QUE EMBISTE EL CALOR

BIEN HECHO EN PORTUGUESA VENEZUELA

El hielo que embiste el calor.
Peso Aprox:
8 Kg

Zona Industrial Sur, Ando 21,
Leóniz, Municipio Páez, Edo.
Portuguesa

CALIDAD PREMIUM - 8 KG
CALIDAD PREMIUM - 8 KG



Análisis de Mercado y Público Objetivo

El mercado de hielo en Venezuela presenta una demanda constante, impulsada por el clima, la gastronomía y la cadena de frío.

Licorerías y Bodegones

Cientes clave con alta rotación de 120 bolsas/mes.
Hielo esencial para bebidas y conservación.

Supermercados

Grandes volúmenes de venta y visibilidad.
Necesidad de abastecimiento constante.

Transportistas de Pescado Fresco

Consumidores de bloques y escamas para mantener la cadena de frío.
Demanda especializada.

Eventos y Consumo Directo

Venta al detal y para eventos, donde la disponibilidad y calidad son cruciales.

Proyectamos establecer 200 puntos de venta directos con aliados en 36 meses, incrementando nuestra presencia en el mercado portugués y centroccidental.





**EL HIELO
QUEO QUE EMBISTE
EL CALOR**



CALIDAD GARANTIZADA

www.hieloeltoro.com



Monseñor José Vicente de Unda

San Rafael de Oroto



San Genaro de Boconoito

Papelón

Guanarito





Análisis Competitivo y Benchmarking del Sector

El mercado de hielo en Venezuela y la región presenta un entorno competitivo dinámico, con actores que buscan satisfacer la creciente demanda en diversos sectores.

El mercado global de máquinas de hielo está valorado en USD \$2.5 mil millones (2023) con una proyección a USD \$3.6 mil millones (2032), lo que representa un CAGR del 3.7%.

Competidores identificados en Portuguesa:

- Superhielo (Acarigua)
- Hielo Bajo Zero (Acarigua)
- Fábrica de Hielo Artico (Guanare)
- Fábrica de Hielo San José (Araure)

Ventaja Competitiva de Hielo El Toro

70 años de trayectoria vs competidores más nuevos, ubicación estratégica en Acarigua como hub de distribución.

Tendencias del Mercado Global

Crecimiento impulsado por industria de servicios alimentarios y logística de cadena fría, demanda de comodidad e higiene.

Oportunidades de Diferenciación

Tecnología moderna, diversidad de productos (bolsas, bloques, escamas), sistema Odoo integral y mayor capacidad de almacenamiento de frío.

Hielo El Toro se posiciona favorablemente frente a la competencia regional y las tendencias globales del sector, aprovechando su legado y capacidad de innovación.



Casos de Éxito y Mejores Prácticas del Sector

Es fundamental aprender de las experiencias exitosas en la modernización de plantas de hielo en América Latina para guiar nuestra estrategia. Analizaremos casos relevantes que demuestran el impacto positivo de la inversión en tecnología, gestión y expansión.

Modernización Tecnológica Exitosa

Las plantas que han invertido en tecnología de última generación han logrado incrementar su eficiencia energética hasta un 40% y mejorar la calidad del producto, según estudios del sector.



Implementación de Sistemas ERP

La adopción de sistemas como Odoo ha permitido a empresas del sector optimizar la gestión de inventarios, reducir costos operativos en 25% y mejorar la trazabilidad del producto.



Expansión de Red de Distribución

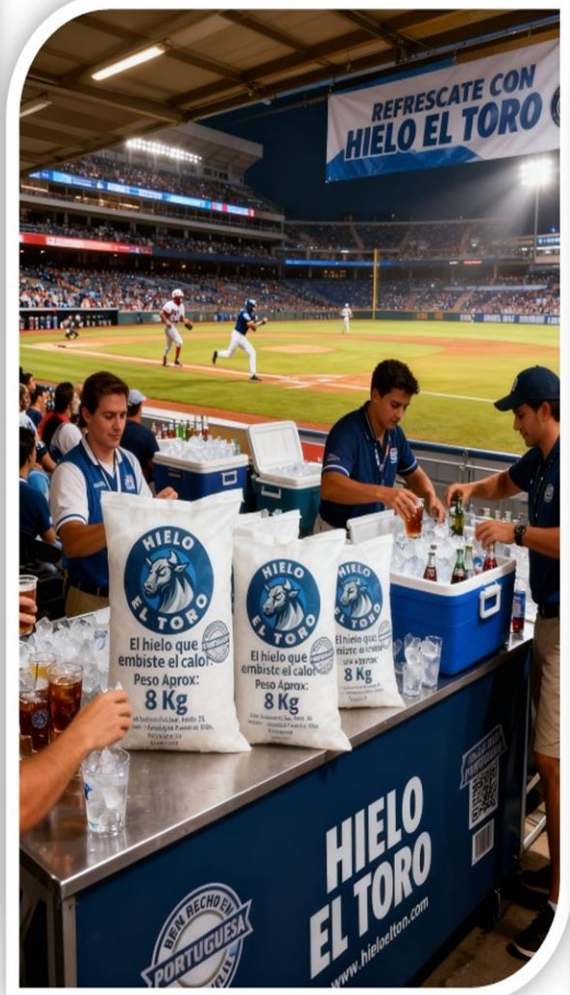
Empresas que han establecido redes de 150+ puntos de venta han logrado incrementar sus ingresos en 60% en un período de 3 años, manteniendo márgenes competitivos.



Diversificación de Productos

La oferta diversificada (bolsas, bloques, escamas) ha demostrado ser clave para capturar diferentes segmentos de mercado y reducir la dependencia de un solo tipo de cliente.

Hielo El Toro aplicará estas mejores prácticas en su proceso de modernización y expansión, integrando tecnología de punta, sistemas de gestión avanzados, una estrategia de distribución robusta y una oferta de productos variada para asegurar el éxito y la sostenibilidad.





Necesidades de Inversión y Uso de Fondos

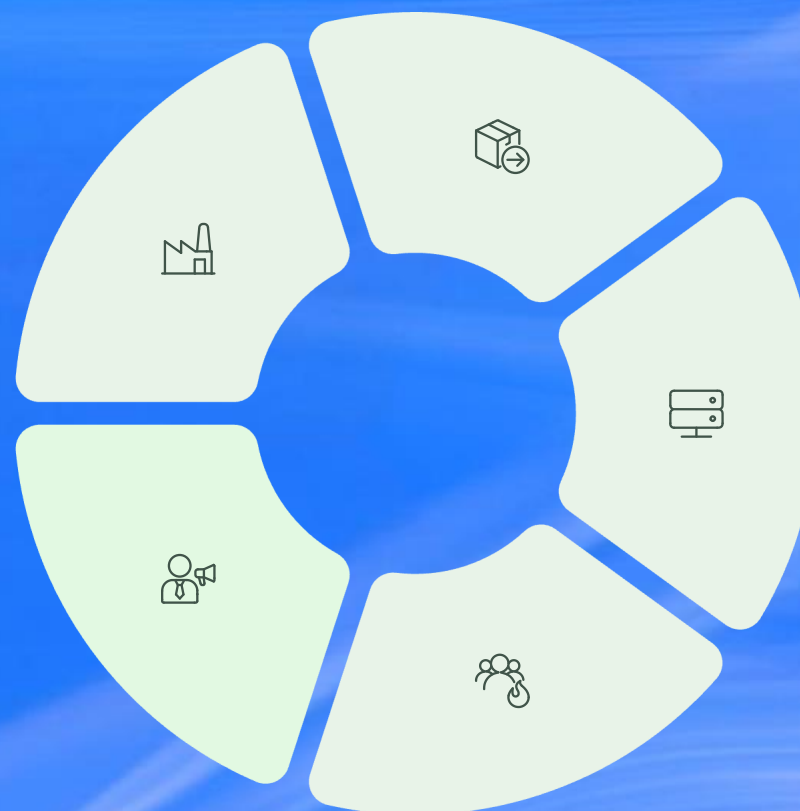
La inversión inicial de \$2.000.000,00 se destinará a garantizar la modernización integral de la planta y el fortalecimiento de nuestras operaciones.

Modernización de Planta

Adquisición de maquinaria de última generación y mejoras estructurales.

Marketing y Expansión

Campañas de lanzamiento, creación de Redes Sociales y App, desarrollo de 200 puntos de venta propios.



Flota de Distribución

Vehículos refrigerados para una entrega eficiente.

Sistema Administrativo Odoo

Implementación y personalización del software integral.

Capital Humano

Formación y contratación de personal cualificado.

Estos fondos aseguran la competitividad y capacidad de crecimiento de Hielo El Toro en el mercado.



Plan Operativo: Eficiencia y Tecnología



Producción Estimada

- 1.209.600 Bolsas Anuales
- 76.608 Bloques de Hielo Anuales

Equipos y Tecnología

Iniciaremos la producción al 40% de la capacidad, escalando al 80% en 36 meses con maquinaria de última generación para la fabricación y envasado de hielo.

Gestión de Personal

Nómina inicial de \$8.910,56 (a partir del 4º mes), incrementándose a \$14.963,66 en el segundo año, con un aumento interanual del 30%, cumpliendo con la legislación vigente.

La modernización de la planta no solo aumenta la capacidad productiva, sino que también mejora la eficiencia energética y la calidad del producto.



Plan Comercial y Estrategia de Precios

Nuestra estrategia de precios busca equilibrar la competitividad y la rentabilidad, con un modelo flexible para mayoristas y ventas directas.

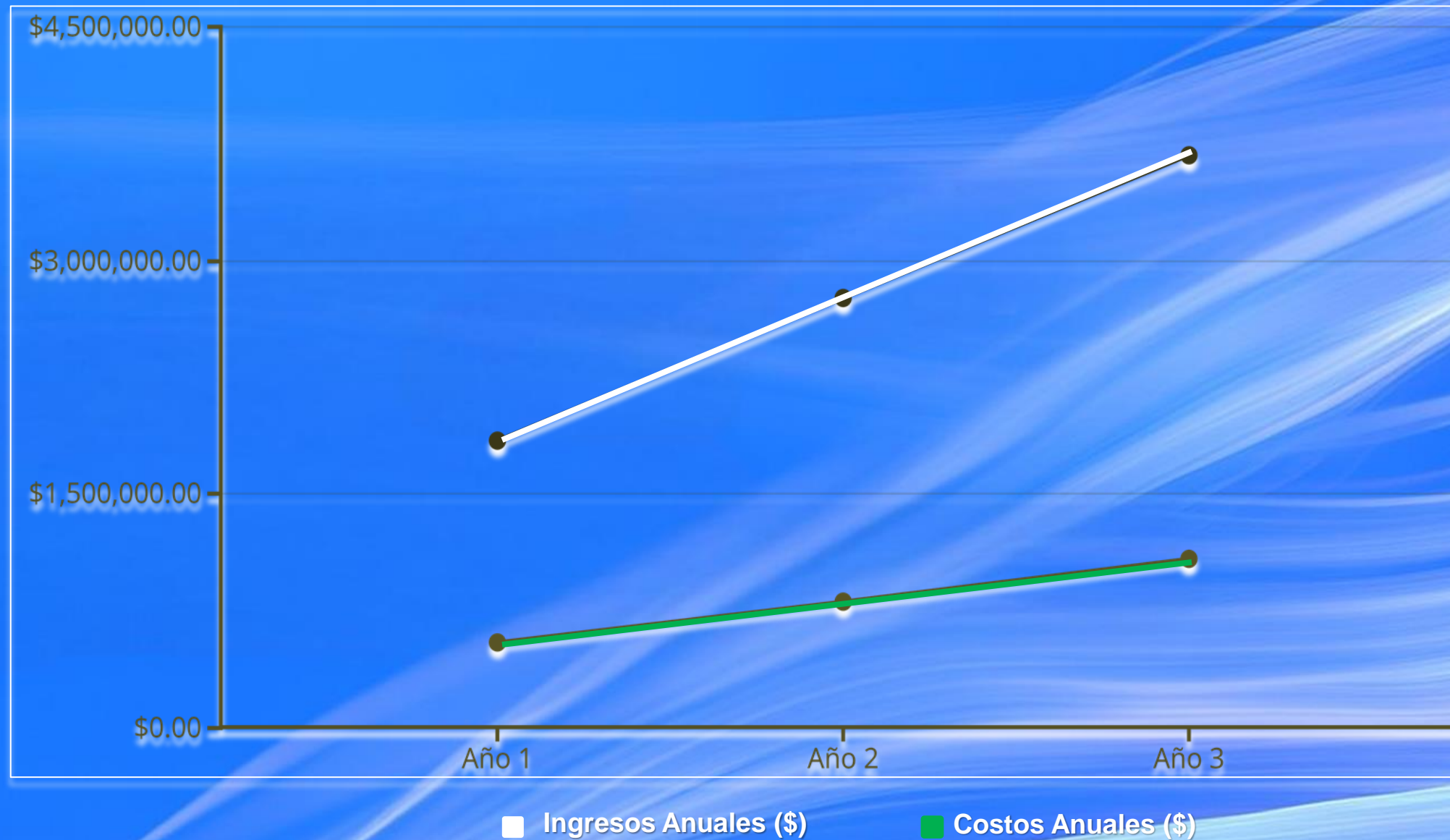
Bolsas de 8 Kg	3.00	2.40	Ideal para gran consumo.
Bolsas de 6 Kg	2.00	1.60	Formato versátil.
Bolsas de 2 Kg	1.50	1.00	Para consumo individual.
Bolsas de 6 Kg Frappé	2.00	1.60	Hielo picado especial.
Bloque de Hielo 150 Kg	18.00	14.00	Para grandes necesidades.

La implementación de un sistema administrativo Odoo integral y equipos informáticos de última generación garantizará un control eficiente de la producción, gestión y mantenimiento.



Proyección Financiera y Punto de Equilibrio

Estimación de gastos para el primer año asciende a \$540.882,49. La inversión de \$2.000.000,00 se recuperará a medida que la producción alcance su capacidad máxima.



Alcanzaremos el punto de equilibrio optimizando la producción y la red de distribución, proyectando una rentabilidad sólida en los próximos tres (3) años.



Análisis FODA: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas

Fortalezas

- Marca con 70 años de reconocimiento.
- Ubicación estratégica en Acarigua.
- Ventaja de ubicación estratégica vs competidores regionales.
- Amplia gama de productos de hielo.
- Equipamiento tecnológico moderno.
- Mayor capacidad de almacenamiento en Frio de Bolsas y Bloques de hielo

Debilidades

- Dependencia inicial de la capacidad productiva.
- Necesidad de alta inversión inicial.
- Fluctuaciones en el precio de la energía.

Oportunidades

- Crecimiento del consumo en el sector horeca.
- Expansión a nuevos mercados geográficos.
- Demanda constante de hielo.
- Alianzas con distribuidores clave.
- Mercado global de hielo en crecimiento (CAGR 3.7%).
- Tendencias hacia modernización tecnológica del sector.

Amenazas

- Competencia de productores locales.
- Inestabilidad económica del país.
- Cambios en las regulaciones ambientales.



Necesidades de Inversión y Uso de Fondos

La inversión inicial de 21,748 BTC equivalen a aproximadamente 1.533.137,00 USD. se destinará a garantizar la modernización integral de la planta y el fortalecimiento de nuestras operaciones.

Modernización de Planta

Adquisición de maquinaria de última generación y mejoras estructurales.

Marketing y Expansión

Campañas de lanzamiento, creación de Redes Sociales y App, desarrollo de 200 puntos de venta propios.



Flota de Distribución

Vehículos refrigerados para una entrega eficiente.

Sistema Administrativo Odoo

Implementación y personalización del software integral.

Capital Humano

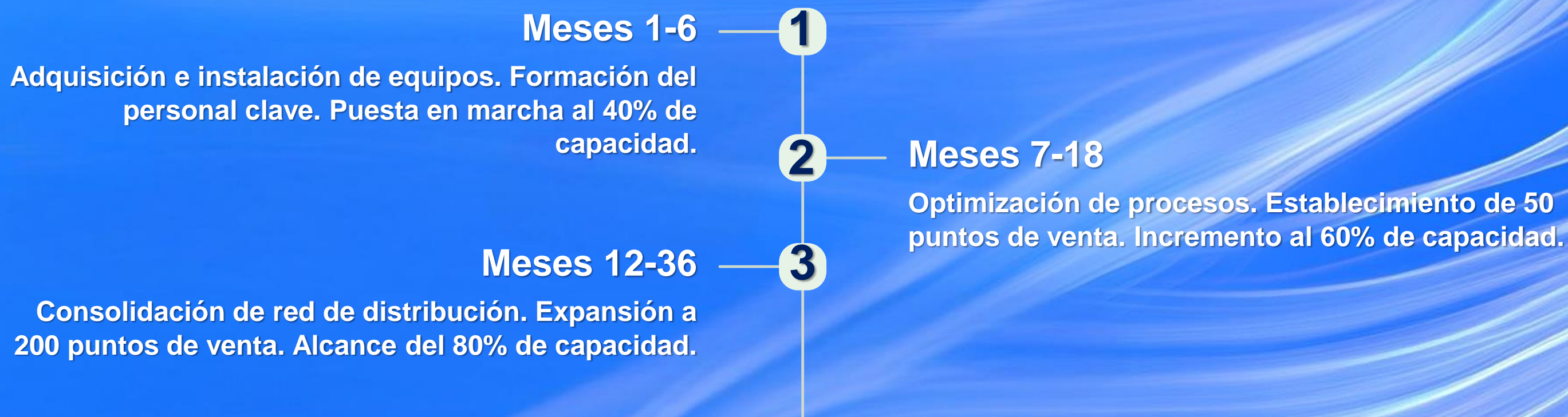
Formación y contratación de personal cualificado.

Estos fondos aseguran la competitividad y capacidad de crecimiento de Hielo El Toro en el mercado.



Cronograma de Implementación y Próximos Pasos

Un plan de 36 meses para alcanzar el 80% de nuestra capacidad operativa y establecer 200 puntos de venta directos.



Estamos listos para transformar *Hielo El Toro* en un referente de *innovación y calidad* en Portuguesa.



CRONOGRAMA DEL PROYECTO			DIAS					
DESCRIPCION	LAPSO DE TIEMPO	CANTIDAD	15	30	45	60	75	90
Obra Civiles								
COMPRA DE MATERIALES E INSUMOS	dias	15						
Obra Civiles								
CERCA PERIMETRAL	dias	30						
DEMOLICION CAVAS	dias	15						
REPARACION PARED ENTRDA PRINCIPAL	dias	15						
TECHO	dias	15						
DEMOLICIONES	dias	30						
RECUPERACION BAÑOS GENERALES	dias	30						
COMEDOR Y CASA DE HUESPEDES	dias	30						
REFRACCION PAREDES	dias	45						
DESMONTAJES EQUIPOS OBSOLETOS	dias	30						
PISO PLANTA AREA MAQUINARIA	dias	30						
REPOTENCIACION GALPON DE SAL	dias	30						
OFICINA OPERACIONES PLANTA	dias	30						
OFICINAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALIZACION	dias	30						
DEMOLICION Y CONSTRUCCION PISO CARGA 0,20 VENTAS DETAL	dias	30						
DESMONTAJE TECHO DE ASBESTO	dias	15						
ADECUACION DE ESCALERAS DE ACCESO A PLANTA	dias	15						
PORTON DE NUEVA ENTRADA LATERAL A PLANTA	dias	30						
PAREDES PARTE TRASERA NUEVAS CAVAS 1 MTS ALTURA Y COLOCACION DE LAMINAS TIPO SANDUCHE	dias	15						
INSTALACION DE CERCA (CERCA ALFAJOL RECUPERDA)	dias	15						
Construccion de bases para montaje de extractores e instalacion del equipo	dias	15						
TECHO AREA DE PLANTA AGUA OSMOTICA Y PREFILTROS	dias	30						
MANTENIMIENTO DE INFRAESTRUCTURAS								
PINTURA ESTRUCTURA TECHO	dias	45						
TECHOS CAMBIO DE LAMINAS Y ADJUSTES	dias	30						
DUCHA DE EMERGENCIA	dias	15						
PINTURA GENERAL DE LA PLANTA	dias	45						
SISTEMA ELECTRICO								
MANTENIMIENTO DEL SISTEMA ELECTRICO GENERAL	dias	30						
DESMONTAJE Y MONTAJE DE LUMINARIA INTERNA Y EXTERNA	dias	30						
INSTALACION DE EXTRACTORES DE AIRE	dias	15						
MONTAJE PLANTA ELECTRICA	dias	15						
ADECUACION DE TRANSFER AL SISTEMA CONVENCIONAL	dias	15						
COLOCACION D ELINEAS SISTEMAS DE CAVAS	dias	15						
SISTEMA DE SEGURIDAD								
COLOCACION DE CAMARAS Y SENSORES	dias	15						
SUMINISTRO DE SISTEMA DE CERCADO PERIMETRAL Y PORTONES PROFENGE 2,85m	dias	30						
AREA DE BLOQUES								
Refraccion de paredes del tanque de moldes por fuera	dias	30						
RECONSTRUCCION TANQUES DE AFLOJAMIENTOS	dias	30						
RECOSTRUCCION INTERNA PISCINA DE BLOQUES	dias	75						
REPARACION INFRAESTRUCTURA DE SOPORTE DE MOLDES	dias	60						
Fabricacion e instalacion de base para agitadores	dias	30						
COLOCACION Y PUESTA EN MARCHA COMPRESOR	dias	30						
COLOCACION Y PUESTA EN MARCHA SERPENTIN	dias	30						
MANTENIMIENTO Y REPARACION POLPASTO ELECTRICO 2 TN	dias	15						
MANTENIMIENTO POLIPASTO MECANICO 2 TN	dias	15						
CONSTRUCCION DE CAVA ISOTERMICAS BLOQUES AREA LA MAYOR (2)	dias	45						
CONDENSADOR EVAPORATIVO MARCA RODELCA MODELO CD-63/1A adquisicion de Torres de Enfriamiento 228 Tn	dias	60						
FABRICACION DE MOLDES PARA BLOQUES DE HIELO DE 135KG.	dias	60						
AREA DE CUBITOS								
MODERNIZACION MAQUINA DE ROLITO AREA AL MAYOR	dias	30						
REPOTENCIACION Y MODERNIZACION MAQUINA DE ROLITO AREA AL DETAL	dias	45						
CONSTRUCCION DE CAVAS ISOTERMICAS AREA LA MAYOR (2)	dias	30						
CONSTRUCCION DE CAVAS ISOTERMICAS AREA AL DETAL (1)	dias	30						
CONDENSADOR EVAPORATIVO MARCA RODELCA MODELO CD-63/1	dias	45						
Adquisicion de Torres de Enfriamiento 228 Tn	dias	45						
servicio y mantenimiento preventivo compresor maycom	dias	15						
SISTEMA DE AGUA								
TANQUE AUSTRALIANO GALVANIZADO 438,100 LITROS Diámetro 15,8 Mts 3 anillos 2,50 de Altura Calibre 14/16/16 + techo	dias	15						
Instalacion tanque Australiano (obra Civil)	dias	30						
CHEQUEO Y MANTENIMIENTO DE BOMBA DE POZO PROFUNDO	dias	15						
Tanque Hidroneumatico de 2000 gal con BV	dias	30						
Sistema de pre tratamiento de agua salobre a dulce con máquina de osmosis Inversa Y SISTEMA DE REMINERALIZACION para 180.000 Litros dia	dias	75						
SISTEMA ADMINISTRATIVO INTEGRAL								
Software ODOO + APP	dias	60						
MATERIAL DE EMPAQUE Y MATERIA PRIMA								
Bolsas Plasticas para 8 kg con impresion a color (3 meses) (Millar) 28x60 calibre 12	dias	45						
Bolsas Plasticas para 5 kg con impresion a color (3 meses) (Millar) 30x70 calibre 12	dias	45						
Alambre cerramiento Bolsas Plasticas (5 M Il Unid)	dias	15						
Clises	dias	15						
Sal granulada de uso industrial (Kg) Sacos de 20 Kg	dias	15						
LOGISTICA COMERCIALIZACION								
Venta y restauracion de cava de fibra usada para Camiones con termo king	dias	30						
Camiones JAC	dias	15						
MOTOCICLO DE CARGA	dias	15						
DOTACION DE UNIFORME Y EQUIPOS DE SEGURIDAD								
Mascarillas para amoniaco rostro completo 3M™ Serie 6000, 6500, 7500 o FF-400	dias	30						
Cartucho compatible: 3M™ 6004 (Amoniaco y Metilamina)	dias	30						
Guantes resistentes a amoniaco MAPA Ultraneo 407	dias	30						
Traje Traje tipo 3 (hermético a líquidos) Tychem® TK	dias	30						
botas de goma tipo Hazmat fabricadas en neopreno o PVC vulcanizado, con puntera de acero y certificación EN 13832-3	dias	30						
Dotacion de uniformes, botas, etc...	dias	30						
Equipos de proteccion personal para -10 °C	dias	30						



CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

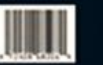


El Hielo que embiste el calor



HIELO EL TORO

El hielo que embiste el calor.



www.hieloeltoro.com



Busco Socio Inversionista OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN ESTRATÉGICA

Inversión requerida

- Fase 21,748 BTC
- Fase Total 44,49007 BTC

Oferta

- Paquete accionario mayoritario a negociar

Destino de los fondos

- Recuperación y adecuación de infraestructura
- Modernización de equipos y sistemas
- Instalación de nuevas líneas de producción (innovación)
- Expansión comercial y logística
- Implementación de trazabilidad, automatización y energía solar

Plazos estimados

- Recuperación Operativa Fase I: 90 - 110 días desde cierre financiero
- Desarrollo Fase II: 180 días
- Escalamiento Comercial: 12-36 meses

Oportunidad única: planta industrial con 70 años en Acarigua, busca inversionistas. Fase I 21,748 BTC

o Fase Total 44,49 BTC | Contacto: agrobusiness.vzla@gmail.com.

#Inversión #Industria #Acarigua #Venezuela #EnergíaRenovable #Automatización #PrivateEquity
#OportunidadDeNegocio





MAD59VE

Contacto de WhatsApp



Escanea este código con la cámara de WhatsApp para obtener mi número



Manuel A. Domínguez M.
agrobusiness,vzla@gmail.com

