



Guía básica para montar un negocio Cold Press rentable

zumex[®]
FOOD ENGINEERING



Índice

- 1 ¿Por qué Cold Press? **P.3**
- 2 Tipos de negocios Cold Press **P.4**
- 3 ¿Qué he de tener en cuenta antes de poner en marcha mi proyecto? **P.8**
- 4 Mastery: La solución Cold Press industrial de Zumex **P.13**
- 5 Checklist **P.17**

1 ¿Por qué Cold Press?

En los últimos años, **las ventas de zumos Cold-Pressed (o de prensado en frío) y el nacimiento de nuevos modelos de comercialización de zumos** han experimentado un crecimiento muy por encima de la media del sector de la alimentación. ¿Por qué? Estas son las tendencias que responden a este progresivo aumento:

- 1  **Búsqueda de zumos más naturales**

con un proceso de elaboración que preserve mayor cantidad de vitaminas y nutrientes, para que mantenga un sabor igual o muy similar al zumo recién licuado.
- 2  **Aversión por el azúcar añadido en zumos de frutas**

además de un sabor más artificial, los consumidores están cambiando su percepción respecto al azúcar. Antes se toleraba más; ahora cada vez más gente huye de cualquier azúcar, fructosa o dextrosa, que figure en los ingredientes de un zumo.
- 3  **La percepción como producto saludable**

y el aumento de la preocupación de las personas por la alimentación.
- 4  **La búsqueda de zumos puros**

sin purés de fruta o verdura añadidos.

"Cold-Pressed Juice Market: Global Industry Analysis and Forecast, 2016-2024"

El incremento de consumo de este tipo de zumos hasta 2024 será de un **7% anualizado**, pasando de unos 492 millones de dólares hasta los 845 millones.



7%
anualizado

de **492** a **845**
millones dólares (\$)

Los motivos anteriores, unidos a esta tendencia de crecimiento, demuestran el atractivo que tiene crear un **negocio basado en zumos Cold-Pressed**. Esto es especialmente evidente en países donde el negocio de zumos está menos evolucionado, pues allí los crecimientos serán todavía más espectaculares.

2 Tipos de negocios Cold Press



• Entregas a domicilio

El modelo más accesible para empezar.

Si quieres empezar de la manera más sencilla, este sería el **modelo más accesible**. De hecho, así empezaron muchas de las marcas más exitosas. Puedes empezar fabricando zumos en un local alquilado (algunos emprendedores incluso empezaron fabricando desde su propia casa) aunque esto es algo que no recomendamos, porque seguramente pases por alto alguna regulación local.

Hay muchas **acciones que pueden ayudarte a promocionar tu negocio**. Puedes poner en marcha una web con un coste muy pequeño, promocionarte a través de negocios locales, repartir flyers entre tu vecindario, usar aplicaciones de entrega inmediata como Glovo o Uber Eats, etc. Sé creativo sobre la manera de dar a conocer tu negocio.

Para crear un negocio de entregas, solo necesitarás la maquinaria, una persona que prepare los zumos y unas botellas. Todo lo demás puede ser accesorio: etiquetas, marca, publicidad... Puedes empezar con un *Sampling* gratuito a un grupo o colectivo y, si ves que el producto engancha, entonces pensar en profesionalizarte, invertir más dinero en marketing, crear o mejorar el espacio de fabricación o ampliar tu mercado.



• Juice bar o retail

Es importante que diseñes bien el concepto de tienda que quieres montar.

Como puedes imaginar, abrir un local requiere una **inversión mucho mayor** que el modelo anterior. Además del coste fijo de alquiler y personal, deberás invertir en renovar el espacio y darle personalidad. Ten en cuenta que, cuanto más cercano esté a **zonas de moda o de gran afluencia de clientes potenciales**, más elevado será el alquiler. Por el contrario, asegurarás un flujo de clientes interesante, además de mejorar la promoción de tu marca.

Es importante que diseñes bien el **concepto de tienda** que quieres montar. Puedes poner en marcha un **pequeño corner dentro de un espacio retail que solo ofrezca zumos para llevar**; o puedes montar un juice bar con espacios para que tus clientes puedan sentarse y pasar un rato agradable mientras hacen sus compras.



.....



.....



Para el primer caso, te bastará con tener una carta atractiva de zumos, mientras que, cuanto más grande sea el local y más gastos asumas, será clave que complementes la oferta con smoothies, ensaladas, wraps saludables, bols de desayuno y otros snacks. Cuanto más productos ofrezcas, más inversión tendrás que hacer en equipamiento. No intentes abarcar todo y empieza centrándote en aquello que **más interesa en tu localidad o zona de influencia**.



¿Necesitas ayuda para diseñar tu carta de zumos?

Contáctanos y déjate asesorar por nuestros expertos



Además, deberás poner especial énfasis en la atención que tu personal ofrezca a los clientes. **Un buen training a tus empleados** puede marcar la diferencia. Los clientes valoran mucho la atención personalizada y, una sonrisa o una buena recomendación, crearán una **excelente experiencia de consumo** que permita atraer más clientes y aumentar la recurrencia o fidelización.

Si el local tiene éxito, el método es fácilmente replicable en otras zonas de la ciudad, en otras ciudades con características demográficas similares e, incluso, podría ser un **negocio franquiciable**, para conseguir un crecimiento exponencial.



• **Distribución**

Lo más probable es que necesites tiempo y tests hasta que consigas convencer a alguna cadena.

Probablemente, esta sea la **manera más complicada de comenzar**. Si te decides por la venta al por mayor, fabricando en unas grandes instalaciones, tendrás que tener en cuenta que los zumos deberán pasar por un tratamiento para alargar la vida del jugo. En el negocio del Cold Press, el sistema más ampliamente utilizado es el **HPP**, tratamiento mediante presión. Con esto se garantiza que:



La inversión necesaria para construir una planta de fabricación no tiene por qué ser superior a la de montar un local. De hecho, como los costes de alquiler seguramente sean menores en una zona industrial, se trata de una opción menos costosa. Lo complicado es alcanzar las ventas, pues el **ciclo de venta a superficies o distribuidores es mucho más largo**. Lo más probable es que necesites tiempo y tests hasta que consigas convencer a alguna cadena.

Has de tener en cuenta que los distribuidores y cadenas de distribución exigirán un descuento para después poder obtener beneficio en sus ventas. Por ello, contener al máximo los costes será clave. Aquí no solo hablamos del alquiler de instalaciones, sino también de materia prima, suministros, etc. Para una idea detallada de todo lo que se necesita en este punto, no dudes en ponerte en contacto con **Zumex Food Engineering**.



• Combinación de las anteriores

La mayoría de negocios comienzan eligiendo uno de los modelos anteriores, ya que es importante no perder el foco; pero rápidamente, conforme las ventas crecen, combinan los métodos para poder ofrecer venta online, además de en local. También muchos negocios apuestan por disponer de un local que sirva como imagen de marca, además de producir en fábrica.

“Antes de aventurarse es bueno estudiar y poder comprobar si hay cierta aceptación para tus productos en el mercado en el que vas a operar”

¿Por dónde deberías empezar?

No existe una receta que te asegure el éxito. Si podemos darte un consejo, dada nuestra experiencia, sería este: “los emprendedores que han lanzado empresas de zumos exitosas son aquellos a los que les apasiona lo que hacen, creen que pueden ayudar a mejorar la salud de la gente a través de la alimentación y están dispuestos a sobreponerse a todos los retos con tal de lograr su objetivo”.

Como con cualquier negocio, antes de aventurarse es bueno **estudiar y poder comprobar si hay cierta aceptación para tus productos en el mercado**. Analiza si tu campaña de lanzamiento encajará o no con tu público objetivo y si las recetas y sabores propuestos tienen buena aceptación previa cata de un experto. Intenta hacer siempre pequeños tests antes de realizar una inversión mayor.



¿Necesitas ayuda para diseñar el espacio o equipar tu negocio?

EN ZUMEX FOOD ENGINEERING SOMOS EXPERTOS Y PODEMOS ACONSEJARTE

Contacta con nosotros

3 ¿Qué he de tener en cuenta antes de poner en marcha mi proyecto?

Antes de arrancar con tu **negocio de zumos Cold-Pressed**, debes plantearte una serie de cuestiones que condicionarán el futuro del negocio. Estas decisiones dependen de tu forma de ver el mundo y el negocio, así como de las circunstancias concretas de tu país o región. Por supuesto, la primera decisión es definir con qué tipo de negocio vas a comenzar; a continuación, con esto claro, deberás **atender a estas preguntas:**



¿Zumos orgánicos o convencionales?

¿Plástico o vidrio?



3.1 ¿Zumos orgánicos o convencionales?

Se denomina **producto orgánico** todo aquel que procede de materias primas que se han cultivado **sin aditivos químicos y cuyas semillas no han sido modificadas genéticamente**. Existen sellos en la mayoría de países del mundo que sirven para identificar este tipo de alimentos.

La **normativa de la USDA Organics**, en Estados Unidos, o la **normativa de la Unión Europea sobre agricultura ecológica**, son algunos ejemplos.

Convencional, por el contrario, es todo lo que no se acredita como ecológico. Aquí se incluirían, por ejemplo, los productos de cercanía que hayan sido cultivados sin pesticidas, pero que no tengan el correspondiente sello de calidad.



Algunos puntos a favor de montar una empresa que fabrique productos ecológicos son:



El consumo de productos ecológicos está creciendo cada año



El impacto sobre el planeta es menor, lo que contribuye a preservarlo



El producto se percibirá como de mayor calidad por parte de los consumidores. También estarán dispuestos a pagar más por el jugo



El sabor de los zumos y productos mejora



La materia prima es más cara, por lo que el producto final se encarece



Se limita el número de potenciales clientes



Existen menos proveedores



Necesidad de superar cierta normativa adicional

Algunos puntos en contra son:



3.2 ¿Plástico o vidrio?

A la hora de pensar en envasar tus botellas, el principal dilema surge en si debemos de usar plástico o vidrio.

PLÁSTICO



Los puntos positivos de usar plástico son:

- Es más económico.
- Única opción para zumos que han sufrido un procesado **HPP**, ya que el vidrio no soporta este método de conservación.



Los puntos negativos son:

- Contiene más elementos nocivos.
- Se recicla en menor cantidad que el vidrio (pese a existir plásticos totalmente reciclables).

VIDRIO



Las ventajas del vidrio son:

- Se recicla prácticamente en su totalidad.
- Es más saludable.
- Puede permitir la conservación gracias a otros métodos, como rayos UV (aunque estos no están tan desarrollados como el HPP).



Sin embargo:

- Es más caro que el plástico.
- No puede procesarse el zumo por HPP.

En conclusión

Si la duración de tus zumos tiene que ser de más de 3 días, lo lógico es que uses envases de plástico. Si, por el contrario, vas a montar un juice bar y puedes producir solo lo que vayas a vender en 2-3 días, apostar por el vidrio es la opción más interesante.



+3días
plástico

hasta 3días
vidrio o plástico



3.3 Normativa básica

Es importante conocer la regulación específica de tu país al respecto de la alimentación.

Es importante conocer la **regulación específica de tu país** con respecto a la alimentación. En casi todos los países, el departamento o Ministerio de Sanidad es el encargado de regular las normas aplicables a tu negocio. Atiende a las regulaciones básicas sobre **higiene y salubridad** que garanticen que el producto llega en condiciones óptimas al cliente final.

Además, deberás tramitar la correspondiente **licencia de apertura de negocio**, que es independiente del registro sanitario y que cualquier empresa, de la índole que sea, ha de poseer.

Adicionalmente, si se va a trabajar **con producto orgánico**, habrá que cumplir la normativa del órgano de control designado por cada país.



.....



.....



3.4 Ubicación y tamaño

La decisión que hayas tomado sobre el tipo de negocio que inicies influirá de manera determinante en la ubicación.



Si tu empresa va a centrarse en el envío a domicilio:

- Un pequeño local.
- Zona tranquila de tu ciudad, pero que sea accesible para los repartidores.



Si lo que quieres es crear un juice bar:

- El tamaño del local dependerá de los productos que quieras ofrecer y los gastos que tengas pensado asumir. Es necesario un profundo **análisis de precios** en zonas potenciales o en crecimiento de tu ciudad antes de empezar.
- **La localización ideal** será en zonas de paso, céntricas o que se estén poniendo de moda; aquellas con los restaurantes más innovadores o que siguen las últimas tendencias en diseño, innovación, oferta cultural...



Si el negocio está orientado a la venta al por mayor:

- La ubicación ideal es **cerca de los campos de cultivo de tus proveedores**, para que el producto llegue lo más fresco posible. De esa manera el sabor y el rendimiento se maximizan.
- **El acceso rápido a carreteras y autopistas** también es importante. Los envíos a distribuidores y clientes se optimizan.
- Es recomendable **pensar en una superficie lo suficientemente grande** para que, si el negocio aumenta, no haya que cambiar de sede demasiado rápido.

4 Mastery: La solución Cold Press industrial de Zumex

Mastery
Cold Press new Generation

¿Cómo escoger el extractor de jugo prensado en frío más adecuado?

Dependiendo del tipo de negocio tus necesidades básicas serán unas u otras. Si vas a montar un juice bar de cierto tamaño, o si te vas a dedicar a distribuir el zumo, necesitarás una máquina **Cold Press industrial como Zumex Mastery.**

Si por el contrario estás pensando en una pequeña empresa de envíos a domicilio o un pequeño juice bar sin mesas, probablemente puedas empezar con una **licuadora profesional.**



Mastery puede con todo



FRUTA BLANDA



FRUTA DURA

VEGETALES DE
HOJA VERDE

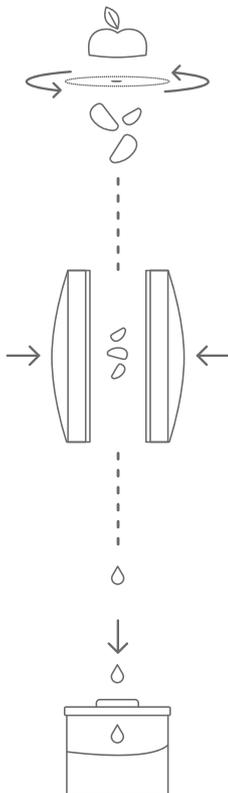
MIX

Mastery representa el **sistema de prensado en frío de Zumex** para todo tipo de zumos de frutas y verduras. Este innovador modelo destaca por su eficiencia en el triturado y por su potencia, con un motor brushless y unas funcionalidades que optimizan el rendimiento de la máquina.

Además, la máquina ofrece muchas **ventajas que facilitan y mejoran la operativa**. Por ejemplo, su **prensa de 11 Tn de fuerza** es más compacta que cualquier otra de su categoría, siendo capaz de ofrecer un zumo de la máxima calidad con el mínimo esfuerzo. Mastery es robusta, pero cuenta con un diseño atractivo y funcional que protege motores, cuadros y grupo de presión de salpicaduras y golpes.

Prensado en frío de frutas y verduras

Mastery combina potencia, precisión, tecnología y un diseño funcional y atractivo; una solución perfecta para crear zumos Cold-Pressed de todos los sabores.



¿por qué apostar por Mastery?

- **Por su fácil manejo.**

Su tolva corta y abatible, con empujador integrado, te ayuda a trabajar con más agilidad, seguridad e higiene. La carga es más fácil y el empuje mayor sin esfuerzo.

- **Por su potencia y eficiencia.**

Mastery cuenta con un **potente motor brushless** que aporta el mayor par a cualquier velocidad adaptando su capacidad a cada tipo de fruta o verdura. De esta forma se mejoran los consumos respecto a motores convencionales.

• **Por su capacidad de producción y la calidad de los zumos.**

Con Zumex Mastery podrás recoger hasta **30 gal/h | 110l/h de zumo**. A su vez, sus discos rayadores de alta dureza y su sistema de recogida de zumo, con filtro para eliminar partículas indeseables incluido, minimizan al máximo el contacto con el aire.

30 gal/h
de zumo

110l/h
de zumo



• **Por su panel de control y versatilidad.**

Todas las funciones de la máquina son controladas a tiempo real desde la zona de operación de la velocidad y tiempos de triturado y prensado.

Además, su panel ofrece diversos **programas predeterminados y otros personalizables** con el objetivo de optimizar rendimientos.

• **Por su seguridad.**

Mastery incorpora un paro de emergencia y sensores de presencia en el empujador, protección de sobrecargas y seta de emergencia. **Por otro lado, cuenta con todo tipo de certificaciones de calidad y seguridad como el NSF, EMC o KSA.**



PARO DE EMERGENCIA



PROTECCIÓN DE SOBRECARGAS



SETA DE EMERGENCIA



TE PUEDE INTERESAR
Sigue todos los tutoriales
de Mastery en nuestro
canal de YouTube



Videos



**EARTH
FARE**
HEALTHY FOOD FOR EVERYONE

No te pierdas este caso de éxito de
Mastery en Earth Fare,
supermercado orgánico de EEUU

Conócelo

5 Checklist

Para recapitular, aquí tienes el checklist básico antes de iniciar un proyecto Cold Press:

ELECCIÓN DE TIPO DE NEGOCIO

- Envíos a domicilio
- Bar de zumos
- Distribución al por mayor
- Combinación de las anteriores

CONSIDERACIONES ADICIONALES

- Orgánico o convencional
- Plástico o vidrio
- Ubicación
- Tamaño
- Estudio de la normativa básica

EQUIPAMIENTO

- Selección del extractor de jugo prensado en frío.



¿Necesitas asesoramiento para montar un negocio de jugos prensados en frío?

¿Tienes dudas sobre la rentabilidad del negocio?

Contacta con Zumex Food Engineering



www.zumexfoodengineering.com