

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS NATURALES A BASE DE
FRUTAS EN LA CUIDAD DE CALI**

HILDA PATRICIA CAICEDO LARGACHA

DIANA MARCELA CEDEÑO

DIRECTOR:

JULIO MUÑOZ

**DIRECCIÓN NACIONAL UDCII
UNIDAD PARA EL DESARROLLO DE LA CIENCIA, LA INVESTIGACIÓN Y LA
INNOVACIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO**

JUNIO, 2022

Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN	10
2. JUSTIFICACIÓN	12
3. ANTECEDNTES	13
3.1 Definición del problema.....	18
4. OBJETIVOS	20
4.1 Objetivo General	20
4.2 Objetivos Específicos	20
5. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	21
5.1 Descripción de la Idea de Negocio	22
5.2 Construcción del Modelo de Negocio	24
5.2.1 Segmento de Cliente	26
5.2.2 Propuesta de Valor.....	26
5.2.3 Canales	27
5.2.4 Relación con el Cliente.....	27
5.2.5 Actividades Clave.....	28
5.2.6 Recursos Clave	29
5.2.7 Asociaciones Clave.....	29
5.2.8 Costos.....	29
5.2.9 Ingresos.....	30
5.3 Aspectos estratégicos	30
5.3.1 Misión	30
5.3.2 Visión	31
5.3.3 Valores	31
5.4 Factor Humano	32
5.4.1 Organigrama de la empresa	32
5.4.2 Descripción y perfiles de cargos	34
5.4.3 Organizaciones de apoyo para el proyecto.....	38

5.4.4	Figura jurídica	39
5.5	Análisis del sector (PEST)	41
5.5.1	Análisis del sector	42
5.5.2	Análisis de la estructura del sector	43
5.5.3	Análisis del ambiente competitivo	48
6.	ANÁLISIS DEL MERCADO Y LA COMPETENCIA	55
6.1	Tendencias de mercado.....	55
6.2	Mercado Potencial y Objetivo	58
6.3	Benchmarking comparativo	62
6.3.1	Organizaciones para comparar.....	62
6.3.2	Perfil competitivo	72
6.3.3	Radares de comparación	78
6.4	Producto y Servicio.....	84
6.4.1	Descripción y caracterización del Portafolio de Producto y Servicio.....	86
6.5	Investigación de mercado.....	90
6.6	Marketing mix y estrategia de mercadeo	93
6.6.1	Estrategias de producto	95
6.6.2	Estrategias de Precio	100
6.6.3	Estrategias de Plaza	102
6.6.4	Estrategias de Promoción.....	102
6.6.5	Estrategia de mercadeo global.....	103
7.	PLAN DE OPERACIÓN	104
7.1	Proceso productivo o servicio	106
7.2	Relación de maquinaria y equipo	126
7.3	Infraestructura	128
7.4	Ubicación	130
7.5	Emisiones y residuos	132
8.	ESTUDIO ECONÓMICO Y ESTUDIO FINANCIERO	134
8.1	Inversión y financiación.....	134
8.2	Cálculo de los costos variables	136
8.3	Cálculo de los costos fijos	143
8.4	Precio de venta del producto o servicio.....	144

8.5 Margen de contribución	145
8.6 Proyección de ventas para el primer año de operación	146
8.7 Pronóstico de ventas.....	153
8.8 Depreciaciones a cinco años	157
8.9 Servicio de la deuda	157
8.10 Cronograma de implementación	160
8.11 Resumen flujo de caja	162
8.13 Indicadores Financieros	164
CONCLUSIONES Y LOGROS.....	167
BIBLIOGRAFÍA	170
ANEXO	176
ANEXO A: Resultado de la encuesta	176
ANEXO B: Imágenes y descripción de equipos y maquinarias	197

Tabla de contenidos de Tablas

Tabla 1. Descripción de cargo gerente	35
Tabla 2. Descripción del cargo asistente administrativo.....	35
Tabla 3. Descripción del cargo operario de producción	36
Tabla 4. Descripción del cargo operario de producción	37
Tabla 5. Descripción del cargo operario	38
Tabla 7. Factores del Pestel	41
Tabla 8. Variación y contribución mensual y anual de la Ciudad de Cali	57
Tabla 9. Estimación del mercado potencial	61
Tabla 10. Organizaciones analizadas en el contexto del Benchmarking comparativo	63
Tabla 11. Cosechas.....	65
Tabla 12. Nativos	67
Tabla 13. Bawana	69
Tabla 14. AMC Natural drinks	71

Tabla 15. Factores claves de éxito a analizar	72
Tabla 16. Descripción del portafolio de productos, bebidas líquidas naturales	86
Tabla 17. Descripción del portafolio de productos, ensaladas de frutas	87
Tabla 18. Descripción del portafolio de productos, productos típicos del Valle del Cauca	88
Tabla 19. Cálculo de la muestra infinita	92
Tabla 20. Proceso de producción jugos naturales	109
Tabla 21. Proceso de producción de Ensaladas de frutas	112
Tabla 22. Proceso de producción de Salpicón	113
Tabla 23. Proceso de producción de Cholados	115
Tabla 24. Proceso de producción de Luladas	116
Tabla 25. Maquinaria y equipo	126
Tabla 26. Muebles, enseres y utensilios	127
Tabla 27. Adecuaciones del local	128
Tabla 28. Servicios especiales que requiere Refresco el Paraíso SAS	129
Tabla 29. Emisión y residuos	132
Tabla 30. Inversión y financiación de Refresco el Paraíso	135
Tabla 31. Costos variables jugos en leche	136
Tabla 32. Costos variables ensaladas de frutas especial. PRODUCTO: ensaladas de frutas especial	138
Tabla 33. Costos variables ensaladas de frutas sencillas	139
Tabla 34. Costos variables Luladas	140
Tabla 35. Costos variables Salpicón.	141
Tabla 36. Costos variables Cholados	142
Tabla 37. Costos fijos de producción	143
Tabla 38. Precio de venta de los productos	144
Tabla 39. Tabla del margen de contribución	145
Tabla 40. Proyección de ventas para el primer año de operación jugos y granizados en agua	146
Tabla 41. Proyección de ventas para el primer año de jugos con leche	147
Tabla 42. Proyección de ventas para el primer año de operación ensaladas de frutas especiales	148

Tabla 43. Proyección de ventas para el primer año de operación ensaladas de frutas sencilla	149
Tabla 44. Proyección de ventas para el primer año de operación Luladas.....	150
Tabla 45. Proyección de ventas para el primer año de operación Salpicón	151
Tabla 46. Proyección de ventas para el primer año de operación Cholados	152
Tabla 47. Pronóstico de ventas de jugos y granizados en agua.....	153
Tabla 48. Pronóstico de ventas jugos en leche	154
Tabla 49. Pronóstico de ventas ensaladas de frutas especiales	154
Tabla 50. Pronóstico de ventas ensaladas de frutas sencillas	155
Tabla 51. Pronóstico de ventas Luladas	155
Tabla 52. Pronóstico de ventas de Salpicón	156
Tabla 53. Pronóstico de ventas de Cholados	156
Tabla 54. Depreciación	157
Tabla 55. Financiación- Amortización.....	158
Tabla 56. Financiación, amortización adicional	159
Tabla 57. Cronograma de actividades	160
Tabla 58. Flujo de caja	162
Tabla 59. Estado de pérdidas y ganancias	163
Tabla 60. Indicadores financieros.....	165

Tabla de contenido de figuras

Figura 1. Mapa de la Comuna 3 de Santiago de Cali	23
Figura 2. Modelo de negocio Canvas de la empresa Refresco el Paraíso SAS	25
Figura 3. Organigrama Refrescos el paraíso SAS iError! Marcador no definido.	33
Figura 4. Cinco fuerzas de Porter	43
Figura 5. Diamante competitivo	54
Figura 6. Matriz del perfil competitivo.....	75
Figura 6. Portafolio de productos Refresco el Paraíso	85

Figura 7. Fórmula para identificar el tamaño de la población.....	92
Figura 8. Marketing Mix.....	95
Figura 8. Presentación del producto	99
Figura 9. Plan de operación.....	105
Figura 10. Proceso de alistamiento de la materia prima	119
Figura 11. Proceso producción de jugos naturales	120
Figura 12. Proceso de producción de ensaladas de frutas	121
Figura 13. Proceso de producción elaboración salpicón.....	122
Figura 14. Proceso de producción cholados	123
Figura 15. Proceso de producción de la lulada.....	124
Figura 16. Proceso de compra y venta	125
Figura 17. Local	131
Figura 18. Ubicación	132

Tabla de contenido de graficas

Gráfico 1. Radar de comparación de Cosechas valor	78
Gráfico 2. Radar de comparación de Nativos valor.....	79
Gráfico 3. Radar de comparación de Bawana valor	80
Gráfico 4. Radar de comparación de AMC Natural Drinks valor	81
Gráfico 5. Radar de comparación de Refrescos el paraíso	81

Agradecimientos

Primeramente, darle gracias a Dios por brindarnos la oportunidad de llegar hasta este punto de nuestra vida profesional, segundo a nuestros docentes que fueron nuestra guía y que estuvieron presente en todo este proceso de formación brindándonos sus los conocimientos con la mejor disposición, conocimientos que nos ayudaron a capacitarnos y a enfrentarnos en el mundo laboral.

Por último, agradecerles a todas las personas que estuvieron presente y nos dieron su confianza y total apoyo en el transcurso de esta etapa. Familia, amigos y compañeros. Gracias.

Dedicatoria

A nuestra familia madre, padre y hermanos, quienes fueron actores claves para culminar este proceso; este logro es para ustedes quienes nos dieron fuerzas para avanzar cuando sentíamos que no podíamos seguir adelante, a ustedes que nos brindaron su mano y nunca nos soltaron, a ustedes les dedicamos este objetivo, meta y sueño hecho realidad.

1. RESUMEN EJECUTIVO DE LA PROPUESTA

Debido al crecimiento en el mercado de productos naturales sea visto un notorio aumento en el consumo de frutas, la tendencia de los caleños por llevar una vida saludable permite contribuir al cuidado de la salud mediante productos derivados de frutas, por lo anterior surge la de crear una empresa dedicada principalmente a contribuir positivamente en la vida de personas y familias de la capital del Valle del Cauca, ofreciéndoles productos 100% naturales, nutritivos y vitamínicos que beneficien el cuerpo humano.

Refrescos el paraíso SAS ha de constituirse como un plan de negocio amigable con el medio ambiente, buscando conseguir una buena rentabilidad económica, manteniendo un índice alto de satisfacción por parte de la clientela perteneciente a la capital del Valle del Cauca.

La empresa se posicionara en la zona céntrica de la ciudad, como estrategia geográfica debido a esta zona suele ser concurrente en la cotidianidad de las personas, personas que en diversas ocasiones transitan por este sector con el fin de cumplir obligaciones laborales, realizar trámites, compras y mucho más, y que en el desarrollo de esas actividades del día a día buscan alimentos refrescantes y saludables, este establecimiento comercial tiende a ser una excelente opción dichos casos; además, está proyectado a que la empresa se ubique en una de las principales calles de la zona céntrica para que las personas tengan fácil acceso.

Cabe resaltar que se tienen en cuenta aspectos importantes como la higiene del establecimiento, esto resulta completamente vital para el desarrollo de la actividad económica de la empresa como productora y comercializadora de alimentos naturales hechos de fruta natural

donde los principales productos a ofertar son los jugos, granizados, cholados, ensaladas de frutas, luladas y salpicón.

Refrescos el Paraíso SAS mantiene un factor vital para el funcionamiento exitoso de la misma, la cual consiste en acondicionar la estructura del establecimiento físico, con el fin de que logre cumplir los estándares de comodidad y entretenimiento por parte de la clientela; esto consiste en la implementación de tecnología, como lo es aire acondicionado, televisores y muebles confortables, para mejorar el nivel de satisfacción del cliente en la experiencia de la adquisición del producto.

Por último, uno de los factores más importantes que consiste en la producción de los alimentos donde la empresa se enfocará en realizar la elaboración de los productos con fruta 100% natural y fresca para el consumo inmediato y en presencia de los clientes y consumidores, con el fin de generar mayor confiabilidad y satisfacción del comprado, todos los productos se realizarán con las normas de bioseguridad e higiene pertinente para la manipulación de alimentos. También se estima una excelente atención al cliente por parte del personal inmediato, otro objetivo de la organización es brindar una atención personalizada, es decir con un pequeña asesoría, la cual consiste en la suministración de información pertinente sobre los nutrientes y vitaminas que contribuyen al mejor funcionamiento del cuerpo humano, puesto que está científicamente comprobado que las frutas permiten contrarrestar y combatir las enfermedades en el organismo e incentivan la salud plena de las personas que ingieran estos productos; con base a esta información la empresa Refresco el paraíso SAS está enfocada en la potencialización de la salud de los habitantes de la capital vallecaucana, además incentiva a los habitantes de la ciudad al uso de elementos que sean amigables con el medio ambientes es decir, al uso de

elementos biodegradables y la clasificación de los residuos con el fin de contrarrestar el impacto negativo al medio ambiente.

Por lo anterior este trabajo de tesis se desarrolla mediante ocho capítulos claves que son fundamentales para determinar la viabilidad y factibilidad del negocio los cuales se enuncian a continuación:

Capítulo 1: corresponde a la introducción, aquí se aborda la importancia de realizar los estudios correspondientes al momento de constituir una empresa, con el fin de que esta tenga un porcentaje más alto de éxito en el mercado en el que se enfrentara en un futuro.

Capítulo 2: la justificación, aquí se da a conocer el propósito y la importancia que tiene el desarrollo del proyecto, el cual se lleva a cabo mediante los conocimientos adquiridos y suministrado en la universidad.

Capítulo 3: en este capítulo se define el problema que se requiere solucionar o mejorar, dicho en otras palabras, se define la importancia del consumo de alimentos saludables.

Capítulo 4: aquí se definen los objetivos que se llevaran a cabo en el desarrollo del trabajo de grado.

Capítulo 5: en este capítulo se define el negocio en su totalidad, es decir aquí se conoce y se describe el modelo de negocio, con el fin de identificar cada uno de los aspectos más importantes y menos relevantes de la empresa Refrescos el paraíso S.A.S, un ejemplo es el organigrama, visión, misión, clientes, entre otros.

Capítulo 6: aquí se elabora un estudio de mercado el cual permite conocer todo sobre el mercado en el que se desenvolverá, las empresas competidoras, productos sustitutos, los productos de interés de los clientes, etc.

Capítulo 7: en este capítulo se lleva a cabo el plan de operación que es donde se conoce el proceso de producción de cada uno de los productos que ofertara la empresa, aquí se enuncia el paso a paso de cada una de las materias primas.

Capítulo 8: y por último en este capítulo se desarrolla la parte financiera, que es donde se conoce la viabilidad económica del proyecto mediante algunos indicadores financieros.

ABSTRACT

Due to the growth in the market for natural products, a notorious increase in the consumption of fruits is seen, the tendency of the people of Cali to lead a healthy life allows them to contribute to health care through products derived from fruits, therefore, the need to create a company dedicated mainly to contributing positively to the lives of people and families in the capital of Valle del Cauca, offering them 100% natural, nutritional and vitamin products that benefit the human body.

Refrescos el paradise SAS has to be constituted as an environmentally friendly business plan, seeking to achieve good economic profitability, maintaining a high rate of satisfaction on the part of the clientele belonging to the capital of Valle del Cauca.

The company will position itself in the downtown area of the city, as a geographic strategy because this area is usually concurrent in the daily lives of people, people who on various occasions pass through this sector in order to fulfill work obligations, carry out procedures, purchases and much more, and that in the development of those day-to-day activities they look for refreshing and healthy foods, this commercial establishment tends to be an excellent option in such cases; In addition, it is projected that the company be located in one of the main streets of the downtown area so that people have easy access.

It should be noted that important aspects such as the hygiene of the establishment are taken into account, this is completely vital for the development of the economic activity of the company as a producer and marketer of natural foods made from natural fruit where the main products to be offered are juices, granitas, cholados, fruit salads, luladas and salpicón.

Refrescos el Paraíso SAS maintains a vital factor for its successful operation, which consists of conditioning the structure of the physical establishment, so that it can meet the comfort and entertainment standards of the clientele; This consists of the implementation of technology, such as air conditioning, televisions and comfortable furniture, to improve the level of customer satisfaction in the experience of purchasing the product.

Finally, one of the most important factors that consists of the production of food where the company will focus on making products with 100% natural and fresh fruit for immediate consumption and in the presence of customers and consumers, with in order to generate greater reliability and satisfaction of the buyer, all products will be made with the relevant biosafety and hygiene standards for food handling. Excellent customer service is also estimated by the immediate staff, another objective of the organization is to provide personalized attention, that is, with a little advice, which consists of providing relevant information on the nutrients and vitamins that contribute to the best functioning of the human body, since it is scientifically proven that fruits allow to counteract and fight diseases in the body and encourage the full health of people who eat these products; Based on this information, the company Refrescos el paraíso SAS is focused on enhancing the health of the inhabitants of the Valle del Cauca capital, and also encourages the inhabitants of the city to use elements that are friendly to the environment, that is, by use of biodegradable elements and the classification of waste in order to counteract the negative impact on the environment.

Therefore, this thesis work is developed through eight key chapters that are essential to determine the viability and feasibility of the business, which are listed below:

Chapter 1: corresponds to the introduction, here the importance of carrying out the corresponding studies at the time of setting up a company is addressed, so that it has a higher percentage of success in the market in which it will face in the future.

Chapter 2: the justification, here the purpose and importance of the development of the project is disclosed, which is carried out through the knowledge acquired and supplied at the university.

Chapter 3: this chapter defines the problem that needs to be solved or improved, in other words, the importance of consuming healthy foods is defined.

Chapter 4: here the objectives that will be carried out in the development of the degree work are defined.

Chapter 5: in this chapter the business is defined in its entirety, that is, here the business model is known and described, in order to identify each of the most important and least relevant aspects of the company Refresco el paraíso S.A.S, an example is the organization chart, vision, mission, clients, among others.

Chapter 6: here a market study is carried out which allows knowing everything about the market in which it will operate, the competing companies, substitute products, the products of interest to customers, etc.

Chapter 7: in this chapter the operation plan is carried out, which is where the production process of each of the products offered by the company is known, here the step by step of each of the raw materials is stated.

Chapter 8: and finally in this chapter the financial part is developed, which is where the economic viability of the project is known through some financial indicators.

PALABRAS CLAVES**KEY WORDS**

Nutrientes, frutas, jugos, salud, vitaminas, natural, calidad, empresa, servicio, producto

INTRODUCCIÓN

El desarrollo de este trabajo es con el fin de aplicar los conocimientos adquiridos en el recorrido de la carrera Administración de Empresas en la Universidad Antonio Nariño, realizando un plan de negocios el cual determine la factibilidad y viabilidad de la creación de una empresa que lleva por nombre Refrescos el Paraíso S.A.S dedicada a la producción y comercialización de productos derivados de frutas naturales como lo son los jugos, ensaladas, cholados, granizados, entre otros productos; la cual se encuentre ubicada en el centro de la ciudad de Cali.

El plan de negocios es una herramienta de vital importancia en el momento de iniciar la creación de una empresa, este es un instrumento que sirve para planificar, organizar y gestionar las ideas que van surgiendo en el desarrollo de este. Además, es un estudio que brinda seguridad en el momento de realizar diferentes inversiones; este abarca la parte financiera, administrativa, operacional y legal, mediante este se puede determinar la parte organizacional, las estrategias de mercado, los competidores, los costos y rentabilidad, el mercado donde realizara las operaciones la empresa, los clientes, proveedores y muchos más factores.

Realizar un plan de negocios antes de la creación de una empresa no determina el éxito de esta en su totalidad, pero bien es cierto que este estudio puede ayudar a evitar fracasar en gran medida. El mercado actúa de manera dinámica, en este se reflejan cambios recurrentes, con un plan de negocios una empresa puede afrontar los cambios y el dinamismo del mercado de una manera eficaz y eficiente.

El progreso de este plan de negocio tiene como propósito investigar, analizar y evaluar la factibilidad y viabilidad de la organización, mediante el desarrollo del estudio económico el cual arroja como resultado la rentabilidad del negocio.

La motivación que se obtuvo para realizar este plan de negocios fue principalmente la importancia del cuidado de la salud de los seres humanos, actualmente las personas padecen de diversas enfermedades crónicas las cuales debilitan el sistema inmune y contribuyen a una vida poco sana y placentera, esto se debe al afán y al poco tiempo que cuentan las personas en el día a día debido al desarrollo de sus actividades diarias, está comprobado por la OMS que el estrés y la falta de algunos nutrientes en la alimentación está llevando a muertes prematuras de gran parte de la población que habita en el mundo, por lo que se desea aprovechar la diversidad del clima tropical de Colombia, la fertilidad de las tierras para la producción de alimentos totalmente saludables y la demanda no satisfecha, para así contribuir de manera positiva al cuidado y mejora de la salud.

2. JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto trata sobre la viabilidad para crear una empresa dedicada a la producción y comercialización de productos saludables hechos a base de fruta natural en la ciudad de Cali. Esta idea se desarrolla teniendo en cuenta que actualmente la salud de los seres humanos cada vez es más frágil y expuesta a las enfermedades del día a día, por lo que está comprobado científicamente que el consumo de frutas es importante para el buen funcionamiento del cuerpo humano, ya que estas contribuyen al fortalecimiento del sistema inmunológico por sus aportes vitamínicos y minerales.

En la actualidad el consumo de alimentos saludables o naturales va en aumento en la ciudad de Cali y esto puede deberse a que las personas están tomando conciencia de la importancia de alimentarse mejor. Por otro lado, es importante mencionar que otra de las motivaciones que se tuvo para el desarrollo de este proyecto es la experiencia de una madre cabeza de familia con más de 10 años de experiencia y conocimiento en el sector de producción y comercialización de jugos naturales quien trabajaba como vendedora ambulante en la zona céntrica de la ciudad de Cali.

Este trabajo se marca en la línea de investigación COMPETITIVIDAD de la facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Antonio Nariño para aplicar los conocimientos adquiridos en cada uno de los cursos del programa académico y servirá como base para investigaciones similares en el futuro.

3. ANTECEDENTES

La creación de empresas en Colombia en el año 2021 en el primer trimestre del año aumentó, se crearon alrededor de 96.431 empresas, un aumento de 9.3% el cual es significativo respecto al año anterior que obtuvo un total de empresas creadas de 88.248. Por otro lado, la creación de sociedades ha disminuido notoriamente. En el tema del comercio, los subsectores que contribuyeron con una gran participación a la economía fueron menor en establecimientos que su principal actividad económica es la elaboración de alimentos de consumo ligero y bebidas no alcohólicas (Confecámaras 2021).

Pese a la reciente pandemia del COVID 19 que amenazo al mundo, en Colombia según la información suministrada por Confecámaras en el primer semestre del año 2021, se presentaron más de 300 mil propuestas de negocio, las cuales impulsan a las Pymes a seguir avanzando de manera dinámica y positiva con el fin de que sigan contribuyendo al desarrollo del País, también es importante resaltar el apoyo del Estado hacia las empresas, el Gobierno ha contribuido a las empresas mediante programas de asesorías y capacitaciones gratuitas para la formalización de empresas con el fin de impulsar el crecimiento empresarial, lo cual es positivo para los nuevos empresarios que quieren formar parte de este gremio. (Confecámaras, 2021).

Según la OMS en su informe Mundial del año 2002 la salud de los seres humanos se encuentra en un alto nivel de riesgo, aquí se afirma que las enfermedades que debilitan el sistema inmunitario cada día toman más fuerzas y debido a esto se toman diferentes planes de acción para contrarrestar las causas de las enfermedades, las cuales están provocando muertes y discapacidades a personas, estas enfermedades no hace distinción de género, raza o edad por lo

que incluso estas enfermedades atacan a personas jóvenes y niños, los cuales se podrían considerar como las personas más fuertes y resistentes, entre las enfermedades que predominan en el informe está el sobrepeso y la obesidad, la presión arterial, hipercolesterolemia, la diabetes, entre otras. (OMS, 2002).

En el informe también se destacan cifras relevantes, como por ejemplo indican que en los diferentes países que conforman el mundo hay más de 170 millones de niños que sufren de desnutrición, además de que 3 millones de ellos podrían haber muerto en consecuencia de estas enfermedades y por otro lado hay más de 1000 millones de personas adultas que sufren de sobrepeso y al menos 300 millones de estas tienen o presentan problemas de obesidad. (OMS, 2002).

La OMS en su informe indica que gran parte de las causas de esas enfermedades son los diferentes alimentos que consumen las personas a diario, este informe indica que la obesidad y el sobrepeso son determinantes para los temas de salud, pues estos contribuyen con el funcionamiento del metabolismo, el colesterol, la tensión arterial los cuales son relacionados con la ingesta excesiva de alimentos grasos, azucarados y salados, los cuales ayudan a generar resistencia a los medicamentos para tratar la diabetes como lo es la insulina, además este tipo de alimentos puede aumentar el riesgo a la cardiopatía coronaria, problemas cerebrovasculares y diferentes tipos de tumores malignos.

Este informe concluye indicando que el consumo de frutas y hortalizas es útil para el cuidado de la salud, ya que ayuda con la prevención de enfermedades cardiovasculares y algunas de las enfermedades mencionada en párrafos anteriores, también expone que cuando se lleva un

bajo consumo o carencias de estos alimentos se producen alrededor de tres millones de muertes al año.

Por otro lado la tendencia de consumo de alimentos saludables ha aumentado en el mundo y en Colombia, la industria de los alimentos naturales priorizan el bienestar de los consumidores, a raíz de la pandemia que inició en el año 2019 el mundo está atravesando por una crisis que amenaza con la vida de los seres humanos, los cuales se han visto en la necesidad de consumir alimentos que contribuyan y aporten beneficios para llevar una vida saludable; antiguamente el consumo de alimentos saludables como las frutas y hortalizas se realizaba en gran parte por temas de gustos, pero en los últimos años se ha demostrado científicamente que estos aportan más de nutrientes y vitaminas de los que se habían reconocido, además también está comprobado que las bebidas azucaradas no solamente satisfacen una necesidad que es saciar la sed o satisfacer un gusto, por el contrario, estas afectan el funcionamiento óptimo del organismo, siendo originarias de enfermedades crónicas como se anunciaba en informe anterior presentado por la OMS. Otro factor importante para resaltar del consumo de frutas y hortalizas naturales es que además de fortificar contribuyen a una vida más enérgica y saludable. (Signals, 2021).

Los nutrientes derivados de las frutas aportan al organismo humano diferentes vitaminas, minerales, proteínas, grasas, carbohidratos, agua, entre otros, las frutas tienen diferentes propiedades por ejemplo, la piña es catalogada como una fruta tropical que ayuda a mejorar el tránsito del intestino, la papaya mejora la digestión y además contribuye a la eliminación de células muertas de la piel, la naranja aporta gran cantidad de vitamina C, el limón que aporta

diferentes vitaminas (A, D, C, E) y también contribuye a la alcalinización del cuerpo, ayuda a controlar el peso, regula la circulación de la sangre, y muchas más. (Procaps, 2022).

En una investigación realizada por la revista Portafolio se afirma que el consumo de bebidas entre mujeres y hombres en diferentes categorías de edad, alrededor de un total de 187 países, Colombia figura en el puesto número dos en la ingesta de jugos de frutas naturales. La investigación se concentró en el consumo de bebidas gaseosas, jugos de frutas y leche. Para tal efecto se tomó como parámetro la ingesta promedio diaria, en porciones de ocho onzas, por día, para los tres grupos de bebidas. (Duque, 2015).

Por otro lado, las frutas son un elemento importante en la canasta familiar de los colombianos, esto se debe a que Colombia es un país categorizado por su clima tropical, este cuenta con tierras fértiles para el cultivo de una gran variedad de frutas y verduras, productos a los que tienen un fácil acceso y alcance en factores monetarios para los consumidores. También es importante resaltar que Colombia es un país pionero en la exportación de las diferentes frutas que cultiva y unas de las frutas más exportadas por el país es la piña, el mango, el limón, el aguacate y algunas otras frutas. El Valle del Cauca es una de las regiones que más aporta al cultivo de frutas en el país, en esta región fácilmente se da la siembra y cosecha de mora, papaya, uva, piña, banano y algunas frutas más, por lo que es una gran ventaja para los emprendedores que desean incursionar en el mundo de los alimentos.

Dado a la importancia del consumo de frutas naturales y los derivados de esta, se han desarrollado diferentes proyectos de planes de negocios relacionados con el tema de las frutas y

hortalizas y el cuidado de la salud mediante el aporte vitamínicos de estas. El primero que se tomó como guía es el trabajo de grado realizado por (J. Alvarado, 2010), quien realizó una propuesta de la creación de una empresa dedicada a producir y comercializar jugos naturales con suplementos vitamínicos en la ciudad de Bogotá, en este trabajo se planteó la preocupación por la salud en la actualidad y lo poco atendida que está por parte del Estado y las personas, aquí también se definieron los beneficios que aportan este tipo de alimentos y el paso a paso de los objetivos planteados dentro de los que estaban, la realización de estudios como el de mercados, el técnico y financiero, entre otros; esta investigación dio como resultado un proyecto factible y rentable, por lo que es viable la puesta en marcha de la empresa. Este proyecto de grado se relaciona con el trabajo en curso ya que propone la creación de una empresa muy similar a Refrescos el paraíso SAS.

Un segundo trabajo de grado tomado como referencia fue un plan de negocios empresa de jugos naturales (Bar de jugos), realizado por (J. Palma, 2013) en la ciudad de Mendoza, Argentina. Aquí también se planteó la importancia del consumo de frutas naturales y los derivados de estas y las diferentes estrategias que realizaron con el fin de cumplir los objetivos planteados, finalmente se llegó a la conclusión de la factibilidad de poner en marcha la empresa. Además de que también se relaciona con el desarrollo del trabajo en curso dado que es una empresa que ofertará principalmente jugos 100% naturales.

Las investigaciones anteriores sirven como guía para llevar a cabo el desarrollo del plan de negocios para la empresa Refrescos el paraíso SAS, mediante estos trabajos de grados se puede ejecutar y resolver cada uno de los objetivos que se plantearon en el presente trabajo. Por lo anterior se propone la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de jugos, granizados, salpicón, ensaladas de frutas, champú, helados y lulas naturales en la

ciudad de Santiago de Cali. La creación de esta empresa está enfocada a personas entre 18 y 80 años que transitan por el centro de la ciudad los cuales buscan satisfacer o suplir las diferentes necesidades de una dieta balanceada, mediante el aporte de nutrientes vitamínicos naturales para el fortalecimiento del sistema inmune y por último satisfacer la necesidad y el deseo de refrescarse.

3.1 Definición del problema

El consumo de frutas naturales y los derivados de estas son de vital importancia para el buen funcionamiento del cuerpo humano, gracias a las frutas los seres humanos pueden encontrar un equilibrio en su dieta diaria juntos con otros nutrientes importantes para buen funcionamiento del organismo, las frutas aportan vitaminas y minerales los cuales ayudan a la prevención y control de las diferentes enfermedades que existen en la actualidad, como lo son el combatir el estreñimiento, la retención de líquidos, el sobrepeso, la hipertensión arterial, entre otras.

El cuidado personal se ha vuelto un tema de vital importancia para los seres humanos, esto debido a que las personas se encuentran cada vez más expuesta a las enfermedades que avanzan día a día, es importante aclarar que muchas de las enfermedades que existen en la actualidad se deben al estrés y desequilibrio alimenticio, en el cual se enfrentan las personas en el transcurso del desarrollo de las actividades y compromisos diarios.

Actualmente la tendencia de llevar una vida saludable ha incrementado en gran medida en Colombia, especialmente en la ciudad de Cali, esto genera que las personas cambien sus hábitos de consumo de alimentos; se ha generado conciencia sobre la importancia de la ingesta de frutas naturales para el organismo, esto complementado con la actividad física. A partir de lo anterior nace la idea de negocio sobre la creación de una empresa que lleva por nombre Refrescos el Paraíso SAS la cual tendría por actividad económica principal la producción y comercialización de productos saludables donde la materia prima fundamental son las frutas naturales, esta idea de negocio tiene como objetivo contribuir de una manera positiva en la vida y salud de los futuros consumidores.

3.2 Pregunta problematizadora

Por lo anteriormente enunciado y teniendo en cuenta la problemática planteada el grupo investigador formula la pregunta problema así “¿Como determinar la factibilidad de una empresa dedicada a la producción y comercialización de productos naturales a base de frutas en la ciudad de Cali?”

4. OBJETIVOS

4.1 Objetivo General

Realizar un plan de negocio para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de productos naturales a base de frutas en la ciudad de Cali.

4.2 Objetivos Específicos

- Conocer las características del sector de los productos derivados de frutas mediante el desarrollo de un estudio de mercado.
- Realizar un estudio técnico operacional para el análisis y conocimiento de los factores y herramientas tecnológicas que se requieren para la producción y comercialización de los productos saludables a ofertar.
- Proponer el organigrama estructural donde se incluyan los diferentes cargos de la empresa.
- Realizar el estudio financiero y económico para la creación de la empresa ubicada centro de la ciudad de Cali.

5. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Refrescos el paraíso SAS es una empresa dedicada a la producción y comercialización de productos derivados de frutas naturales específicamente jugos, cholados, ensaladas de frutas, salpición, helados, la idea es contribuir a la tendencia del aumento en el cuidado de la salud en las personas se busca principalmente fomentar hábitos saludables en la vida de los vallecaucanos que se encuentran en la ciudad de Cali, aportando beneficios multivitamínicos los cuales ayuden a combatir enfermedades.

Refrescos el paraíso SAS tiene como estrategia de innovación que los clientes tengan como opción escoger la fruta de su interés, frutas que son totalmente frescas y estarán exhibidas debidamente peladas y cortadas a la vista de los clientes, adicionalmente estos tienen el beneficio de presenciar u observar el proceso de producción del producto elegido y adicionar lo que desean para su producto como acompañamiento con el fin de generar confianza en los clientes y consumidores.

La idea es que las personas que frecuentemente transitan por el sector del centro de Cali y deseen saciar la sed debido al clima tropical que se presenta en la ciudad lo puedan realizar con estos productos los cuales aportan nutrientes vitamínicos que ayudan a complementar y a equilibrar la dieta diaria de los consumidores con el objetivo de lograr una alimentación balanceada, además de satisfacer otras necesidades como refrescarse.

Adicionalmente Refresco el Paraíso SAS tiene como estrategia, que su cliente al momento de visitar sus instalaciones se sienta cómodos y puedan vivir una experiencia distinta, ofreciéndoles un servicio al cliente personalizado asesorando a cada persona que lo requiera brindándoles información nutricional de la fruta seleccionada para su producto.

La ubicación de Refrescos el paraíso SAS es en el centro de la ciudad de Cali específicamente en la calle 15 con carrera 5ta, lugar estratégico para las personas que transitan la zona, además cerca de los centros comerciales principales del sector. La infraestructura de la empresa debe ser un local comercial grande con baño y excelentes acabados como lo son el piso en cerámica, paredes blancas y buena iluminación.

5.1 Descripción de la Idea de Negocio

La empresa Refrescos el Paraíso SAS consiste en la producción y comercialización de productos saludables derivados de frutas naturales específicamente jugos, granizados, cholados, ensaladas de fruta, salpicón, helados, luladas, entre otros. Con esta idea se busca fomentar el hábito del cuidado de la salud de las personas, mediante la fabricación de productos que ayuden a prevenir y combatir las diferentes enfermedades. Esta idea de negocio propone un atractivo para los futuros clientes que es dar la opción de escoger la fruta con la cual desean que se les realice el producto y además la posibilidad de observar los procesos de preparación, esto con el objetivo de ser totalmente transparentes y generar confianza.

Con esta idea de negocio se busca aprovechar el clima tropical de la ciudad de Cali y la alta tasa de personas que hoy en día buscan y desean consumir un producto 100% naturales, ya sea porque que tienen como hábito llevar una vida saludable, además fidelizar los futuros clientes y consumidores que transitan por las agitadas calles del centro de la ciudad. Refresco el Paraíso S.A.S busca satisfacer otro tipo de necesidades como lo es refrescarse, saciar la sed, y por último ofrecer a sus clientes una atención personalizada donde se asesore sobre los aportes vitamínicos ofrecen las frutas además de brindar un ambiente cómodo en las instalaciones donde estos puedan vivir una experiencia agradable e inolvidable.

Figura 1. Mapa de la Comuna 3 de Santiago de Cali



Fuente: Alcaldía de Santiago de Cali (2015).

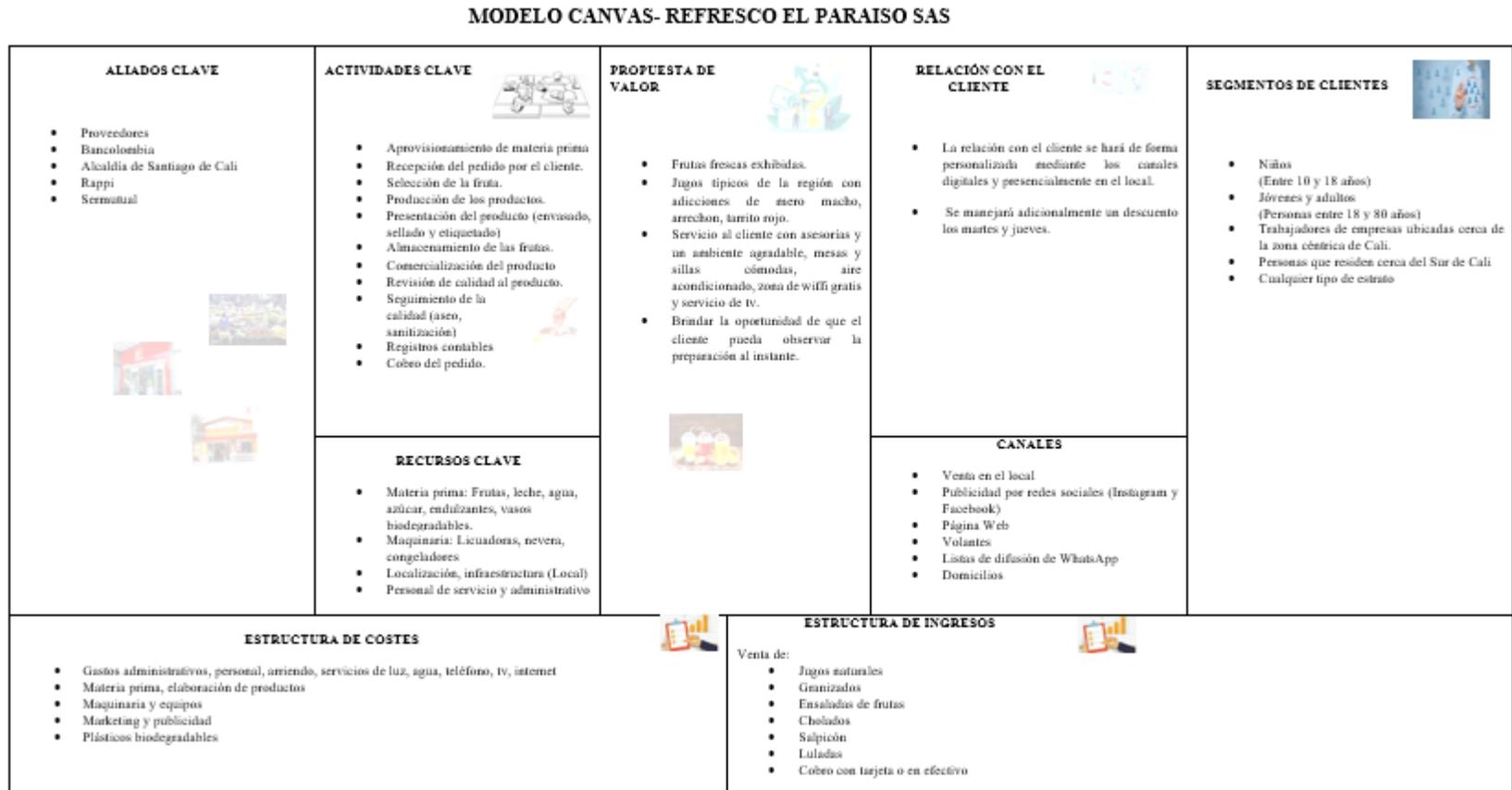
La anterior figura corresponde al mapa de la comuna 3 de la ciudad, esta es la zona donde Refresco el Paraíso S.A.S operará inicialmente, mediante ventas en el punto físico y a través de

domicilios, aquí se pueden observar los barrios que conforman el centro de la ciudad, es decir el área geográfica donde busca posicionar la empresa busca posicionar sus productos.

5.2 Construcción del Modelo de Negocio

A continuación, se realiza el modelo de negocio Canvas de la empresa Refresco el Paraíso S.A.S para analizar los factores internos e implementar estrategias claves, según Alexander Osterwalder (1968) el desarrollo del Canvas permite conocer el negocio, crear modelos innovadores con el fin de que se genere valor para los clientes donde se realizan propuestas transformadoras especialmente en cuatro áreas importantes que son los clientes, la oferta, la infraestructura y la viabilidad económica del negocio, se realiza en nueve divisiones en casillas.

Figura 2. Modelo de negocio Canvas de la empresa Refresco el Paraíso SAS



Fuente: Elaboración propia

5.2.1 Segmento de Cliente

El segmento de clientes al cual se dedicará la empresa Refrescos el paraíso S.A.S es personas entre 18 a 80 años de edad, con capacidad de compra para adquirir los productos y se encuentran entre los estratos 3,4,5,6 que residen en la ciudad de Santiago de Cali. También personas que transitan por las calles del centro de la ciudad o vivan por sus alrededores de esta comuna, que en su momento buscan llevar una mejor calidad de vida, quieren mejorar la digestión, desestresarse o simplemente consumir una bebida para saciar la sed. Tienen como principal objetivo aportar de manera positiva en la vida de los clientes y consumidores mediante productos saludables producidos a base de fruta natural.

5.2.2 Propuesta de Valor

Refrescos el paraíso S.A.S ofrece a todo su público en general productos elaborados a base de frutas como: jugos naturales, ensaladas de frutas, luladas, salpicón, granizados. Tiene como objetivo en cuanto a la propuesta de valor brindar a sus clientes frutas totalmente frescas las cuales estarán peladas y cortadas exhibida en un refrigerador de exhibición listas para cualquier proceso que el cliente requiera, adicionalmente contar un excelente servicio durante la venta y postventa, ofrecerles a todos los clientes y consumidores la posibilidad de escoger su fruta con la que desea armar el producto seleccionado, además pueden realizar la adicción que deseen como son; endulzante, cola granulada, arrechon, mero macho según su preferencia para la elaboración de su producto esto complementado con la visualización del proceso donde se desea que el cliente tenga total certeza y confianza de la integridad del producto que van consumir, mediante la preparación de los productos los clientes podrán comprobar que la empresa

Refrescos el paraíso SAS elabora sus productos con fruta 100% natural y que esta empresa vela por el bienestar de sus clientes finalmente, como propuesta de valor también se desea brindar un espacio con un ambiente agradable, cómodo y diferenciador en sus instalaciones, espacio que contara con aire acondicionado, sillas y mesas de buena calidad y agrado, esto con el fin de que los clientes salgan de su zona de confort y utilicen este espacio relajante después de largas jornadas de laborales o de trámites.

5.2.3 Canales

La empresa Refrescos el paraíso S.A.S ofrecerá sus productos principalmente en un punto de atención físico haciendo contacto con el cliente, además de este medio desea realizar domicilio a las zonas cercanas realizando contacto a través de las diferentes redes sociales como lo son WhatsApp, Facebook e Instagram. También se propone crear una página web para que sus clientes puedan visualizar y conocer todo lo relacionado con el negocio como lo es el portafolio, precios, el horario de atención, puntos de atención, promociones, entre otros. También se desea realizar publicidad mediante volantes con el fin de que la empresa sea conocida por todas aquellas personas que no están familiarizados con la navegación a través del internet.

5.2.4 Relación con el Cliente

La empresa Refrescos el Paraíso S.A.S tiene como objetivo en cuanto a la relación con los clientes atender de forma personalizada brindándoles una pequeña asesoría al momento de ellos seleccionar las frutas de los aportes nutricionales que brinda para su cuerpo y que enfermedades principalmente evita el consumo de esas frutas, adicionalmente se determina realizar los días martes y jueves promociones como pague uno y lleve el segundo producto gratis con el fin de incentivar en el tema de conocimiento del cuidado en la salud, las dietas sanas y el

consumo de productos naturales en todos los caleños ya que el índice de personas con enfermedades como diabetes, presión arterial y obesidad cada vez aumenta en la Ciudad.

5.2.5 Actividades Clave

Refresco el Paraíso SAS para el proceso de producción y comercialización se debe realizar las siguientes actividades claves:

- El tema de recepción de la materia prima que se debe adecuar a una temperatura ambiente según la fruta, la producción del producto se busca hacerlo con máquinas especializadas en el tema las cuales brindan tranquilidad a el momento de consumirlos.
- El proceso de calidad del producto contar con la higiene adecuada en el establecimiento para que el cliente tenga confianza plena en la empresa Refresco el Paraíso y el estado de perseverarían de la fruta la idea es contar con la adecuada instalación para que el proceso de maduración sea lento.
- Desarrollar y aplicar una propuesta innovadora en cuanto a su envasado, sellado y etiquetado poder marcarlos como el cliente desee en su momento con frases motivadoras.

5.2.6 Recursos Clave

Refresco el paraíso SAS tiene como recursos principales para el negocio los equipos y maquinarias que permiten que el proceso se realice correctamente y de una forma más rápida, también el recurso humano el cual es importante para dar cumplimiento a cada actividad a realizar en el proceso de producción y entrega de los pedidos, la materia prima es uno del recurso claves fundamentales ya que permite la realización de cada producto.

5.2.7 Asociaciones Clave

Los socios claves que son los aliados importante para la ejecución de esta idea de negocio son los siguientes: La cooperativa Sermutual la cual es una entidad financiera que permite que las personas realicen ahorros, financiación de crédito, Bancolombia entidad financiera la cual permite acceder de una forma fácil a los créditos para empezar a desarrollar la idea de negocio y realizan un gran apoyo para los emprendedores, la Alcaldía municipal es la encargada de asesorar y realizar todo tipo de permiso que son importantes para la ejecución de la idea de negocio, Rappi empresa dedicada a prestar el servicio de domiciliario en alianza con las empresa también brindan un apoyo en los temas de promoción y publicidad, CVC empresa que brinda estrategias para promover la producción y el consumo sostenible emite las certificaciones y toda la metodología necesaria.

5.2.8 Costos

Los costos de la empresa Refresco el Paraíso S.A.S están divididos en gastos administrativos que se componen del arriendo, servicios y personal, la materia prima que es uno de los principales costos para realizar la producción de los productos, marketing y publicidad

servicio importante para la empresa y produce un costo necesario, plásticos biodegradables para fomentar en los clientes el cuidado por el medio ambiente.

5.2.9 Ingresos

La fuente de ingresos de esta empresa proviene de la venta o comercialización de los productos derivados de frutas 100% naturales principalmente de los jugos naturales.

5.3 Aspectos estratégicos

A continuación, se desarrolla los aspectos estratégicos de la empresa Refresco el Paraíso SAS, la misión, visión, valores organizacionales.

5.3.1 Misión

A continuación, se muestra la visión construida para la empresa Refresco el Paraíso SAS:

Brindar y ofrecer a nuestros clientes productos saludables y exquisitos de fruta natural que agraden a los consumidores, con el objetivo de aportar bienestar y contribuir de manera positiva a la salud de las familias vallecaucanas, generando la más alta satisfacción acompañado de una experiencia única e inolvidable en la vida de nuestros clientes.

5.3.2 Visión

A continuación, se muestra la visión construida para la empresa Refresco el Paraíso SAS:

Con un horizonte de 2025 Refrescos el Paraíso SAS se posicionará como una empresa líder en el mercado de las bebidas saludables mediante la constante innovación de nuestros productos y servicios.

5.3.3 Valores

A continuación, se muestra los valores para la empresa Refresco el Paraíso SAS:

- **Transparencia:** todos los productos son realizados a la visibilidad de los clientes con el fin de que estos puedan apreciar que se les está vendiendo lo que realmente lo que solicitaron
- **Calidad:** Refrescos el paraíso garantiza que toda la materia prima utilizada es de primera calidad y fresca.
- **Confianza:** la organización se enfoca en las necesidades de los clientes para garantizar que los productos suplan las necesidades que cada uno presenta.
- **Compromiso:** para la empresa la salud de los clientes es de vital importancia por lo que siempre velará por ofertar productos que contribuyan al bienestar y la mejora de la salud de los consumidores.

- **Responsabilidad:** la compañía es socialmente responsable, se usan plásticos biodegradables y además se practica la clasificación de los residuos.

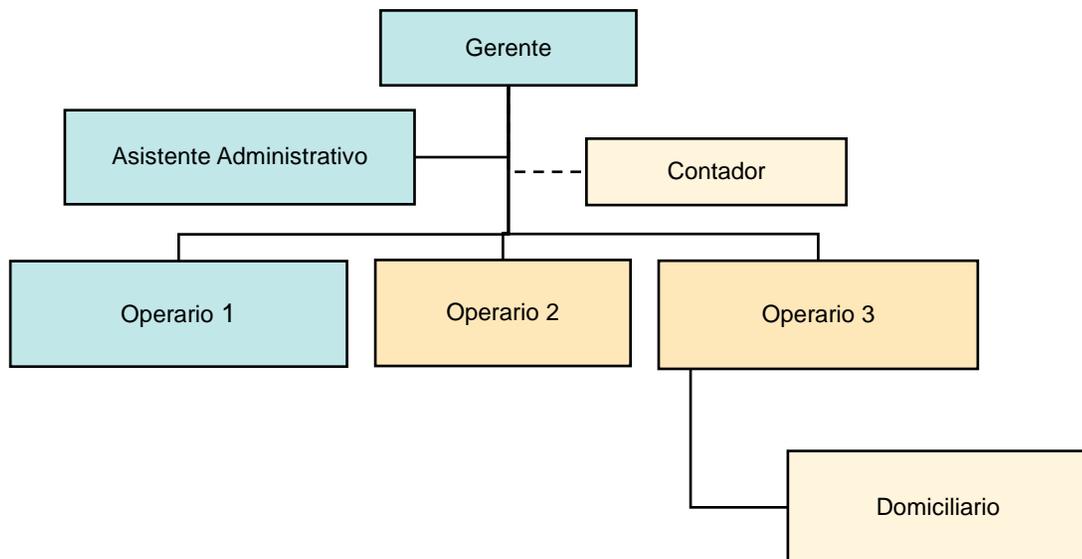
5.4 Factor Humano

A continuación, se realiza el organigrama de la empresa, la descripción y perfil de cada cargo con el fin de detallar con claridad las actividades que debe desarrollar trabajador de la organización y los procesos que deben seguir.

5.4.1 Organigrama de la empresa

Es importante elegir la forma de asociación adecuada, Según Hax y Majluf (1996) para crear una organización es necesario concretar una estructura organizacional básica, formada por las principales áreas del negocio que se encuentran en la empresa, esta figura estructural debe evidenciar el organigrama con total claridad, mediante el organigrama se debe identificar esta representada la autoridad, las áreas existentes y como es la jerarquización.

Figura 3. Organigrama Refrescos el paraíso SAS



Fuente: Elaboración propia

En la figura 3. Se puede observar el modelo de organigrama correspondiente a la empresa, cuenta con 3 funciones básicas que se conforman por áreas administrativas, operacional y domiciliario. En este sentido el organigrama es funcional o estructural donde se construye a partir de cada área y funciones asignadas para cada persona según su capacidad de cada cargo.

Para realizar el organigrama se tuvo en cuenta el siguiente orden como gerente la propietaria y dueña del establecimiento, para el área administrativa con el fin de manejar todo el flujo de efectivo de la organización un asistente administrativo quien también brindara apoyo en la apertura, cierre y aseo del local y estar atenta a todos los registros de la caja, se considera que

la organización requiere de un 1 operario permanente en planta que tendrá apoyo de dos operarios contratado por turnos, uno de ellos será requerido para laborar de 15 a 20 días al mes y el otro quien será solicitado en los meses donde las ventas de Refresco el Paraíso aumentan, por último un domiciliario que es el encargo de llevar los productos a cada lugar que los clientes de la zona soliciten, en los primero meses no se requiere un domiciliario se realizara una alianza con las empresas que prestan el servicio de domicilios en las plataformas. Como requerimiento se tiene presente que los operarios deben tener el curso de manipulación de alimentos vigentes para empezar a laborar en la empresa.

5.4.2 Descripción y perfiles de cargos

A continuación, se realiza la descripción y perfiles de cargos que requiere la empresa Refresco el Paraíso según el diseño del organigrama estructural con cada una de sus funciones y habilidades.

Tabla 1. Descripción de cargo gerente

Descripción del cargo		
Gerente	Funciones	Habilidades
Dirige, organiza, planifica, y controla todos los procesos de la organización.	Tomar decisiones importantes en la empresa de una forma rápida.	Liderazgo
	Diseñar los presupuestos de materias primas y ventas	Trabajar en equipo
	Relación con los proveedores y acreedores	Capacidad de tomar decisiones
Salario	\$ 1.800.000	
Contrato	Término indefinido	
Genero	Mujer o hombre	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 1. Descripción del cargo asistente administrativo

Descripción del cargo		
Asistente administrativo	Funciones	Habilidades
Supervisar, garantizar, revisar, verificar toda la información de la empresa.	Manejo del flujo de efectivo	Servicio al cliente
	Arqueo de caja	Relaciones interpersonales
	Brindar apoyo a los operarios cuando lo requiera	Control de inventario
Salario	\$ 1.200.000	
Contrato	Término indefinido	
Genero	Hombre o mujer	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3. Descripción de cargo contador

Descripción del cargo		
Contador	Funciones	Habilidades
Organiza, planifica y controla todos los procesos financieros de la organización	Registrar todas las transacciones financieras de la organización.	Liderazgo
	Realizar liquidaciones, pago de proveedores	Trabajar en equipo
	Realizar el pago de impuestos	Capacidad de tomar decisiones
Salario	\$ 1.800.000	
Contrato	Término indefinido	
Genero	Mujer o hombre	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4. Descripción del cargo operario de producción

Descripción del cargo		
Operarios	Funciones	Habilidades
Producir, manejo y control de calidad de los productos en la empresa.	Preparación de productos solicitado	Capacidad para trabajar en equipo
	Atención al cliente en punto físico	Capacidad para trabajar bajo presión
	Entrega y supervisión de los productos al cliente	Capacidad de control y gestión.
Salario	\$ 1.100.000	
Contrato	Término indefinido	
Genero	Hombre y mujer	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5. Descripción del cargo operario de producción

Descripción del cargo		
Operarios	Funciones	Habilidades
Producir, manejo y control de calidad de los productos en la empresa.	Preparación de productos solicitado	Facultad para trabajar en equipo
	Atención al cliente en punto físico	Aptitud para trabajar bajo presión
	Entrega y supervisión de los productos al cliente	Capacidad de control y gestión.
Salario	\$ 40.000	
Contrato	Por turno	
Genero	Hombre y mujer	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6. Descripción del cargo operario

Descripción del cargo		
Domiciliario	Funciones	Habilidades
Transporte y distribución de los productos, entrega del producto en la ubicación que los soliciten donde se consumirán en unas condiciones óptimas.	Organizar la ruta de transporte en función del pedido	Capacidad para trabajar en equipo
	Realizar el registro de la transacción realizada	Capacidad para trabajar bajo presión
	Entrega de los productos al cliente	Habilidad para la organización.
Salario	\$ 40.000	
Contrato	Por turno	
Genero	Hombre y mujer	

Fuente: Elaboración propia

En las tablas anteriores se determinó la descripción de los cargos requeridos en la empresa, las habilidades y competencias que deben tener los colaboradores para desarrollar un buen funcionamiento en los procesos administrativos y de producción.

5.4.3 Organizaciones de apoyo para el proyecto

A continuación, se presentan algunas posibles entidades financieras, que pueden financiar la puesta en marcha del plan de negocio Refresco el paraíso:

Tabla 7. Organizaciones de apoyo

NOMBRE DE LA ENTIDAD	TIPO DE APOYO PRESTADO
Cooperativa Sermutual	Crédito ahorrativo
Bancolombia	Tarjeta de crédito
Banco de la mujer	Crédito de libre inversión
Bancamía	Crédito de libre inversión

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior, se puede observar las diferentes entidades financieras que existen en el país y que principalmente brindan apoyo a los pequeños emprendedores para la creación de empresas en la Ciudad de Cali, con la accesibilidad a créditos de una forma más rápida y poder obtenerlos a una tasa de interés baja, con esta alternativa la empresa Refresco el Paraíso busca adquirir un posible apoyo financiero.

5.4.4 Figura jurídica

Cámara de Comercio de Cali. La creación de esta empresa se constituirá bajo los parámetros de una Sociedad por Acciones Simplificada, según la legislación colombiana este tipo de empresas está regulada bajo la ley 1258 de 2008, la cual indica que una SAS es una empresa por capitales que puede constituirse mediante un contrato y que se establecerá un documento privado.

Constituir una empresa bajo los parámetros de una SAS en Colombia, puede otorgar múltiples beneficios a los dueños como lo son:

- La reducción en los trámites.
- Como se mencionaba anteriormente la inscripción de la sociedad se realiza

mediante documento privado, lo cual reduce los costos en las transacciones.

- Estas son siempre de carácter comercial independientemente de su objeto social.
- Actualmente existe la posibilidad de que una empresa SAS sea constituida por una sola persona.
- Según el artículo 42 de la ley 1258 de 2008 del Código del Comercio los accionistas no son responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad. (Cámara de comercio de la ciudad de Cali 209)
- En la creación de empresas de este tipo el capital pagado puede ser cero en comparación con otras sociedades que exigen un monto mínimo.

Requisitos para la creación de una SAS.

- Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen). Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.
- Domicilio principal de la sociedad y en caso de tener distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución se deben indicar los diferentes domicilios.
- Término de duración de la sociedad, en caso de no ser expresado se creará a término indefinido.
- Descripción clara y completas de las actividades a realizar mediante el nombre de la empresa SAS. (Cámara de comercio de la ciudad de Cali 209)

5.5 Análisis del sector (PEST)

Para el desarrollo del análisis de la estructura del sector se realiza un estudio PEST o PESTEL con el fin de conocer todo el mercado de bebidas y alimentos al cual pertenece la empresa Refresco el Paraíso. Según Liam Fahey (1968) el análisis Pestel es una herramienta de estudio la cual evalúa el macroentorno de una organización, además estiman algunos factores que no dependen directamente de la organización si no del sector en que se encuentra o pertenece la organización como lo son los factores políticos, ambientales, tecnológicos, sociales, legales y económicos.

A continuación, se desarrolla el análisis Pestel donde los factores detallados se encuentran al final del trabajo (ver Anexo A)

Tabla 7. Factores del Pestel

Factores Políticos	Factores Económicos	Factores Sociales
<ul style="list-style-type: none"> • Tasa se emprendimiento • Impuestos • Acuerdos internacionales • Cambio de gobierno 	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa de desempleo • Inflación • Financiación- Tasas de interés • PIB 	<ul style="list-style-type: none"> • Estilo de vida • Nivel de ingreso • Nivel de edad
Factores Tecnológicos	Factores Ecológicos	Factores Legales
<ul style="list-style-type: none"> • Innovación en maquinaria y equipos • Herramientas tecnológicas 	<ul style="list-style-type: none"> • Contaminación • Políticas ambientales • Cambio climático • Reciclaje 	<ul style="list-style-type: none"> • Salud y seguridad en el trabajo • Tramites de regulación a empresas.

Fuente: Elaboración propia

Conclusión del análisis del macroentorno (PESTEL)

Después de haber realizado el anterior análisis se puede determinar que la empresa Refresco el paraíso SAS se encuentra en un entorno bastante inconsistente debido a los distintos factores como evaluados. Los cambios políticos traen cambios que afectan la parte financiera de la organización ya que hay ausencia en los apoyos que emite el gobierno y en las políticas, los cambios normativos su proceso cada vez son lentos y costosos lo cual hace que la empresa dure más tiempo para poder realizar sus actividades con normalidad y los legales cada año suben los impuestos y cada vez más aumentan los impuestos en los productos lo cual se hace difícil comprarlos, todos estos factores hacen que la empresa mantenga en constante incertidumbre.

Para que Refresco el Paraíso S.A.S pueda posicionarse como líder en el mercado y además de contar con una buena rentabilidad que le permita mantenerse y avanzar la empresa debe estar en constante innovación en su portafolio de productos y servicios, y también realizar intensivas campañas de marketing para lograr una buena posición de la marca en el mercado.

5.5.1 Análisis del sector

Para determinar el análisis del sector es necesario evaluar las diferentes herramientas que determinen las causas que en algún momento pueden perturbar a la organización en algunas de sus áreas o en general, es necesario realizar este análisis ya que permite identificar los riesgos que se puedan presentar en las organizaciones antes de cualquier suceso, de igual

forma el análisis del sector ofrece apreciar dos entornos macro y micro entorno esto con el fin de que la organización plantee estrategias claves frente a los cambios.

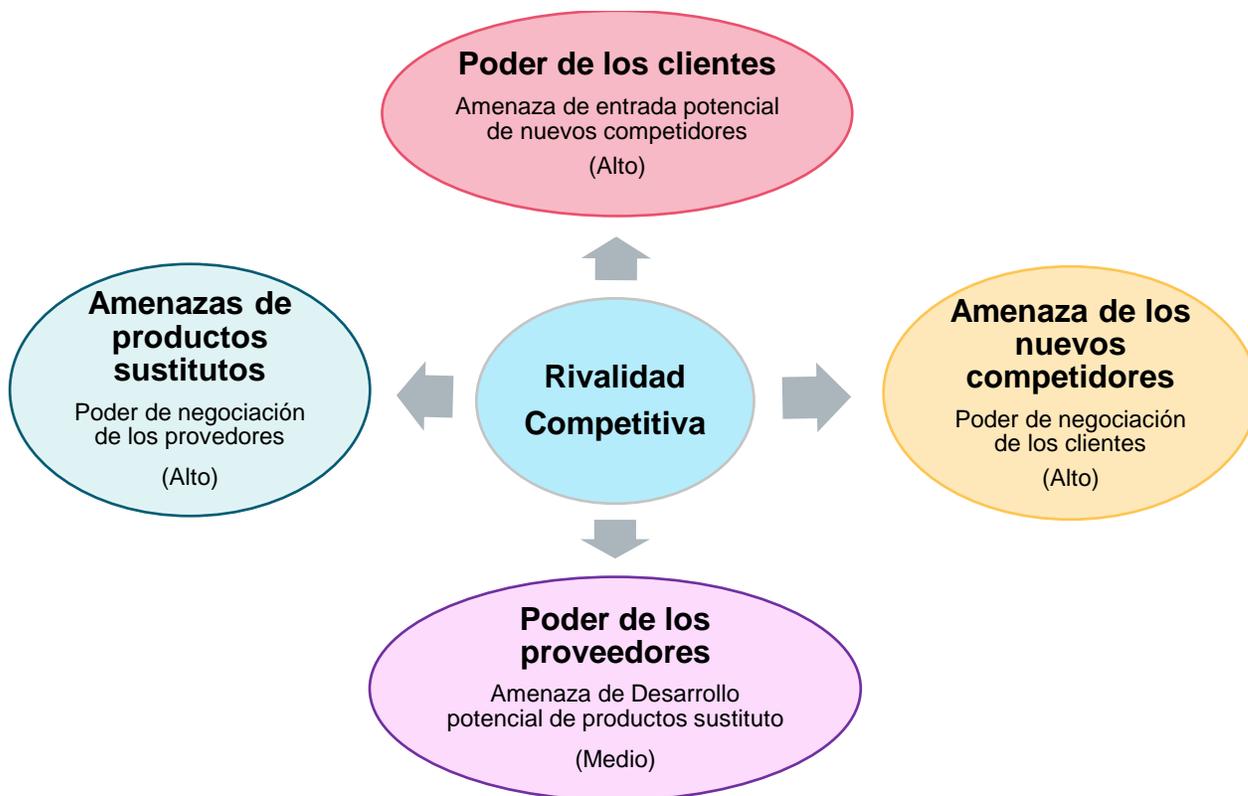
5.5.2 Análisis de la estructura del sector

Según Michael Porter existen cinco fuerzas que son indispensables para una empresa estudie con el fin de que sea rentable en el sector donde se desarrolla, este es un diagrama estratégico el cual sirve para que cada organización evalúe algunos factores importantes frente a las características de la competencia, a través de este las empresas pueden analizar y replantear sus objetivos, recursos, procesos, métodos, entre otros. Para el desarrollo de las cinco fuerzas de Porter, se analizaron los clientes, competidores, proveedores, productos y la competencia con el fin de determinar las ventajas y desventajas del entorno los cuales se describen detalladamente a continuación. (R, Herrera. M Baquero, 2018).

5.5.2.1 Cinco Fuerzas de Porter

A continuación, se utilizará la herramienta del modelo estratégico de Porter con el fin de evaluar, analizar la proyección futura de la empresa y determinar su rentabilidad que se encuentran en el mismo sector de bebidas y alimentos.

Figura 4. Cinco fuerzas de Porter



Fuente: Elaboración propia

La rivalidad de los competidores

Intensidad de la competencia

Número de competidores. Según Cámara de Comercio de la ciudad de Cali (2022) en un informe publicado en enero 2022 indican que hubo más de 20.000 empresas registradas formalmente en el Valle del Cauca en el año 2021, cifra que representó un aumento significativo en comparación del año 2021; de estas estas empresas alrededor del 8,1% corresponden a empresas dedicadas a la hotelería y restaurantes, cifra que se considera importante para la

industria de los alimentos, actualmente hay empresas que tienen un alto reconocimiento en el mercado por sus productos saludables como lo son Cosechas, Fruti paisa, Jumex Colombia, Momentos saludables, entre otras empresas que también cuentan participación en el mercado.

Nivel de crecimiento del mercado. El crecimiento que ha tenido la industria de los alimentos específicamente restaurantes con servicio a domicilio se han visto incrementado a raíz de la pandemia, en un informe realizado por la página Empresa actual, indican que en el 2019 hubo un aumento del 5,2% el cual es bastante movido para el segmento de las comidas rápidas. El fuerte crecimiento que ha venido teniendo el consumo de alimentos preparados fuera del hogar ha permitido a los actuales y nuevos emprendedores crear estrategias de enganchamiento de los consumidores. Por otro lado, a través de dicho virus las personas se han visto en la necesidad para algunos de continuar y para otros de empezar a consumir alimentos que aporten vitaminas y minerales que ayuden al fortalecimiento del sistema inmunológico por lo que se ha venido favoreciendo el sector.

Diversidad de los competidores. En la ciudad de Cali existe un aumento notorio de empresas dedicadas a la comercialización de bebidas y productos saludables las cuales cuentan con amplios portafolios de los productos a ofertar, gracias a la diversidad de frutas y verduras existentes en el territorio colombiano.

Organización de las empresas. Mediante la estructuración organizacional las empresas pueden determinar los departamentos, las diferentes funciones y procesos que se llevan a cabo con el fin de cumplir los objetivos planteados.

El ingreso de nuevas empresas del sector

El sector de bebidas y alimentos es bastante atractivo y rentable en Cali, el ingreso de nuevas empresas en el sector de productos alimenticios saludables puede ser interesante para los diferentes empresarios.

Barreras de entrada: se considera una barrera de entrada el capital a invertir que se debe tener en cuenta en el momento de desarrollar un emprendimiento como estos, si bien es cierto hay empresas de otros sectores que requieren de un capital más elevado para llevar a cabo sus operaciones, pero las empresas que se dedica a la producción y comercialización de alimentos requieren un capital estable y sólido.

Barreras de salida: las barreras de salida que se pueden presentar en este tipo de empresas es el exceso de competencia y la elevación de los costos de la materia prima.

El poder de negociación con los proveedores

El poder de negociación de los proveedores es medio, esto debido a que Cali es la capital del Valle del Cauca y también una de las principales ciudades de Colombia, en esta ciudad hay una gran cantidad de oferta de productos agrícolas, como las frutas y verduras, la ciudad cuenta con siete galerías en donde en cada una de estas hay diversos proveedores que ofertan este tipo de productos con diferentes características como lo son la calidad, el precio, la disponibilidad, el compromiso, entre otros. La calidad de la materia prima es un factor importante a tener en cuenta al momento de negociar con los proveedores, se puede decir a Cali llega gran variedad de fruta

donde la gran mayoría de esta es una calidad muy buena, por otro lado está el tema de los costos y precios en el mercado, los proveedores de frutas en las diferentes galerías manejan los bienes ofertados con unos precios estandarizados previamente estudiados y establecidos, los cuales varían muy poco de un proveedor a otro entrando aquí la competencia leal, en temas de costos de transporte Refrescos el paraíso SAS puede incurrir en costos altos o bajos dependiendo de la ubicación de la plaza de mercado, en cuanto a la disponibilidad y compromiso debido a la alta demanda de alimentos Refrescos el Paraíso debe contar con proveedores que sean comprometidos y tenga la disponibilidad de productos pactados con el fin de no perjudicar el flujo de la compañía.

El poder de negociación con los compradores

El poder de negociación de los clientes y consumidores es bastante alto debido a que en Cali existen diversas empresas dedicadas a este tipo de actividades lo que da al consumidor la posibilidad de escoger las empresas de su preferencia.

La amenaza de la situación

En el mercado vallecaucano existen algunas empresas que producen bienes sustitutos de los jugos naturales como lo es Femsa-Coca Cola, Postobón, entre otras, estas empresas son especialistas en producir bebidas gaseosas las cuales tienen un posicionamiento sólido en el mercado, estos bienes son consumidos por temas de gustos y preferencias pero se puede definir como productos que no aportan positivamente a la salud de los consumidores por su alto contenido en azúcar y componentes aditivos que dañan la salud.

5.5.3 Análisis del ambiente competitivo

A continuación, se utiliza la herramienta del diamanté competitivo con el fin de relacionar la empresa con todo el sector de alimentos y bebidas en el cual se encuentra Refrescos el paraíso SAS, y poder identificar debilidades, fortalezas, oportunidades, y amenazas que le competen a la empresa dentro de su entorno.

5.5.3.1 Diamante competitivo

Según Potter en su teoría, el diamante competitivo es un esquema económico que ayuda a las empresas a comprender la posición competitiva en los mercados globales e implementar estrategias claves en el entorno que le permita tener ventajas competitivas frente a algunos factores importantes.

Factores productivos

Colombia es un país privilegiado en cuanto a la fertilidad de las tierras, aquí se da la diversidad de alimentos de la canasta familiar que consumen los colombianos a diario, el Valle del cauca es gran contribuyente al desarrollo de productos de primera calidad y se ha caracterizado por la mano de obra calificada para la producción de bienes indispensables para el buen funcionamiento del cuerpo humano.

Ubicación geográfica. En el Valle del cauca se encuentra la tercera ciudad más importante de Colombia la cual es llamada Santiago de Cali al igual que muchas ciudades

latinoamericanas cuenta con una gran evolución en sus estándares demográficos y alimenticios. Cali se encuentra caracterizada por ser una ciudad con población altamente diversa y multicultural al oriente y en las laderas de la ciudad se encuentran los sectores populares, en el occidente y al sur donde se encuentra la población de mayor nivel socioeconómico.

Es importante destacar que el Valle del Cauca es uno de los departamentos con más área departamental productiva y Cali una de las ciudades con mayor abastecimiento en frutas y verduras esto debido a la cantidad de sembrados que hay cerca de la ciudad y a la cantidad de agricultores que han aprovechado sus tierras para las actividades de siembra y así generar oportunidades de empleo y creación de empresa. El Valle del Cauca también cuenta con el principal puerto de Colombia, este puerto se encuentra ubicado en el municipio de Buenaventura el cual permite las entradas y salidas de la mayoría de los productos en el país los cuales son de mucha importancia para la empresa Refrescos el paraíso SAS como el azúcar y los vasos desechables (Perfil Sistema Alimentario de Santiago de Cali, 2020).

Clima. El Valle del Cauca cuenta con un clima muy tropical el cual se caracteriza por su humedad lo que hace reforzar la sensación de calor en las personas, factor importante para las empresas del sector de alimentos y bebidas, ya que pueden obtener buenos beneficios, en la parte turística el clima es muy atractivo para muchos viajeros, por lo que ayuda a impulsar el desarrollo económico de las empresas.

Según Alcaldía de Cali (2021) en Cali el período más húmedo del año dura hasta 10 meses, del 20 de septiembre al 19 de julio, y durante ese tiempo el nivel de comodidad es bochornoso, opresivo o insoportable por lo menos durante el 81 % del tiempo. El mes con más días bochornosos en Cali es mayo, con 29,6 días bochornosos o peor. El mes con menos

días bochornosos en Cali es febrero, con 23,5 días bochornosos o peor. (Clima de Santiago de Cali, 2021).

Infraestructura vial. Según los resultados por la secretaria de Desarrollo Económico Distrital la ciudad de Santiago de Cali ocupa el tercer lugar entre las capitales más Competitivas de Colombia para el año 2021, El índice de Competitividad por ciudades tuvo presente varios pilares como instituciones, infraestructura, adopción TIC, sostenibilidad ambiental, salud, educación superior y formación para el trabajo. Por pilares de competitividad según el estudio en infraestructura Cali ocupó el tercer lugar con 5,70 detrás de Bogotá, Medellín y Tunja. Es este índice, Cali es una de la ciudad que resalta la buena condición en sus vías, alcantarillados y transporte aéreo.

Las condiciones de la infraestructura vial también es un factor determinante para la empresa debido a el mecanismo de domicilios que se desea implementar y el abastecimiento de toda la materia prima con la cual se procesa, esto debido a que Cali cuenta con una de las principales galería Santa Helena donde se encuentra todas las frutas y verduras fresca y a un precio razonable.

Innovación en maquinarias y equipos. Para el año 2020 el Valle del Cauca ocupa el tercer lugar en el tema de articulación en sus sistemas regionales de innovación y la alta concentración del sector productivo con un promedio de 45.16, en Colombia a nivel global el desarrollo en la producción de conocimiento en factores tecnológico y de bienes y servicios son creativos actualmente son muy incipiente. (Cifras Colombia, 2020).

La ciudad de Santiago de Cali cuenta con un desarrollo en las tecnologías avanzado, para la empresa es necesario contar con equipos como licuadoras y neveras de alta calidad con un

determinado porcentaje de innovación lo cual permite que los procesos de fabricación se realicen de una forma más rápida y los productos queden con una buena calidad.

Sectores conexos y redes de apoyo, encadenamiento productivo

Cadenas de comercialización

La secretaria de Desarrollo Económico de Santiago de Cali indica que la Capital Vallecaucana presento un promedio mensual en gastos en alimentos y bebidas no alcohólicas (1,84%) y bienes y servicios diversos (0,73%) que se ubica por encima del promedio total nacional, afirman que Cali arroja el índice de una de las regiones con mayor demanda en el consumo de alimentos y bebidas no alcohólica que la posiciona como una de las ciudades con mayor aceleración económica, lo que significa que en la medida que la actividad económica se reactiva se va estimulando la demanda y a su vez sube la inflación. (Análisis del desarrollo económico Santiago de Cali 2020).

La ciudad, Santiago de Cali cuenta con una de las mejores superficies para la comercialización de productos especialmente los agrícolas (frutas y verduras) debido a la buena calidad, lo cual ha servido para fortalecer la economía y ayudar a los medianos y pequeños agricultores, la mayoría de los productos están siendo comercializados en tiendas grandes y muchos son exportados. La idea de la cadena de comercialización es llegar a fortalecer todo el mercado del sector de alimentos y bebidas naturales de Cali, permitiendo a demás generar más empleo, llevando estos productos a las empresas Pymes con facilidad dedicada a la comercialización de productos a base de frutas, teniendo como factor importante el abastecimiento y distribución de los productos.

Redes de Transporte

Cali cuenta con una gran ventaja debido a que cerca de la ciudad se encuentra el puerto más grande de Colombia por donde transcurre la mayor parte de productos en el país. El puerto de Buenaventura es responsable de 35% de las importaciones minero-energéticas y del 32% de las exportaciones, globalmente los principales productos, adicionalmente cuenta con su plan de mejoramiento vial el cual ya tiene doble calzada y alianzas con varios puertos del mundo. (Portafolio 2021).

Para la empresa también es muy importante el tema de infraestructura debido a que una de sus estrategias es incursionarse en el mercado con los domicilios por toda la zona céntrica en la ciudad de Cali, los cuales se tienen previsto realizarlos a través de una moto ayuda a evitar los retrasos en la entrega de pedidos debido a que en Cali hay mucha dificultad vehicular.

Condiciones de la demanda

La tendencia del consumo de los alimentos saludables va en aumento por lo que cada vez se vuelve más exigente para las empresas que ofertan este tipo de productos; las personas de los diferentes hogares están tomando medidas sobre el cuidado de la salud y lo están haciendo mediante la creación de hábitos alimenticios saludables los cuales ayudan a fortalecer el sistema inmunológico complementado de actividad física. (Desarrollo empresarial del Valle del Cauca 2020).

Necesidades del cliente

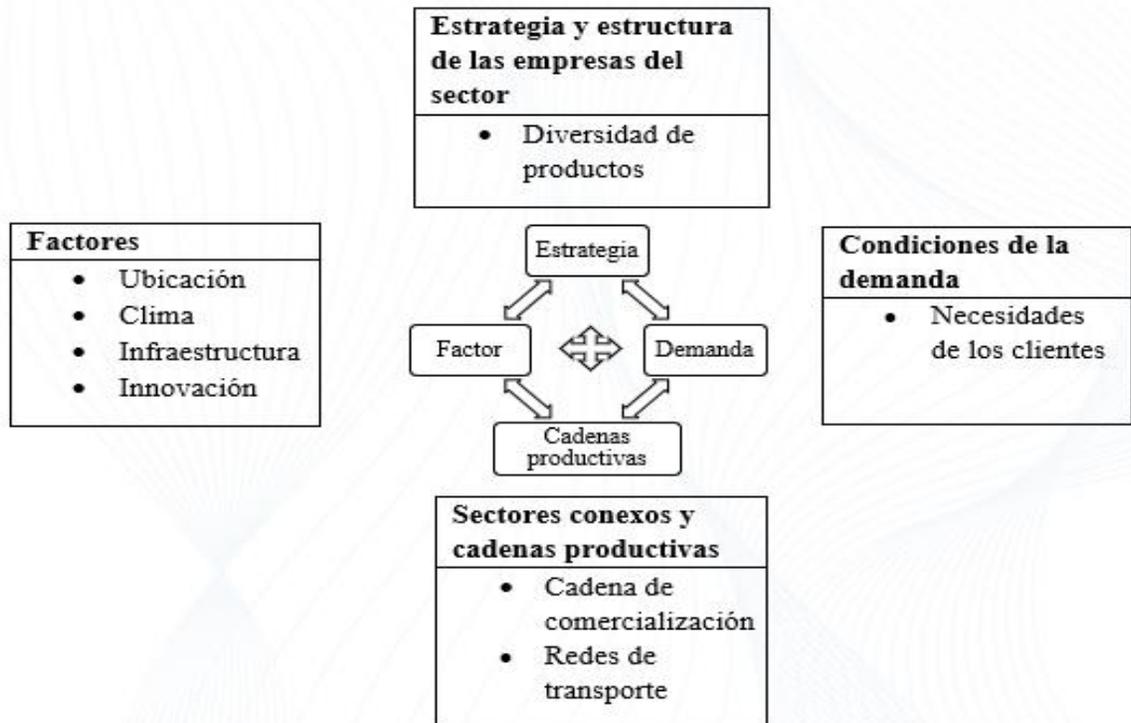
Los nuevos clientes adoptan nuevos ritmos de vida los cuales han implementado que todos los consumidores tengan cambios en sus dietas, esto debido a la falta muchas veces de

tiempo para cocinar en los hogares y de los a fanes que viven por sus largas jornadas laborales. a la necesidad de facilidad para conseguir alimentos que estén listos en poco tiempo. La falta de conocimiento por parte de la población sobre el consumo de alimentos con frutas frescas las cuales aportan muchos nutrientes a su vida diaria y ayuda prevenir muchas enfermedades de obesidad, sobre peso y enfermedades crónicas que afecta a la población en general. (Sistema alimentario de Santiago de Cali 2021).

Estrategias y estructura de las empresas del sector

Diversidad de productos. La diversidad en los productos elaborados a base de frutas naturales en el sector es muy alta debido a que hay muchas empresas en el mismo entorno dedicada a la misma actividad con excelentes productos de calidad e innovando su portafolio constantemente generando así más demanda y confianza en muchos clientes. Lo que hay que resaltar es que la empresa refresco el paraíso se va a dedicar principalmente a ofertar frutas 100% lo cual brinda un sabor inigualable en el mercado.

Figura 5. Diamante competitivo



Fuente: Elaboración propia

6. ANÁLISIS DEL MERCADO Y LA COMPETENCIA

Para el desarrollar el análisis de mercado y competencia inicialmente se estableció las tendencias generales del mercado con el fin de mostrar cual es el comportamiento del sector y sus diferentes segmentos y productos potenciales; posteriormente se calculó el mercado potencial, se realizó una investigación de mercado relacionando el modelo de negocio con el cual parte el presente trabajo y las diferentes hipótesis que se puede generar a partir de la propuesta de valor, los canales de información y el relacionamiento con el cliente, esta investigación consistió en el desarrollo de una encuesta donde las preguntas surgieron a partir de las hipótesis planteadas de este trabajo, se elaborará una investigación descriptiva, debido a que se desea conocer la viabilidad para la creación de la empresa Refrescos el Paraíso SAS, además se utiliza la información teórica ya existente, la cual es tomada como base para el estudio de algunos factores correspondientes al mercado, como lo son los productos, la plaza, los precios y la promoción, con la ayuda de la información se determinará si es factible realizar la creación de la empresa.

También el estudio se caracteriza por ser de muestreo, ya que se recolecta, procesa y analiza información relacionada con el mercado, clientes, insumos, entre otros. Con esta indagación se determinará si la idea de creación de negocio de Refresco el Paraíso es viable. La empresa Refrescos el paraíso SAS se caracteriza por ser una investigación descriptiva.

6.1 Tendencias de mercado

Está comprobado científicamente que el consumo de bebidas azucaradas como lo son las bebidas gaseosas, néctares, bebidas energizantes y algunas otras tienen muy pocos o relativamente cero nutrientes para el bienestar del cuerpo humano, al contrario, este tipo de

bebidas contribuye de manera negativamente al buen funcionamiento del cuerpo, estas bebidas generan sobrepeso, obesidad, entre otras enfermedades que son mortales para la población. En la industria colombiana existen gran diversidad de bebidas azucaradas que se conforma de empresas nacionales e internacionales, en una encuesta realizada por el DANE en el año 2019 refleja que alrededor del 34% de la población colombiana consumen bebidas azucaradas lo cual produce más de 6.8% de las muertes al año en el país. (J. Pardo y V. Ossa, 2021).

Otro aspecto de vital importancia es el consumo de bebidas azucaradas en los niños, el DANE indica que niños de 3 a 4 años consumen de una a más bebidas al día este tipo, y que en los colegios lo que se ofrece a los niños son alimentos ultra procesados los cuales contienen más de 3 veces más azúcar que las frutas. (ENSIN, 2015).

Hace algunos años la tendencia de llevar una vida saludable no estaba tan posicionada como lo está hoy en día, las personas han creado conciencia sobre la importancia de llevar una dieta balanceada y saludable para el fortalecimiento del sistema inmunológico y la prevención de enfermedades mortales, esta alimentación complementada de la actividad física, en el presente año la revista el Portafolio redactó un artículo en el cual se menciona cinco hábitos que se consideran importantes para gozar de una vida saludable, en este se indica que es de vital importancia que los seres humanos tomen algunas medidas como lo son dormir bien, el manejo del estrés, ejercitarse, la meditación, y por último la alimentarse saludablemente en este artículo se refieren a que es necesario adicionar en la alimentación frutas y verduras frescas y demás alimentos que aporten los diferentes nutrientes que contribuyan a una dieta balanceada. (Portafolio, 2022)

Según un informe presentado por el DANE (2021) el crecimiento anual del consumo de bebidas no alcohólicas listas para ser consumidas en el momento con aportes positivos para la salud, bienestar y nutrición en la ciudad de Cali ha aumentado a diferencia del año 2020 (0,41%) y en el año 2022 (1,84%). Las cuales se ubicaron por encima del promedio total.

Tabla 8. Variación y contribución mensual y anual de la Ciudad de Cali

Divisiones	Ponderación	Variación		Contribución	
		Mensual	Anual	Mensual	Anual
Alimentos Y Bebidas No Alcohólicas	15,05	1,44	5,51	0,23	0,85
Transporte	12,93	0,70	1,35	0,09	0,17
Restaurantes Y Hoteles	9,43	0,65	3,20	0,06	0,30
Total	100,00	0,41	1,60	0,41	1,60
Bienes Y Servicios Diversos	5,36	0,37	2,18	0,02	0,12
Muebles, y Artículos Para El Hogar	4,19	0,26	-1,21	0,01	-0,05
Salud	1,71	0,26	4,62	0,00	0,08
Bebidas Alcohólicas Y Tabaco	1,70	0,2	2,39	0	0,04
Alojamiento, Agua, Electricidad, y Gas	33,12	0,13	1,9	0,04	0,62
Educación	4,41	0,00	-7,02	0,00	-0,31
Información Y Comunicación	4,33	-0,16	-0,64	-0,01	-0,03
Prendas De Vestir Y Calzado	3,98	-0,41	-4,54	-0,02	-0,17
Recreación Y Cultura	3,79	-0,82	-0,63	-0,03	-0,02

Fuente: DANE, enero (2021)

En la anterior tabla, se puede evidenciar el crecimiento que ha venido presentando el sector de alimentos y bebidas no alcohólicas en el año 2020 al 2021 esto debido gran parte a el desarrollo de las empresas Pymes las cuales en un gran porcentaje se están especializando en la comercialización de bebidas naturales en la Ciudad de Cali, también se puede observar que cada vez son más los consumidores de productos naturales.

La revista Semana redactó un artículo el cual lleva por nombre “Tendencias saludables: ¿Cómo se adapta el mercado?” Aquí se afirma que la pandemia ha dejado en Colombia dos cambios positivos en la vida de las personas, ambos se tratan de crear hábitos saludables en el día a día; uno de ellos es mejorar la alimentación y por otro lado realizar actividad física constantemente. Esto quiere decir que los individuos generaron conciencia e identificaron la importancia de cuidar su salud mediante una dieta balanceada que aporte las suficientes vitaminas y minerales que necesita el organismo para estar fuerte ante enfermedades de este tipo. (semana, 20202)

6.2 Mercado Potencial y Objetivo

Definir el mercado objetivo permite que las empresas desarrollen estrategias para conocer como posicionar su marca en el mercado y conocer con claridad a que nicho de mercado principalmente va a ir dirigido los productos a ofertas para esto es necesarios realizar la segmentación de mercado.

Bases de segmentación

Segmentación geográfica. Permite fraccionar el mercado en diferentes fracciones geográficas, como ciudades, comunas, barrios, municipios.

Segmentación demográfica. Se fracciona el mercado en grupos en base a algunos factores como edad, ocupación, educación, religión o raza.

Segmentación psicográfica. Fracciona al mercado en grupos con base a su estrato, estilo de vida o personalidad.

Segmentación conductual. Fracciona a los clientes con base en sus conocimientos, los beneficios que buscan, la situación del usuario, el grado de lealtad, la frecuencia del uso.

Para el negocio Refresco el Paraíso SAS se tomó en cuenta los siguientes factores para la segmentación.

Geográfica

País: Colombia

Departamento: Valle del Cauca

Cuidad: Cali

Comuna: 3 y sus alrededores

Demográfica

Edad: 18 a 80 años

Ocupación: Estudiantes, profesionales, residentes

Sexo: Hombres y mujeres

Psicográfica

Estrato: 3,4,5,6 en adelante

Forma de vida: sana, natural

Conductual

Ocasión de compra: alimentación rápida, bebida refrescante, entretenimiento

Beneficios esperados: Vitaminas, nutrientes y sabor.

Mercado potencial:

- **Segmento 1:** Personas que transitan por el centro de Cali los cuales deseen cuidar de su salud y además que tengan preferencias por los productos saludables.
- **Segmento 2:** Trabajadores de empresas ubicadas en la zona céntrica de Cali que deseen acompañar sus alimentos con un jugo natural.
- **Segmento 3:** Familias y personas que residan en la zona céntrica y sur de la ciudad de Cali.

Para determinar el mercado potencial se tuvo en cuenta a hombres y mujeres que se encuentra en una edad de 18 y 80 años, que transitan por la zona céntrica del centro, también trabajadores que laboran cerca de la zona y personas que residen en la misma ubicación de la Ciudad de Cali, aproximadamente son 200.000 habitantes según cifra suministrada por el Noticiero del medio día Tele Pacífico. (Noticiero Tele pacífico de la Ciudad de Cali 2018).

En una entrevista realizada a la señora Angela Castillo, empresaria de la zona quien oferta jugos naturales en el centro de Cali brindo información relevante sobre el promedio de

consumo de sus clientes y consumidores, quien afirmó que un cliente fidelizado tiene un consumo de hasta \$25.000 pesos mensuales.

- La cantidad promedio de personas que circulan por el centro de la ciudad son alrededor de 166.400 individuos día a día según noticiero. (Telepacífico, 2018).
- Un estimado de las empresas que desarrollan sus actividades en el centro son alrededor de 7.600 organizaciones de las cuales tienen entre dos y tres empleados promedio para un total de 9.700 empleados. (Telepacífico, 2018).
- El número de personas que residen en la comuna 3 que corresponde al centro de Cali al 2020 es un total de 16.300 (Alcaldía de Cali en cifras, 2021).

Tabla 10. Estimación del mercado potencial

Mercado Anual	
Mercado potencial personas	200.000
Consumo Mensual	\$ 25.000
Mercado Mensual	\$ 5.000.000.000
Mercado Anual	\$60.000.000.000

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 10, se puede evidenciar el valor del mercado potencial en pesos al año, este se deriva de realizar la operación multiplicación de la cantidad de personas en el mercado potencial y el valor en pesos de lo que puede consumir un cliente fidelizado en un mes y el resultado de este multiplicado por los 12 meses del año.

Mercado meta

El mercado meta se establece basado en un porcentaje del mercado potencial, este es el 20% del total del mercado potencial, por lo que el mercado objetivo es alrededor de 40.000 personas al año.

6.3 Benchmarking comparativo

Benchmarking comparativo es una herramienta que sirve para evaluar los procesos, funciones, bienes y servicios de una organización frente a sus competidores, con el objetivo de identificar si debe mejorar o reevaluar los procesos. (ACIMED, 2006).

6.3.1 Organizaciones para comparar

Para realizar el benchmarking comparativo se evalúan cuatro empresas de la industria de alimentos saludables derivados frutas naturales, específicamente jugos y bebidas naturales, cuales tienen un posicionamiento solido en el mercado.

Tabla 11. Organizaciones analizadas en el contexto del Benchmarking comparativo

N°	Organización	Ubicación
1	Cosechas	Santiago de Cali
2	Nativos	Santa fe de Bogotá
3	Bawana AMC Natural	Santa fe de Bogotá
4	Driks	Madrid
5	Refrescos el paraíso	Santiago de Cali

Fuente: Elaboración propia.

A. Cosechas.

Cosechas nace de un proyecto de tesis correspondiente a un doctorado realizado en el continente asiático, el empresario quien desarrollo la idea de negocio es de origen costarricense regreso a su país donde puso en marcha esta empresa junto con su hermano y socio. Cosechas más que brindarles a sus clientes una bebida refrescante busca que sus consumidores cuiden su salud mediante la ingesta de frutas de derivados de ellas, las cuales está científicamente comprobado que ayudan a potencializar el sistema inmunológico. Cosechas ofrece

- Momentos para cada miembro de la familia: Ofrece a sus clientes bebidas naturales a base de frutas y hortalizas. Bebidas perfectamente creadas que buscan, no solo deleitar el paladar, sino contribuir a conservar y mejorar la salud de los consumidores su alto valor nutricional, sus insumos de primera calidad y su sabor inconfundible. Cosechas es una empresa que cuenta con un amplio portafolio de productos, aquí se pueden encontrar bebidas saludables para todo tipo de consumidores, desde niños hasta adultos mayores.

Tabla 11. Cosechas

	Portafolio	Canales	Segmento	Precios	Personal	Horarios
Cosechas	<p>Momentos para cada miembro de la familia: Ofrece a sus clientes bebidas naturales a base de frutas y hortalizas. Bebidas perfectamente creadas que buscan, no solo deleitar el paladar, sino contribuir a conservar y mejorar la salud de los consumidores su alto valor nutricional, sus insumos de primera calidad y su sabor inconfundible. Cosechas es una empresa que cuenta con un amplio portafolio de productos, aquí se pueden encontrar bebidas para todo tipo de consumidores, desde niños hasta ancianos.</p>	<p>*Cosechas cuenta con alrededor de 520 puntos de atención.</p> <p>*Cosechas hace presencia a nivel nacional e internacional</p> <p>*Línea telefónica fija y celular</p>	<p>Cosechas está dirigido a personas de estratos 3,4 y 5 como son hombres y mujeres, niños, jóvenes; con perfil de estudiantes, deportistas, ejecutivos, las cuales tienen su tiempo limitado por las diferentes actividades que desempeñan a diario.</p>	<p>Precios estándar Cosechas</p> <p>Batidos verdes desde \$4.300 a \$4.900</p> <p>Batidos refrescantes \$4.900 a \$ 5.700</p> <p>Batidos con yogurt o helado \$6.200 a \$6.700</p> <p>Batidos frutos Exóticos \$7.200 a \$7.900</p>	<p>Personas con habilidades y competencias en producción de alimentos, servicio al cliente y carisma para las ventas.</p>	<p>Varía según la ubicación centros comerciales de lunes a domingo de 9:00 am a 7:00 pm</p> <p>10:00 am a 9:00 pm</p>

Fuente: Elaboración propia.

B. Nativos

Nativos es una franquicia creada por el empresario Andrés Cano, quien diseñó esta idea de negocio con el objetivo de desarrollar el autoempleo en el país, además de satisfacer las necesidades de mejorar el cuidado personal de los consumidores, también es importante mencionar que esta franquicia desea contribuir a la sociedad permitiendo la potencialización del sector agropecuario a través de la producción y comercialización de productos o alimentos naturales a base de fruta natural. Nativos cuenta con un amplio portafolio de productos saludables.

- En Nativos se ofrecen jugos, batidos, snacks, bowls, desayunos y almuerzos 100% saludables los cuales tienen función de energizantes, antioxidantes, beneficios al sistema inmunológico, entre otros.

Tabla 12. Nativos

	Portafolio	Canales	Segmento	Precios	Personal	Horarios
Nativos	Nativos ofrece a sus clientes bebidas, snack, desayunos y almuerzos equilibrados y saludables, esta empresa busca llegar a contribuir positivamente a la salud de las familias colombianas mediante su amplio y diverso portafolio productos, los cuales cumplen diferentes funciones como lo es energizar, antioxidantes, fortalecimiento del sistema inmune, acelerar el tránsito del intestino, entre otros.	*Nativos cuenta con alrededor puntos físicos de atención en el país, esta empresa hace presencia en 21 departamentos y específicamente 45 ciudades de Colombia. *Línea telefónica fija y celular	Nativos está dirigido a personas de estratos 3,4 y 5 como son hombres y mujeres, niños, jóvenes, adultos mayores que deseen cuidar su salud a través de alimentos saludables.	Precios estándar de Nativos jugos y batidos desde \$5.800 en adelante.	Personas con habilidades de servicio al cliente, escucha activa y empatía.	Al ser franquicia varia su horario de atención, en algunos puntos físicos atienden de lunes a domingo de 9:00 am a 8:00 pm en jornada continua

Fuente: Elaboración propia.

C. Bawana



Bawana es una cadena de restaurantes de Comida Rápida Casual que ofrece, Sándwiches artesanales, sopas, bowls y jugos de fruta 100% natural, la cual está ubicada en la ciudad Bogotá. En esta empresa se ofrecen alimentos ricos y con nutritivos ingredientes orientados para cualquier momento del día por ejemplo desayuno, almuerzo, medias tardes y cenas.

En esta organización tienen como especialidad Sándwiches artesanales hechos con proteínas magras, vegetales de un sabor incomparable. Además, ofertan sopas y otro tipo de alimentos como lo son jugos saludables de fruta y vegetales alta de calidad. Bawana se caracteriza por ser una empresa que proporciona sabor, frescura y bienestar.

- Amplio portafolio de productos donde se incluyen sándwich, sopas, jugos, batidos, entre otros los cuales buscan satisfacer las necesidades de alimentación de los ciudadanos de la localidad de Bogotá.

Tabla 13. Bawana

	Portafolio	Canales	Segmento	Precios	Personal	Horarios
Bawana	Bawana ofrece a sus clientes en su amplio portafolio sándwich, jugos, batidos, snack 100 % naturales, desayunos, almuerzos, comida, entre otros para consumir en cualquier horario del día.	Bawana cuenta con 3 puntos de atención física en la ciudad de Bogotá Línea telefónica fija y celular WhatsApp	Bawana está dirigido a personas de estratos 2, 3 y 4 para todos integrantes de la familia, es decir hombres, mujeres, niños, adultos mayores entre otros.	Los precios de las bebidas naturales son a partir de \$3.500.	Personas con titulación en gastronomía y a fines, con previa experiencia en preparación de alimentos y buena atención al cliente.	De lunes a domingo de 11:00 am a 8:30 pm

Fuente: Elaboración propia.

D. AMC Natural Drinks.



AMC es una empresa de origen europeo líder en este mercado que cuenta con más de 20 empresas físicas ubicadas estratégicamente en los diferentes países que conforman el mundo, que tiene como actividad comercial principal la elaboración, comercialización y distribución de bebidas y zumos refrigerados, naturales y totalmente saludables las cuales ofrezcan un valor añadido a sus clientes, siendo pioneros en la constante innovación, esta organización busca satisfacer las necesidades de los exigentes consumidores de la actualidad mediante sus alimentos sofisticados y de alta calidad. AMC le apuesta al crecimiento sostenible a través del cuidado del medio ambiente.

- Amc cuenta con un amplio portafolio de productos a ofrecer, esta empresa lanza al mercado alrededor de 400 productos nuevos al año, aquí se ofertan jugos y zumos naturales y saludables de diferentes sabores y combinaciones. Actualmente en esta organización se han desarrollado más de las 50.000 recetas las cuales gozan de un buen posicionamiento en el mercado.

Tabla 14. AMC Natural drinks

	Portafolio	Canales	Segmento	Precios	Personal	Horarios
AMC Natural drinks	<p>AMC cuenta con un amplio portafolio de productos a ofrecer, esta empresa lanza al mercado alrededor de 400 productos nuevos al año, aquí productos naturales y saludables de diferentes sabores y combinaciones.</p> <p>Actualmente en esta organización se han desarrollado más de las 50.000 recetas las cuales gozan de un buen posicionamiento en el mercado; como lo son zumos de frutas y verduras, smoothies, néctares, cremas y sopas vegetales, bebidas de fruta con leche, bebidas funcionales o los súper zumos de los más modernos consumidores.</p>	<p>AMC cuenta con más de 20 plantas distribuidas a nivel mundial y ubicadas estratégicamente, la cual cada una cuenta con su respectiva área de ventas.</p> <p>Línea telefónica fija y celular.</p> <p>WhatsApp</p> <p>Correo electrónico.</p> <p>Redes sociales. Instagram, Facebook y Twitter.</p>	<p>* Hombres</p> <p>* Mujeres</p> <p>*Niños</p>	<p>* Zumos de 2 euros en adelante.</p> <p>* Sopas desde 2,5 euros</p>	<p>profesionales en las diferentes ingenierías, profesionales en campos financieros como administración, contabilidad, ventas, economía, entre otros. Operaciones de producción, nutricionistas, etc.</p>	<p>De lunes a domingo 4 horarios rotativos.</p>

Fuente: Elaboración propia.

6.3.2 Perfil competitivo

Para llevar a cabo este benchmarking se determinaron cuales son los factores de éxito relevantes, a continuación, se realiza un análisis detalladamente de cada uno de ellos.

Tabla 15. Factores claves de éxito a analizar

No	Factor
1	Posicionamiento en el mercado
2	Precio
3	Calidad de la materia prima
4	Cuidado del medio ambiente
5	Portafolio
6	Ubicación
7	Infraestructura
8	Alianzas estratégicas
9	Marketing y publicidad
10	Servicio al cliente

Fuente: Elaboración en propia.

- **Posicionamiento en el mercado:** es importante identificar el nivel de posicionamiento de las empresas de la competencia con el objetivo de identificar como se puede ingresar al mercado y obtener una parte de esos clientes.
- **Precio:** es de vital importancia conocer los precios con los que opera la competencia, además de tener claridad de cuáles son los movimientos en la industria.
- **Calidad de la materia prima:** actualmente la gran mayoría de personas busca relación precio/ calidad, por lo que hay que cumplir altos estándares.

- **Cuidado del medio ambiente:** Se considera como uno de los factores con más potencia donde las empresas en la actualidad realizan el cuidado del medio ambiente mediante la RSE, con el fin de que la humanidad pueda seguir subsistiendo en la tierra.
- **Portafolio:** Identificar la razón por la cual sus clientes prefieren los productos y servicio ofertados por cada una de las compañías analizadas.
- **Ubicación:** este factor es estratégico para las organizaciones, donde sitúan los puntos de venta, producción, distribución es clave para llegar al mercado objetivo.
- **Infraestructura:** es importante que los consumidores encuentren el punto de atención cómodo donde poder disfrutar sus alimentos.
- **Alianzas estratégicas:** actualmente las alianzas que pueda tener una empresa es clave para el desarrollo de sus bienes y servicios, por lo que debe tener buena relación con diferentes proveedores y los canales de distribución.
- **Marketing y publicidad:** medio por el cual gran parte de los clientes y consumidores conocen la organización.
- **Servicio al cliente:** en la actualidad es un punto clave para retener a los clientes actuales.

De acuerdo con la indagación realizada a las anteriores organizaciones se desarrolla el perfil competitivo, en el cual se tendrán en cuenta los factores claves de éxito, como lo son posicionamiento en el mercado, precio, calidad de la materia prima, portafolio, ubicación, infraestructura, alianzas estratégicas, marketing y publicidad y por último el servicio al cliente.

A través de esta matriz se busca evaluar a todas las organizaciones a analizar poniéndolas en un mismo nivel de medición, teniendo como objetivo el resultado de la comparación entre cada una de ellas e identificando cuales son los factores más relevantes para las empresas que deseen ingresar a este mercado.

Figura 6. Matriz del perfil competitivo

Factores clave de éxito	Peso		Cosechas		Nativos		Bawana		AMC Natural drinks		Refrescos el paraíso	
	Valor	Valor sopesado	Valor	Valor sopesado	Valor	Valor sopesado	Valor	Valor sopesado	Valor	Valor sopesado	Valor	Valor sopesado
Posicionamiento en el mercado	10%	0,10	5	0,5	4	0,4	3	0,3	5	0,5	1	0,1
El precio	12%	0,12	4	0,48	4	0,48	5	0,6	4	0,48	5	0,6
Calidad de la materia prima	13%	0,13	3	0,39	5	0,65	5	0,65	5	0,65	5	0,65
Cuidado del medio ambiente	10%	0,10	3	0,3	3	0,3	3	0,3	4,5	0,45	4	0,4
Portafolio	10%	0,10	5	0,5	5	0,5	5	0,5	5	0,5	4	0,4
Ubicación	8%	0,08	5	0,4	3	0,24	2	0,16	5	0,4	3	0,24
Infraestructura	10%	0,10	4	0,4	4	0,4	4	0,4	5	0,5	4	0,4
Alianzas estratégicas	8%	0,08	5	0,4	5	0,4	4	0,32	5	0,4	3	0,24
Marketing y publicidad	9%	0,09	5	0,45	4	0,36	3	0,27	5	0,45	3	0,27
Servicio al cliente	10%	0,10	4	0,4	4	0,4	3	0,3	5	0,5	4	0,4
Total	100%	1,00		4,22		4,13		3,8		4,83		3,7

Fuente: Elaboración propia.



Cosechas es una empresa fuertemente posicionada en el mercado colombiano, específicamente la industria alimenticia, esta franquicia ha llegado a revolucionar el sector de los productos saludables. Al igual que en Refrescos el paraíso se evaluaron los mismos factores los cuales se determinaron puntuaciones acorde a la previa investigación realizada, posicionamiento en el mercado se le asigna 5 ya como se mencionaba anteriormente esta es una empresa que ha sido muy acogida por la población colombiana, el precio se determina como 4 ya que esta empresa oferta algunos productos elevados de costos para algunos estratos, la calidad de materia prima tiene 3 ya que esta utiliza conservantes y frutas no frescas, el portafolio es lo bastante amplio y diverso por lo que se le asigna 5, la ubicación, las alianzas y el marketing está bien definido estratégicamente en la organización y en cuanto al cuidado del medio ambiente se le da 3 puntos ya que cosechas no prioriza el cuidado del medio ambiente.

Nativos empresa colombiana fuertemente posicionada en la industria de alimentos, cuenta con amplio portafolio, al igual que la empresa anterior no enfatiza en el cuidado del medio ambiente, a pesar de que este ubicada en varios departamentos del país no cuenta con un punto de venta en el Valle del Cauca, también cuenta con buenas estrategias de marketing, buenas instalaciones y alianzas con diferentes empresas de logística.

Bawana es una empresa correspondiente a la industria de los restaurantes en la ciudad de Bogotá, esta tiene un amplio portafolio de productos saludables como jugos y batidos 100% naturales, además tiene un posicionamiento solido en la ciudad de origen la cual cuenta con 3 puntos de venta, pero no ha expandido su negocio más allá de los límites del departamento de



Cundinamarca, el servicio al cliente no ha sido el mejor por lo que se han presentado estrictas quejas sobre la atención, la calidad de la materia prima es 100% de primera y por ultimo manejan precios asequibles para los diferentes estratos de la ciudad.

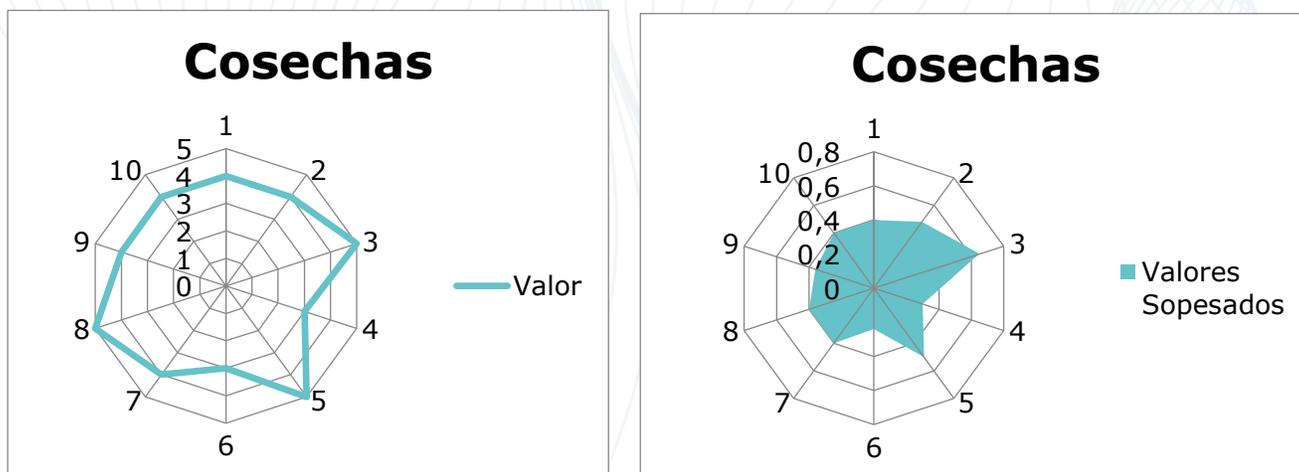
AMC Natural drinks es una empresa española dedicada a la producción y distribución de productos saludables hechos de fruta 100% natural, esta cuenta con gran posicionamiento en el mercado, además de Europa hace presencia en el continente asiático, los precios tiende a ser asequibles para gran parte de la población, en esta empresa se enfocan intensivamente en el cuidado del medio ambiente procurando causar el menos impacto negativo posible, AMC cuenta con un amplio portafolio de servicios, además de tener alianzas estratégicas sólidas y fundamentales para el desarrollo de su operación. Tanto como el servicio al cliente, el marketing y la infraestructura son adecuados de acuerdo con la capacidad de la organización.

A Refrescos el paraíso SAS se le asigno para el posicionamiento en el mercado una puntuación de 1 porque es una empresa que recién se va a abrir camino en el mercado; en cuanto al precio se determinó que la puntuación correcta es de 5 ya que manejan precios asequibles para los diferentes estratos económicos de la ciudad; en cuanto a la materia prima Refrescos el paraíso comercializa productos totalmente naturales y cero conservantes por lo que se le da una puntuación de 5. En el cuidado del medio ambiente se le una puntuación de 4 ya que los insumos utilizados en esta empresa son 100% biodegradables; para el portafolio se le da una puntuación de 4 ya que existe diversidad en los productos a ofertar; la ubicación es estratégica pero solo cuenta con un punto de venta ubicado estratégicamente en el centro de la ciudad; las

instalaciones se le da un 4 ya que es un ambiente ameno y cómodo para pasar un rato agradable; actualmente se cuenta con pocos aliados que son los que se encargan de los domicilios; el servicio al cliente que ofrece refrescos el paraíso es muy bueno ya que le brinda a sus clientes orientación de los productos que desean consumir.

6.3.3 Radares de comparación

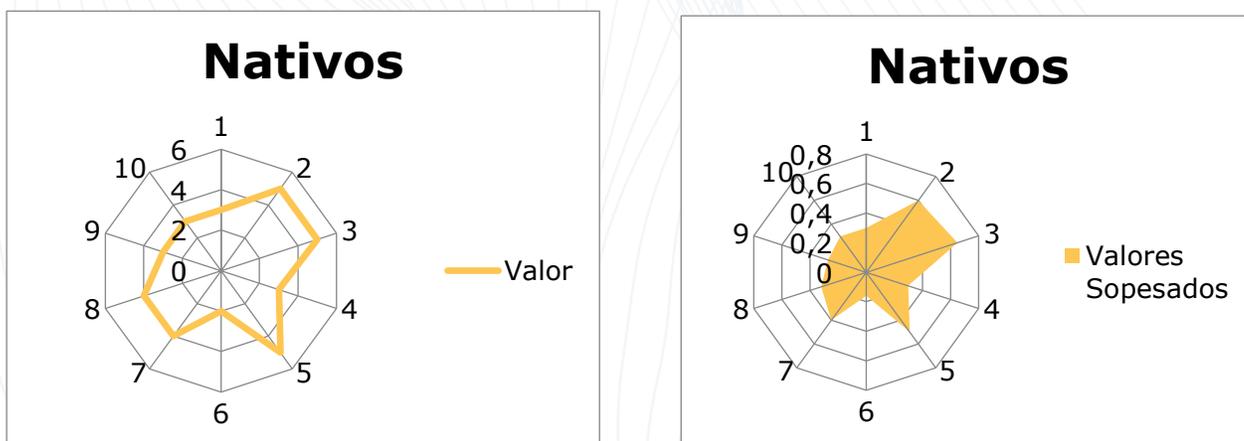
Gráfico 1. Radar de comparación de Cosechas valor



Fuente: Elaboración propia

Cosechas es una empresa con una trayectoria positiva en el mercado colombiano, esta empresa ha tenido estrategias claves para lograr su posicionamiento, ha conseguido entender las necesidades de los clientes y consumidores. Uno de los factores claves de éxito es el amplio portafolio de productos y servicios que oferta, además de la contribución positiva a la salud de los seres humanos.

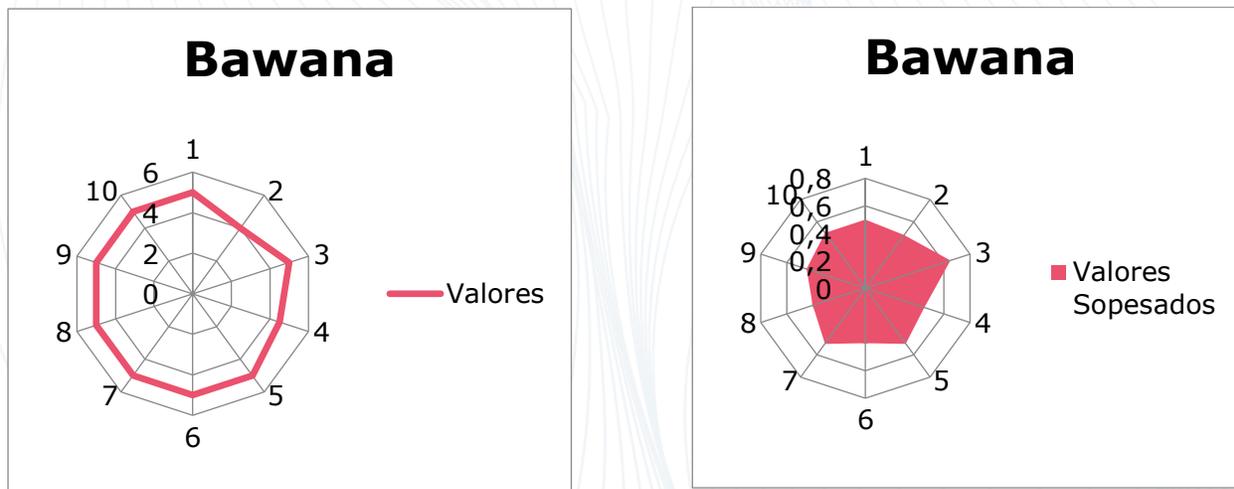
Gráfico 2. Radar de comparación de Nativos valor



Fuente: Elaboración propia.

La empresa Nativos junto con Cosechas se puede determinar cómo las empresas más fuertes de esta comparación y en el mercado local, el amplio portafolio y las alianzas estratégicas que tienen ayudan a su posicionamiento en el mercado, adicionándole el servicio al cliente, el marketing y la publicidad que también está muy estratégicamente definida. Nativos pese a que no se encuentra en Cali una de las principales ciudades de Colombia cuenta con un gran estructura y reconocimiento.

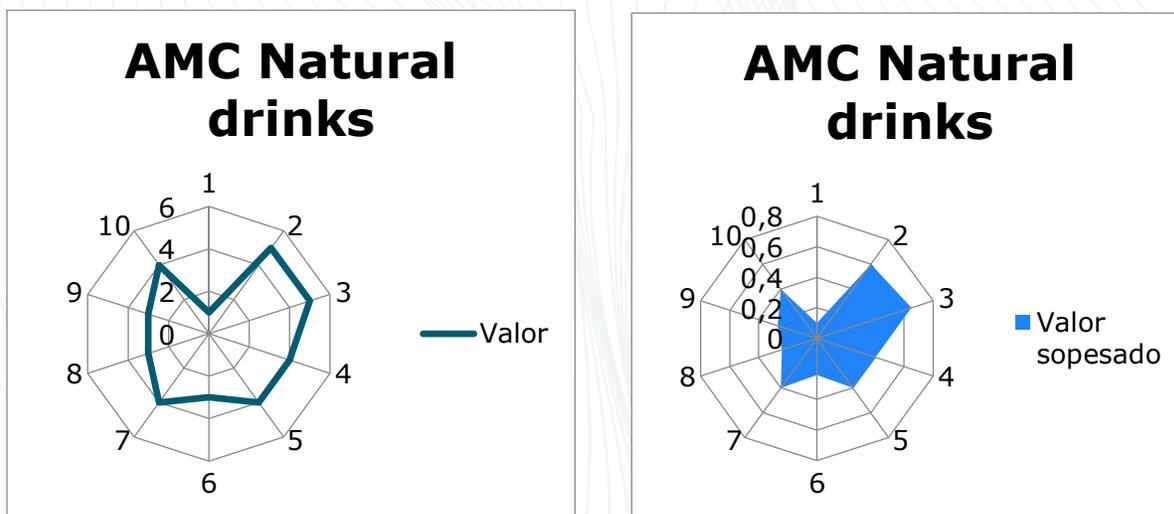
Gráfico 3. Radar de comparación de Bawana valor



Fuente: Elaboración propia.

Bawana está tomando potencia en el mercado colombiano, actualmente se encuentra ubicada en la ciudad de Bogotá y a diferencia de las empresas anteriores solo cuenta con 3 sedes todas ubicadas en la misma ciudad. Pese a la falta de reconocimiento a nivel nacional, Bawana es una organización con factores que han sido claves para su éxito como lo es su amplio portafolio el precio y la calidad de la materia prima que utilizan para llevar a cabo sus operaciones, esta empresa si continúa actuando estratégicamente conseguirá un rápido crecimiento en la industria de alimentos saludables.

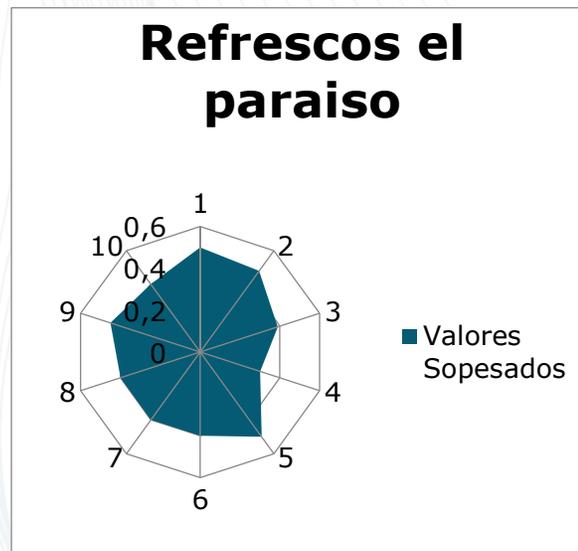
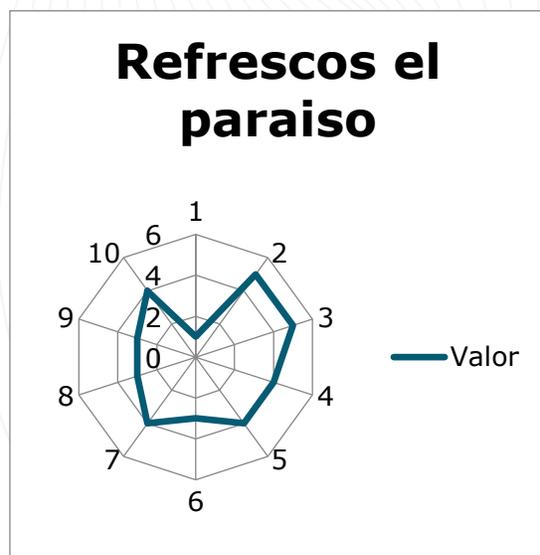
Gráfico 4. Radar de comparación de AMC Natural Drinks valor



Fuente: Elaboración propia

De las empresas comparadas AMC Natural drinks es la que cuenta con una estructura más formidable y fuerte, esta empresa cuenta con un gran reconocimiento en mercados internacionales, conocida como una empresa por un constante innovación y amplio portafolio de productos saludables que contribuyen positivamente a la salud de los consumidores, otro factor clave de éxito para esta empresa ha sido su contante interés por el cuidado del medio ambiente, esta organización apuesta por la integración de la salud en todos los sentidos de la población del mundo.

Gráfico 5. Radar de comparación de Refrescos el paraíso



Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, Refrescos el paraíso es una empresa que está buscando entrar al mercado con un reconocimiento por sus productos totalmente naturales libres de todo tipo de conservantes y con un amplio portafolio de productos haciendo énfasis en el cuidado del medio ambiente mediante uso de plásticos biodegradables los cuales generen un impacto positivo.

Los gráficos anteriores se determinan como los radares de competición, en estos se puede concluir que las organizaciones elegidas para realizar la evaluación de los diferentes factores tienen una buena acogida en el campo en el que se desarrollan. La empresa Amc Natural drinks cuenta con un posicionamiento agresivo en el mercado, esta puntea positivamente en casi todos los componentes claves del éxito con un valor sopesado de 4.83, esta organización cuenta con un desarrollo estratégico integral, productivo y competitivo. Cosechas es la empresa que sigue en los valores sopesados más altos con un total de 4.22, esta es una empresa líder con un buen



modelo a seguir por los competidores entrantes, esta empresa a pesar de que en algunos de los factores evaluados tuvo puntuaciones más bajas es una empresa que ha logrado identificar las necesidades de los clientes y consumidores. Nativos seguido de Cosechas tiene una puntuación sopesada total de 4.13, se considera como una empresa fuerte y sólida la cual tiene algunos aspectos a mejorar al igual que las anteriores, pero queda un poco por dejado de las otras debido a que está ubicada en varios departamentos del Colombia, pero le falta establecer un punto de venta en una de las principales ciudades del país que es la ciudad de Cali. Bawana obtuvo un valor sopesado de 3,8 debido a que es una empresa que se está abriendo campo ante los colombianos y que debe mejorar algunos puntos clave para garantizar su éxito, como lo son el servicio al cliente, el marketing y la publicidad, entre otros y por ultimo Refrescos el paraíso que es una empresa nueva en el mercado con un valor total sopesado de 3.6, esta organización tiene que establecer estrategias que le ayuden a un fuerte posicionamiento mediante marketing, alianzas que le ayuden a ser reconocida y fuerte en la industria.

La globalización ha hecho que las organizaciones actuales y las que desean ingresar a los diferentes mercados existentes se planteen y replanteen las estrategias a desarrollar con el fin de lograr ser competitivos en el mercado, el alto nivel de exigencia obliga a las empresas a ser proactivas y dinámicas mediante la constante investigación de las necesidades de los consumidores, aquellas que se encuentran no suplidas y las nuevas que van surgiendo en el día a día.



6.4 Producto y Servicio

A continuación, se muestra imagen con los productos que ofrecerá la empresa Refresco el Paraíso SAS para todo su público en general:

Figura 6. Portafolio de productos Refresco el Paraíso



REFRESCO EL PARAISO

MENU





JUGOS TÍPICOS

- Borajó
- Chontaduro



ENSALADAS DE FRUTAS

- Ensalada sencilla
- Ensalada especial
- Ensalada nutricional



OTROS PRODUCTOS

- Salpicón
- Cholados
- Helados artesanales
- Granizados
- Lulada

ADICIONES

- Mero macho (copa)
- Vino blanco (copa)
- Tarrito rojo (cuchara)
- Arrechón (copa)

JUGOS

← CLÁSICOS →

Naranja	Piña	Mora
Fresa	Lulo	Mandarina
Maracuyá	Guayaba	Durazno
Tomate de árbol	Papaya	Banano
Mango	Kiwi	



COMBINADOS

- Mora (fresa, uva)
 - Lulo (limón)
- Guayaba (tomate de árbol)
 - Piña (limón)
 - Mango (maracuyá)
 - Naranja (limón)
 - Piña (naranja)

JUGOS EN LECHE

- Fresa
- Mora
- Mango
- Banano
- Guayaba



VASOS

- ✓ Vasos de 13 Onz
- ✓ Vasos de 14 Onz
- ✓ Vasos de 16 Onz



Ven a vivir una experiencia única.




6.4.1 Descripción y caracterización del Portafolio de Producto y Servicio

A continuación, se realizará una descripción con las características que contiene cada producto y servicios ofertados en la empresa Refresco el paraíso:

Tabla 16. Descripción del portafolio de productos, bebidas liquidas naturales

ITEM		DESCRIPCIÓN
Producto o servicio Especifico	Bebidas liquidas naturales	Jugos de una fruta, o combinados, en agua y en leche, granizados.
ITEM		DESCRIPCIÓN
Nombre comercial	Refrescos el paraíso	Empresa dedicada a la producción y comercialización de productos saludables a base de frutas naturales.
Unidad de Medida	Vasos en onzas 16	Los jugos naturales serán servidos en vasos biodegradables los cuales son amigables con el medio ambiente.
Condiciones especiales	Se debe consumir o ingerir en el momento de servir, de lo contrario refrigerar a temperatura entre 10°C y 30°C. No congelar.	Se debe consumir en el menor tiempo posible, teniendo en cuenta que es un producto natural, para que este pueda proveer las vitaminas y minerales adecuados, ya que las frutas tienden a oxidarse y bajar la calidad nutricional.
Composición (si aplica)	Cada vaso de jugo debe prepararse con 80 gramos de fruta, en caso de ser combinado se preparará con 40g de una fruta y 40g de otra.	Jugos en agua: 80 g de fruta, 6 onzas de agua, 1 scut de hielo y endulzante al gusto. Jugos en leche: 80 gramos de fruta, 8 onzas de leche, 1 scut de hielo y endulzante al gusto. Granizados: 80g de fruta, 3 scut de hielo, 3 onzas de agua y endulzante al gusto.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 17. Descripción del portafolio de productos, ensaladas de frutas

ITEM		DESCRIPCIÓN
Producto o servicio Especifico	Ensaladas de frutas	Ensaladas de frutas totalmente saludables
ITEM		DESCRIPCIÓN
Nombre comercial	Refrescos el paraíso	Empresa dedicada a la producción y comercialización de productos saludables a base de frutas naturales.
Unidad de Medida	Recipientes de 20 onzas	Los jugos naturales serán servidos en vasos biodegradables los cuales son amigables con el medio ambiente.
Condiciones especiales	Se debe consumir o ingerir en el momento de servir, de lo contrario refrigerar a temperatura entre 10°C y 30°C. No congelar.	Se debe consumir en el menor tiempo posible, teniendo en cuenta que es un producto natural, para que este pueda proveer las vitaminas y minerales adecuados, ya que las frutas tienden a oxidarse y bajar la calidad nutricional.
Composición (si aplica)	Cada ensalada debe contener 250g entre las diferentes frutas, helado, crema de leche y queso.	La ensalada debe contener 25g de piña, 30g de papaya, 30g de melón 40g de banano, 25g de manzana, 20 g pera, 20g de fresa, 20g de uva, 10g de crema de leche libre de grasa, 2 bolas de helado cada una de 15 g.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 18. Descripción del portafolio de productos, productos típicos del Valle del Cauca

ITEM		DESCRIPCIÓN
Producto o servicio Especifico	Salpicón, Borojón, chontaduro, luladas y cholados.	<p>Salpicón: combinación de frutas variadas cortadas en pequeños trozos.</p> <p>Luladas: bebida a base de lulo y hielo triturado.</p> <p>Jugo de Borojón: bebida afrodisiaca y energizante.</p> <p>Chontaduro: Bebida afrodisiaca a base de chontaduro.</p> <p>Cholados: hielo raspado, con adición de frutas, limón, melado y leche condensada</p>
ITEM		DESCRIPCIÓN
Nombre comercial	Refrescos el paraíso	Empresa dedicada a la producción y comercialización de productos saludables a base de frutas naturales.
Unidad de Medida	Vasos de 13 y 15 onzas.	Los jugos naturales serán servidos en vasos biodegradables los cuales son amigables con el medio ambiente.

Condiciones especiales	<p>Se debe consumir o ingerir en el momento de servir, de lo contrario refrigerar a temperatura entre 10°C y 30°C.</p> <p>No congelar.</p>	<p>Se debe consumir en el menor tiempo posible, teniendo en cuenta que es un producto natural, para que este pueda proveer las vitaminas y minerales adecuados, ya que las frutas tienden a oxidarse y bajar la calidad nutricional.</p>
Composición (si aplica)	<p>Salpicón: 2500g de frutas para 10 vasos de 16 onzas.</p> <p>Luladas: 200g de fruta para cada vaso de 16 onzas.</p> <p>Borojón: 300g de fruta para 5 vasos de 13 onzas.</p> <p>Chontaduro: 150g de fruta para cada vaso de 16 onzas.</p> <p>Cholados: Bloque de hielo mediano, melado de mora, 200 gramos de fruta y galleta.</p>	<p>Salpicón: 1 papaya, 1 melón, 1 piña cada una de 500g, 500g de banano, 200g de mango, 300 gramos de uva. Medio litro de agua y hielo al gusto.</p> <p>Luladas: 200g de lulo, 3 limones, endulzante al gusto, hielo triturado, agua y leche condensada.</p> <p>Chontaduro: 150g de fruta, ¼ leche, esencia de vainilla, endulzante y hielo al gusto.</p> <p>Borojón: fruta Borojón 300g, 1 litro y ½ de leche, 10 cucharas de azúcar, esencias de vainilla blanca, mantecado, banano, canela y arequipe, 3 scout de hielo molido.</p>

Fuente: Elaboración propia.

En las tablas anteriores se describen los productos a realizar y ofertar por Refrescos el paraíso, donde se puede encontrar las bebidas líquidas las cuales corresponden a los jugos naturales y adicionalmente es similar el proceso para realizar los helados con la diferencia de que para los helados se debe vaciar la mezcla en los moldes correspondientes y posteriormente congelar; en las bebidas típicas del valle se encuentran los jugos de Borojón, chontaduro, salpicón, luladas y finalmente los cholados todos estos producidos de frutas 100% naturales. La preparación del jugo de Borojón y salpicón se hace la cantidad para 5 vasos ya que son productos que requieren más trabajo y tiempo de elaboración.

6.5 Investigación de mercado

Se estableció el número de la población y el tipo de muestra y las fuentes de información que se tuvo presente.

Fuentes de información:

Primarias

Las fuentes de información primarias son suministradas o recogidas principalmente de la señora Ángela Castillo quien en tiempo pasado tuvo un negocio similar en la ciudad de Cali, otras fuentes de información fueron antiguos clientes y los proveedores como desechables Doña Mary, Variedades los Burros, Plásticos Paola, frutería el Rey, la costeña y los Monos.

Secundarias

Las fuentes secundarias utilizadas fueron las herramientas tecnológicas como el internet donde se obtuvo apoyo en páginas web y algunos trabajos de tesis desarrollados anteriormente.

Páginas web:

- Portafolio “Colombia, segundo país que más consume jugos naturales”
- El país “Así buscan impulsar el cultivo de frutas en el Valle”
- Revista Semana “Tendencias saludables: ¿Cómo se adapta el mercado?”
- Jimena Palma. Plan de negocios “empresa de jugos naturales (bar de jugos)”



Con el objetivo de identificar el mercado potencial para implementar estrategias comerciales clave para la idea de negocio Refresco el paraíso se propone realizar una encuesta:

- Medio de aplicación de la encuesta: Vía WhatsApp, Facebook y correo electrónico
- Universo: Personas que viven en la Ciudad de Cali
- Marco muestral: La encuesta se realizará a todas las personas que deseen colaborar que estén viviendo en la ciudad de Cali.
- Tamaño y distribución de la muestra: El tamaño de la muestra es definido como una población finita, dado que no se tiene conocimiento del número exacto del tamaño de la población que se debe tener presente en el estudio.

Para el cálculo de la muestra y realizar la investigación de mercado se toma como referencia la segmentación de mercado que realizo en hojas anteriores, el cual se determinó que N es un total de 200.000 personas las cuales transitan en el centro de Cali.

Tabla 19. Cálculo de la muestra infinita

TAMAÑO DE LA MUESTRA	
N Mercado potencial	200.000 Aproximado de personas que transitan por el centro
Z Valor determinado	1,962
P Parámetro	0,05
Q	0,95
D Dimensión	0,03
Total	103

Fuente: Elaboración propia

Figura 7. Fórmula para identificar el tamaño de la población

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se realiza el cálculo para encontrar la población finita a la cual la empresa Refresco el Paraíso desea llegar y conocer a sus clientes por medio de encuestas. Para este caso se determinó que se deben realizar 103 encuestas.

Encuesta



Se realiza como herramienta una encuesta con el fin de determinar algunos aspectos que son de vital importancia para conocer a los clientes y consumidores, como los son sus hábitos de consumo, gustos y preferencias, entre otras. Los resultados con el análisis se encuentran en anexos (Ver anexo B).

En la encuesta realizada los resultados más relevantes fueron que hasta un 90% de los encuestados consumen con frecuencia jugos naturales, la encuesta también dio como resultado que las personas tienen conocimiento de la importancia del consumo de las frutas naturales y los derivados de estas, además que el 84% de las personas encuestadas están interesadas en recibir información sobre alimentación saludable y que los productos más consumidos por esta población son los jugos naturales, la información recogida en la encuesta es muy beneficiosa para Refrescos el paraíso SAS ya que esto indica que las personas están dispuestas a consumir los productos ofertados por la empresa.

6.6 Marketing mix y estrategia de mercadeo

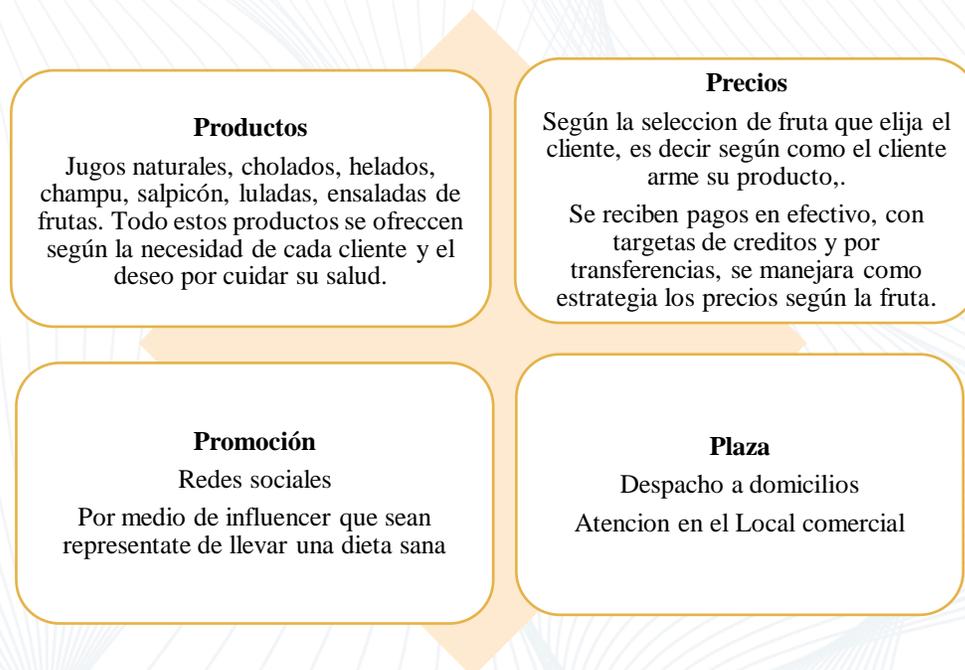
Según Schaars (1991), el marketing mix es un conjunto de mercadotecnia que reúne todas las herramientas utilizando los diferentes recursos clave como el de la tecnología, permite orientar todas las operaciones de la empresa hacia la complacencia de las necesidades y deseos. Este conjunto también conocido como el marketing de las “4Ps” ya que analiza factores importantes a evaluar que son: el precio, plaza, promoción, producto.



Refresco el paraíso SAS brindará una propuesta completamente nueva, es importante que las estrategias de marketing que se implementaran brinden información a los consumidores de los nuevos productos, sus beneficios nutricionales los aportes y la calidad en los ingredientes con este se busca provocar a los clientes a comprar. En base al análisis realizado anteriormente, los cuales son importante para la enunciación de las estrategias se realizará un análisis de las estrategias global y estrategias de marketing.

Estrategia general competitiva de marketing: Se desarrollará el análisis del marketing mix, con el fin de implementar las estrategias que permitan posicionar en el mercado a la empresa haciendo uso de las herramientas de mercadotecnia en los 4 factores precio, promoción, plaza, producto.

Figura 8. Marketing Mix



Fuente: Elaboración propia

En la figura anterior se puede evidenciar las diferentes mezclas del marketing que se desarrollaran, también se identificaron las diferentes estrategias que se manejan en el negocio Refresco el Paraíso para lograr su posicionamiento en el mercado.

6.6.1 Estrategias de producto

Según Stanton, Etzel y Walker (2007) el producto es el conjunto de bienes y servicios que oferta la empresa a todo su mercado en general para satisfacer sus necesidades, argumentan que el producto se centra además de sus característica y tributos en los beneficios que ofrece las emociones y experiencias que brindan.



En la empresa Refrescos el paraíso SAS el producto principal son los jugos naturales, especialmente los afrodisiacos los cuales se realizarán en el mismo momento que el cliente los solicite y pueden evidenciar su preparación y servirlos. Se brindará una asesoría personalizada según el gusto, deseo y las necesidades del cliente, adicionalmente la empresa ofrece otros productos 100% naturales y deliciosos como son: ensaladas de frutas, salpicón, helado, cremas, luladas y champú. Se busca que cuando los clientes visiten el local se encuentren con dos opciones escoger las frutas o elegir algunas de las combinaciones que hay en la carta, luego elegir el endulzante de su preferencia y el ingrediente complementario que desee como (leche, yogurt, agua). En refresco el paraíso se organizan las frutas según su grado de maduración y conservación, luego del proceso de lavado y limpieza se parten en trozos y se tienen listas en la nevera de refrigeración para que no pierdan sus vitaminas.

Beneficio Principal

El beneficio principal hace referencia a las necesidades que resguarda el producto, es decir se determina los beneficios principales que resuelven una dificultad y lo cual hace que el cliente vaya por sí solo a buscar el producto.

En el caso de Refrescos el paraíso SAS el producto central son jugos naturales como el de Borojó y Chontaduro los cuales son elaborados con frutas típicas de la Región Pacífica y que tienen como beneficios principales aportar nutrientes y vitaminas, estos jugos naturales también evitan enfermedades cardíacas e hipertensión.

Producto real

El producto real es el conjunto general de todo el diseño la marca, la presentación, calidad, funciones para brindar el beneficio primordial.

La marca: Es un nombre de símbolo diferenciador que se caracteriza frente a otros productos o servicios de una empresa o empresario y del sector de la competencia. La marca consiente que los clientes en general puedan identificar el producto y recordarlo y así mismo pueda diferenciar la calidad del producto. (Superintendencia de industria y comercio de Santiago de Cali).

Refresco el Paraíso SAS nace para incorporarse a toda la alta oferta de productos naturales que actualmente existe en la Ciudad, Refresco el Paraíso es un nombre el cual se divide en 3 palabras Refresco que hace referencia a una bebida principalmente sin alcohol, Fresco son las bebidas heladas a base principalmente de jugos frutales con agua o leche, Paraíso hace referencia a un lugar hermoso, cómodo y agradable. El slogan de refresco el paraíso “Brinda salud a tu vida de forma natural”, el cual se ajusta perfectamente a la idea del negocio ya que representa su principal estrategia que es la de los jugos naturales y donde se complementara con el buen servicio al cliente con las asesorías personalizas, recordándole a los clientes siempre los buenos beneficios que brinda el producto y las diferentes características, con el fin de lograr un posicionamiento en el mercado.

Tabla 21. Logotipo de la empresa Refresco el Paraíso

	Logotipo: Se tuvo presente como referencia una imagen con color verde y con algunas formas de flores el cual representa todo
--	---

	<p>el aspecto natural. Y se pretende crear un modelo representativo en todo el sector.</p> <p>Colores: Se tienen presente colores neutros como el ocre y café al alrededor y en el centro un color llamativo el verde que representa la naturaleza en conjunto con dos el cual dice una frase a alusiva que es natural 100%. Y en las esquinas unas frutas tropicales.</p>
---	---

Fuente: Elaboración propia

Presentación (Envase)

Se contará con un tipo de envase que proteja y resguarde el producto de material plástico que permita distinguir el producto de los otros.

Para la elección de la presentación del envase adecuado para los productos de Refresco el Paraíso principalmente los jugos naturales se tuvo en cuenta el tamaño de los vasos que son de 13, 14 y 16 onzas, también tienen una tapa transparente lo cual permite tener una fácil manipulación, se puede evitar regar el producto y sean acorde a los requerimientos de los clientes, y que se pueda adquirir a un precio conforme a la oferta, debido a que es productos naturales se maneja en envases transparentes el cual permite que el cliente con confianza pueda observar el contenido de cada vaso y lo que se va a consumir. A continuación, se expondrá una imagen de la presentación que tendrá el producto:

Figura 8. Presentación del producto



Fuente: Elaboración propia.

Producto aumentado: Refresco el Paraíso brindara un ambiente agradable con aire acondicionado, sillas cómodas y servicio de wifi gratuito y métodos de promociones los martes y jueves.

La garantía: Las personas que preparan los productos actuaran según el requerimiento y solicitud que en su momento realice cada cliente, también contarán con el conocimiento de las propiedades que tiene cada fruta, la empresa les garantizará a los clientes que los productos serán elaborados totalmente con frutas naturales por eso se implementará que los clientes puedan evidenciar la preparación y así garantizar los servicios y productos ofertados.

La entrega: Los productos se entregarán en un lugar adecuado especial para la comercialización de productos naturales, brindando así que los clientes cuenten con un fácil acceso a la ubicación con una buena movilidad que ayude a todas las personas. Para el tema de



domicilios se implementará un sistema que llevará cada domiciliario el cual conserve los productos con una buena refrigeración y permita su adecuada entrega.

La seguridad: La empresa implementara todos los requisitos exigidos por la legislación colombiana, como son el curso actualizado de manipulación de alimentos las garantías de que todo el personal al momento estar en la empresa debe hacer uso de todos los elementos de protección al consumidor, el uso tapaboca y guantes y de los riegos ya que se va a hacer el uso de elementos peligroso como el cuchillo y otros.

El servicio Pos- venta: Manteniendo en una constante innovación, implementando el uso de las herramientas tecnológicas la cual es muy importante para la organización, se contemplará desarrollar cada una de las estrategias con el fin de alcanzar una gran fidelización en los clientes se hará un procedimiento de post. venta que permita hacerle seguimiento a los clientes registrando todos sus datos en sistema y clasificando el nivel de satisfacción que tienen por cada producto y así ofrecer un gran acompañamiento para cualquier inquietud que tengan, también estarán disponibles las tablas nutricionales de los productos lo cual permite que tenga una asesoría.

6.6.2 Estrategias de Precio

El precio es uno de los factores más relevantes de la organización donde se evalúan factores importantes como la rentabilidad a largo plazo, es un buen instrumento que permite



realizar modificaciones de una forma rápida, pero es una herramienta clave, el precio también es un indicador de calidad. (Estrategias de marketing 2003).

Para fijar el precio de los productos la empresa refresco el paraíso debe tener presente el mercado objetivo y las estrategias de marca que estableció y contar con un sabor afrodisiaco único lo cual hace el producto diferente en el mercado. lo cual llevara a que el cliente esté dispuesto a pagar el valor del producto. Las estrategias de precio a implementar son:

Consumidores: En el sector de bebidas y alimentos en la Ciudad de Cali se puede evidenciar que es un poco bajo que ya que las personas no tienen conocimiento de las propiedades nutricionales que tienen la frutas o simplemente no desean tomar productos naturales, muchos consumidores no están dispuesto a pagar un precio tan alto por los productos, lo cual busca que la empresa Refresco el Paraíso determine un precio razonable, los precios se establecerán según la elección del consumidor y se contara con un código de barra donde ellos también puedan evidenciar el valor del producto a elegir antes de su preparación.

Gastos: Se tendrá presente todos los costos fijos, variables, operativos y no operativos como son:

- Arrendamiento
- Servicios públicos
- Insumos
- Impuestos

- Proveedores
- Servicios adicionales

- **Competidores:** Se tendrá presente el análisis realizado en el benchmarking el cual este compuesto con las empresas que se encuentran en el mismo sector, con el fin de implementar el diseño de los precios con el conocimiento en las otras organizaciones.

6.6.3 Estrategias de Plaza

Permite que los distintos productos se encuentren al alcance de los consumidores en el momento forma y lugar apropiado. (Estrategias de marketing 2013).

Para este caso la empresa Refresco el Paraíso ofrecerá a sus clientes unas instalaciones cómodas, con sillas, aire acondicionado y servicio gratis de wifi, la ubicación se hará en la zona céntrica de la ciudad de Cali donde hay una mayor movilidad lo cual permite de que todos los clientes puedan tener un acceso fácil y rápido, se busca también contar una publicidad llamativa lo cual permita que el cliente pueda observar el negocio de una forma rápida. Se ofrecerá principalmente el servicio a domicilio cerca a los barrios de la comuna 3 esto logran primero posicionar la marca en todo el mercado.

6.6.4 Estrategias de Promoción



Las estrategias de promoción permiten comunicar e influir en la actitud y el comportamiento del cliente recordándole la existencia del producto. Para promocionar los productos en la empresa refresco el Paraíso utilizaremos las siguientes herramientas:

Publicidad: Se realizará publicidad por medio de las diferentes plataformas digitales, y pagando pautas publicitarias con algunos influenciadores y también se ejecutará todo el plan de volanteo.

Promoción de venta: Se determina evaluar la propuesta de realizar los martes y jueves pague 1 y lleve 2 productos esto con el fin de incentivar a los clientes.

En el anterior capítulo se realizó un análisis de las estrategias de mercadeo y marketing que debe implementar la empresa para poder incrementar sus ventas y lograr un posicionamiento en el mercado, también se realizó un estudio donde se determinó las empresas que son la competencia directa del negocio, se pudo establecer cuáles son los factores importantes donde tiene que trabajar fuertemente el negocio y poder obtener grandes ventajas respecto a la competencia.

6.6.5 Estrategia de mercadeo global

El objetivo de Refresco el paraíso SAS es brindar información de los productos que desean consumir a los clientes interesados, mediante una pequeña asesoría de los aportes



nutricionales de las frutas, cabe resaltar que todo esto es acorde a los deseos y necesidades de cada cliente.

7. PLAN DE OPERACIÓN

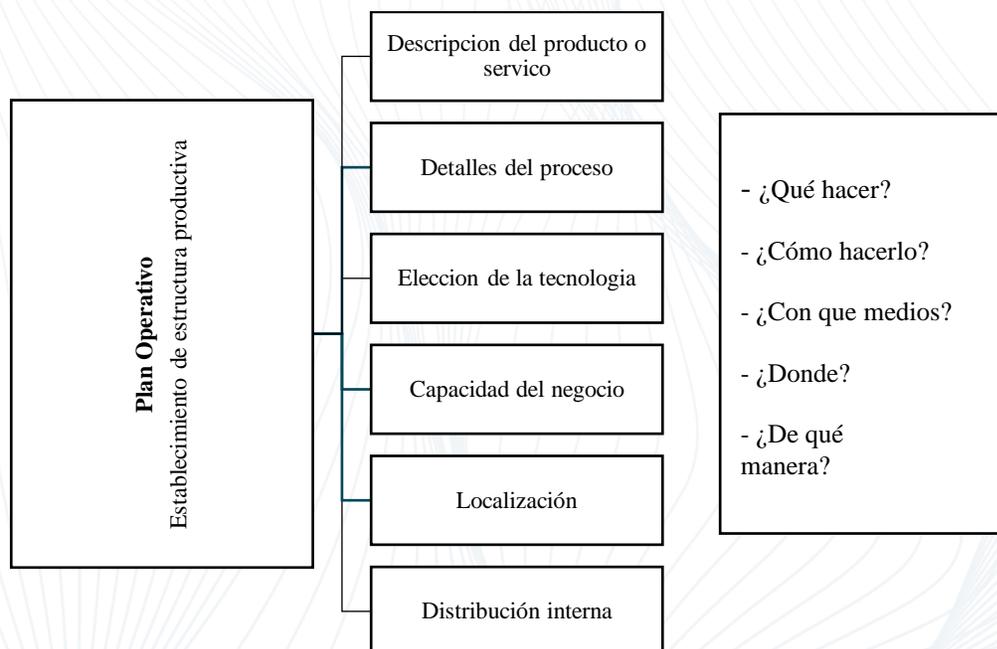
El plan de operaciones determina las decisiones productivas de una empresa para realizar la planificación a largo plazo, también se establece el presupuesto de inversión para todas las operaciones realizadas en la empresa las cuales están vinculadas con las actividades.

Según Weinberger Villarán (2009) un plan de operación determina:

- Todos los procesos de producción, el desarrollo del producto o servicio ofertado y detalla con claridad las operaciones que se requieren en cada actividad.
- La apreciación de los costos y el buen manejo de la mano de obra, materia prima y energía y así poder alcanzar una buena productividad.
- Determina todos los esquemas de calidad, con el fin de ayudar a establecer control sobre las características del producto.
- Establece las reglamentaciones y normativas para tener un mayor orden, control y cumplimiento de los esquemas.
- Puntualizar los recursos necesarios como la localización, materia prima, instalaciones, equipos y mano de obra, con el fin de dar cumplimiento a cada actividad y cumplir con las normas de abastecimiento.
- Establece el precio del producto o servicio
- Define las tecnologías y los procesos utilizados, la normatividad a la seguridad en el trabajo y del medio ambiente.

En la siguiente figura se puede evidenciar la representación del plan de operaciones:

Figura 9. Plan de operación



Fuente: Elaboración propia

A continuación, se desarrolla el plan de operación de la empresa Refresco el Paraíso SAS donde se especifica los procesos productivo o servicio, la maquinaria y equipo requerida, infraestructura, localización y las emisiones de residuos.

7.1 Proceso productivo o servicio

El proceso productivo es un conjunto de acciones las cuales van dedicadas a la transformación, creación, fabricación o elaboración de un producto en un tiempo estimado o determinado. En el desarrollo de estos productos se involucran varios factores importantes como lo son la maquinaria, la materia prima, la infraestructura, el recurso humano previamente capacitado con el fin de que aporten al progreso de los objetivos propuestos.



Para el desarrollo de los procesos se deben tener como base fundamental la calidad. La calidad de un proceso, producto o servicio es el factor más importante para el consumidor ya que este busca que el bien que este adquiriendo cumpla con sus expectativas y en cuanto al fabricante busca que lo que se esté produciendo cumpla con unos altos estándares y normas con el fin del óptimo funcionamiento del bien o servicio.

La producción de jugos y granizados es relativamente igual para todas las frutas, este puede variar dependiendo el tratamiento, tamaño, forma y presentación de la fruta; es importante aclarar que dependiendo del fruto se determina el proceso, alistamiento y almacenamiento, aunque como se mencionaba anteriormente hay frutas que tienen características muy similares por ejemplo algunas requieren ser peladas antes de adicionarlas a las licuadoras, otras solamente lavadas y algunas otras solo requieren ser partidas y extraer el fruto del interior y proceder con la preparación.

La manera en que se va a obtener la materia prima es muy importante se debe tener un poder de negociación alto con los proveedores donde se garantice que la fruta es de muy buena calidad y a un precio razonable, además de tener el control de disponibilidad de estas; esto debido a que hay frutas que tienen escasez en algunas temporadas y se desea evitar faltantes de los diferentes suministros de materia prima.

El proceso de producción de Refrescos el paraíso SAS empieza desde el recibimiento de la materia prima en el establecimiento comercial, la verificación, la selección y clasificación de



la fruta, posteriormente esta es llevada al lugar de lavado para después colocar una parte en las estanterías correspondientes y la otra parte para ser procesada inmediatamente con el fin de producir el champús, el salpicón y el jugo de Borojó.

A continuación, se muestra los procesos operacionales para la elaboración de los productos naturales en la empresa Refresco el Paraíso SAS. En la siguiente tabla se refleja el tiempo de duración, los insumos, la cantidad requeridas, el valor total de la operación y las personas que intervienen en dicho proceso.



Tabla 20. Proceso de producción jugos naturales

Etapa/operación	En qué consiste	Tiempo utilizado	Materia prima insumos requeridos	Cantidad - Requerida de cada uno de los anteriores	Valor unitario - en pesos \$	Valor total - en pesos \$	Maquinaria - Que requiere en esta etapa del proceso	Quienes intervienen del personal de la empresa	Qué tareas desempeñan
Preparación de la fruta	Lavar y seleccionar fruta	1 minuto	Frutas y agua	80 gramos	\$ 800	\$ 800	Cuchillos, recipiente plástico	Operario 1	Lavar la fruta y elegir la fruta que se encuentra lista para ser procesada.
	Pelar y cortar las frutas						Pelador de frutas	Operario 1	Pelar las frutas, realizar el proceso de cortado en cubos.
Pesado de la fruta	Se procede a pesar la fruta previamente seleccionada.	20 segundos	Frutas	80 gramos	-	-	Balanza	Operario 1	Calcular los gramos de las frutas.



Agregar materia prima a licuadora	Adicionar fruta licuadora	10 segundos	Fruta	80 gramos	-	-	Licuadora	Operario 1	Agregar fruta para licuado
Adición de endulzante seleccionado por el cliente	El cliente elige con que endulzante y se le adiciona a licuadora con fruta	10 segundos	Azúcar, Stevia, panela, miel	Estándar Azúcar 3 cucharas Stevia 5 gotas Panela 2 cucharas Miel 10 gr	\$200	\$200	-	Operario 1	Añadir endulzante al gusto del cliente
Añadir agua o leche	Agregar agua o leche para empezar a licuar	20 segundos	Leche o Agua	400 MI	Agua 400 Leche 600	Agua 400 Leche 600	Vaso o jarra	Operario 1	Agregar bebida liquida para proceder con licuado
Licuado	Transformar la materia prima en una mezcla homogénea	30 segundos	Frutas, agua o lecho y endulzante	80 gramos	-	-	Licuadora	Operario 1	Elaborar la producción del jugo



Cernir y servir	Quitar todo el afrecho que genera la trituración de la fruta	20 segundos	Mezcla homogénea	18 onzas	-	-	Cernidor y vaso	Operario 1	Cernir y servir bebida
Entregar al cliente	Dar el producto al cliente solicitud	10 segundos	Mezcla homogénea	18 onzas	-	-	Poner pitillo y servilleta	Operario 2	Verificar que sea el pedido del cliente y entregarlo.

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 21. Proceso de producción de Ensaladas de frutas

Etapa/operación	En qué consiste	Tiempo utilizado	Materia prima insumos requeridos	Cantidad - Requerida de cada uno de los anteriores	Valor unitario - en pesos \$	Valor total - en pesos \$	Maquinaria - Que requiere en esta etapa del proceso	Quienes intervienen del personal de la empresa	Qué tareas desempeñan
Preparación de la fruta	Lavar y seleccionar fruta	5 minutos	Fruta y agua	210 gramos	\$ 3.500	\$ 3.500	Cuchillos, recipiente plastico	Operario 1	Lavar la fruta y elegir la fruta que se encuentra lista para ser procesada.
	Pelar y cortar las frutas						Pelador de frutas	Operario 1	Pelar las frutas, realizar el proceso de cortado en cubos.
Adicionar fruta en recipiente	agregar fruta picada a recipiente correspondiente	30 segundos	fruta	210 gramos	-	-	Cucharon y recipient plastico	Operario 2	Armado de ensalada
Adiciones	Adicionar leche condensada, queso, crema de leche y helado	30 segundos	leche condensada, queso, crema de leche y helado	10Gr, 20 Gr, 10 ML, 20 Gr	\$ 1.400	\$ 1.400	Cucharon	Operario 2	Agregar complementos para ensalada
Entregar al cliente			-	-	-	-		Operario 1	



	Poner servilleta y tenedor y entregar producto al cliente	20 segundos					Tenedor, servilleta y computador	Verificar que sea el pedido del cliente y entregarlo.
--	---	-------------	--	--	--	--	----------------------------------	---

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 22. Proceso de producción de Salpicón

Etapa/operación	En qué consiste	Tiempo utilizado	Materia prima insumos requeridos	Cantidad - Requerida de cada uno de los anteriores	Valor unitario - en pesos \$	Valor total - en pesos \$	Maquinaria - Que requiere en esta etapa del proceso	Quienes intervienen del personal de la empresa	Qué tareas desempeñan
Preparación de la fruta	Lavar y seleccionar fruta	5 minutos	Frutas y agua	1500 gramos	\$ 5.000	\$ 5.000	Cuchillos, recipiente plástico	Operario 1	Lavar la fruta y elegir la fruta que se encuentra lista para ser procesada.
	Pelar y cortar las frutas						Pelador de frutas	Operario 1	Pelar las frutas, realizar el proceso de cortado en cubos.



Zumo de naranja	Exprimir naranjas	3 minutos	Fruta (naranja)	10 unidades	\$ 2.000	\$ 2.000	Cuchillos, recipiente plástico y exprimidor de naranja	Operario 2	Extracción de jugo de la fruta
Mezcla de frutas	Revolver frutas previamente e picada	2 segundos	Fruta	1500 gramos	-	-	Cucharon	Operario 1	Mezcla de materia prima
Adición de jugo de naranja	agregar zumo de fruta a mezcla de frutas	10 segundos	Zumo de naranja	1/2 litro	-	-	Cucharon	Operario 1	Mezcla de materia prima
Servir producto cuando el cliente lo solicite	Satisfacer las necesidades del cliente	40 segundos	Mezcla de frutas heterogénea	4	\$400	\$800	-	Operario 2	Verificar y entregar al cliente producto

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 23. Proceso de producción de Cholados

Etapa/operación	En qué consiste	Tiempo utilizado	Materia prima insumos requeridos	Cantidad - Requerida de cada uno de los anteriores	Valor unitario - en pesos \$	Valor total - en pesos \$	Maquinaria - Que requiere en esta etapa del proceso	Quienes intervienen del personal de la empresa	Qué tareas desempeñan
Preparación de la fruta	Lavar y seleccionar fruta	5 minutos	Frutas y agua	1500 gramos	\$ 5.000	\$ 5.000	Cuchillos, recipiente plástico	Operario 1	Lavar la fruta y elegir la fruta que se encuentra lista para ser procesada.
	Pelar y cortar las frutas						Pelador de frutas	Operario 1	Pelar las frutas, realizar el proceso de cortado en cubos.
Zumo de naranja	Exprimir naranjas	3 minutos	Fruta (naranja)	10 unidades	\$ 2.000	\$ 2.000	Cuchillos, recipiente plástico y exprimidor de naranja	Operario 2	Extracción de jugo de la fruta
Mezcla de frutas	Revolver frutas previamente picada	2 segundos	Fruta	1500 gramos	-	-	Cucharon	Operario 1	Mezcla de materia prima
Adición de jugo de naranja	agregar zumo de	10 segundos	Zumo de naranja	1/2 litro	-	-	Cucharon	Operario 1	Mezcla de materia prima



	fruta a mezcla de frutas								
Servir producto cuando el cliente lo solicite	Satisfacer las necesidades del cliente	40 segundos	Mezcla de frutas heterogénea	4	\$400	\$800	-	Operario 2	Verificar y entregar al cliente producto

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 24. Proceso de producción de Luladas

Etapa/operación	En qué consiste	Tiempo utilizado	Materia prima insumos requeridos	Cantidad - Requerida de cada uno de los anteriores	Valor unitario - en pesos \$	Valor total - en pesos \$	Maquinaria - Que requiere en esta etapa del proceso	Quienes intervienen del personal de la empresa	Qué tareas desempeñan
Preparación de la fruta	Lavar y seleccionar fruta	2 minutos	Frutas y agua	200 gramos	\$ 2.000	\$ 2.000	Cuchillos, recipiente plástico	Operario 1	Lavar la fruta y elegir la fruta que se encuentra lista para ser procesada.



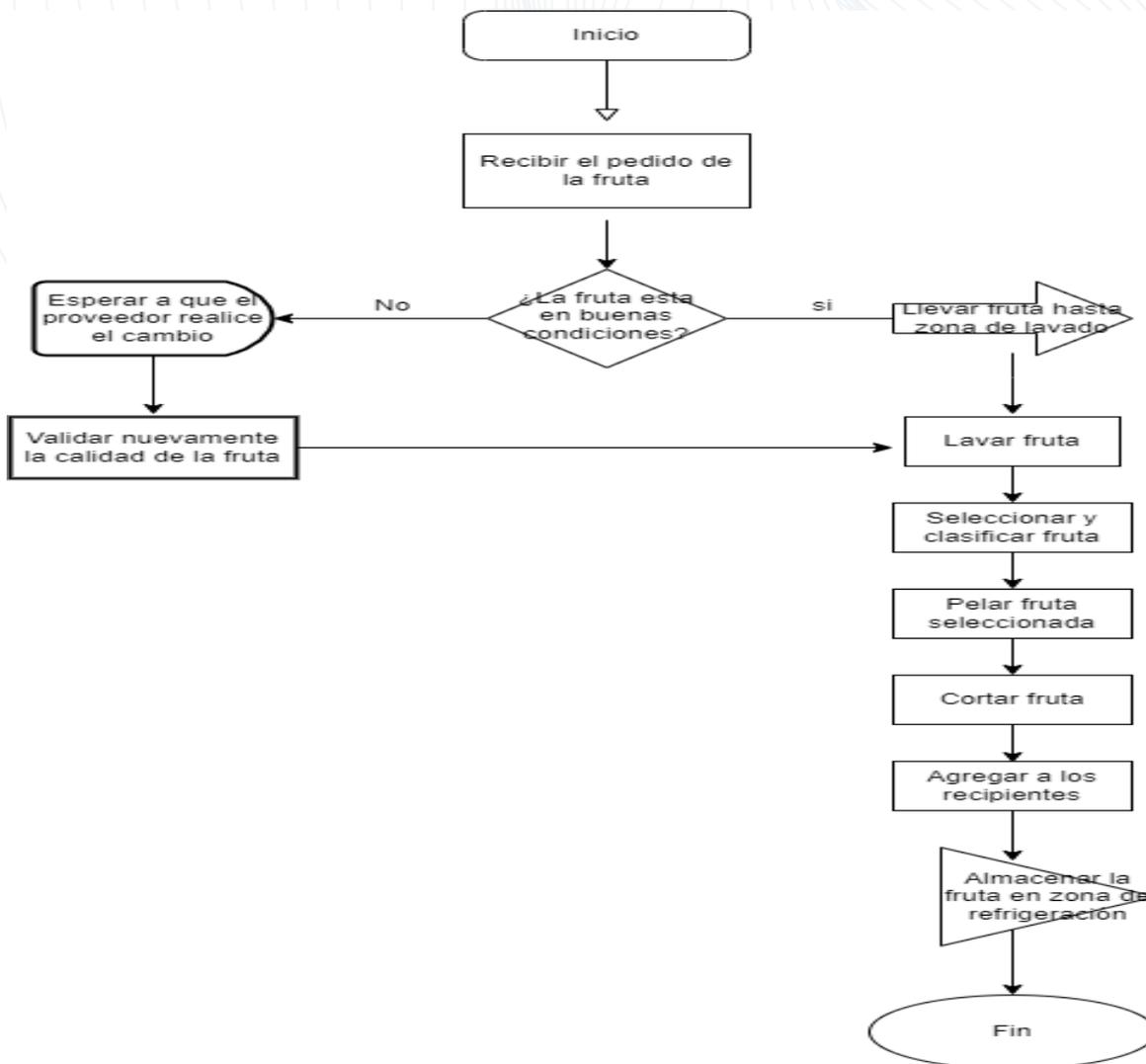
	Pelar y cortar las frutas						Pelador de frutas	Operario 1	Pelar las frutas, realizar el proceso de cortado en cubos.
Raspado de hielo	Triturar hielo en forma de cubitos diminutos	50 segundos	Agua congelada	Bloque de hielo pequeño	\$400	\$400	Trituradora de hielo	Operario 2	Preparación de hielo
Mezcla de materia prima	Realizar mezcla hetero-homogénea	20 segundos	Fruta (Lulo), zumo de limón, hielo triturado, endulzante al gusto	Lulo 200gr Hielo ml	-	-	Coctelera en acero inoxidable	Operario 1	Combinación o mezcla de materia prima
Servir producto	Agregar mezcla previamente preparada en recipiente	10 segundos	Mezcla hetero-homogénea	18 onzas	-	-	Recipiente o vaso biodegradable	Operario 1	Alistamiento de producto
Agregar leche condensada y queso	Añadir leche condensada a luladas	10 segundos	leche condensada	10 gramos	\$ 700	\$700	-	Operario 1	adicionar leche condensada a lulada
Entregar al cliente	Dar el producto solicitado al cliente	10 segundos	Lulada	18 onzas	-	-	-	Operario 2	Verificar producto del cliente y entregarlo

Fuente: Elaboración propia.



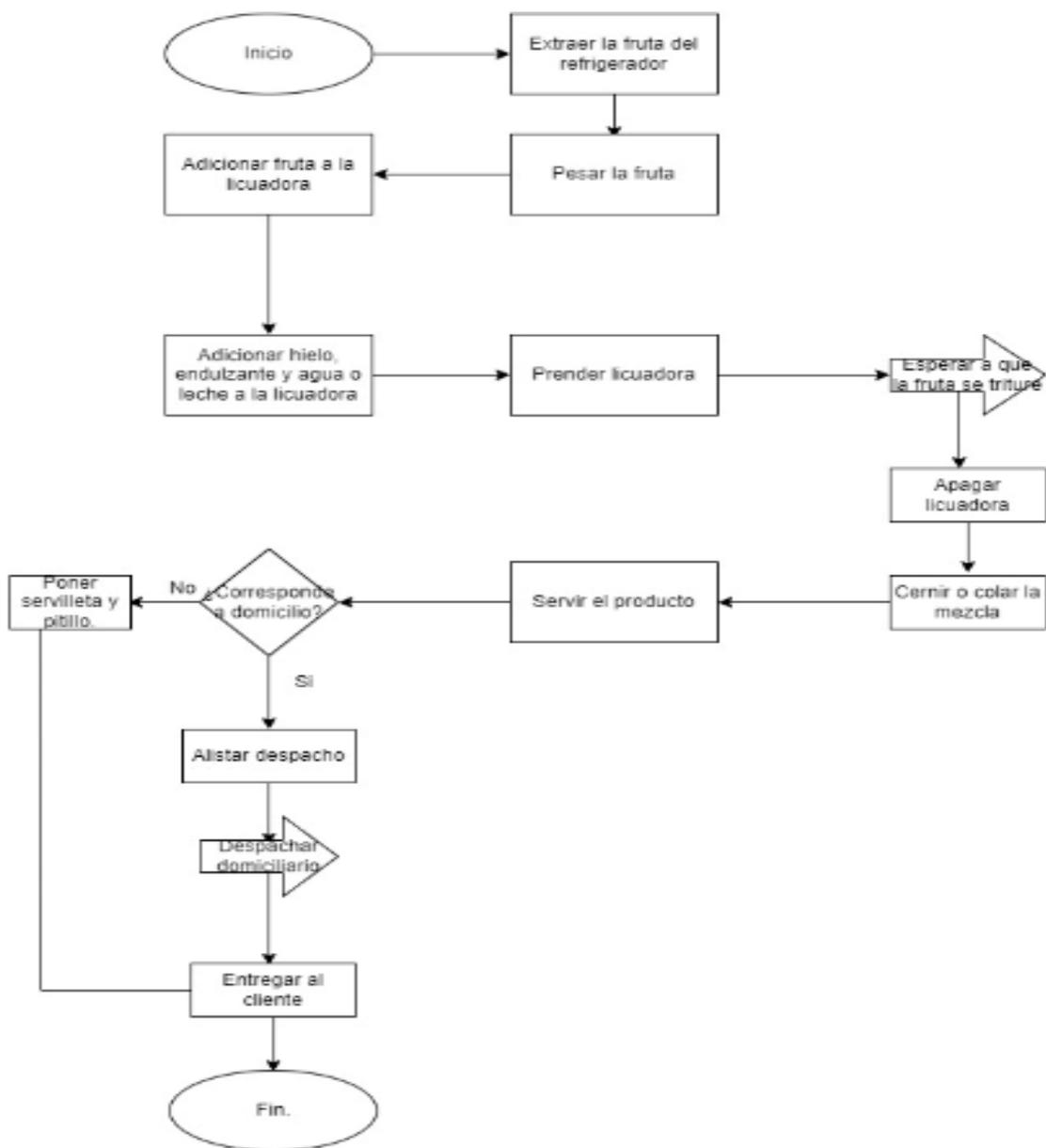
A continuación, se realiza los flujogramas de la empresa Refresco el Paraíso con el fin de mostrar detalladamente las operaciones que se realizaran:

Figura 10. Proceso de alistamiento de la materia prima



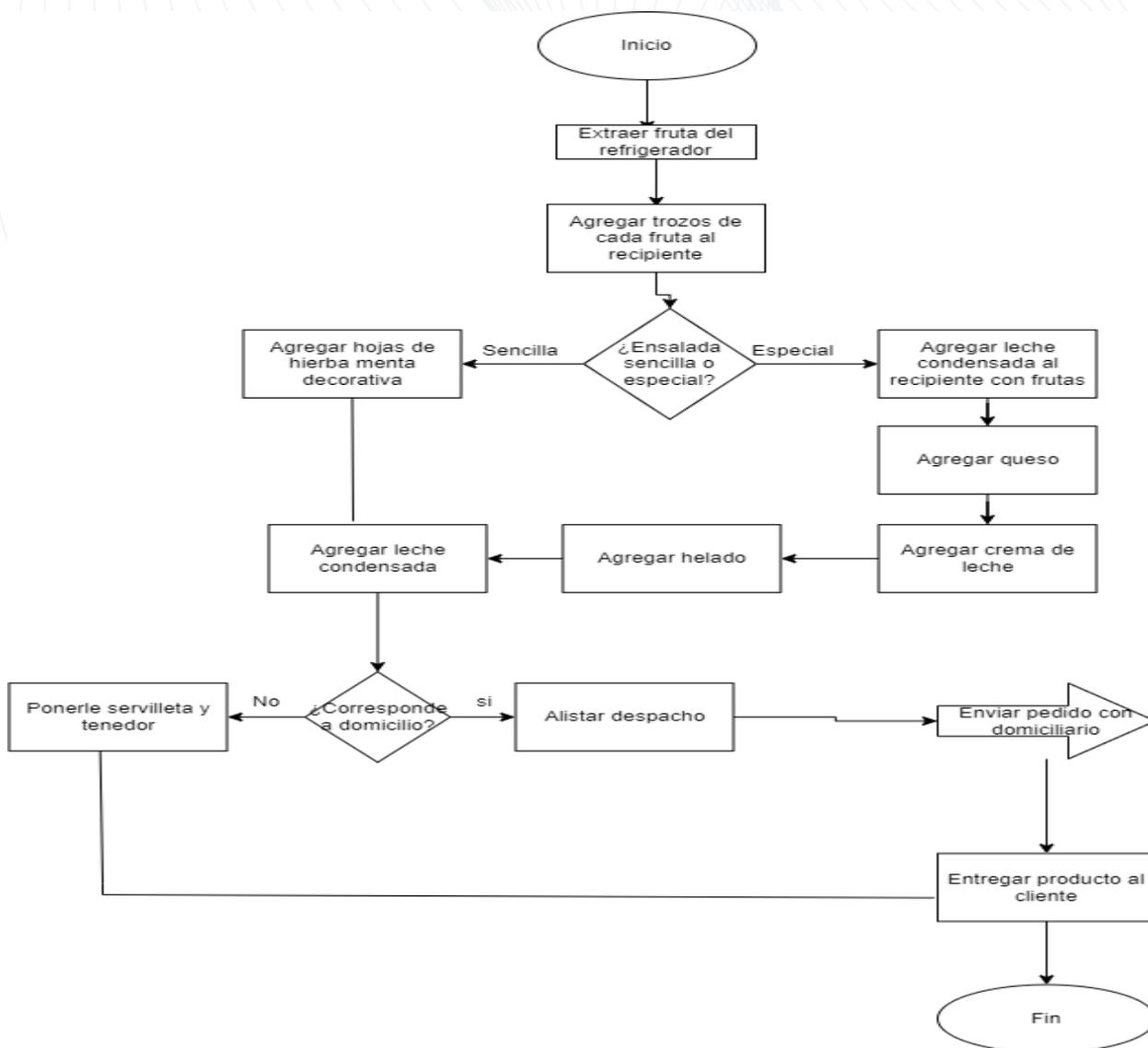
Fuente: Elaboración propia

Figura 11. Proceso producción de jugos naturales



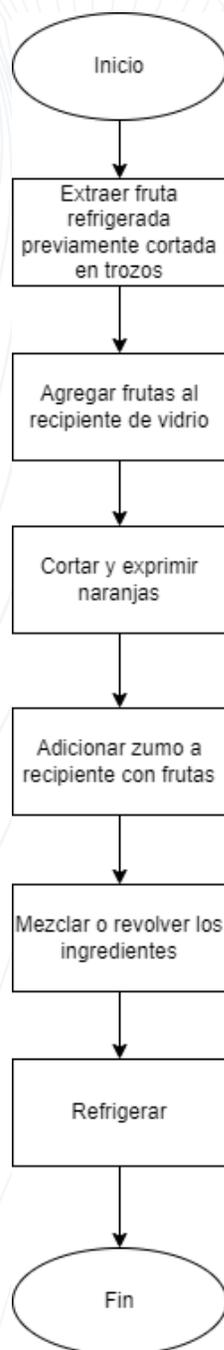
Fuente: Elaboración propia

Figura 12. Proceso de producción de ensaladas de frutas



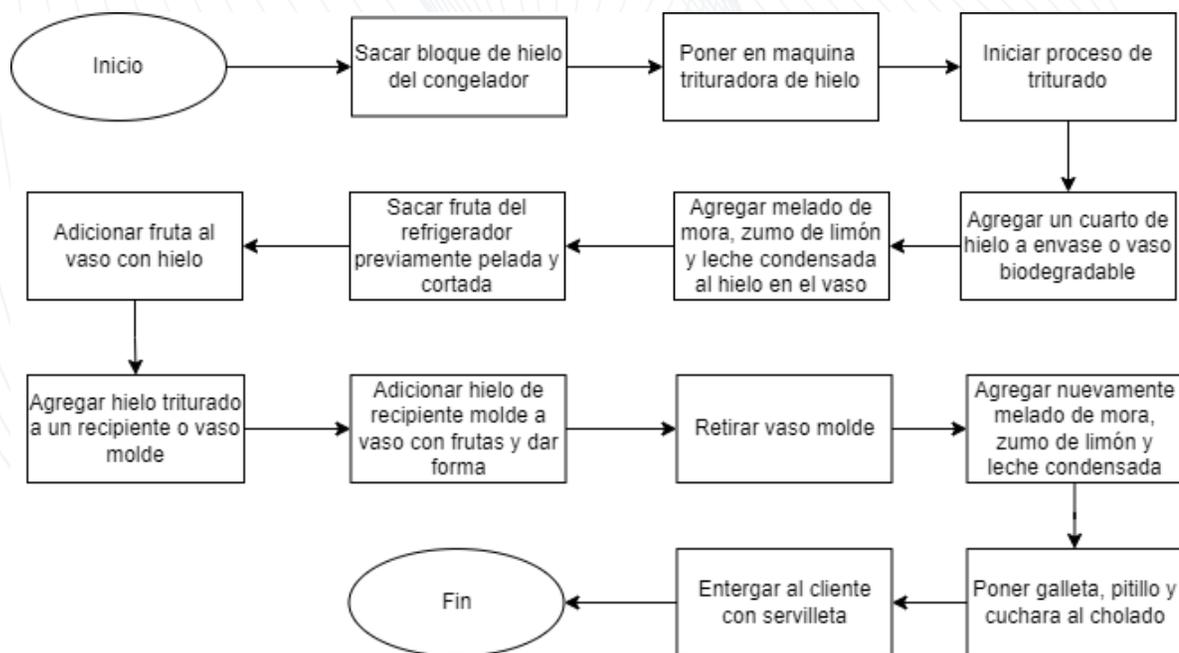
Fuente: Elaboración propia

Figura 13. *Proceso de producción elaboración salpicón*



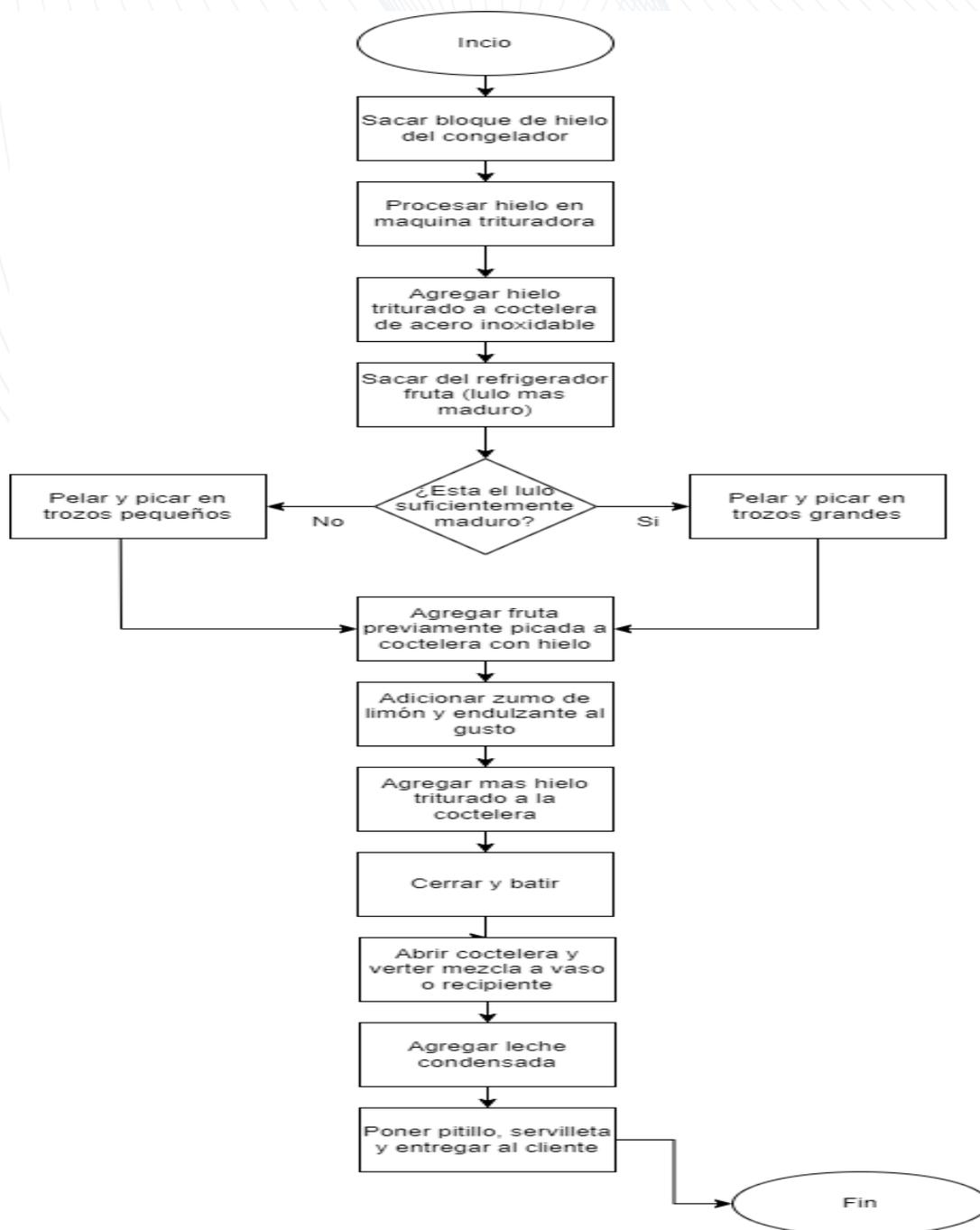
Fuente: Elaboración propia

Figura 14. Proceso de producción cholados



Fuente: Elaboración propia

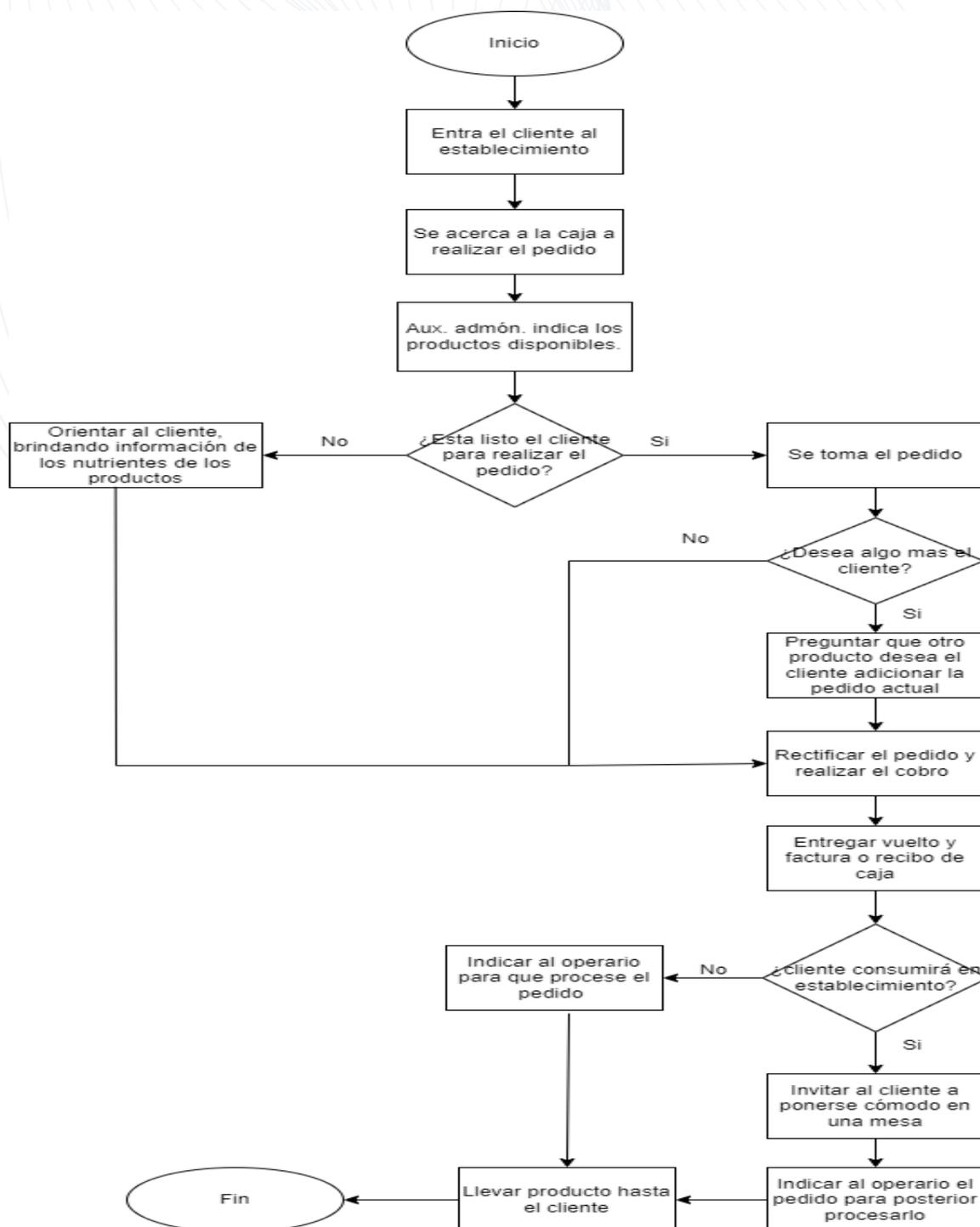
Figura 15. Proceso de producción de las luladas



VIGILADA MINEDUCACIÓN

Fuente: Elaboración propia

Figura 16. Proceso de compra y venta



VIGILADA MINEDUCACIÓN

Fuente: Elaboración propia

7.2 Relación de maquinaria y equipo

Para que la empresa Refrescos el paraíso pueda desarrollar las operaciones productivas y administrativas es necesario invertir en maquinarias y equipos, herramientas, enseres y utensilios los cuales se describen a continuación:

Tabla 25. Maquinaria y equipo

MAQUINARIA Y EQUIPO				
MAQUINARIA Y EQUIPO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	FORMA DE ADQUISICIÓN
Refrigeradora horizontal	1	\$ 1. 200.000	\$ 1. 200.000	Compra
Televisor de 42 pulgadas	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	Compra
Computador	1	\$1.200.000	\$1.200.000	Compra
Congelador	1	\$ 1.00.000	\$ 1.000.000	Compra
Aire acondicionado	1	\$ 600.000	\$ 600.000	Compra
Maquina raspadora de hielo	1	\$ 200.000	\$ 200.000	Compra
Licadoras	3	\$ 150.000	\$ 450.000	Compra
Exprimidor de naranja	1	\$119.700	\$ 119.700	Compra
Dispensador de agua	1	\$ 100.000	\$ 100.000	Compra
Teléfono inalámbrico	1	\$ 100.000	\$100.000	Compra
Balanza o Gramera	2	\$32.000	\$64.000	Compra
TOTAL	14	\$ 5.901.700	\$ 6.233.700	Compra

Fuente: Elaboración propia

Tabla 26. Muebles, enseres y utensilios

MUEBLES, ENSERES Y UTENCILIOS				
MUEBLES ENSERES UTENCILIOS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	FORMA DE ADQUISICIÓN
Estantería Metálica	1	\$ 800.000	\$ 800.000	Compra
Mueble exhibidor	1	\$ 500.000	\$500.000	Compra
Escritorio con silla	1	\$ 200.000	\$ 200.000	Compra
Mesas	6	\$66.667	\$400.000	Compra
Set de cuchillos	2	\$45.500	\$ 91.000	Compra
Sillas	15	\$ 40.000	\$ 600.000	Compra
Pelador de frutas	3	\$ 38.900	\$116.700	Compra
Cocteleras	2	\$38.000	\$ 76.000	Compra
Recipientes de helados (Paquete por 24 unidades)	5	\$ 34.000	\$ 170.000	Compra
Tabla de picar	3	\$ 25.000	\$ 75.000	Compra
Recipientes grandes plásticos	12	\$ 16.667	\$ 200.000	Compra
Bandejas plásticas	3	\$ 12.000	\$ 36.000	Compra
Cucharon	5	\$ 11.189	\$ 55.945	Compra
Colador plástico grande	6	\$ 2.900	\$17.904	Compra
Jarras plásticas pequeña	12	\$ 2.500	\$ 30.000	Compra
Colador plástico pequeño	6	\$1.900	\$11.400	Compra
TOTAL	83	\$ 1.875.223	\$3.379.949	Compra

Fuente: Elaboración propia

Tabla 27. Adecuaciones del local

ADECUACIONES				
ADECUACIONES	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	FORMA DE ADQUISICIÓN
Instalaciones de mueble exhibidor	1	\$200.000	\$ 200.000	Compra del servicio
Instalación del Tv	1	\$50.000	\$ 50.000	Compra del servicio
TOTAL	2	\$ 250.000	\$ 250.000	

Fuente: Elaboración propia

En el anexo C se muestran imágenes de los equipos, maquinarias, utensilios, enseres y herramientas que son necesaria para cada proceso de la empresa Refresco el paraíso, también se puede observar una pequeña descripción y características del producto (Ver anexo C).

7.3 Infraestructura

La empresa Refrescos el paraíso SAS tiene como estrategia ubicarse en un local ubicado en el centro la ciudad de Cali, específicamente en la carrera 5 con calle 15 donde desarrollara sus principales actividades comerciales que corresponden a de producción y comercialización de los alimentos saludables; este local comercial debe contar con 6 metros de ancho y 8 metros de

fondo, el cual cuenta con un baño social, con paredes estucadas y pintadas de blanco, de tres a cuatro lámparas las cuales ayuden a tener una muy buena iluminación, adicionalmente que el establecimiento cuenta con piso en cerámica preferiblemente beige o blanco con el fin de generar un ambiente cálido e iluminado. Por último, en la siguiente tabla se detallan los servicios mínimos con los que debe contar la infraestructura.

Tabla 28. Servicios especiales que requiere Refresco el Paraíso SAS

SERVICIO	JUSTIFICACIÓN	REQUERIMIENTO TÉCNICO
Energía	Se necesita para llevar a cabo las operaciones, se requiere la energía estándar con la que cuenta el país que es 120 voltios.	Energía estándar de la ciudad.
Agua	Se necesita para la preparación de los alimentos, además para realizar la limpieza de la maquinaria y local.	Agua 100 % potable con conexión directa a la corriente.
Alcantarillado	Se necesita alcantarillado para realizar el desagüe de aguas residuales.	Alcantarillado en tubos de PVC interconectados con plantas de aguas
Internet	Se necesita internet para suministrarle a los clientes que lo requiera, adicionalmente para uso del servicio en el establecimiento	Internet de fibra óptica de 200 megas.

Fuente: Elaboración propia

En la anterior tabla, se presentaron los servicios que debe tener el local comercial para que Refrescos el paraíso pueda brindarles a sus clientes una buena experiencia, como se relaciona en cada uno de los ítem la energía es indispensable para que esta empresa desarrolle sus actividades diarias, por lo que esta puede ser la energía estándar utilizada en la ciudad ya que se maneja maquinaria de tipo industrial pero de adaptable a los 120vt que se utilizan en gran



parte de la ciudad, en cuanto al agua debe ser 100 potable porque pese a que comprara el agua en bidones de 20 litros para el consumo de los clientes, los productos a realizar se producirán con agua del acueducto, además que se requiere para el lavado y aseo del establecimiento, el alcantarillado es indispensable que funcione en perfectas condiciones ya que como en la organización se trabaja produciendo alimentos se necesita ser constante en el lavado de platos, vasos, cuchillos, etc. Por último, el internet es requerido para ofrecerle a los clientes un espacio cómodo y tranquilo donde puedan estar en constante conexión.

7.4 Ubicación

La ubicación geográfica de Refrescos el paraíso es el centro de la ciudad de Cali capital del departamento Valle del Cauca, esta ubicación es considerada como estratégica por la gran cantidad de personas que transitan por las calles del centro a diario con diferentes fines como lo son trámites bancarios, asistencia a fondos pensionales, telecomunicaciones, trabajo, compras, etc. Al ubicar las actividades de Refrescos el paraíso en el centro de la ciudad esta empresa busca satisfacer las necesidades de saciar la sed de las personas que circulan acaloradas, las personas que desean cuidar su salud mediante un alimento saludable y las familias que conviven en la zona y sus alrededores los cuales busquen acompañar sus comidas de una bebida natural. Otro tema importante es los proveedores de la materia prima, el centro está ubicado en una de las galerías más importantes de la ciudad por lo que facilitado el acceso a las diferentes frutas y otros insumos requeridos para llevar a cabo el proceso productivo, esta galería esta ubica en la calle 15 vía oriente a centro norte a una distancia de 3.5 kilómetros aproximadamente.

Los servicios públicos de la zona están adecuados suministrados por Emcali (agua y energía) y las telecomunicaciones está distribuida entre diferentes empresas como lo son Claro, Emcali, Movistar, Tigo y algunas otras.

A continuación, se muestra imágenes del local y la ubicación donde posiblemente la empresa Refresco el Paraíso empezara a funcionar para determinar la localización se tuvo en cuenta factores claves como el de la afluencia de personas que transitan por el sector en este caso el Centro de la ciudad y toda el área de comercio que se encuentra alrededor, también el acceso a el lugar que es muy fácil debido al servicio del Mío que opera en el área.

Figura 17. Local



Fuente: Metrocuadrado.com de la Ciudad de Santiago de Cali

Figura 18. Ubicación



Fuente: Google maps, 2015

7.5 Emisiones y residuos

Descripción, mecanismos de control y de higiene y seguridad industrial.

Tabla 29. Emisión y residuos

Emisión	Efecto	Manejo que se le dará
Residuos aprovechables	Residuos Orgánicos: son residuos que tienen a descomponerse naturalmente y de forma rápida como las cascara de frutas y envases biodegradables.	Clasificación de residuos organizados en canecas y bolsas de color verde.
Residuos no aprovechables	Residuos que no se pueden recuperar y no se desintegran con facilidad como los papeles, cartones, contaminados con comida	Clasificación se debe anexar a caneca de color negro

Fuente: Elaboración propia.



En la tabla anterior se muestra la clasificación de los residuos de la empresa Refrescos el paraíso, esta organización está completamente comprometida con el cuidado del medio ambiente, esta desea generar una huella positiva ante la ciudad y convertirse en un modelo a seguir por otras organizaciones que en la actualidad no tienen y no conocen la importancia de la implementación de un sistema de clasificación de los residuos.

8. ESTUDIO ECONÓMICO Y ESTUDIO FINANCIERO

El estudio económico financiero de una empresa consiste en una serie análisis o evaluaciones de las inversiones de la compañía, en este se evalúan aspectos importantes como lo son los ingresos y los costos en los que se incurre la organización en el momento de realizar sus actividades de operación, mediante el desarrollo de estos estudios se puede determinar la factibilidad de llevar a cabo la apertura de la empresa. El estudio económico financiero se ejecuta mediante la evaluación de la inversión y financiación, los costos (fijos y variables), el cálculo del precio, proyecciones y pronósticos, la depreciación, el margen de contribución, etc. (Castro, F. G. 2001)

8.1 Inversión y financiación

A continuación, se muestra el valor de la inversión y la forma de financiación para la empresa:

Tabla 30. Inversión y financiación de Refresco el Paraíso

TIPO DE INVERSION	TOTAL	FORMA DE FINANCIACION		
		CREDITO	RECURSOS PROPIOS	OTRAS FUENTES
1. FIJA Maquinaria y Equipo Muebles y Enseres Instrumental y otros Terreno Construcciones Vehículos Otros	\$14.637.000	\$6.637.049	\$6.000.000	\$ 0
SUBTOTAL INVERSION FIJA	\$14.637.000	\$6.637.049	\$6.000.000	\$ 0
2. CAPITAL DE TRABAJO Efectivo Cartera Inventario de Materia Prima Inventario de productos en Proceso Inventarios de Productos Terminados Otros	\$3.700.000	\$ 3.700.000	\$0	\$0
SUBTOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$3.700.000	\$ 3.700.000	\$0	\$0
3.GASTOS OPERATIVOS Constitución Jurídica Adecuaciones Locativas Otros (cursos, asesorías)	\$300.000	\$300.000	\$0	\$0
TOTAL, INVERSION	\$18.637.000	\$4.000.000	\$6.000.000	\$0

Fuente: Elaboración propia

8.2 Cálculo de los costos variables

A continuación, se realiza el cálculo de los costos variables de los productos a ofertar en la empresa Refresco el paraíso:

Tabla 31. Costos variables jugos en leche

PRODUCTO: Jugos en leche

DETALLE DE LA MATERIA PRIMA/INSUMO /MERCANCIA	UNIDAD DE COMPRA	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Fruta	Gr	\$ 800,00	80	\$ 1.600
Endulzante	Gr	\$ 200,00	10	
Leche	MI	\$ 600,00	400	
1.COSTO MATERIA PRIMA/INSUMO/MERCANCIA		\$ 1.600		
Otros Costos				
Mano de obra o destajo	Min	\$153	2	\$153
Vaso	Und	\$ 300,00	1	\$300
Pitillo	Und	\$ 80,00	1	\$80
Servilleta	Und	\$ 20,00	1	\$20
2. TOTAL OTROS COSTOS VARIABLES		\$553		
TOTAL, COSTO VARIABLE UNITARIO (1+2)		\$2.153		
TOTAL, COSTO VARIABLE unidades producidas)		\$15.803.020 (Costo variable unitario *		

Fuente: Elaboración propia

En la anterior tabla se describe los costos que se requieren para la elaboración de un jugo natural en leche, algunos de estos costos son las materias primas, insumos, mano de obra, etc.

Para el cálculo de la mano de obra se tomó como base el salario del operario el cual corresponde



a \$1.100.000 dividido por 30 que son el total días que contiene un mes y el resultado se dividido en 8 el total de horas trabajadas a diario y este dividido en 60 minutos que es el tiempo que contiene una hora y por último se multiplica este valor se multiplica por 2 min que es el tiempo máximo que dura la preparación de un jugo. Posteriormente se tomó el total de las unidades a producir durante todo el año que fue un total de 7.340 unidades multiplicado por el costo unitario de producir un jugo en leche.

Tabla 32. Costos variables ensaladas de frutas especial.

PRODUCTO: ensaladas de frutas especial

DETALLE DE LA MATERIA PRIMA/INSUMO /MERCANCIA	UNIDAD DE COMPRA	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Frutas	Gr	\$3.570,0	210	\$ 4.970
Leche condensada	Gr	\$200,0	10	
Crema de leche	MI	\$300,0	10	
Helado	MI	\$200,0	20	
Queso	Gr	\$700,0	20	
1.COSTO MATERIA PRIMA/INSUMO/MERCANCIA		\$ 4.970		
Otros Costos				\$806,0
Mano de obra o destajo	Min	\$306,0	4	
Recipiente	Und	\$400,0	1	
Tenedor	Und	\$80,0	1	
Servilleta	Und	\$20,0	1	
2. TOTAL OTROS COSTOS VARIABLES		\$ 806		
TOTAL, COSTO VARIABLE UNITARIO (1+2)		\$5.776		
TOTAL, COSTO VARIABLE (Costo variable unitario * unidades producidas)		\$9.645.920		

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se describe los costos que se requieren para la elaboración de una ensalada de frutas especial, algunos de estos costos son las materias primas, insumos, mano de obra, etc. Para el cálculo de la mano de obra se tomó como base el salario del operario el cual corresponde a \$1.100.000 dividido por 30 que son el total días que contiene un mes y el resultado se dividido en 8 el total de horas trabajadas a diario y este dividido en 60 minutos que es el tiempo que contiene una hora y por último se multiplica este valor por 4 min que es el

tiempo máximo que dura la preparación de un jugo. Posteriormente se tomó el total de las unidades a producir durante todo el año que fue un total de 1.670 unidades multiplicado por el costo unitario de producir una ensalada de frutas especial.

Tabla 33. Costos variables ensaladas de frutas sencillas.

PRODUCTO: ensaladas de frutas sencillas

DETALLE DE LA MATERIA PRIMA/INSUMO /MERCANCIA	UNIDAD DE COMPRA	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Fruta	Gr	\$3.570,0	210	\$ 3.770
Leche condensada	Gr	\$200,0	10	
1.COSTO MATERIA PRIMA/INSUMO/MERCANCIA		\$ 3.770		\$ 3.770
Otros Costos				
Mano de obra o destajo	Min	\$230,0	3	\$730
Recipiente	Und	\$400,0	1	
Tenedor	Und	\$ 80,0	1	
Servilleta	Und	\$20,0	1	
2. TOTAL OTROS COSTOS VARIABLES		\$ 730		
TOTAL, COSTO VARIABLE UNITARIO (1+2)		\$4.500		
TOTAL, COSTO VARIABLE (Costo variable unitario * unidades producidas)		\$6.939.000		

Fuente: Elaboración propia

En la anterior tabla se describe los costos que se requieren para la elaboración de una ensalada de frutas sencilla, algunos de estos costos son las materias primas, insumos, mano de obra, etc. Para el cálculo de la mano de obra se tomó como base el salario del operario el cual corresponde a \$1.100.000 dividido por 30 que son el total días que contiene un mes y el resultado se dividido en 8 el total de horas trabajadas a diario y este dividido en 60 minutos que

es el tiempo que contiene una hora y por último se multiplica este valor por 3 min que es el tiempo máximo que dura la preparación de un jugo. Posteriormente se tomó el total de las unidades a producir durante todo el año que fue un total de 1.542 unidades multiplicado por el costo unitario de producir una ensalada de frutas sencilla.

Tabla 34. Costos variables Luladas

PRODUCTO: Luladas

DETALLE DE LA MATERIA PRIMA/INSUMO /MERCANCIA	UNIDAD DE COMPRA	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Fruta	Gr	\$1000	200	\$2.200
Hielo o agua congelada	MI	\$400	400	
Leche condensada	Gr	\$200	10	
Endulzante	Gr	\$600	30	
1.COSTO MATERIA PRIMA/INSUMO/MERCANCIA		\$2.200		\$2.200
Otros Costos				\$653
Mano de obra o destajo	Min	\$153,0	2	
Recipiente	Und	\$400,0	1	
Tenedor	Und	\$ 80,0	1	
Servilleta	Und	\$20,0	1	
2. TOTAL OTROS COSTOS VARIABLES		\$653		
TOTAL, COSTO VARIABLE UNITARIO (1+2)		\$2.853		
TOTAL, COSTO VARIABLE (Costo variable unitario * unidades producidas)		\$7.874.280		

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro anterior se describe los costos que se requieren para la elaboración de una ensalada de luladas, algunos de estos costos son las materias primas, insumos, mano de obra, etc.

Para el cálculo de la mano de obra se tomó como base el salario del operario el cual corresponde a \$1.100.000 dividido por 30 que son el total días que contiene un mes y el resultado se dividido en 8 el total de horas trabajadas a diario y este dividido en 60 minutos que es el tiempo que contiene una hora y por último se multiplica este valor por 2 min que es el tiempo máximo que dura la preparación de un jugo. Posteriormente se tomó el total de las unidades a producir durante todo el año que fue un total de 2.760 unidades multiplicado por el costo unitario de producir unas luladas.

Tabla 35. Costos variables Salpicón.

PRODUCTO: Salpicón

DETALLE DE LA MATERIA PRIMA/INSUMO /MERCANCIA	UNIDAD DE COMPRA	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Frutas varias	Gr	\$4.950	1.500	\$6.950
Naranjas	Und	\$2.000	10	
1.COSTO MATERIA PRIMA/INSUMO/MERCANCIA		\$6.950		\$6.950
Otros Costos				
Mano de obra o destajo	Min	\$1.149	15	\$2.749
Vasos	Und	\$1.200	4	
Cucharas	Und	\$320	4	
Servilleta	Und	\$80	4	
2. TOTAL OTROS COSTOS VARIABLES		\$2.749		
TOTAL, COSTO VARIABLE UNITARIO (1+2)		\$9.699		
TOTAL, COSTO VARIABLE (Costo variable unitario * unidades producidas)		\$63.819.420		

Fuente: Elaboración propia



En la tabla anterior se describe los costos que se requieren para la elaboración de una jarra de salpicón, algunos de estos costos son las materias primas, insumos, mano de obra, etc. Para el cálculo de la mano de obra se tomó como base el salario del operario el cual corresponde a \$1.100.000 dividido por 30 que son el total días que contiene un mes y el resultado se dividido en 8 el total de horas trabajadas a diario y este dividido en 60 minutos que es el tiempo que contiene una hora y por último se multiplica este valor por 2 min que es el tiempo máximo que dura la preparación de un jugo. Posteriormente se tomó el total de las unidades a producir durante todo el año que fue un total de 6.580 unidades multiplicado por el costo unitario de producir una jarra de salpicón.

Tabla 36. Costos variables Cholados

PRODUCTO: Cholados

DETALLE DE LA MATERIA PRIMA/INSUMO /MERCANCIA	UNIDAD DE COMPRA	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Frutas	Gr	\$500	40	\$1.660
Hielo o agua congelada	Ml	\$400	400	
Leche condensada	Gr	\$200	10	
Melado de Mora	Ml	\$560	80	
1.COSTO MATERIA PRIMA/INSUMO/MERCANCIA		\$1.660		\$1.660
Otros Costos				
Mano de obra o destajo	Min	\$383	5	\$783
Vaso	Und	\$300	1	
Servilleta	Und	\$20	1	
Pitillo	Und	\$80	1	
2. TOTAL OTROS COSTOS VARIABLES		\$783		
TOTAL, COSTO VARIABLE UNITARIO (1+2)		\$2.443		
TOTAL, COSTO VARIABLE (Costo variable unitario * unidades producidas)		\$3.493.490		

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro anterior se describe los costos que se requieren para la elaboración de un cholados, algunos de estos costos son las materias primas, insumos, mano de obra, etc. Para el cálculo de la mano de obra se tomó como base el salario del operario el cual corresponde a \$1.100.000 dividido por 30 que son el total días que contiene un mes y el resultado se dividido en 8 el total de horas trabajadas a diario y este dividido en 60 minutos que es el tiempo que contiene una hora y por último se multiplica este valor por 5 min que es el tiempo máximo que dura la preparación de un jugo. Posteriormente se tomó el total de las unidades a producir durante todo el año que fue un total de 1.430 unidades multiplicado por el costo unitario de producir un cholados.

8.3 Cálculo de los costos fijos

A continuación, se puede evidenciar el cálculo de los costos fijos de producción correspondiente a la empresa:

Tabla 37. Costos fijos de producción

1. COSTOS FIJOS DE PRODUCCION	PARCIAL	TOTAL
Mano de obra	\$ 43.313.175	\$ 43.313.175
Prestaciones sociales	\$3.591.482	\$ 13.215.217
Arrendamiento de planta de producción	\$18.000.000	\$18.000.000
Aseo y cafetería	\$ 600.000	600.000
Depreciación de maquinaria	\$1.340.136	\$1.340.136
TOTAL, COSTOS FIJOS DE PRODUCCION	\$ 66.244.793	\$ 66.244.793

Salario del gerente	\$21.600.000	\$21.600.000
Otros salarios de administración	\$14.400.000	\$14.400.000
Prestaciones sociales	\$ 9.623.735	\$ 9.623.735
Depreciación de muebles y enseres	\$675.990	\$675.990
TOTAL, GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 46.299.725	\$ 46.299.725
3. GASTOS FINANCIEROS		
Intereses	\$2.160.959	\$2.160.959
TOTAL, GASTOS FINANCIEROS	\$2.160.959	\$2.160.959
TOTAL, COSTOS FIJOS (1+2+3)	\$ 114.705.477	\$ 114.705.477

Fuente: Elaboración propia

8.4 Precio de venta del producto o servicio

A continuación, se realiza el cálculo del precio de venta de los productos a ofertar en la empresa.

Tabla 38. Precio de venta de los productos

PRODUCTO O SERVICIO	PRECIO VENTA
1.Jugos y granizados en agua	\$4.026
2.Jugos en leche	\$4.473
3.Ensalada de frutas especiales	\$10.822
4.Ensaladas de frutas sencillas	\$8.848
3. Luladas	\$4.920
4.Salpicon	\$17.651
5.Cholados	\$4.607

Fuente: Elaboración propia

8.5 Margen de contribución

A continuación, se calcula el margen de contribución de la empresa refresco el Paraíso:

Tabla 39. Tabla del margen de contribución

PRODUCTO O SERVICIO	COSTO VARIABLE	PRECIO DE VENTA	MARGEN DE CONTRIBUCION
1.Jugos y granizados en agua	\$1.953	\$4.026	30%
2.Jugos en leche	\$2.153	\$4.473	30%
3.Ensalada de frutas especiales	\$5.776	\$10.822	15%
4.Ensaladas de frutas sencillas	\$4.500	\$8.848	20%
5. Luladas	\$2.853	\$4.920	30%
6.Salpicon	\$9.699	\$17.651	30%
7.Cholados	\$2.443	\$4.607	15%

Fuente: Elaboración propia



8.6 Proyección de ventas para el primer año de operación

A continuación, se realiza las proyecciones de venta para el primer año de operación de le empresa Refresco el Paraíso:

Tabla 40. Proyección de ventas para el primer año de operación jugos y granizados en agua

MESES		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
		DESCRIPCION												
UNIDADES VENDIDAS		1100	1100	1230	1530	1620	1620	1650	1690	1530	1530	1670	1800	18070
1	VENTAS (ingresos)	\$ 4.428.600	\$ 4.428.600	\$ 4.951.980	\$ 6.159.780	\$ 6.522.120	\$ 6.522.120	\$ 6.642.900	\$ 6.803.940	\$ 6.159.780	\$ 6.159.780	\$ 6.723.420	\$ 7.246.800	\$ 72.749.820
2	COSTOS DE PRODUCCION	\$ 2.148.300	\$ 2.148.300	\$ 2.402.190	\$ 2.988.090	\$ 3.163.860	\$ 3.163.860	\$ 3.222.450	\$ 3.300.570	\$ 2.988.090	\$ 2.988.090	\$ 3.261.510	\$ 3.515.400	\$ 35.290.710
3	UTILIDAD BRUTA (1-2)	\$ 2.280.300	\$ 2.280.300	\$ 2.549.790	\$ 3.171.690	\$ 3.358.260	\$ 3.358.260	\$ 3.420.450	\$ 3.503.370	\$ 3.171.690	\$ 3.171.690	\$ 3.461.910	\$ 3.731.400	\$ 37.459.110
4	GASTOS DE MERCADEO	\$ 50.000	\$ 0	\$ 0	\$ 21.429	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 21.429	\$ 0	\$ 0	\$ 71.429	\$ 0	\$ 164.287
5	UTILIDAD NETA (3-4)	\$ 2.230.300	\$ 2.280.300	\$ 2.549.790	\$ 3.150.261	\$ 3.358.260	\$ 3.358.260	\$ 3.420.450	\$ 3.481.941	\$ 3.171.690	\$ 3.171.690	\$ 3.390.481	\$ 3.731.400	\$ 37.294.823

Fuente: Elaboración propia



Tabla 41. Proyección de ventas para el primer año de jugos con leche

MESES		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
		DESCRIPCION												
UNIDADES VENDIDAS		480	610	690	690	610	480	480	610	690	690	610	700	7340
1	VENTAS (ingresos)	\$ 2.147.040	\$ 2.728.530	\$ 3.086.370	\$ 3.086.370	\$ 2.728.530	\$ 2.147.040	\$ 2.147.040	\$ 2.728.530	\$ 3.086.370	\$ 3.086.370	\$ 2.728.530	\$ 3.131.100	\$ 32.831.820
2	COSTOS DE PRODUCCION	\$ 1.033.440	\$ 1.313.330	\$ 1.485.570	\$ 1.485.570	\$ 1.313.330	\$ 1.033.440	\$ 1.033.440	\$ 1.313.330	\$ 1.485.570	\$ 1.485.570	\$ 1.313.330	\$ 1.507.100	\$ 15.803.020
3	UTILIDAD BRUTA (1-2)	\$ 1.113.600	\$ 1.415.200	\$ 1.600.800	\$ 1.600.800	\$ 1.415.200	\$ 1.113.600	\$ 1.113.600	\$ 1.415.200	\$ 1.600.800	\$ 1.600.800	\$ 1.415.200	\$ 1.624.000	\$ 17.028.800
4	GASTOS DE MERCADEO	\$50.000	\$0	\$0	\$21.429	\$0	\$0	\$0	\$21.429	\$0	\$0	\$71.429	\$0	\$164.287
5	UTILIDAD NETA (3-4)	\$ 1.063.600	\$ 1.415.200	\$ 1.600.800	\$ 1.579.371	\$ 1.415.200	\$ 1.113.600	\$ 1.113.600	\$ 1.393.771	\$ 1.600.800	\$ 1.600.800	\$ 1.343.771	\$ 1.624.000	\$ 16.864.513

Fuente: Elaboración propia



Tabla 42. Proyección de ventas para el primer año de operación ensaladas de frutas especiales

MESES		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
		DESCRIPCION												
UNIDADES VENDIDAS		120	130	140	140	130	150	150	130	140	140	130	170	1670
1	VENTAS (ingresos)	\$ 1.298.640 -	\$ 1.406.860	\$ 1.515.080	\$ 1.515.080	\$ 1.406.860	\$ 1.623.300	\$ 1.623.300	\$ 1.406.860	\$ 1.515.080	\$ 1.515.080	\$ 1.406.860	\$ 1.839.740	\$ 18.072.740
2	COSTOS DE PRODUCCION	\$ 693.120	\$ 750.880	\$ 808.640	\$ 808.640	\$ 750.880	\$ 866.400	\$ 866.400	\$ 750.880	\$ 808.640	\$ 808.640	\$ 750.880	\$ 981.920	\$ 9.645.920
3	UTILIDAD BRUTA (1-2)	\$ 605.520	\$ 655.980	\$ 706.440	\$ 706.440	\$ 655.980	\$ 756.900	\$ 756.900	\$ 655.980	\$ 706.440	\$ 706.440	\$ 655.980	\$ 857.820	\$ 8.426.820
4	GASTOS DE MERCADEO	\$ 50.000	\$ 0	\$ 0	\$ 21.429	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 21.429	\$ 0	\$ 0	\$ 71.429	\$ 0	\$ 164.287
5	UTILIDAD NETA (3-4)	\$ 555.520	\$ 655.980	\$ 706.440	\$ 685.011	\$ 655.980	\$ 756.900	\$ 756.900	\$ 634.551	\$ 706.440	\$ 706.440	\$ 584.551	\$ 857.820	\$ 8.262.533

Fuente: Elaboración propia



Tabla 43. Proyección de ventas para el primer año de operación ensaladas de frutas sencilla

MESES		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
		DESCRIPCION												
UNIDADES VENDIDAS		100	125	148	148	125	100	100	125	148	148	125	150	1542
1	VENTAS (ingresos)	\$ 884.800	\$ 1.106.000	\$ 1.309.504	\$ 1.309.504	\$ 1.106.000	\$ 884.800	\$ 884.800	\$ 1.106.000	\$ 1.309.504	\$ 1.309.504	\$ 1.106.000	\$ 1.327.200	\$ 13.643.616
2	COSTOS DE PRODUCCION	\$ 450.000	\$ 562.500	\$ 666.000	\$ 666.000	\$ 562.500	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 562.500	\$ 666.000	\$ 666.000	\$ 562.500	\$ 675.000	\$ 6.939.000
3	UTILIDAD BRUTA (1-2)	\$ 434.800	\$ 543.500	\$ 643.504	\$ 643.504	\$ 543.500	\$ 434.800	\$ 434.800	\$ 543.500	\$ 643.504	\$ 643.504	\$ 543.500	\$ 652.200	\$ 6.704.616
4	GASTOS DE MERCADEO	\$ 50.000	\$ 0	\$ 0	\$ 21.429	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 21.429	\$ 0	\$ 0	\$ 71.429	\$ 0	\$ 164.287
5	UTILIDAD NETA (3-4)	\$ 384.800	\$ 543.500	\$ 643.504	\$ 622.075	\$ 543.500	\$ 434.800	\$ 434.800	\$ 522.071	\$ 643.504	\$ 643.504	\$ 472.071	\$ 652.200	\$ 6.540.329

Fuente: Elaboración propia



Tabla 44. Proyección de ventas para el primer año de operación Luladas

MESES		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
		DESCRIPCION												
UNIDADES VENDIDAS		200	215	250	250	215	200	200	215	250	250	215	300	2760
1	VENTAS (ingresos)	\$ 984.000	\$ 1.057.800	\$ 1.230.000	\$ 1.230.000	\$ 1.057.800	\$ 984.000	\$ 984.000	\$ 1.057.800	\$ 1.230.000	\$ 1.230.000	\$ 1.057.800	\$ 1.476.000	\$ 13.579.200
2	COSTOS DE PRODUCCION	\$ 570.600	\$ 613.395	\$ 713.250	\$ 713.250	\$ 613.395	\$ 570.600	\$ 570.600	\$ 613.395	\$ 713.250	\$ 713.250	\$ 613.395	\$ 855.900	\$ 7.874.280
3	UTILIDAD BRUTA (1-2)	\$ 413.400	\$ 444.405	\$ 516.750	\$ 516.750	\$ 444.405	\$ 413.400	\$ 413.400	\$ 444.405	\$ 516.750	\$ 516.750	\$ 444.405	\$ 620.100	\$ 5.704.920
4	GASTOS DE MERCADEO	\$ 50.000	\$ 0	\$ 0	\$ 21.429	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 21.429	\$ 0	\$ 0	\$ 71.429	\$ 0	\$ 164.287
5	UTILIDAD NETA (3-4)	\$ 363.400	\$ 444.405	\$ 516.750	\$ 495.321	\$ 444.405	\$ 413.400	\$ 413.400	\$ 422.976	\$ 516.750	\$ 516.750	\$ 372.976	\$ 620.100	\$ 5.540.633

Fuente: Elaboración propia



Tabla 45. Proyección de ventas para el primer año de operación Salpicón

MESES		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
DESCRIPCION														
UNIDADES VENDIDAS		480	490	580	580	530	520	530	530	580	580	530	650	6580
1	VENTAS (ingresos)	\$ 8.472.480	\$ 8.648.990	\$ 10.237.580	\$ 10.237.580	\$ 9.355.030	\$ 9.178.520	\$ 9.355.030	\$ 9.355.030	\$ 10.237.580	\$ 10.237.580	\$ 9.355.030	\$ 11.473.150	\$ 116.143.580
2	COSTOS DE PRODUCCION	\$ 4.655.520	\$ 4.752.510	\$ 5.625.420	\$ 5.625.420	\$ 5.140.470	\$ 5.043.480	\$ 5.140.470	\$ 5.140.470	\$ 5.625.420	\$ 5.625.420	\$ 5.140.470	\$ 6.304.350	\$ 63.819.420
3	UTILIDAD BRUTA (1-2)	\$ 3.816.960	\$ 3.896.480	\$ 4.612.160	\$ 4.612.160	\$ 4.214.560	\$ 4.135.040	\$ 4.214.560	\$ 4.214.560	\$ 4.612.160	\$ 4.612.160	\$ 4.214.560	\$ 5.168.800	\$ 52.324.160
4	GASTOS DE MERCADEO	\$ 50.000	\$ 0	\$ 0	\$ 21.429	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 21.429	\$ 0	\$ 0	\$ 71.429	\$ 0	\$ 164.287
5	UTILIDAD NETA (3-4)	\$ 3.766.960	\$ 3.896.480	\$ 4.612.160	\$ 4.590.731	\$ 4.214.560	\$ 4.135.040	\$ 4.214.560	\$ 4.193.131	\$ 4.612.160	\$ 4.612.160	\$ 4.143.131	\$ 5.168.800	\$ 52.159.873

Fuente: Elaboración propia



Tabla 46. Proyección de ventas para el primer año de operación Cholados

MESES		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
		DESCRIPCION												
UNIDADES VENDIDAS		100	120	125	125	120	100	100	120	125	125	120	150	1430
1	VENTAS (ingresos)	\$ 460.700	\$ 552.840	\$ 575.875	\$ 575.875	\$ 552.840	\$ 460.700	\$ 460.700	\$ 552.840	\$ 575.875	\$ 575.875	\$ 552.840	\$ 691.050	\$ 6.588.010
2	COSTOS DE PRODUCCION	\$ 244.300	\$ 293.160	\$ 305.375	\$ 305.375	\$ 293.160	\$ 244.300	\$ 244.300	\$ 293.160	\$ 305.375	\$ 305.375	\$ 293.160	\$ 366.450	\$ 3.493.490
3	UTILIDAD BRUTA (1-2)	\$ 216.400	\$ 259.680	\$ 270.500	\$ 270.500	\$ 259.680	\$ 216.400	\$ 216.400	\$ 259.680	\$ 270.500	\$ 270.500	\$ 259.680	\$ 324.600	\$ 3.094.520
4	GASTOS DE MERCADEO	\$ 50.000	\$ 0	\$ 0	\$ 21.429	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 21.429	\$ 0	\$ 0	\$ 71.429	\$ 0	\$ 164.287
5	UTILIDAD NETA (3-4)	\$ 166.400	\$ 259.680	\$ 270.500	\$ 249.071	\$ 259.680	\$ 216.400	\$ 216.400	\$ 238.251	\$ 270.500	\$ 270.500	\$ 188.251	\$ 324.600	\$ 2.930.233

Fuente: Elaboración propia

8.7 Pronóstico de ventas

Se pronostica que las ventas crecerán aproximadamente en un 2% en los años 1, 2 y 3, en el año 4 se pronostica un aumento de en las ventas del 4% y por último para el año 5 se pronostica un 5% de aumento en las ventas de cada uno de los productos ofertados por Refrescos el paraíso.

Tabla 47. Pronóstico de ventas de jugos y granizados en agua

DESCRIPCION	AÑOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UNIDADES POR VENDER	18.070	18.431	18.800	19.552	20.530
VALOR UNITARIO	\$4.026	\$4.026	\$4.026	\$4.026	\$4.026
VALOR TOTAL	\$72.749.820	\$74.203.206	\$75.688.800	\$78.716.352	\$82.653.780

Fuente: Elaboración propia

Tabla 48. Pronóstico de ventas jugos en leche

AÑOS DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UNIDADES POR VENDER	7.340	7.487	7.637	7.942	7.946
VALOR UNITARIO	\$4.473	\$4.473	\$4.473	\$4.473	\$4.473
VALOR TOTAL	\$32.831.820	\$33.489.351	\$34.160.301	\$35.524.566	\$37.318.686

Fuente: Elaboración propia

Tabla 49. Pronóstico de ventas ensaladas de frutas especiales

AÑOS DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UNIDADES POR VENDER	1.670	1.703	1.737	1.806	1.896
VALOR UNITARIO	\$ 10.822	\$ 10.822	\$ 10.822	\$ 10.822	\$ 10.822
VALOR TOTAL	\$18.072.740	\$18.429.866	\$18.797.814	\$19.544.532	\$20.518.512

Fuente: Elaboración propia

Tabla 50. Pronóstico de ventas ensaladas de frutas sencillas

AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DESCRIPCION					
UNIDADES POR VENDER	1542	1.573	1.605	1.669	1.753
VALOR UNITARIO	\$ 8.448	\$ 8.448	\$ 8.448	\$ 8.448	\$ 8.448
VALOR TOTAL	\$13.026.816	\$13.288.704	\$13.559.040	\$14.099.712	\$14.809.344

Fuente: Elaboración propia

Tabla 51. Pronóstico de ventas Luladas

AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DESCRIPCION					
UNIDADES POR VENDER	2760	2.815	2.871	2.986	3.135
VALOR UNITARIO	\$ 4.920	\$ 4.920	\$ 4.920	\$ 4.920	\$ 4.920
VALOR TOTAL	\$13.579.200	\$13.849.800	\$14.125.320	\$14.691.120	\$15.424.200

Fuente: Elaboración propia

Tabla 52. Pronóstico de ventas de Salpicón

AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DESCRIPCION					
UNIDADES POR VENDER	6.580	6.712	6.846	7.120	7.123
VALOR UNITARIO	\$ 17.651	\$ 17.651	\$ 17.651	\$ 17.651	\$ 17.651
VALOR TOTAL	\$116.143.580	\$118.473.512	\$120.838.746	\$125.034.320	\$131.958.876

Fuente: Elaboración propia

Tabla 53. Pronóstico de ventas de Cholados

AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DESCRIPCION					
UNIDADES POR VENDER	1.430	1.459	1.488	1.548	1.625
VALOR UNITARIO	\$ 4.607	\$ 4.607	\$ 4.607	\$ 4.607	\$ 4.607
VALOR TOTAL	\$6.588.010	\$6.721.613	\$6.855.216	\$7.131.636	\$7.486.375

Fuente: Elaboración propia

8.8 Depreciaciones a cinco años

La depreciación de la maquinaria, muebles y enseres corresponde a un tiempo estimado de cinco años.

Tabla 54. Depreciación

DESCRIPCION \ AÑOS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
CONSTRUCCIONES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$1.244.740	\$1.244.740	\$1.244.740	\$1.244.740	\$1.244.740
MUEBLES Y ENSERES	\$675.990	\$675.990	\$675.990	\$675.990	\$675.990
VEHICULOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
OTROS ACTIVOS FIJOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0

Fuente: Elaboración propia

8.9 Servicio de la deuda

Refrescos el paraíso adquiere 2 créditos con el fin de poder llevar a cabo las actividades de operación. Uno de los créditos esta por valor de \$7.500.000 con 18 cuotas mensuales con una tasa efectiva anual de 22,50%. El segundo crédito esta por valor de \$5.137.049 y está financiado a 12 cuotas mes a mes al igual que el crédito anterior este tiene una tasa efectiva anual de 22.50%.

Tabla 55. Financiación- Amortización

CUOTA	FECHA	SALDO	CAPITAL	INTERES	CUOTA
0	ene-22	7.500.000	-		-
1	feb-22	7.500.000	-	140.625	-
2	mar-22	7.121.318	378.682	140.625	527.579
3	abr-22	6.735.536	385.782	133.525	527.579
4	may-22	6.342.521	393.016	126.291	527.579
5	jun-22	5.942.136	400.385	118.922	527.579
6	jul-22	5.534.244	407.892	111.415	527.579
7	ago-22	5.118.704	415.540	103.767	527.579
8	sep-22	4.695.373	423.331	95.976	527.579
9	oct-22	4.264.105	431.269	88.038	527.579
10	nov-22	3.824.750	439.355	79.952	527.579
11	dic-22	3.377.157	447.593	71.714	527.579
12	ene-23	2.921.172	455.985	63.322	527.579
13	feb-23	2.456.637	464.535	54.772	527.579
14	mar-23	1.983.392	473.245	46.062	527.579
15	abr-23	1.501.274	482.118	37.189	527.579
16	may-23	1.010.116	491.158	28.149	527.579
17	jun-23	509.749	500.367	18.940	527.579
18	jul-23	0	509.749	9.558	527.579

Fuente: Elaboración propia

Tabla 56. Financiación, amortización adicional

CUOTA	FECHA	SALDO	CAPITAL	INTERES	CUOTA
0	ene-22	5.137.049	-	-	-
1	feb-22	5.137.049	-	96.320	-
2	mar-22	4.712.201	424.848	96.320	529.924
3	abr-22	4.279.387	432.814	88.354	529.924
4	may-22	3.838.457	440.929	80.238	529.924
5	jun-22	3.389.260	449.197	71.971	529.924
6	jul-22	2.931.641	457.619	63.549	529.924
7	ago-22	2.465.441	466.200	54.968	529.924
8	sep-22	1.990.500	474.941	46.227	529.924
9	oct-22	1.506.654	483.846	37.322	529.924
10	nov-22	1.013.736	492.918	28.250	529.924
11	dic-22	511.576	502.160	19.008	529.924
12	ene-23	0	511.576	9.592	529.924

Fuente: Elaboración propia

8.10 Cronograma de implementación

A continuación, se realiza cronograma de actividades previas a realizar para la apertura de la empresa Refresco el Paraíso:

Tabla 57. Cronograma de actividades

MESES/ DESCRIPCION ACTIVIDADES		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
		1	Alquiler del local										
2	Compra de maquinaria y equipos												
3	Compra de muebles y enseres												
4	Adecuaciones del establecimiento												
5	Contratación del personal fijo y variable												
	Apertura del establecimiento												
	Contratación de personal variable												
6	Marteting y publicidad adicional												

Fuente: Elaboración propia



En el anterior cronograma de actividades se destacan las acciones más relevantes que tendrá la empresa en el primer año de actividad, en el mes de enero Refrescos el paraíso se destinara a la búsqueda de local comercial, en el mes de febrero realizara todas las compras de los instrumentos , maquinaria, muebles, enseres, entre otros que requiere para llevar a cabo las operaciones, en el mes de marzo se realizaran las adecuaciones que requiere el establecimiento como lo son la instalación del mesón, del televisor, de las maquinas que requieren configuración, letrero, etc. Además, también se llevarán a cabo las contrataciones del personal que hará parte de la nómina fija y variable de la organización, en el mes de abril se hará la apertura e inauguración del establecimiento comercial.

Adicional a partir de mes de abril se contrata una persona más quien será el encargado de los domicilios, el cual está programado para trabajar por turnos; en el siguiente mes que corresponde a mayo se realizara la contratación de una persona más que estará contratada en las mismas condiciones que el domiciliario, es decir se le asignaran turnos por cada mes y por último en el mes de noviembre se tiene programado contratar una figura pública la cual tenga cierto reconocimiento en la ciudad para que contribuya al impulso y posicionamiento de la marca



8.11 Resumen flujo de caja

Tabla 58. Flujo de caja

	DESEMBOLSO	ene-22	feb-22	mar-22	abr-22	may-22	jun-22	jul-22	ago-22	sep-22	oct-22	nov-22	dic-22	ACUMULADO
% de ventas de Contado		100%												
% de ventas a crédito		0%												
Plazo para el pago de las ventas a crédito (días múltiplos de 30)		30												
Saldo Inicial	6.000.000	7.500.000	12.842.855	15.691.094	18.945.590	22.497.761	25.009.827	23.812.895	25.526.898	28.024.755	31.386.926	34.869.097	36.792.443	7.500.000
mas efectivo en caja														
Ingresos														
Ventas		18.635.553	19.878.887	22.846.357	24.054.032	22.678.217	21.759.536	21.880.304	22.960.008	24.054.032	24.054.032	22.879.496	27.123.947	272.804.402
Otros Ingresos	12.637.049													-
Crédito	7.500.000	5.137.049												5.137.049
Total Ingresos	26.137.049	23.772.602	19.878.887	22.846.357	24.054.032	22.678.217	21.759.536	21.880.304	22.960.008	24.054.032	24.054.032	22.879.496	27.123.947	277.941.451
Egresos														
Operativos	8.773.400		9.354.550	10.758.260	11.298.260	10.632.550	10.215.500	10.355.000	10.758.550	11.298.260	11.298.260	10.722.550	12.736.900	119.428.640
Gastos de Administración		2.140.000	1.600.000	1.700.000	1.600.000	1.840.000	1.600.000	1.750.000	1.700.000	1.740.000	1.700.000	1.600.000	1.700.000	20.670.000
Gastos de Ventas		350.000	-	-	150.000	-	-	-	150.000	-	-	500.000	70.000	1.220.000
Nómina		6.076.098	6.076.098	6.076.098	6.396.098	6.636.098	10.083.465	6.796.098	6.796.098	6.596.098	6.516.098	7.076.098	10.763.465	85.887.910
Crédito CFE		-	-	527.579	527.579	527.579	527.579	527.579	527.579	527.579	527.579	527.579	527.579	5.275.789
Credito adicional		-	-	529.924	529.924	529.924	529.924	529.924	529.924	529.924	529.924	529.924	529.924	5.299.243
Impuestos													954.815	954.815
Legalizaciones y Registros														-
Maquinaria y Equipos	6.233.700	6.233.700	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6.233.700
Muebles, Enseres y Utensilios	3.379.949	3.379.949	-	-	-	-	-	207.700	-	-	-	-	-	3.587.649
Adecuaciones	250.000	250.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	250.000
Otros egresos														
Total Egresos	18.637.049	18.429.747	17.030.648	19.591.861	20.501.861	20.166.151	22.956.469	20.166.301	20.462.151	20.691.861	20.571.861	20.956.151	27.282.684	248.807.745
Disponible periodo		5.342.855	2.848.239	3.254.496	3.552.171	2.512.066	-1.196.932	1.714.003	2.497.857	3.362.171	3.482.171	1.923.345	-158.737	29.133.706
Caja Acumulada	7.500.000	12.842.855	15.691.094	18.945.590	22.497.761	25.009.827	23.812.895	25.526.898	28.024.755	31.386.926	34.869.097	36.792.443	36.633.706	36.633.706

Fuente: Elaboración propia

El flujo de caja de la empresa Refrescos el paraíso empieza con buenos ingresos en el mes de enero una de las causantes de esta entrada positiva en el flujo es el desembolso de los créditos suministrados por los bancos, los cuales corresponden a dos y otra de las razones se debe a que la alta expectativa de los clientes los cuales tienen un gran % de curiosidad por consumir los productos ofertados por la compañía. En los siguientes meses hasta el mes de mayo el comportamiento de las ventas es positivo dejando efectivo disponible en cada periodo. Un aspecto relevante es mencionar los meses que disminuyeron los ingresos o por el contrario aumentaron los egresos, como lo son el mes de junio y el mes de diciembre; en el mes de junio las ventas se disminuyen en algunos productos que son de vital importancia para la organización y en diciembre pese a que las ventas aumentan la empresa incurre en gastos de nómina altos además de los impuestos que la empresa se ve en la obligación de pagar.

8.12 PyG

Tabla 59. Estado de pérdidas y ganancias

	Año1
Ventas	\$272.804.402
Costos de Ventas	\$128.116.540
Utilidad Bruta	\$144.687.862
<i>Margen bruto</i>	<i>53,0%</i>
Gastos de Administración	\$20.670.000
Nómina	\$92.528.392
Depreciación	\$2.016.125
Gastos de Ventas	\$1.220.000
Utilidad Operacional	\$28.253.345
<i>Margen Operacional</i>	<i>10,4%</i>



Otros Egresos	\$1.210.850
Otros Ingresos	0
Utilidad Antes de Impuestos	\$27.042.495
Impuestos	\$8.924.023
impuestos de industria y comercio	\$954.815
impuestos de avisos y tableros	\$143.222
Utilidad Neta	\$17.020.434
<i>Margen Neto</i>	<i>6,2%</i>

Fuente: Elaboración propia

El P y G muestra las utilidades que obtiene la empresa en el transcurso del año de operación, inicialmente el margen bruto de la organización es de más del 50% lo que quiere decir que la empresa con las ventas y los costos de las mismas tiene un buen porcentaje de ganancia, por otro lado, cuando se determina la utilidad operacional este informe muestra que más del 35% del resultado de excluir el margen bruto corresponde a los diferentes gastos como lo son la nómina, los gastos administrativos y de ventas, etc. se puede decir que este es uno de los factores que más le cuestan a la organización. Otro % importante se va para la parte los gastos correspondientes a la financiación es decir para las entidades bancarias y los impuestos que se deben pagar al estado colombiano, dando como resultado un margen neto del 6,2% que es estimado como bajo.

8.13 Indicadores Financieros

A continuación, se realiza el cálculo de los indicadores financieros de la empresa:

Tabla 60. Indicadores financieros

INDICADOR	RESULTADOS
RAZONES DE LIQUIDEZ	1.91
ENDEUDAMIENTO TOTAL	0,35
RENTABILIDAD ACTIVO	0,31
RENTABILIDAD OPERACIONAL	0,10
TIR	56,0
VPN	\$ 7.848.138

Fuente: Elaboración propia.

Para el cálculo de los indicadores financieros se tuvo en cuenta los indicadores de liquidez donde se puede encontrar la prueba acida la cual determina la capacidad que tiene la empresa de generar dinero en el corto plazo sin acudir a la venta de los inventarios, Refrescos el paraíso cuenta con una buena capacidad de generar flujos, el resultado en la prueba acida es 1.91 lo cual es positivo porque la empresa por cada peso que debe la compañía dispone de 1.9 para pagar tener la necesidad de poner en venta sus inventarios. En cuanto al endeudamiento la organización debe un 35% de los activos que tiene registrados actualmente, la financiación que obtuvo la empresa para iniciar las actividades se va supliendo rápidamente debido a que el dinero fue financiado a máximo 18 cuotas. Los activos de la empresa durante un año generaron 31% de rentabilidad se puede considerar como una remuneración un poco baja ya que los activos de la compañía en su mayoría se requiere cambio constante. En cuanto a la rentabilidad operacional es del 10%, es decir que este es el porcentaje de ingresos que le corresponde a los dueños o socios después de pagar todos los costos operacionales. Por último, se realizó el cálculo de la VPN y la TIR, en la que se calcula el valor presente neto de los flujos de un año, se toma como referencia un porcentaje del 10% correspondiente a la tasa de interés, el resultado obtenido es de 7.848.138, por otro lado, la TIR o la tasa interna de retorno busca identificar la rentabilidad de llevar a cabo



la creación de la organización dicho en otras esta busca convertir el porcentaje de la VPN en cero. La TIR da un valor de 56,0% lo cual indica que desarrollar este proyecto es viable, porque se obtendrá una rentabilidad mayor a la tasa mínima.



CONCLUSIONES Y LOGROS

Para desarrollo de este proyecto se propuso como objetivo general la realización de un plan de negocios con el fin de conocer la factibilidad y viabilidad de la creación de la empresa que lleva por nombre Refrescos el paraíso SAS la cual está dedicada a la producción y comercialización de productos saludables derivados de frutas naturales; este plan de negocios se realizó de manera satisfactoria dando como resultado que es rentable realizar el proyecto, es importante resaltar que en el cumplimiento del desarrollo del trabajo se tuvieron en cuenta llevar a cabo los objetivos planteados inicialmente, los cuales se concluyen a continuación: .

Se realizó el estudio de mercados con el fin de conocer el sector en general, se tuvieron presentes algunos factores importantes como lo son las características de los clientes que fueron recolectadas a través de la encuesta realizada, mediante este estudio de mercado se conoció el cliente objetivo al que va dirigido los productos a ofertar por Refrescos el paraíso SAS; también se realizó un análisis Benchmarking donde se evaluó la competencia y sus factores claves de éxito donde se determinó que Refrescos el paraíso SAS por ser una empresa nueva en el mercado debe implementar estrategias innovadoras para poder ser competitivo en el mercado ante las empresas competidoras, las tendencias de consumo. Por último, se identificó que la empresa debe tener un plan de marketing bien estructurado debido a que el mercado es bastante dinámico y también Refrescos el paraíso SAS debe actualizarse constantemente en la tecnología ya que mediante esta se puede lograr agilización de las actividades y procesos como también cautivar a los clientes.



Para el desarrollo del análisis de los factores y herramientas tecnológicas necesarias para llevar a cabo el proceso productivo, se realizó una investigación donde se evaluaron los equipos y herramientas tecnológicas más productivos los cuales contribuyan a la eficiencia del proceso. Mediante la investigación se estableció la maquinaria y equipos con los mejores avances tecnológicos que necesita Refrescos el paraíso SAS para poner en marcha sus actividades; en esta búsqueda se tuvo presente el precio de los equipos los cuales se encontraron herramientas de buena calidad y a un precio razonable.

En la estructura de la empresa Refrescos el paraíso SAS, se realizó un organigrama estructural de tipo funcional donde se observa con facilidad los diferentes cargos y funciones de los colaboradores. También se llegó a la conclusión de que la empresa se constituye con nombre jurídico ya que se determinó que este tipo de organización genera más confianza a los clientes y consumidores, además, se realiza la creación bajo los parámetros de una S.A.S debido a los múltiples beneficios que otorga el Gobierno nacional a estas empresas.

Se llevó a cabo el desarrollo del plan técnico de operación mediante el cual se pueden observar cada uno de los procesos de la empresa Refrescos SAS, esta empresa al ser productora y comercializadora de productos saludables elaborados 100% de fruta natural tiene un extenso portafolio de bienes, y mediante este estudio se conoció el paso a paso de cada uno de los productos a ofertar, también este análisis permitió identificar la ubicación estratégica del proyecto.



En el momento de evaluar el análisis financiero de Refrescos el paraíso SAS, se evidencia un buen margen de rentabilidad, teniendo la empresa niveles de ganancias significativas, el resultado final determina que la empresa Refrescos el paraíso SAS es factible y viable económicamente. por otro lado, se puede concluir que los indicadores VAN y TIR son satisfactorios ya que muestran resultados positivos para la iniciación del proyecto.

Recomendaciones:

- Mantener en constante innovación el portafolio de productos, mediante el aprovechamiento de las frutas afrodisiacas del Valle del Cauca que tiende a ser consumidas frecuentemente en el departamento.
- Realizar estrategias de marketing y publicidad mediante promociones atractivas.
- Establecer alianzas estratégicas con el mundo digital de la actualidad.
- Indagar sobre apoyos que ofrece el gobierno con el fin de potencializar la marca.



BIBLIOGRAFÍA

Alcaldía de Santiago de Cali (2020). Mapa de la comuna tres de la ciudad de Cali. Cali en cifras.

https://www.cali.gov.co/planeacion/publicaciones/115924/mapas_comunas_idesc/

Business modelo canvas. (2015, 1 de enero) Osterwalder.

<https://www.google.com/search?client=avast-a-1&q=osterwalder+canvas&oq=osterwalder+&aqs=avast.2.69i57j0i7.20695j0j7&ie=UTF-8>

Bucheli J. (2017, junio 23) Valle del Cauca, la segunda región donde más se produce frutas en Colombia. *El país*.

<https://www.elpais.com.co/economia/valle-del-cauca-la-segunda-region-donde-mas-se-produce-fruta-en-colombia.html>

Cámara de Comercio Bogotá (2008) “Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificadas”. Alcaldía de Cali

[file:///C:/Users/franc/Downloads/Ley%201258%20de%202008%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/franc/Downloads/Ley%201258%20de%202008%20(1).pdf)



Censo Nacional de población y vivienda (2021) Proyecciones de población. *Dane*

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/proyecciones-de-poblacion>

Duque, G. (2015). Colombia, segundo país que más consume jugos naturales. *Portafolio*.

<https://www.portafolio.co/tendencias/colombia-segundo-pais-consume-jugos-naturales-66248>

Decreto 624 de 1989. (1989, 30 de marzo) Gobierno de Colombia, Por el cual se expide el Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales. (presidente de la Republica).

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=6533#:~:text=Determina%20el%20impuesto%20sobre%20la%20fiducia%20mercantil%20y%20de%20trabajo>.

Ernesto E. A. (2011) El proyecto global entrepreneurship monitor (GEM), Universidad del desarrollo, Santiago de Chile.

<https://www.redalyc.org/pdf/716/71617238002.pdf>

Ferreira. tendencias saludables (2020, 30 de octubre) ¿Como se adapta al mercado?

Semana

<https://www.semana.com/empresas/articulo/como-se-adapta-el-mercado-a-las-tendencias-saludables/301803/>



Jaime G. (2018, de noviembre) El consumo de productos saludables en Colombia. Kantar
<https://www.kantarworldpanel.com/co/Noticias/El-consumo-de-productos-saludables-en-Colombia#:~:text=Los%20hogares%20est%C3%A1n%20intentando%20seguir,el%20consumo%20de%20jugos%20naturales>

Jordi Fortuny, S (2016) Planeamientos metodológico sobre el análisis estructural del sector y su influencia en la estrategia competitiva [Tesis doctoral, Universidad de Sevilla España]
<https://www.tesisenred.net/bitstream/handle/10803/8371/Tjfs02de23.pdf?sequence=2&isAllowed=y#:~:text=Porter%20quien%20define%20la%20estructura,compite%20y%20las%20posibilidades%20competitivas>

Julián Domínguez (2021, 22 de julio). *Más de 166 mil empresas se crearon en el país durante el primer semestre*. Confecámaras.
<https://www.confecamaras.org.co/noticias/791-mas-de-166-mil-empresas-se-crearon-en-el-pais-durante-el-primer-semester-de-2022>

Kotler P. A. G (2013) *libro Fundamentos de marketing*. Decimo primera Ed, PEARSON EDUCACIÓN, México
https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/14584/mod_resource/content/1/Fundamentos%20del%20Marketing-Kotler.pdf



Luis Martínez (Madrid, 1988). El modelo de Hax y Majluf. Psicología y mente.

<https://psicologiaymente.com/organizaciones/modelo-hax-majluf>

Lourido J. (2016, 24 de octubre) El Valle del Cauca reacomoda sus cultivos y mira hacia las frutas. *EL TIEMPO*.

<https://www.eltiempo.com/colombia/cali/produccion-de-frutas-en-valle-del-rio-cauca-48914>

Macroenvironmental Analysis for Strategic Management (2002, 1 August) Liam Fahey & V.K Narayanan.

<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.548.2867&rep=rep1&type=pdf>

Monsalve M (2020, 9 de agosto) *El centro de Cali, Telepacífico*. YouTube.

https://www2.javerianacali.edu.co/sites/ujc/files/manual_de_normas_apa_7a_completo.pdf

Organización Mundial de la Salud OMS (2017). En Cali más de 600 personas padecen de enfermedades huérfanas.

<https://www.opinionysalud.com/2017/02/28/enfermedades-huerfanas-raras-cali-dia-mundial-oms/>

Palma J. (2013). *Plan de negocios empresa de jugos naturales Bar de jugos* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Cuyo] FCE.

https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5615/tesis-cs-ec-palma.pdf



Perfil del sistema alimentario de Cali (2021) *Triple carga de malnutrición*. Alcaldía de Cali.

https://cgspace.cgiar.org/bitstream/handle/10568/114362/Perfil_Sistema_Alimentario_Cali_Julio30-3.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Pereira A. (2016). *Creación de una empresa que elabore jugos naturales de frutas* [Tesis de pregrado, Pontifica Universidad Javeriana] Bogotá.

<https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/20525/PereiraAlvarezColimodioAndresEnrique2016.pdf?sequence=1>

Pervaiz Ahmed, C. D y Ramos Garza, R. G (2012) *libro administración de la innovación*. Primera Ed, Pearson Educación, México.

<http://190.57.147.202:90/xmlui/bitstream/handle/123456789/531/Administracion%20de%20la%20Innovacion%20K.%20Ahmed.pdf?sequence=1>

Resolución 2674 de 2013. (2013, 22 de julio) Ministerio de Salud y Protección Social, por lo cual se reglamenta el artículo 26 del Decreto Ley 019 de 2012 y se dictan otras disposiciones.

<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/resolucion-2674-de-2013.pdf>

Seguridad alimentaria (2021) *secretaria de desarrollo económico*. Alcaldía de Santiago de Cali.

<https://www.cali.gov.co/desarrolloeconomico/publicaciones/150263/seguridad-alimentaria/>

The Institute for Business and Finance Research (2021, 2 May) San José & Costa Rica.



<https://www.theibfr.com/ARCHIVE/ISSN-1941-9589-V9-N2-2014.pdf/>

Castro, F. G. (2001). *El estudio económico-financiero y la evaluación en proyectos de la industria química*. Univ. Nacional de Colombia.



ANEXOS

ANEXO A: Análisis PEST

Factores políticos

- Tasa de emprendimiento
- Impuestos
- Acuerdos internacionales
- Cambio de gobierno

El gobierno nacional promueve la creación de empresas en el país, Colombia es un estado el cual es uno de los países que se caracteriza por la persistencia de los ciudadanos en crear emprendimientos especialmente las mujeres, según el informe presentado por Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en mayo del 2021, Colombia se ubica en el cuarto puesto de los países más emprendedores de 43 países que participaron en una encuesta realizada, datos positivos ya que llevar a cabo ideas de negocio o emprendimientos contribuye al buen funcionamiento del país en temas económicos ya que se promueve la empleabilidad.

Por otro lado desde hace algunos años Colombia viene teniendo un alza importante de los impuestos nacionales, estos van dirigidos a todo tipo de personas como naturales y jurídicas, y estas alzas se deben en gran medida se deben a los altos porcentajes de corrupción en el país, en



Colombia como en otras naciones la corrupción va aumento día tras día lo que lleva a generar más impuestos para poder suplir las necesidades que los ciudadanos presentan; debido a esto muchas de las empresas que existen en la actualidad se han visto obligadas a tomar decisiones fundamentales con el fin de seguir siendo productivas en el mercado, y por otro lado las organizaciones que están a punto de incorporarse en el mercado a replantear sus estrategias para abrirse paso y lograr un posicionamiento óptimo, se puede decir que esto afecta de manera negativa a las organizaciones ya que entre más impuestos tengan que pagar las organizaciones menos es deseo de establecer empresas dentro del país lo cual llevaría a un estancamiento de la economía.

En cuanto a los acuerdos internacionales Colombia es un país el cual tiene un gran potencial en el tema de la agricultura de alimentos, el clima tropical del país beneficia en gran medida a los cultivos que se siembran pero no ello el estado ha sabido aprovecharlos, este es un país que importa muchos de los productos que hoy por hoy puede producir lo que conlleva a que la mayoría de productos que se consumen en la canasta familiar sean importados de los diferentes países con los cuales Colombia tiene acuerdos comerciales. Por otro lado, los acuerdos internacionales aportan beneficios como lo son importación de bienes y servicios que el país no está en la capacidad de producir.

Y por último el cambio de gobierno es causante de incertidumbre en todos los escenarios, la deuda externa que tiene Colombia es lo bastante grande como para que los ciudadanos se preocupen por las acciones y posturas que va a adoptar el nuevo gobierno. Como lo menciona El Espectador en su artículo publicado en enero del presente año, los candidatos tienen gran trabajo



al asumir el control del país, no solo consiste en realizar promesas vacías sino también de contribuir de manera positiva a salir de la crisis y los apuros que está teniendo Colombia actualmente. Un pronto cambio de gobierno se puede representar de manera positiva ya que los nuevos electos vienen renovados y con ganas de solucionar los problemas que existen.

Factores económicos

- Tasa de desempleo
- Inflación
- Financiación - tasas de interés
- PIB

La tasa de desempleo en Colombia generalmente siempre se sitúa por encima del 10%, cifra bastante importante para el país ya que millones de personas no cuentan con los recursos necesarios para el sostenimiento del núcleo familiar. Según el artículo publicado por la revista Portafolio en enero de 2022 en comparación a enero de 2021 la cifra de desempleo disminuyó para alrededor de un 3% para el 2022.

En la actualidad existe una crisis financiera a nivel mundial a raíz de la actual pandemia, la cual afectó a todos los países que conforman el globo terráqueo, Colombia no es la excepción en esta situación, los índices de inflación y las tasas de interés se encuentran por las nubes, estos son factores que tienden a dificultar en progreso de los países ya que la inversión en capital productivo se vuelve más compleja por la elevación en los costos y estancamiento o



decrecimiento del PIB, lo cual se considera demasiado negativo para las empresas porque se genera incertidumbre además de que como se mencionó anteriormente eleva los costos de producción.

Factores sociales

- Estilo de vida
- Nivel de ingresos
- Nivel de edad

La tendencia de consumo de alimentos de las familias colombianas se orientando cada día más fuerte hacia el consumo de alimentos saludables los cuales contribuyen de manera positiva a la salud, se ha disminuido en gran medida el consumo de carnes rojas, lácteos, bebidas gaseosas por otro lado han incrementado la ingesta de frutas y verduras 76% y un 46% para el consumo de jugos de frutas naturales.

Los colombianos están adoptando una alimentación saludable con el fin de prevenir algunas de las enfermedades que se presentan en el día a día, como lo son la presión arterial, colesterol y sobrepeso, entre otras, esto complementado a la actividad física para un mayor resultado. Según una encuesta realizada por la revista el Portafolio en octubre de 2020 los colombianos se encuentran preocupados por el sobrepeso que puedan tener lo que conlleva a llevar dietas rigurosas y estrictas que ayuden a cumplir sus objetivos. Esta variable se considera



positiva ya que la demanda se eleva y se generan nuevas oportunidades para nuevos competidores.

El nivel de ingreso es un factor fundamental, la renta de la que dispone una familia o un individuo es otra de las variables con fuerte impacto en la demanda, de hecho, si no existe una renta mínima o si la persona no dispone de dinero, no puede comprar bienes y servicios. El nivel de ingresos de los ciudadanos va de acuerdo con el desarrollo que ha venido presentando la economía del país, los ingresos de las familias han disminuido cada vez se hacen más cortos debido a lo que se expresaba en párrafos anteriores la inflación, el desempleo, la caída del PBI, entre otras por lo que se considera este aspecto en la actualidad para llevar a cabo las operaciones de las diferentes empresas.

Factores tecnológicos

- Innovaciones en maquinaria y equipos
- Herramientas tecnológicas
- Energía

Existen varias razones para pensar que las nuevas formas de producción, la tecnología y la liberalización de los mercados han cambiado de manera acelerada y radical. La tecnología ha cambiado notoriamente los procesos de producción, la utilización de máquinas en la producción ha hecho que el trabajo sea más eficiente y eficaz. Las tecnologías antiguas van quedando obsoletas, lo que como consecuencia hace que los colaboradores deben estar en constante actualización del manejo de las nuevas maquinarias con el fin de cumplir los objetivos



planteados por la organización. La promoción y el desarrollo de los diferentes productos tecnológicos han dado lugar a una mejor toma de decisiones para debido a que la constante innovación se logra la mejora de los procesos teniendo como resultado la reducción de gastos y costos.

En cuanto al uso de la energía, actualmente la energía eléctrica es fundamental para llevar a cabo las actividades y operaciones de una empresa, el Valle del cauca es un territorio privilegiado al poder contar con la adquisición de esta sin limitaciones previas, por lo que es un factor que se considera positivo ya que le brinda a la idea de negocio Refrescos el paraíso la estabilidad y tranquilidad en este aspecto.

La idea de la empresa Refrescos el Paraíso SAS no requiere de grandes avances tecnológicos para llevar a cabo sus operaciones, por lo que no se presentan problemas complejos con él en el desarrollo de sus actividades.

Factores ambientales

- Contaminación
- Políticas ambientales
- Cambio climático
- Reciclaje



La contaminación es un factor muy importante para evaluar, la idea negocio Refrescos el paraíso es una idea la cual se necesitan diferentes recursos que pueden fácilmente contribuir a la contaminación como lo es el plástico, la no clasificación de los residuos, entre otros y esto afecta de manera negativa a la idea de negocio.

Las políticas ambientales y el reciclaje ayudan a las empresas y personas a contrarrestar los impactos negativos que pueden causar en el medio ambiente mediante el desarrollo de sus actividades, se considera que esto afecta de manera positiva ya que deben primar los intereses de la comunidad que los intereses particulares.

Factores legales

- Salud y seguridad en el trabajo
- Trámites de regulación a empresas

En los últimos años en Colombia ha estado muy sonado el tema de la salud y seguridad en el trabajo por lo que la gran mayoría de las empresas lo están implementando con el fin de mejorar el ambiente organizacional, además de mejorar la calidad de vida del empleado ya que por medio de esta se garantiza realizar el trabajo de una manera más cuidadosa evitando los repetitivos incidentes y accidentes laborales. Este factor se considera totalmente positivo ya que ayuda a las organizaciones de disminuir el nivel de riesgo que pueden tener los empleados.



En cuanto a los trámites legales que se deben realizar para la creación de una empresa la Cámara de comercio de Cali ofrece a los empresarios nuevos y actuales acompañamiento y orientación en el proceso de registro de la empresa esto con el fin de incentivar a los jóvenes a crear organizaciones.

ANEXO B: Resultado de la encuesta

Encuesta

Hola..... Estamos realizando una investigación sobre la viabilidad para la creación de una empresa con nombre Refrescos el Paraíso dedicada a la producción y comercialización de productos naturales a base de frutas en la ciudad de Cali, para ello deseamos conocer la opinión de nuestros futuros clientes, y de esta manera poder identificar las necesidades y sugerencias que se presentan en el sector. Para ello solicitamos su colaboración respondiendo el siguiente cuestionario.

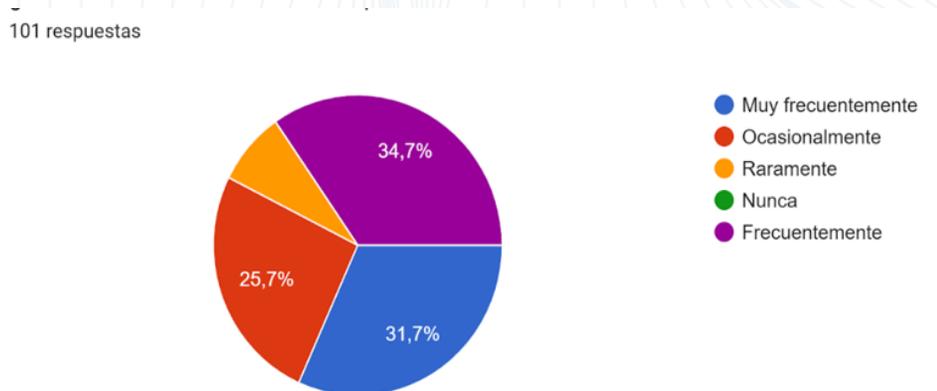
INSTRUCCIONES: Por favor lea cuidadosamente cada pregunta y responda seleccionando la opción que represente su respuesta.

Con el diligenciamiento de este formulario usted autoriza de manera libre, expresa, voluntaria e informada a los estudiantes a recolectar, almacenar, utilizar, circular, suprimir y en general, a realizar cualquier tratamiento de la información que nos suministre, para todos aquellos aspectos inherentes a nuestras actividades educacionales. Lo anterior, de acuerdo con la Ley 1581 del 2012, el Decreto 1074 del 2015 y demás normas que regulen la materia.

Preguntas:

1 ¿Que tan frecuente consumes productos naturales a base de frutas?.

Objetivo: conocer la frecuencia de consumo de productos saludables hechos de frutas naturales.

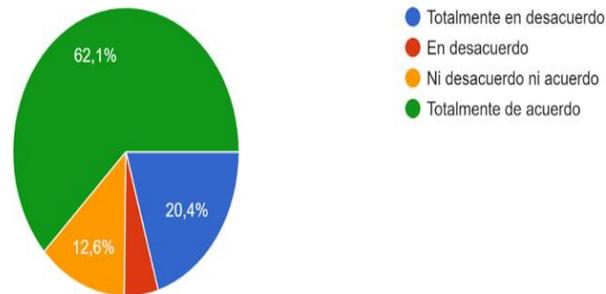


En el gráfico anterior se puede evidenciar que hasta el 90% de las personas que realizaron la encuesta en algún momento de sus actividades diarias consumen productos derivados de frutas naturales, además el 60 % de personas de las que colaboraron resolviendo el formulario consumen productos naturales muy frecuentemente, estas cifras que se consideran importantes porque gran parte de la población y futuros clientes ya están culturizados con el consumo de estos alimentos saludables.

2. El consumo de frutas y los derivados naturales de están aportan vitaminas, minerales y otros componentes indispensables para llevar una dieta saludable, además ayudan a la prevención de muchas enfermedades.

Objetivo: identificar si la población tiene conocimiento de la importancia de consumir frutas y las derivadas

103 respuestas

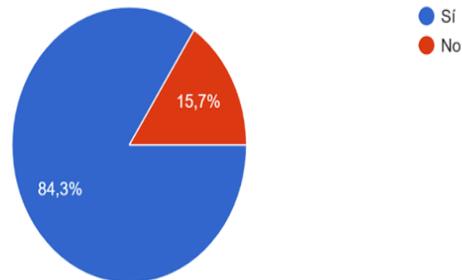


Según las respuestas suministradas en la pregunta anterior el 62 % considera que las frutas y los productos derivados de éstas son de vital importancia para el buen funcionamiento del organismo, pero también hay hasta un 20% de personas que consideraron que el consumo de las frutas y los derivados de éstas no son indispensables e importancia para el desarrollo y cuidado del cuerpo humano y por otro lado un 12% de las personas que respondieron la encuesta consideran indiferente la importancia del consumo de frutas, éstas cifras son muy significativas primeramente, la mayoría de estas personas consumían jugos naturales por la contribución positiva de las frutas, otra parte de la población encuestada que corresponde a las personas que no está de acuerdo con los aportes vitamínicos de las frutas consumiría jugos y ensaladas naturales por temas de gusto al igual que más personas que no están de acuerdo ni en desacuerdo porcentaje que puede ser lo bastante significativo en caso tal que fuera un rechazo total al consumo de frutas y sus derivados, pero otro lado también puede ser persuadido para que estas personas consideren la importancia de los jugos.

3. ¿Le gustaría recibir información acerca de los beneficios en su salud que tiene el consumir productos naturales?

Objetivo: conocer si los futuros clientes se sienten interesados en recibir información de alimentación saludable.

102 respuestas

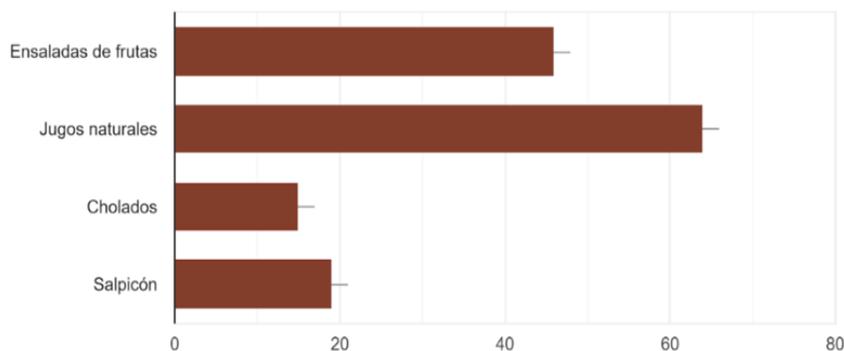


El 84 % de la población encuestada está dispuesta a recibir información sobre los aportes y beneficios que aporta el consumo de productos saludables hechos de fruta natural, cifra muy positiva ya que indica que a las personas les interesa el cuidado de la salud.

4. De los siguientes elaborados a base de frutas naturales ¿cuál es de su total interés?

Objetivo: identificar en que productos de frutas específicamente están interesados los futuros clientes.

103 respuestas

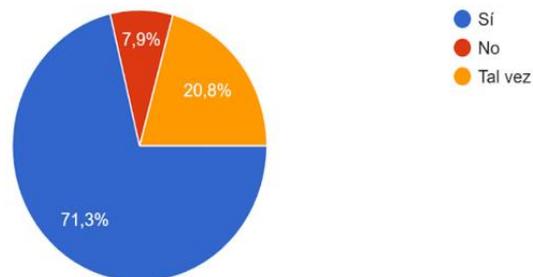


En el gráfico anterior se puede observar que los productos saludables derivados de frutas naturales los cuales las personas consumirían con más frecuencia son los jugos naturales, alrededor de un 65% de las personas ahí encuestadas indican que su preferencia en productos hechos a base de fruta natural es totalmente los jugos, por otro lado, se puede identificar que más del 40% de las personas que resolvieron la encuesta están interesadas en las ensaladas de frutas.

5. ¿Le gustaría armar algunos de los productos, como ensaladas, chalados y salpicón con su propia combinación de frutas?

Objetivo: conocer si la población encuestada está a gusto con la preparación de los productos a consumir.

101 respuestas



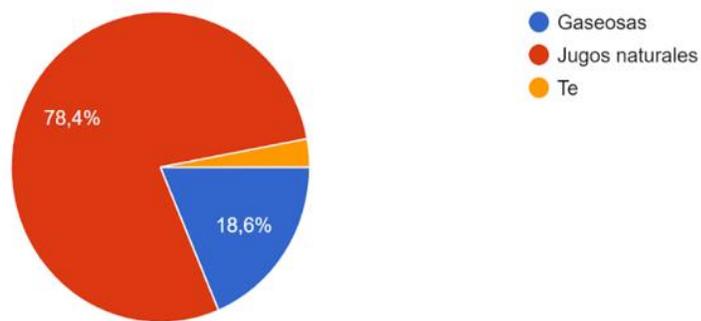
En la pregunta de que, si a los consumidores les gustaría combinar algunas frutas en el momento de preparar sus productos naturales, el 71% de la población que realizó la encuesta confirmo que sí están a gusto con combinar diferentes frutas para consumir en los jugos saludables, lo que es satisfactorio para la empresa Refrescos el paraíso conocer esta información porque conoce los gustos y necesidades los futuros clientes. Otra de las respuestas que obtuvo un

gran porcentaje es la opción de tal vez que cual fue el 20% de los encuestados que indicaron que puede que estén abiertos o no a la posibilidad de mezclar algunas frutas, esto indica que es posible incentivar a esta población a probar nuevas propuestas de sabores.

5 ¿Para usted es acompañar sus comidas que bebidas prefiere?

Objetivo: identificar la preferencia de bebidas de la población encuestada.

102 respuestas

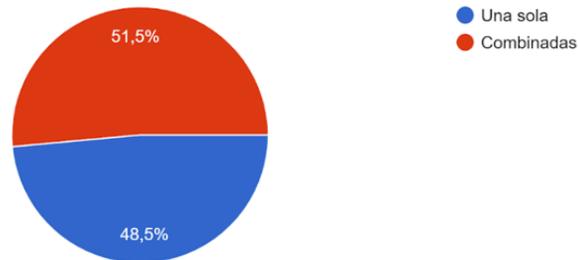


El gráfico anterior representa que más del 78% de las personas encuestadas acompañan sus comidas diarias con jugos naturales, ya sea por cuidado de la salud, gustos o preferencias. La gráfica también muestra que más del 18% de las personas prefieren acompañar sus alimentos con bebidas gaseosas y unas pocas que prefieren el té, de acuerdo con esta información se considera que es muy probable que la mayoría de las personas y familias consuman jugos saludables en pro de la salud y bienestar.

¿En el momento de tomarse un jugo natural prefiere que sea preparado con una sola fruta o combinar diversas de estas?

Objetivo: conocer preferencias de los encuestados a la hora de aceptar las diferentes combinaciones de frutas.

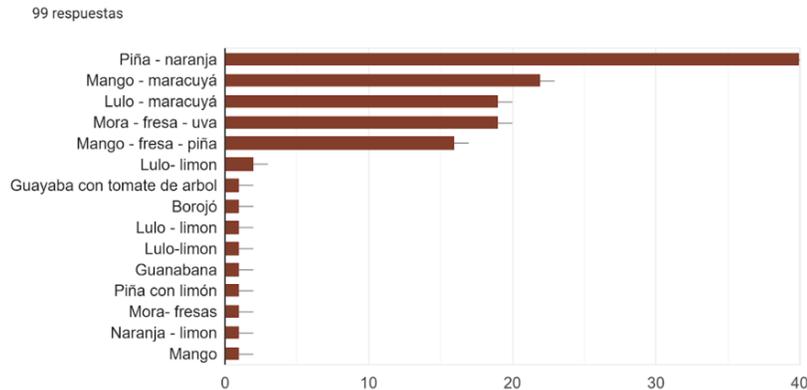
103 respuestas



Las respuestas dadas en la pregunta anterior quedaron muy ceñidas, aproximadamente el 48% de las personas encuestadas tiene preferencia por una fruta en el momento de tomarse un jugo natural y por otro lado el 51% prefiere tomarse un jugo con frutas combinadas, ambas respuestas son satisfactorias ya que la gráfica muestra que las personas están dispuestas a consumir jugos de una fruta y combinado.

6 De las siguientes combinaciones de frutas ¿Cuál es de su entera preferencia?

Objetivo: identificar con que combinación de sabores se sienten más a gusto con encuestados.

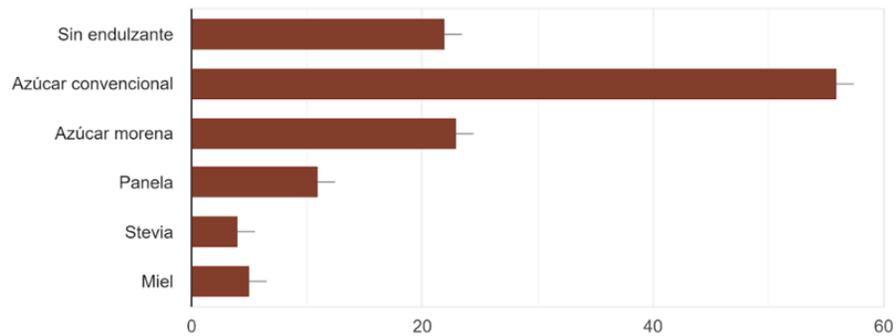


En cuanto a las combinaciones de frutas más acogidas por las personas encuestadas son los jugos naturales de piña naranja con un 40% y segundo con más del 20% jugos naturales de mango y maracuyá, además muchas otras combinaciones que tuvieron en la encuesta buena acogida. Por otro lado, el mango, el borojó, la guanábana tuvo poca preferencia entre los encuestados por lo que se deben reevaluar estas opciones a ofertar.

7 ¿Cuál endulzante prefiere para la preparación de sus productos?

Objetivo: identificar con que prefieren endulzar sus bebidas los encuestados

103 respuestas

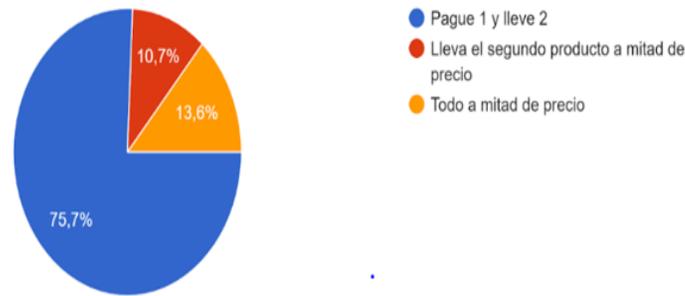


Alrededor del 60% de las personas encuestadas tienen preferencias por la azúcar convencional, el 20% prefieren los jugos sin ningún tipo de endulzante y más del 20% prefieren azúcar morena se considera importante conocer las preferencias de los diferentes clientes potenciales; la respuesta poco acogida fue la de endulzar los jugos con Stevia lo cual indica que para la empresa Refrescos el paraíso debe implementar todas estas opciones para todo tipo de consumidores.

10. ¿Qué tipo de promociones le gustaría recibir a la hora de comprar sus productos naturales?

Objetivo: conocer cuáles son las promociones más atractivas para los consumidores

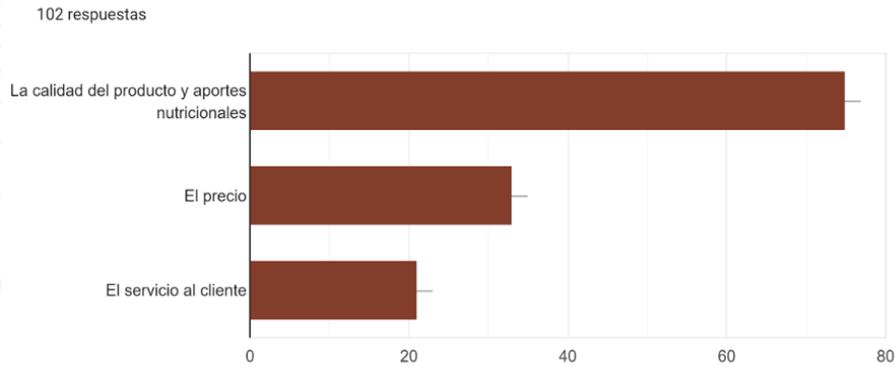
103 respuestas



Definitivamente las promociones más apetecidas por la población encuestada es pagar un producto y llevar dos por el mismo precio, lo cual deja claridad en las promociones a establecer por la empresa Refrescos el paraíso, un 25% de los encuestados indicaron que tienen preferencias entre lleva el segundo producto a mitad de precio o por otro lado lleva todo a mitad de precio igualmente es importante tener en cuenta estas alternativas para implementar.

11. A la hora de comprar un producto alimenticio elaborado a base de frutas que es lo más importante para usted.

Objetivo: conocer que factor es más importante para el cliente en el momento de comprar este tipo de productos.

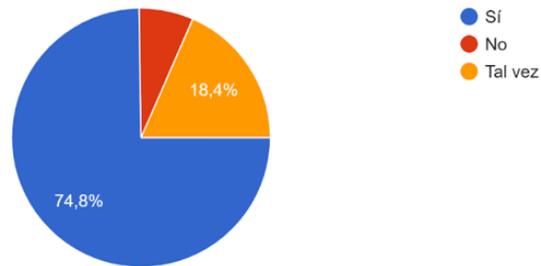


Los tres factores que se colocaron en la pregunta anterior (calidad, precio y servicio al cliente) obtuvieron porcentajes altos a tener en cuenta, principalmente tuvo mayor porcentaje la calidad del producto lo que representa que las personas desean recibir calidad en el producto que se consumirán. El 20% de los encuestados se representan en relacionan con el precio lo que se puede relacionar con las personas de estratos más bajos, los cuales no pueden darse el lujo de exceder los gastos. Y por último las personas que se encuentran interesadas en el buen servicio al cliente que son las que tienen preferencias por la calidad en el servicio en cuanto a atención y preferencia del cliente.

12. ¿Le gustaría observar cómo se preparan sus productos a base de frutas naturales?

Objetivo: identificar si los clientes desean presenciar el proceso de preparación de sus productos.

103 respuestas

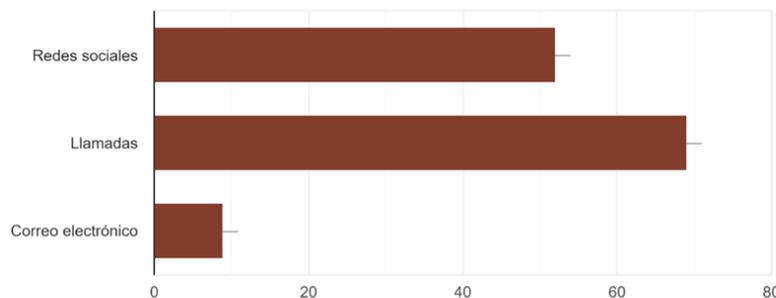


Más del 70 de las personas encuestadas tienen preferencias en evidenciar el proceso de preparación de los productos a consumir, esto refleja que las personas se sienten inseguras con los productos existentes y que desean depositar su confianza en otras empresas.

13. Para comprar un producto natural ¿le gustaría hacerlo a través de que medio?

Objetivo: conocer por que canal se encuentran interesados los clientes adquirir sus productos

103 respuestas

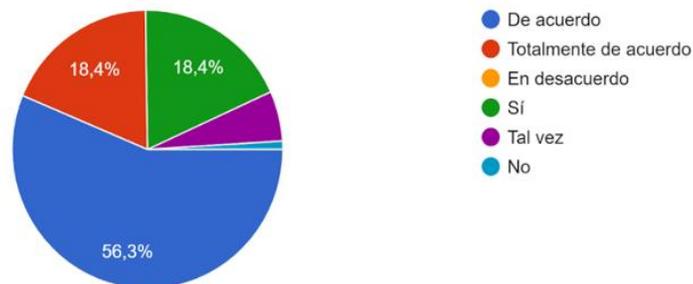


Según las respuestas dadas en la anterior pregunta las personas están interesadas en realizar sus compras a través de llamadas telefónicas y redes sociales se puede deducir que es lo que más utilizan a diario, la opción con la que menos se identifican es el correo electrónico ya que es una herramienta más formal utilizada para otros fines.

14. el cuidado del medio ambiente es esencial para la humanidad, es por eso que es necesario que tanto las empresas como los consumidores contribuyan a la responsabilidad social mediante el uso de empaques biodegradables

Objetivo: identificar si las personas estan concientizadas con el cuidado del medio ambiente.

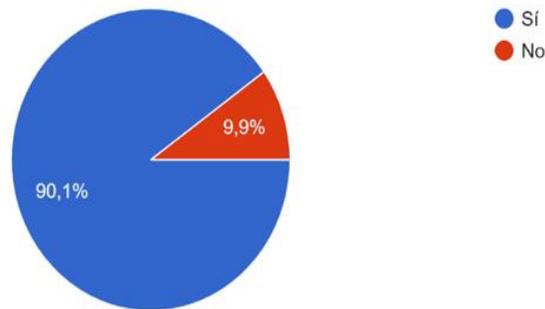
103 respuestas



15. ¿ usted es conciente del impacto ecologico que puede causar el uso de plasticos biodegradables.

Objetivo: concientizar la poblacion encuestada sobre el consumo de productos biodegradables.

101 respuestas



En las gráficas anteriores se representan temas relacionados con el ambiente. El cuidado del medio ambiente es indispensable para continuar gozando de una vida plena en el planeta, es muy interesante las respuestas suministradas por los encuestados, el 90% de las personas están conscientes de que el impacto que produce al medio ambiente los productos biodegradables es más positivo que usar productos totalmente plásticos tradicionales. Por otro lado, casi un 10% de los encuestados ignoran o desconocen el tema de los productos biodegradables. A pesar de que la mayoría de las respuestas fueron positivas es importante que toda la población tome conciencia de la importancia de que el cuidado del medio ambiente es trabajo de todos.

ANEXO C: Imágenes y descripción de equipos y maquinarias

- **Refrigerador Exhibidor**

Descripción:

- ✓ Marca: Friomec
- ✓ Modelo: TC16
- ✓ Fabricada en acero inoxidable satinado ref. 430
- ✓ Mesa fabricada en acero ref. 304 calibre 18
- ✓ 16 azafates de 1/9 * 10 cm de profundidad
- ✓ Altura: 20cm
- ✓ Frente: 107 cm
- ✓ Fondo: 68 cm



- **Televisor**

Descripción:



- ✓ Resolución 4K
- ✓ Tecnología HDR para una calidad de imagen mejorada
- ✓ Modo de sonido: Dolby digital plus
- ✓ Fusión: Screen share
- ✓ Sistema Operativo Tizen

- **Computador**

Descripción:



- ✓ Modelo: 22-dd0012Ia
- ✓ Procesador: AMD Athlon
- ✓ Memoria RAM: 4GB
- ✓ Capacidad del disco: 1 TB
- ✓ Resolución de la pantalla: 1920 px x 1080 px
- ✓ CPU: Gráficos AMD Radeon

- **Congelador Horizontal**

Descripción:

- ✓ Electrolux blanco
- ✓ 251 litros EFCC25C3HUW
- ✓ Luz led interior
- ✓ Gas refrigerante amigable con el ambiente: R600a
- ✓ Modelo del compresor. UKT75Y
- ✓ Voltaje/ frecuencia 115V/ 60Hz
- ✓ Nivel de ruido: 42db (A)



- **Aire Acondicionado**

Descripción:

- ✓ Capacidad: 12000 btu
- ✓ Voltaje: 115v
- ✓ Refrigerante: R410
- ✓ SEER: 13



- **Maquina rapadora de hielo**

Descripción:

- ✓ Materia: Acero inoxidable
- ✓ 304 cuchillas
- ✓ Modelo: Rapado



- **Licuada Oster Reversible**

Descripción:

- ✓ Capacidad de 1.5 L
- ✓ Procesadora de alimentos
- ✓ Tecnología reversible.
- ✓ Su potencia es de 60w
- ✓ Tapa dosificadora incorporada
- ✓ Funciona a 3 velocidades
- ✓ Garantiza la homogeneidad y consistencia en el licuado en poco tiempo.



- **Exprimidor de naranja**

Descripción:

- ✓ Material: Acero inoxidable
- ✓ Medidas: Alto 47cm
- ✓ Ancho: 17 cm
- ✓ Largo: 30 cm
- ✓ Resistente en condiciones climáticas extremas.
- ✓ Pintura electrostática que brinda resista



- **Dispensador de agua**

Descripción:

- ✓ Material: Plástico
- ✓ Modelo: 14 litros
- ✓ Medidas: ancho 35cm largo 35 cm
- ✓ Marca: Danki



- **Teléfono Inalámbrico**

Descripción:

- ✓ Identificador de llamada
- ✓ Cinco tonos de llamadas
- ✓ Posee 1 articular
- ✓ Agenda para 50 contactos



- **Gramera o Balanza**

Descripción:

- ✓ Modelo: Kalley
- ✓ Digital
- ✓ Color: Blanco
- ✓ Capacidad: 5kg



- **Estantería metálica**

Descripción:

- ✓ Material: Metálico
- ✓ Cantidad de bandeja: 4
- ✓ Profundidad: 61cm
- ✓ Marco en acero durable
- ✓ Capacidad de peso 2000 libras
- ✓ Peso: 56kg



• **Mueble exhibidor**

Descripción:

- ✓ Material: Madera

Medidas: 120x105x50



- **Escritorio con silla**

Descripción:

- ✓ Material: MDF
- ✓ Marca: Colletion + inval
- ✓ Modelo: ES11903
- ✓ Largo: 100 cm
- ✓ Altura x ancho x profundidad: 95 cm x 100 cm x 40 cm
- ✓ Peso: 9.5 kg



- **Mesas**

Descripción:

- ✓ Material: Pino
- ✓ Forma: Redonda
- ✓ Modelo: CBP002
- ✓ Medidas: 30 cm
- ✓ Alto: 35 cm
- ✓ Espesor: 15mm



- **Set de cuchillos**

Descripción:

- ✓ Cuchillos en acero fino de alta calidad
- ✓ 13 unidades
- ✓ Mango armónico
- ✓ Material: Acero fino de alta calidad.
- ✓ Slicer 39cm
- ✓ Chuchillos para frutas
- ✓ Tijeras universales



- **Sillas**

Descripción:

- ✓ Material: Polipropileno termoformado
- ✓ Patas de madera
- ✓ Medida: 57x56x81 cm
- ✓ Resistencia: hasta de 120 kg
- ✓ Alto: 81cm
- ✓ Ancho: 56 cm
- ✓ Profundidad: 57 cm



- **Pelador de frutas**

Descripción:

- ✓ Material: Plástico
- ✓ Modelo: HJ0934
- ✓ Largo x Ancho: 1.7 cm x 7.3 cm



- **Cocteleras**

Descripción:

- ✓ Materia: Acero inoxidable
- ✓ Marca: Electrónica
- ✓ Modelo: Coctelera 6 en 1
- ✓ Capacidad de volumen: 640ml
- ✓ Juego de 5 piezas



- **Recipientes para helados**

Descripción:

- ✓ Material de aluminio
- ✓ Set de vasos de 3,5 onzas
- ✓ Alto: 5.8 m
- ✓ Fondo: 3 cm



- **Tabla de picar**

Descripción:

- ✓ Material higiénico
- ✓ Color blanco
- ✓ Plasti Cruz
- ✓ Modelo: 002
- ✓ Medidas: 30cm x 22cm



✓ Espesor: 1 cm

- **Recipiente multiusos**

Descripción:

✓ Materia: Plástico

✓ Capacidad: 17 litro

✓ Modelo: Tapa neón broches y manija

✓ Diámetro: 26.2 cm

✓ Largo x ancho x altura: 34 cm x 24 cm x 21.5 c



- **Bandejas plásticas**

Descripción:

✓ Material: Plástica

✓ Forma de la bandeja: Rectangular

✓ Largo x Ancho: 48 cm x 36 cm



- **Cucharon**

Descripción:

- ✓ Material: Acero inoxidable
- ✓ Marca: IMEEA
- ✓ Modelo: IMSL704SL



- **Colador plástico**

Descripción:

- ✓ Material: Plástico
- ✓ Profundidad: 15 cm
- ✓ Diámetro: 18 cm
- ✓ Malla gruesa resistente



- **Jarra plástica pequeñas**

Descripción:

- ✓ Material: Plástico
- ✓ Medidas: 13,5cm
- ✓ Alto: 11,5 cm
- ✓ Capacidad: 1 litro





