

CÓCTELES GRANIZADOS ELIXIR



PAULA ANDREA LEGUIZAMO SANDOVAL



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE INGENIERIA INDUSTRIAL
VILLAVICENCIO

2025

CÓCTELES GRANIZADOS ELIXIR

PAULA ANDREA LEGUIZAMO SANDOVAL

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de Ingeniero Industrial

Asesor

Mg. WILMER ALBERTO ORJUELA LOZANO

Magíster en Administración Pública

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE INGENIERIA INDUSTRIAL
VILLAVICENCIO

2025

Autoridades Académicas

P. Álvaro José ARANGO RESTREPO, O. P.

Rector General

P. Mauricio Antonio CORTÉS GALLEGO, O. P.

Vicerrector Académico General

P. Luis Antonio ALFONSO VARGAS, O.P.

Rector Seccional Villavicencio

P. Adrián Mauricio GARCÍA PEÑARANDA, O. P.

Vicerrector Académico Seccional Villavicencio

Mg. Julieth Andrea SIERRA TOBÓN

Secretaria General Seccional Villavicencio

Mg. Víctor Andrés RINCÓN GONZALES

Decano de Facultad de Ingeniería Industrial

Tabla de Contenido

	Pág.
Resumen	10
Abstract.....	11
Introducción.....	12
Nombre de la empresa y actividad económica.	14
Descripción de la oportunidad de negocio identificada.....	15
Matriz DOFA	16
Lienzo CANVAS.....	17
Alcance o delimitación.	18
Estudio del Mercado	19
Descripción del Producto/Servicio.....	19
Análisis del sector industrial	21
Definición y análisis del Mercado Objetivo.....	23
Análisis de la competencia (y/o análisis de sustitutos para productos/servicios innovadores). ..	24
Análisis de Canales de distribución	29
Definición y análisis de estrategias de precio	30
Definición y análisis de estrategias de promoción	31
Definición y análisis de estrategias de comunicación (física y virtual)	31
Presupuesto de las estrategias definidas anteriormente (Marketing Mix).....	32
Pronóstico de la demanda (Proyección de ventas).....	33
Estudio Técnico	34
Análisis de Proveeduría (proveedores y materia prima)	34
Cócteles granizados con licor	35
Cócteles granizados sin alcohol.....	39
Proyección de materia prima.....	42
Estudio de requerimientos de Maquinaria, Equipos, tecnología, muebles y enseres.....	43
Descripción del proceso productivo o del servicio (Incluir los diagramas correspondientes)..	46
Diseño y análisis de capacidad de producción (Incluir las herramientas de simulación necesarias).....	47

Diseño y análisis de Planta.....	48
Plan de producción	49
Proceso productivo	49
Cronograma de actividades	50
Control de calidad.....	50
Costeo de la producción	50
Estudio Organizacional.....	53
Estructura legal-jurídica	53
Tramites o permisos necesarios.....	53
Planeación estratégica	54
Misión.....	54
Visión	54
Logo	54
Eslogan.....	54
Valores corporativos	55
Objetivos estratégicos	55
Corto plazo (1 – 3 años)	55
Mediano plazo (4 – 8 años)	56
Estructura orgánica y requerimientos de personal	56
Manual de funciones	57
Análisis de costos y gastos administrativos	61
Estudio Financiero (Proyecciones a cinco años)	62
Análisis de la Inversión.....	62
Amortización.....	63
Presupuesto de Ingresos	65
Presupuesto de Egresos	67
Presupuesto de Efectivo (o Flujo de Caja proyectado)	67
Estado de Ganancias y pérdidas	69
Indicadores y evaluación financiera.....	70
Balance general	72
Análisis de Impactos.....	75

Impacto económico	75
Impacto social	75
Impacto ambiental.....	75
Conclusiones.....	76
Bibliografía.....	77

Lista de Tablas

	Pág.
Tabla 1 Micro localización	23
Tabla 2 Caracterización de las personas encuestadas y consumidores	33
Tabla 3 Frecuencia de concurrencia de personas	33
Tabla 4 Demanda de los consumidores.....	33
Tabla 5 Proveedores.....	34
Tabla 6 Sabor Barbie en vaso 12 oz.....	35
Tabla 7 Sabor Barbie solo sachet.....	35
Tabla 8 Sabor Intenso en vaso 12 oz.....	35
Tabla 9 Sabor Intenso solo sachet.....	36
Tabla 10 Sabor Cuba Fría en vaso 12 oz	36
Tabla 11 Sabor Cuba Fría solo en sachet.....	36
Tabla 12 Sabor Dragon en vaso 12 oz	37
Tabla 13 Sabor Dragon solo en sachet.....	37
Tabla 14 Sabor Maracuyoso en vaso 12 oz.....	37
Tabla 15 Sabor Maracuyoso solo sachet.....	38
Tabla 16 Sabor Salvaje en vaso de 12 oz.....	38
Tabla 17 Sabor Salvaje solo en sachet	38
Tabla 18 Sabor Mora Azul en vaso 12 oz.....	39
Tabla 19 Sabor Mora Azul solo en sachet	39
Tabla 20 Sabor Maracuyá en vaso de 12 oz.....	39
Tabla 21 Sabor Maracuyá solo en sachet.....	40
Tabla 22 Sabor Fresa en vaso de 12 oz.....	40
Tabla 23 Sabor Fresa solo en sachet	40
Tabla 24 Sabor Sandía en vaso de 12 oz.....	40
Tabla 25 Sabor Sandía solo en sachet.....	41
Tabla 26 Valor de la materia prima	42
Tabla 27 Maquinaria, Equipo y tecnología.....	43
Tabla 28 Costo promedio de los cócteles granizados	50

Tabla 29 Mano de obra	51
Tabla 30 Gastos fijos mensuales.....	52
Tabla 31 Costeo del producto	52
Tabla 32 Manual de funciones del Administrador.....	57
Tabla 33 Manual de funciones del Contador.....	58
Tabla 34 Manual de funciones del Operario.....	59
Tabla 35 Manual de funciones del personal de atención al cliente.....	60
Tabla 36 Inversión necesaria.....	62
Tabla 37 Tasa de interés y cuota del préstamo	63
Tabla 38 Amortización del crédito.....	63
Tabla 39 Presupuesto de ingresos de Cócteles Granizados Elixir	65
Tabla 40 Presupuesto de egresos	67
Tabla 41 proyección de flujo de caja	67
Tabla 42 Estado de resultados.....	69
Tabla 43 Ingresos netos.....	70
Tabla 44 Recuperación de la inversión.....	71
Tabla 45 Retorno sobre la inversión	71
Tabla 46 Valor del VPN.....	72
Tabla 47 Porcentaje de la tasa de retoro	72
Tabla 48 Relación beneficio/costo.....	72
Tabla 49 Balance general primer año	72
Tabla 50 Balance general segundo año.....	73
Tabla 51 Balance general tercer año	73
Tabla 52 Balance general cuarto año	74
Tabla 53 Balance general quinto año.....	74

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1 Matriz DOFA	16
Figura 2 Lienzo CANVAS de Cóteles Granizados Elixir	17
Figura 3 Aceptación de los cóteles granizados en sachet	20
Figura 4 Frecuencia de consumo	20
Figura 5 Características más importantes del producto	21
Figura 6 Situaciones de consumo	21
Figura 7 Edad estrato socioeconómico	23
Figura 8 Edad de los posibles consumidores	24
Figura 9 Consumo de alcohol	24
Figura 10 Carta de Orión ice club.....	25
Figura 11 Carta de Granizados Villavo	26
Figura 12 Local Granizados Villavo.....	26
Figura 13 Local El parche.....	27
Figura 14 Carta de Grani Cocktails	27
Figura 15 Carta de VIBES	28
Figura 16 Local VIBES	28
Figura 17 Reconocimiento de los cóteles granizados o bebidas granizadas.....	29
Figura 18 Favoritismo del espacio.....	30
Figura 19 Preferencia de plataformas para la información de la empresa.....	30
Figura 20 Diagrama de flujo de proceso de producción	46
Figura 21 Diagrama de flujo del servicio de comercialización	47
Figura 22 Distribución de planta	49
Figura 23 Logo cóteles granizados Elixir	54
Figura 24 Organigrama de Cóteles Granizados Elixir	56

Resumen

El presente proyecto propone la creación de la empresa Cócteles Granizados Elixir en la ciudad de Villavicencio, dedicada a la producción y comercialización de cócteles granizados en presentación de sachet, con y sin alcohol. Este producto se caracteriza por su formato innovador, práctico y de fácil conservación, diferenciándose de las opciones tradicionales al no hacer uso de máquinas granizadoras y facilitar su almacenamiento y transporte. La propuesta responde a una creciente demanda de bebidas refrescantes listas para consumir (RTD), impulsada por factores climáticos, turísticos y por tendencias de consumo responsable.

La propuesta se desarrolló aplicando herramientas de análisis empresarial, técnico y financiero propias de la ingeniería industrial, abarcando desde el estudio de mercado hasta la evaluación económica del negocio. En el estudio de mercado se identificó una alta aceptación del producto, identificando que el público objetivo está conformado por jóvenes entre 18 y 34 años, de estratos 3 y 4, con alta receptividad hacia productos novedosos. El proceso de producción de los cócteles granizados es sachet es manual, realizado por un operario en jornadas de laboral tiempo completo y cuenta con 2 trabajadores en servicio al cliente. La empresa contará con punto de venta físico, servicio a domicilio y presencia en eventos, apoyándose de canales digitales para promoción y ventas. Con insumos locales y bajo costo de producción.

La inversión total requerida para la puesta en marcha asciende a \$225.837.445, financiada a través de crédito bancario. Se proyectaron los flujos de ingresos y egresos a cinco años, obteniendo un Valor Presente Neto (VPN) de \$546.591.539, una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 34.2%, un Valor Neto Actual (VNA) de \$320.754.094 y una Relación Beneficio/Costo (B/C) de 0,59, evidenciando resultados financieros positivos. El documento también incluye un análisis de impactos económicos, sociales y ambientales, destacando la generación de empleo, el fortalecimiento del comercio local y la adopción de prácticas sostenibles.

Palabras Clave: Cócteles granizados, sachet, conservación, maquina granizadora, producción, comercialización, estudio financiero, estudio técnico, balance general, publico objetivo, análisis de impactos, ingresos, egresos, viabilidad, insumos.

Abstract

This project proposes the creation of the company Cócteles Granizados Elixir in the city of Villavicencio, dedicated to the production and marketing of slush cocktails in sachet form, with and without alcohol. This product is characterized by its innovative, practical, and easy-to-store format, differentiating itself from traditional options by not requiring the use of slush machines and facilitating storage and transport. The proposal responds to a growing demand for ready-to-drink (RTD) refreshing beverages, driven by climatic and tourism factors and responsible consumption trends.

The proposal was developed using business, technical, and financial analysis tools specific to industrial engineering, ranging from market research to economic evaluation of the business. The market research identified high acceptance of the product, identifying that the target audience is young people between the ages of 18 and 34, from socioeconomic strata 3 and 4, with high receptivity to novel products. The production process for the frozen cocktail sachets is manual, carried out by one full-time operator, with two customer service workers. The company will have a physical point of sale, home delivery service, and presence at events, supported by digital channels for promotion and sales. It will use local inputs and have low production costs.

The total investment required for start-up amounts to \$225.837.445, financed through bank credit. Five-year income and expenditure flows were projected, obtaining a Net Present Value (VPN) of \$546.591.539, an Internal Rate of Return (IRR) of 34.2%, a Net Present Value (VNA) of \$320.754.094, and a Benefit/Cost Ratio (B/C) of 0.59, demonstrating positive financial results. The document also includes an analysis of economic, social, and environmental impacts, highlighting job creation, the strengthening of local commerce, and the adoption of sustainable practices. Overall, the work integrates technical, administrative.

Key Word- Slushies, sachet, preservation, slush machine, production, marketing, financial study, technical study, balance sheet, target audience, impact analysis, income, expenses, viability, inputs.

Introducción

El mercado de bebidas ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, impulsado por la demanda de opciones innovadoras, refrescantes y adaptadas a distintos estilos de vida, dentro de esta tendencia, los cócteles granizados, tanto con alcohol como sin alcohol, han surgido como una alternativa atractiva para consumidores que buscan experiencias sensoriales únicas con la combinación de la textura del hielo con una amplia variedad de sabores ha permitido que estos productos se posicionen en diferentes segmentos del mercado, desde bares y restaurantes hasta supermercados y eventos sociales. (interprice, 2024).

El auge de las bebidas listas para consumir ha sido un factor clave en la popularidad de los cócteles granizados, según estudios de Euromonitor International y Statista, el sector de los RTD (Ready-To-Drink) ha experimentado un crecimiento del 12-15% anual en América Latina, lo que refleja un cambio en las preferencias de los consumidores hacia bebidas prácticas y de fácil acceso, además, la tendencia hacia el consumo responsable ha impulsado la demanda de cócteles sin alcohol, ofreciendo opciones para aquellos que buscan alternativas saludables sin renunciar al sabor y la experiencia de una bebida premium (EMR enterprise, 2023).

El contexto climático y turístico también juega un papel fundamental en la expansión de los cócteles granizados, en regiones con climas cálidos, como el Caribe y América Latina se ha visto un incremento en la oferta de este tipo de bebidas en hoteles, bares de playa y eventos al aire libre, teniendo esto en cuenta, según la Organización Mundial del Turismo (OMT), la industria turística ha impulsado la diversificación de bebidas refrescantes, favoreciendo el crecimiento del mercado de cócteles congelados (granizado) (Organización Mundial del Turismo (OMT), 2023).

Otro aspecto clave en la evolución de este segmento es la innovación en ingredientes y empaques, las empresas han comenzado a desarrollar cócteles granizados con frutas naturales y edulcorantes alternativos, respondiendo a la creciente demanda de productos más saludables y sostenibles, con esto, estudios de la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) destaca el impacto del consumo de frutas frescas en la industria de bebidas, promoviendo la incorporación de insumos naturales como mango, maracuyá y frutos rojos en la coctelería granizada (FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura), 2021).

La tecnología también ha influenciado en el desarrollo de este mercado, los equipos

especializados, como las máquinas granizadoras de Margaritaville y Frosty Factory, han permitido la producción eficiente de cócteles granizados en restaurantes y bares, facilitando su comercialización y asegurando una calidad homogénea en la textura de las bebidas, también, las plataformas digitales y redes sociales han sido herramientas clave en la promoción de estas bebidas, con Instagram y TikTok jugando un papel crucial en la atracción de consumidores jóvenes.

Este proyecto busca producir y comercializar una línea de cócteles granizados, con y sin alcohol con una estrategia de distribución eficiente aprovechando tendencias, el consumo responsable y la digitalización, ofreciendo una experiencia refrescante y de alta calidad para los consumidores, llevándolos de manera diferente el producto.

Nombre de la empresa y actividad económica.

La empresa se denominará Cócteles Granizados Elixir, su actividad principal es la producción y comercialización de bebidas granizadas listas para consumir con y sin alcohol en presentación de sachet. De acuerdo a la clasificación de actividad económica corresponde a las siguientes:

- CIIU 1104: Elaboración de bebidas no alcohólicas, producción de aguas minerales y otras aguas embotelladas.
- CIIU 1101: Destilación, rectificación y mezcla de bebidas alcohólicas.

Descripción de la oportunidad de negocio identificada

La Encuesta Nacional de calidad de vida (ECV) 2020 del departamento de Administrativos Nacional de Estadísticas (DANE) afirma que se registró un consumo relevante en los hogares de Colombia en productos dulces como caramelos, chocolates, dulces, helados y en refrescos congelados (Estadísticas, 2024). Este dato señala una demanda estable y creciente de productos refrescantes y dulces en Colombia.

En otro orden de ideas, Según la Encuesta Mensual Manufacturera con Enfoque Territorial (EMMET) del DANE, en Colombia el sector manufacturero ha mostrado modificaciones en su desempeño los últimos años en cuanto a la evaluación mensual del sector, la EMMET mide esta evolución por medio de variables de producción, ventas y empleo (DIMPE, 2023). Para el consumo de bebidas alcohólicas el DANE recolecto información en sus encuestas, en la cual, en la Encuesta de Ingresos y Gastos 20-2017, se mencionó el consumo de bebidas como aguardiente, vino, whisky y cerveza (DANE, 2020).

En la ciudad de Villavicencio, capital del Meta, el clima es representativamente cálido y húmedo, con temperaturas promedio entre los 20°C y 32°C, lo que ocasiona una alta demanda de productos refrescantes (climatica, 2023). En condiciones de consumo, estudios desarrollados sobre el comportamiento del consumidor en la región han establecido una preferencia por productos innovadores y accesibles (DIMPE, 2023). Además, Villavicencio es un destino turístico importante en la región de los Llanos Orientales, acogiendo a visitantes de ciudades cercanas, como, por ejemplo, Bogotá (Pimiento, 2022). Esto extiende el potencial el mercado de bebidas refrescantes.

La comercialización de cócteles granizados en sachet, tanto con licor como sin licor, en la ciudad de Villavicencio expone una oportunidad llamativa en términos de innovación y accesibilidad, debido, a la combinación de factores climáticos, tendencias de consumo y al turismo en la región, siendo este producto de consumo tanto para niños, como para adultos, en la ciudad de Villavicencio actualmente se encuentran en funcionamiento cinco establecimientos. El almacenamiento y porcionamiento de los cócteles granizados en sachet tiene mayor facilidad de almacenaje y transporte, por su tamaño compacto y durabilidad correspondiente a la cadena de frio, obligado a permanecer en el congelador hasta el momento de consumo.

Los cócteles granizados de Elixir no solo tienen potencial de ventas en el punto físico, sino

también a través de la implementación de domicilios y eventos dentro de la ciudad, con ayuda de herramientas de transporte que faciliten sostener la cadena de frío del producto y las recomendaciones que se le realizaran al cliente para conservar esta misma, para así, llevar en buenas condiciones el producto al consumidor final y que quede satisfecho con el servicio dado. A parte de esto, el proyecto quiere disminuir con la implementación de los sachet los costos elevados de las maquinas granizadoras y la cantidad de máquinas requeridas para cubrir con la demanda de sabores que se encuentran en el mercado.

Matriz DOFA

Para evaluar las oportunidades, fortalezas, debilidades y amenazas del proyecto se realiza una matriz DOFA, para determinar los puntos fuertes y claves de Cócteles Granizados Elixir.

Figura 1 *Matriz DOFA*



Lienzo CANVAS

Figura 2 Lienzo CANVAS de Cóteles Granizados Elixir

<p>Asociaciones Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plataformas digitales para promoción. • Empresa de licores. • Empresa de insumos para los sabores de los cóteles granizados. • Empresas que vendan productos desechables. • Empresas de comercialización de dulces. • Empresas de recreación y organización de eventos o ferias locales. • Empresas de distribución. 	<p>Actividades Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Producción y empaquetado de los cóteles granizados. • Gestión de distribución y almacenamiento. • Capacitación del personal. • Ventas en el punto físico. • desarrollo de nuevos sabores. • Promoción y publicidad. 	<p>Propuestas de Valor</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cóteles granizados en sachet porcionado (cada sachet es un vaso de 12 onz). • Variedad de sabores. • Facilidad de transporte. • Precio competitivo del producto. • Seguridad sanitaria. • Es un producto con y sin alcohol, por ende, también lo pueden consumir los niños. • Accesibilidad del producto. • durabilidad del producto. 	<p>Relación con los clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promociones 2x1 en los cocteles granizados en días específicos. • Servicio al cliente personalizado en eventos o ferias si así lo requiere. • Encuestas de satisfacción ocasionales. 	<p>Segmentos de clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Familias que quieran compartir (incluyendo menores de edad) • Personas mayores de edad de les guste consumir bebidas alcohólicas. • Personas que les guste el dulce. • Personas que les guste los productos granizados. • Empresas de eventos o ferias locales. • Consumidores que prefieren bebidas listas para consumir en eventos y reuniones.
<p>Estructura de costes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Publicidad y marketing (redes sociales). • Insumos y materia prima. • Costos de producción y empaquetado. • Distribución y logística. • Pago del personal. 		<p>Fuentes de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Venta directa de granizados en sachet. • Contratación en eventos o ferias locales. • Venta digital. 		

Alcance o delimitación.

El proyecto Cócteles Granizados Elixir tiene como objetivo la creación de una empresa de producción y comercialización de cócteles granizados en sachet con y sin alcohol en la ciudad de Villavicencio, no se utilizarán máquinas granizadoras en la empresa para la producción de los cócteles granizados, se implementarán ingredientes saborizantes y edulcorantes alternativos para responder a las tendencias de consumo.

Su venta será a través del punto físico en la ciudad de Villavicencio, se adoptará el servicio de domicilios cuidando la logística para mantener la cadena de frío y el producto llegue en las mejores condiciones al cliente, además, se realizará su venta en eventos dentro de la ciudad, la materia prima se conseguirá por medio de proveedores al igual que la maquinaria necesaria para la empresa.

La propuesta Cócteles Granizados Elixir se basa en la presentación de los cócteles granizados en sachet, permitiendo su fácil almacenamiento y la reducción de costos de producción en comparación con los métodos tradicionales de cócteles granizados, en los cuales se utilizan máquinas granizadoras.

Estudio del Mercado

Descripción del Producto/Servicio.

En Cócteles Granizados Elixir se manejan sabores con y sin alcohol en presentación de sachet individual de 300 ml, ofreciendo una alternativa innovadora y practica para el mercado de bebidas refrescantes, su vida útil es extendida siempre y cuando se almacene en un congelador, el producto puede ser consumido directamente en el sachet o en preferencia de la empresa el sachet debe ser servido en un vaso de 12 oz para ser decorado con dulces, burbujas explosivas y pitillo, posteriormente ingerido por el cliente.

Cócteles Granizados Elixir maneja 10 sabores diferentes, 6 con licor y 4 sin licor, siendo el producto para diferentes segmentos de mercado, tanto para personas que consuman alcohol, como las que no lo consumen, es un producto el cual los niños también pueden consumir, dando así la posibilidad de compartir tiempo en familia, con amigos o en pareja. Los sabores que se manejan son los siguientes;

- **Cócteles granizados con licor**

1. Barbie (vodka + campaña)
2. Intenso (mora azul + vodka)
3. Cuba fría (mojito + ron blanco)
4. Dragón (sandía + whisky)
5. maracuyozo (maracuyá + tequila)
6. Salvaje (smirnoff de lulo + vodka)

- **Cócteles granizados sin licor**

1. Maracuyá
2. Fresa
3. Mora azul
4. Sandía

Para determinar el público objetivo se desarrolló un estudio de mercado con los habitantes de la ciudad de Villavicencio, según la alcaldía de Villavicencio los habitantes son 531.275 (DANE, 2024). Para determinar el tamaño de la muestrase establece el nivel de confianza del 95% y un error del 5%, con esta información clara se realizo la siguiente formula:

$$n = (1.96)^2 * (0.5) * (0.5) / (0.05)^2$$

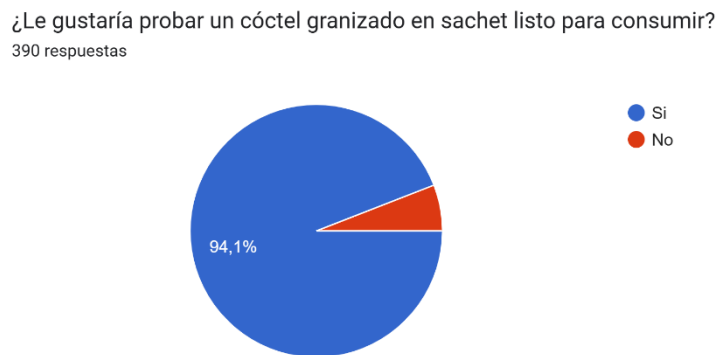
$$n = 3.8416 * 0.25 / 0.0025$$

$$n = 0.9604 / 0.0025$$

$$n = 384.16$$

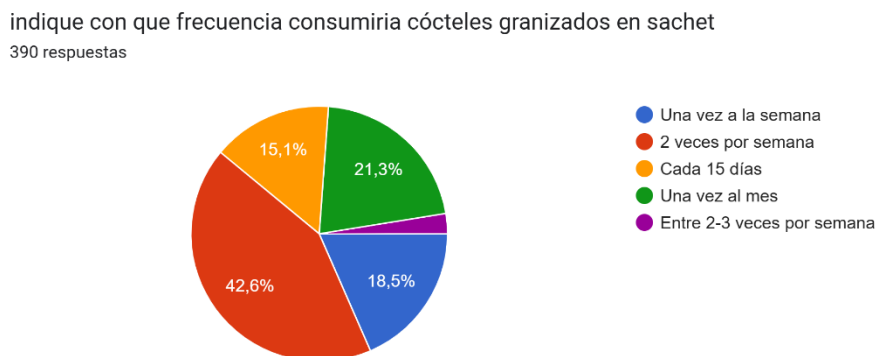
Indicando que son necesarios 384 habitantes de la ciudad para realizar el estudio de mercado para obtener resultados representativos

Figura 3 *Aceptación de los cócteles granizados en sachet*



Al realizar esta pregunta en la encuesta se puede determinar que el 94,7% de los encuestados consumirían el producto, por ende, los granizados en sachet tienen una buena aceptación en la ciudad de Villavicencio

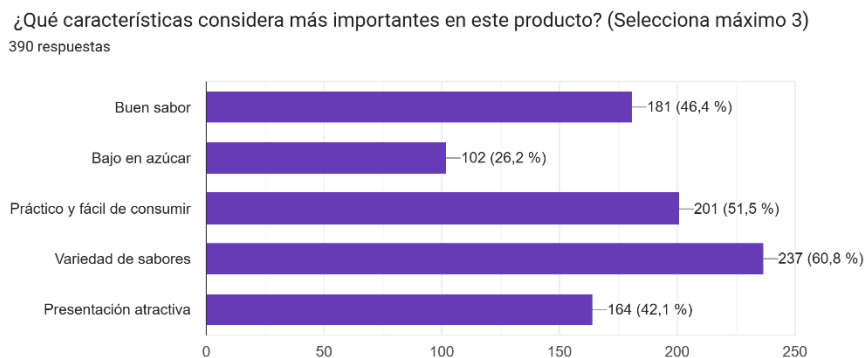
Figura 4 *Frecuencia de consumo*



Con las respuestas de los encuestados se puede concluir que la frecuencia de consumo de los cócteles granizados sería de 2 veces a la semana, representado por un 42,6%, también se

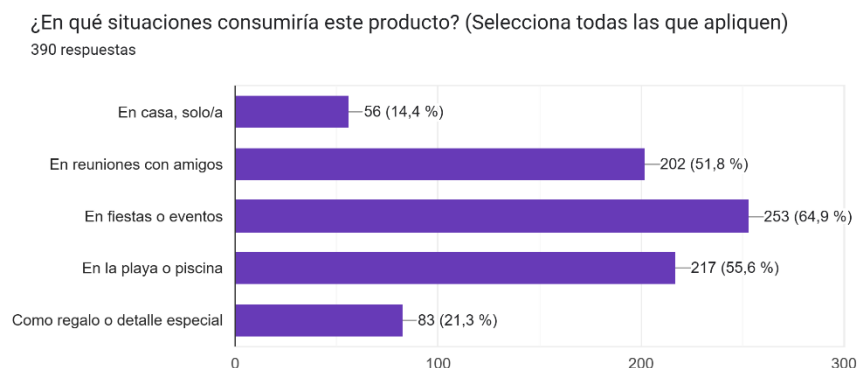
destaca en segunda instancia la frecuencia de consumo 1 vez al mes con un 21,3% y por último la frecuencia de consumo de 1 vez a la semana, correspondiéndole el 18,5%.

Figura 5 Características más importantes del producto



Para los consumidores los factores más importantes son la variedad de sabores (60,8%), practico y fácil de consumir (51,5%) y que el producto tenga un buen sabor (46,4%).

Figura 6 Situaciones de consumo



Se concluye que los cócteles granizados en sachet se consumirían con mayor frecuencia en fiestas o eventos (64,9%), en la playa o piscina (55,6%) y en reuniones con amigos (21,8%).

Análisis del sector industrial

Cócteles Granizados Elixir hace parte de la industria de RTD (Ready-To-Drink o lista para tomar), especialmente en el segmento de cócteles premezclados y del sector de alimentos

congelados. Este sector en Colombia ha demostrado un crecimiento significativo debido a la demanda en un 7,2% entre el 2021 y 2025 de productos convenientes y a la oferta de bebidas alcohólicas (international, 2023), el mercado de bebidas RTD en Colombia ha experimentado un crecimiento del 12-15% el último año en ventas, incentivado por la preferencia de los consumidores de los productos listos para consumir y la innovación en sabores y presentaciones (international, 2023).

En la ciudad de Villavicencio, la capital del Meta, se identifica por tener un clima cálido y húmedo, con temperaturas promedio entre 20°C y 32°C durante todo el año y su temperatura media es de 25,5°C (climatica, 2023), estas las condiciones climáticas benefician el consumo de bebidas refrescantes y frías, lo que convierte en un mercado favorable para la introducción de cócteles granizados en sachet.

Por otro lado, el turismo en la ciudad de Villavicencio es un factor clave para el crecimiento del mercado de bebida. El Plan Sectorial de Turismo 2022-2026 del Fondo Nacional de Turismo (FONTUR) señala a la ciudad como un punto estratégico para el desarrollo turístico, atrayendo a miles de visitantes anualmente, por tanto, incrementa la demanda de productos innovadores en el sector gastronómico y de bebidas (Pimiento, 2022).

El estudio de la Universidad de los Andes determina que los jóvenes adultos constituyen un segmento importante dentro del mercado de bebidas alcohólicas, lo que resalta la necesidad de ofrecer opciones atractivas y diferentes (Quintero, 2023). Según el Ministerio de Salud y Protección Social la tasa de consumo de alcohol es del 54,5%, con mayor índice en los hombres (63,1 %) que en mujeres (46%) (Social, 2020). Según el plan de desarrollo de Villavicencio una de las visiones en los próximos cuatro es apalancar la industria del turismo como un motor esencial para el desarrollo económico, social y ambiental del municipio (Villavicencio, 2024 - 2027).

Todos estos son factores del sector de bebidas RTD en Colombia para la representación de las condiciones, como el crecimiento de la demanda, las condiciones climáticas, el turismo y las tendencias de consumo de bebidas alcohólicas.

Tabla 1 *Micro localización*

Factores de localización	Puntaje	Esperanza	Buque	Amarillo
Costo del arriendo o compra	18	16	14	15
Alto tráfico peatonal y vehicular	20	17	15	17
Costo de los servicios públicos	14	12	9	10
Zona comercial	17	17	14	16
Regulaciones de la zona	13	11	9	10
Seguridad de la zona	18	12	16	14
Total	100	85	77	82

Definición y análisis del Mercado Objetivo

El mercado objetivo de Cócteles Granizados Elixir este compuesto por los habitantes de la ciudad de Villavicencio, especialmente las personas que se encuentran en el estrato socioeconómico 3 y 4, representando el 83,8% de los encuestados, personas entre los 18 y 25 años (49,5%) como principales consumidores y entre los 26 y 34 (24,9%) consumidores irregulares, individuos de la ciudad que consuman alcohol (78,7%) y los que no lo consuman (21,3%).

Figura 7 *Edad estrato socioeconómico*

¿Cuál es su estrato socioeconómico?
390 respuestas

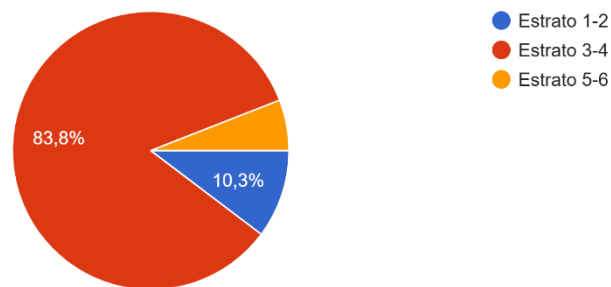


Figura 8 *Edad de los posibles consumidores*

¿Qué edad tiene?
390 respuestas

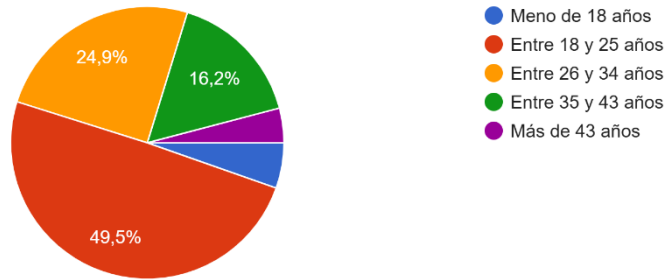
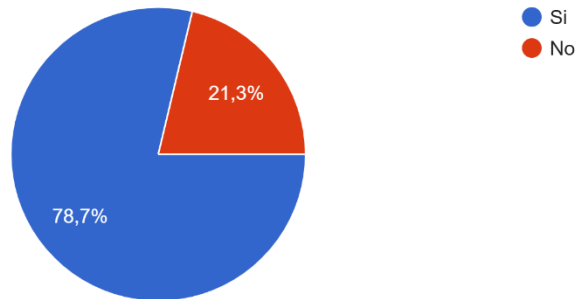


Figura 9 *Consumo de alcohol*

¿Consumes alcohol?
390 respuestas



Análisis de la competencia (y/o análisis de sustitutos para productos/servicios innovadores).

En la ciudad de Villavicencio se han establecido distintas empresas de cócteles granizados con y sin alcohol en los últimos años siendo, aunque Cócteles Granizados Elixir, tiene una idea innovadora de implementación en el mercado a comparación de estas empresas de cocteles granizados, también hace parte del comercio de la ciudad de Villavicencio.

- **Orión ice club:** está ubicado en la sexta etapa de la esperanza, su horario de atención es de lunes a miércoles de 4:00 pm a 12:00 am y de jueves a domingo de 4:00 pm hasta las 3:00 am, ofrecen un menú de 22 sabores diferentes, con diferentes texturas y varias combinaciones de sabores.

Figura 10 Carta de Orión ice club



Nota: Adaptado de página de Instagram de Orión ice club, 2025

- **Granizados Villavo:** se encuentra ubicado en el barrio Vizcaya, cuenta con 8 sabores de cócteles granizados con licor, 3 sin licor y 1 cremoso, su precio mínimo es de \$10.000 un vaso de cóctel granizado con licor de 12 oz, del mismo tamaño sin licor tiene un precio de \$8.000, de lunes a miércoles su horario es de 3pm a 12am, de jueves a sábado de 3pm a 3am y el domingo de 3:00 pm a 10:00 pm.

Figura 11 Carta de Granizados Villavo

CON ALCOHOL		12 ONZAS	16 ONZAS
MORA AZUL MORA	VODKA, TEQUILA	\$10K	\$14K
CAIPIRINHA MARACUYA	MANGO BICHE, VODKA Y TEQUILA	\$10K	\$14K
ICE RUSIA	LIMÓN Y VODKA	\$10K	\$14K
RED FANTASY FLUORESCENTE	SANDIA, MELOCOTÓN Y VODKA	\$10K	\$14K
PINK ROSE MANZANA	KOLA Y VODKA	\$10K	\$14K
PASSION PURPLE	UVA Y VODKA	\$10K	\$14K
OJO DE DIABLO GRANADILLA	KOLA, VODKA Y TEQUILA	\$10K	\$14K
PERLA NEGRA	ARANDANOS, WHISKY	\$10K	\$14K
SIN ALCOHOL		12 ONZAS	16 ONZAS
FRUTOS AMARILLOS	NARANJA Y PIRÁ	\$8K	\$12K
NARACUYA		\$8K	\$12K
MANGO BICHE		\$8K	\$12K
CREMOSOS		12 ONZAS	16 ONZAS
CON LICOR		\$14K	\$18K

Nota: Adaptado de página de Instagram de granizados villavo, 2025

Figura 12 Local Granizados Villavo



Nota: Adaptado del local de granizados villavo, 2025

- **Granizados El Parche:** este establecimiento de cócteles granizados se encuentra ubicados al frente de Makro, tiene 4 tamaños diferentes de vasos para sus cócteles granizados, abren de lunes a domingo.

Figura 13 Local El parche



Nota: Adaptado del local de el parche. 2025

- **Grani Cocktails:** se encuentran ubicados en el 7 de agosto, de domingo a jueves harán desde las 4:30 pm hasta las 11:30 pm, viernes hasta la 1:00 am y sábado hasta las 2:00am, manejan 13 sabores, de estos 2 son cremosos, 1 sin alcohol y 10 con licor.

Figura 14 Carta de Grani Cocktails



Nota: Adaptado de página de Instagram de grani cocktails, 2025

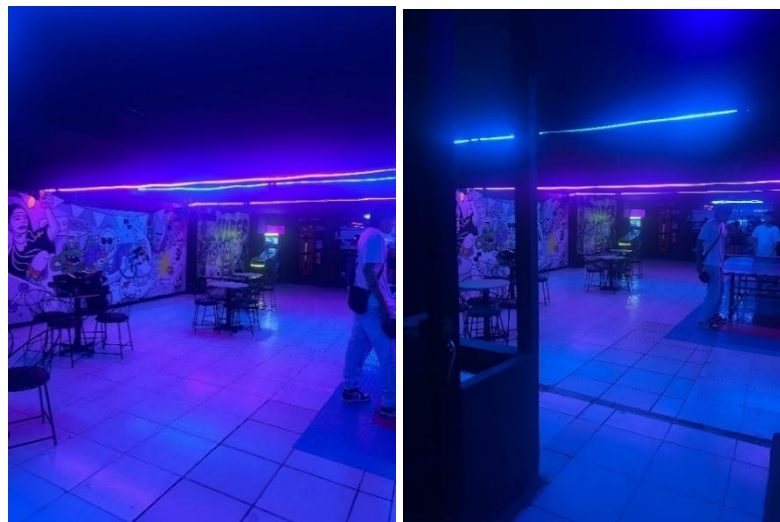
- **VIBES:** cuenta con 14 sabores con alcohol, siendo 7 de ellos combinaciones entre sabores, están ubicados en la grama, tiene tres presentaciones diferentes de vasos, siendo el de 10 oz el más pequeño con un precio de \$9.000, abren de lunes a jueves de 3:00 pm a 12:00 pm y de viernes a domingo de 3:00 pm a 2:00 pm.

Figura 15 Carta de VIBES



Nota: Adaptado de página de Instagram de VIBES, 2025

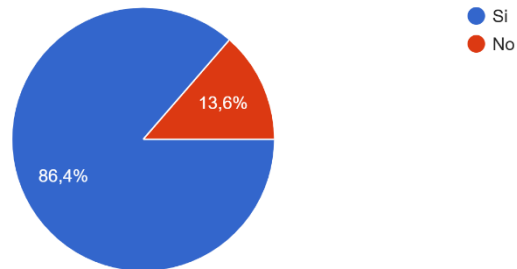
Figura 16 Local VIBES



Nota: Adaptado del local de VIBES, 2025

Figura 17 Reconocimiento de los cócteles granizados o bebidas granizadas

¿Usted a probado cócteles granizados o bebidas granizadas?
390 respuestas



Al realizar la pregunta “¿Usted a probado cócteles granizados o bebidas granizadas?” se determinó que el 86,4% de los encuestados han consumido cócteles granizados o bebidas granizadas, debido a esto se puede concluir que el producto es reconocido y altamente consumido en la ciudad de Villavicencio.

Análisis de Canales de distribución

Punto físico: la empresa se encargará de llevar el producto directamente al consumidor por medio de su punto físico en la ciudad de Villavicencio, dando una atención personalizada al cliente, con venta inmediata del producto, exhibición y decoración en un vaso de 12 oz si así lo prefiere el cliente. Para lograr que la empresa tenga un control de la experiencia del cliente, mejorando la visibilidad de la marca y permitiendo retroalimentación directa.

Redes sociales y canales digitales: se realizarán ventas a través de sus redes sociales (Instagram, TikTok y WhatsApp), facilitando la comunicación con el cliente, ayudando a resolver dudas o inquietudes del producto y retroalimentación de este mismo, permitiéndole a la empresa fortalecer la relación con los clientes y atraer posibles nuevos compradores, desarrollar distintas promociones y teniendo acceso a un público joven, que es el principal segmento.

Servicio a domicilio: la cobertura del servicio a domicilio será únicamente en la ciudad de Villavicencio, se utilizarán cavas y gel congelante para mantener la cadena de frío, se le darán las recomendaciones al cliente del manejo del producto para que este permanezca en las mejores condiciones y el consumidor pueda disfrutar correctamente de este.

Voz a voz: esta estrategia se basa en la recomendación entre consumidores incentivada

mediante la satisfacción del cliente siendo un canal fundamental para Cócteles Granizados Elixir, ya que, fortalece la imagen y credibilidad de la empresa.

Eventos y alianzas: los eventos permiten alianzas con organizaciones o empresa de catering (servicio que brinda las bebidas o comidas en las fiestas, eventos o reuniones), ayuda a crear la presencia de marca realizando apariciones en ferias, conciertos y de más eventos en la ciudad de Villavicencio.

Figura 18 *Favoritismo del espacio*

¿Dónde le gustaría encontrar este producto?
390 respuestas

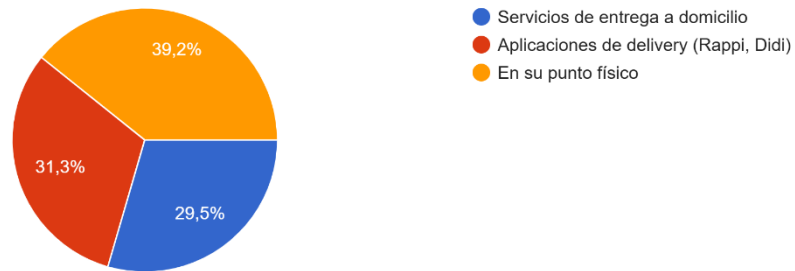
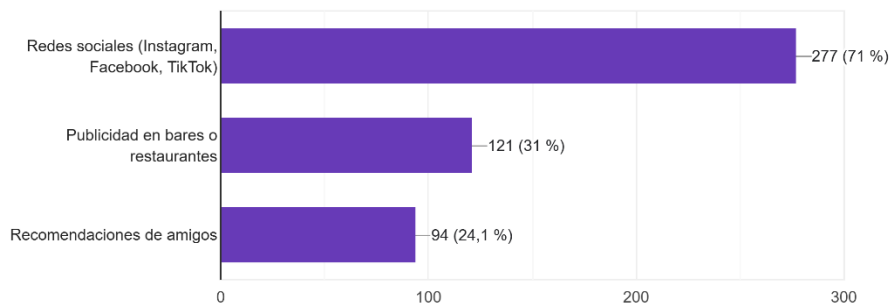


Figura 19 *Preferencia de plataformas para la información de la empresa*

¿Cómo le gustaría recibir información sobre este producto?
390 respuestas



Definición y análisis de estrategias de precio

La política de precios de Cócteles Granizados Elixir se fundamenta en un esquema de ingreso al mercado y basándose en los precios de la competencia, con el fin de garantizar una rápida aceptación entre los consumidores. Para ello, se han considerado los costos de producción (materias primas, empaques, mano de obra y gastos fijos).

El costo promedio de producción de un cóctel granizado oscila entre \$2.250 y \$5.295, dependiendo de la presentación y si contiene licor. A partir de este dato, se establecen precios de venta entre \$9.500 y \$14.000, lo que asegura un margen de rentabilidad y mantiene la competitividad frente a otras empresas del de la ciudad.

El análisis de la competencia demuestra que establecimientos similares ofertan productos en un rango de \$7.000 a \$10.000 en presentaciones de 8 a 12 oz, sin contar con la innovación del empaque en sachet. En este sentido, los precios de Elixir se encuentran alineados al mercado, con un valor agregado en conveniencia y diferenciación.

Definición y análisis de estrategias de promoción

Marketing digital y redes sociales: el uso de plataformas digitales como Instagram, TikTok y Facebook son el principal medio de promoción, ya que, en la encuesta realizada anteriormente el 71% de los posibles consumidores respondieron que este es su canal favorito para encontrar la información de la empresa. Se realizarán campañas de contenido dinámico como Reels, publicaciones con Storytelling, videos de los productos, su preparación, experiencias de los clientes, todo esto para crear una conexión con el cliente y el consumidor.

Promociones de lanzamiento y fidelización: se aplicarán combos de promociones en días específicos, como 2 sachets por el precio de uno, descuento del 10% en la segunda compra y tarjetas de fidelización.

Concursos en redes sociales: le desarrollarán sorteos o concursos en las diferentes redes sociales de Cócteles Granizados Elixir que ofrezcan descuentos o un cóctel granizado gratis, todo esto con el fin de incrementar la interacción y audiencia en las redes sociales.

Eventos y alianzas: la participación en conciertos, ferias y festivales en la ciudad de Villavicencio permite más visibilidad en la ciudad, las alianzas con empresas de eventos ayudan a la vinculación de la empresa con experiencias sociales y recreativas.

Definición y análisis de estrategias de comunicación (física y virtual)

Se busca crear una cercanía con el cliente, transmitir la innovación del producto y fortalecer la identidad de la marca. Para esto se crearon las siguientes estrategias:

Canales de comunicación: los canales principales de información son Instagram, Facebook y TikTok, compartiendo información del producto, los horarios de atención, las promociones, mostrando la preparación del producto. Los eventos y degustaciones también hacen parte de esta estrategia, ayudando a comunicar la marca de manera directa con el cliente a través de actividades en ferias, eventos y conciertos reforzando la experiencia y el voz a voz.

Protocolo de atención al cliente: para la respuesta rápida de los pedidos o de información requerida por el cliente se usará WhatsApp Busines, por este mismo medio y en el punto física se implementarán encuestas de satisfacción después de la compra, con el fin de recopilar opiniones y sugerencias tanto del producto como de la atención brinda

El personal de atención al cliente seguirá guías de respuestas cortas y claras, con un noto amigable, respetuoso, brindado asesoría en la selección de los sabores, utilizan uniforme manteniendo la presentación agradable.

Publicidad en el punto físico: se utilizarán volantes, afiches, pendones y stickers con el logo de Elixir, el menú de la empresa, las promociones y los días específicos de estas mismas.

Presupuesto de las estrategias definidas anteriormente (Marketing Mix)

El presupuesto se basa en la combinación de medios físicos como digitales, con el fin de garantizar la visibilidad de la empresa, recordación de marca, fidelización de los clientes, todo esto para fortalecer la competitividad frente a otros establecimientos que ofrecen productos similares.

Publicidad en redes sociales: las campañas en Instagram, TikTok y Facebook serán pagas para tener mayor alcance, se harán 3 campañas en las diferentes redes sociales, en esta etapa se presupuestan \$400.000 anuales

Producción de contenido: para la creación de reals, videos y piezas graficas reforzando la marca, el producto y la experiencia se presupuesta un valor de \$150.000 al año, para compra de elementos necesarios.

Material publicitario: los volantes, afiches o sticker son una parte muy importante para por ende se le dará un valor de \$400.000 al año.

Uniformes: la dotación se llevará a cabo una vez al año, brindado dos camisas a cada trabajador de la empresa, teniendo presupuestado de \$200.000.

Pronóstico de la demanda (Proyección de ventas)

Teniendo en cuenta los datos recolectados por medio de la encuesta, se definió la siguiente demanda:

Tabla 2 Caracterización de las personas encuestadas y consumidores

Personas encuestadas	390	
Entre 18 a 25 años	49,5%	193
Estrato 3 y 4	83,8%	182
Total de consumidores		182

Tabla 3 Frecuencia de concurrencia de personas

Frecuencia de concurrencia de personas	
1 vez a la semana	37
2 veces a la semana	72
cada 15 días	20
1 vez al mes	53

Tabla 4 Demanda de los consumidores

Frecuencia	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Agos	Sep	Oct	Nov	Dic
1 vez a la semana	148	148	148	148	148	148	148	148	148	148	148	148
2 veces a la semana	576	576	576	576	576	576	576	576	576	576	576	576
cada 15 días	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
1 vez al mes	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53
Total mensual	817	817	817	817	817	817	817	817	817	817	817	817

Todos los meses Cócteles Granizados Elixir debe producir 817 cócteles granizados, siendo 643 cócteles granizados con licor y 83 cócteles granizados sin licor.

Estudio Técnico

Análisis de Proveeduría (proveedores y materia prima)

Para el desarrollo del análisis de los proveedores y la realización de la materia prima es necesario establecer las condiciones necesarias para su elección para así garantizar la calidad del producto. Para ellos se tiene en cuenta lo siguiente:

- Certificaciones sanitarias y cumplimiento de normativas INVIMA
- Ubicación cercana, preferiblemente en la ciudad de Villavicencio o en Bogotá para reducir el costo del transporte.
- Precios competitivos y posibilidad de negociación por volumen.
- Capacidad de respuesta ante un aumento de la demanda.
- Calidad constante de los insumos.
- Posibilidad de realizar alianzas con el fin de mejorar los costos.

Tabla 5 Proveedores

Proveedor	Producto	Ubicación	Cantidad	Precio
KMH Comercializadora de coctelería	Siropes	Villavicencio	1200 ml	\$ 34.000
KMH Comercializadora de coctelería	Perlas explosivas	Villavicencio	1100 g	\$ 38.500
Quesera San Isidro	Colorante	Villavicencio	60 ml	\$ 10.000
Plasti llano	Bolsa de sachet 300 ml	Villavicencio	X 50 und	\$ 35.000
Éxito	Vodka smirnoff	Villavicencio	700 ml	\$ 40.000
Éxito	Whisky Johnnie Walker	Villavicencio	1000 ml	\$ 94.000
Makro	Champaña espumosa JP	Villavicencio	750 ml	\$ 60.570
Éxito	Smirnoff de lulo	Villavicencio	750 ml	\$ 45.800
Dislicores Store	Mojito	Villavicencio	1000 ml	\$ 33.400
Makro	Tequila Jose cuervo	Villavicencio	750 ml	\$ 80.820
Éxito	Ron blanco viejo	Villavicencio	750 ml	\$ 48.900
Central de dulces	Dulces gusanitos	Villavicencio	300 und	\$ 30.000
Icopor del llano	Vaso en icopor 12 oz	Villavicencio	X 20 und	\$ 3.900
Icopor del llano	Pitillos	Villavicencio	X 100 und	\$ 10.000
Cordillera del llano	Agua	Villavicencio	20 litros	\$ 8.000

Los proveedores seleccionados para Cócteles Granizados Elixir se encuentran ubicados en la ciudad de Villavicencio, permitiendo reducir los costos logísticos y garantizar una respuesta

rápida ante incrementos de la demanda. A continuación, se presentará la información de la materia prima para cada uno de los cócteles granizados. También se determinará el costo de la elaboración de los cócteles granizados

Cócteles granizados con licor

Tabla 6 *Sabor Barbie en vaso 12 oz*

Ingredientes	Cantidad	Unidad de medida	Costo por unidad
Colorante	0,15	ml	\$ 25
bolsa de sachet	1	und	\$ 700
Agua potable	256	ml	\$ 102
Champaña	22	ml	\$ 1.777
Vodka	22	ml	\$ 1.267
Dulces	4	und	\$ 400
Vaso en icopor 12 oz	1	und	\$ 195
Burbujas explosivas	1	g	\$ 35
Pitillo	1	und	\$ 100
	Total		\$ 4.601

Tabla 7 *Sabor Barbie solo sachet*

Ingredientes	Cantidad	unidad de medida	costo por unidad
Colorante	0,15	ml	\$ 25
bolsa de sachet	1	und	\$ 700
Agua potable	256	ml	\$ 102
Champaña	22	ml	\$ 1.777
Vodka	22	ml	\$ 1.267
Pitillo	1	und	\$ 100
	Total		\$ 3.971

Tabla 8 *Sabor Intenso en vaso 12 oz*

Ingredientes	Cantidad	Unidad de medida	Costo por unidad
Colorante	0,15	ml	\$ 25
Sachet	1	und	\$ 700
Agua potable	233	ml	\$ 93
Sirope de curasao	45	ml	\$ 1.275
Vodka	22	ml	\$ 1.267
Dulces	4	und	\$ 400

Tabla 8 *Continuación*

Vaso en icopor 12 oz	1	und	\$	195
Burbujas explosivas	1	g	\$	35
Pitillo	1	und	\$	100
	Total		\$	4.090

Tabla 9 *Sabor Intenso solo sachet*

Ingredientes	Cantidad	Unidad de medida	Costo por unidad
Colorante	0,15	ml	\$ 25
Sachet	1	und	\$ 700
Agua potable	233	ml	\$ 93
Sirope de curasao	45	ml	\$ 1.275
Vodka	22	ml	\$ 1.267
Pitillo	1	und	\$ 100
	Total		\$ 3.460

Tabla 10 *Sabor Cuba Fría en vaso 12 oz*

Ingredientes	Cantidad	Unidad de medida	Costo por unidad
Colorante	0,15	ml	\$ 25
Sachet	1	und	\$ 700
Agua potable	256	ml	\$ 102
Mojito	22	ml	\$ 735
Ron blanco	22	ml	\$ 1.434
Dulces	4	und	\$ 400
Vaso en icopor 12 oz	1	und	\$ 195
Burbujas explosivas	1	g	\$ 35
Pitillo	1	und	\$ 100
	Total		\$ 3.727

Tabla 11 *Sabor Cuba Fría solo en sachet*

Ingredientes	Cantidad	Unidad de medida	Costo por unidad
Colorante	0,15	ml	\$ 25
Sachet	1	und	\$ 700
Agua potable	256	ml	\$ 102
Mojito	22	ml	\$ 735
Ron blanco	22	ml	\$ 1.434
Pitillo	1	und	\$ 100
	Total		\$ 3.097

Tabla 12 *Sabor Dragon en vaso 12 oz*

Ingredientes	Cantidad	Unidad de medida	Costo por unidad
Colorante	0,15	ml	\$ 25
Sachet	1	und	\$ 700
Agua potable	233	ml	\$ 93
Sirope de sandia	45	ml	\$ 1.275
Whisky	22	ml	\$ 2.068
Dulces	4	und	\$ 400
Vaso en icopor 12 oz	1	und	\$ 195
Burbujas explosivas	1	g	\$ 35
Pitillo	1	und	\$ 100
	Total		\$ 4.891

Tabla 13 *Sabor Dragon solo en sachet*

Ingredientes	Cantidad	Unidad de medida	Costo por unidad
Colorante	0,15	ml	\$ 25
Sachet	1	und	\$ 700
Agua potable	233	ml	\$ 93
Sirope de sandia	45	ml	\$ 1.275
Whisky	22	ml	\$ 2.068
Pitillo	1	und	\$ 100
	Total		\$ 4.261

Tabla 14 *Sabor Maracuyoso en vaso 12 oz*

Ingredientes	Cantidad	Unidad de medida	Costo por unidad
Colorante	0,15	ml	\$ 25
Sachet	1	und	\$ 700
Agua potable	233	ml	\$ 93
Sirope de maracuyá	45	ml	\$ 1.275
Tequila	22	ml	\$ 2.371
Dulces	4	und	\$ 400
Vaso en icopor 12 oz	1	und	\$ 195
Burbujas explosivas	1	g	\$ 35
Pitillo	1	und	\$ 100
	Total		\$ 5.194

Tabla 15 *Sabor Maracuyoso solo sachet*

Ingredientes	Cantidad	Unidad de medida	Costo por unidad
Colorante	0,15	ml	\$ 25
Sachet	1	und	\$ 700
Agua potable	233	ml	\$ 93
Sirope de maracuyá	45	ml	\$ 1.275
Tequila	1 oz		\$ 1.500
Pitillo	1	und	\$ 100
	Total		\$ 3.693

Tabla 16 *Sabor Salvaje en vaso de 12 oz*

Ingredientes	Cantidad	unidad de medida	costo por unidad
Colorante	0,15	ml	\$ 25
Sachet	1	und	\$ 700
Agua potable	256	ml	\$ 102
Smirnoff de lulo	22	ml	\$ 1.344
Vodka	22	ml	\$ 1.267
Dulces	4	und	\$ 400
Vaso en icopor 12 oz	1	und	\$ 195
Burbujas explosivas	1	g	\$ 35
Pitillo	1	und	\$ 100
	Total		\$ 4.168

Tabla 17 *Sabor Salvaje solo en sachet*

Ingredientes	Cantidad	Unidad de medida	Costo por unidad
Colorante	0,15	ml	\$ 25
Sachet	1	und	\$ 700
Agua potable	256	ml	\$ 102
Smirnoff de lulo	22	ml	\$ 1.344
Vodka	22	ml	\$ 1.267
Pitillo	1	und	\$ 100
	Total		\$ 3.538

Cócteles granizados sin alcohol**Tabla 18** *Sabor Mora Azul en vaso 12 oz*

Ingredientes	Cantidad	Unidad de medida	Costo por unidad
Colorante	0,15	ml	\$ 25
Sachet	1	und	\$ 700
Agua potable	255	ml	\$ 102
Sirope	45	ml	\$ 1.275
Dulces	4	und	\$ 400
Vaso en icopor 12 oz	1	und	\$ 195
Burbujas explosivas	1	g	\$ 35
Pitillo	1	und	\$ 100
	Total		\$ 2.832

Tabla 19 *Sabor Mora Azul solo en sachet*

Ingredientes	Cantidad	Unidad de medida	Costo por unidad
Colorante	0,15	ml	\$ 25
Sachet	1	und	\$ 700
Agua potable	255	ml	\$ 102
Sirope	45	ml	\$ 1.275
Pitillo	1	und	\$ 100
	Total		\$ 2.202

Tabla 20 *Sabor Maracuyá en vaso de 12 oz*

Ingredientes	Cantidad	Unidad de medida	Costo por unidad
Colorante	0,15	ml	\$ 25
Sachet	1	und	\$ 700
Agua potable	255	ml	\$ 102
Sirope	45	ml	\$ 1.275
Dulces	4	und	\$ 400
Vaso en icopor 12 oz	1	und	\$ 195
Burbujas explosivas	1	g	\$ 35
Pitillo	1	und	\$ 100
	Total		\$ 2.832

Tabla 21 *Sabor Maracuyá solo en sachet*

Ingredientes	Cantidad	Unidad de medida	Costo por unidad
Colorante	0,15	ml	\$ 25
Sachet	1	und	\$ 700
Agua potable	255	ml	\$ 102
Sirope	45	ml	\$ 1.275
Pitillo	1	und	\$ 100
	Total		\$ 2.202

Tabla 22 *Sabor Fresa en vaso de 12 oz*

Ingredientes	Cantidad	Unidad de medida	Costo por unidad
Colorante	0,15	ml	\$ 25
Sachet	1	und	\$ 700
Agua potable	255	ml	\$ 102
Sirope	45	ml	\$ 1.275
Dulces	4	und	\$ 400
Vaso en icopor 12 oz	1	und	\$ 195
Burbujas explosivas	1	g	\$ 35
Pitillo	1	und	\$ 100
	Total		\$ 2.832

Tabla 23 *Sabor Fresa solo en sachet*

Ingredientes	Cantidad	Unidad de medida	Costo por unidad
Colorante	0,15	ml	\$ 25
Sachet	1	und	\$ 700
Agua potable	255	ml	\$ 102
Sirope	45	ml	\$ 1.275
Pitillo	1	und	\$ 100
	Total		\$ 2.202

Tabla 24 *Sabor Sandia en vaso de 12 oz*

Ingredientes	Cantidad	Unidad de medida	Costo por unidad
Colorante	0,15	ml	\$ 25
Sachet	1	und	\$ 700
Agua potable	255	ml	\$ 102
Sirope	45	ml	\$ 1.275
Dulces	4	und	\$ 400
Vaso en icopor 12 oz	1	und	\$ 195
Burbujas explosivas	1	g	\$ 35
Pitillo	1	und	\$ 100
	Total		\$ 2.832

Tabla 25 *Sabor Sandia solo en sachet*

Ingredientes	Cantidad	Unidad de medida	Costo por unidad
Colorante	0,15	ml	\$ 25
Sachet	1	und	\$ 700
Agua potable	255	ml	\$ 102
Sirope	45	ml	\$ 1.275
Pitillo	1	und	\$ 100
	Total		\$ 2.202

La selección de la materia prima fue estructurada para garantizar la calidad, practicidad, sabor y coherencia con las tendencias actuales de consumo, ofreciendo satisfacción para quienes consumen alcohol y para los que prefieren bebidas sin licor. El uso de los sachet mejora el almacenamiento, transporte y control de las porciones.

Proyección de materia prima**Tabla 26** *Valor de la materia prima*

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Barbie	\$ 409.509	\$ 455.521	\$ 455.521	\$ 515.337	\$ 515.337	\$ 575.153	\$ 634.969	\$ 703.987	\$ 745.398	\$ 800.613	\$ 901.840	\$ 1.104.293	\$ 7.817.478
Barbie solo sachet	\$ 353.439	\$ 393.151	\$ 393.151	\$ 444.777	\$ 444.777	\$ 496.403	\$ 548.029	\$ 607.597	\$ 643.338	\$ 690.993	\$ 778.360	\$ 953.093	\$ 6.747.108
Intenso	\$ 364.024	\$ 404.925	\$ 404.925	\$ 458.097	\$ 458.097	\$ 511.269	\$ 564.441	\$ 625.793	\$ 662.605	\$ 711.687	\$ 801.670	\$ 981.636	\$ 6.949.169
Intenso solo sachet	\$ 307.954	\$ 342.555	\$ 342.555	\$ 387.537	\$ 387.537	\$ 432.519	\$ 477.501	\$ 529.403	\$ 560.545	\$ 602.067	\$ 678.190	\$ 830.436	\$ 5.878.799
Cuba fría	\$ 331.659	\$ 368.924	\$ 368.924	\$ 417.368	\$ 417.368	\$ 465.813	\$ 514.257	\$ 570.155	\$ 603.693	\$ 648.411	\$ 730.394	\$ 894.360	\$ 6.331.326
Cuba fría solo sachet	\$ 275.589	\$ 306.554	\$ 306.554	\$ 346.808	\$ 346.808	\$ 387.063	\$ 427.317	\$ 473.765	\$ 501.633	\$ 538.791	\$ 606.914	\$ 743.160	\$ 5.260.956
Dragon	\$ 435.295	\$ 484.205	\$ 484.205	\$ 547.787	\$ 547.787	\$ 611.369	\$ 674.952	\$ 748.316	\$ 792.334	\$ 851.026	\$ 958.627	\$ 1.173.828	\$ 8.309.731
Dragon solo sachet	\$ 379.225	\$ 421.835	\$ 421.835	\$ 477.227	\$ 477.227	\$ 532.619	\$ 588.012	\$ 651.926	\$ 690.274	\$ 741.406	\$ 835.147	\$ 1.022.628	\$ 7.239.361
Maracuyoso	\$ 462.237	\$ 514.174	\$ 514.174	\$ 581.692	\$ 581.692	\$ 649.209	\$ 716.727	\$ 794.632	\$ 841.375	\$ 903.699	\$ 1.017.960	\$ 1.246.481	\$ 8.824.052
Maracuyoso solo sachet	\$ 328.673	\$ 365.603	\$ 365.603	\$ 413.611	\$ 413.611	\$ 461.619	\$ 509.628	\$ 565.022	\$ 598.258	\$ 642.574	\$ 723.819	\$ 886.308	\$ 6.274.329
Salvaje	\$ 370.956	\$ 412.636	\$ 412.636	\$ 466.821	\$ 466.821	\$ 521.005	\$ 575.190	\$ 637.711	\$ 675.223	\$ 725.239	\$ 816.936	\$ 1.000.330	\$ 7.081.504
Salvaje solo sachet	\$ 314.886	\$ 350.266	\$ 350.266	\$ 396.261	\$ 396.261	\$ 442.255	\$ 488.250	\$ 541.321	\$ 573.163	\$ 615.619	\$ 693.456	\$ 849.130	\$ 6.011.134
Mora azul	\$ 252.026	\$ 280.344	\$ 280.344	\$ 317.156	\$ 17.156	\$ 353.969	\$ 390.782	\$ 433.258	\$ 458.744	\$ 492.725	\$ 555.023	\$ 679.620	\$ 4.811.147
Mora azul solo sachet	\$ 195.956	\$ 217.974	\$ 217.974	\$ 246.596	\$ 246.596	\$ 275.219	\$ 303.842	\$ 336.868	\$ 356.684	\$ 383.105	\$ 431.543	\$ 528.420	\$ 3.740.777
Maracuyá	\$ 252.026	\$ 280.344	\$ 280.344	\$ 317.156	\$ 317.156	\$ 353.969	\$ 390.782	\$ 433.258	\$ 458.744	\$ 492.725	\$ 555.023	\$ 679.620	\$ 4.811.147
Maracuyá solo sachet	\$ 195.956	\$ 217.974	\$ 217.974	\$ 246.596	\$ 246.596	\$ 275.219	\$ 303.842	\$ 336.868	\$ 356.684	\$ 383.105	\$ 431.543	\$ 528.420	\$ 3.740.777
Fresa	\$ 252.026	\$ 280.344	\$ 280.344	\$ 317.156	\$ 317.156	\$ 353.969	\$ 390.782	\$ 433.258	\$ 458.744	\$ 492.725	\$ 555.023	\$ 679.620	\$ 4.811.147
Fresa sachet	\$ 195.956	\$ 217.974	\$ 217.974	\$ 246.596	\$ 246.596	\$ 275.219	\$ 303.842	\$ 336.868	\$ 356.684	\$ 383.105	\$ 431.543	\$ 528.420	\$ 3.740.777
Sandía	\$ 252.026	\$ 280.344	\$ 280.344	\$ 317.156	\$ 317.156	\$ 353.969	\$ 390.782	\$ 433.258	\$ 458.744	\$ 492.725	\$ 555.023	\$ 679.620	\$ 4.811.147
Sandía solo sachet	\$ 195.956	\$ 217.974	\$ 217.974	\$ 246.596	\$ 246.596	\$ 275.219	\$ 303.842	\$ 336.868	\$ 356.684	\$ 383.105	\$ 431.543	\$ 528.420	\$ 3.740.777
Total del año	\$6.125.374	\$6.813.621	\$6.813.621	\$7.708.331	\$7.708.331	\$8.603.048	\$9.497.769	\$10.530.132	\$11.149.551	\$11.975.445	\$13.489.577	\$16.517.843	\$116.932.643

Estudio de requerimientos de Maquinaria, Equipos, tecnología, muebles y enseres

La elección del equipo y tecnología en Cócteles Granizados Elixir representa una solución práctica y rentable al prescindir de maquinaria costosa y especializada, se optimiza el uso de recursos sin comprometer la calidad del producto. Se optó en el cual no requiere de máquinas granizadoras. En su lugar, se implementa un sistema de congelación directa en sachet el cual se muestra a continuación en la descripción de la maquinaria, equipo y tecnología necesaria para la producción y comercialización de los cócteles granizados.

Tabla 27 *Maquinaria, Equipo y tecnología*













Producto	Imagen	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Gel refrigerante	 Fuente: Mercado libre	8	\$ 10.000	\$ 80.000
Cava	 Fuente: Mercado libre	2	\$ 72.500	\$ 145.000
Congelador Industrial	 Fuente: Homecenter 337	1	\$ 1.559.900	\$1.559.900
Embazadora manual	 Fuente: Homecenter 337	1	\$ 1.118.000	\$1.118.000
Recipiente de acero inoxidable	 Fuente: Industrial Taylor	4	\$ 79.300	\$ 317.200

Tabla 27 *Continuación*

Medidor de onzas de acero inoxidable		3	\$	12.000	\$	36.000
	Fuente: Mercado libre					
Papelera de baño		2	\$	42.900	\$	85.800
	Fuente: Alkosto					
Papelera exterior		1	\$	85.300	\$	85.300
	Fuente: Alkosto					
Mesas		6	\$	133.000	\$	798.000
	Fuente: Mercado libre					
Sillas		24	\$	119.900	\$	2.877.600
	Fuente: Homecenter					
Computador de escritorio		1	\$	1.799.000	\$	1.799.000
	Fuente: Alkosto					
Luces led		4	\$	39.900	\$	159.600
	Fuente: Homecenter					

Tabla 27 *Continuación*

Bolirana		2	\$ 950.000	\$1.900.000
	Fuente: Bolirana Yenimix			
Llenga		2	\$ 19.900	\$ 39.800
	Fuente: Falabella			
Uno		2	\$ 11.900	\$ 23.800
	Fuente: Falabella			
Parlante		1	\$ 487.000	\$ 487.000
	Fuente: Falabella			
Recipiente de acero inoxidable		3	\$ 25.900	\$ 77.700
	Fuente: Alkosto			
Cuchillo		3	\$ 20.000	\$ 60.000
	Fuente: Alkosto			
Impresora de etiquetas		2	\$ 159.900	\$ 319.800
	Fuente: Mercado libre			
Total				\$11.969.500

Los congelares industriales, las cavas y los del refrigerante permiten garantizar la calidad

de la cadena de frío de los cócteles granizados garantizando así la calidad del producto, favoreciendo la flexibilidad operativa en las ventas del punto físico, eventos y en los domicilios. Por otro lado, también se incluyó la maquinaria necesaria para el proceso de producción y el equipo necesario para la venta en el punto físico teniendo un costo de inversión de \$11.969.500.

Descripción del proceso productivo o del servicio (Incluir los diagramas correspondientes)

El proceso de producción y de comercialización de los cócteles granizados en sachet está diseñado para garantizar que los productos son de alta calidad, frescos y deliciosos, listos para ser disfrutados. El diagrama de flujo describe de manera detallada cada una de las etapas, desde la recepción de los ingredientes hasta la distribución final del producto.

Figura 20 Diagrama de flujo de proceso de producción

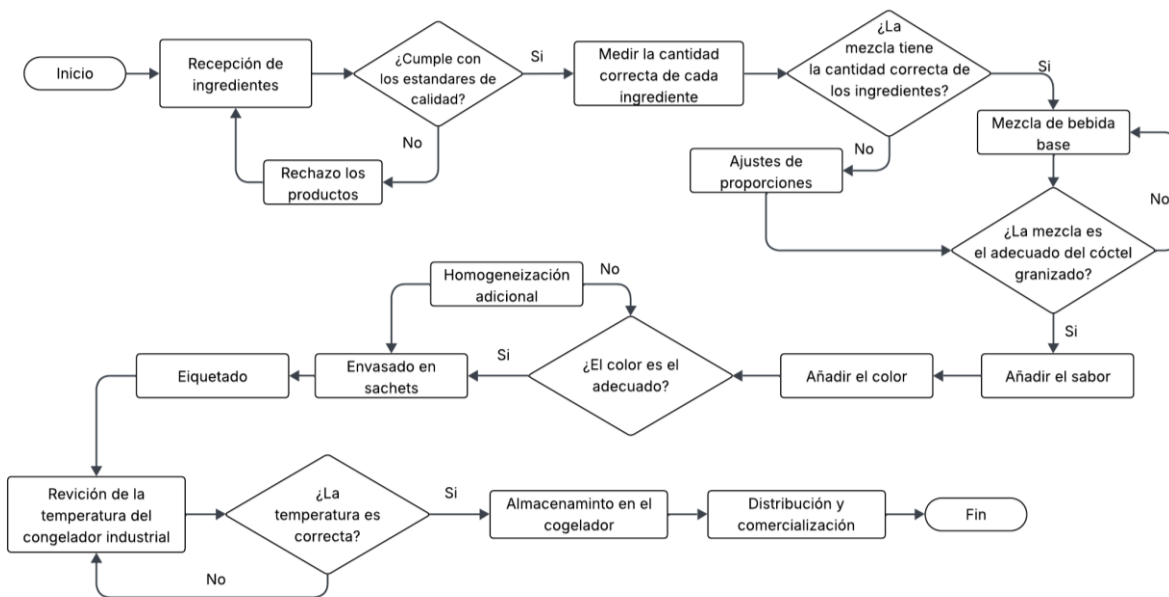
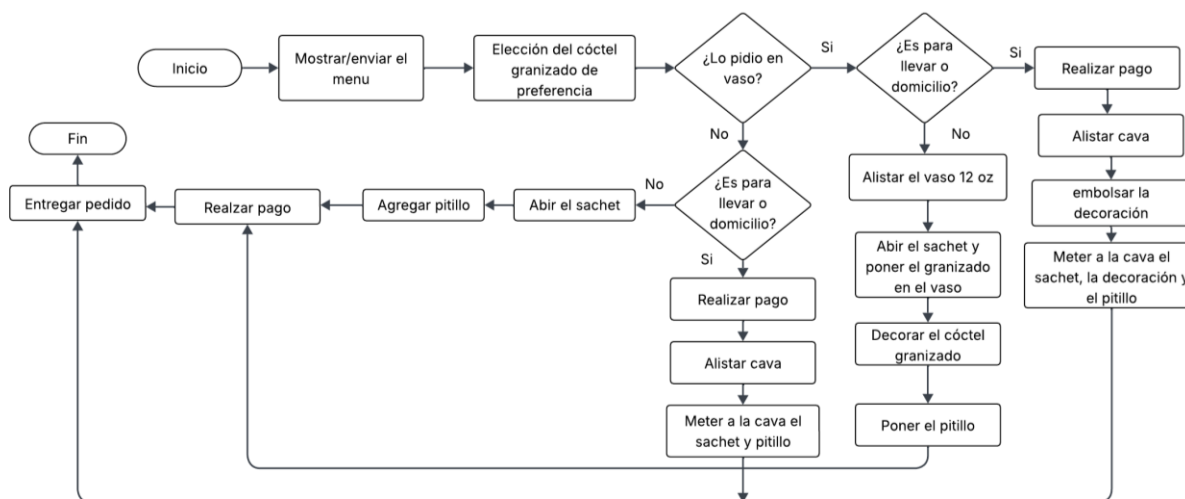


Figura 21 Diagrama de flujo del servicio de comercialización



Diseño y análisis de capacidad de producción (Incluir las herramientas de simulación necesarias)

Se realizó un enfoque de producción considerando, en primer lugar, la capacidad máxima del envasado manual (30 sachets/h) y, en segundo lugar, la capacidad práctica de 1 operario, siendo él el que realiza el proceso de principio a fin, trabajando 8 horas al día, 5 días a la semana. La demanda mensual estimada realizada anteriormente, la cual consiste en 817 sachet mensuales siendo 556 con licor y 150 sin licor. El proceso de elaboración es manual y se realiza en las siguientes etapas:

- Preparación de las mezclas: este paso consiste en mezclar los ingredientes de los cocteles con licor y sin licor, el cual tiene una duración estimada de 4 minutos por sabor.
- Envasado: el envasado se realiza por medio de una maquina embasadora manual para evitar derrames de la mezcla, estimando una duración por sachet de 2 minutos
- Etiquetado: esta parte del proceso también se realiza de forma manual con ayuda que una impresora de etiquetas, este proceso dura 10 segundos por sachet (0,167 minutos).
- Congelador o almacenaje: los sachet etiquetados se colocan en el congelador para alcanzar la consistencia deseada de granizado teniendo en cuenta el espacio y los que no se almacenan. Este proceso tiene una duración de 2 minutos.

De esta manera, el tiempo total requerido por sachet es de aproximadamente 4,1667

minutos por cada sachet.

Capacidad máxima de la envasadora al mes

$$8 \text{ h} * 30 \text{ sachets/h} = 4.800 \text{ sachets al mes}$$

Capacidad práctica del operario

$$60 \text{ minutos} / 4.1667 \text{ minutos} = 14 \text{ sachets por hora}$$

Total de sachets al mes

$$160 \text{ h} * 14 \text{ sachets/h} = 2.240 \text{ sachets al mes}$$

Al desarrollar las fórmulas se evidencia que la capacidad de la maquina es de 4.800 sachets al mes y que la capacidad práctica del trabajador es de 2.240 sachets al mes, siendo este el que realiza todas las actividades de producción del sachet. logrando producir más de 817 sachets al mes, cumpliendo con la demanda y dejando un repuesto dado que esta aumenta con rapidez, a medida que esta aumenta se aumentaran las horas de producción y se tendrá en cuenta la contratación de más personal.

Diseño y análisis de Planta

Cócteles Granizados Elixir se dedica a la producción y comercialización de cócteles granizados en sachet. El diseño responde a criterios de funcionalidad, eficiencia operativa e higiene, permitiendo un flujo ordenado de los procesos y una atención adecuada al cliente.

La distribución de planta se divide en 3 zonas primordiales. La primera área es la de atención al cliente en donde se encuentran las mesas, dos baños, las bailarinas y los demás juegos de entretenimiento. La segunda zona es de producción, la cual se encuentra equipada con los elementos necesarios para la elaboración de los cócteles granizados. La tercera es el espacio de almacenamiento.

Figura 22 *Distribución de planta*

Plan de producción

El plan de producción de Cócteles Granizados Elixir tiene como objetivo establecer la estructura operativa y técnica necesaria para cumplir con la demanda mensual de granizados, garantizando calidad, eficiencia y sostenibilidad en el proceso de fabricación de sachets individuales, tanto con licor como sin licor.

Proceso productivo

- Adquisición y recepción de materias primas
- Clasificación y medición precisa de ingredientes según las fórmulas de cada sabor.
- Mezclar las frutas y licores (según aplique) para obtener la base del granizado.
- Se envasa utilizando dos envasadoras manuales llenando los sachets con la mezcla correspondiente.
- Se etiqueta cada sachet indicando sabor y fecha de producción.
- Se almacenan los sachets en el congelador entre 3 a 4 horas para alcanzar la textura deseada o en la lacena de no requerir el sabor en el momento.
- Se mantienen en congelación hasta su distribución o entrega al cliente.

Cronograma de actividades

- Programación de personal
- Producción de los cócteles granizados en sachet
- Venta y distribución de los cócteles granizados

Control de calidad

- Se inspeccionan los insumos y empaques para garantizar su estado y calidad.
- El proceso esta estandarizado para asegurar la consistencia y sabor.
- Revisión de cada sachet para detectar fugas o mala presentación.
- Se prueba una muestra de cada sabor producido.
- Cada sachet lleva etiqueta con sabor y fecha de producción.
- Se verifica que cada lote alcance el punto de congelación óptimo antes de su distribución.

Costeo de la producción

Para realizar el coste de la producción se debe tener en cuenta los costos directos e indirectos asociados al proceso productivo, considerando tanto los insumos, la mano de obra y los recursos físicos utilizados, esta información es clave para tomar decisiones estratégicas sobre precios y márgenes de ganancia.

Tabla 28 *Costo promedio de los cócteles granizados*

<u>Costo promedio de los cócteles granizados</u>	
Con licor en vaso	\$ 4.446
con licor solo en sachet	\$ 3.670
Sin licor en vaso	\$ 2.832
sin licor solo en sachet	\$ 2.202

Tabla 29 *Mano de obra*

Trabajadores	Días a trabajar al mes	Salario base	auxilio de transporte	Total devengado	Salud	Pensión	ARL	Cesantías	Intereses sobre cesantías	Prima de servicio	Vacaciones	Caja de compensación	Salario mensual
Operario	30	\$1.423.500	\$ 200.000	\$1.623.500	\$120.998	\$170.820	\$ 7.431	\$ 135.292	\$ 16.235	\$135.292	\$ 59.313	\$ 56.940	\$2.325.819
Atención al cliente	30	\$1.423.500	\$ 200.000	\$1.623.500	\$120.998	\$170.820	\$ 7.431	\$ 135.292	\$ 16.235	\$135.292	\$ 59.313	\$ 56.940	\$2.325.819
Administrador	30	\$2.500.000	\$ 200.000	\$2.700.000	\$212.500	\$300.000	\$13.050	\$ 225.000	\$ 27.000	\$225.000	\$ 104.167	\$100.000	\$3.906.717
contador (OPS)	8	\$1.423.500	\$ -	\$1.423.500	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$1.423.500
Totales			\$ 600.000	\$7.370.500	\$454.495	\$641.640	\$27.911	\$495.583	\$ 59.470	\$495.583	\$ 222.792	\$ 213.880	\$9.981.855

El costo mensual de mano de obra es de \$9.981.855, componiéndose de atención al cliente, operarios de producción, administrador y por último el contador que será contratado por medio de OPS.

Tabla 30 *Gastos fijos mensuales*

Costos fijos mensual	
Presupuestos	\$ 950.000
Arriendo	\$ 3.200.000
Servicios	\$ 960.000
Mano de obra	\$ 9.981.855
Imprevistos	\$ 1.208.746
Total	\$ 16.300.601

Los gastos fijos alcanzan los \$16.300.601, distribuidos entre arriendo, servicios públicos, lo presupuestado del Marketing Mix, nómina e imprevistos, estos valores son cruciales para el cálculo del punto de equilibrio.

Tabla 31 *Costeo del producto*

Precio de venta	
Cócteles granizados en vaso con licor	\$ 15.000
Cócteles granizados solo sachet con licor	\$ 8.000
Cócteles granizados solo sachet sin licor	\$ 7.000
Cócteles granizados en vaso sin licor	\$ 13.000

Dejando dos precios de venta establecidos, siendo el primero el de cócteles granizados en vaso 12 oz y el segundo valor solo en sachet, estos precios se determinaron teniendo en cuenta los gastos fijos mensuales y la mano materia prima.

Estudio Organizacional

Estructura legal-jurídica

Cócteles Granizados Elixir se constituirá como Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S) por su flexibilidad de pequeña empresa, facilidad de formalizar, su agilidad y por su menor carga administrativa en su etapa inicial.

Tramites o permisos necesarios

- **Matricula mercantil (cámara de comercio):** es el registro oficial que deben realizar los comerciantes, sea persona natural o jurídica, antes la cámara de comercio. Este permiso acredita la existencia legal de un negocio, este se debe renovar anualmente
- **Inscripción en el Rut:** es el “Registro Único Tributario” expedido por la DIAN, el cual, identifica ubica y clasifica a las personas naturales y jurídicas estableciendo la actividad económica en el país.
- **Carnet de manipulación de alimentos:** este documento es solicitado en la secretaria de Salud para certificar la capacitación previamente realizada de las normativas de higiene, manipulación segura y conservación de alimentos. Es obligatorio para todo trabajador que participe en procesos de preparación, envasado o venta de productos de alimentación.
- **Registro sanitario:** Su autorización es otorgada por el INVIMA dando la certificación que un producto cumple con los requisitos de calidad y etiquetado.
- **Uso de suelos:** es la autorización dada por la autoridad municipal permitiéndole a un establecimiento desarrollar legalmente su actividad económica.
- **Bomberos:** el cuerpo de bomberos realiza una inspección técnica de las instalaciones del negocio para verificar el cumplimiento de las normativas de seguridad contra incendios.
- **Licencia de bebidas alcohólicas:** este permiso es otorgado por la alcaldía de Villavicencio para la venta, distribución y fabricación de bebidas alcohólicas, garantizando que el establecimiento cumple con la normativa legal.

Planeación estratégica

Misión

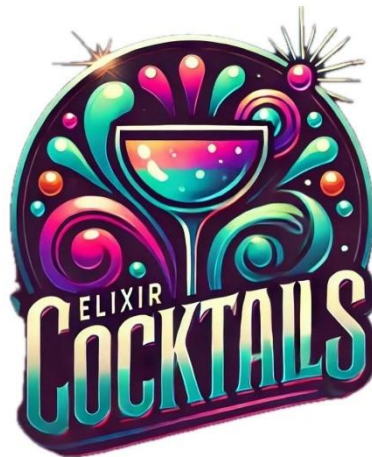
Ofrecer cócteles granizados con y sin licor en sachet como propuesta innovadora, práctica, de alta calidad y cumpliendo la normatividad, priorizando la experiencia de consumo y sostenibilidad. Buscando satisfacer la demanda de bebidas refrescantes en la ciudad de Villavicencio.

Visión

Ser la marca líder de cocteles granizados en sachet en la ciudad de Villavicencio y en la región, reconocida por ser innovadora. Aspiramos a expandir la presencia de la marca en el sector de eventos con procesos semi-automatizados.

Logo

Figura 23 Logo cócteles granizados Elixir



Eslogan

Disfruta el sabor de la innovación, la calidad y la diversión.

Valores corporativos

- **Calidad:** garantizamos que cada producto cumpla con estándares de calidad, cuidado el sabor, la textura y la frescura.
- **Innovación:** el constante desarrollo de nuevos formatos, sabores y experiencias de consumo manteniendo vigente la marca y estando actualizados con el mercado competitivo.
- **Transparencia:** la ética y claridad en las relaciones comerciales, legales y financieras es muy importante para la empresa.
- **Trabajo en equipo:** la colaboración entre los trabajadores debe ser amena, sin faltas de respeto, dando reconocimiento que el éxito empresarial se constituye en equipo.
- **Responsabilidad social y ambiental:** el compromiso con la comunidad y el medio ambiente es esencial, la gestión de los residuos y la promoción del reciclaje.
- **Pasión al servicio:** poner al cliente en el centro de la operación, priorizando su atención, brindando cercanía y un servicio personalizado.

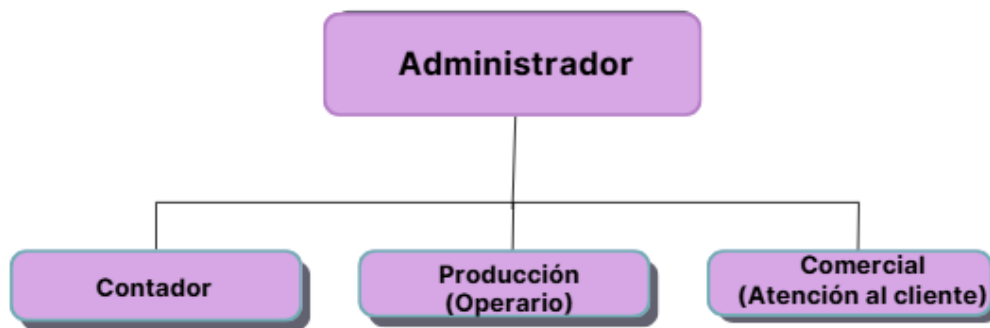
Objetivos estratégicos

Corto plazo (1 – 3 años)

- Formalizar la empresa como S.A.S e implementar todos los requisitos legales y sanitarios exigidos en las entidades mercantiles.
- Lograr un posicionamiento de marca en la ciudad de Villavicencio, por medio de estrategias de comunicación por redes sociales y físicas.
- Alianzas comerciales locales, como eventos, ferias y conciertos en la ciudad, ampliando los canales de distribución.
- Aumento de la demanda proyectada, provocando un incremento en las ganancias netas de la empresa.

Mediano plazo (4 – 8 años)

- Ampliar la planta de producción, incrementando la capacidad de producción con ayuda de envasadoras automatizadas.
- Expandir la cobertura en el departamento del Meta.
- Mejorar la reputación y confianza del producto adquiriendo la certificación de buenas prácticas de manufactura (BPM).
- La venta de cócteles granizados a nivel nacional incorporando una franquicia.

Estructura orgánica y requerimientos de personal**Figura 24** Organigrama de Cócteles Granizados Elixir

El organigrama presenta una estructura jerárquica clara y funcional que facilita la comunicación, la toma de decisiones y la coordinación entre los distintos niveles de la empresa. En la parte superior se encuentra el administrador, encargado de la planificación, supervisión general y toma de decisiones estratégicas. Debajo de ella se ubican las áreas de producción y atención al cliente, cada una con funciones específicas que garantizan la eficiencia del proceso y por último en la misma alineación se encuentra el contador.

Manual de funciones

Tabla 32 *Manual de funciones del Administrador*

Identificación del cargo	
Denominación:	Administrador
Superior inmediato:	N/A
Personal a Cargo:	Áreas de producción, ventas, atención al cliente y contabilidad
Proceso:	Administración y gestión empresarial
Nivel del Cargo:	Estratégico ____ Táctico <u> X </u> Operativo ____
Propósito del cargo	
<p>Garantizar la correcta administración de los recursos humanos, financieros y materiales de la empresa, mediante la planificación, dirección y control de los procesos organizacionales, debe velar por la optimización de los procesos internos y la sostenibilidad del negocio a largo plazo.</p>	
Perfil del cargo	
Educación	<ul style="list-style-type: none"> - Bachiller - Título profesional en administración de empresas o ingeniería industrial.
Formación	<ul style="list-style-type: none"> - Planeación estratégica. - Administración financiera. - Servicio al cliente y gestión comercial.
Experiencia	<ul style="list-style-type: none"> - Dos años de experiencia en cargos administrativos o coordinación empresarial. - Gestión de recursos humanos y liderazgo de equipos.
Conocimientos esenciales	<ul style="list-style-type: none"> - Control presupuestal - Planificación estratégica y operativa - Manejo de software administrativo. - Evaluación de indicadores de desempeño (KPI).
Funciones	
1.	Planificar, organizar y coordinar las actividades de la empresa.
2.	Supervisar el desarrollo de los procesos administrativos, operativos y comerciales

Tabla 32 *Continuación*

3.	Planificar, organizar y coordinar las actividades de la empresa.
4.	Supervisar el desarrollo de los procesos administrativos, operativos y comerciales
5.	Elaborar y ejecutar planes de acción orientados a la mejora continua y optimización de recursos.
6.	Dirigir al personal a cargo, asignando responsabilidades y fomentando el trabajo en equipo.
7.	Controlar el uso adecuado del presupuesto y de los recursos financieros de la empresa.
8.	Realizar seguimiento a los indicadores de gestión y proponer estrategias correctivas.
9.	Representar a la empresa en actividades externas, reuniones o alianzas estratégicas

Tabla 33 *Manual de funciones del Contador*

Identificación del cargo	
Denominación:	Contador
Superior inmediato:	Administrador
Personal a Cargo:	Ninguno
Proceso:	Contabilidad General
Nivel del Cargo:	Estratégico <input type="checkbox"/> Táctico <input checked="" type="checkbox"/> Operativo <input type="checkbox"/>
Propósito del cargo	
Responsable de la gestión financiera y contable de la empresa, asegurando la administración adecuada de los recursos económicos.	
Perfil del cargo	
Educación	<ul style="list-style-type: none"> - Bachiller - Título profesional en Contaduría Pública o Finanzas
Formación	<ul style="list-style-type: none"> - Auditoría financiera. - Legislación tributaria.

Tabla 33 *Continuación*

Experiencia	- Un año en cargos contables o financieros.
Conocimientos esenciales	- Análisis financiero - Control presupuestal - Obligaciones tributarias. - Manejo de Software contable. - Elaboración de balances, estados financiero y proyecciones.
Funciones	
1.	Elaborar registros contables de ingresos, egresos y costos.
2.	Preparar reportes financieros y balances.
3.	Gestionar impuestos y declaraciones tributarias.
4.	Asesorar al representante legal en decisiones financieras.

Tabla 34 *Manual de funciones del Operario*

Identificación del cargo	
Denominación:	Operario de Producción
Superior inmediato:	Administrador
Personal a Cargo:	Ninguno
Proceso:	Producción
Nivel del Cargo:	Estratégico _____ Táctico _____ Operativo <u> X </u>
Propósito del cargo	
Realizar las actividades de preparación, envasado y almacenamiento de los cócteles granizados, garantizando la calidad del producto.	
Perfil del cargo	
Educación	- Bachiller
Formación	- Buenas prácticas de Manufactura - Carnet de manipulación de alimentos.
Experiencia	- Sin experiencia
Conocimientos esenciales	- Higiene. - Manipulación maquinaria básica. - Seguridad industrial.

Tabla 34 *Continuación*

Funciones	
1.	Preparar las mezclas de los cócteles granizados.
2.	Operar la envasadora manual y etiquetar los sachets.
3.	Cumplir con normas de seguridad alimentaria.
4.	Reportar necesidades de insumos o fallas en el proceso.
5.	Mantener el área de trabajo limpia y ordenada.

Tabla 35 *Manual de funciones del personal de atención al cliente*

Identificación del cargo	
Denominación:	Atención al cliente
Superior inmediato:	Administrador
Personal a Cargo:	Ninguno
Proceso:	Comercial y Ventas
Nivel del Cargo:	Estratégico ___ Táctico ___ Operativo <u>X</u>
Propósito del cargo	
Desarrollar la atención al cliente en los diferentes canales, garantizando la satisfacción del consumidor y del cliente.	
Perfil del cargo	
	- Bachiller
Educación	- Manejo de redes sociales. - Carnet de manipulación de alimentos.
Formación	- Síes meses de experiencia en cargos relacionados con ventas o atención al cliente.
Experiencia	- Manejo de redes sociales. - Manipulación maquinaria básica.
Funciones	
1.	Atender y orientar a los clientes.
2.	Gestionar los pedidos de los clientes.
3.	Comunicación constante con los clientes en el local y en redes sociales.
4.	Mantener el local limpio y ordenado.

Análisis de costos y gastos administrativos

El análisis de costos y gastos administrativos le permite a Elixir identificar los recursos económicos necesarios para garantizar el funcionamiento eficiente del negocio. Estos gastos comprenden toda la gestión, control y soporte de las operaciones, diferentes a las asociadas directamente con la producción.

Dentro de los principales gastos administrativos se incluyen los costos de mano de obra, estando estos en \$9.981.855 al mes, el pago de servicios públicos como energía, agua e internet, con un valor de \$960.000 mensuales, el arriendo del establecimiento correspondiente a \$3.200.000 cada mes y la maquinaria, muebles y enseres con \$11.969.500 al mes, dejando \$1.208.746 para imprevistos.

Para garantizar con las obligaciones tributarias se debe dar cumplimiento a la normatividad. Códteles Granizados Elixir debe ser inscrita al Rut, industria y comercio para garantizar los ingresos brutos generados por la actividad comercial con un costo de \$200.000, la inspección de bomberos para obtener la certificación tiene un precio de 315.000, el uso de suelos \$98.500, carnet de manipulación de alimentos \$60.000 y la licencia de licores \$333.400. todos estos trámites se pagan anualmente.

Estudio Financiero (Proyecciones a cinco años)

Análisis de la Inversión

El análisis de la inversión tiene como propósito determinar los recursos económicos necesarios para poner en marcha y mantener la operación de Cócteles Granizados Elixir, en esta etapa se tendrán en cuenta los costos fijos mencionados anteriormente, los cuales permiten el funcionamiento del negocio, las fuentes de financiamiento para garantizar la puesta en marcha y continuidad de la empresa,

Tabla 36 *Inversión necesaria*

PERIODO	2025
1. INVERSIONES FIJAS	\$ 50.369.500
No depreciables	
Terrenos	\$ 38.400.000
Maquinaria, equipo, muebles y enseres	\$ 11.969.500
2. INVERSIONES DIFERIDAS	\$ 2.715.646
Gastos de organización	\$ 1.006.900
Gastos de montaje	\$ 500.000
imprevistos	\$ 1.208.746
3. CAPITAL DE TRABAJO	\$ 172.752.299
Efectivo	\$ 55.819.656
inventario de materia prima	\$ 116.932.643
FLUJO DE INVERSION	\$ 225.837.445

Se requiere de una inversión total de \$225.837.445, este monto incluye las inversiones fijas, diferidas y el capital de trabajo necesario para iniciar y mantener la operación de la empresa, dentro de la inversión, los mayores recursos se destinan al capital de trabajo, reflejando la necesidad de contar con liquidez de materia prima, la producción y comercialización de los cócteles granizados en sachet.

Amortización**Tabla 37** Tasa de interés y cuota del préstamo

Valor préstamo	\$ 225.837.445
Tasa	1,14%
Tiempo	60
Cuota	\$5.217.451
	-\$5.217.451

Tabla 38 Amortización del crédito

Mes	Cuota	Intereses	Capital	Deuda
0				\$225.837.445
1	\$5.217.451	\$2.574.547	\$2.642.904	\$223.194.541
2	\$5.217.451	\$2.544.418	\$2.673.033	\$220.521.507
3	\$5.217.451	\$2.513.945	\$2.703.506	\$217.818.001
4	\$5.217.451	\$2.483.125	\$2.734.326	\$215.083.676
5	\$5.217.451	\$2.451.954	\$2.765.497	\$212.318.178
6	\$5.217.451	\$2.420.427	\$2.797.024	\$209.521.154
7	\$5.217.451	\$2.388.541	\$2.828.910	\$206.692.244
8	\$5.217.451	\$2.356.292	\$2.861.160	\$203.831.085
9	\$5.217.451	\$2.323.674	\$2.893.777	\$200.937.308
10	\$5.217.451	\$2.290.685	\$2.926.766	\$198.010.542
11	\$5.217.451	\$2.257.320	\$2.960.131	\$195.050.411
12	\$5.217.451	\$2.223.575	\$2.993.876	\$192.056.535
13	\$5.217.451	\$2.189.444	\$3.028.007	\$189.028.528
14	\$5.217.451	\$2.154.925	\$3.062.526	\$185.966.002
15	\$5.217.451	\$2.120.012	\$3.097.439	\$182.868.563
16	\$5.217.451	\$2.084.702	\$3.132.750	\$179.735.814
17	\$5.217.451	\$2.048.988	\$3.168.463	\$176.567.351
18	\$5.217.451	\$2.012.868	\$3.204.583	\$173.362.768
19	\$5.217.451	\$1.976.336	\$3.241.116	\$170.121.652
20	\$5.217.451	\$1.939.387	\$3.278.064	\$166.843.588
21	\$5.217.451	\$1.902.017	\$3.315.434	\$163.528.153
22	\$5.217.451	\$1.864.221	\$3.353.230	\$160.174.923
23	\$5.217.451	\$1.825.994	\$3.391.457	\$156.783.466
24	\$5.217.451	\$1.787.332	\$3.430.120	\$153.353.347
25	\$5.217.451	\$1.748.228	\$3.469.223	\$149.884.124
26	\$5.217.451	\$1.708.679	\$3.508.772	\$146.375.351
27	\$5.217.451	\$1.668.679	\$3.548.772	\$142.826.579
28	\$5.217.451	\$1.628.223	\$3.589.228	\$139.237.351
29	\$5.217.451	\$1.587.306	\$3.630.145	\$135.607.206
30	\$5.217.451	\$1.545.922	\$3.671.529	\$131.935.677
31	\$5.217.451	\$1.504.067	\$3.713.384	\$128.222.292
32	\$5.217.451	\$1.461.734	\$3.755.717	\$124.466.575

Tabla 38 *Continuación*

33	\$5.217.451	\$1.418.919	\$3.798.532	\$120.668.043
34	\$5.217.451	\$1.375.616	\$3.841.835	\$116.826.208
35	\$5.217.451	\$1.331.819	\$3.885.632	\$112.940.575
36	\$5.217.451	\$1.287.523	\$3.929.929	\$109.010.647
37	\$5.217.451	\$1.242.721	\$3.974.730	\$105.035.917
38	\$5.217.451	\$1.197.409	\$4.020.042	\$101.015.875
39	\$5.217.451	\$1.151.581	\$4.065.870	\$96.950.005
40	\$5.217.451	\$1.105.230	\$4.112.221	\$92.837.784
41	\$5.217.451	\$1.058.351	\$4.159.100	\$88.678.684
42	\$5.217.451	\$1.010.937	\$4.206.514	\$84.472.169
43	\$5.217.451	\$962.983	\$4.254.468	\$80.217.701
44	\$5.217.451	\$914.482	\$4.302.969	\$75.914.732
45	\$5.217.451	\$865.428	\$4.352.023	\$71.562.708
46	\$5.217.451	\$815.815	\$4.401.636	\$67.161.072
47	\$5.217.451	\$765.636	\$4.451.815	\$62.709.257
48	\$5.217.451	\$714.886	\$4.502.566	\$58.206.692
49	\$5.217.451	\$663.556	\$4.553.895	\$53.652.797
50	\$5.217.451	\$611.642	\$4.605.809	\$49.046.987
51	\$5.217.451	\$559.136	\$4.658.315	\$44.388.672
52	\$5.217.451	\$506.031	\$4.711.420	\$39.677.252
53	\$5.217.451	\$452.321	\$4.765.130	\$34.912.121
54	\$5.217.451	\$397.998	\$4.819.453	\$30.092.668
55	\$5.217.451	\$343.056	\$4.874.395	\$25.218.274
56	\$5.217.451	\$287.488	\$4.929.963	\$20.288.311
57	\$5.217.451	\$231.287	\$4.986.164	\$15.302.146
58	\$5.217.451	\$174.444	\$5.043.007	\$10.259.140
59	\$5.217.451	\$116.954	\$5.100.497	\$5.158.643
60	\$5.217.451	\$58.809	\$5.158.643	\$0

El préstamo fue de \$225.837.445, con una tasa de interés del 1.14% mensual a un plazo de 60 meses, teniendo en cuenta el plan de amortización Cócteles Granizados Elixir debe cancelar una cuota mensual de \$5.217.451, que incluye tanto el pago del capital como de los intereses.

Presupuesto de Ingresos**Tabla 39** *Presupuesto de ingresos de Cócteles Granizados Elixir*

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Barbie	\$1.335.000	\$ 1.485.000	\$ 1.485.000	\$ 1.680.000	\$ 1.680.000	\$ 1.875.000	\$ 2.070.000	\$ 2.295.000	\$ 2.430.000	\$ 2.610.000	\$ 2.940.000	\$ 3.600.000	\$ 25.485.000
Barbie solo sachet	\$ 712.000	\$ 792.000	\$ 792.000	\$ 896.000	\$ 896.000	\$ 1.000.000	\$ 1.104.000	\$ 1.224.000	\$ 1.296.000	\$ 1.392.000	\$ 1.568.000	\$ 1.920.000	\$ 13.592.000
Intenso	\$1.335.000	\$ 1.485.000	\$ 1.485.000	\$ 1.680.000	\$ 1.680.000	\$ 1.875.000	\$ 2.070.000	\$ 2.295.000	\$ 2.430.000	\$ 2.610.000	\$ 2.940.000	\$ 3.600.000	\$ 25.485.000
Intenso solo sachet	\$ 712.000	\$ 792.000	\$ 792.000	\$ 896.000	\$ 896.000	\$ 1.000.000	\$ 1.104.000	\$ 1.224.000	\$ 1.296.000	\$ 1.392.000	\$ 1.568.000	\$ 1.920.000	\$ 13.592.000
Cuba fría	\$1.335.000	\$ 1.485.000	\$ 1.485.000	\$ 1.680.000	\$ 1.680.000	\$ 1.875.000	\$ 2.070.000	\$ 2.295.000	\$ 2.430.000	\$ 2.610.000	\$ 2.940.000	\$ 3.600.000	\$ 25.485.000
Cuba fría solo sachet	\$ 712.000	\$ 792.000	\$ 792.000	\$ 896.000	\$ 896.000	\$ 1.000.000	\$ 1.104.000	\$ 1.224.000	\$ 1.296.000	\$ 1.392.000	\$ 1.568.000	\$ 1.920.000	\$ 13.592.000
Dragon	\$1.335.000	\$ 1.485.000	\$ 1.485.000	\$ 1.680.000	\$ 1.680.000	\$ 1.875.000	\$ 2.070.000	\$ 2.295.000	\$ 2.430.000	\$ 2.610.000	\$ 2.940.000	\$ 3.600.000	\$ 25.485.000
Dragon solo sachet	\$ 712.000	\$ 792.000	\$ 792.000	\$ 896.000	\$ 896.000	\$ 1.000.000	\$ 1.104.000	\$ 1.224.000	\$ 1.296.000	\$ 1.392.000	\$ 1.568.000	\$ 1.920.000	\$ 13.592.000
Maracuyoso	\$1.335.000	\$ 1.485.000	\$ 1.485.000	\$ 1.680.000	\$ 1.680.000	\$ 1.875.000	\$ 2.070.000	\$ 2.295.000	\$ 2.430.000	\$ 2.610.000	\$ 2.940.000	\$ 3.600.000	\$ 25.485.000
Maracuyoso solo sachet	\$ 712.000	\$ 792.000	\$ 792.000	\$ 896.000	\$ 896.000	\$ 1.000.000	\$ 1.104.000	\$ 1.224.000	\$ 1.296.000	\$ 1.392.000	\$ 1.568.000	\$ 1.920.000	\$ 13.592.000
Salvaje	\$1.335.000	\$ 1.485.000	\$ 1.485.000	\$ 1.680.000	\$ 1.680.000	\$ 1.875.000	\$ 2.070.000	\$ 2.295.000	\$ 2.430.000	\$ 2.610.000	\$ 2.940.000	\$ 3.600.000	\$ 25.485.000
Salvaje solo sachet	\$ 712.000	\$ 792.000	\$ 792.000	\$ 896.000	\$ 896.000	\$ 1.000.000	\$ 1.104.000	\$ 1.224.000	\$ 1.296.000	\$ 1.392.000	\$ 1.568.000	\$ 1.920.000	\$ 13.592.000
Mora azul	\$ 1.157.000	\$ 1.287.000	\$ 1.287.000	\$ 1.456.000	\$ 1.456.000	\$ 1.625.000	\$ 1.794.000	\$ 1.989.000	\$ 2.106.000	\$ 2.262.000	\$ 2.548.000	\$ 3.120.000	\$ 22.087.000
Mora azul solo sachet	\$ 623.000	\$ 693.000	\$ 693.000	\$ 784.000	\$ 784.000	\$ 875.000	\$ 966.000	\$ 1.071.000	\$ 1.134.000	\$ 1.218.000	\$ 1.372.000	\$ 1.680.000	\$ 11.893.000
Maracuyá	\$1.157.000	\$ 1.287.000	\$ 1.287.000	\$ 1.456.000	\$ 1.456.000	\$ 1.625.000	\$ 1.794.000	\$ 1.989.000	\$ 2.106.000	\$ 2.262.000	\$ 2.548.000	\$ 3.120.000	\$ 22.087.000
Maracuyá solo sachet	\$ 623.000	\$ 693.000	\$ 693.000	\$ 784.000	\$ 784.000	\$ 875.000	\$ 966.000	\$ 1.071.000	\$ 1.134.000	\$ 1.218.000	\$ 1.372.000	\$ 1.680.000	\$ 11.893.000
Fresa	\$1.157.000	\$ 1.287.000	\$ 1.287.000	\$ 1.456.000	\$ 1.456.000	\$ 1.625.000	\$ 1.794.000	\$ 1.989.000	\$ 2.106.000	\$ 2.262.000	\$ 2.548.000	\$ 3.120.000	\$ 22.087.000
Fresa sachet	\$ 623.000	\$ 693.000	\$ 693.000	\$ 784.000	\$ 784.000	\$ 875.000	\$ 966.000	\$ 1.071.000	\$ 1.134.000	\$ 1.218.000	\$ 1.372.000	\$ 1.680.000	\$ 11.893.000
Sandia	\$1.157.000	\$ 1.287.000	\$ 1.287.000	\$ 1.456.000	\$ 1.456.000	\$ 1.625.000	\$ 1.794.000	\$ 1.989.000	\$ 2.106.000	\$ 2.262.000	\$ 2.548.000	\$ 3.120.000	\$ 22.087.000
Sandia solo sachet	\$ 623.000	\$ 693.000	\$ 693.000	\$ 784.000	\$ 784.000	\$ 875.000	\$ 966.000	\$ 1.071.000	\$ 1.134.000	\$ 1.218.000	\$ 1.372.000	\$ 1.680.000	\$ 11.893.000
Total del año	\$19.402.000	\$21.582.000	\$21.582.000	\$24.416.000	\$24.416.000	\$27.250.000	\$30.084.000	\$33.354.000	\$35.316.000	\$37.932.000	\$42.728.000	\$52.320.000	\$370.382.000

El presupuesto de ingresos se elaboró con base en una proyección mensual de ventas que evidencia un crecimiento sostenido a lo largo del año, alcanzando su punto máximo en diciembre, con ventas estimadas en \$52.320.000. Este incremento responde al comportamiento estacional del mercado, ya que durante los meses de junio, julio, agosto y diciembre las temperaturas son más elevadas, coincidiendo con las vacaciones universitarias y un mayor consumo de bebidas frías y refrescantes, como los cócteles granizados. En consecuencia, las ventas anuales proyectadas ascienden a \$370.382.000.

Durante el mes de enero, la producción de cócteles granizados se estima en 89 unidades por sabor, mientras que en diciembre aumenta a 240 unidades por sabor. Estas cifras se encuentran dentro de los márgenes de la demanda mensual proyectada (706 granizados), la capacidad máxima del trabajador (2.240 granizados mensuales) y la capacidad máxima de la máquina (4.800 granizados mensuales). De este modo, la demanda estimada representa el 31,5% de la capacidad del operario y el 14,7% de la capacidad de la máquina, garantizando una operación eficiente y sin riesgo de sobrecarga en los procesos de producción o envasado.

Sin embargo, debido al aumento estacional previsto para el mes de diciembre asociado al clima cálido y a las festividades, se proyecta la contratación de un operario adicional durante algunos días del mes. Esta medida permitirá mantener la continuidad en el ritmo de producción, cumplir con los tiempos de entrega y aprovechar al máximo la oportunidad comercial que representa la temporada alta.

Presupuesto de Egresos

Tabla 40 *Presupuesto de egresos*

MES	Costo de Materia Prima	Costos Fijos	Cuota del crédito	Saldo
Enero	\$ 6.125.374	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	\$ 27.643.426
Febrero	\$ 6.813.621	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	\$ 28.331.673
Marzo	\$ 6.813.621	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	\$ 28.331.673
Abril	\$ 7.708.331	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	\$ 29.226.383
Mayo	\$ 7.708.331	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	\$ 29.226.383
Junio	\$ 8.603.048	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	\$ 30.121.100
Julio	\$ 9.497.769	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	\$ 31.015.821
Agosto	\$ 10.530.132	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	\$ 32.048.184
Septiembre	\$ 11.149.551	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	\$ 32.667.603
Octubre	\$ 11.975.445	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	\$ 33.493.497
Noviembre	\$ 13.489.577	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	\$ 35.007.629
Diciembre	\$ 16.517.843	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	\$ 38.035.895
Total	\$ 116.932.643	\$ 195.607.208	\$ 62.609.414	\$ 375.149.265

Se elaboro el presupuesto de egresos anual mostrando la estructura financiera bien definida. Los egresos se distribuyen principalmente entre los costos fijos, materia prima y el pago de la cuota del crédito.

Presupuesto de Efectivo (o Flujo de Caja proyectado)

Tabla 41 *proyección de flujo de caja*

AÑO	MES	Proyección de Ventas	Costo de Materia Prima	Costos Fijos	Cuota del crédito	Saldo
1	Enero	\$ 19.402.000	\$ 6.125.374	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	-\$ 8.241.426
	Febrero	\$ 21.582.000	\$ 6.813.621	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	-\$ 6.749.673
	Marzo	\$ 21.582.000	\$ 6.813.621	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	-\$ 6.749.673
	Abril	\$ 24.416.000	\$ 7.708.331	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	-\$ 4.810.383
	Mayo	\$ 24.416.000	\$ 7.708.331	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	-\$ 4.810.383
	Junio	\$ 24.416.000	\$ 8.603.048	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	-\$ 5.705.100

Tabla 41 Continuación

	Julio	\$27.250.000	\$ 9.497.769	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	-\$3.765.821
	Agosto	\$354.000	\$ 10.530.132	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	\$ 1.305.816
	Septiembre	\$35.316.000	\$ 11.149.551	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	\$ 2.648.397
	Octubre	\$37.932.000	\$ 11.975.445	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	\$ 4.438.503
	Noviembre	\$42.728.000	\$ 13.489.577	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	\$ 7.720.371
	Diciembre	\$52.320.000	\$16.517.843	\$ 16.300.601	\$ 5.217.451	\$14.284.105
	Enero	\$38.311.320	\$ 12.933.481	\$ 17.604.649	\$ 5.217.451	\$ 2.555.740
	Febrero	\$43.155.280	\$ 7.358.711	\$ 17.604.649	\$ 5.217.451	\$12.974.469
	Marzo	\$43.155.280	\$ 7.358.711	\$ 17.604.649	\$ 5.217.451	\$12.974.469
	Abril	\$43.586.833	\$ 8.324.997	\$ 17.604.649	\$ 5.217.451	\$12.439.735
	Mayo	\$43.586.833	\$ 8.324.997	\$ 17.604.649	\$ 5.217.451	\$12.439.735
2	Junio	\$44.458.569	\$ 9.291.292	\$ 17.604.649	\$ 5.217.451	\$12.345.178
	Julio	\$45.347.741	\$ 10.257.591	\$ 17.604.649	\$ 5.217.451	\$12.268.050
	Agosto	\$46.254.696	\$ 11.372.543	\$ 17.604.649	\$ 5.217.451	\$12.060.053
	Septiembre	\$47.179.790	\$ 12.041.515	\$ 17.604.649	\$ 5.217.451	\$12.316.175
	Octubre	\$48.123.385	\$ 12.933.481	\$ 17.604.649	\$ 5.217.451	\$12.367.805
	Noviembre	\$49.085.853	\$ 14.568.743	\$ 17.604.649	\$ 5.217.451	\$11.695.010
	Diciembre	\$50.067.570	\$ 17.839.270	\$ 17.604.649	\$ 5.217.451	\$ 9.406.200
	Enero	\$41.376.226	\$ 13.968.159	\$ 19.013.021	\$ 5.217.451	\$ 3.177.595
	Febrero	\$46.607.702	\$ 7.947.408	\$ 19.013.021	\$ 5.217.451	\$14.429.823
	Marzo	\$46.607.702	\$ 7.947.408	\$ 19.013.021	\$ 5.217.451	\$14.429.823
	Abril	\$47.073.779	\$ 8.990.997	\$ 19.013.021	\$ 5.217.451	\$13.852.310
	Mayo	\$43.586.833	\$ 8.990.997	\$ 19.013.021	\$ 5.217.451	\$10.365.364
3	Junio	\$48.015.255	\$ 10.034.595	\$ 19.013.021	\$ 5.217.451	\$13.750.188
	Julio	\$48.975.560	\$ 11.078.198	\$ 19.013.021	\$ 5.217.451	\$13.666.891
	Agosto	\$49.955.071	\$ 12.282.346	\$ 19.013.021	\$ 5.217.451	\$13.442.254
	Septiembre	\$50.954.173	\$ 13.004.836	\$ 19.013.021	\$ 5.217.451	\$13.718.865
	Octubre	\$51.973.256	\$ 13.968.159	\$ 19.013.021	\$ 5.217.451	\$13.774.625
	Noviembre	\$53.012.721	\$ 15.734.243	\$ 19.013.021	\$ 5.217.451	\$13.048.007
	Diciembre	\$54.072.976	\$ 19.266.412	\$ 19.013.021	\$ 5.217.451	\$10.576.092
	Enero	\$44.686.324	\$ 15.085.612	\$ 20.534.062	\$ 5.217.451	\$ 3.849.198
	Febrero	\$50.336.319	\$ 8.583.200	\$ 20.534.062	\$ 5.217.451	\$16.001.605
	Marzo	\$50.336.319	\$ 8.583.200	\$ 20.534.062	\$ 5.217.451	\$16.001.605
	Abril	\$50.839.682	\$ 9.710.277	\$ 20.534.062	\$ 5.217.451	\$15.377.891
	Mayo	\$43.586.833	\$ 9.710.277	\$ 20.534.062	\$ 5.217.451	\$ 8.125.042
4	Junio	\$51.856.475	\$ 10.837.363	\$ 20.534.062	\$ 5.217.451	\$15.267.599
	Julio	\$52.893.605	\$ 11.964.454	\$ 20.534.062	\$ 5.217.451	\$15.177.638
	Agosto	\$53.951.477	\$ 13.264.934	\$ 20.534.062	\$ 5.217.451	\$14.935.030
	Septiembre	\$55.030.507	\$ 14.045.223	\$ 20.534.062	\$ 5.217.451	\$15.233.770
	Octubre	\$56.131.117	\$ 15.085.612	\$ 20.534.062	\$ 5.217.451	\$15.293.991
	Noviembre	\$57.253.739	\$ 16.992.982	\$ 20.534.062	\$ 5.217.451	\$14.509.244
	Diciembre	\$58.398.814	\$ 20.807.725	\$ 20.534.062	\$ 5.217.451	\$11.839.575

Tabla 41 *Continuación*

	Enero	\$48.261.230	\$ 16.292.461	\$ 22.176.787	\$ 5.217.451	\$ 4.574.530
	Febrero	\$54.363.224	\$ 9.269.856	\$ 22.176.787	\$ 5.217.451	\$17.699.130
	Marzo	\$54.363.224	\$ 9.269.856	\$ 22.176.787	\$ 5.217.451	\$17.699.130
5	Abril	\$54.906.856	\$ 10.487.099	\$ 22.176.787	\$ 5.217.451	\$17.025.519
	Mayo	\$43.586.833	\$ 10.487.099	\$ 22.176.787	\$ 5.217.451	\$5.705.495
	Junio	\$56.004.993	\$ 11.704.352	\$ 22.176.787	\$ 5.217.451	\$16.906.403
	Julio	\$57.125.093	\$ 12.921.610	\$ 22.176.787	\$ 5.217.451	\$16.809.245
	Agosto	\$58.267.595	\$ 14.326.128	\$ 22.176.787	\$ 5.217.451	\$16.547.228
	Septiembre	\$59.432.947	\$ 15.168.841	\$ 22.176.787	\$ 5.217.451	\$16.869.868
	Octubre	\$60.621.606	\$ 16.292.461	\$ 22.176.787	\$ 5.217.451	\$16.934.907
	Noviembre	\$61.834.038	\$ 18.352.421	\$ 22.176.787	\$ 5.217.451	\$16.087.379
	Diciembre	\$63.070.719	\$ 22.472.343	\$ 22.176.787	\$ 5.217.451	\$13.204.137

El análisis del flujo de caja proyectado evidencia una evolución financiera positiva a lo largo de los cinco años. En el primer año, el proyecto presenta saldos mensuales modestos e incluso negativos en algunos meses iniciales, debido a la etapa de inversión y estabilización de la empresa. Pero, a partir del segundo año se observa una recuperación, debido al incremento de las ventas y los ingresos sobre los costos fijos, la materia prima y las obligaciones crediticias.

Estado de Ganancias y pérdidas

Tabla 42 *Estado de resultados*

Variables	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$370.382.000	\$392.604.920	\$416.161.215	\$ 441.130.888	\$ 467.598.741
Costo de ventas		\$181.735.419	\$191.185.660	\$ 201.127.315	\$ 211.585.935
Utilidad bruta o utilidad de ventas	\$370.382.000	\$210.869.501	\$224.975.555	\$ 240.003.573	\$ 256.012.806
Gastos de ventas y marketing	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000
Gastos administrativos y generales	\$ 63.962.600	\$ 67.288.655	\$ 70.787.665	\$ 74.468.624	\$ 78.340.992
Arriendos		\$ 40.396.800	\$ 42.497.434	\$ 44.707.300	\$ 47.032.080
Total de gastos	\$ 64.912.600	\$ 108.635.455	\$114.235.099	\$ 120.125.924	\$ 126.323.072
Utilidad operativa	\$305.469.400	\$ 102.234.046	\$110.740.456	\$ 119.877.649	\$ 129.689.734
Depreciables	\$ 1.196.950	\$ 1.196.950	\$ 1.196.950	\$ 1.196.950	\$ 1.196.950

Tabla 42 *Continuación*

Intereses	\$ 28.828.503	\$ 23.906.226	\$ 18.266.714	\$ 11.805.459	\$ 4.402.722
Utilidad antes de impuestos	\$275.443.947	\$ 77.130.870	\$ 91.276.792	\$ 106.875.241	\$ 124.090.062
Impuestos	\$ 96.405.381	\$ 26.995.805	\$ 31.946.877	\$ 37.406.334	\$ 43.431.522
Utilidad neta	\$179.038.565	\$ 50.135.066	\$ 59.329.915	\$ 69.468.906	\$ 80.658.540

El estado de resultados muestra un crecimiento sostenido en ventas y una rentabilidad constante a lo largo de los cinco años. Los ingresos aumentan de \$370.382.000 en el primer año a \$467.598.741 en el quinto, reflejando la consolidación del negocio y una buena aceptación en el mercado.

A pesar del incremento gradual en los costos de materia prima, arrendamiento y gastos administrativos, la empresa mantiene márgenes de utilidad estables gracias a un control eficiente de los gastos operativos. La utilidad neta en el segundo año se mantiene positiva en todo el periodo, alcanzando \$80.658.540 en el quinto año, demostrando que Cócteles Granizados Elixir es financieramente viable, con un crecimiento controlado, buena gestión de costos y capacidad para generar utilidades sostenibles en el tiempo.

Indicadores y evaluación financiera

Los indicadores financieros permiten evaluar la rentabilidad y viabilidad económica del proyecto Cócteles Granizados Elixir. En este caso, se proyectaron los ingresos netos durante cinco años, considerando una inversión inicial de \$225.837.445.

Tabla 43 *Ingresos netos*

Año	Valor
0	-\$ 225.837.445
1	\$ 179.038.565
2	\$ 50.135.066
3	\$ 59.329.915
4	\$ 69.468.906
5	\$ 80.658.540

El Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) se usó para determinar el tiempo requerido para recuperar el capital inicial invertido, esto se realizó mediante los ingresos netos generados.

Tabla 44 *Recuperación de la inversión*

Año	Fulo de efectivo acumulado	PIR
0		
1	-\$ 46.798.880	
2	\$ 3.336.186	1,93
3	\$ 62.666.101	
4	\$ 132.135.007	
5	\$ 212.793.548	

La inversión inicial fue de \$225.837.445, y los flujos de efectivo proyectados permitieron recuperar la inversión en un periodo de 1,93 años, equivalente aproximadamente a 1 año y 11 meses.

También se calculó el retorno sobre la Inversión (ROI) para medir la rentabilidad obtenida en relación con la inversión total realizada en el proyecto. Permite identificar el porcentaje de retorno que se genera por cada peso invertido, evidenciando el desempeño económico y la eficiencia del uso de los recursos durante el periodo de análisis.

Tabla 45 *Retorno sobre la inversión*

ROI	
Año	Porcentaje
1	79%
2	22%
3	26%
4	31%
5	36%
Acumulado	194%

Para el cálculo se tomándose como base la inversión total inicial de \$225.837.445 y las utilidades netas proyectadas para cada año dentro del horizonte financiero de cinco años.

El cálculo del Valor Presente Neto (VPN) tiene una tasa del 14%, el cual arrojó un resultado de \$546.591.539, indicando que el proyecto es financieramente rentable, ya que los flujos futuros superan la inversión inicial y generan valor adicional para la empresa.

Tabla 46 *Valor del VPN*

VPN	
\$	225.837.445
	14%
\$	546.591.539

Tabla 47 *Porcentaje de la tasa de retorno*

TIR
34.2%

Por otro lado, la relación Beneficio/Costo (B/C) fue de \$0,59, lo cual indica que, por cada peso invertido, se obtiene un retorno adicional de \$0,59, evidenciando que la inversión es rentable.

Tabla 48 *Relación beneficio/costo*

VNA	\$ 320.754.094
Relación B/C	
	\$ 0,59

Balance general

Tabla 49 *Balance general primer año*

Año 1	
Activo	
Activo corriente	
Efectivo y equivalentes	\$ 55.819.656
Inventarios	\$ 116.932.643
Total activo corriente	\$ 172.752.299
Activo no corriente	
Propiedad, planta y equipo	\$ 11.969.500
Activos diferidos	\$ 41.115.646

Tabla 49 *continuación*

Total activo no corriente	\$ 53.085.146
Total Activo	\$ 225.837.445
Pasivo	
Pasivo corriente y no corriente	
Crédito bancario (saldo inicial)	\$ 225.837.445
Total Pasivo	\$ 225.837.445
Patrimonio	\$ -
Pasivos + patrimonio	\$ 225.837.445

Tabla 50 Balance general segundo año

Año 2	
Activo	
Efectivo y equivalentes	\$ 210.869.501
Utilidad neta	\$ 50.135.066
Activos diferidos	\$ 2.715.646
Total Activo	\$ 263.720.213
Pasivo	
Crédito bancario	\$ 153.353.347
Total Pasivo	\$ 153.353.347
Patrimonio	\$ 110.366.867
Pasivos + patrimonio	\$ 263.720.213

Tabla 51 Balance general tercer año

Año 3	
Activo	
Efectivo y equivalentes	\$ 224.975.555
Utilidad neta	\$ 59.329.915
Activos diferidos	\$ 2.715.646
Total Activo	\$ 287.021.116
Pasivo	
Crédito bancario	\$ 109.010.647
Total Pasivo	\$ 109.010.647
Patrimonio	\$ 178.010.469
Pasivos + patrimonio	\$ 287.021.116

Tabla 52 *Balance general cuarto año*

Año 4	
Activo	
Efectivo y equivalentes	\$ 240.003.573
Utilidad neta	\$ 69.468.906
Activos diferidos	\$ 2.715.646
Total Activo	\$ 312.188.126
Pasivo	
Crédito bancario	\$ 58.206.692
Total Pasivo	\$ 58.206.692
Patrimonio	\$ 253.981.434
Pasivos + patrimonio	\$ 312.188.126

Tabla 53 *Balance general quinto año*

Año 5	
Activo	
Efectivo y equivalentes	\$ 256.012.806
Utilidad neta	\$ 80.658.540
Activos diferidos	\$ 2.715.646
Total Activo	\$ 339.386.993
Pasivo	
Crédito bancario	\$ 53.803.969
Total Pasivo	\$ 53.803.969
Patrimonio	\$ 285.583.023
Pasivos + patrimonio	\$ 339.386.993

El análisis del balance general muestra un crecimiento progresivo en los activos de la empresa durante los cinco años, evidenciando una gestión eficiente de los recursos y un incremento constante en la utilidad neta. Se observa una disminución gradual del crédito bancario, lo que refleja una adecuada gestión de los recursos y una mejora en la liquidez. Por ende, el incremento del patrimonio.

Análisis de Impactos

Con el análisis de impactos identificara las repercusiones que genera la empresa en los ámbitos económico, social y ambiental. Estos aspectos son fundamentales para garantizar un desarrollo sostenible y responsable, ya que permite maximizar los beneficios y minimizar los posibles efectos negativos.

Impacto económico

La empresa contribuye al desarrollo económico local mediante la generación de empleo directo para operarios, personal de atención y administración, impulsa la dinamización del mercado de bebidas artesanales, promoviendo el consumo de productos innovadores. También favorece a los proveedores locales, especialmente aquellos que suministran insumos y empaques, fortaleciendo la cadena de valor regional. A largo plazo, el negocio puede aumentar la competitividad del sector gastronómico y aportar al crecimiento de microempresas del Meta.

Impacto social

Desde el punto de vista social, Cócteles granizados Elixir fomenta el espíritu empresarial entre jóvenes y emprendedores locales, mostrando que es posible crear proyectos sostenibles con base en la innovación. Por otro lado, la empresa genera empleo inclusivo y oportunidades laborales en la ciudad, promoviendo el desarrollo humano y la capacitación del personal en buenas prácticas de manufactura y servicio al cliente.

Impacto ambientas

El proyecto tiene un impacto ambiental moderado, dado que su producción es artesanal y no requiere procesos industriales intensivos. Sin embargo, el uso de empaques plásticos tipo sachet implica la necesidad de implementar estrategias de gestión ambiental responsable a largo plazo, como la reutilización, reciclaje o sustitución progresiva por materiales biodegradables.

Conclusiones

El proyecto Cócteles Granizados Elixir es un emprendimiento innovador que integra los conocimientos adquiridos durante la formación en Ingeniería Industrial, permitiendo aplicar herramientas de planeación, análisis financiero, diseño de procesos y gestión empresarial en un entorno real. A lo largo del desarrollo del estudio se abordaron de manera integral los componentes técnico, organizacional, económico y ambiental, evidenciando la viabilidad de crear una empresa dedicada a la producción y comercialización de cócteles granizados con y sin licor en sachets en la ciudad de Villavicencio.

El análisis de mercado demostró una alta aceptación del producto, destacando su innovación en sabor, presentación y accesibilidad, lo que otorga una ventaja competitiva frente a las bebidas tradicionales. En el estudio técnico, se diseñó un proceso de producción eficiente y adaptable, que permite cubrir la demanda proyectada manteniendo la calidad y la estandarización del producto. Desde el punto de vista organizacional, se definió una estructura jerárquica clara y funcional, con roles específicos que garantizan la eficiencia operativa y la adecuada distribución de responsabilidades.

En el ámbito financiero, el proyecto evidenció una alta rentabilidad y recuperación rápida del capital invertido, con una TIR del 34.2%, un ROI acumulado del 194%, un VPN positivo de \$546.591.539 y un periodo de recuperación de la inversión de 1 año y 11 meses. Estos resultados confirman que el negocio es económicamente viable y que puede generar utilidades sostenibles en el tiempo, contribuyendo al fortalecimiento de la economía local.

Elixir genera oportunidades de empleo, impulsa el desarrollo del emprendimiento juvenil, fomenta el consumo de productos locales. Para dar finalidad, Cócteles Granizados Elixir se establece como un proyecto integral, rentable y sostenible que no solo aporta al crecimiento económico de la ciudad de Villavicencio, sino que también promueve la innovación, la responsabilidad social y el desarrollo empresarial.

Bibliografía

- Alcaldía de Villavicencio. (2024). *Plan de desarrollo Municipal*.
<https://app.villavicencio.gov.co/documentos/1/215>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (16 de Mayo de 2024). *Encuesta Nacional de Calidad de Vida - ECV 2020*.
https://microdatos.dane.gov.co/index.php/catalog/718/datafile/F16/V894?utm_source
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2020). *Producción Estadística (PES) Dirección de Metodología y Producción Estadística (DIMPE)*.
[file:///C:/Users/User/Downloads/Manual_recoleccion%20y%20conceptos%20basicos_ECSC_20%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/Manual_recoleccion%20y%20conceptos%20basicos_ECSC_20%20(1).pdf)
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2024). *Estructura población de Villavicencio*.
https://sitios.dane.gov.co/cnpv/app/views/informacion/perfiles/50001_infografia.pdf
- Dirección de Metodología y Producción Estadística (DIMPE,). (13 de Julio de 2023). *Colombia - Encuesta Mensual Manufacturera con Enfoque Territorial - EMMET - 2018 - 2022*.
<file:///C:/Users/User/Downloads/ddi-documentation-spanish-800.pdf>
- EMR enterprise. (11 de marzo de 2023). *Mercado de Bebidas en Colombia*.
<https://www.informesdeexpertos.com/>
- EMR enterprise. (4 de abril de 2024). *Mercado de alimentos congelados en colombia*.
https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-alimentos-congelados-en-colombia?utm_source.com
- Espinosa Quintero, C. J. (2023). ¿Es efectiva la restricción legal de expendio de bebidas embriagantes a menores de edad en Colombia? [Trabajo de grado, Universidad de los Andes]. Repositorio Institucional. <https://hdl.handle.net/1992/73156>
- Euromonitor International. (4 de junio de 2023). *Euromonitor International*.
https://www.euromonitor.com/rtds-in-colombia/report?utm_source
- Global Covenant Of Mayors For Climate A Energy, ICLEI, Alcaldía de Villavicencio. (3 de Abril de 2023). *Plan de acción climatica de Villavicencio*. https://pactodealcaldes-la.org/wp-content/uploads/2024/03/VILLAVICENCIO-PAC_GCoM.pdf?utm_source
- Ministerio de Salud y Protección Social de Colombia (2022). *Estrategia nacional de respuesta para la reducción del consumo nocivo de alcohol en Colombia*.
<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/PP/ENT/reduccion->

consumo-nocivo-alcohol.pdf

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (9 de Junio de 2021).

FAO Internacional. <https://www.fao.org/home/es>

Organización Mundial del Turismo (OMT). (2 de Octubre de 2023). *Onu Turismo*.

<https://www.unwto.org/es>

Pimiento, C. A. (2022). *Plan sectorial de turismo 2022-2026*. <https://fontur.com.co/sites/default/files/2024-02/PLAN%20SECTORIAL%20DE%20TURISMO%202022-2026.pdf>