



Universidad del Sureste

Medicina Humana

Campus Comitán

Nombre de los integrantes:

- Yari Karina Chacha Hernández
- Rosario Lara Vega
- Ángel Yair Olan Ramos
- Sergio Fabián Trejo Ruiz
- Antonia Berenice Vázquez Santiz

Grado y Grupo: 7° "A"

Nombre Del Docente: Dra. Meza López Dulce Melissa

Nombre de la materia: Taller del Emprendedor



Universidad del Sureste

Medicina Humana

Campus Comitán

Nombre de los integrantes:

- Yari Karina Chacha Hernández
- Rosario Lara Vega
- Ángel Yair Olan Ramos
- Sergio Fabián Trejo Ruiz
- Antonia Berenice Vázquez Santiz

Grado y Grupo: 7° "A"



“LLENA TU VIDA Y DISFRUTA UN SORBO DE FRESKITAS.”

Comitán De Domínguez, Chiapas, 06 de Marzo del 2025

Índice

"Freskitas" es una marca de aguas de sabor natural que combina frescura, diversión y sabor auténtico. Estas bebidas están elaboradas con ingredientes naturales y se destacan por su propuesta única: ofrecer una experiencia refrescante mientras atraen con un diseño divertido y atractivo que incluye estampados y un concepto visual creativo. Perfecto para quienes buscan opciones saludables y deliciosas con un toque especial.

¿Qué es Freskitas?

Todo inicio el día 20 de Febrero, como un proyecto académico, somos cinco estudiantes de medicina que decidieron emprender una nueva marca de aguas de sabor natural que combina frescura, diversión y sabor auténtico, esto es Freskitas y estamos ubicados en la novena Calle Sur Pte. LB, La Pileta, 30029 Comitán de Domínguez, Chis. Estas bebidas están elaboradas con ingredientes naturales y se destacan por su propuesta única, que es ofrecer una experiencia refrescante mientras atraen con un diseño divertido y atractivo que incluye estampados y un concepto visual creativo. Perfecto para quienes buscan opciones saludables y deliciosas con un toque especial, ofrecemos bebidas cítricas naturales y refrescantes, elaboradas con ingredientes de la más alta calidad, obteniendo una bebida con más fibra y menos sustancias químicas, esto con fin de general y satisfacer las necesidades de los clientes potenciales con bebidas naturales, orgánicas, de calidad, de buen sabor, con beneficios para la salud, logrando obtener la mayor participación en el mercado y utilidades maximizadas. Pero con alto potencial a la realidad dando sus inicios como un grupo selecto de profesionales de la Salud y posteriormente convirtiéndonos en un gran corporativo líder en la distribución de infusiones a expansión al mercado regional.

Objetivos Generales

Satisfacer las necesidades de los clientes potenciales con bebidas naturales, orgánicas, de calidad, de buen sabor, con beneficios para la salud, logrando obtener la mayor participación en el mercado y utilidades maximizadas.

Objetivos Específicos

Satisfacer las necesidades de los clientes potenciales con bebidas naturales, orgánicas, de calidad, de buen sabor, con beneficios para la salud.

Misión

Ofrecer bebidas cítricas naturales y refrescantes, elaboradas con ingredientes de la más alta calidad, que brinden una experiencia saludable y revitalizante a nuestros clientes. Nos comprometemos a promover un estilo de vida equilibrado, respetando el medio ambiente y apoyando a productores locales.

Visión

Ser la marca líder en bebidas cítricas naturales, reconocida a nivel global por su innovación, sostenibilidad y contribución al bienestar de nuestros consumidores, ofreciendo productos que inspiren una vida activa y saludable.

Valores

Calidad: Para dar un buen producto de acuerdo a calidad y precio.

Sostenibilidad: Ofrecer los mejores productos

Innovación: Innovar con sabores nuevos

Salud: Mejorar la calidad y la salud de los consumidores

Responsabilidad social: Dar un producto de calidad a nuestros clientes.

¿Qué nos hace diferente a otras empresas? ¡Somos más que aguas frescas, somos experiencia, calidad y autenticidad! En un mundo donde lo natural y lo saludable se han convertido en una prioridad, nuestra microempresa de aguas frescas naturales surge para ofrecerte algo diferente, algo que va más allá de lo convencional. No solo vendemos bebidas, sino que creamos experiencias refrescantes que conectan con tus sentidos y tu bienestar.

¿Qué nos hace únicos?

Ingredientes 100% naturales y frescos

Nos comprometemos a usar solo lo mejor. Nuestras aguas frescas están hechas con frutas y verduras frescas, sin conservantes, colorantes artificiales ni azúcares refinados. Cada sorbo es puro, natural y lleno de sabor. Sabores innovadores y exclusivos.

¿Cansado de lo mismo? Nosotros también. Por eso, innovamos con combinaciones únicas que despiertan tu paladar. Desde clásicos como agua de jamaica y horchata, hasta creaciones exclusivas como agua de pepino con limón y menta, o sandía con albahaca. ¡Sorpresa en cada vaso!

Compromiso con la comunidad y el medio ambiente. Creemos en un impacto positivo. Utilizamos productos locales para apoyar a los agricultores de la región y reducimos nuestro impacto ambiental con envases biodegradables y prácticas sostenibles. Beber con nosotros es beber con conciencia.

Calidad premium, precio justo. No creemos que lo bueno deba ser costoso. Ofrecemos una calidad premium a un precio accesible, porque todos merecen disfrutar de lo mejor sin sacrificar su bolsillo.

Experiencia personalizada. Nos encanta escuchar a nuestros clientes. ¿Tienes un sabor favorito que no encuentras en ningún lado? ¡Lo creamos para ti! Nos adaptamos a tus gustos y necesidades, porque para nosotros, cada cliente es especial.

¿A quién va dirigido?

Freskitas va dirigido a toda la población, Freskitas nos hace diferentes a otras empresas porque nosotros nos vamos a englobar en redes sociales como es Instagram, publicaremos anuncios de sorteos y promociones, al igual que los resultados ganadores, con el fin de atraer clientela con la participación de los usuarios y manteniéndonos constante en las historias para que este modo entren los usuarios para ver resultados y con versatilidad de las demás publicaciones. Tendremos un grupo de Whataspps para comunicarnos con posibles socios y distribuidores y expandirnos, tomando en cuenta sugerencias de cada región. Facebook nos servirá para la imagen corporativa y opiniones de usuarios, así mismo como la propagación de nuestra empresa, nuestra marca.



¿Por qué elegirnos?

Porque no solo somos una empresa de aguas frescas, somos una marca que apuesta por la autenticidad, la innovación y el cuidado de lo que más importa, tu salud y tu felicidad. Cada vaso que preparamos está hecho con pasión, dedicación y un toque de creatividad que nos distingue. Las infusiones que usaremos son:

- Jamaica un sabor de pétalos de hibisco tropical con extracto de caña
- Destilado de piña de alta fructosa
- Limón es un néctar de lima verde con extracto de caña
- Horchata sublimado de arroz canela y leche condensada
- El Tamarindo es una infusión de vainilla tostada de tamarindo al piloncillo
- La naranja es un néctar naranjo mascabado dulce.

Los inversionistas somos Yari, Rosario, Ángel, Berenice y Fabián. Los insumos que vamos a utilizar será:

- Jamaica \$50
- Garrafon de agua \$25
- Naranja \$50
- Piña \$40
- Limon \$60
- Azucar \$30
- Cucharas \$30
- Exprimidor \$15
- Botellas \$200
- Etiquetas \$100
- Arroz \$25
- Canela \$20
- Lechera \$18



\$663

La inversión será de \$663.00 x 100 botellas, cada socio entra el 20% de \$132.00 por cada botella el costo de producción es de \$6.3 una botella, las 100 botellas tendrán un costo de \$20.00, las ganancias es de \$13.2 x 100 botellas, sería un total de \$1,370 por 100 botellas al día, \$1,370 entre los cinco inversionistas sería un total de \$270 al día por cada uno. Los \$1,370 x 30 días (mes) tendríamos una ganancia de \$41,100 al mes y al año tendríamos una ganancia de un aproximado de \$493,200 entre los cinco sería \$98,640 de ganancia que tendría cada inversionista .Nuestra distribución en el mercado será al público general como son los restaurantes, todos los niveles educativos, abarrotes... etc. Esto se realiza con el objetivo de reducir la ingesta de sodio y calorías, también de mejorar la salud de los clientes para innovar nuestros sabores únicos de distintas frutas y de diferentes gustos al paladar.

Variedad de Servicios y Productos – Freskitas

¡Descubre la frescura y el sabor único de nuestras bebidas naturales!

Bebidas de Sabor Natural

- Aguas frescas preparadas con ingredientes 100% naturales.
- Sabores clásicos como limón, naranja y jamaica, y opciones exóticas
- Sin conservadores ni colorantes artificiales.

Presentaciones Personalizadas

- **Tamaños:** Disponibles en presentaciones personales, tamaño mediano y tamaño familiar.
- **Diseños temáticos:** Vasos con estampados únicos de Freskitas para hacer de cada bebida una experiencia divertida.

Estudio Técnico

Estamos ubicados en Novena Calle Sur Pte. LB, La Pileta, 30029 Comitán de Domínguez, Chis.

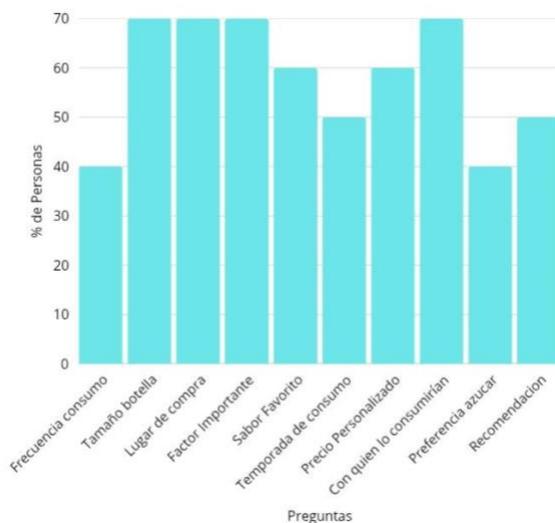


Encuestas

1. 3 de cada 10 consume aguas de sabor
2. 4 de cada 10 regalan
3. 4 de cada 10 consume agua de sabores
4. 2 por semana
5. 7 de cada 10 Nunca
6. 7 de cada 10 consume 50ml diarios
7. 8 de cada 10 compra en tiendas
8. 5 de cada 10 prefieren el sabor
9. 6 de cada 10 consume Jamaica
- 10.5 de cada 10 consume en verano
- 11.5 de cada 10 consume en primavera
- 12.6 de cada 10 prefieren pagar \$25
- 13.7 de cada 10 consume aguas frescas por gusto
- 14.4 de cada 10 combos
- 15.5 de cada 10 recomendaría a todos lo que conoces.



Pregunta	Porcentaje	Respuesta principal
Frecuencia consumo	40%	Regular
Tamaño botella	70%	600mL
Lugar de compra	70%	Tiendas
Factor importante	70%	Sabor
Sabor favorito	60%	Jamaica
Temporada consumo	50%	Primavera/Verano
Precio personalizado	60%	\$25
Con quien lo consumirían	70%	Solos
Preferencia azúcar	40%	Ambas opciones
Recomendación	50%	Todos conocidos



Organigrama



Gerencia (Ángel)

- Planificar estrategias: para el crecimiento y diferenciación de la empresa.
- Supervisar la producción y asegurar la calidad de las bebidas.
- Desarrollar nuevos productos en colaboración con el equipo.
- Dirigir el marketing y ventas, promocionando los productos y expandiendo su distribución.
- Gestionar finanzas, controlando costos y buscando inversiones.
- Liderar al equipo, motivando y capacitando al personal.
- Implementar prácticas sostenibles y comunicar los esfuerzos de responsabilidad social.
- Cumplir con normativas legales y sanitaria

Subgerencia (Rosario)

- Promover una cultura de honestidad y responsabilidad, y comunicar los valores de la empresa a todos.
- Gestionar y evaluar las ideas y sugerencias de los empleados o clientes.
- Fomentar la buena comunicación animando a sus líderes y gerentes a practicar el crecimiento de la empresa,

Recurso Humano (Fabián)

- Identificar las necesidades de personal en la empresa y elaborar perfiles de puesto para cada área (producción, ventas, atención al cliente, etc.).
- Organizar capacitaciones periódicas para mejorar las habilidades del equipo, como atención al cliente, manejo de equipos o higiene en la producción.
- Implementar encuestas de clima laboral para identificar áreas de mejora y fomentar un ambiente de trabajo positivo.

Recurso Financiero (Berenice)

Los recursos financieros son los activos y fondos que una empresa tiene para operar, invertir y pagar sus obligaciones. Son fundamentales para el funcionamiento de una empresa y para su crecimiento y estabilidad.

Mis Funciones son:

- Permitir la operación diaria de la empresa
- Financiar inversiones a largo plazo
- Asegurar el crecimiento y estabilidad de la empresa

Marketing (Yari)

- Desarrollo de Marca
- Crear un nombre y logo llamativos. Diseñar etiquetas y envases atractivos.
- Definir un mensaje de marca (ej. frescura, salud, tradición).
- Estrategia de Publicidad y Promocionar
- Campañas en redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok). Publicidad pagada en redes y Google Ads.
- Ofertas y descuentos para atraer clientes. Colaboraciones con influencers o negocios locales.
- Estrategia de Venta
- Degustaciones en mercados y eventos. Acuerdos con restaurantes, cafeteras y tiendas. Venta en línea con entregas a domicilio.
- Programas de fidelización para clientes frecuentes.
- Creación de Contenido
- Publicar recetas y formas creativas de disfrutar las aguas frescas. Mostrar el proceso de elaboración para resaltar la calidad y lo natural. Compartir testimonios de clientes satisfechos.
- Expansión del Negocio
- Explorar nuevos sabores o presentaciones.
- Implementar envases ecológicos como estrategia de marketing. Buscar franquicias o distribución en supermercados.

Reglamento Interno

1. Jornada laboral:

El horario de trabajo es de lunes a viernes de 8:00 am a 5:00 pm y sábados de 8:00 am a 12:00pm. (Se otorgan 10 minutos de tolerancia después de la hora de entrada. Después de este tiempo, se considerará retardo. 3 retardos acumulados en un mes equivalen a 1 falta injustificada. A partir de la segunda falta injustificada en el mismo mes, se aplicará una amonestación por escrito.

Si los retardos o ausencias se vuelven recurrentes (más de 3 veces por mes de forma continua), se evaluará la situación y podrá considerarse como incumplimiento de obligaciones laborales, lo que puede derivar en una suspensión o terminación de la relación laboral, dependiendo de la gravedad.

2. Presentación personal:

Se exige uniforme limpio, gorro, guantes y mascarilla en área de producción. Estas medidas son esenciales para:

- i. Garantizar la inocuidad del producto y prevenir cualquier tipo de contaminación.
- ii. Cumplir con las normas de higiene y sanidad establecidas por la empresa y por las autoridades sanitarias.
- iii. Proteger la salud de los colaboradores y de los consumidores finales.

Consecuencias por no cumplir:

- i. Primera falta: Amonestación verbal y recordatorio de las normas.
- ii. Segunda falta: Amonestación por escrito y posible suspensión temporal de actividades.
- iii. Faltas recurrentes o negligencia grave: Suspensión formal o incluso terminación de la relación laboral, especialmente si pone en riesgo la calidad del producto o la salud de los clientes.

3. Higiene y seguridad:

Obligatorio lavarse las manos antes de Iniciar labores. Prohibido ingerir alimentos en zonas de trabajo.

4. Puntualidad:

Tres retrasos o inasistencias injustificadas será motivo de sanción

5. Uso de equipos:

El equipo de trabado debe utilizarse con responsabilidad, Celulares no permitidos en producción.

6. Conducta:

Se espera respeto entre todos los colaboradores. No se toleran actos ofensivos o discriminatorios.

7. Calidad del producto:

Todo producto debe cumplir con los estándares de Calidad antes de distribuido.

8. Cuidado ambiental:

Se debe promover el reciclaje y el uso eficiente de recursos.

9. Con fidelidad:

Está prohibido divulgar recetas, formulas o procesos de la empresa.

10. Faltas y sanciones:

El incumplimiento del reglamento será evolucionado y sancionado según la gravedad de la falta.

FODA

Fortaleza (Sabores únicos y naturales)

Porque nuestra bebida es especialmente elaborada a partir de ingredientes 100% naturales, sin aditivos ni conservantes. Y su sabor es único, auténtico e irrepetible, como una experiencia sensorial que conecta lo orgánico. Cada sorbo es una celebración de lo simple, lo saludable y lo extraordinario que las personas puedan experimentar.

Oportunidad (Hecho por personal médico)

Porque como personal médico que nos dedicamos a elaborar bebidas naturales tendremos más oportunidades por varias razones. La Credibilidad profesional el hecho de ser médico ya genera confianza en las personas, la gente tiende a creer más en un producto cuando sabe que detrás hay alguien con formación en salud y eso nos da una gran ventaja. Y también porque tenemos conocimientos del cuerpo y la nutrición, Un médico entiende cómo funciona el cuerpo humano, qué ingredientes pueden beneficiar o perjudicar la salud, y cómo formular bebidas que realmente aporte valor, más allá de lo "rico" o "de moda"

Debilidad (Marca nueva/ competencia)

Porque el mercado de bebidas saludables está creciendo rápido, y eso atrae a muchas marcas (grandes y pequeñas). Esto puede ser una debilidad porque hay muchas opciones para el consumidor. Las grandes marcas ya tienen posicionamiento, distribución y presupuesto para marketing.

Amenaza (Precios bajos/ variables en los precios de los insumos)

Como precios bajos esto puede ser una debilidad porque puede presionar a bajar los precios, lo cual puede reducir el margen de ganancia. Algunas marcas grandes producen a gran escala, por lo que pueden vender barato sin perder rentabilidad. Oh muchos consumidores priorizan el precio, especialmente si aún no conocen el valor real de nuestro producto. Puede hacer que nuestro producto parezca "caro" en comparación, aunque sea de mejor calidad. Y como Variabilidad en los precios de los insumos esto afecta directamente la operación y los costos. Puede ser una debilidad porque los ingredientes naturales (como frutas, hierbas) están sujetos a temporadas, clima, disponibilidad. Y esto puede generar inestabilidad en la planeación financiera.

