

Pregrado

Carrera: Administración y Gestión Comercial

Asignatura (UIC): Gestión de la Innovación Administrativa

Trabajo de titulación previo a la obtención del Título en:

Tecnólogo Superior Universitario en Administración y Gestión Comercial.

Tema: Plan de negocios para la producción y comercialización de cocteles artesanales en la ciudad de Quito barrio Carapungo

Autor/s: Guadalupe González Carmen Emperatriz

Navas Pérez Sara Patricia

Morán Vergara Mariela Luxiola

Tutor: Ing. Cayambe Badillo Ximena Elizabeth &

Ing. Villalba Bejarano Hilbert Alexis

Fecha: Marzo 2025

Autor:



GUADALIMA GONZALEZ CARMEN EMPERATRIZ

Título a obtener: Tecnólogo Superior Universitario en
Administración y Gestión Comercial.

Matriz: Sangolquí -Ecuador

Correo electrónico: carmen.guadalima@ister.edu.ec

Autor:



NAVAS PEREZ SARA PATRICIA

Título a obtener: Tecnólogo Superior Universitario en
Administración y Gestión Comercial

Matriz: Sangolquí -Ecuador

Correo electrónico: sara.navas@ister.edu.ec

Autor:



MORAN VERGARA MARIELA LUXIOLA

Título a obtener: Tecnólogo Superior Universitario en
Administración y Gestión Comercial

Matriz: Sangolquí -Ecuador

Correo electrónico: mariela.moran@ister.edu.ec

Dirigido por:



VILLALBA BEJARANO HILBERTH ALEXIS

Título: Ingeniero en Finanzas

Matriz: Sangolquí -Ecuador

Correo electrónico: hilberth.villalba@ister.edu.ec

Todos los derechos reservados

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la Ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra para fines comerciales, sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual. Se permite la libre difusión de este texto con fines académicos investigativos por cualquier medio, con la debida notificación a los autores.

©2024 Tecnológico Universitario

Rumiñahui SANGOLQUÍ – ECUADOR

Guadalima González Carmen Emperatriz

Navas Pérez Sara Patricia

Morán Vergara Mariela Luxiola

**Tema: Plan de negocios para la producción y comercialización de
cocteles artesanales en la ciudad de Quito barrio Carapungo**

CARTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

CT-ANX-2025-ISTER-2-2.3

Sangolquí, 4 de septiembre del 2025

MSc. Elizabeth Ordoñez

DIRECTORA DE DOCENCIA

MSc. Mónica Loachamín

COORDINADORA DE

TITULACIÓN

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE
UNIVERSITARIO**

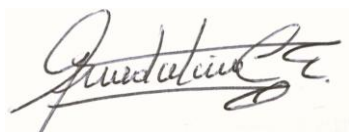
Presente

Por medio de la presente, yo, Carmen Emperatriz Guadalupe González, declaro y acepto en forma expresa lo siguiente: Ser autor del trabajo de titulación denominado: “Plan de negocios, para la producción y comercialización de cocteles artesanales en la ciudad de Quito sector Carapungo”, de la Tecnología Superior Universitaria en Administración y Gestión Comercial; y a su vez manifiesto mi voluntad de ceder al Instituto Superior Tecnológico Rumiñahui con condición de Universitario los derechos de reproducción, distribución y publicación de dicho trabajo de titulación, en cualquier formato y medio, con fines académicos y de investigación.

Esta cesión se otorga de manera no exclusiva y por un periodo indeterminado. Sin embargo, conservo los derechos morales sobre mi obra.

En fe de lo cual, firmo la presente.

Atentamente,



Carmen Emperatriz Guadalupe González
CI: 1714030598

CARTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

CT-ANX-2025-ISTER-2-2.3

Sangolquí, 4 de septiembre del 2025

MSc. Elizabeth Ordoñez

DIRECTORA DE DOCENCIA

MSc. Mónica Loachamín

COORDINADORA DE

TITULACIÓN

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE
UNIVERSITARIO**

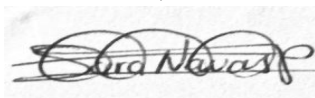
Presente

Por medio de la presente, yo Sara Patricia Navas Pérez, declaro y acepto en forma expresa lo siguiente: Ser autor del trabajo de titulación denominado: “Plan de negocios, para la producción y comercialización de cocteles artesanales en la ciudad de Quito sector Carapungo”, de la Tecnología Superior Universitaria en Administración y Gestión Comercial; y a su vez manifiesto mi voluntad de ceder al Instituto Superior Tecnológico Rumiñahui con condición de Universitario los derechos de reproducción, distribución y publicación de dicho trabajo de titulación, en cualquier formato y medio, con fines académicos y de investigación.

Esta cesión se otorga de manera no exclusiva y por un periodo indeterminado. Sin embargo, conservo los derechos morales sobre mi obra.

En fe de lo cual, firmo la presente.

Atentamente,



Sara Patricia Navas Pérez
CI:1725884256

CARTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

CT-ANX-2025-ISTER-2-2.3

Sangolquí, 4 de septiembre del 2025

MSc. Elizabeth Ordoñez

DIRECTORA DE DOCENCIA

MSc. Mónica Loachamín

COORDINADORA DE

TITULACIÓN

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE
UNIVERSITARIO**

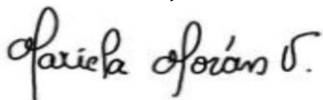
Presente

Por medio de la presente, yo, Mariela Luxiola Moran Vergara, declaro y acepto en forma expresa lo siguiente: Ser autor del trabajo de titulación denominado: “Plan de negocios, para la producción y comercialización de cocteles artesanales en la ciudad de Quito sector de Carapungo”, de la Tecnología Superior Universitaria en Administración y Gestión Comercial; y a su vez manifiesto mi voluntad de ceder al Instituto Superior Tecnológico Rumiñahui con condición de Universitario los derechos de reproducción, distribución y publicación de dicho trabajo de titulación, en cualquier formato y medio, con fines académicos y de investigación.

Esta cesión se otorga de manera no exclusiva y por un periodo indeterminado. Sin embargo, conservo los derechos morales sobre mi obra.

En fe de lo cual, firmo la presente.

Atentamente,



Moran Vergara Mariela Luxiola
C.I.: 0914927090

FORMULARIO PARA ENTREGA DE PROYECTOS EN BIBLIOTECA INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE UNIVERSITARIO

CT-ANX-2025-ISTER-3

CARRERA:

TECNOLOGÍA UNIVERSITARIA EN ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL

AUTOR /ES:

**GUADALIMA GONZALEZ CARMEN EMPERTRIZ
NAVAS PEREZ SARA PATRICIA
MORAN VERGARA MARIELA LUXIOLA**

TUTOR (METODOLÓGICO Y ACADÉMICO):

ING. HILBERTH VILLALBA E ING. CAYAMBE BADILLO XIMENA ELIZABETH

CONTACTO ESTUDIANTE:

**GUADALIMA GONZALEZ CARMEN EMPERTRIZ: 0961048927
NAVAS PEREZ SARA PATRICIA: 0999887223
MORAN VERGARA MARIELA LUXIOLA: 0987730216**

CORREO ELECTRÓNICO:

**GUADALIMA GONZALEZ CARMEN EMPERTRIZ: carmen.guadalima@ister.edu.ec
MORAN VERGARA MARIELA LUXIOLA: mariela.moran@ister.edu.ec
NAVAS PEREZ SARA PATRICIA: sara.navas@ister.edu.ec**

TEMA:

**PLAN DE NEGOCIOSOS, PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACIÓN DE
COCTELES ARTESANALES EN LA CIUDAD DE QUITO SECTOR CARAPUNGO**

OPCIÓN DE TITULACIÓN:

UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Resumen

El siguiente trabajo de titulación consiste en un plan de negocios para la producción y comercialización de cocteles artesanales en la ciudad de Quito en el barrio Carapungo. Se compone de cinco capítulos con información que describe el proceso de investigación y ejecución del proyecto. Además, contiene conclusiones sobre los resultados obtenidos y recomendaciones sobre los hallazgos clave del estudio del mercado.

El primer capítulo se denomina *Información general del proyecto* y se compone de siete secciones, las cuales contienen información sobre el problema del proyecto, sus antecedentes, justificación, objetivos, impacto y beneficiarios. Dentro de estas secciones se menciona la necesidad de una oferta especializada de cocteles en la zona para responder a la demanda de experiencias gastronómicas únicas. Además, se exponen las características principales del negocio, sus beneficios y el tipo de clientes a los que se destinarán los productos.

En el segundo capítulo *El estudio de mercado* permite conocer el comportamiento del mercado, identificar oportunidades y validar la viabilidad del producto. La demanda analiza el número de consumidores, preferencias y hábitos, mientras que la oferta estudia la competencia, precios y productos sustitutos. La ficha de observación registra información directa como precios y clientes, y las encuestas aportan datos para la toma de decisiones. Con ello se definen estrategias de mercado para atraer y diferenciarse, junto con una propuesta de valor digital que resalta beneficios frente a la competencia.

En el tercer capítulo *El estudio técnico* determina la localización ideal del negocio y el tamaño óptimo para asegurar eficiencia y rentabilidad. Define la distribución de espacios y recursos,

así como la ingeniería del proyecto que contempla el personal y materiales necesarios. También describe el proceso productivo, detallando cada etapa de elaboración.

La Casa de la Calidad se utiliza para relacionar las necesidades del cliente con las características del producto. En conjunto, este capítulo asegura la viabilidad operativa y técnica del proyecto.

En el cuarto capítulo *El estudio administrativo* de Coctel Fest define su misión, visión, valores y elementos de identidad para guiar el negocio. A través del análisis FODA se identifican sus fortalezas en la innovación de cócteles, oportunidades de mercado, así como riesgos y desafíos. La estructura organizacional establece funciones claras para garantizar eficiencia en la producción y ventas. El estudio legal determina el tipo de empresa y los permisos requeridos para operar en el sector de bebidas. Finalmente, el estudio ambiental busca implementar prácticas sostenibles alineadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

El estudio financiero de Coctel Fest detalla la inversión inicial necesaria y el capital de trabajo para su operación. Se identifican los ingresos proyectados a partir de las ventas de cócteles, junto con los costos y gastos administrativos. El financiamiento define las fuentes de recursos para cubrir necesidades económicas. A través del flujo de caja se evalúa la liquidez del negocio en el tiempo. Finalmente, se calculan indicadores como VAN, TIR y la relación costo-beneficio para determinar la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

Palabras claves: Plan de negocios, Cocteles artesanales, Producción de bebidas artesanales Comercialización de cocteles, Experiencias gastronómicas, Demanda local, Estudio de mercado, Demanda, Oferta, Competencia, Encuestas, Estrategias de mercado, Propuesta de valor digital Localización, Tamaño óptimo, FODA, Estructura organizacional, Estudio legal, empresa, Estudio ambiental, Objetivos de desarrollo sostenible, Inversión inicial, Capital de trabajo.

Abstract

The following is a business plan for the production and marketing of artisanal flirts near Carapungo, in Quito. It is composed of five chapters that describe the research process and the execution of the project. We also contain conclusions based on the results obtained and recommendations on the main key points of the market study.

The first chapter, General Project Overview, is composed of seven sections that contain information about the project's problem, its history, justification, objectives, impact and benefits. These sections address the need for a specialized offer of flirtations in the region to meet the demand for unique gastronomic experiences. The main characteristics of the business, its benefits and the type of clientele that will be the two products also described.

The second chapter, the market study, helps to understand market behavior, identify opportunities and validate the viability of the product. The demand side analyzes the number of consumers, preferences and habits, while the supply side studies concurrently, prices and substitute products. The observation form records direct information, such as prices and clients, and the investigations provided for decision making. It defines market strategies to attract and differentiate, together with a digital value proposition that highlights its competitive advantages.

The third chapter, the technical study determines the ideal location for the business and the ideal size to guarantee efficiency and profitability. Define the layout of two spaces and resources, as well as the engineering of the project, including people and necessary materials. It also describes the production process, detailing each stage of its development. The House of Quality is used to relate the needs of the client to the characteristics of the product. Together, this chapter guarantees the operational and technical viability of the project.

The fourth chapter, the administrative study of Coctel Fest defines its mission, vision, values and elements of identity to guide the business. Through the SWOT analysis, its strong points in innovation-chave, market opportunities, as well as cliffs and challenges, have been identified. The organizational structure establishes clear functions to guarantee efficiency in production and sales. The legal study determines the type of business and the licenses necessary to operate in the beverage sector. Finally, the environmental study seeks to implement sustainable practices aligned with the Sustainable Development Objectives.

The financial study of the Cocktail Fest details the initial investment required and the working capital for its operation. The receipt is projected from sight and identified, together with administrative costs and allowances. Financing defines the sources of resources to meet financial needs. Due to cash flow, business liquidity evaporates over time. Finally, indicators such as NPV, IRR and cost-benefit ratio are calculated to determine the profitability and viability of the project.

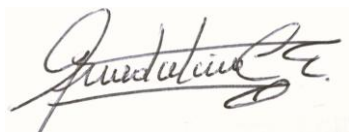
Keywords: Business plan, Artisanal flirts, Artisanal beverage production

Selling flirts, Gastronomic experiences, Local demand, Market research

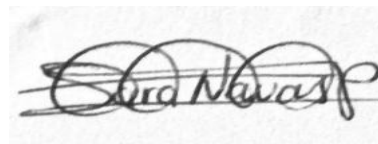
Demand, Supply, Competition, Estimates, Market strategies, Digital value proposition,

Location, Ideal size, SWOT analysis, Organizational structure, Legal study, Type of company,

Environmental study, Sustainable development objectives, Initial investment, Working capital.



Firma del Estudiante (AUTOR)
Guadalima González Carmen Emperatriz
C.I.: 1714030598



Firma del Estudiante (AUTOR)
Navas Pérez Sara Patricia
C.I.: 1725884256



Firma del Estudiante (AUTOR)
Moran Vergara Mariela Luxiola
C.I.: 0914927090

SOLICITUD DE PUBLICACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

CT-ANX-2025-ISTER-4

Sangolquí, 4 de septiembre del 2025

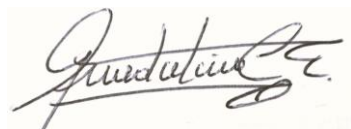
Sres.-

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE
UNIVERSITARIO**

Presente

Yo, Carmen Emperatriz Guadalupe González, con C.I.: 1714030598 alumno de la Carrera ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL, cedo al INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE UNIVERSITARIO, los derechos de publicaciones del presente trabajo de Titulación en el Repositorio Institucional para hacer uso de todos los contenidos con fines estrictamente académico o de investigación.

Atentamente,



Firma del Estudiante

Carmen Emperatriz Guadalupe González

CI: 1714030598

SOLICITUD DE PUBLICACIÓN DEL TRABAJO DE

CT-ANX-2025-

Sangolquí, 4 de septiembre del 2025

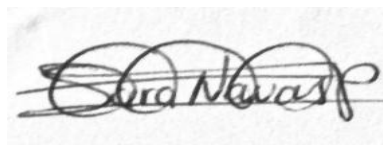
Sres.-

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE
UNIVERSITARIO**

Presente

Yo, Navas Pérez Sara Patricia, con C.I.: 1725884256 alumno de la Carrera ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL, cedo al INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE UNIVERSITARIO, los derechos de publicaciones del presente trabajo de Titulación en el Repositorio Institucional para hacer uso de todos los contenidos con fines estrictamente académico o de investigación.

Atentamente,



Firma del Estudiante
Navas Pérez Sara Patricia
C.I.: 1725884256

Sres.- **SOLICITUD DE PUBLICACIÓN DEL TRABAJO DE**
INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE
UNIVERSITARIO CT-ANX-2025-

Sangolquí, 4 de septiembre del 2025

Presente

Yo, Mariela Luxiola Moran Vergara, con C.I.: 0914927090 alumno de la Carrera ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL, cedo al INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE UNIVERSITARIO, los derechos de publicaciones del presente trabajo de Titulación en el Repositorio Institucional para hacer uso de todos los contenidos con fines estrictamente académico o de investigación.

Atentamente,



Firma del Estudiante
Moran Vergara Marieal Luxiola
CI: 0914927090