



CARRERA: TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN

TEMA:

Proyecto de factibilidad para la creación del Complejo Turístico

Casa Club Ángel del Pino, ubicado en la Parroquia de

Guayllabamba, sector Tanda.

Proyecto de Plan de Negocio previo a la obtención del título de

Tecnólogo Superior en Administración

AUTOR: Gabriela Yasmin Núñez Vega

TUTOR: Ing. Jeannina Minga A. Mg

D.M. Quito, 28 de febrero de 2023

DEDICATORIA

Dedico especialmente este trabajo a mi esposo Fabián y a mi hija Fabiana que han sido mi apoyo y mi fuerza para continuar día a día, peldaño a peldaño, semestre a semestre, para culminar esta meta de conseguir mi título de tercer nivel.

Dedico también este trabajo a mis padres que siempre han sido mi empuje, mi aliento cuando he querido desistir, dedico este esfuerzo que también ha sido de ellos, para que yo esté en este punto.

Dedico a mis hermanas, que con sus palabras me han hecho creer que nunca es tarde, que siempre uno es dueño de su destino y que se puede lograr lo que uno se propone.

A todos ellos, les dedico este trabajo que ha sido realizado con todo el tiempo que les quité los fines de semana, los feriados, las noches de no estar a su lado, con toda la paciencia que ellos me la supieron dar cuando no pude atenderlos, no pude apoyarlos, por cumplir con mis responsabilidades para con la carrera.

Les dedico familia este humilde trabajo, con todo mi amor y mi pasión de creer que siempre podemos ser mejores, para nosotros mismos y para los que amamos.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por escuchar mis oraciones y mantenerme firme en la decisión de culminar con esta meta de obtener un título de tercer nivel, te agradezco Dios, por darme la fuerza y la energía para ser responsable en todo este tiempo y poder llegar hasta donde hoy estoy. Sin tu ayuda y tu guía Señor, seguramente hubiese flaqueado, como tantas veces lo hice y no estaría aquí, escribiendo estas líneas.

Agradezco a mi esposo, a mi hija, que siempre han estado a mi lado, dándome su apoyo y su amor, su paciencia, para lograr esta meta, los amo y siempre voy a estar agradecida de su existencia en mi vida.

Agradezco a mis padres, hermanas, mi cuñado, que estuvieron ahí, para darme su tiempo, su consejo, en un mal día, en un deber...muchas gracias de todo corazón.

Por último, agradezco a Metropolitan Touring, mi empresa de trabajo, que con su apoyo económico, también aportó para que pueda continuar con mis estudios, les agradezco porque son parte del cumplimiento de este sueño, el poder tener un título de tercer nivel, que estoy segura, será el comienzo para lograr otras metas de tipo académico en el futuro.

A todos ellos, les agradezco y les doy toda mi gratitud por ser parte de este logro.

AUTORIA

Yo, Gabriela Yasmin Núñez Vega, autora del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente,

Gabriela Yasmin Núñez Vega

D.M. Quito, 28 de febrero de 2023

Ingeniera Jeaninna Minga.
Tutora de Trabajo de Titulación

CERTIFICACIÓN

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

Ing. Jeannina Minga

D.M. Quito, 28 de febrero de 2023

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: La ingeniera Jeannina Minga y por sus propios derechos en calidad de Tutora del trabajo fin de carrera; y la señora Gabriela Yasmin Núñez Vega, por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO.- La señora Gabriela Yasmin Núñez Vega, realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de un Complejo Turístico en el sector de la Parroquia de Tanda en Guayllabamba”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección de la **ingeniera Jeannina Minga**.

DOS.- Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, ingeniera Jeannina Minga, en calidad de Tutora del trabajo fin de carrera y la señora Gabriela Yasmin Núñez Vega, como autora del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de un Complejo Turístico en el sector de la Parroquia de Tanda en**

Guayllabamba”, y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

Ing. Jeannina Minga

Gabriela Yasmin Núñez Vega

Proyecto de factibilidad para la creación del Complejo Turístico Casa Club

Ángel del Pino, ubicado en la Parroquia de Guayllabamba, sector Tanda.

D.M. Quito, 28 de febrero de 2023

ÍNDICE

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO.....	3
AUTORIA.....	4
CERTIFICACIÓN	5
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA	6
ÍNDICE	8
ÍNDICE DE TABLAS	12
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	12
D.M. Quito, 28 de febrero de 2023.....	7
INTRODUCCIÓN	14
ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.....	15
Creación de la Empresa	15
Descripción de la Empresa	16
Importancia	16
Características	17
Actividad.....	17
Tamaño y distribución de la empresa	18
Estudio arquitectónico	18
Necesidades que satisfacer	19
La Pirámide De Maslow	19
Necesidades Fisiológicas.....	19
Necesidades de afiliación.	20
Necesidades de Seguridad.	20
Localización de la Empresa.....	21
Filosofía Empresarial	21
Misión	21
Visión.....	21
Objetivos empresariales	22
Meta	22
Estrategias	23
Políticas.....	24
La Empresa	24
Los Empleados	25

FODA.....	25
Fortalezas	25
Oportunidades	26
Debilidades.....	26
Amenazas	26
Desarrollo Organizacional.....	27
Tipo de Estructura	27
Procesos Estratégicos	28
Procesos Operacionales	28
Procesos de Apoyo	28
Formalización.....	29
Centralización – Descentralización	30
Integración	30
Organigrama empresarial y Funciones del personal	32
PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING	37
Objetivo de mercadotecnia	37
Investigación de mercado	37
Modalidad.	38
Plan de Muestreo.....	38
Análisis de la Encuesta.....	40
Pregunta 1.	40
Pregunta 2.	41
Pregunta 3.	42
Pregunta 4.	43
Pregunta 5.	44
Pregunta 6.	45
Pregunta 7.	46
Pregunta 8.	47
Pregunta 9	48
Pregunta 10	49
Análisis General	49
Entorno empresarial	51
Microentorno.....	51
Ubicación.	52
Competencia directa	52

Competencia indirecta.....	53
Proveedores.....	53
Clientes	54
Macroentorno	54
Factor Político	55
Permisos Ministeriales	55
Permisos Municipales.....	55
ARCSA	55
Ministerio del Ambiente.....	55
Servicio de Rentas Internas	56
Factor Económico	56
Producto y Servicio	56
Producto Esencial.....	56
Producto real.	57
Paquete dos días / una noche :	57
Paquete Day use :	58
Características	58
Calidad.....	58
Atención al cliente.....	59
Procesos operativos.....	59
Marca.	59
Producto aumentado.....	60
Plan de introducción al mercado.	61
Distintivos y Uniformes	61
Materiales de identificación.	62
Logotipo.....	62
Papelería comercial	63
.....	65
Canal de distribución y puntos de ventas.....	66
Promoción.	66
Financiamiento.....	67
Riesgos y oportunidades del negocio	67
Fijación de precios	68
Paquete – Naturaleza y Vida (2 día / 1 noche de camping)	69
Alquiler de cancha y zonas húmedas.....	70

Menú del día (solo almuerzo).....	71
Implementación del negocio.....	72
PROCESO DERECHO EMPRESARIAL.....	79
RUC - SRI (Servicio de Rentas Internas)	79
PATENTE MUNICIPAL	80
LUAF (Licencia Única Anual de Funcionamiento).....	81
ARCSA, Permiso de Funcionamiento	82
IESS, Registro Patronal.....	83
Ministerio de Trabajo	84
SAYCE, (Sociedad de Autores y Compositores Ecuatorianos)	84
PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL	85
Objetivos Sociales.....	86
Ciudades y Comunidades Sostenibles (ODS Número 11)	86
Trabajo decente y crecimiento económico (ODS Número 8)	87
Reducción de las desigualdades (ODS Número 10)	88
Objetivos Ambientales	89
Agua limpia y saneamiento (ODS Número 6).....	89
Vida de ecosistemas terrestres (ODS Número 15).....	90
Energía asequible y no contaminante (ODS Número 7)	90
PROCESO FINANCIERO.....	91
Inversión.	91
Activos fijos.	91
Capital de trabajo	92
Inversión total	93
Sueldos.....	93
Depreciación de activos fijos.....	94
Tabla de amortización capital financiado.	95
Estructura de capital.	96
Punto de equilibrio.	96
.....	97
CONCLUSIONES	101
RECOMENDACIONES	102
BIBLIOGRAFÍA	103
ANEXOS	105

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla I / Perfil Gerente General	33
Tabla II / Perfil Gerente de Operaciones.....	34
Tabla III / Perfil Chef.....	35
Tabla IV / Perfil Asistentes.....	36
Tabla V / Proveedores	53
Tabla VI / Material publicitario.....	67
Tabla VII / Tabla de costeo 1.....	69
Tabla VIII / Tabla de costeo 2.....	70
Tabla IX / Tabla de costeo 3.....	71
Tabla X / Arriendo de local.....	72
Tabla XI / Edificios.....	73
Tabla XII / Equipos Industriales.....	74
Tabla XIII / Equipos de computación.....	74
Tabla XIV / Muebles y Enseres.....	75
Tabla XV / Menaje de cocina.....	75
Tabla XVI / Equipos Industriales de Seguridad.....	76
Tabla XVII / Suministros de Oficina.....	79
Tabla XVIII / Suministros de Limpieza.....	77
Tabla XIX / Servicios básicos.....	78
Tabla XX / Activos fijos.....	91
Tabla XXI / Capital de trabajo.....	93
Tabla XXII / Total de Inversión.....	93
Tabla XXIII / Sueldos.....	94
Tabla XXIV / Décimos.....	94
Tabla XXV / Depreciación activos fijos.....	95
Tabla XXVI / Tabla de Amortización.....	95
Tabla XXVII / Estructura de Capital.....	96
Tabla XXVIII / Costos Fijos.....	96
Tabla XXIX / Costo de producto.....	97
Tabla XXX / Margen de contribución.....	97
Tabla XXXI / Punto de equilibrio.....	98
Tabla XXXII / Ventas proyectadas.....	98
Tabla XXXIII / Flujos de ventas.....	99
Tabla XXXIV / Flujos de caja.....	100

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración I – Plano De Distribución	18
Ilustración II – Píramide De Maslow	19
Ilustración III – Ubicación Establecimiento	21
Ilustración IV – Mapa De Procesos	29
Ilustración V – Flujograma De Proceso -Compra Materia Prima.....	31
Ilustración VI – Flujograma De Proceso - Reservas.....	31

Ilustración VII – Flujograma De Proceso – Compra Suministros.....	32
Ilustración VIII – Organigrama	32
Ilustración IX – Esquema De Microentorno.....	51
Ilustración X – Ubicación	52
Ilustración XI – Esquema De Macroentorno	54
Ilustración XII – Cuadro De Uniformes	62
Ilustración XIII – Logotipo	62
Ilustración XIV – Papelería comercial.....	63
Ilustración XV – Logotipo en Redes Sociales.....	64
Ilustración XVI – Material promocional	65

INTRODUCCIÓN

CASA CLUB - ÁNGEL DEL PINO, será un proyecto turístico que estará ubicado en la Provincia de Pichincha en el Cantón Pedro Moncayo, Parroquia de Guayllabamba, a 25 Km de la ciudad de Quito, en donde brindará actividades al aire libre y de esparcimiento familiar, con un estilo innovador y personalizado, para convertirse en los primeros cinco años de creación en un punto turístico de visita en fines de semana y feriados, principalmente para los moradores de la ciudad de Quito y sus alrededores.

Los principales servicios y productos que CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO ofrecerá, son: área de camping, piscina / áreas húmedas, canchas deportivas (fútbol y vóley), restaurante con una carta comida nacional e internacional, también brindará la opción de adquirir materia prima in situ, para que los visitantes puedan preparar un picnic a su gusto y al aire libre. Otra de las atracciones que tendrá el complejo turístico será: una granja, un huerto orgánico, guardería de mascotas, actividades extras, tales como: bailoterapia, masajes, charlas, otros.

Las principales estrategias que utilizará el complejo turístico para darse a conocer y posicionarse dentro del mercado, será el uso de las redes sociales más utilizadas y para esto, contratará a personal calificado que aporte su expertise, para lograr sus propósitos a corto, mediano y largo plazo; adicionalmente, para captar adeptos y clientes, se visitará empresas dentro de la ciudad de Quito y sus alrededores, ofreciéndoles promociones y beneficios por su afiliación y visita al complejo.

CASA CLUB -ÁNGEL DEL PINO, estará ubicado dentro de una zona privilegiada por su naturaleza, la cual será tratada con el mayor cuidado para el menor impacto

ambiental; para esto, se aplicará las mejores prácticas, a través del cuidado del agua, la menor contaminación del aire y el respeto al entorno que lo rodee. Otro de los factores importantes del proyecto, es que se trabajará de manera conjunta con la Comunidad de Tanda en Guayllabamba, quienes serán un aliado estratégico para el Club en cuanto a la creación de huertos orgánicos para la producción de materia prima (verduras, hortalizas, frutas, animales de granja), lo que beneficiará a la economía local, otros de los puntos en los que el proyecto trabajará es la capacitación de la Comunidad en cuanto a la creación de emprendimientos y turismo comunitario, que aportará a las actividades que CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO.

Para el desarrollo de este proyecto, se empleará dos tipos de financiamiento, el primero que será una inversión de tipo familiar por medio de una asociación con una aportación personal; y la segunda, la aplicación de un financiamiento bancario.

De acuerdo a los estudios financieros sé que han realizado como primera fase, el proyecto comenzará a recuperar su inversión alrededor del año tres, por lo que se puede decir que CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO, será un proyecto viable, innovador y generador de empleos, mismo que beneficiará la economía local de la población en donde su sede se encontrará ubicada.

ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Creación de la Empresa

CASA CLUB EL ÁNGEL DEL PINO, será un complejo turístico que se creará con el fin de establecer un espacio de distracción y esparcimiento familiar, lleno de confort y

bienestar en cada uno de sus servicios, en donde el cliente junto a su familia o amigos, se sienta seguro y feliz.

Es por esto que este proyecto mediante su desarrollo, entregará un servicio integral que brindará bienestar (*wellness*), que transmitirá a sus usuarios experiencias positivas, tanto físicas como espirituales, con actividades sencillas pero enriquecedoras que le llevarán a sentirse bien en compañía de sus familiares y amigos.

Los principales servicios que se crearán en el Club son: servicio de áreas deportivas (canchas de indor-futbol / vóley), piscina, área de camping, restaurante / venta de insumos alimenticios para preparación in situ, huerto orgánico, granja, guardería de mascotas, y actividades de esparcimiento que aporten a una estadía de calidad y gozo.

Descripción de la Empresa

Importancia

Debido a la situación de pandemia que le ha tocado vivir al mundo entero, hombres como mujeres han cambiado su manera de pensar, de vivir; uno de esos cambios, claramente se ve en como invierten su tiempo de descanso y diversión, puesto que para hacerlo, el turista local postpandemia, prefiere visitar lugares que le contacten directamente con la naturaleza, espacios grandes, al aire libre, que le transmitan libertad, distanciamiento y sobre todo seguridad.

El proyecto, aportará con su creación una manera de divertirse con actividades sanas, de tipo deportivo, así como también, de bienestar o utilizando el término en

tendencia **wellness**, que, para dar una traducción sencilla, es: El wellness es el equilibrio saludable que te permitirá alcanzar el bienestar pleno. (Universia, ES, 2017)

Características

CASA CLUB - ÁNGEL DEL PINO, brindará un servicio integral, de calidad, con un precio justo, dentro de un ambiente agradable y familiar; su principal misión será la de entregar experiencias de bienestar, a través de actividades de tipo deportivas y esparcimiento, así como también que brindará un producto excelente en lo que se refiere a gastronomía nacional e internacional, área de camping, entre otros, los mismos que serán operados por personal calificado en sus ámbitos de acción y atendidos de una manera profesional y personalizada.

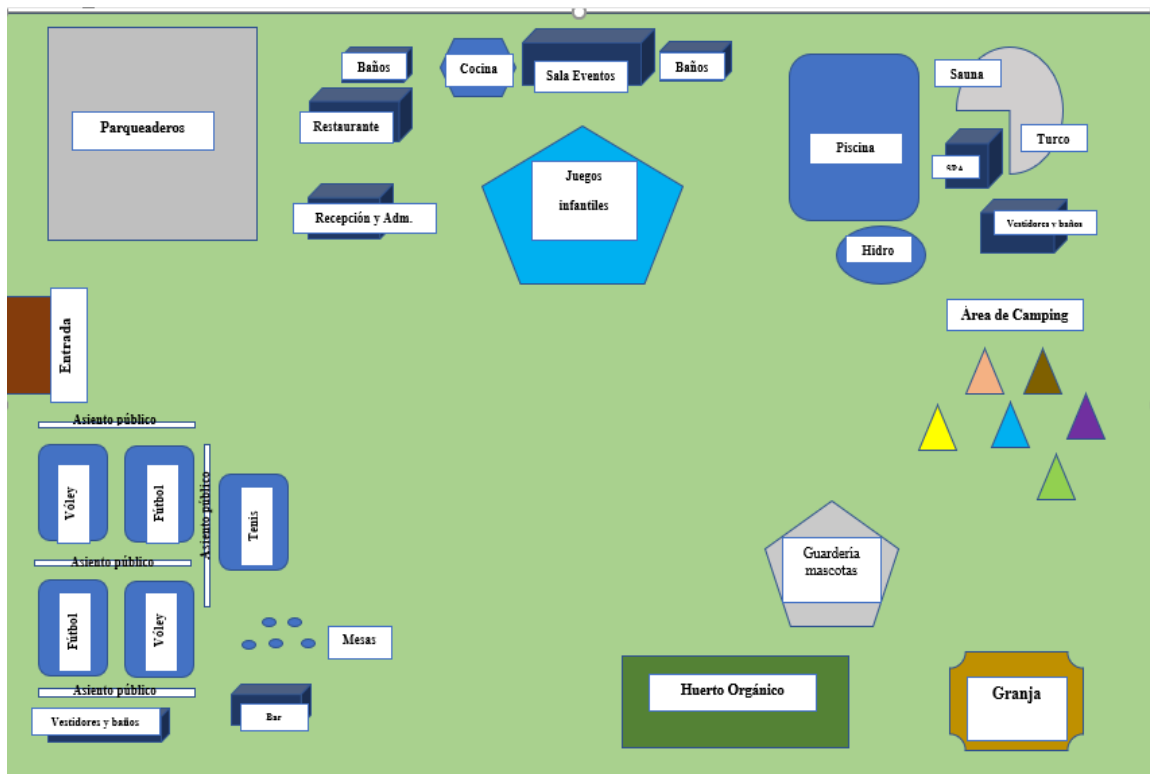
El sistema de adhesión de personal que se utilizará para la contratación, serán de dos modalidades: **1)** con relación de dependencia (administración, servicio, cocina); **2)** freelance / ocasionales / servicios profesionales (actividades: bailo terapia, yoga, meditación, masajes, otros).

Actividad

El proyecto será un complejo turístico que ofrecerá actividades de esparcimiento y diversión en un ambiente agradable, de tranquilidad y bienestar, a través de actividades físicas de bajo impacto, servicios de spa y de alimentos/bebidas, entre otros. Como plus del negocio, se charlas de interés de los clientes y sus acompañantes, además será un Club *pet friendly*.

Tamaño y distribución de la empresa

El Club, será una microempresa, que contará con una sala de recibimiento (recepción 8x5mts) , una piscina (10 x 5mts), una sala de turco, una sala de sauna, un hidromasaje (capacidad 6 personas), una cabina para masajes (3mt cuadrados), restaurante (capacidad 40 personas), espacios verdes (área 1500 Mts cuadrados), dos canchas de futbol y vóley, huerto orgánico, granja, área de camping y guardería para mascotas.



Elaborado por: Gabriela Núñez - Ilustración I / Plano de distribución

Estudio arquitectónico

El Club, estará asentado en un espacio aproximado de 12.000 metros cuadrados, en su mayoría será un área plana, para un aforo total de 150 a 200 personas aproximadamente.

Necesidades que satisfacer

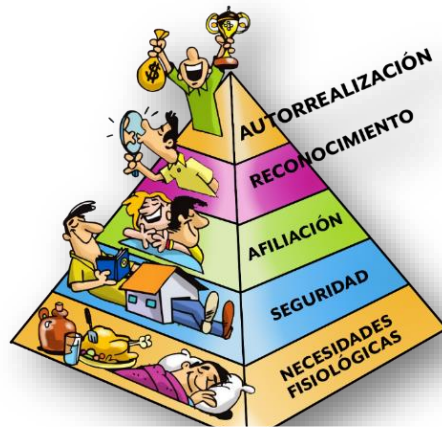


Ilustración II / Pirámide de Maslow

La Pirámide De Maslow

Esta pirámide que fue creada por el psicólogo humanista Abraham Maslow en su obra de la Teoría de sobre la Motivación Humana, habla básicamente de las necesidades y emociones que se evidencia dentro del comportamiento y conducta humana, poniendo como 5 ejes a los siguientes: autorrealización, reconocimiento, afiliación, seguridad y fisiología. (Instituto Europeo de Postgrado, 2019). Mediante esta pequeña introducción, se detalla a continuación las necesidades que cubrirá el proyecto, con su creación:

Necesidades Fisiológicas.

El proyecto cubrirá esta necesidad a través de ofrecimiento de una amplia carta de alimentos y bebidas, además de productos alimenticios de primera calidad, para que sean del agrado y aceptación del cliente y sus acompañantes, menús y materia prima,

que les brindarán sentir placer a la hora de comer, a la vez de disfrutar de un tiempo de calidad con sus seres queridos.

Adicionalmente, con los servicios y productos que el proyecto desarrolle, se pretenderá lograr la satisfacción total del cliente, para que sienta tranquilidad, se olvide del estrés, y provoque una de paz y felicidad.

Necesidades de afiliación.

En esta necesidad, se buscará enrollar al cliente en un entorno familiar y amigable, ya que es básico para un individuo en general; por tal razón, CASA CLUB - ÁNGEL DEL PINO, le brindará la oportunidad de socializar con grupos que tengan gustos similares e intereses en común que les permitan compartir de un momento agradable en un entorno que se propicie para participar en actividades tanto grupales como individuales, que le generen bienestar, dentro de un ambiente lleno de naturaleza y aire puro.

Necesidades de Seguridad.

Gracias a que el proyecto cumplirá con estándares y normas de seguridad y bioseguridad, sus usuarios podrán estar tranquilos y contarán con un ambiente de paz y tranquilidad mientras estén y utilicen las instalaciones.

Localización de la Empresa

CASA CLUB - ÁNGEL DEL PINO, estará ubicado en Ecuador, en la Provincia de Pichincha en el Cantón Pedro Moncayo, Parroquia de Guayllabamba, calle Algarrobos S/N, a 25 Km de la ciudad de Quito.



Google maps: <https://n9.cl/rb579> - Ilustración III / Ubicación Establecimiento

Filosofía Empresarial

Misión

Ser una empresa turística con valores éticos y responsable con el medio ambiente, brindando a sus clientes productos y servicios de alta calidad, dentro de un espacio natural y seguro.

Visión

CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO, será una empresa turística reconocida por la aplicación de buenas prácticas ambientales y sociales, por la calidad de sus servicios y precio justo, lo que le permitirá ser una marca sustentable y sostenible, responsable con la comunidad, la naturaleza y el medio ambiente.

Objetivos empresariales

Ser una empresa turística con servicios y productos innovadores que le permitan diferenciarse de su competencia, a la vez de ubicarse como un destino atractivo para los fines de semana y feriados, en los próximos tres años.

Ser una empresa rentable y sustentable que genere ganancias para sus socios e inversionistas en los primeros cinco años de existencia.

Contar con un capital humano profesional que brinde un servicio de calidad a los clientes del club, garantizando experiencias para que sean de lo mejor y únicas.

Incrementar la cartera de clientes y la fidelización de los mismos, que permita generar los recursos económicos idóneos para cubrir las necesidades de operación de la empresa.

Expandir la marca y buen nombre del Club, a nivel nacional en los próximos cinco años.

Generar fuentes de empleo, con salarios justos y competitivos dentro del mercado y dinamizar la economía local, potencializando el talento y bienestar de la Comunidad de Tanda principalmente.

Meta

CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO, será un prestador de servicios turísticos con actividades de esparcimiento familiar de calidad, además que será una marca reconocida en el mercado en los próximos 5 años, en donde se tomará en cuenta las

normas y estándares requeridos que den confianza a sus usuarios y rentabilidad a sus inversionistas.

Estrategias

El proyecto aplicará técnicas de venta directa, visitando empresas en donde exista un alto número de personal, con el fin de ofrecer sus productos y servicios. La estrategia se basará en hacer invitaciones a un número determinado de empleados que por medio de premios y promociones visiten las instalaciones y puedan vivir la experiencia dentro de CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO; con esto, se buscará la aceptación y generación de propaganda “boca a boca” al resto del personal, para generar interés y quieran visitar el club. Esta estrategia se planea desarrollar los primeros 6 meses de vida de la empresa.

Adicionalmente, para hacer crecer rápidamente la cartera de clientes del Club, se realizarán campañas para dar a conocer el nombre, marca, ubicación y servicios, utilizando las principales redes sociales (Facebook, Instagram, Tik tok, otros) y medios de difusión masiva para llegar a todos los potenciales clientes., llamando su atención con promociones por apertura, con llamativos anuncios que creen interés por visitar el Club.

Con el fin de recuperar el capital invertido, la empresa turística buscará cumplir sus ventas de manera eficiente y eficaz el primer año de vida, para no vaciar su cuenta de capital de trabajo; luego de esto , los tres años subsiguientes, buscará aumentar sus ventas en un 30%, para lograr alcanzar un margen de ganancia importante, hasta el quinto año de existencia.

Expandir y mejorar sus servicios y productos a través de la creación de un área de glamping que reemplace al área de camping y ofrezca mayor comodidad para sus clientes. Este proyecto se lo aplicará luego de cumplidos los cinco años de existencia de acuerdo con los recursos y ganancias generados.

Políticas

La Empresa

Cumplir y hacer cumplir el reglamento interno aprobado por las entidades competentes, tales como: horarios, reconocimientos, multas, protocolos de seguridad y bioseguridad, pagos, uniformes, otros.

Manejar estándares de calidad y de procesos, de acuerdo a las normas competentes dentro de sus espacios y servicios (cocina, áreas comunales, deportivas, sociales, administrativas, otras).

Cumplir con las políticas de pago de los proveedores que brinden servicios y productos al establecimiento (política de pago a 30 días para materia prima / 15 días para servicios prestados en servicios como: masajes, clases de bailo terapia, meditación o yoga, charlas, cuidado mascotas u otros servicios similares).

Realizar programas de capacitación y mejoramiento continuo para el personal, así como un plan de incentivos por cumplir metas propuestas.

Los Empleados

Cumplir con el reglamento interno proporcionado por la empresa al momento de su vinculación ya sea directa o indirecta, (horarios, uniformes, procesos, protocolos, otros).

Practicar la filosofía organizacional así como su cultura, para predicar su estilo de trabajo y servicio.

Entregar un servicio personalizado a los usuarios del establecimiento, de tal forma que sea parte de la buena experiencia que se pueda brindar al cliente.

Asistir a los programas de capacitación y mejoramiento continuo programado por la empresa y sus directivos.

FODA

Un análisis FODA o DAFO es una herramienta diseñada para comprender la situación de un negocio a través de la realización de una lista completa de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Resulta fundamental para la toma de decisiones actuales y futuras. (Pursell, 2023)

Fortalezas

- Se encuentra a 45 minutos de Quito
- Las vías de conexión son de primer orden, de fácil acceso
- Su entorno (flora, avistamiento de aves, observación de bellezas naturales, etc.)

- Estará ubicado cerca de la ruta escondida (Perucho, Puéllaro, Atahualpa, San José de Minas, Chavezpamba).
- Contar con un capital importante de inversión familiar.
- Personal directo capacitado y comprometido con el proyecto.

Oportunidades

- Crecer y expandirse, con la creación de nuevos servicios y productos dentro del área del establecimiento.
- Generar alianzas estratégicas con proveedores agrícolas y artesanos de la Comunidad de Tanda, para ofrecer servicios y productos de calidad que complementen la oferta turística (frutas y verduras, productos locales, caminatas a puntos cercanos, cabalgatas, bicicletas, otros)
- Brindar servicios turísticos en un ambiente natural no explotado y que cuenta con un inmenso potencial.

Debilidades

- Falta de señalética turística en el sector, situación que dificulta la ubicación de la zona materia del proyecto.
- Altos gastos operativos y de mantenimiento de las áreas verdes, equipamiento, infraestructura del establecimiento.

Amenazas

- Nueva competencia en el área circundante

- Cierre de vías por factores de fuerza mayor (accidentes, huelgas, desastres naturales)
- Alto tráfico en fechas de feriados o fines de semana en la vía de influencia al establecimiento (vía Quito, Guayllabamba, Tabacundo y conexiones a la provincia de Imbabura).
- Carencia de infraestructura básica en el sector (agua potable y alcantarillado).
- Deficiente servicio de conectividad (señal telefónica móvil e internet).
- Clima variado del sector.

Desarrollo Organizacional

Tipo de Estructura

CASA CLUB - ÁNGEL DEL PINO, será una empresa de tipo plano porque contará con un Gerente General / Representante Legal, un Gerente de Operaciones, un Chef y a su vez manejará una línea vertical con sus asistentes en cada área; un asistente administrativo, un asistente de operaciones, y un Sous chef, mismos que brindarán su apoyo directo a cada gerencia. Como parte fundamental para la operación de actividades extras, existirá otro grupo de colaboradores indirectos que asistirán en el cumplimiento integral de actividades del establecimiento, este tipo de funciones serán tipo ocasionales o freelance, de acuerdo con la demanda que se presente, para si es necesario convertirlo en personal de apoyo directo. Para cumplir con lo expuesto, se aplicarán procesos correspondientes, de tipo:

Procesos Estratégicos

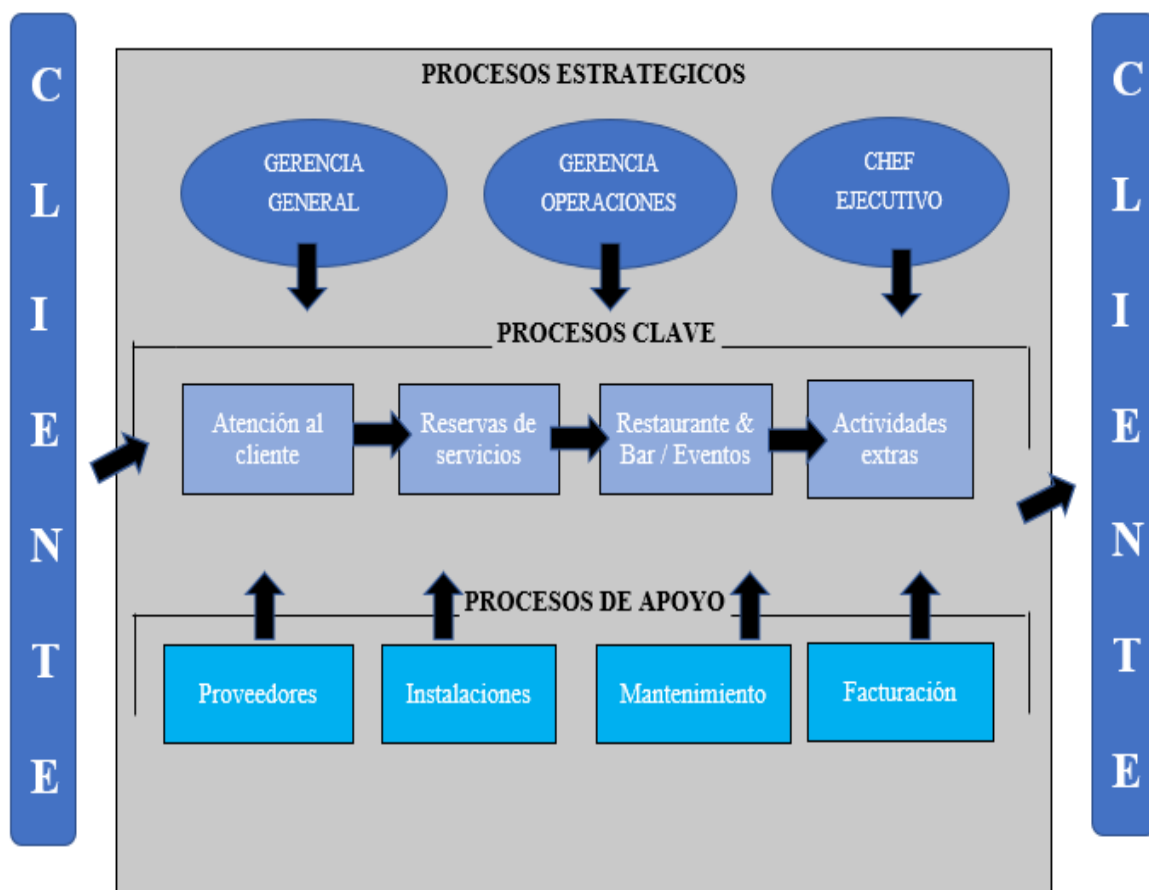
El Gerente General, en conjunto con el Gerente de Operaciones y Chef Ejecutivo, será el equipo encargado de establecer un plan estratégico y de planificación de actividades, tanto de tipo administrativo, operacional y de gestión gastronómica que actuarán como eje principal de ejecución de funciones, planes y programación mensual, trimestral, semestral y anual, planteando objetivos, controlando procesos y cumplimiento de metas, todo esto, será evaluado periódicamente y mejorado si es necesario.

Procesos Operacionales

Los asistentes de cada área (administrativa, operaciones y gastronómica), serán los responsables de ejecutar y velar por la buena aplicación de los procesos establecidos, además del reporte de las actividades respectivas de sus áreas para conocer indicadores que permitan trabajar en un mejoramiento continuo para el éxito global de la empresa.

Procesos de Apoyo

En este punto, se encontrará al personal que aportará con su labor en actividades ocasionales (baile, yoga, masajes, otros), como también al personal de mantenimiento de áreas comunales (jardines, áreas verdes, maquinarias de áreas húmedas, otras) y de limpieza en general.



Elaborado por: Gabriela Núñez -Ilustración IV / Mapa de Procesos

Formalización

La empresa, cumplirá con las normas y regulaciones que sean necesarias y que estén dispuestas por los entes de control gubernamentales; así como también, con los procesos pre establecidos por la empresa, para el buen funcionamiento y aplicación de prácticas éticas y responsables con la sociedad y el medio ambiente.

Adicionalmente, será compromiso de la empresa, mantener de manera actualizada los permisos y habilitantes correspondientes para el cumplimiento de reglamentos impuestos en el país y los entes de jurisdicción.

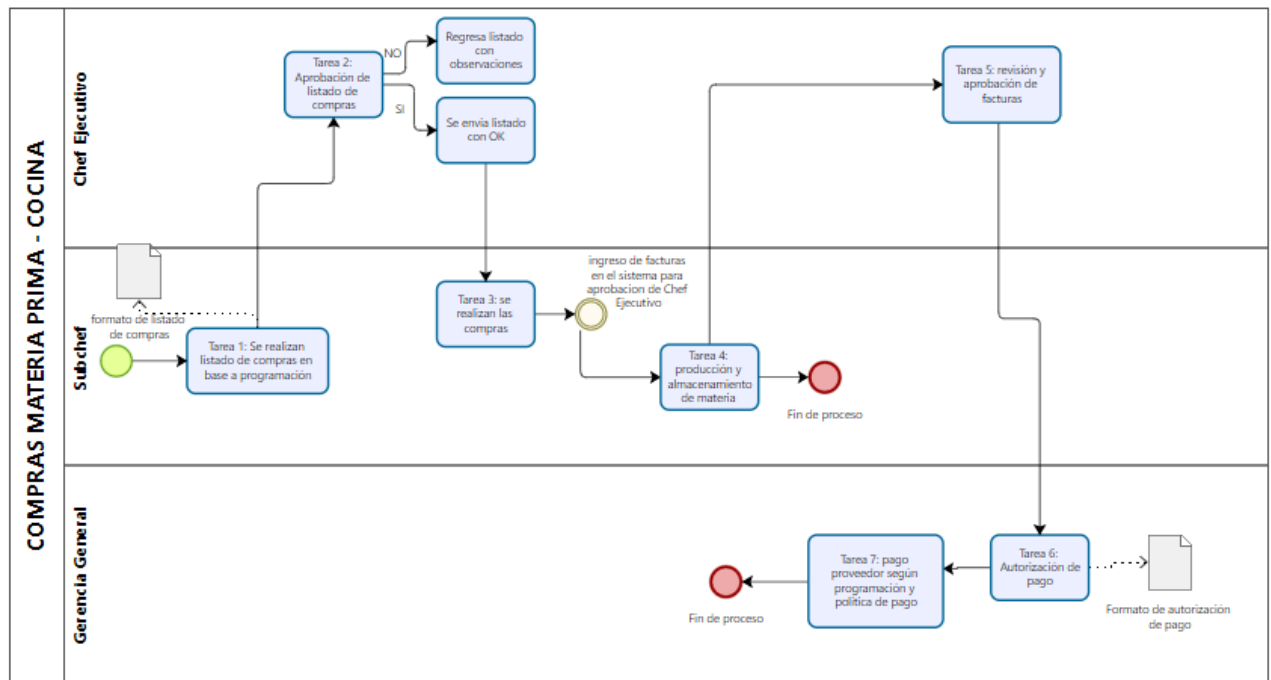
Centralización – Descentralización

El proyecto se centralizará en ser una empresa turística que ofrezca servicios de calidad, confort y comodidad para todos sus clientes, brindándole buenas experiencias junto a sus familiares y amigos. La Gerencia General se enfocará en crear, cumplir y hacer cumplir los procesos propuestos por las cabezas de la organización, así como de velar por la aplicación de buenas prácticas y normas de manera ética y profesional por parte de sus colegas y personal a cargo, ya sea directo o indirecto.

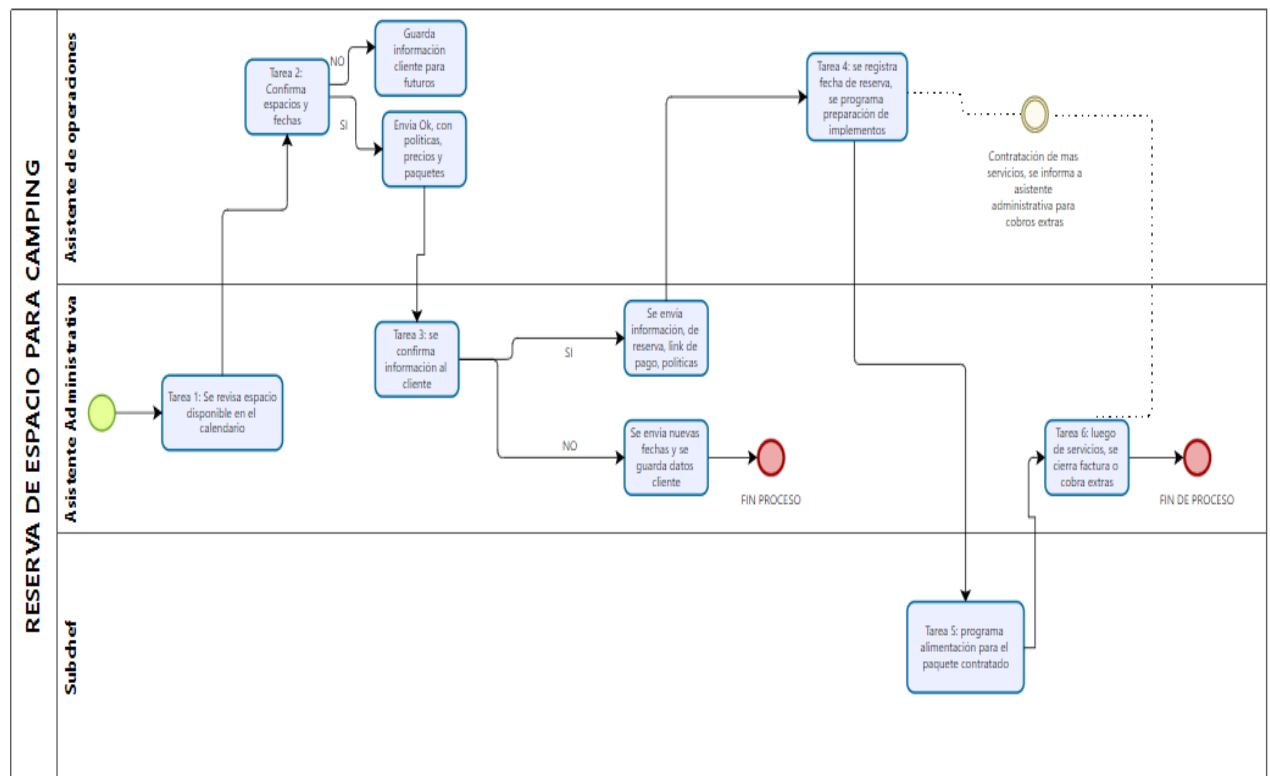
La descentralización se dará por parte del equipo de trabajo (gerencia, operaciones y personal de apoyo), quienes serán los encargados de ejecutar sus actividades y funciones de una manera profesional, servicial y de excelencia, entregando a sus clientes servicios, productos y experiencias de calidad siempre con responsabilidad y eficiencia.

Integración

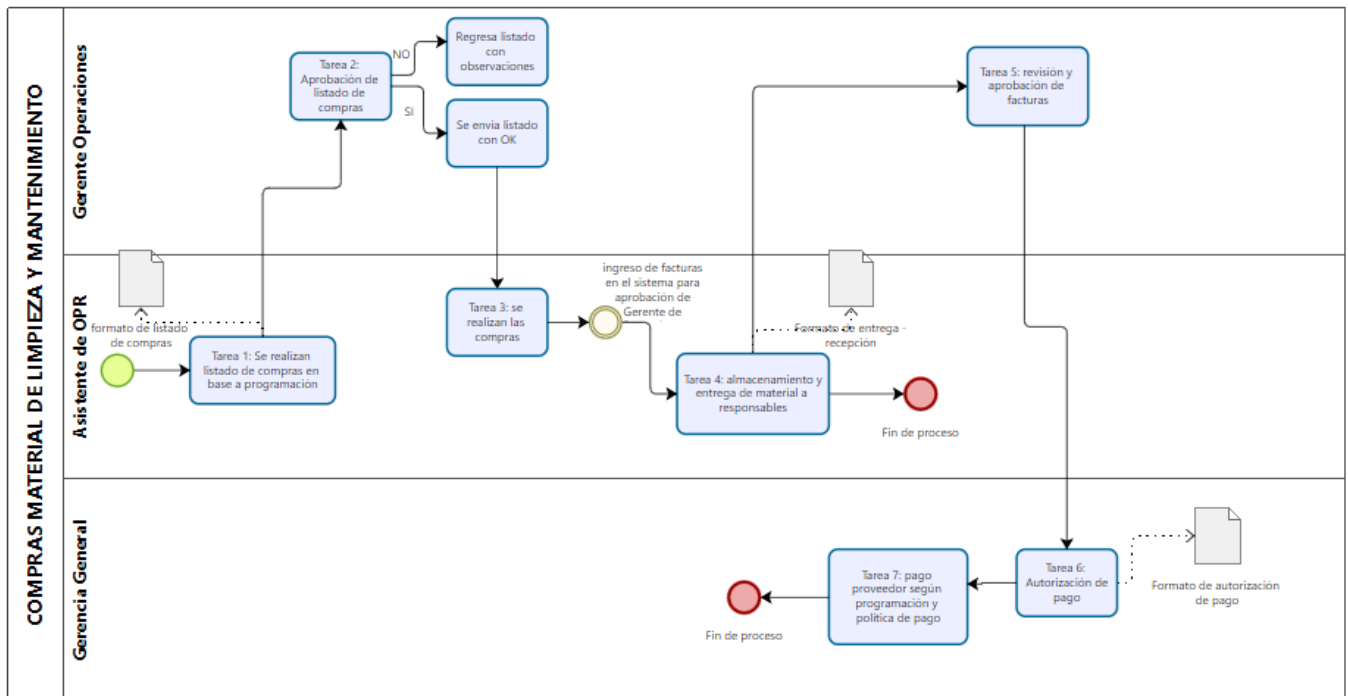
La integración se verá reflejada en los procesos establecidos por la Gerencia para ser ejecutados por los responsables de cada área, con el fin de llevar un control y seguimiento de las tareas, así como velar por el buen uso de los recursos económicos y de personal de la empresa. De esta manera, se podrá distinguir la consecución e interrelación de las áreas para confirmar la cadena de trabajo eficiente y eficaz de la organización.



Elaborado por: Gabriela Núñez - Ilustración V / Flujograma de proceso – Compras Materia Prima – Cocina

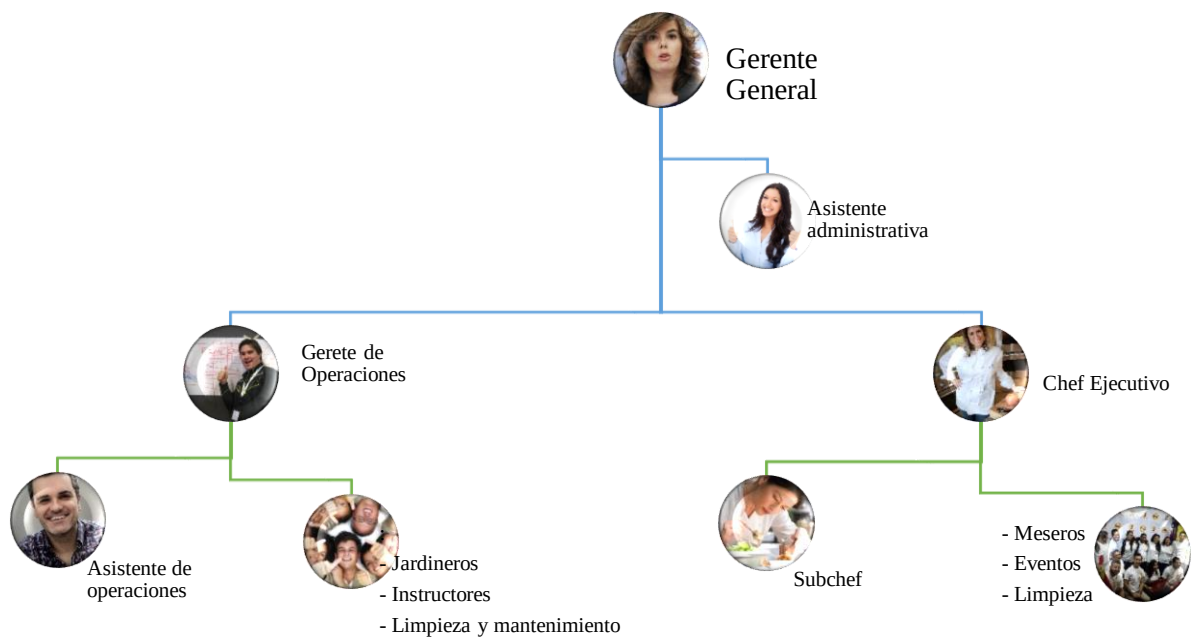


Elaborado por: Gabriela Núñez - Ilustración VI / Flujograma de proceso – Reserva área Camping



Elaborado por: Gabriela Núñez - Ilustración VII / Flujograma de proceso – Compras Suministros de Limpieza

Organigrama empresarial y Funciones del personal



Elaborado por: Gabriela Núñez - Ilustración VIII / Organigrama

De acuerdo con el tipo de empresa planificado, se procede a desarrollar fichas de personal requerido, con los perfiles idóneos y las competencias necesarias para cada puesto en base a una contratación directa, en relación de dependencia, para el inicio de funciones:

Empresa: Casa Club- Ángel del Pino	Nombre del Cargo: Gerente General
Unidad de Negocio: Gerencia	Remuneración bruta: \$ 1000.00
Rol del Cargo: Administrar, planificar, controlar, supervisar el buen funcionamiento del establecimiento.	
FUNCIONES DEL CARGO	
• Planeación de las actividades a ser realizadas dentro de la empresa • Coordinación y control de los recursos económicos de la empresa • Definición de Estrategias a corto, mediano y largo plazo • Líder de los equipos de trabajos directos o indirectos (financiero, económico, comercial, administrativo, apoyo) • Control y autorización de pagos en general • Representación Legal de la empresa	
PERFIL DEL CARGO	
EDUCACIÓN TÉCNICA • Título universitario (Ingeniería en administración de empresas, turismo, comercial, economía, finanzas, auditoria. • Cuarto Nivel (Negocios, planificación estratégica, empresas turísticas, otros) EXPERIENCIA (5 años) • Manejo y liderazgo de empresas turísticas o de servicios (medianas o grandes) • Planificación estratégica y de ventas • Manejo de grupos	HABILIDADES DURAS • Dominio de software ventas, financieros y plataformas comerciales • Interpretación de análisis y proyecciones del mercado HABILIDADES BLANDAS • Liderazgo • Comunicación • Toma de decisiones • Persuasión • Guía, inspiración del equipo • Manejo de tiempo

• Conocimientos solidos financieros y proyecciones	
--	--

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla 1 / Perfil Gerente General

Empresa: Casa Club - Ángel del Pino	Nombre del Cargo: Gerente de Operaciones
Unidad de Negocio: Operaciones	Remuneración bruta: \$ 800.00
Rol del Cargo: Controlar e implementar procesos de manera correcta dentro de la organización.	
FUNCIONES DEL CARGO	
• Cumplir con los procesos establecidos de la empresa, en todas sus funciones y actividades • Control del rendimiento y calidad de las operaciones • Compras de los insumos en general para la función correcta del negocio • Control del personal de contratación indirecta para actividades ocasionales del establecimiento • Aprobación de pago para personal de servicios ocasionales	
PERFIL DEL CARGO	
EDUCACIÓN TÉCNICA • Título universitario (Ingeniería en administración de empresas, turismo, comercial, economía, finanzas, auditoria.	HABILIDADES DURAS • Dominio de software, estadísticos. • Plataformas: IESS / SRI / PROVEEDORES
EXPERIENCIA (3 años) • Manejo de operaciones en empresas turísticas o de servicios (medianas o grandes) • Operación y logística en empresas turísticas o de servicio • Manejo de personal (conocimiento de facturación servicios profesionales – rimpe) • Conocimientos contables	HABILIDADES BLANDAS • Liderazgo • Capacidad de adaptación • Proactividad • Negociación • Organización • Flexibilidad

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla 1I / Perfil Gerente de Operaciones

Empresa: Casa Club - Ángel del Pino	Nombre del Cargo: Chef Ejecutivo
Unidad de Negocio: Alimentos & Bebidas / Eventos	Remuneración bruta: \$ 800.00
Rol del Cargo: responsable del área de cocina, restaurante y eventos	
FUNCIONES DEL CARGO	
• Desarrollo de procesos y menús para el establecimiento • Supervisión del cumplimiento de procesos en las áreas a cargo • Compras del área a cargo • Delegación y administración de tareas del área a cargo • Control de calidad de alimentación, bebidas y eventos • Contratación de personal eventual del área a cargo • Aprobación de pagos del área a cargo	
PERFIL DEL CARGO	
EDUCACIÓN TÉCNICA • Título universitario (gastronomía, ingeniería en administración turística). EXPERIENCIA (5 años) • Manejo de empresas de catering, restaurantes, salón de eventos (medianas o grandes) • Logística y compras materia prima • Manejo de proveedores A&B, servicios, productos • Manejo de • Conocimientos contables	HABILIDADES DURAS • Dominio de software, ERP A&B. • Inventarios • Administración cocina • Menús, Recetas estándar HABILIDADES BLANDAS • Liderazgo • Creatividad • Proactividad • Negociación • Organización • Flexibilidad

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla 1II / Perfil Chef

Empresa: Casa Club - Ángel del Pino	Nombre del Cargo: 1-Asistente Administrativo, 1-Asistente de Operaciones, 1- Subchef
Unidad de Negocio: Administrativa, Operaciones, Alimentos & Bebidas / Eventos	Remuneración bruta: \$ 450.00
Rol del Cargo: Apoyo directo al área a la que pertenece	
FUNCIONES DEL CARGO	
• Apoyo directo al jefe inmediato en las tareas y actividades inherentes al cargo • Desarrollo de informes de actividades del área correspondientes • Procesamiento de facturas y pagos (de acuerdo al proceso de pagos) • Atención cliente interno y externo • Elaboración de cuadros de control de actividades del área correspondiente • Control de pagos realizados y entrega de pagos a proveedores y personal ocasional (área correspondiente)	
PERFIL DEL CARGO	
EDUCACIÓN TÉCNICA • Estudios en curso o experiencia comprobada (administración de empresas, comercial, marketing, gastronomía, turismo, contabilidad). EXPERIENCIA (5 años) • Facturación • Compras y Proveedores • Plataformas: IESS / SRI / MUNICIPIOS • * Para A&B – estudios en gastronomía, cocina, manejo de recetas, eventos.	HABILIDADES DURAS • Dominio de software (office, programas contables) • Redes Sociales • Habilidades numéricas • Contabilidad • Menús, Recetas estándar HABILIDADES BLANDAS • Creatividad • Proactividad • Adaptabilidad • Organización • Flexibilidad • Viva por el sector

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla 1V / Perfil Asistentes

PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

Objetivo de mercadotecnia

Crear un sitio Web de calidad y amigable para la navegación del cliente potencial, en donde puedan conocer sus principales productos y servicios, con el fin de tener un medidor permanente de visitas que creen leads y formen una cartera de contactos certeros y efectivos. Este sistema es indispensable generar desde los primeros meses de funcionamiento.

Incrementar su cartera de clientes en un 50% al tercer año de funcionamiento, mediante buena propaganda de sus clientes y a través de campañas digitales en las principales redes sociales.

Lograr alianzas estratégicas con las principales entidades bancarias, en donde se pueda aplicar propaganda gráfica dentro de los estados de cuenta de los tarjetahabientes, para que sea un “*must*” en los destinos visitados en la Provincia de Pichincha, para que los visitantes que vengan de la Costa y la Sierra, quieran conocer el Club y volver.

Investigación de mercado

Para este proyecto, se utilizará el método de investigación aplicada, que trata principalmente de conseguir de manera directa información del mercado al cual se enfoca (datos primarios) y que este brinde conocimiento a sus aplicantes de manera eficaz y eficiente, para la toma de decisiones oportunas.

Modalidad.

La recopilación de información que el proyecto necesitará, para el conocimiento de aceptación y necesidades del mercado al que quiere enfocarse, se lo realizará a través de una encuesta virtual; para este fin, se utilizará una herramienta que se encuentra disponible en la Web llamado Google Forms (Formularios – encuesta), esta herramienta facilitará la recolección y tabulación de los datos que se requieren obtener, adicionalmente es de fácil uso para los participantes, ya que lo pueden realizar a través de su celular, sin tener que moverse a ningún lugar.

Las preguntas que se aplicarán en su mayoría serán cerradas, ya que son las idóneas para el estudio de mercado.

Plan de Muestreo

Para este proyecto, se tomará una muestra dentro de un grupo indefinido de personas, dentro de la ciudad de Quito, el factor importante que se tomará en cuenta es que los participantes sean personas que vivan en el norte, centro, sur de Quito y los valles aledaños.

Otro detalle relevante que se tomará en cuenta para escoger a los participantes, es que sean personas económicamente activas, que tengan hijos o no y que estén entre la edad de 20 a 50 años de edad.

Para obtener un número apropiado de participantes, se toma la siguiente formula en referencia:

$$n = \frac{N * (Z)^2 * P * Q}{(e)^2 * (N - 1) + (Z)^2 * P * Q}$$

Dónde:

N= Población segmentada

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= Error de estimación 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{158 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (158 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

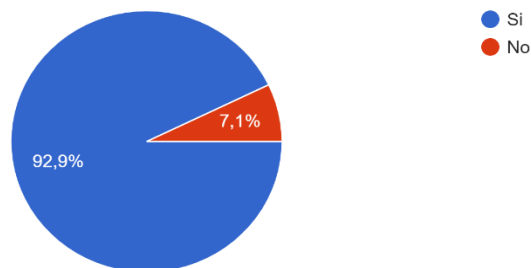
$$n = \frac{151,74}{1,35}$$

$$n = 112$$

Análisis de la Encuesta

Pregunta 1.

¿Su familia disfruta salir de paseo con frecuencia ?



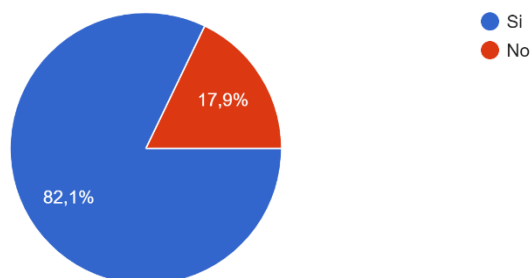
RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	104	92.90 %
NO	8	7.10 %
TOTAL	112	100 %

Fuente: Google forms – Encuesta realizada por Gabriela Núñez

Análisis – Pregunta N. 1: la mayoría de los encuestados contestan de manera favorable acerca de su gusto por salir de paseo con frecuencia, adicional a esto se puede observar que la muestra ha sido bien aplicada, puesto que son personas que pueden ser usuarios potenciales del servicio que CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO ofrecerá.

Pregunta 2.

¿Los paseos familiares de fines de semana, los prefieren realizar fuera de Quito?



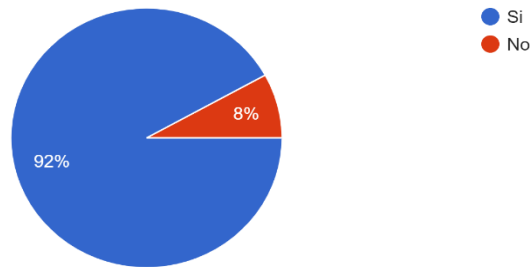
RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	92	82.10 %
NO	20	17.90 %
TOTAL	112	100 %

Fuente: Google forms – Encuesta realizada por Gabriela Núñez

Análisis – Pregunta N. 2: la tendencia de respuesta sigue siendo favorable para el proyecto propuesto, puesto que se observa que los encuestados gustan de salir de la ciudad para realizar paseos y actividades de esparcimiento y turismo, esto representa una ventaja para el sector en donde se ubicará el Complejo Turístico CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO.

Pregunta 3.

¿En sus paseos familiares o con amigos, le gustaría disfrutar en un establecimiento que ofrezca espacios para camping ?



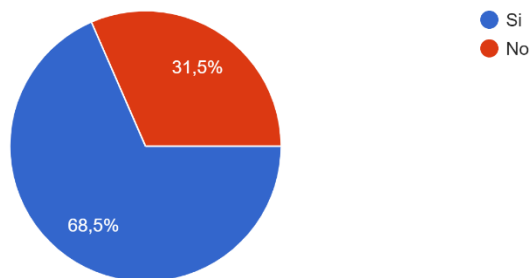
RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	103	92.00 %
NO	9	08.00 %
TOTAL	112	100 %

Fuente: Google forms – Encuesta realizada por Gabriela Núñez

Análisis – Pregunta N. 3: La respuesta en esta pregunta, da un lead súper importante para el proyecto, puesto que indica uno de los servicios que ofrecerá y será uno de los primeros servicios que se opere en CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO, por su facilidad de ejecución y otros factores que se pueden añadir a este tipo de servicio. Sin duda la información obtenida es muy valiosa para la toma de decisiones.

Pregunta 4.

¿Estaría interesado en adquirir una membresía para ser parte de un CLUB turístico ?



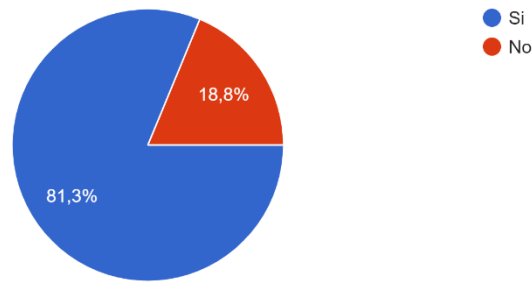
RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	76	68.50 %
NO	36	31.50 %
TOTAL	112	100 %

Fuente: Google forms – Encuesta realizada por Gabriela Núñez

Análisis – Pregunta N. 4: Aunque se ve mayoría en la aceptación de adquirir una membresía, también la no aceptación pesa importantemente, este dato da la pauta para pensar en no ser cerrado en la manera de manejar la forma de pago; es necesario acceder a varios tipos de cancelación de productos y servicios, con el fin de tener el mayor ingreso y presencia de usuarios en el complejo turístico.

Pregunta 5.

¿Le gustaría que el Club sea “PET FRIENDLY” y además cuenten con servicios complementarios como: peluquería, spa, paseos, guardería para sus mascotas?



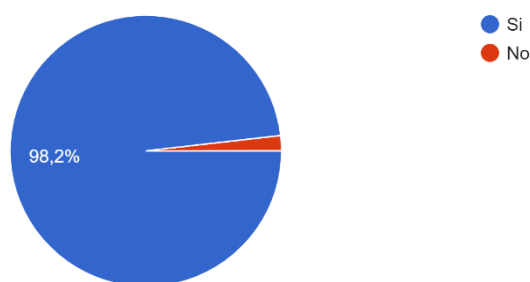
RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	91	81.30 %
NO	21	18.80 %
TOTAL	112	100 %

Fuente: Google forms – Encuesta realizada por Gabriela Núñez

Análisis – Pregunta N. 5: Para la mayoría de personas encuestadas, siendo casados o solteros, tener una mascota se ha vuelto primordial y son parte de su familia; muchos de los potenciales clientes, estarán contentos de poder tener un lugar donde dejar por un tiempo determinado a su mascota y realizar actividades que con el/ella no lo podrían realizar.

Pregunta 6.

¿Le gustaría que el sitio o establecimiento turístico, le brinde opciones de comida preparada (restaurante), o le provea de alimentos (en crudo) para que usted y su familia los puedan preparar en un ambiente acogedor y al aire libre (camping)?



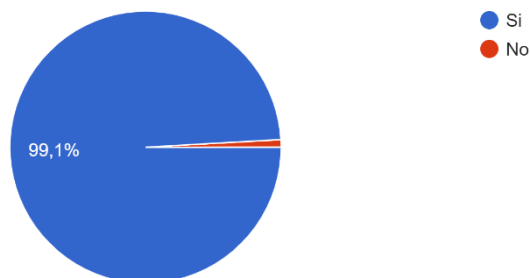
RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	108	98.20 %
NO	4	01.80 %
TOTAL	112	100 %

Fuente: Google forms – Encuesta realizada por Gabriela Núñez

Análisis – Pregunta N. 6: En esta pregunta la idea es encontrar la preferencia de los clientes en cuanto a alimentación proporcionada, en donde aparte de ofrecer una excelente carta gastronómica, también lo visitantes tengan la oportunidad de disfrutar de su propia sazón, para esto, es importante tomar en cuenta el grado de aceptación de esta pregunta, para establecer una estrategia oportuna y realmente llamativa para el visitante, al ofrecerle paquetes de alimentos para hacer un picnic, cuando quieran utilizar el área de camping.

Pregunta 7.

¿Le parece que la Parroquia de Guayllabamba y sus alrededores, sería un destino atractivo para visitar y pasar tiempo con su familia / amigos, por su clima y naturaleza ?



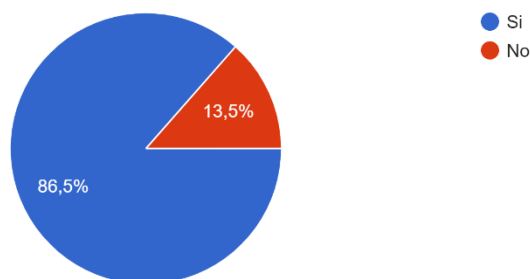
RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	111	99.10 %
NO	1	00.90 %
TOTAL	112	100 %

Fuente: Google forms – Encuesta realizada por Gabriela Núñez

Análisis – Pregunta N. 7: La respuesta en esta pregunta, entrega un insumo importante para tomar una decisión determinante acerca del sitio en donde se establecerá el complejo turístico, se visualiza total aceptación del público encuestado, lo que indica que el lugar escogido es un acierto y que se puede continuar con el desarrollo del proyecto.

Pregunta 8.

¿Considera que dentro de las actividades del Club, podría incluirse la interacción en actividades agrícolas y clases de cocina?



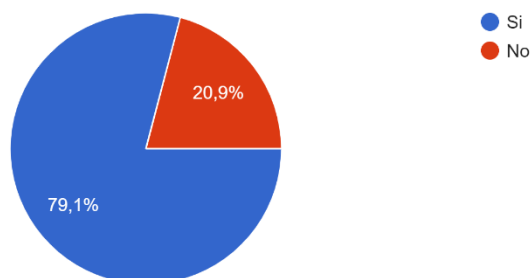
RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	96	86.50 %
NO	16	13.50 %
TOTAL	112	100 %

Fuente: Google forms – Encuesta realizada por Gabriela Núñez

Análisis – Pregunta N. 8: con la respuesta a esta pregunta, se tiene una idea de que es lo que busca el potencial cliente dentro de un complejo turístico, el mismo que entregará diversos tipos de experiencias para los visitantes; adicionalmente, con este tipo de actividades se integrará a los emprendedores de la zona que viven de las bondades de la tierra de la Parroquia de Guayllabamba, específicamente de la Comunidad de Tanda. Se toma nota de lo expresado por los encuestados.

Pregunta 9

¿Le gustaría que dentro de las actividades en el CLUB, brinden clases de bailoterapia enfocadas en baile moderno?



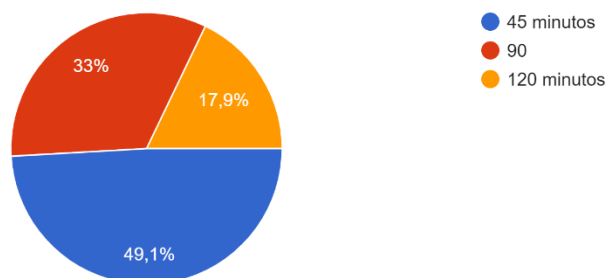
RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	87	79.10 %
NO	25	20.90 %
TOTAL	112	100 %

Fuente: Google forms – Encuesta realizada por Gabriela Núñez

Análisis – Pregunta N. 9: con el fin de conocer los gustos y expectativas de los posibles clientes, se formula preguntas que permita conocer los servicios idóneos que se deben desarrollar dentro del proyecto, para ofrecer un amplio abanico de actividades que atraiga a los visitantes. Por otro lado, uno de los fines de CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO, es que brindará un servicio integral y que aporte a la buena salud de sus usuarios.

Pregunta 10

¿Cuánto tiempo estaría dispuesto a conducir su vehículo para llegar a un establecimiento turístico, tratándose de un paseo familiar de un solo día ?



RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
45 minutos	55	49.10 %
90 minutos	37	33.00 %
120 minutos	20	17.90 %
TOTAL	112	100 %

Fuente: Google forms – Encuesta realizada por Gabriela Núñez

Análisis – Pregunta N. 10: con la información proporcionada en esta pregunta, se nota que gracias a la localización del Club y su facilidad para llegar, es favorable al tiempo escogido por los encuestados; sin embargo, se debe estudiar las posibles debilidades de la ubicación.

Análisis General

El estudio realizado arroja información valiosa y de calidad para la aplicación del proyecto, principalmente se observa que el segmento al que se debe dirigir, es, familias con niños para de actividades en donde puedan compartir y disfrutar de un día

de paseo; sin embargo, también se puede apuntar a un segmento de personas solteras que quieran acudir al Club para pasar el tiempo con sus amigos.

Es importante brindar un alto estándar de servicio y variedad de experiencias para que los visitantes regulares no se aburran de ver y tener el mismo contenido, estas acciones permitirán que los clientes directos, recomienden el lugar e incrementen la cartera de contactos.

Otro punto a tomar en cuenta es que los visitantes no desean pasar tanto tiempo en su vehículo para visitar un lugar, este problema se encuentra resuelto puesto que el complejo se encuentra ubicado en una zona privilegiada y cerca de Quito.

En la actualidad la tendencia y preferencia de los clientes es disfrutar su tiempo y el de su familia en un lugar donde encuentren mucha naturaleza y aire fresco, salir de la rutina y darse un gusto con una buena comida dentro del restaurante o prepárala a su manera, adquiriendo materia prima dentro del complejo, sin la necesidad de llevar productos desde sus casas, sino, comprar todo lo necesario dentro de las instalaciones del Club. El proyecto observa una buena aceptación dentro de los encuestados.

En conclusión, CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO es un proyecto que tiene un alto índice de viabilidad y que es atractivo para visitantes principalmente y como mercado de arranque de la ciudad de Quito y sus alrededores.

Entorno empresarial

Microentorno.

El microentorno es todo lo que impacta directamente en la operación del negocio o empresa, para lo cual en el caso del proyecto, se puede enumerar como los principales: clientes, proveedores, competencia:



Elaborado por: Gabriela Núñez - Ilustración 1X. Esquema de microentorno

Ubicación.



Google maps: <https://n9.cl/5fp3j> - Ilustración X - Ubicación del Club

Competencia directa

De acuerdo al estudio de campo realizado a través del método de observación, se encuentra un negocio que se califica como competencia directa del proyecto, puesto que se encuentra a 5 kilómetros de distancia, el mismo tiene el nombre de Adventure Park, las principales características para categorizarlo como “*competencia directa*”, es que tiene servicios similares al del Club, tales como: alimentación y experiencias de aventura, en su mayoría, actividades extremas.

No obstante, la competencia más directa para el proyecto, debido a su oferta, ubicación, tamaño, sin duda es el Parque Recreacional y Bosque Protector Jerusalén, que cuenta con varios tipos de servicios que el Club ofrecerá.

Competencia indirecta.

En este punto se puede mencionar que existe a unos cuantos kilómetros de la ubicación del proyecto, un restaurante llamado La Playa del Pisque, que cuenta con una variedad de platos de oferta nacional y una cantidad considerable de espacios verdes; sin embargo, no cuenta con más diversidad de servicios, pero si tiene un plus importante que es el Rio Pisque a orillas del establecimiento.

Proveedores.

Con el fin de brindar la mejor atención y calidad en los servicios y productos, el proyecto buscará los mejores proveedores que además de ofrecer una alta calidad, también colabore ala mismo, con precios competitivos, facilidades de crédito, entregas eficientes de materia prima y otros beneficios que permitan operar los servicios y productos de manera eficiente.

PROVEEDORES DE MATERIA PRIMA		
NOMBRE	BENEFICIOS	TIPO DE PRODUCTOS
PRONACA	Calidad, marca, crédito, facilidad de distribución	Carne (res, pollo, cerdo, embutidos), otros
COMUNIDAD TANDA	Oferta, frescura, desarrollo local, natural, proximidad	Frutas y verduras, hierbas, animales de granja
EL CISNE	Experiencia, cobertura, variedad, negociación para créditos	Abarrotes al por mayor (arroz, azúcar)
		Condimentos al por mayor Insumos en general para preparación de alimentos Utensilios de cocina (ollas, cubertería, cristalería, vajilla)

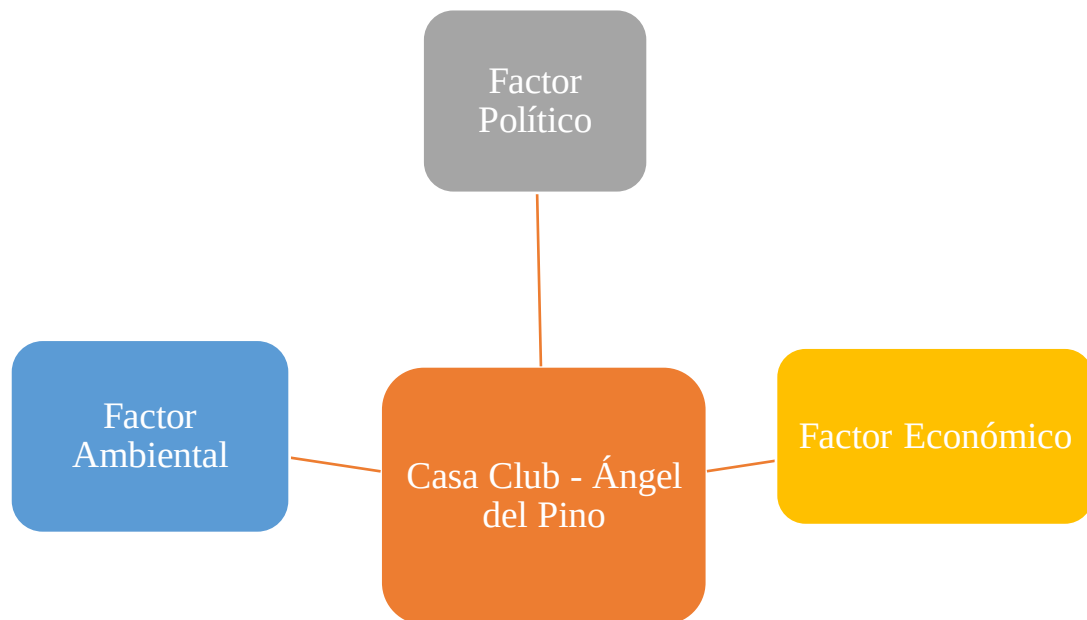
Elaborado por : Gabriela Núñez – Tabla V / Proveedores

Clientes

El proyecto se enfocará y atenderá grupos familiares y de amigos que gusten de salir de paseo, disfrute de la naturaleza y las actividades al aire libre, además de que busquen un lugar exclusivo y diferente para compartir tiempo de calidad con sus seres queridos.

Macroentorno

Se define como macroentorno a las circunstancias o factores que no pueden ser controlados por la empresa y que se suscitan debido a situaciones externas que no se pueden prever ni evitar y que generan un impacto importante, dentro de la empresa; el caso de CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO, se pueden mencionar como factores de impacto de macroentorno a los siguientes:



Factor Político

De acuerdo con el giro de negocio del proyecto, será necesario cumplir con ciertos requisitos impuestos por la legislación del Ecuador en cuanto a la obtención de habilitantes para regularizar y respaldar los servicios y productos que brindará, entre ellos se nombrarán los más importantes:

Permisos Ministeriales

- Registro de Establecimiento / Categoría / Inicio de funciones / Ámbito de funciones.

Permisos Municipales

- Licencia Única Anual de Funcionamiento - LUAF, en el GAD de jurisdicción, en donde se tramitará del Registro y Categorización del Ministerio de Turismo, a través de su Oficina Zonal

Arcsa

- Permisos ARCSA (La Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria), que controlan los estándares de tipo sanitario e higiene en establecimientos de alimentos y bebidas.

Ministerio del Ambiente

- Licencia ambiental, que confirme el tipo de impacto en el sector de ubicación del proyecto.
- Cuerpo de Bomberos.
- Permiso de funcionamiento.

Servicio de Rentas Internas

- Registro único de contribuyentes.

Factor Económico

Debido a la situación económica inestable que vive el país de una forma constante, el factor económico implica un impacto importante para cualquier tipo de empresa, puesto que debe batallar con cambios de inflación, variaciones de precios de materia prima, combustibles, incrementos o implementación de impuestos, otros.

El proyecto con el afán de contribuir al desarrollo y cumplir con las disposiciones gubernamentales del país, acatará lo correspondiente a los cambios que en materia económica se presenten.

Producto y Servicio

El Complejo Turístico creará servicios de calidad para grupos familiares y de amigos, tales como: áreas deportivas, área de camping, piscina, áreas húmedas, guardería, huerto, granja, que complementarán sus servicios con actividades al aire libre de una manera original e innovadora. Otro plus del Club, es que deleitará a sus clientes con una oferta gastronómica dentro del restaurante de alto nivel con platillos de cocina nacional e internacional.

Producto Esencial

Como primera instancia, el complejo turístico, brindará un servicio de calidad con un estilo diferente e innovador; para esto, su misión será brindar buenas experiencias a sus visitantes a través de paquetes turísticos que comprenderán el uso

de áreas deportivas, piscina, área de camping, alimentación con productos terminados o la venta de alimentos en “crudo”, para los visitantes que deseen preparar sus propios picnics en el área de camping.

CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO, tendrá proyecciones de mayor alcance comercial; al iniciar con sus operaciones, se establecerán y ejecutaran los servicios anteriormente planteados para generar relación y conocimiento dentro de los usuarios de manera profesional y segura.

Producto real.

CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO, manejará una amplia gama de servicios que atraerán a un mercado diverso y podrá servir con excelencia a personas principalmente del Distrito Metropolitano y sus áreas aledañas, como mercado inicial, para dar una idea de sus productos y servicios, a continuación se detalla:

Paquete dos días / una noche :

- Uso de áreas deportivas.
- Piscina.
- Almuerzo en el restaurante con menú de tres tiempos (entrada, plato fuerte, postre + 1 bebida soft).
- Visita a la granja y huerto.
- Área de camping (no incluye carpa, pero hay servicio de alquiler).
- Picnic nocturno (opción para escoger y prepararla junto a la carpa, en el área de BBQ).

- Actividad nocturna (música en vivo – cine con estrellas, otros).
- Desayuno tipo americano.

Paquete Day use :

- Uso de áreas deportivas.
- Piscina.
- Almuerzo en el restaurante con menú de tres tiempos (entrada, plato fuerte, postre + 1 bebida soft).
- Visita a la granja y huerto.

Características

CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO, desarrollará su proyecto con el fin de cubrir una necesidad, la de entregar servicios y productos diferentes, innovadores y a precio justo, pensando siempre en la satisfacción total de sus visitantes.

Para conseguir un impacto positivo entre sus clientes y visitantes, CASA CLUB ÁNGEL DEL PINO, aplicará procesos rigurosos dentro de la elaboración de sus productos con los más altos estándares dentro de sus servicios para lograr buenas experiencias y conseguir la fidelización de sus consumidores, viéndolos volver de manera frecuente.

Calidad

El proyecto establecerá procesos estandarizados en cada área para garantizar la entrega de productos y servicios de calidad a cada cliente o socio de forma óptima en cada visita, garantizando así una experiencia única e integral que caracterizará al club.

Adicionalmente se capacitará de manera continua al personal, aplicando las mejores prácticas en temas de servicio y procesos operativos, tales como:

Atención al cliente

- Atención al cliente
- Manejo de objeciones
- PNL
- Liderazgo

Procesos operativos

- Conocimientos técnicos de bodegaje de materia prima (cadena de frío).
- Contaminación cruzada.
- Manejo de inventarios.
- Costeo.
- Bioseguridad.
- Primeros Auxilios.
- Control y prevención de riesgos.

Marca.

El nombre de CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO, nace de una experiencia muy familiar y personal que evoca a la paz y tranquilidad, por esta razón, se podría decir que eso es lo que la marca proyectará a todos sus clientes: un espacio en donde vivirá un tiempo de armonía, paz, amor, buenos recuerdos y excelentes experiencias.

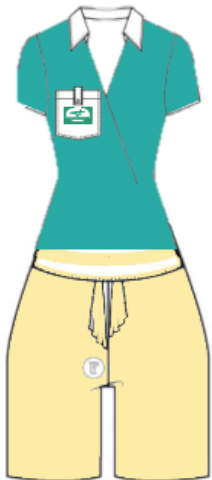
Producto aumentado.

El Club, tiene como objetivo introducirse en el mercado siendo una marca fresca e innovadora que se diferencie de su competencia por sus servicios de alta calidad, en donde sus clientes y socios se sientan seguros y felices deleitándose de la mejor gastronomía, buenas instalaciones y sientan al club como su segunda casa, el lugar a donde siempre quieran volver.

El Club, brindará espacios en donde los visitantes podrán preparar sus picnics en el área de camping, además tendrán experiencias en medio de la naturaleza, la granja y el huerto, clases de baile, piscina, áreas húmedas y como plus, podrán compartir este tiempo de calidad junto a sus mascotas que también serán consentidas en las instalaciones preparadas para ellos, con servicios especializados, al ser un club PET – FRIENDLY.

Plan de introducción al mercado.

Distintivos y Uniformes

PERSONAL ADMINISTRATIVO MUJER / HOMBRE: Camiseta tipo polo color verde esmeralda mate con un bolsillo blanco, llevará el logo del Club y un pantalón verde oliva o un short tipo explorer color beige. El material de la camiseta será de algodón para que se mantengan frescos y el pantalón o short será de tela ligera con bolsillos, el tipo de calzado, será deportivos.	 	 
---	--	--

COCINA**MUJER / HOMBRE:**

Chaqueta color blanco para chef con logo del Club, pantalón negro llano de material apropiado para la cocina, pico color verde esmeralda mate para el cuello, toca blanca con logo, como prenda opcional, contara con delantal (blanco, negro o azul oscuro). Los zapatos serán especiales para cocina.



Elaborado por: Gabriela Núñez – Ilustración XII Cuadro de uniformes

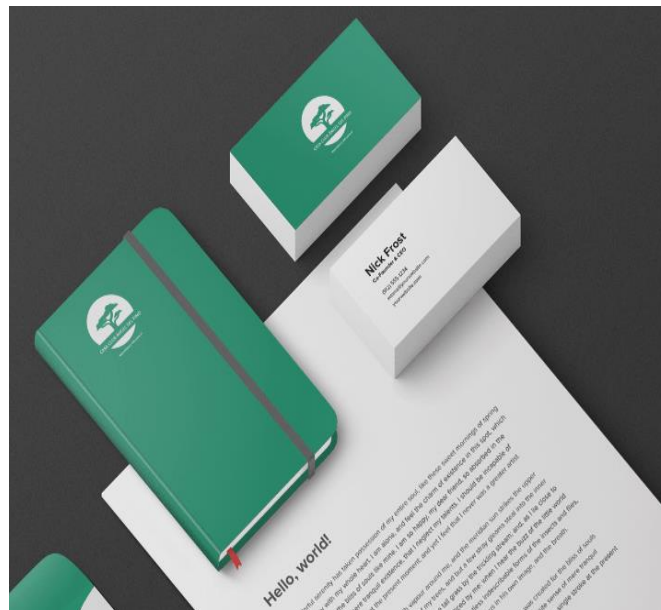
Materiales de identificación.**Logotipo**

Elaborado por: Gabriela Núñez – Ilustración XIII - Logotipo

El logo tiene cortes y diseños sencillos pero profundos, por esta razón, se toma dos colores básicos, el blanco que por excelencia es sinónimo de pureza, amplitud, sencillez, elegancia y el verde que representa la naturaleza, esperanza y libertad, lo que transmite paz y tranquilidad al momento de visualizarlo, que sea sencillo y fácil de identificar. El slogan también es corto pero encierra lo que CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO ofrecerá a sus clientes “Naturaleza y vida” en todos sus servicios y productos.

Otro de los objetivos del logo, es quedar plasmado dentro de la memoria de los clientes, el logotipo está impreso en varios sitios dentro del Club, y en el material de oficina para tener una imagen global de la marca, lo que creará un sentido de pertenencia:

Papelería comercial



Elaborado por: Gabriela Núñez – Ilustración XIV – Papelería comercial

Es importante mantener una imagen idónea y permanente en todo lo que significa y encierra CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO, por lo cual, se imprimirá su logo en:

Tarjetas de presentación que identifiquen a su principal personal administrativo, de eventos y cocina y que puedan llevar a la mano para cuando alguno de los clientes les pida sus datos.

Otro de los elementos que debe llevar el logo de Club, son las hojas membretadas, utilizadas para emitir memorandos, informes internos, presentaciones y sobre todo, cuando requieran cotizaciones para eventos, tales como: campeonatos deportivos, fiestas de cumpleaños, aniversarios, matrimonios, eventos corporativos, lanzamientos, capacitaciones, entre otros.



Elaborado por Gabriela Núñez – Ilustración XV – Logo en Redes Sociales

Indiscutiblemente, tanto el logo como el slogan de CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO, estará presente en las redes sociales y plataformas donde se manejará información del complejo turístico, para que la marca gane reconocimiento y posición dentro del mercado al que se dirija.

Por último, se crearán varios productos promocionales para utilizarlos en campañas, lanzamientos, como regalos y souvenirs para los clientes, socios y visitantes.



Elaborado por: Gabriela Núñez – Ilustración XVI – Material promocional

Canal de distribución y puntos de ventas

El proyecto estará ubicado en Guayllamba – Tanda, en donde operará todos sus productos y servicios, de tal manera que su centro de administración y control de compras y ventas, se situará en la misma dirección.

Promoción.

Para lograr un proceso de conocimiento y posicionamiento ordenado y eficiente de la marca, El Club, buscará asesoramiento con una empresa de publicidad que brinde herramientas y tácticas de marketing eficientes dentro del mercado al que quiere apuntar, es por eso que este rubro estará contemplado dentro del presupuesto inicial de operación.

Otro de los medios de promoción que de seguro será una herramienta valiosa para la promoción inicial del complejo turístico, será la generación de contenido y promoción a través de las principales redes sociales: Tik tok, Facebook, Instagram, para lo cual, también es importante contar con un asesoramiento profesional y personalizado y así poder introducir de manera exitosa a la marca y lograr cumplir con los objetivos trazados.

Financiamiento.

PRESUPUESTO MATERIAL PUBLICITARIO		
Detalle	Cantidad	Precio
Tarjetas de presentación	400	40,00
Hojas membretadas	500	30,00
Camisetas con logo (varios colores) sublimadas -uniformes	100	700,00
Jarros con logo (varios colores)	100	500,00
Esfero con logo	100	75,00
SUBTOTAL		1.345,00
IVA (12%)		161,40
TOTAL		1.506,40

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla VI / Material publicitario

Riesgos y oportunidades del negocio

De acuerdo a los posibles riesgos que el Club puede experimentar, se puede nombrar que debido a su ubicación (Guayllabamba – Tanda) y apuntando a la inestabilidad que existe en el país, en caso de generarse caos dentro del país como paros, cierres de carreteras, dificultarían sobre manera su operación puesto que los clientes no podrían desplazarse a las instalaciones.

Otro de los posibles riesgos que se puede presentar, es si se genera nuevamente una emergencia sanitaria por algún tipo de epidemia o problema que ponga en riesgo la salud de la comunidad en general, tal como ha sido el COVID 19, que a pesar que se mantiene presente pero bajo control, ha complicado la normalidad para todo tipo de actividad y negocio, sometiendo a sus propietarios y usuarios a cambiar su forma de operación y consumo ocasionando pérdidas importantes.

Por otro lado y hablando de los temas positivos para la creación de un nuevo complejo turístico dentro de la zona de Guayllabamba, se puede decir que para CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO, será una fortaleza estar ubicado dentro de un lugar lleno de naturaleza y aire puro, puesto que para los visitantes “postpandemia”, es importante relajarse y pasar tiempo en lugares abiertos que tengan mucho espacio verde y en donde puedan estar en contacto con la naturaleza, es por eso que para el Club, será transcendental brindar diversión y actividades saludables que dejen buenas experiencias tanto físicas como espirituales. El proyecto, será un destino turístico único y diferente, sus clientes y visitantes obtendrán un servicio de primera y exclusivo, que les permitirá sentirse mimados y consentidos.

Fijación de precios

El Club ofrecerá a sus clientes una amplia variedad de servicios, por tal se elabora de manera individual los cuadros de costos y PVP de los principales, tomando en cuenta: Factor costo (33.33%), Margen de utilidad (30%), IVA (12%), Servicio (10%), en lo que es servicios, en producto (alimentos), se toma en cuenta adicional a los indicados, también mano de obra, gastos de fabricación, gastos administrativos.

Paquete – Naturaleza y Vida (2 día / 1 noche de camping)

	CODIGO 000001	TABLA DE COSTOS - PRODUCTOS			
NOMBRE SERVICIO		Paquete – Naturaleza y Vida (2 día / 1 noche de camping)			
FECHA DE REALIZACIÓN		28/2/2023			
RESPONSABLE		Gabriela Núñez			
CARGO		Gerente			
TIPO DE PRODUCTO		DESCRIPCIÓN	UNIDAD	PRECIO U	PRECIO
Uso de instalaciones		Uso de cancha y camerinos	1	-	-
Uso piscina		Entrada a la piscina	2	2,00	4,00
Almuerzo		Menú del día (tres tiempos) 2 adultos / 2 niños	4	7,44	29,76
Actividades		Visita huerto / granja	4	2,50	10,00
Camping		Alquiler área de camping	1	20,00	20,00
Alimentación		paquete para picnic	4	6,00	24,00
Actividad nocturna		caminata, cine, artistas en vivo	4	3,00	12,00
Alimentación		desayuno americano	4	3,50	14,00
Uso instalaciones		(máx. 10h00 am)	4	-	-
FOTO REFERENCIAL: 		TOTAL BRUTO			113,76
		GASTOS DE FABRICACIÓN (15%)			-
		FACTOR COSTO (33.33%)			37,92
		M.O. (30%)			-
		GASTOS ADM. (12%)			-
		MARGEN DE UTILIDAD (30%)			34,13
		SUBTOTAL			185,80
		IVA (12%)			22,30
		SERVICIO (10%)			18,58
		TOTAL			226,68
			PVP	227,00	

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla VII / Tabla de costeo 1

Alquiler de cancha y zonas húmedas

 CODIGO 000002		TABLA DE COSTOS - PRODUCTOS				
NOMBRE SERVICIO		Alquiler de cancha (incluye uso de áreas húmedas & snack)				
FECHA DE REALIZACIÓN		28/2/2023				
RESPONSABLE		Gabriela Núñez				
CARGO		Gerente				
TIPO DE PRODUCTO		DESCRIPCIÓN	UNIDAD	PRECIO U	PRECIO	
Alquiler de cancha		Alquiler por hora de cancha y camerinos para cambio de ropa	1	20,00	20,00	
Uso piscina		Entrada a la piscina	10	2,00	20,00	
Postre		Agua (2 litros)+ 10 vasos + 1 Funda de snack (opciones)	1	10,00	10,00	
FOTO REFERENCIAL:						
 		TOTAL BRUTO			50,00	
		GASTOS DE FABRICACIÓN (15%)			-	
		FACTOR COSTO (33.33%)			16,67	
		M.O. (30%)			-	
		GASTOS ADM. (12%)				
		MARGEN DE UTILIDAD (30%)			15,00	
		SUBTOTAL			81,67	
		IVA (12%)			9,80	
		SERVICIO (10%)			8,17	
		TOTAL			99,63	
			PVP	100,00		

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla VIII / Tabla de costeo 2

Menú del día (solo almuerzo)

 CODIGO 000003		TABLA DE COSTOS - PRODUCTOS	
NOMBRE PRODUCTO		Menú del día (sugerencia del chef)	
FECHA DE REALIZACIÓN		28/1/2023	
RESPONSABLE		Gabriela Núñez	
CARGO		Gerente	
TIPO DE PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	PRECIO U	PRECIO
Entrada menú	Variedad de entradas que comprenden entre: ensaladas, sopas, aperitivos	1	0,77
Plato Principal	Variedad de platos que incluye: 1 carbohidrato, 1 proteína, 1 guarnición	1	5,33
Postre	Variedad de postres (1 por persona)	1	0,90
Bebida soft	jugo, gaseosa, agua con o sin gas	1	0,44
FOTO REFERENCIAL:		TOTAL BRUTO	7,44
		GASTOS DE FABRICACIÓN (15%)	1,12
		FACTOR COSTO (33.33%)	2,48
		M.O. (30%)	2,23
		GASTOS ADM. (12%)	0,89
		MARGEN DE UTILIDAD (30%)	2,23
		SUBTOTAL	16,39
		IVA (12%)	1,97
		SERVICIO (10%)	1,64
		TOTAL	20,00
		PVP	20,00

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla IX / Tabla de costeo 3

Implementación del negocio

ARRIENDO DEL LOCAL		
Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$2.000.00	\$12.000.00	\$24.000.00

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla X / Arriendo de local

EDIFICIOS			
Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
RECEPCIÓN: Área de 8 x 5 metros construida en madera, cana guadua, teja, 1 baño, equipos y mobiliario	1	4.000,00	4.000,00
OFICINA ADM: Área de la Oficina, equipos, mobiliario. (3 x 4 metros)	1	3.000,00	3.000,00
BODEGA: 3 x 3 metros) y mobiliario (construcciones en madera, caña guadua y teja)	1	1.000,00	1.000,00
RESTAURANTE: Restaurante para 40 comensales, mobiliario, decoración (10 x 8 metros)	1	4.000,00	4.000,00
COCINA: mobiliario, equipos, menaje, asadero (6 x 5 metros) construcciones en madera, cana guadua, teja. En el área de cocina se colocarán revestimientos ignífugos para evitar incendios.	1	6.000,00	6.000,00
BATERIAS (hombre / mujer)	10	300,00	3.000,00
PARQUEADERO (externo/interno): área de aparcadero para 10 vehículos, adoquinado.	2	2.300,00	4.600,00
CANCHAS INDOR-FUTBOL: césped sintético, con sus respectivos arcos en madera y	2	200,00	400,00

cada una de las canchas estarán cercadas con malla de nylon			
ÁREA DE CAMPING: Instalaciones de agua, luz eléctrica y luz de emergencia,	1	1.600,00	1.600,00
PISCINA: 10 x 5 Mts. (1.70 Mts. de profundidad en el 60% y el otro 40% 1.20 de profundidad a desnivel) Estructura de concreto y revestimiento de baldosa azul con detalles decorativos y tubos en acero niquelado inoxidable para apoyo y seguridad de los usuarios, Piscina para Niños y Niñas (0.70 Mts. profundidad), adosada a la piscina mayor. Hidromasaje con capacidad para 8 personas.	1	7.000,00	7.000,00
GUARDERÍA MASCOTAS: Estructura en madera y caña guadua, techada con teja, piso de césped natural aprovechable el existente y contará con 8 jaulas malladas.	1	700,00	700,00
HUERTO ORGANICO: en producción con diferentes tipos de plantas de fruta y verduras	1	800,00	800,00
GRANJA: 15 x 15 Mts. Estructura en postes de madera mallada con alambre galvanizado, comederos y bebederos. Dispondrá de jaulas para animales menores y corrales para animales mayores	1	2.000,00	2.000,00
TOTAL			38.100,00

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XI / Edificios

EQUIPOS INDUSTRIALES (ver anexos)			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Cocina industrial	1	150,00	150,00
Plancha freidora y grill	1	230,00	230,00
Refrigerador Electrolux 2 puertas (298 lts)	1	699,00	699,00
Horno industrial	1	400,00	400,00
Licuada Oster semiindustrial	3	40,00	120,00
Tanque de gas 35 Kg	2	40,00	80,00
TOTAL			1.679,00

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XII / Equipos Industriales

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN (ver anexos)			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Laptop Lenovo S145	3	310,00	930,00
Impresora HP 5100	1	220,00	220,00
Infocus wifi	1	90,00	90,00
TOTAL			1.240,00

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XIII / Equipos de computación

MUEBLES Y ENSERES (ver anexos)			
Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Mesa de comedor con 4 sillas	12	65,00	780,00
Mesa picnic 4 puestos	5	99,00	495,00
Escritorio TDR - Mueble Moderno	3	250,00	750,00
Sofá tripersonal	3	145,00	435,00
Silla escritorio	3	45,00	135,00
Archivador	1	160,00	160,00
TOTAL			2.755,00

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XIV / Muebles y Enseres

MENAJE DE COCINA (ver anexos)			
Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Plato blanco (plato postre)	120	2,37	284,40
Plato hondo	100	1,99	199,00
Plato blanco (plato fuerte)	100	3,93	393,00
Set de cuchillos	3	48,50	145,50
Set de cubiertos (juego 24 piezas)	10	17,00	170,00
Vaso cristal (6 piezas)	20	11,00	220,00
Vaso cervecero (juego 6 piezas)	17	19,99	339,83
Jarro blanco	100	1,00	100,00
TOTAL			1.851,73

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XV / Menaje de cocina

EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD (ver anexos)			
Descripción	Cantidad	V.Unitario	V. Total
Extintor (polvo seco) 10 kl	5	15,00	75,00
Detector Humo	4	9,00	36,00
Rótulos de señalética (baño, salida, normas de bioseguridad, extintor, aforo)	15	2,00	30,00
TOTAL			141,00

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XVI / Equipos Industriales de Seguridad

SUMINISTROS DE OFICINA			
Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Papel bond / resma	1	4,00	4,00
Grapadora Eagle gr	3	5,00	15,00
Grapas (caja gr)	1	4,00	4,00
Clips caja	2	0,90	1,80
Tijeras	2	3,00	6,00
TOTAL			30,80
TOTAL ANUAL			117,60

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XVII / Suministros de Oficina

SUMINISTROS DE LIMPIEZA (ver anexos)			
Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Escoba	3	4,50	13,50
Trapeador	3	15,29	45,87
Cloro 1 Gal	3	3,48	10,44
Desinfectante 1 Gal	5	7,86	39,30
Limpiones	3	2,31	6,93
Esponja lavaplatos	3	2,31	6,93
Fundas basura industriales y baño (10 unidades)	20	2,61	52,20
Lavavajillas 425g	3	2,86	8,58
Pala	5	2,07	10,35
Jabón líquido manos 525 ml	8	7,34	58,72
Papel higiénico 200 metros	5	6,39	31,95
Toalla de papel	5	5,56	27,80
Alcohol antibacterial 3785 ml	5	9,00	45,00
TOTAL			357,57
TOTAL ANUAL			3.371,04

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XVIII / Suministros de Limpieza

SERVICIOS BÁSICOS	
Descripción	Pago Mensual
Agua	200,00
Luz	200,00
Celular	150,00
Internet	100,00
TOTAL	650,00
TOTAL ANUAL	7.800,00

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XIX / Servicios básicos

PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

El Club, será una empresa que se registrará a los lineamientos legales que el Gobierno disponga en base al giro de negocio, su constitución será de tipo jurídico, para lo cual se contemplan los siguientes habilitantes:

RUC - SRI (Servicio de Rentas Internas)

Este documento se asemeja a la cédula de identidad, es importante e impositivo su obtención, puesto que proporciona información relevante para la entidad emisora; este habilitante permitirá al negocio realizar todo tipo de trámites además de que le permitirá elaborar documentos, tales como las facturas. (Gob.ec, 2022), para las personas jurídicas, los requisitos obligatorios son:

De manera presencial:

- Cédula de identidad del representante legal (Presentación física o digital)
- Certificado de votación del representante legal (Presentación)
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente.
- Escritura pública de constitución
- Nombramiento del representante legal
- Solicitud de inscripción y actualización general del Registro Único de Contribuyentes (RUC) sociedades, sector privado y público

A través del Portal:

- Número de identificación del contribuyente
- Clave de acceso a servicios en línea
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente
- Escritura pública de constitución
- Solicitud de inscripción y actualización general del Registro Único de Contribuyentes (RUC) sociedades, sector privado y público

Patente Municipal

Este es un documento obligatorio para todas las empresas que ejerzan una actividad económica y comercial, su renovación es de tipo anual. Su costo se calculará en base al giro de negocio y ciertos parámetros dispuesto por el ente regulador. Este documento es emitido por el Municipio o GAD Municipal de jurisdicción, que quiere decir, (en donde se encuentre asentada la propiedad). (Gob.ec, 2022), los requisitos obligatorios son:

- Formulario de declaración de patente o declaración inicial de Actividad Económica
- Cédula y certificado de votación del representante legal (nombramiento)
- Copia del Registro Único de Contribuyentes
- Copia del acta de constitución, para sociedades sin fines de lucro

- Certificado de no adeudar al Municipio
- Declaración del impuesto a la renta en el SRI del año inmediato anterior
- Formulario del impuesto del 1.5 por mil a los Activos Totales
- Copia de la declaración del impuesto a la renta realizado al SRI del año inmediato anterior
- Copia del permiso del Cuerpo de Bomberos.
- Pago del impuesto de patentes y servicios administrativos

LUAF (Licencia Única Anual de Funcionamiento)

Este documento es de renovación anual y obligatorio para las personas jurídicas que ejerzan una actividad económica en el sector del turismo, su fin es certificar que el prestador del servicio este al día con sus obligaciones, para poder operar. El valor de este documento es mínimo; sin embargo, para la emisión del mismo es necesario la presentación de otros habilitantes que sus costos irán de acuerdo al cálculo correspondiente, representa un documento integral. (Moncayo, 2022), los requisitos obligatorios son:

- Oficio dirigido al señor alcalde o alcaldesa
- Copia del registro otorgado por el MINTUR
- Ruc actualizado
- Lista de precios establecidos por el establecimiento
- Copia del permiso emitido por el Cuerpo de Bomberos
- Copia del pago de la patente municipal
- Copia de certificado de no adeudar al GAD municipal

- Plan de contingencia actualizado
- Copia certificada del nombramiento de Representante Legal
- Informe favorable de la inspección realizada por un técnico de la Unidad de Turismo y Patrimonio en coordinación con el Ministerio de Turismo, donde se verificará que cumplan los productos y/o servicios que constan dentro de categorización emitida por el ente rector.

ARCSA, Permiso de Funcionamiento

Es obligación para todas las empresas turísticas que estén sujetas a un control de tipo sanitario (restaurantes, bares, cafeterías, otros), obtener este habilitante, que garantiza la calidad y manejo de materia prima dentro de los lugares de producción, el valor de este permiso se calcula de acuerdo al tipo de negocio. (ARCSA, 2023), Para las personas jurídicas, es necesario los siguientes requisitos:

- Ingresar al sistema informático de la ARCSA permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec, con su usuario y contraseña; en caso de no contar con el usuario, deberá registrarse.
- Llenar el formulario
- Emitida la orden de pago, se podrá imprimir y después de 24 horas de haberse generado la orden de pago proceder a cancelar el valor.
- Validado el pago, se podrá imprimir su permiso de funcionamiento y factura.

- Cédula de ciudadanía o de identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
- Registro Único de Contribuyentes.
- Categorización del Ministerio de Industrias y Productividad, si fuera el caso.

IESS, Registro Patronal

Este es un requisito básico para que la empresa se pueda registrar como empleador dentro del sistema y contratar de manera legal a su personal administrativo y de apoyo. De igual manera con este registro, el empleador adopta una serie de responsabilidades que son muy importantes y deben ser acatadas y aplicadas de manera correcta, (Iess, 2023). Los requisitos obligatorios, para las personas jurídicas son:

- Ingresar a la página web del IESS www.iess.gob.ec.
- Escoger la opción empleador-registro nuevo empleador.
- Ingresar el número de RUC o cédula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico).
- Ingresar los datos obligatorios que se encuentran marcados con asterisco.
- Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.
- Acercarse a las agencias del IESS a los Centros de Atención Universal, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal.

MRL, Ministerio de Trabajo

Este requisito es importante y obligatorio puesto que por medio de este habilitante se puede hacer los registros correspondientes de los contratos y todo tipo de trámites que se requiera realizar para el personal que se encuentre bajo relación de dependencia, (Mrl, 2023). Los requisitos son los siguientes:

- Obtención de usuario ingresando a la página web de MT / sut.trabajo.gob.ec

SAYCE, (Sociedad de Autores y Compositores Ecuatorianos)

Este permiso es indispensable para los establecimientos que requieran autorización para presentar y reproducir música dentro del establecimiento, esta contribución se dirige a los autores y compositores como gratificación a sus labores. (Sayce, 2023), los requisitos para su obtención son:

- Formulario
- Cédula
- Planilla de servicio básico
- Pago

PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

El Club, será una empresa responsable con el medio ambiente y el entorno que lo rodee; para esto, se planificará aplicar buenas prácticas en el uso del agua, evitar en la medida de lo posible contaminar el aire y respetar el espacio de flora y fauna endémicos de la zona, para esto, se contactará a personal calificado que aporte con su asesoramiento al personal administrativo y de apoyo con el conocimiento técnico necesario, tanto en procesos eficientes en el manejo del agua, deshechos, otros.

Para la ejecución de esta fase, se utilizará el espacio del primer semestre de operación del complejo turístico, con el fin de realizar un plan piloto e ir afinando los procesos correspondientes, como fecha tope de aplicación de los procesos definitivos, el personal administrativo, se tomará el primer año de operación.

Otro objetivo que será prioridad para el complejo turístico, será el trabajar con la comunidad aledaña al establecimiento, para lograr un acercamiento y poder obtener su apoyo tanto en la producción de alimentos orgánicos como en el aporte de su trabajo dentro y fuera del complejo, para esto, el Club aportará con conocimiento técnico para enseñar a cultivar de una manera eficiente sin dejar de lado los conocimientos ancestrales de los productores locales, este trabajo mancomunado permitirá ganar-ganar al complejo y a los productores, dinamizando su economía y proveyendo al complejo de materia prima fresca y de calidad. Este proyecto se llevará a cabo en cuanto se empiece a construir el proyecto con el fin de cuando ya se requiera adquirir los productos, estos ya estén en camino de producción. Con esta aplicación se logrará ser un referente de impacto social positivo dentro de la Comunidad de Tanda. Su

ejecución se realizará en los primeros meses de construcción del proyecto, para trabajar paralelamente con la comunidad.

Como punto de partida, se tomará en cuenta las siguientes ODS (Objetivo de Desarrollo Sostenible). Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) constituyen un llamamiento universal a la acción para poner fin a la pobreza, proteger el planeta y mejorar las vidas y las perspectivas de las personas en todo el mundo. En 2015, todos los Estados Miembros de las Naciones Unidas aprobaron 17 Objetivos como parte de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, en la cual se establece un plan para alcanzar los Objetivos en 15 años. (NNUU, 2016).

Objetivos Sociales

Ciudades y Comunidades Sostenibles (ODS Número 11)

Este objetivo que fue proclamado por la ONU y tiene como principal fin, lograr que hasta el 2030 se mejore significativamente la calidad de vida y condiciones de todas las personas en general (hombres-mujeres-niños), en varios frentes: acceso a vivienda, acceso a servicios básicos, educación, seguridad, vivir dignamente, proteger los recursos naturales, proteger a las personas en situaciones de vulnerabilidad, entre otros, (Ecuador, 2023).

Para esto, CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO, tendrá como parte de sus objetivos, ayudar a mejorar la vida de las personas que moren en las comunidades aledañas, principalmente en la Comunidad de Tanda, en donde a través de acercamientos para entender las necesidades de los habitantes, se pueda buscar

capacitaciones estratégicas que les ayude a mejorar sus conocimientos en el campo que requieran: agricultura, ventas, emprendimientos, otros.

Con la aplicación de estos programas, las personas que vivan en la Parroquia de Tanda podrán incrementar su economía y les ayudará a tener mejores y mayores oportunidades para sus familias en varios aspectos. Este ambicioso proyecto para el Club, tomará un tiempo importante de implementación en los primeros tres años de operación.

Trabajo decente y crecimiento económico (ODS Número 8)

La finalidad de este ODS es erradicar el trabajo no digno, la explotación infantil, y el alto índice de desempleo y falta de oportunidades laborables con condiciones justas que se encuentran presentes en la actualidad. En base a esto, podemos mencionar que existe un porcentaje importante de pobreza a nivel mundial y si esto se aplica a datos de Ecuador, se puede determinar que, a enero de 2022, el 5.4 % del PEA (población económicamente activa) no tiene un trabajo formal o sobrevive con fuentes de ingreso informales, en el país (Inec, 2022).

En este aspecto, se fomentará una cultura de trabajo digno, seguro y justo, a través de contratar al personal correspondiente de manera legal y bajo los parámetros que exige el país, esto desde el primer día que preste sus servicios al complejo turístico; por otro lado, incentivara la creación de emprendimientos dentro de la Comunidad de Tanda brindando asesoramientos de interés para que los productores y moradores locales puedan mejorar sus técnicas de cultivo, puedan realizar productos terminados con la materia prima que cosechen (frutas, verduras, animales de granja de consumo

humano), turismo comunitario, otros. Este proyecto se pondrá en marcha en cuanto se comience con la construcción del complejo, tomando como un tiempo determinado de 12 meses con cursos y capacitaciones con duración de tres meses, e ir evaluando los planes y aplicar mejoras en los temas que se requieran, este proyecto se aplicará como plan piloto con el lapso de un año para luego de confirmar su factibilidad, convertirlo en una función permanente dentro de la Comunidad.

Adicionalmente, con el fin de crear un sistema laborable de confianza y pertenencia, también se generará campañas dentro de la Comunidad de Tanda para fomentar el deseo de superación y las ganas de mejorar sus estilos de vida a través de cursos cortos que les ayude a crear emprendimientos locales, estudiar carreras que les apoyen a su crecimiento personal y profesional, estas acciones beneficiarán de manera paralela al complejo turístico y su operación. Para lograr esto, se buscará apoyo de instituciones o medios adecuados para que la comunidad pueda acceder a estos cursos educativos. Esta meta se la aplicará a corto plazo con el fin de lograr personal calificado y una comunidad motivada al mejoramiento continuo.

Reducción de las desigualdades (ODS Número 10)

Este ODS, también tiene como finalidad disminuir las desigualdades que existen entre los países desarrollados y subdesarrollados, esto en cuanto a la falta de oportunidades y de recursos para generar fuentes de trabajo, de infraestructura, de educación y otros factores importantes para tener una sociedad activamente productiva y un estilo de vida digno a nivel general. Para esto, el complejo aplicará sistemas eficientes y justos de trabajo, principalmente para sus colaboradores directos y proveedores locales,

incentivando a la producción local y al mejoramiento continuo de su estilo de vida; así también, otro factor importante es pagar de manera equitativa e igualitaria a hombres y mujeres. Las principales acciones que se tomarán en cuenta es fomentar la educación entre la comunidad y aplicar lo expuesto en la ODS anterior, que va muy de la mano con este objetivo.

Objetivos Ambientales

Agua limpia y saneamiento (ODS Número 6)

A través de este ODS, el Club, aplicará métodos eficientes del uso del agua, con el buen manejo de este recurso para el uso dentro del establecimiento, así como también el manejo de aguas servidas y de riego; una de las acciones que se realizarán, es acceder a asesoramiento profesional, que permitan impactar de la menor forma posible en el medio ambiente y evitar sobremanera su contaminación, para contar con este recurso por muchos años.

Otro de los fines del complejo, será ser protector de este recurso y procurar su manejo responsable, este objetivo se trabajará desde el primer día en que el complejo utilice este elemento vital y procurará ser un vocero para la comunidad con el fin de promover las buenas prácticas del uso de agua tanto en el consumo humano, como también para el consumo de los animales de granja y el riego de cultivos. Este tipo de programas se aplicarán de manera permanente para la creación de una cultura de ahorro y de uso equitativo y justo dentro de la comunidad.

Vida de ecosistemas terrestres (ODS Número 15)

El Club, promovera el respeto por la naturaleza que lo rodee ya sea en flora y fauna existente, el complejo creará programas sostenibles de reforestación de los bosques aledaños y el buen uso de los suelos para que no se pierda sus fertilidad, así como también vetar y prohibir la caza de animales endémicos. Este tipo de programas se aplicaran en periodos recurrentes para evaluar cada 2 años y confirmar su efectividad.

Mantener un sistema ecológico saludable que beneficie a propios y visitantes, que puedan disfrutarlo a largo tiempo, para no invadir de manera excesiva el espacio natural y contar con belleza natural.

Energía asequible y no contaminante (ODS Número 7)

CASA CLUB - ÁNGEL DEL PINO, aplicará métodos de energía moderna a través del uso de paneles solares que provean de una energía no contaminante al complejo. Adicionalmente, promoverá el conocimiento de este tipo de energía dentro de la comunidad para socializar sus beneficios; este objetivo, es complejo y a corto plazo pueda que no tenga la aceptación esperada, pero con el tiempo, el Club, impulsará la adquisición de estos insumos para los moradores, con el acceso a créditos a través de cooperativas aliadas, para que puedan comprarlos y usarlos, reduciendo el consumo de energía eléctrica, este objetivo se pretende cumplir antes del 2030, evaluando su aplicación y aceptación dentro de la Comunidad de Tanda.

PROCESO FINANCIERO

En esta faceta CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO, explicará el análisis financiero que aplicará para el desarrollo del proyecto, así como también detallará los activos fijos que conformarán la inversión inicial y su capital de trabajo que respaldará su operación los primeros 12 meses en donde a través de las ventas que realice le permita mantenerse a largo plazo.

Inversión.

Se refiere al capital o dinero que se desembolsa para comenzar un emprendimiento o negocio, con el fin de adquirir los activos y bienes necesarios para hacer posible la operación de un proyecto deseado y hacer posible la creación de un producto o servicio, (GBM, 2022).

Activos fijos.

Son todos los activos que pertenecen a la empresa y que sirven para la operación de la empresa en cuanto a la producción y creación de sus productos o servicios (Plusformación, 2023).

Estos activos se adquieren para utilizarlos a largo plazo y sacarles el mayor y mejor provecho.

El proyecto, invertirá una cantidad importante en la construcción del complejo turístico y que será la sede para brindar los servicios y productos propuestos.

ACTIVOS FIJOS	
Edificio	38.100,00
Vehículo	-
Equipos Industriales y seguridad	1.820,00
Equipos de Computación	1.240,00
Muebles - enseres /menaje de cocina	4.606,73
TOTAL	45.766.73

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XX / Activos fijos

Capital de trabajo

En resumen, el capital de trabajo se define como la liquidez con que se cuenta o se proyecta para poder solventar los gastos con los que se debe cumplir, también es conocido como Capital de Giro, puesto que dispone lo necesario para poder operar y apalancar su permanencia en el mercado.

Adicionalmente, se puede definir al capital de trabajo como los recursos con los que la empresa contará para afrontar gastos corrientes y que utilizará para la operación de la misma.

CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO, es un proyecto grande, por lo cual se proyecta un capital de trabajo importante para poder apoyar su sostenimiento inicial de 12 meses y tener un “colchón” que le permita operar firmemente los primeros 12 meses, hasta que su recuperación se vaya notando. De todas maneras, se registra también la proyección a 3 meses para hacer un control y evaluación en este periodo de tiempo.

CAPITAL DE TRABAJO	3 meses	12 meses
Sueldos	13.832,46	55.329,84
Servicios Básicos	1.950,00	7.800,00
material oficina	92,40	117,60
material limpieza	1.072,71	3.371,04
gastos documentos, permisos	285,50	1.000,00
alquiler local	6.000,00	24.000,00
publicidad	4.519,20	18.076,80
adquisición productos	6.000,00	24.000,00
gastos financieros	4.200,00	16.800,00
TOTAL INVERSIÓN	37952,27	150495,28

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XXI / Capital de trabajo

Inversión total

La inversión total, trata de la suma de los activos fijos más el capital de trabajo, con que contará CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO para comenzar su operación.

TOTAL DE INVERSIÓN	
ACTIVO FIJO	45.766,73
ACTIVO DIFERIDO	-
CAPITAL DE TRABAJO /12 meses	150495,28
TOTAL DE INVERSIÓN	196262,01

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XXII / Total de inversión

Sueldos

La tabla a continuación detalla los haberes que se cancelará a cada colaborador que se encuentre bajo relación de dependencia. Adicionalmente, se detalla las obligaciones del empleado (9.35%) y del empleador (12.15%), patronales, de igual manera se detalla los décimos anuales que son beneficios legales, que se debe entregar al empleado. Estos rubros son calculados en base a lo descrito por el ente regulador, el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social – IESS:

SUELDOS					
PERSONAL	SUELDOS	ANUAL	IESS EMP.	IESS EMPRESA	GASTO SUELDOS ANUAL
Gerente General	1.000,00	12.000,00	1.134,00	1.458,00	12.324,00
Gerente de Operaciones	800,00	9.600,00	907,20	1.166,40	9.859,20
Chef Ejecutivo	800,00	9.600,00	907,20	1.166,40	9.859,20
Asistente administrativo	450,00	5.400,00	510,30	656,10	5.545,80
Asistente de operaciones	450,00	5.400,00	510,30	656,10	5.545,80
Subchef	450,00	5.400,00	510,30	656,10	5.545,80
TOTAL	3.950,00	47.400,00	4.479,30	5.759,10	48.679,80

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XXIII / Sueldos

DÉCIMOS				
PERSONAL	SUELDOS	DECIMO 4°	DECIMO 3°	TOTAL DECIMOS
Gerente General	1.000,00	450,00	1.000,00	1.450,00
Gerente de Operaciones	800,00	450,00	800,00	1.250,00
Chef Ejecutivo	800,00	450,00	800,00	1.250,00
Asistente Administrativo	450,00	450,00	450,00	900,00
Asistente de Operaciones	450,00	450,00	450,00	900,00
Sous chef	450,00	450,00	450,00	900,00
TOTAL	3.950,00	2.700,00	3.950,00	6.650,00

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XXIV / Décimos

Depreciación de activos fijos

Es importante llevar un registro de depreciación de los bienes que por su uso a través del tiempo, va perdiendo su valor, por tanto es importante dentro de la contabilidad tener su seguimiento de deterioro que de acuerdo a las plantillas establecidas nos permitirá tomar decisiones en el momento oportuno (Suárez, 2021).

El cálculo de depreciación dependerá del tipo de activo, a continuación se presenta el cuadro correspondiente, para el registro de depreciación de activos:

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS			
		% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN
Equipos Industriales	1820.00	10%	182.00
Edificio	38100.00	20%	1905.00
Vehículos	0	5%	0
Equipos de Computación	1240.00	33,33%	413,29
Muebles y Enseres	4606,73	10%	460,67
TOTAL			2960,97

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XXV / Depreciación activos fijos

Tabla de amortización capital financiado.

CASA CLUB -ÁNGEL DEL PINO, requiere de una inversión importante para su desarrollo y creación, a continuación el cuadro correspondiente:

TABLA DE AMORTIZACION				
MONTO	120.000,00			
TASA	16%			
PLAZO	5 AÑOS			
PERIODO	DIVIDENDO	PAGO INTERES	PAGO CAPITAL	SALDO
0	-	-	-	120000
1	34954,03	16.800,00	18.154,03	101.845,97
2	34954,03	14.258,44	20.695,59	81.150,39
3	34954,03	11.361,05	23.592,97	57.557,41
4	34954,03	8.058,04	26.895,99	30.661,43
5	34954,03	4.292,60	30.661,43	0,00
INTERES ANUAL				16.800,00
INTERES SEMESTRAL				8400,00

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XXVI / Tabla de Amortización

Estructura de capital.

La estructura de la inversión total del emprendimiento está representada de la siguiente forma: capital propio \$ 76.262,01 que representa un 39% que vendrá de una inversión familiar, el capital financiado \$ 120.000 que representa el 61% que se solicitará a una cooperativa nacional, misma que ofrece este tipo de préstamos para negocio con una tasa de interés del 14%.

ESTRUCTURA DE CAPITAL			
		Estructura	Costo
Capital Propio	76.262,01	39%	13%
Capital Financiero	120.000,00	61%	14%
TOTAL INVERSIÓN	196.262,01	100%	

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XXVII / Estructura de Capital

Punto de equilibrio.

Para realizar el punto de equilibrio del proyecto, se detalla los siguientes cuadros:

1.- se desglosa los valores de sueldos y arriendo de manera mensual:

COSTOS FIJOS	
Arriendo	2000,00
Sueldos	4610,82
TOTAL	6610,82

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XXVIII / Costos Fijos

2.- Se realiza el cálculo del margen de contribución, que quiere decir el porcentaje de ganancia que CASA CLUB -ÁNGEL DEL PINO obtendrá por la venta de cada paquete:

COSTO DE PRODUCTO Paquete – Naturaleza y Vida (2 día / 1 noche de camping)				
PRECIO	227,00			
COSTO	113,76			
GANANCIA	113,24	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN		

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XXIX / Costo de producto

PE = COSTO FIJO / MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				
PE=	58			
	58	PAQUETE Naturaleza y Vida 2d/1N	1,9	diario



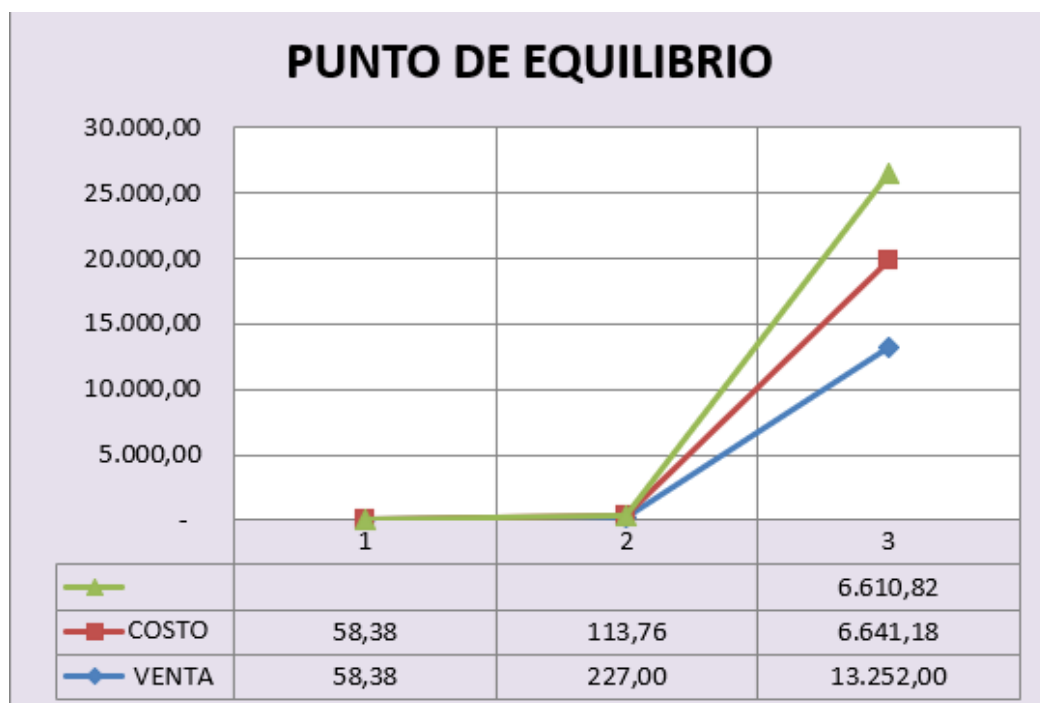
CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO, debe vender mensualmente 58 paquetes para solventar gastos de arriendo y sueldos



CASA CLUB – ÁNGEL DEL PINO, debe vender diariamente 2 paquetes para solventar gastos de arriendo y sueldos

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XXX / Margen de contribución

3.- Punto de Equilibrio, se detalla en el siguiente gráfico:



Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XXXI / Punto de equilibrio

4.- En base a los cálculos realizados, se propone el siguiente cuadro de ventas proyectadas:

VENTAS PROYECTADAS			
175	39.725,00	476.700,00	ventas
175	19.908,00	238.896,00	costo

PAQUETES QUE SE
PROPONE VENDER
MENSUALMENTE

VENTAS ANUALES

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XXXII / Ventas proyectadas

5.- Luego de realizar todos los cálculos correspondientes, se procede a trasladar los datos de las ventas anuales a los cuadros de flujo de ventas y flujo de caja para conocer su factibilidad:

FLUJO DE VENTAS						
	0	1	2	3	4	5
VENTAS		476.700,00	491.048,67	505.829,23	521.054,69	536.738,44
COSTO DE VENTAS		238.896,00	246.086,77	253.493,98	261.124,15	268.983,99
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		237.804,00	244.961,90	252.335,25	259.930,54	267.754,45
GASTOS ADMINISTRATIVOS		55.329,84	56.995,27	58.710,83	60.478,02	62.298,41
SERVICIOS BASICOS		7.800,00	8.034,78	8.276,63	8.525,75	8.782,38
MATERIAL OFIC.		117,60	121,14	124,79	128,54	132,41
ALQUILER LIMPIEZA		3.371,04	3.472,51	3.577,03	3.684,70	3.795,61
GASTOS DOCUMENTOS,PERMISOS		1.000,00	1.030,10	1.061,11	1.093,05	1.125,95
ALQUILER		24.000,00	24.722,40	25.466,54	26.233,09	27.022,70
DEPRECIACIONES		2.960,97	2.960,97	2.960,97	2.960,97	2.960,97
AMORTIZACIONES		-	-	-	-	-
UTILIDAD OPERATIVA		143.224,56	147.624,74	152.157,37	156.826,43	161.636,03
GASTOS FINANCIEROS		16.800,00	14.258,44	11.361,05	8.058,04	4.292,60
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		126.424,56	133.366,30	140.796,31	148.768,39	157.343,43
BASE IMPOSITIVA		31.606,14	48.345,28	51.038,66	53.928,54	57.036,99
UTILIDAD NETA		94.818,42	85.021,02	89.757,65	94.839,85	100.306,44

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XXXIII / Flujos de ventas

FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		143224,56	147624,74	152157,37	156826,43	161636,03
DEPRECIACION		2960,97	2960,97	2960,97	2960,97	2960,97
AMORTIZACION		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- BASE IMPOSITIVA		31606,14	48345,28	51038,66	53928,54	57036,99
- GASTOS FINANCIEROS		16800,00	14258,44	11361,05	8058,04	4292,60
- PAGO CAPITAL		18.154,03	20.695,59	23.592,97	26.895,99	30.661,43
+ VALOR DE SALVAMENTO						
+ CAPITAL DE TRABAJO						
- REPOSICION DE ACTIVOS						
= FLUJO NETO DE CAJA	-196262,01	79.625,36	67.286,39	69.125,64	70.904,83	72.605,98

Elaborado por: Gabriela Núñez – Tabla XXXIV / Flujos de caja

CÁLCULO DEL TIR Y EL VAN

VAN	58.312,76	
TIR	24,68%	
TMAR	13,61%	
VAN mayor a 0 es bueno / factibilidad		
TIR mayor a TD es bueno / factibilidad		

CONCLUSIONES

De acuerdo con el estudio realizado para conocer la factibilidad de la creación de un nuevo complejo turístico en la Guayllabamba – Tanda, se determina que el sector donde se ubicará el Club, tiene un gran potencial turístico para desarrollar un producto de calidad, lo que beneficiara a la Comunidad que lo rodea.

Otro aspecto importante de mencionar, es que gracias a la información recopilada, se obtuvo un insumo importante para conocer la necesidad y gusto de los encuestados, lo cual facilitó el desarrollo del proyecto y la creación de productos y servicios diferentes, dinámicos e innovadores.

Gracias a la investigación realizada, se entiende que para la operación y cumplimiento con los entes correspondientes, el Club, debe obtener una serie de permisos y habilitantes que aporten con el país y garanticen los estándares y seguridades que requiere para su funcionamiento.

El proyecto registrará un alto impacto dentro del sector donde se encontrará asentado, es por eso que se deberá trabajar de manera responsable con el medio ambiente y aplicar las mejores prácticas; para esto, es necesario contar con asesoramiento técnico para impactar lo menos posible en el medio circundante.

La inversión del proyecto es bastante significativa, por lo cual es importante involucrar a los socios para que formen parte de las decisiones relevantes del mismo, para que con su opinión, conocimiento y experiencia, se tomen las acciones más oportunas y eficientes.

RECOMENDACIONES

Aplicar de una forma ordenada y sistemática, el plan del proyecto, ejecutando todas las estrategias desarrolladas a lo largo del documento, con el fin de alcanzar los objetivos propuesto;, además, para esto, será relevante tener claro los recursos disponibles para utilizarlos de manera eficiente y los medios oportunos para llegar en el menor tiempo posible al posicionamiento y reconocimiento esperado dentro del mercado.

Trabajar en base a los tiempos y espacios analizados, principalmente por desarrollar un verdadero producto y servicio innovador que diferencie al Club frente a su competencia, demostrando en cada momento: calidad en su atención, excelencia en sus servicio y responsabilidad por el medio ambiente.

Extender este plan de negocios que sirva no solo para la ejecución de este proyecto, sino que también sirva de fuente de consulta y desarrollo de futuros emprendimientos que busquen crear una nueva empresa en el ámbito del turismo, que se utilice como una fuente de guía para el comienzo de nuevas empresas con finales exitosos.

BIBLIOGRAFÍA

- ARCSA. (26 de 02 de 2023). Obtenido de ARCSA:
<https://www.controlsanitario.gob.ec/emision-de-permisos-de-funcionamiento/>
- Ecuador, N. U. (16 de 02 de 2023). *Naciones Unidas Ecuador*. Obtenido de Naciones Unidas Ecuador: <https://ecuador.un.org/es/sdgs/11>
- GBM. (18 de 11 de 2022). *GBM Academy*. Obtenido de GBM Academy:
<https://gbm.com/academy/que-es-una-inversion-tipos-y-ejemplos/#:~:text=La%20definici%C3%B3n%20de%20inversi%C3%B3n%20se,rendimiento%20econ%C3%B3mico%20a%20largo%20plazo.>
- Gob.ec. (22 de 12 de 2022). *Gob.ec*. Obtenido de Gob.ec:
<https://www.gob.ec/sri/tramites/inscripcion-registro-unico-contribuyente-ruc-persona-juridica-privada-civiles-comerciales>
- Gob.ec. (13 de 09 de 2022). *Gob.ec*. Obtenido de Gob.ec: <https://www.gob.ec/gadmc-mocha/tramites/tramite-requisitos-obtener-patente-municipal>
- Gob.ec. (17 de 11 de 2022). *Gob.ec*. Obtenido de Gob.ec: <https://www.gob.ec/gadmc-guano/tramites/emision-licencia-unica-anual-funcionamiento-luaf>
- Iess. (16 de 02 de 2023). *Iess*. Obtenido de Iess:
<https://www.iess.gob.ec/es/web/empleador/registro-de-empleador>
- Inec. (22 de 02 de 2022). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos:
https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2022/Enero-2022/202201_Boletin_empleo.pdf

Instituto Europeo de Postgrado. (26 de septiembre de 2019). *IEP*. Obtenido de IEP:

<https://www.iep.edu.es/las-5-fases-de-la-piramide-de-maslow/>

Moncayo, G. M. (19 de 05 de 2022). *GAD Municipal del Cantón Pedro Moncayo*. Obtenido de

GAD Municipal del Cantón Pedro Moncayo:

<http://pedromoncayo.gob.ec/documentos/ord2022/DESARROLLO%20DE%20LAS%20>

[OACTIVIDADES%20TURISTICAS%20EN%20EL%20CANTON%20PEDRO%20MONCAYO.](http://pedromoncayo.gob.ec/documentos/ord2022/DESARROLLO%20DE%20LAS%20)

[pdf](http://pedromoncayo.gob.ec/documentos/ord2022/DESARROLLO%20DE%20LAS%20)

Mrl. (16 de 02 de 2023). *Ministerio de Trabajo*. Obtenido de Ministerio de Trabajo:

<https://www.trabajo.gob.ec/>

NNUU. (16 de 02 de 2016). *NNUU*. Obtenido de NNUU:

<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/development->

[agenda/#:~:text=Los%20Objetivos%20de%20Desarrollo%20Sostenible%20\(ODS\)%2](https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/development-)

[0constituyen%20un%20llamamiento%20universal,personas%20en%20todo%20el%2](https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/development-)

[0mundo.](https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/development-)

Plusformación. (18 de febrero de 2023). *Plusformación*. Obtenido de Plusformación:

<https://plusformacion.com/Recursos/r/Los-Activos-Fijos>

Pursell, S. (13 de febrero de 2023). *Hubspot*. Obtenido de Hubspot:

<https://blog.hubspot.es/marketing/analisis-foda>

Sayce. (6 de 02 de 2023). *Sayce*. Obtenido de Sayce: [https://sayce.com.ec/preguntas-](https://sayce.com.ec/preguntas-frecuentes/)

[frecuentes/](https://sayce.com.ec/preguntas-frecuentes/)

Suárez, P. (30 de 08 de 2021). *Swarz*. Obtenido de Swarz:

<https://controldeactivosfijos.com.mx/destacados/que-es-la-depreciacion-de-los->

[activos/](https://controldeactivosfijos.com.mx/destacados/que-es-la-depreciacion-de-los-)

Universia, ES. (23 de noviembre de 2017). *Universia, ES*. Obtenido de Universia, ES:

<https://www.universia.net/es/actualidad/vida-universitaria/sabes-que-wellness-comienza-practicarlo-estos-sencillos-trucos-1152502.html>

ANEXOS

EQUIPO INDUSTRIAL.-



Hermosa Cocina Industrial en acero Inoxidable
\$150



Freidora plancha y grill
\$230



Hornos industriales en acero inoxidable de 3 4 5 6 latas 45*65 con o sin gradillero
100% fabricants
\$400



Licuada semi industrial Oster pro
\$40



Tanque De Gas
\$40



🤖🤖 MEGA OFERTA EN REFRIGERADORAS 🤖🤖
\$699



Sofá Tripersonal, Sala, Sillón, Peluquería, Recepción, Hogar

U\$S 145

en 12x U\$S 12⁰⁸ sin interés



Silla Giratoria Oficinas Escritorios Economica

U\$S 45

en 12x U\$S 3⁷⁵ sin interés



Archivador 4 Gavetas Cajones Archivo Oficina Carpeta Metalic

U\$S 160

en 12x U\$S 13³³ sin interés

MENAJE DE COCINA



Plato De Cerámica Llano Blanco De Filos Plateado

U\$S 2³⁷

en 12x U\$S 0²⁰ sin interés



Vajilla, Lindos Platos Nuevos Hondos Y Tendidos \$1,99 C/u

U\$S 1⁹⁹

en 12x U\$S 0¹⁷ sin interés



Set De Cuchillos Masterchef Umco
2022

U\$S 48⁵⁰

en 12x U\$S 4⁰⁴ sin interés



Juego Cubiertos Tramontina 24 Piezas |
23798/046 Malibu

U\$S 17

en 12x U\$S 1⁴² sin interés

Envío gratis



Juego De Vasos Cerveceros Cristar 6 Pz

U\$S 19⁹⁹

en 12x U\$S 1⁶⁷ sin interés

Envío gratis



Vaso De Agua De Vidrio, Vaso De Jugo - 6 Piezas, 250 ML.

U\$S 11

en 12x U\$S 0⁹² sin interés

Envío gratis



Jarro Blanco. Jarro Para Sublimar. Jarro Para Sublimación

U\$S 1

en 12x U\$S 0⁰⁸ sin interés

EQUIPO INDUSTRIAL DE SEGURIDAD



Extintores
\$20



DETECTORES DE HUMO
\$9



Señaletica

\$2

MATERIALES DE LIMPIEZA

Agrega a lista		Mi carrito		Vaciar carrito	
Supermaxi		\$ 352.33		13 Artículos	
	Pala Plástica Con Banda ... 1.0 U	- 5 +	\$ 10.35	5 x \$ 2.07	Agregar nota al shopper Eliminar
	Escobas La Brujita Pack 1.0 U	- 3 +	\$ 13.50	3 x \$ 4.50	Agregar nota al shopper Eliminar
Reemplazar por		Escoba Neon La Brujita			
	Mopa Ultramop ... 1.0 U	- 3 +	\$ 45.87	3 x \$ 15.29	Agregar nota al shopper Eliminar
Reemplazar por		Mopa Set Microfibra Plana Azul/Blanco			
	Cloro Supermaxi 4.0 L	- 3 +	\$ 10.44	3 x \$ 3.48	Agregar nota al shopper Eliminar

Agregar nota al shopper Eliminar				
	Desinfectante Eucalipto - 3.78 L	- 5 +	\$ 39.30 5 x \$ 7.86	Agregar nota al shopper Eliminar
	Limpión Para Cocina de - 1.0 U	- 3 +	\$ 6.93 3 x \$ 2.31	Agregar nota al shopper Eliminar
	Lavaplatos en Crema Limón... 450.0 G	- 3 +	\$ 8.58 3 x \$ 2.86	Agregar nota al shopper Eliminar
	Fundas de Basura Blanc... 1.0 PAQUETE	- 10 +	\$ 4.40 10 x \$ 0.44	Agregar nota al shopper Eliminar
	Jabón Líquido Almendra Dr. ... 1.0 GAL	- 8 +	\$ 58.72 8 x \$ 7.34	Agregar nota al shopper Eliminar
	Papel de Cocina ... 1.0 U	- 10 +	\$ 55.58 \$ 58.59 10 x \$ 5.56	Agregar nota al shopper Eliminar

	Papel de Cocina ... 1.0 U	- 10 +	\$ 55.58 \$ 58.50 10 x \$ 5.56	 Agregar nota al shopper  Eliminar
	Fundas de Basura Bio ... 1.0 PAQUETE	- 10 +	\$ 21.70 \$ 2.17 10 x \$ 2.17	 Agregar nota al shopper  Eliminar
	Papel Higiénico Soft ... 1.0 PAQUETE	- 5 +	\$ 31.96 \$ 39.95 5 x \$ 6.39	 Agregar nota al shopper  Eliminar
				
	Alcohol Lira 70° 3.75 L	- 5 +	\$ 45.00 \$ 56.25 5 x \$ 9.00	 Agregar nota al shopper  Eliminar
Subtotal			\$ 319.40	
Comisión por servicio ⓘ			\$ 0.00	
IVA			\$ 32.93	
Ahorro total			\$ 20.98	
Total			\$ 352.33	

ENCUESTA

ENCUESTA

Proyecto de factibilidad para la implementación de un Complejo Turístico en el sector de Tanda - Guayllbamba



gayanuve2010@gmail.com (no compartidos)
[Cambiar de cuenta](#)



*Obligatorio

Por favor, registre su correo electrónico *

Tu respuesta

¿Su familia disfruta salir de paseo con frecuencia ?



Si



No

¿Los paseos familiares de fines de semana, los prefieren realizar fuera de Quito?

- ☐ Si
- ☐ No

¿En sus paseos familiares o con amigos, le gustaría disfrutar en un establecimiento que ofrezca espacios para camping ?

- ☐ Si
- ☐ No

¿Estaría interesado en adquirir una membresía para ser parte de un CLUB turístico ?

- ☐ Si
- ☐ No

¿Le gustaría que el Club sea "PET FRIENDLY" y además cuenten con servicios complementarios como: peluquería, spa, paseos, guardería para sus mascotas?

- ☐ Si
- ☐ No

¿Le gustaría que el sitio o establecimiento turístico, le brinde opciones de comida preparada (restaurante), o le provea de alimentos (en crudo) para que usted y su familia los puedan preparar en un ambiente acogedor y al aire libre (camping)?

- ☐ Si
- ☐ No

¿Le parece que la Parroquia de Guayllabamba y sus alrededores, sería un destino atractivo para visitar y pasar tiempo con su familia / amigos, por su clima y naturaleza ?

- ☐ Si
- ☐ No

¿Considera que dentro de las actividades del Club, podría incluirse la interacción en actividades agrícolas y clases de cocina?

- ☐ Si
- ☐ No

¿Le gustaría que dentro de las actividades en el CLUB, brinden clases de bailoterapia enfocadas en baile moderno?

- ☐ Si
- ☐ No

¿Cuánto tiempo estaría dispuesto a conducir su vehículo para llegar a un establecimiento turístico, tratándose de un paseo familiar de un solo día ?

- ☐ 45 minutos
- ☐ 90
- ☐ 120 minutos

Enviar

[Borrar formulario](#)

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google. [Notificar uso inadecuado](#) - [Términos del Servicio](#) - [Política de Privacidad](#)

Google Formularios

INFORME DE TURNITING



Identificación de reporte de similitud. oid:11830:211459008

NOMBRE DEL TRABAJO

AUTOR

Proyecto de titulación Casa Club - Ángel
del Pino consolidado.docx

Gabriela Nuñez Vega

RECuento DE PALABRAS

RECuento DE CARACTERES

15790 Words

87649 Characters

RECuento DE PÁGINAS

TAMAÑO DEL ARCHIVO

116 Pages

6.5MB

FECHA DE ENTREGA

FECHA DEL INFORME

Mar 7, 2023 10:50 PM GMT-5

Mar 7, 2023 10:51 PM GMT-5

● 7% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 7% Base de datos de Internet
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de Crossref
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)