

Proyecto de Inversión para la implementación de un Parque Acuático en la Ciudad de Guayaquil

Elizabeth Raquel Araujo Broncano (1), Lissette Stefanía Barreno Mora (2), Henry Nelson Orejuela Guzmán (3)
Facultad de Economía y Negocios (FEN)
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)
Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral
Apartado 09-01-5863. Guayaquil-Ecuador
Email: eraraujo@espol.edu.ec ⁽¹⁾, lbarreno@espol.edu.ec ⁽²⁾, henneore@espol.edu.ec ⁽³⁾

Director de Tesis, Economista con Mención en Gestión Empresarial especialización Finanzas, Pedro A. Gando Canarte
E-mail: pgando@espol.edu.ec

Resumen

Este estudio pretende analizar el nivel de aceptación de un Parque Acuático en la ciudad de Guayaquil y determinar si su implementación es viable. Nace del deseo de querer beneficiar a la sociedad, ofreciendo un lugar de recreación diferente a los ya existentes brindando diferentes juegos acuáticos, áreas verdes, áreas recreativas, toboganes, áreas infantiles, salón de eventos y cómodos estacionamientos y así convertirnos en uno de los mejores atractivos turísticos para disfrutar momentos de distracción. Además se realiza con el afán de ser una fuente de empleo para mejorar el nivel de economía de la ciudad.

Para elaborar este proyecto utilizamos un eficiente estudio de mercado, que nos permitió establecer la aceptación de nuestros clientes potenciales y sus preferencias en cuanto a los diferentes juegos acuáticos, así como también conocer el segmento al cual nos dirigimos, y la frecuencia esperada de visitas al parque. Además utilizamos el estudio financiero para establecer la posible rentabilidad, la inversión que necesitaremos para la implementación del parque y el tiempo de recuperación de la misma. Estos resultados nos permitieron concluir cuan viable es este proyecto.

Palabras Claves: *Parque Acuático, Toboganes, Juegos Acuáticos, Estudio de Mercado, Estudio Financiero.*

Abstract

This study pretends to analyze the acceptance levels of an Aquatic park's implementation in Guayaquil city and determinate its viability. It arises from the desire to give a benefit to the society, offering a different place for recreation; providing of aquatics games, green areas, recreational areas, slides, kids' zone, party's room and comfortable parking area and so become the one of the best touristic attractions to enjoy and have good moments. Also it is done because of the aspiration to be a source of employment and get better the economics level in the city.

To elaborate this project we used an efficient market study that permitted to establish the acceptance of our potential customers and their preferences about the different aquatics games, also to know the market segment that we'll focus and their visit frequency to the park. Moreover, we have used the financial study to determine the potential profitability, the investment that we'll need to implement the park and the time in that we'll recover that investment. Those results permitted us conclude how viable this project is.

Keywords: *Aquatic Park, Slides, Aquatics games, Market Study, Financial Study.*

1. Introducción

Todos, en algún momento de nuestras vidas, hemos experimentado estrés. Para algunos es parte de la vida diaria, para otros el sentirse estresados es una situación ocasional.

Con las demandas cotidianas del mundo de hoy, y los cambios acelerados que vivimos, un nivel de estrés puede ser inevitable. Sin embargo, cuando interfiere con nuestra calidad de vida se debe actuar inmediatamente.

Existen varias formas de solucionar este problema, una de estas soluciones es tener un tiempo de relajamiento e integración familiar o social, en el que deje a un lado todas las preocupaciones y pueda sentirse bien consigo mismo y con los demás.

Una de las formas de relajarse es tener contacto con el agua, ya que el sonido del flujo del agua tiene un efecto tranquilizante en el ser humano, y ayuda a bajar los niveles de tensión o ansiedad.

Revisando las diferentes atracciones turísticas que se encuentran en varios lugares de América Latina hemos notado que existen un buen número de parques de diversiones, sin embargo los parques acuáticos son los que más benefician nuestra salud, entre estos podemos destacar: Wet and Wild, Sea World, Acqua Beach, etc.

En la actualidad Ecuador cuenta con uno de esta envergadura en el cantón Salinas, conocido como Aqua Adventure, es decir, para poder disfrutar de este privilegio es necesario viajar a Salinas o fuera del país.

Por esta razón queremos implementar un Parque Acuático en Guayaquil, de tal forma que exista un atractivo turístico dentro de la ciudad que no solo genere fuentes de empleo sino que además sirva de esparcimiento a familias y amigos permitiendo compartir un tiempo de relax que los ayudara a eliminar los niveles de tensión producidas en nuestro diario vivir.

2. Estudio de Mercado

2.1. Análisis de la Oferta

Guayaquil no cuenta con un proyecto de inversión como la implementación de un Parque Acuático, es por eso que se tiene una gran ventaja al no presentarse competidores directos.

Nos enfocamos a los jóvenes, que son los que más disfrutan de este tipo de lugares, deseosos de diversión y adrenalina, estableceremos ofertas especiales a grupos de jóvenes, ya sean universitarios, colegiales, sin dejar de lado a las familias guayaquileñas.

2.2. Análisis de la Demanda

Para poder estimar la demanda que tendrá este proyecto se toma en consideración la influencia de varios aspectos como por ejemplo gustos y preferencias de cada persona, situaciones climáticas de la ciudad, entre otros, que afectan a la decisión de compra del mercado potencial.

El clima de Guayaquil es el resultado de la combinación de varios factores. Por su ubicación en plena zona ecuatorial, la ciudad tiene una temperatura cálida durante casi todo el año.

2.3. Análisis de Precios

El Parque Acuático establecerá un precio que refleje la calidad de nuestro servicio ofrecido, el confort de nuestras instalaciones y juegos, así como también la excelente atención al cliente, para que se sienta satisfecho.

Estableceremos un precio tomado de referencia de la competencia, es decir de nuestros competidores directos, así como de Parques acuáticos de esta magnitud en el país, el único con tales características es el parque Aqua Adventure, que por sus instalaciones y juegos se asemeja al que estamos desarrollando.

Como es un proyecto nuevo implementado en la ciudad, debemos de atraer al mercado, y una de las estrategias para ello es el precio, sin duda no podremos establecer un precio superior al de la competencia directa, ni tampoco un precio muy bajo, porque así ganaríamos mercado, pero los precios no reflejarían la calidad de nuestros servicios.

Considerando el análisis de las encuestas se estableció un precio general de \$10 para adultos y niños mayores de 3 años.

2.4. Comercialización del Servicio

2.4.1. Promoción y Comunicación

Puede ser que el proyecto que se plantea realizar sea excelente, pero no solo basta con ejecutarlo, es necesario que la población conozca de los servicios que se ofrece, por qué somos mejor opción que otros centros de entretenimiento, y el lugar en el que está situado, es por esto que para dar a conocer el servicio y tener éxito se planea utilizar medios de comunicación y hacer varias promociones.

Los medios de comunicación a utilizarse serán los siguientes:

- Televisión: Se hará contratos con los canales de mayor rating en la ciudad y en buenos horarios para presentar este nuevo centro de distracción.
- Radio: Para aquellos que no ven televisión nacional pero que sintonizan la radio mientras se trasladan de un lugar a otro.

- Periódico: Publicando todos los fines de semana un anuncio que capte la atención del cliente potencial.
- Folletos: Son importantes, ya que por medio de ellos se explica al cliente de que trata el parque, que servicios se ofrecen, y a qué precio se puede acceder a ello. Es necesario que el folleto se haga con un buen material, ya que es la imagen que se presenta al cliente.

2.4.2 Análisis FODA

• Fortalezas

- El mercado no ha sido explotado en esta área
- Poseemos el clima más idóneo para esta actividad.
- Gozaremos de una de las mejores instalaciones en el país
- Diferentes atracciones acuáticas y de aventura para todos los gustos
- Césped sintético de alta calidad y seguro para los clientes y para el medio ambiente.

• Oportunidades

- Nuevos proyectos de inversión y mejoramiento por parte de autoridades municipales para el cantón.
- Alta demanda de habitantes y turistas por una nueva alternativa de recreación y entretenimiento.
- Falta de espacios acondicionados para la práctica de deportes.

• Debilidades

- Los costos son altos, por ende, el precio de venta al público será elevado.
- No minimizar costos por no saber cómo hacerlo ya que no contamos con la debida experiencia.
- Por la inversión elevada no se podrían dar lugar a cambios periódicos en la estructura

• Amenazas

- En época de invierno habría poca afluencia de personas
- Las personas prefieran recrearse en la playa.
- Los clientes no quieran cambiar su forma de consumo debido a la costumbre.
- Fidelidad de los clientes a los otros centros de entretenimiento.

2.5 Investigación de Mercado

2.5.1 Objetivos del Estudio de Mercado

- Conocer cuál es la percepción del servicio por parte de los potenciales clientes.
- Conocer las preferencias de los potenciales clientes en cuanto a este tipo de servicios.
- Establecer la cantidad aproximada de demanda por año.
- Conocer las alternativas más usuales para diversión de los guayaquileños.
- Conocer con qué frecuencia será visitado el parque acuático.

2.5.2 Conclusiones

- De los datos analizados se observa que el 38% de los encuestados oscilan entre los 15 y 25 años, se puede notar que la mayoría de nuestro posible mercado serian jóvenes
- Un 86% de los encuestados estaría de acuerdo con la implementación de un parque acuático en la ciudad de Guayaquil.
- Se puede afirmar en base a los resultados, que nuestros posibles clientes consideran que la calidad y la infraestructura son los atributos fundamentales para la aceptación de nuestro servicio.
- El parque acuático seria visitado en mayor proporción de 1 a 4 veces al año, considerando el porcentaje de 58% que resulto del análisis de las encuestas, siendo optimistas se espera que esta frecuencia aumente con la aceptación de los guayaquileños.
- Definitivamente, la piscina con olas es la atracción que mas valorarían los usuarios del parque, con un 33% de aceptación, seguido de los toboganes con un 15%, podemos saber en qué enfocarnos en mayor proporción.

2.5.3 Recomendaciones

- Orientar el servicio enfocado en la calidad, ya que según las encuestas ese es el atributo que más valoran las personas.
- Implementar una infraestructura que llame la atención.
- Brindar instalaciones seguras.
- Incentivar a los clientes potenciales a visitar el parque mediante promociones especiales.
- Cumplir con el periodo de mantenimiento de este año.
- Diseñar un programa de afiliación de visitantes.

3. Estudio Técnico

El objetivo principal de la realización del estudio técnico, es preparar la información necesaria acerca de la infraestructura y equipos que son requeridos para el correcto funcionamiento del parque acuático.

Nuestra empresa ofrecerá un servicio de entretenimiento y los principales insumos son el agua y la energía ya que constituyen elementos básicos para satisfacer al cliente. También es importante analizar toda la maquinaria, personal, y obras físicas que se deben realizar para de esta manera estimar los costos en que se incurrirán para llevar a cabo la implementación del parque acuático en Guayaquil.

Brindar un entretenimiento sano y divertido, con las instalaciones más modernas y seguras en la ciudad, ofreciéndoles un ambiente agradable, para hacer de su estancia una experiencia inolvidable.

4.2 Visión

Ser el establecimiento líder en recreación y entretenimiento familiar en la ciudad de Guayaquil, implementando varios establecimientos en todo el país, logrando así ser el mejor Parque Acuático en el Ecuador.

4.3 Organigrama



Figura 1. Diseño del Parque acuático

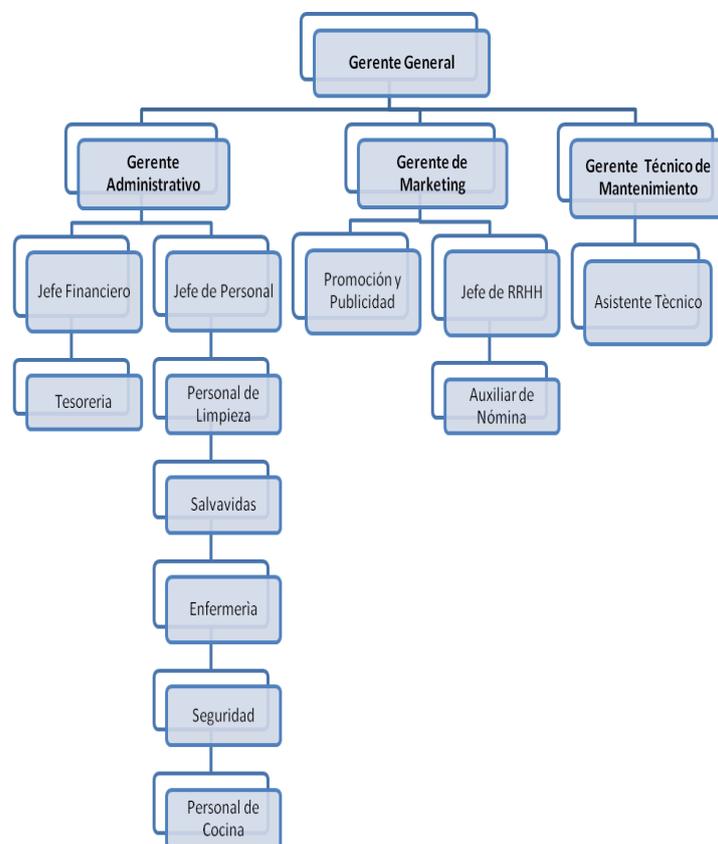


Figura 2. Organigrama

4. Estudio Organizacional

4.1 Misión

5. Estudio Financiero

El Estudio Financiero nos permitió conocer los diferentes costos en que incurriríamos al realizar el proyecto, determinando los Gastos Operativos y

Administrativos, así como también la Inversión Inicial, la cual la financiamos con un 40% mediante un préstamo con plazo de 15 años, a una tasa de 15.20%, y el 60% con capital propio.

Se calculo el capital de trabajo mediante el método de déficit acumulado máximo (\$3282,79), y también el valor de desecho mediante el método contable dándonos un resultado de \$411 250.00.

Mediante la estimación de la demanda se estableció que aproximadamente 10675 personas acudirían al mes, y en base al precio establecido de \$10.00, en el primer año se espera obtener ingresos de \$665.661,90 con un horizonte de planeación de 15 años

Para obtener la tasa de descuento para aplicarla al flujo de caja, se realizo el método de CAPM, obteniendo una tasa del 20.21%.

Se elaboró el Flujo de Caja del proyecto obteniendo un Valor Actual Neto (VAN) de \$702 112.50 lo que nos indica que es rentable el proyecto y una Tasa Interna de retorno (TIR) de 29.37%.

Mediante la elaboración del método del Payback descontado se logro establecer que el tiempo de recuperación de la inversión seria de 6 años 9 meses.

En todo proyecto es necesario realizar un análisis sobre los impactos que puedan generar ciertos factores en el transcurso del tiempo, por tal motivo se realizó un análisis de sensibilidad el cual nos determino que tan sensible es nuestro VAN con respecto al precio.

6. Conclusiones

- La construcción de un parque acuático en Guayaquil influye en el crecimiento turístico e impulsa el desarrollo económico de la ciudad generando fuentes de empleo y motivando la realización de actividades deportivas en la sociedad.
- Actualmente la ciudad no cuenta con un parque de esta magnitud, por lo cual sería una oportunidad para emprender este proyecto que tendría una gran aceptación debido a las condiciones climáticas que se presentan en la ciudad en los meses enero a abril que corresponden a la temporada alta, mientras que en los meses siguientes la demanda tendrá una reducción significativa.
- El mercado objetivo al cual está dirigido el parque es a la familia en general pero en base al estudio de mercado se tiene mayor aceptación en jóvenes de 15 años en adelante.
- En base al análisis de precios y al estudio de mercado se determino un solo precio para todos los visitantes que será de \$10.
- El estudio financiero reflejó la factibilidad del proyecto, ya que se estima un VAN de \$ \$ 702.112,55 y una TIR de 29,37% superior a la TMAR correspondiente a 20,21%, con un periodo

de recuperación de aproximadamente 6 años 9 meses para la inversión inicial del proyecto.

7. Recomendaciones

Se recomienda cumplir con un proceso de calidad eficiente y completa que garantice la integridad física de las personas favoreciendo así el incremento de la demanda que se ha estimado.

Adicionalmente el financiamiento debe considerarse como ha sido definido en el proyecto, de esta manera los inversionistas serán los accionistas mayoritarios.

Debido a las temporadas climáticas existentes en el año, se va a presentar una época de baja demanda por lo cual se deben realizar promociones, paquetes con descuentos y convenios con instituciones educativas para la realización de eventos, retiros o convivencias dentro de las instalaciones del parque y así cubrir los costos de operación.

Brindar seguridad dentro del parque, contando con personal capacitado para ofrecer las indicaciones de uso de las instalaciones.

8. Agradecimientos

A todos quienes contribuyeron directa e indirectamente en el desarrollo de la elaboración del proyecto, como el Sr. Osvaldo Través quien nos ayudo compartiendo su experiencia como dueño de uno de los parques más conocidos de Ecuador, Rey Park.

9. Referencias

- [1] KOTLER Philip, ARMSTRONG Gary. Fundamentos de Marketing. Sexta Edición.
- [2] Datos Técnicos. Ing. Osvaldo Través, Gerente Propietario del Parque Rey Park
- [3] JACQUES LAMBIN Jean. Marketing Estratégico. 4ta Edición. Prentice Hall.
- [4] Naresh k. Malhotra; Investigación de
- [5] mercados "Un enfoque aplicado", Capítulo 5
- [6] (Pearson Prentice Hall, México 2004).
- [7] Proyecto de inversión para la creación de un parque acuático con cancha de césped sintético en el cantón playas. (2010)
- [8] Actividades recreativas en la ciudad de Guayaquil, análisis histórico, tendencias y propuestas (2005)