Proyecto de Inversión Turística en el Cantón San José de Chimbo Prov. Bolívar

Ma. José Maridueña España (1), Elizabeth Salinas Narea (2), Ma. Isabel Vallejo Badillo (3)
M. Sc. Leonardo Estrada Aguilar (4)
Facultad de Economía y Negocios (1) (2) (3) (4)
Escuela Superior Politécnica del Litoral Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 via Perimetral
Apartado 09-01-5863. Guayaquil, Ecuador (1) (2) (3) (4)
Sauces I, Mz 35 Villa 7, Guayaquil, Ecuador(1)
Ciudadela San Francisco, Argentina entre México y Ecuador, Milagro, Ecuador (2)
Prosperina, Cooperativa de Vivienda Santa Eufracia Mz. D solar 5, Guayaquil, Ecuador 3)
Campus Gustavo Galindo Km. 30.5 Vía Perimetral, Guayaquil, Ecuador (4)
majomari@espol.edu.ec(1),
esalinas@espol.edu.ec(2),
marisval@espol.edu.ec (3),
mestrada@espol.edu.ec (4)

Resumen

El proyecto de inversión turística del cual se hablará en este artículo, consiste en el desarrollo de un Hostal Spa, el mismo que llevaría por nombre "Maravilla de los Andes" y el cual se encontrará situado en el cantón San José de Chimbo, en la Provincia Bolívar.
La idea de este negocio surge con la necesidad de impulsar el turismo en este pequeño y muy poco conocido cantón, el cual cuenta con un sinnúmero de riquezas naturales, así como también gastronomitas y culturales.
Para evaluar la factibilidad de este proyecto, se realizaron una serie de estudios, tanto de mercado, técnicos y financieros, en los cuales se consideraron todos los aspectos que influirían en el éxito del mismo, como son las preferencias de los turistas en cuanto a que lugares visitar, los precios que están dispuestos a pagar, los costos de los insumos necesarios para brindar los diferentes servicios en el hostal, así como la inversión necesaria para la adecuación del mismo, los costos de los servicios básicos en la región , el análisis de la competencia, la forma de financiamiento, entre otros.
Finalmente luego de un arduo trabajo y periodo de evaluación, se obtuvo como resultado, que de llevarse a cabo el proyecto, este sería rentable, motivándonos fuertemente a llevarlo a cabo en el futuro.

Palabras Claves*: Precios, costos, inversión, rentabilidad, servicios, competencia, turistas, insumos, proveedores.*

Abstract

The investment project we are going to talk about in this article, consist in developing a Hostel Spa, the one who is going to be called "Maravilla de los Andes" and that is going to be situated in San Jose de Chimbo city, in the Bolivar Province.
This business idea emerged from the need to foster the touristy activities in this little and almost unknown city, the one who has a no end of natural, gastronomic, and cultural richness.
To evaluate the feasibility of this project, a series of studies were developed, such as the technical one, the financial one, and others, where were considered all the aspects that could affect on the success of the hostel, such as the customer needs in terms of which places they prefer to visit, the prices they're willing to pay, the costs of the materials required to offer the different services in the hostel, the initial investment required, the competitive analysis, the sources for financing the project, etc.
Finally, after a hard work and a long period of evaluation, the result obtained was that the project is profitable, giving us a strong motivation to start the business in the future.

Key Words: *Prices, costs, investment, profitability, services, competition, tourists, inputs suppliers.*

"Hostal Maravilla de los Andes"

1. Introducción

El turismo en Ecuador tiene un creciente desarrollo, siendo esta la pauta principal para la implementación de este proyecto. El cantón San José de Chimbo perteneciente a la provincia de Bolívar se encuentra ubicado a 24 km de la ciudad de Guaranda. Este lugar es el centro artesanal más importante de la provincia, sus habitantes fabrican estupendas guitarras y se destacan de sobremanera la fabricación de los juegos pirotécnicos.

Es cierto también que el cantón no es muy conocido a nivel de la población ecuatoriana, principalmente en la región costa ya que su crecimiento económico y a la vez turístico no ha sido tan desarrollado como lo han sido otras regiones del país, pero lo que no cabe duda es que es una región con mucha historia en sus calles y paisajes la cual puede ofrecer muchos atractivos turísticos en la actualidad.

Esta región además de los hermosos paisajes andinos que ofrece, es conocida también como una de las provincias que mayor cantidad de alimentos le provee al país.

Ilustración 1: Cosecha de granos

San José de Chimbo realmente es un cantón de la región Sierra Ecuatoriana que tiene mucho por brindar al turismo del país, su diversidad es muy atractiva y sus al redores poseen mucha armonía y belleza natural.

Dadas las inmensas bondades que nos presenta este cantón, se ha decidido realizar la implementación de un hostal con todas las comodidades que los turistas requieren al momento de efectuar un viaje, tomando en cuenta los llamativos paisajes andinos que este nos brinda y la escasa oferta de lugares similares en esta región.

2. Objetivo de los Estudios Realizados

El Objetivo General de esta tesis fue determinar la factibilidad económica de implementar un hostal en el cantón San José de Chimbo, provincia de Bolívar, mientras que los objetivos específicos fueron determinar las características demandadas de este tipo de servicio por los turistas, mediante la realización del estudio de mercado, así como también establecer una estrategia de posicionamiento en el mercado de este cantón y lograr el enfoque necesario para llegar a un nicho especifico utilizando todas las herramientas de marketing.

Crear estrategias y promociones destinadas a incentivar a los turistas a visitar el cantón en las temporadas de baja actividad turística.

Además era fundamental analizar y cuantificar la infraestructura y equipos necesarios, el tamaño de las instalaciones óptimas y su capacidad máxima, realizar la descripción de las responsabilidades de los empleados y determinar el número necesitado dependiendo de la temporada, determinar el monto de la inversión inicial, capital de trabajo, así como los montos que se ven involucrados en la implementación del hostal.

Finalmente y no por eso menos importante, se deseaba obtener la rentabilidad ofrecida por el proyecto (TIR), para su posterior comparación con la rentabilidad mínima exigida por el inversor (TMAR).

3. Estudio de Mercado

En el estudio de mercado se realizaron una serie de análisis, como el de la oferta y los competidores, en los cuales se pudo constatar que hay una gran cantidad de hostales y hoteles en todo el país que ofrecen servicios similares al que se desea ofrecer en este proyecto y los mismos que son muy conocidos y con un gran prestigio, entre los cuales tenemos el "Sangay Spa Hotel" ubicado en la Provincia de Tungurahua, así como el "Luna Runtun Adventure Spa", en la Provincia de Pastaza.

Estos hoteles cuentan con una muy buena infraestructura para brindar el servicio de hospedaje, así como para ofrecer una gran variedad de paquetes de relajación, los cuales constituyen uno de sus principales atractivos, desde el punto de vista de los turistas, lo cual da a conocer que la competencia a nivel nacional es fuerte.

Sin embargo, el cantón San José de Chimbo carece de lugares donde los turistas se puedan hospedar, es por esta razón que estos solo lo utilizan como camino de paso para poder acceder a lugares más conocidos como la Ciudad de Guaranda o el

Cantón San Miguel, por lo cual la competencia en el cantón es nula.

Para tener una idea más clara de la competencia y otros aspectos que afectarían el negocio, se realizó el análisis de las 5 Fuerzas de Porter, donde se obtuvo como resultado las siguientes conclusiones:

◊ El poder de negociación de los proveedores es bajo, debido a que los insumos que van a ser demandados por el hostal constantemente para brindar el servicio de hospedaje se los puede adquirir de gran variedad de tiendas y supermercados en cantones aledaños y entre estos insumos se encuentran los utensilios de limpieza, pero también hay que considerar los insumos requeridos para el servicio de spa, para el cual serian necesarias cremas, lociones y demás productos específicos que sean naturales y hoy en día en el país hay gran cantidad de compañías que se dedican a distribuir este tipo de materiales.

◊ En cuanto a la amenaza de nuevos competidores, se debe tomar en cuenta que estos proyectos de hosterías y hoteles tienen mucha acogida dentro de nuestro país, ya que a medida que se desarrolla con mas plenitud el turismo, involucrando a todas las regiones del Ecuador, es favorable que se desarrollen nuevas ideas de paseos turísticos en sectores no visitados comúnmente, como lo es San José de Chimbo. Existen otras regiones que inicialmente contaban con una sola hostería en todo el cantón, lo cual era rentable para sus propietarios y cuando se empieza a notar que es un lugar muy turístico y que atrae mucha gente de otros lados, aparecen los nuevos competidores que se inclinan a usar la misma idea del negocio ya existente y de alguna forma mejorarla para así competir. Está claro que esto podría pasar con el hostal de relajación "Maravilla los Andes", tener mucha acogida, lograr que este cantón muy simpático tenga cada vez mas visitas de turistas nacionales e internacionales, atrayendo sin duda competidores. Además las barreras de entrada corresponden más a inversión aunque esta no es demasiado alta, la ubicación, es otra barrera ya que es un poco difícil para los nuevos competidores encontrar una ubicación precisa para la hostería que quieran poner, dando como resultado una amenaza media alta de nuevos competidores.

◊ La rivalidad de la competencia, como se mencionó previamente, a nivel nacional es alta, pero en el cantón es nula debido a la escasez de lugares de hospedaje para los turistas.

◊ El poder de negociación de los clientes es bajo, porque no hay en la actualidad un hostal dentro del cantón San José y por ello somos la única opción dentro del cantón y como además de hospedaje ofrecemos turismo de relajación se considera que los clientes tienen limitadas las opciones de elección.

◊ Finalmente, la amenaza de productos sustitutos es media alta, ya que en el sector donde se dispone a instalar el hostal no existen sustitutos para este, en los cantones aledaños existen lugares para hospedarse que aunque no ofrecen todas las comodidades que se va a ofrecer en "La Maravilla de los Andes", ni de un spa o de guías turísticas, pueden satisfacer la necesidad de los viajeros de un lugar donde pasar una noche. Luego de concluir el análisis de Porter se procedió a realizar encuestas a los potenciales clientes en la ciudad de Guayaquil, tomando una muestra aleatoria de 400 personas, en diferentes puntos de la ciudad y a las cuales se les realizó una serie de preguntas en cuanto a las regiones del país que más visitan, cuanto tiempo permanecen en dichos lugares, en que épocas del año viajan más, que servicios les gustaría mas que ofrezca un hostal, y cuanto dinero destinan aproximadamente para realizar un viaje. Estas encuestas se realizaron con el objetivo de conocer las preferencias de los consumidores, así como el poder adquisitivo de los mismos. Para realizar el análisis de las encuestas se utilizó el programa estadístico SPSS, el cual es una herramienta muy útil para tabular datos y poder analizar diferentes tipos de hipótesis planteadas sobre ellos. Por medio de esta investigación del mercado se puede concluir que el 78.8% de los encuestados están dispuestos a visitar el cantón San José de Chimbo, lo cual brindaba grandes expectativas de que el proyecto podía ser rentable, mientras que en cuanto lo que más les gustaría hacer a los clientes un 42.8% respondió que les gustaría caminatas por los ríos que existen en la región, lo que brinda una pauta para considerar esta actividad como parte de los paquetes turísticos que el hostal podría ofrecer a los viajeros, para lo cual se debería contar con un guía turístico. Otro aspecto importante es que un 31% de los encuestados piensa que la ubicación del hostal es uno de los aspectos más importantes seguido por una buena calidad del servicio y luego el precio del hospedaje. Finalmente se pudo obtener un dato muy importante en cuanto al nivel de ingresos de los encuestados, se constató que éste influye en la región que los turistas eligen para visitar, es decir mientras más ingresos tienen, tienden a visitar regiones más lejanas al litoral.

4. Estudio Técnico

El hostal “MARAVILLA DE LOS ANDES”

Ilustración 2: Foto modelo de la recepción del hostal

será un pequeño Hostal con capacidad para 18 personas que tendrá servicio de restaurante, Internet, tv nacional y cable.

La construcción del hostal será de madera y tapial, por lo que le dará un aspecto rustico, y el ambiente será cálido, muy apropiado para el tipo de clima del sector.

Cada cuarto estaría equipado con su respectivo velador de noche, lámpara, un baño con agua caliente y un pequeño closet donde el cliente podrá poner su ropa o las maletas para su mayor comodidad, todos los cuartos procurarán tener fotos o cuadros antiguos, pues la idea del hostal es trasladarse a una casa de 1930, por lo que habrá fotos y accesorios antiguos, así también las paredes de la casa estarán adornadas de cuadros de pintores de la ciudad y del sector como el reconocido Sr. Ivo Mora, famoso pintor de la región.

Ilustración 4: Foto modelo de dormitorio hostal

El objetivo principal del estudio técnico fue determinar que insumos son necesarios para ofrecer los servicios de hostal y spa, así como también los servicios de restaurante y Cyber, que se los realizara como complemento a los dos servicios mencionados previamente. Para esto se realizó un balance de maquinarias y equipos, en el cual se incluía los precios de mesas, sillas, camas, equipos para el spa, entre otro, dando como resultado una inversión inicial en equipos de $12321, así también se realizó un balance de obras físicas, el cual consiste en evaluar la inversión que se realizaría en remodelar la casa que se convertirá en hostal y la cual ya es propiedad de uno de los miembros del proyecto y la misma que tiene un tamaño de 325m2, así como también se analizó el costo de incrementar el tamaño del local, realizando una construcción de 28 m2, lo cual suma en total una inversión en obras físicas de $51380.

La capacidad máxima del hostal es de 18 personas, ya que tiene un número limitado de 6 habitaciones, las cuales están distribuidas en 3

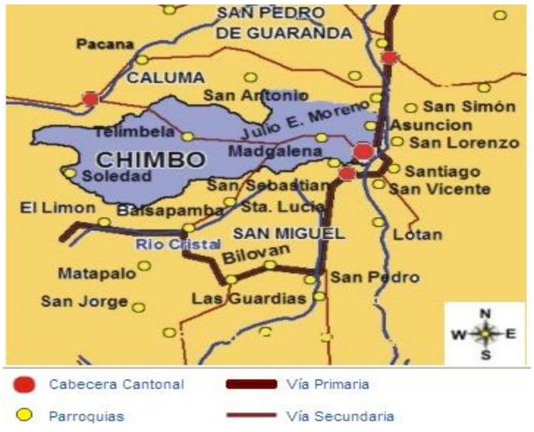

Ilustración 3: Mapa Prov. Bolívar

habitaciones dobles, 2 habitaciones triples y un cuarto familiar con capacidad para 6 personas, la habitación de $28m^2$ que será construida será destinados al Spa, donde se encontrará la tina de hidromasajes, y la mesa de masajes y demás tratamientos.

Para este proyecto no se hizo estudio de localización, ya que el local ya existe, y se encuentra ubicado junto a la iglesia principal de San José, desde donde se tiene una amplia vista de los paisajes y el pueblo en general.

Como conclusión de este estudio, la inversión inicial abarca la adecuación de la casa, la contratación del Ingeniero Civil, los insumos necesarios que se requieren para el Hostal; además de los equipos y muebles de oficina que se necesitarán para el personal administrativo.

Ya que es una empresa de servicios y no de fabricación, no se necesitará maquinarias, pero si el uso de muebles y equipos de oficina tanto para la parte operativa como para el personal administrativo del Hostal.

5. Estudio Organizacional

En este tipo de negocios es muy importante brindar un buen servicio al cliente y que este se lleve una muy buena imagen del hostal.

Por tal motivo, es fundamental determinar la cantidad de personal necesaria para atender a los huéspedes en todas las áreas del hostal, para lo cual se realizó un balance de obras físicas en el que se establece el numero de empleados así como los salarios mensuales y anuales a cancelarles, considerando todos los beneficios de ley, como se observa en la siguiente tabla donde se muestra un total de 9 empleados.

Balance De Obras Físicas				
Rubro	**Unidad De Medida**	**Cantidad**	**Costo Unitario**	**Costo Total**
Remodelación de la casa	m^2	325	$140	$45500
Construcción cuarto de spa	m^2	28	$210	$5880

Tabla 1: Balance de Obras Físicas

En el proyecto se realizo una descripción detallada de cuales serían las obligaciones de cada miembro del personal y se realizó el respectivo organigrama que se presenta a continuación.

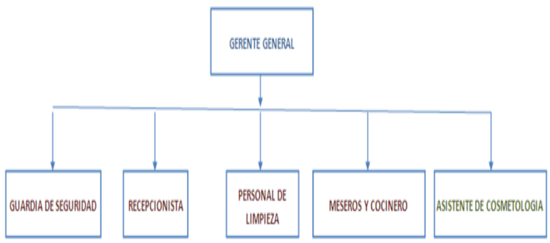

Tabla 2: Organigrama

5. Estudio Financiero

En este estudio, primero se estimaron los costos tanto fijos como variables, dond los costos fijos son aquellos que no se ven afectados por el volumen de clientes que se reciben por mes. Son costos que ya

COSTOS FIJOS		
Item	**Costo Mensual**	**Costo Anual**
Agua	71,93	863,16
Luz	119,66	1435,92
Teléfono	65	780
TV Cable	47,93	575,16
Internet	95	1140
Gastos de Publicidad	1989	23868
Gastos Administrativos	2.868	34414,2
TOTAL	**$5.256,37**	**$63.076,44**

están estipulados para todo el período.

Tabla 3: Costos Fijos

Dentro de estos costos están los servicios básicos como la luz, agua, teléfono, Internet y cable y otros como los sueldos. Cabe recalcar que dichos costos siempre se van a incurrir hasta en períodos que no exista transacciones comerciales de por medio, dando un total de $63076 de costo fijo anual, donde los gastos administrativos representan la mayor proporción de los mismos.

Los costos variables son los que dependen del volumen de clientes que se recibirán en un período estipulado, en este caso se calcularon como costos promedio por persona/día, y de los cuales podemos mencionar, los kits de limpieza personal que se les entrega a los huéspedes diariamente, el consumo de insumos en el restaurante para preparar los alimentos, y el consumo de los insumos del spa de acuerdo a los servicios que elija el cliente, dando un total de costos variables por año de $33534, donde la mayor proporción del mismo proviene de los costos de spa.

Además para poder calcular la rentabilidad del proyecto, es necesario tomar en cuenta la inversión inicial necesaria, la cual equivale a $109000 y que incluye los costos de construcción y remodelación del local así como el costo de los permisos de construcción y funcionamiento necesarios requeridos. Del total de la inversión inicial, el 44% representa inversión propia ya que corresponde al valor de la casa y el terreno del hostal, el cual pertenece a uno de los inversionistas, mientras que el 60% restante se adquiriría mediante un préstamo bancario con un 11% de interés anual durante 5 años.

A parte de la inversión inicial y los costos totales en que se incurriría de llevarse a cabo el proyecto, también era imprescindible calcular los ingresos provenientes de los servicios principales (hospedaje y spa) y los complementarios (restaurante y Cyber) mediante un precio promedio por persona día, obteniendo como resultado un total de $113910 al año, de los cuales un 60% provienen del servicio de spa.

Finalmente, con toda esa información se procedió a elaborar el flujo de caja para un periodo de 10 años, que equivalen a la vida útil del proyecto, este flujo incluía también los costos de depreciación de los equipos, los impuestos a pagar, y la amortización de la deuda, todo esto con el fin de poder calcular el Valor Actual Neto del proyecto (VAN), par poder determinar si el negocio sería rentable.

Como conclusión final en el estudio financiero, se pudo corroborar que este proyecto de inversión es altamente rentable, ya que tiene un VAN de $67300 el cual es positivo o mayor a 0 (principio que es requerido para que un negocio sea rentable), así también se realizó el análisis de la TIR, la cual era 33%, mayor al 12.44% que era nuestra rentabilidad exigida, dando a conocer que las ganancias que se obtendrían de llevarse a cabo el negocio serían considerablemente aceptables.

Finalmente el método del periodo de recuperación confirmó por 3ra vez la viabilidad del proyecto al arrojar como resultado, que se recuperaría la inversión entre el 5to y 6to año.

6. Conclusiones y Recomendaciones

Luego de haber realizado un exhaustivo análisis a través de los diferentes estudios realizados, podemos concluir que el proyecto se debería llevar a cabo en cualquier momento, por las siguientes razones:

- A través de las encuestas realizadas en la investigación de mercado, se descubrió que éste proyecto tendría una gran aceptación, ya que un 78.8% de los encuestados visitarían el cantón.
- El poder de negociación de los proveedores, así como el nivel de competencia directa en la región es bajo, lo cual es favorable para compañías que recién están iniciando como la de este proyecto.
- Los costos de servicios básicos (agua, luz, teléfono), son relativamente bajos en comparación con los que se pagan en las grandes ciudades del país, lo cual es muy conveniente para disminuir los costos de brindar el servicio.
- A demás se podría decir que un factor que da ventaja al éxito de este proyecto sería la región en la que estaría ubicado, así como también, al gran deseo de las personas de conocer nuevos lugares, y disfrutar de ambientes relajantes y libres de contaminación como el Cantón San José de Chimbo.
- Finalmente se puede decir que mediante el estudio financiero, se pudo llegar de forma más certera a esta conclusión debido a los resultados arrojados por el mismo, donde se obtuvo una TIR de 33% mayor a la tasa de descuento, así como también un VAN de $67300.
- Se recomienda en un futuro, realizar una ampliación del local para obtener más capacidad, ya que el flujo de turistas en el país, excede en gran cantidad a la misma.
- Se recomienda realizar eventos culturales, como música en vivo, bailes folklóricos, exposiciones de artesanías realizadas en el cantón, etc. permitiendo a la comunidad de Chimbo, participar en la prestación de un servicio más acogedor, que haga que los turistas conozcan las tradiciones del lugar y se lleven buenos recuerdos del mismo.
- También sería conveniente, crear promociones y descuentos en los tratamientos del spa y hospedaje, en los periodos de baja afluencia de los turistas, que es en fechas no festivas.
- Además sería apropiado crear una sala para reuniones y conferencias, para poder ofrecer a empresarios y miembros de diferentes tipos de instituciones, que deseen realizar sus charlas y encuentros en un ambiente más relajante, la opción de realizarlas en la misma.
- Finalmente Se recomienda ampliar la gama de servicios ofrecidos por el Spa, los cuales son uno de los mayores atractivos para los turistas y la mayor fuente d ingresos para el negocio.

7. Referencias

- SAPAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo. Preparación y Evaluación de Proyectos. Cuarta Edición. Mc Graw Hill Interamericana, Chile, 2000.
- BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. Cuarta Edición. Mc Graw Hill, México 2001.
- FINNERTY, John D. Financiamiento de Proyectos. Prentice Hall, México, 1998.
- http://www.visitaecuador.com
- http://www.turismo.gov.ec