



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

*“Proyecto de factibilidad para la implementación de un SPA dentro de la hostería
Jardín del Valle”*

**Trabajo de graduación previo a la obtención del título de:
Ingeniero Comercial**

Autores: Diego Alvarez Ochoa.

Juan Calle León.

Director: Econ. Lenin Zúñiga

**Cuenca - Ecuador
2009**



CAPITULO I

1.1. INTRODUCCION

La actual situación por la que atraviesa la economía mundial, en especial países del tercer mundo como es el caso del Ecuador, ha provocado que con el transcurso del tiempo muchas empresas hayan corrido con distinta suerte hasta llegar en su mayoría al cierre de sus negocios. Son pocas las empresas que se han desarrollado y alcanzado un crecimiento, convirtiéndose en grandes impulsadoras de desarrollo y generadoras de empleo.

La importante ubicación geográfica del Ecuador, ha creado un nexo de intercambio comercial y cultural con diversos países del mundo; dado que es el primer productor de banano y uno de los más importantes exportadores de flores. El turismo es el cuarto rubro en lo referente a ingresos del país y el petróleo genera la mayor entrada de divisas.

En el Ecuador también encontramos a las más importantes cadenas hoteleras del mundo que poseen gran infraestructura y tecnología de vanguardia, sus principales ciudades ofrecen todo tipo de servicios: Quito, centro político financiero, Guayaquil, puerto importante y la capital económica del país, y Cuenca, PATRIMONIO CULTURAL DE LA HUMANIDAD, siendo la tercera ciudad más importante del país. Cabe recalcar que también desde hace varios años consecutivos, en esta ciudad se viene realizando la BITE, con la cual ayuda a fomentar el turismo local.

Según el ministerio de Turismo del Ecuador, aproximadamente un total de 230 mil visitantes llegaron a nuestro país durante el primer trimestre del presente año, según informó la Dirección de Estadísticas del Ministerio de Turismo. Esta dependencia señala que esta cifra determina un incremento del 9,58 por ciento con relación al año 2006.

Es importante señalar que el Ministerio de Turismo a través del Fondo Mixto de Promoción Turística, emprendió a partir de junio de 2005, grandes campañas de promoción en Europa, América del Norte y América del Sur.

Según la información proporcionada al Ministerio de Turismo por la Dirección de Migración de la Policía Nacional, en Enero se registró un ingreso de 84.707, en febrero 72.235 y en marzo 73.458, cifras que determinan un incremento considerable.



Según estimaciones realizadas por el Ministerio de Turismo, la tasa de variación promedio del período 1989 - 2006 refleja un crecimiento promedio anual de alrededor del 6%; es decir que manteniendo esta variación, para el año 2009, el Ecuador registraría crecimiento anual del 7% que superaría los 900 mil visitantes.

Sumado a esto los continuos cambios que se dan en la vida cotidiana de las personas, ha significado que la sociedad viva más apresuradamente y sometida a mayor actividad, provocando enfermedades llamadas “las del nuevo milenio”, como lo son: el estrés, neurosis, ansiedad, fobias, depresivos, etc., las mismas que se pueden observar sobre todo en personas adultas. Tal vez ahora más que nunca el estrés laboral representa una amenaza para la salud.

Por esta razón, la HOSTERÍA JARDIN DEL VALLE, pensando en el bienestar, la comodidad y satisfacción de sus clientes, ha visto la necesidad de ofrecer nuevos servicios, emprendiendo un nuevo proyecto que consisten en la implementación de un SPA dentro de la misma.

1.2. LA EMPRESA.



Jardín del Valle es una elegante Hostería ubicada en el cálido valle de Yunguilla (La Unión) a una hora de distancia de la ciudad de Cuenca.

- Está ubicada en el Cantón Santa Isabel, parroquia Abdón Calderón, sector de La Unión.



HOSTERÍA JARDÍN DEL VALLE

Toda la zona de clima subtropical (de 18°-20°C durante todo el año) se encuentra atravesada por el río Jubones y rodeada de paisajes contrastantes como: cañaduzales, zonas fértiles con plantíos tropicales de cítricos, mango, aguacate, banano, caña de azúcar, plantaciones de rosas y otros productos no tradicionales para la exportación, como babacos y tomate de árbol.

Muchos de los pobladores de estas tierras se dedican al cultivo de frutas, siembra de caña, caña procesada en moliendas, elaboración de miel, panela y aguardiente.

En la Hostería Jardín del Valle, usted podrá encontrar:

- 11 habitaciones cálidamente decoradas (sencillas, triples y suite familiar) distribuidas en dos áreas: Bloque Anturio y Bloque Acacia; con un mobiliario y lencería de estilo sobrio que le harán sentir ser parte del entorno. Cada una de ellas dispone de un ambiente propio que invita al descanso.
- Las habitaciones están dotadas de baño privado y TV a color por cable con 32 canales.
- Bloque Anturio: consta de 4 habitaciones con terraza compartida donde podrá disfrutar de la belleza de sus paisajes y un magnífico clima.
- Bloque Acacia: 7 habitaciones: constituida por la suite familiar (dos habitaciones) y la habitación sencilla, están organizadas con un portal de acceso, con una cómoda sala de estar, donde usted podrá disfrutar del sol, así como de espectaculares noches estrelladas. Las restantes 4 habitaciones de este bloque también cuentan con terraza compartida.

Restaurante “El Almendro”





“El Almendro” es un elegante restaurante que ofrece una amplia gama en comida, combinando todos los matices mediterráneos, en la cual se destaca la exquisita paella valenciana. La carta cuenta con un menú variado de platos exclusivos y pioneros creados por el chef quiteño Charlie Castro, quien brinda una experiencia de sensaciones y sabores propicios para el paladar.

Adicionalmente, **la Cafetería – Snack Bar “El Jazmín”** cuenta con las tradicionales comidas rápidas y variedad en bebidas calientes y frías.

Juegos de Mesa

Para los clientes que quieran relajarse, pueden solicitar en recepción una variedad de juegos de mesa sin cargo adicional, tales como cartas, jenga, damas, ajedrez, ruta y monopolio.

Áreas de Recreación

- Jardines con hermosas plantas ornamentales y frutos de clima subtropical
- Piscina con hidromasaje
- Cancha de uso múltiple
- Mesa de Billar
- Fútbolín
- Mesa de ping pong
- Karaoke

Áreas Libres

- Parqueadero Privado
- Áreas comunes

Recepción

- Material de Lectura
- Servicio de Fax
- Servicio Telefónico
- Servicio Médico



1.3. OBJETIVOS, MISIÓN, VISIÓN

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN SPA DENTRO DE LA HOSTERIA JARDIN DEL VALLE”.

OBJETIVO

Diseñar un modelo para la instalación de un SPA dentro de la hostería Jardín del Valle, con el propósito de brindar servicios de relajamiento y recuperación de energías orientado a lograr un equilibrio en el cuerpo, con personal calificado y motivado, que satisfaga las necesidades de nuestros clientes.

OBJETIVO ESPECIFICO

El propósito principal es armonizar su cuerpo, sistema nervioso, mente y espíritu.

MISION

La misión es brindar a los clientes nuevos servicios que ayuden a la relajación corporal, necesaria para aliviar el estrés que hoy se ha convertido en una enfermedad muy común, con serias consecuencias para la Salud.

VISION

Posicionarnos en el mercado turístico, como una de las mejores hosterías en la región del Austro, en lo que a hospedaje y recreación se refiere, con la finalidad de promover el desarrollo integral de las personas, a través de la salud corporal y espiritual.



CAPITULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

En el mercado existen diversos gustos y preferencias de los consumidores, variedad de servicios y competencia de precios los mismos que se ven incrementados por valores agregados como calidad y la diversidad en los servicios. Todo esto es con lo que cuenta la hostería, sin embargo, el proyecto pretende abarcar espacios no cubiertos, correspondientes a una gama de servicios no ofertados todavía al público, que cubran los múltiples requerimientos del cliente.

En cuanto a los proveedores, éstos se encuentran en la ciudad de Cuenca y visitan con frecuencia la zona de Santa Isabel, en lo que se refiere a cómo llegar a nuestra hostería, existen varias líneas de transporte frecuente hacia la zona, de esta manera damos todas las facilidades para que las personas que nos visitan no tengan inconvenientes para llegar a la misma.

Para la investigación de mercados se estratificó a la población a estudiar, es decir, se realizó al estrato económico medio alto que corresponden a las personas que visitan la Hostería.

Para determinar la demanda del proyecto se utilizaron tanto fuentes primarias como secundarias las mismas que proporcionaron la siguiente información acerca del mercado:

2.1.1. Fuentes Secundarias: Obtenidas del Ministerio de Turismo del Ecuador, las mismas que nos sirven para conocer que en la provincia del Azuay existen 25 hosterías. Además se pudo conocer que los principales SPAs que existen en la ciudad de Cuenca son: Raly's Stetic & Fitness Spa, Hostería Durán, New Face Spa & Peluquería, Hollistic Spa.

2.1.2. Fuentes Primarias: El objetivo principal del análisis de las fuentes primarias, es determinar la aceptación del nuevo servicio. Para la obtención de información primaria se realizaron entrevistas de profundidad, a partir de esta, se formuló un cuestionario definitivo de preguntas. (ANEXO # 1)



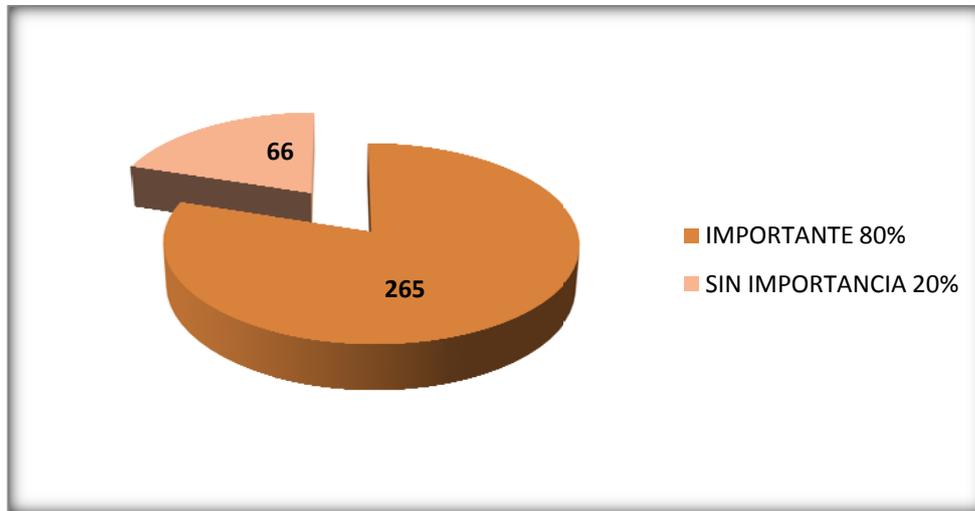
Las encuestas se realizaron por el método de la entrevista personal en las instalaciones de la hostería que es donde se encuentra el mercado objetivo, este método permitió obtener los datos necesarios que permitirá tomar decisiones.

2.2 ANALISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA.

Los resultados de la aplicación de esta encuesta ayudarán a obtener datos que permita identificar la viabilidad del proyecto y aceptación del mismo en el mercado.

Las encuestas fueron realizadas a una muestra de 331 personas, las mismas que acudieron a las instalaciones de la Hostería. Esta información permitirá obtener datos actuales de lo que requiere el mercado y nos ayudara a determinar la demanda del proyecto.

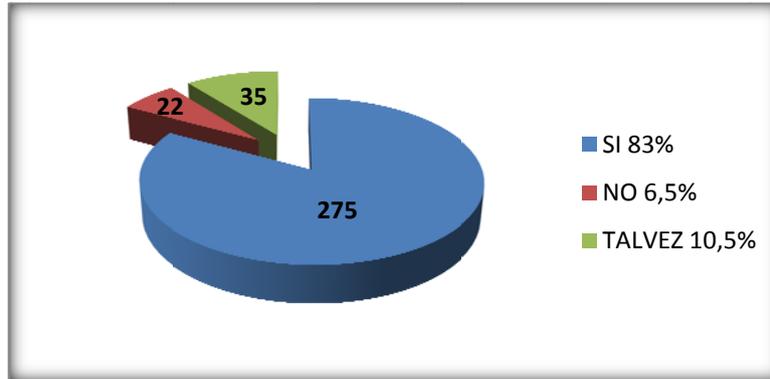
1. ¿QUÉ OPINA SOBRE LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SPA DENTRO DE LA HOSTERIA JARDÍN DEL VALLE?



- Del 100% de los encuestados, el 80% considera importante la creación de un SPA dentro de la Hostería, mientras un 20% lo considera sin importancia, de esta manera conocemos el grado de aceptación del nuevo servicio que piensa brindar.

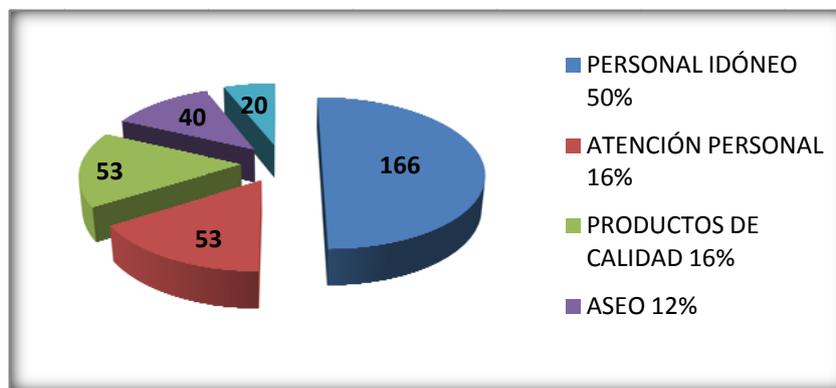


2. ¿OPTARÍA POR UTILIZAR ESTE SERVICIO SI LO TUVIERA LA HOSTERIA?



- El 83% de los encuestados si utilizarían el servicio de SPA, un 6,5% no lo utilizaría y el 10,5% restante tal vez utilizaría el servicio. Cabe recalcar que esta es la pregunta más importante quizá, ya que a partir de esta se considerará la demanda del proyecto.

3. ENNUMERE EN ORDEN DE IMPORTANCIA LOS ASPECTOS QUE USTED CONSIDERA DEBERÍA TENERSE EN CUENTA PARA UTILIZAR ESTE SERVICIO.



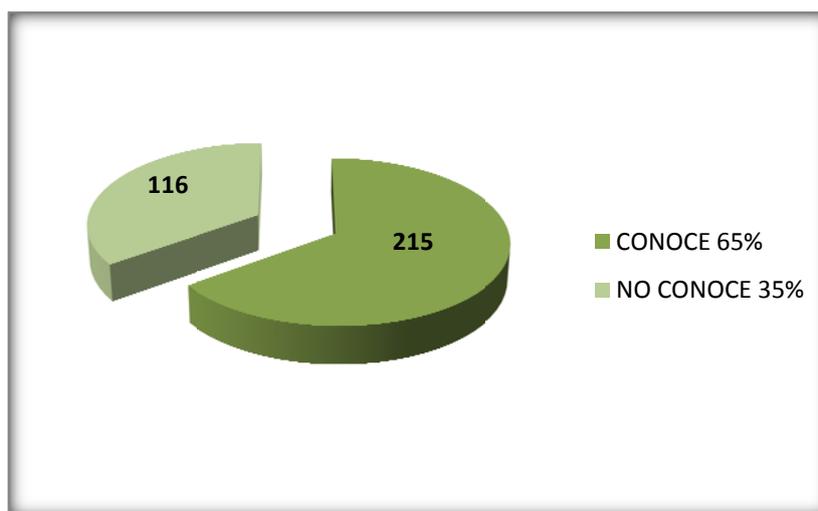
- El 50% considera que lo más importante es contar con el personal idóneo para este tipo de servicios; la atención personal y los productos de calidad están en el segundo lugar de importancia para los clientes con un 16% cada uno, en tercer lugar los clientes consideran importante el aseo con un 12% y por último con un porcentaje del 6% está el contar con una información oportuna a cerca de los servicios. Es muy importante el hecho de considerar los gustos y preferencias de las personas, ya que de estas depende el realce de del negocio, por esta razón es primordial tener en cuenta lo que exigen los clientes para poder ofrecer un mejor servicio.



4. ¿QUE BENEFICIO ESPERARÍA OBTENER CON LA UTILIZACIÓN DE ESTE SERVICIO?

- Al ser cada persona diferente del resto de seres humanos, lo que se busca es un beneficio personal que genere bienestar de acuerdo a sus necesidades, pero hemos encontrado un beneficio común que las personas buscan en un SPA y es el de mejorar su condición de vida, tanto física como mental a través de la purificación del cuerpo y espíritu.

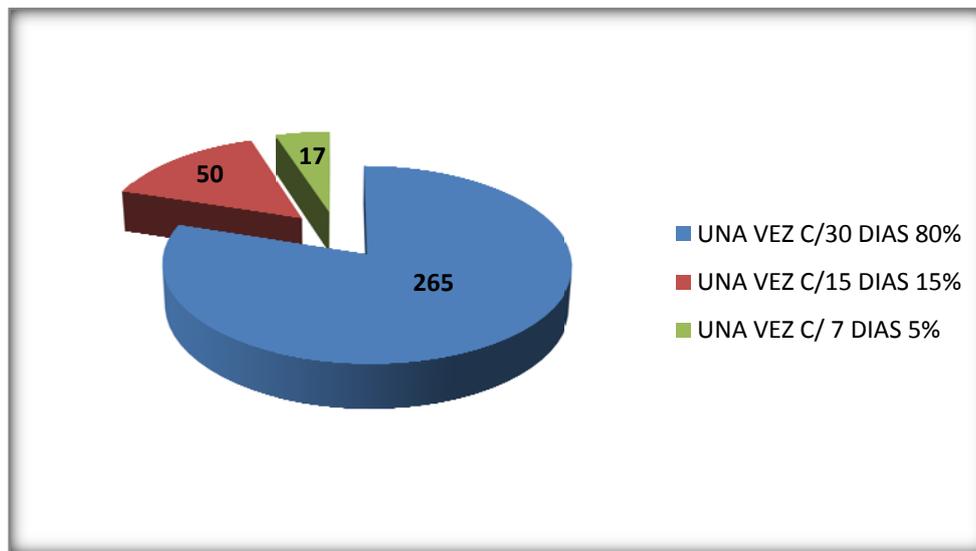
5. ¿CONOCE USTED CENTROS QUE PROVEAN DE ESTE SERVICIO DE SPA?



- El 65% si conoce de centros de relajación corporal, mientras que el 35% no sabe de ninguno, pues de hecho la mayoría de las personas conoce o ha escuchado de centros que proveen varios servicios de relajamiento corporal pero en la ciudad de Cuenca y Machala, esto nos da una ligera ventaja para poder cubrir un espacio aun no explotado en el sector del Valle de Yunguilla.



6. ¿CON QUE FRECUENCIA VISITARÍA EL “SPA” QUE SE ENCUENTRA EN LA HOSTERIA?



- Los resultados muestran que el 80% de los encuestados está dispuesto a utilizar los servicios de SPA una vez al mes, siendo un porcentaje muy por encima de lo esperado; el 15% lo haría una vez cada quince días y un 5% estaría dispuesto a ir una vez a la semana.

7. ¿CÚAL ES SU NIVEL DE INSTRUCCIÓN ACADÉMICA?; INDIQUE CUÁL ES SU OCUPACIÓN:

- El análisis de las dos últimas preguntas nos permite determinar que los posibles clientes del servicio son personas económicamente activas y de un estrato económico medio alto. La mayoría de encuestados tienen un nivel superior de estudios y trabajan en oficina.



2.3 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

En los últimos tiempos las personas se han dado cuenta que es muy importante mantener una vida sana y un cuerpo saludable, el estrés del trabajo crea nocivas reacciones físicas y emocionales que ocurren cuando las exigencias laborales no igualan las capacidades, los recursos, o las necesidades del trabajador; por esta razón este proyecto ofrecerá un servicio de relajamiento y terapia, en un ambiente único y característico de la zona.

Aquí se pueden liberar de las tensiones y las toxinas que absorbemos en la vida cotidiana y cargarse con energía fresca y positiva, a partir del contacto con una naturaleza imponente, la actividad física que le hará sentir una profunda sensación de relajación, y reposo.

Las líneas de servicios que se implementarán son:

Sauna

Desintoxicación por los poros de la piel y relajación profunda.

Hidro-Masaje

Consiste en un Masaje vivificante, ideal para la relajación de grandes esfuerzos, torceduras, piernas pesadas y estados de agotamiento físico mental, a base de sal marina aceites naturales.

Masaje Completo

Consiste en un masaje desde la cabeza hasta la punta de los pies, con cremas y aceites; u duración es de aproximadamente 45 minutos hasta 1 hora.

Masaje de Relajación

Consiste en un masaje desde los hombros hasta la cintura su duración es de 20 a 30 minutos aproximadamente.



Aroma-terapia

Combina el arte del masaje con el uso de aceites esenciales puros y de hierbas que son delicadamente aplicados para dar tono a la piel, estimular o calmar el sistema circulatorio y purificar los tejidos.

2.4 IDENTIFICACIÓN DE LOS CONSUMIDORES

La apertura del mercado, la creciente facilidad de información y las nuevas concepciones entre las relaciones del productor y el consumidor del servicio, han creado nuevos comportamientos en el público que deciden como deberían ser atendidas sus necesidades, mejorando procedimientos anteriores en los cuales, era el oferente quien decidía las condiciones, limitando satisfacer muchas exigencias que quedaban insatisfechas.

Hoy en día el cliente es la parte más importante del negocio y quien define acorde a su comportamiento y necesidades las políticas y lineamientos que permitirán que el negocio surja.

Este proyecto estará dirigido a distintos tipos de públicos, al alcance de la mayoría de personas que piensan en función de cuidarse y ser cuidados, independizándose de esta forma la idea de “exclusividad de unos pocos” Por tanto, está dirigido a personas de clase media – media alta.

Los consumidores potenciales del nuevo servicio que pretende implementar la hostería, son principalmente mujeres de 24 hasta 65 años de edad, en su mayoría personas de oficina.

2.5 CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA

Con el análisis de la demanda lo que se busca es determinar el servicio que el mercado requiere o solicita para la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.



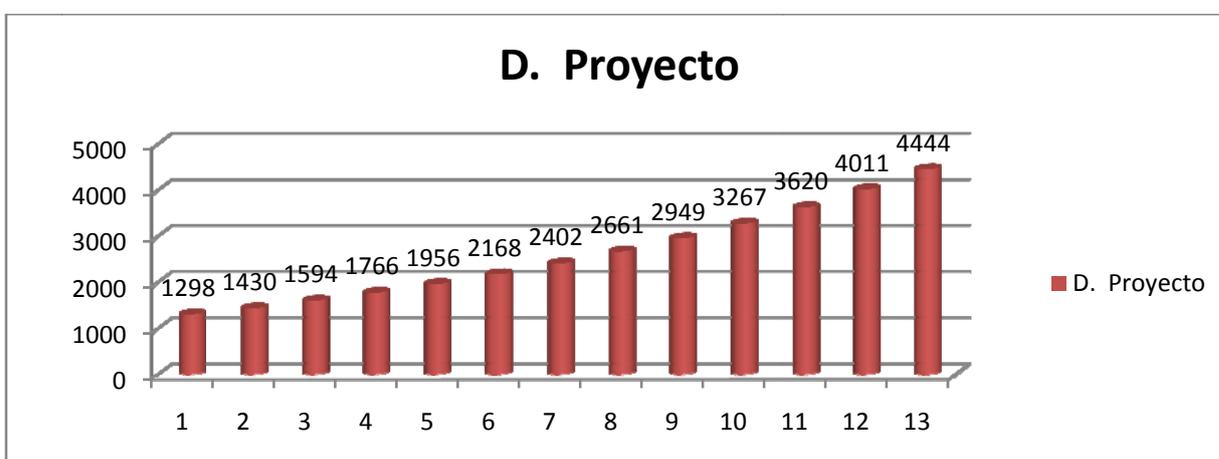
2.5.1. Demanda Proyectada.

Para el análisis del comportamiento de la demanda proyectada, se utiliza la información histórica obtenida de la hostería. Con esta información se procede a realizar la proyección de la demanda para un período de cinco años es decir hasta el 2014, el mismo que lo tomamos como el horizonte del proyecto a partir del año 2009.

El método utilizado fue la fórmula del monto. De lo desarrollado se ha obtenido que para los años futuros exista un crecimiento del 10,8% por año según la tasa de crecimiento esperada de visitantes. (ANEXO # 2)

Del número de visitantes del año 2009 (1920) se aplicó para la demanda actual del proyecto el 83% que respondieron positivamente a las encuestas. (Fuentes primarias).

DEMANDA PROYECTADA		
Año	Visitantes	D. proyecto
2007	1564	1298
2008	1723	1430
2009	1920	1594
2010	2127	1766
2011	2357	1956
2012	2612	2168
2013	2894	2402
2014	3206	2661
2015	3553	2949
2016	3936	3267
2017	4361	3620
2018	4832	4011
2019	5354	4444





2.5.2 Oferta Actual.

Para determinar la oferta actual se ha considerado información secundaria proporcionada por los centros antes mencionados que brindan estos servicios, a través de una encuesta, la misma de los que se obtuvo como resultado 7.540 personas anuales.

OFERTA ACTUAL	
Raly's Stetic & fitness Spa	1.620 Personas
Hostería Durán Durán	2.592 Personas
Hollistic Spa	1.600 Personas
New Face Spa & Peluquería	1.728 Personas
TOTAL AÑO 2005	7.540 Personas

2.5.3. Demanda Insatisfecha.

La demanda insatisfecha o demanda del proyecto se obtuvo utilizando los datos de la proyección de la demanda actual, a la misma se le aplicó el porcentaje (83%) de personas que respondieron en la encuesta que están dispuestas a utilizar el servicio de SPA.

DEMANDA INSATISFECHA	
Año	D. Proyecto
2007	1298
2008	1430
2009	1594
2010	1766
2011	1956
2012	2168
2013	2402
2014	2661
2015	2949
2016	3267
2017	3620
2018	4011
2019	4444



2.6 ANÁLISIS DE PRECIOS

Los precios de los servicios, es un factor importante en relación a la demanda de mercado, pues existen empresas que prestan el mismo servicio, dentro de la ciudad más no en la zona en la que se desarrollará este proyecto, lo que constituye un valor agregado para el mismo.

A continuación se presenta un cuadro con los Precios históricos promedio (2008) y actuales (2009) de los servicios de relajamiento ofrecidos por los diferentes centros existentes en la ciudad de Cuenca.

SERVICIOS 2008 - 2009

SAUNA	\$ 4,50	\$ 5,00
AROMATERAPIA	\$ 28,00	\$ 28,00
HIDROMASAJE	\$ 5,00	\$ 5,00
MASAJE DE RELAJAMIENTO	\$ 16,00	\$ 18,00
MASAJE COMPLETO	\$ 25,00	\$ 25,00

El cuadro muestra que los precios para el año 2010 con respecto al año en curso, se han mantenido en su mayoría y otros han sufrido un pequeño incremento debido a la gran proliferación de estos centros en hosterías aledañas.

Para la prestación de estos servicios durante el primer año en la Hostería Jardín del Valle, se considerarán los mismos precios promedio de la Competencia con el fin de ser competitivos y además como se demuestra en los siguientes capítulos los ingresos que se perciban servirán para afrontar la inversión en los primeros años.

Cabe aclarar que a pesar de mantener el mismo precio de la competencia, para la hostería su valor agregado está en la diversidad de servicios que, como tal ya los posee, además de la zona con clima y ambiente natural en la que está ubicada y, a diferencia de la competencia, la Hostería brinda sus servicios al público los 365 días al año ininterrumpidamente.

2.7. IDENTIFICACIÓN DE LA COMPETENCIA.

Este Proyecto no tiene competencia Directa. Existe competencia indirecta que son las Hosterías cercanas a la zona; pero que no poseen el servicio que este proyecto propone para la Hostería Jardín del Valle; además, de la atención personalizada y en medio de un ambiente natural y clima único de la zona. Por otro lado los centros que existen en la ciudad de Cuenca brindan un servicio similar pero no igual al que se propone, pues sus actividades están enfocadas principalmente al cuidado estético y no al relajamiento corporal; pues cuentan con servicios adicionales como gimnasio y peluquería que son los más representativos para ellos económicamente; además, estos centros atienden únicamente de Lunes a Viernes en jornada completa y el día Sábado hasta el medio día (13h00 pm).





CAPITULO III

ESTUDIO TÉCNICO

3.1. INFRAESTRUCTURA.

Se contará con un local de dos plantas de 167,90 m², distribuido de la siguiente manera:

Planta baja

- * 2 salas de Sauna con capacidad para 10 personas c/u, con un área total de 14.7 m².
- * 1 sala de Aromaterapia con capacidad para 2 personas, con un área de 13.7 m²
- * 1 sala de Hidromasaje, con 2 tinas con capacidad para 5 personas c/u, en un área de 25 m²
- * 1 área de 20 m², destinada para 2 duchas, 5 vestidores y 25 casilleros y 1 baño.
- * 1 área de 12.5 m², para 2 medios baños, uno para varones y otro para mujeres.

Planta alta

- * 1 área de 30 m², destinada para Masajes con capacidad para 4 personas.
- * 1 área de descanso de 30 m².
- * 1 área de entrada de 22 m²



3.2. REQUERIMIENTO DE EQUIPOS.

A continuación se detalla los equipos que son necesarios para el inicio de las operaciones y prestación de cada servicio propuesto:

SALA DE AROMA-TERAPIA

- 2 Camillas
- Esencias y aceites naturales
- 1 lámpara
- 1 biombo
- 1 estante
- Sábanas
- 4 batas



SALA DE HIDROMASAJE

- 2 Tinas de Hidromasajes



SALA DE MASAJES



- 4 camillas
- 4 muebles porta cremas
- Cremas y aceites
- Toallas
- Sábanas

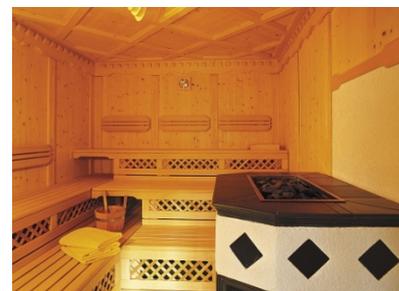
SAUNA

CASILLEROS

- 1 mueble de 25 compartimentos

VESTIDORES

- 5 puertas de madera



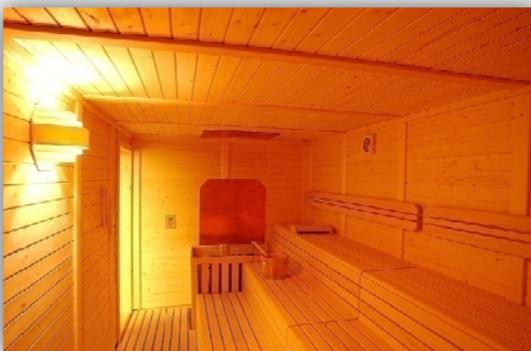
NOTA: El monto de Inversión correspondiente para estos insumos y equipos, se detalla más adelante en el Capítulo IV, en el cuadro de Inversiones.

3.3. PROCESO PRODUCTIVO.

El proceso productivo para cada una de estas instalaciones, se especifica a continuación:

SAUNA: Se denomina sauna a un baño de vapor o sudoración que se realiza en un recinto a muy alta temperatura. El sauna tiene efectos beneficiosos sobre el organismo, al liberar, mediante sudorización, que suele ser abundante y rápida, toxinas y activar la circulación sanguínea.

1. Recepción
2. Vestidores
3. Duchas
4. Sauna
5. Duchas
6. Salida



MASAJES: En la actualidad se coincide en definir al masaje como "una combinación de movimientos técnicos manuales o maniobras realizadas armoniosa y metódicamente, con fines higiénico-preventivos y/o terapéuticos

1. Recepción
2. Vestidores
3. Masajes
4. Salida



AROMATERAPIA: La aromaterapia (del griego aroma, 'aroma' y therapeia, 'atención', 'curación') es una rama particular de la herbolaria, que utiliza aceites vegetales concentrados llamados aceites esenciales para mejorar la salud física y emocional, y restaurar el equilibrio de la persona completa.



1. Recepción
2. Vestidores
3. Masaje
4. Salida

HIDROMASAJE: Una **bañera de hidromasajes** es una tina con agua caliente, con diferentes boquillas, para hacer mover el agua, mediante un motor que es en esencia en lo que se basa la bañera de hidromasaje.



1. Recepción
2. Vestidores
3. Duchas
4. Hidromasaje
5. Duchas
6. Salida



3.4. PROCESO DE PRODUCCIÓN.

El proceso de producción del servicio es la combinación de mano de obra, maquinaria, métodos y procedimientos de operación, en el siguiente diagrama de flujo se determinaran las diferentes actividades que se desarrollan en la prestación del servicio

RECEPCIÓN. Dependencia u oficina donde se recibe y atiende a los clientes que van a hacer uso de los servicios ofrecidos.



INFORMACIÓN SOBRE SERVICIOS DE SPA. Lugar donde se ofrece la información pertinente de los servicios a ser prestados.

DECISIÓN ENTRE VARIOS SEVICIOS. Elección de una o algunas necesidades de entre varias opciones disponibles como: sauna, aromaterapia, hidromasaje, etc.



GENERACIÓN DEL DOCUMENTO DE PAGO. Espacio físico donde se emite un documento para ser cancelado de acuerdo a la decisión tomada por el cliente.

INGRESO AL SERVICIO SELECCIONADO. Zona o paso peatonal por donde se ingresará a los diferentes espacios donde se brindará los servicios ofrecidos.



FINALIZACIÓN CON LA UTILIZACIÓN DEL SERVICIO. Acción física de utilizar los bienes y servicios con los que cuenta la hostería con el afán de buscar un bienestar personal.



DIAGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN





3.5. DEFINICIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO.

Después de analizar las variables determinantes del tamaño del proyecto, el comportamiento futuro de la cantidad demandada tiene un fuerte influjo en la solución óptima, tanto por su incidencia en la magnitud de los costos de operación e ingresos de venta del servicio.

Al estar en presencia de un mercado creciente, se deberá optar por definir un tamaño inicial lo suficientemente grande para que pueda responder a futuro a ese crecimiento del mercado u otro más pequeño, pero que se vaya ampliando de acuerdo con las posibilidades de crecimiento de la demanda. En este caso se obliga a trabajar al proyecto con capacidad ociosa programada.

El tamaño del proyecto está definido por la capacidad máxima instalada con la que cuenta este proyecto para brindar los diferentes servicios a las personas que visiten la hostería.

SERVICIOS	CAPACIDAD MÁX (Personas x Hora)	# HORAS DIARIAS	TOTAL DIARIO	LUN-JUE 10%	VIE-DOM 90%
SAUNA	20	8	160	16	144
HIDROMASAJE	10	8	80	8	72
MASAJES	8	8	64	6,4	57,6
AROMATERAPIA	2	8	16	1,6	14,4
TOTAL	40	32	320	32	288

El cuadro nos indica la capacidad máxima instalada que se puede brindar por hora para cada uno de los servicios. De lunes a jueves solamente se utiliza el 10% de esta capacidad debido a que entre semana la afluencia de visitantes no es mucha, no así a partir del día viernes y fin de semana en la que las instalaciones son utilizadas en su totalidad.

De lunes a jueves: Capacidad Diaria 32 personas

De viernes a domingo: Capacidad Diaria 288 personas



3.6. LOCALIZACIÓN.

Macrolocalización

País: Ecuador

Provincia: Azuay

Cantón: Santa Isabel

Limites: NORTE Cañar

SUR Loja y El Oro

ESTE Morona y Zamora

OESTE. Guayas y El Oro.

Microlocalización

La Hostería Jardín del Valle, está ubicada en el Valle de Yunguilla km 72 vía Girón - Pasaje.



3.7. COMERCIALIZACIÓN.

En cuanto a la comercialización de este nuevo servicio propuesto en el presente proyecto se lo realizará en forma directa al consumidor, por lo que no se empleará intermediarios, promocionándolo a través de publicidad por radio, televisión, prensa, trípticos, vía correo electrónico y lanzamiento de paquetes promocionales y participación en eventos turísticos; garantizando para ello un servicio personalizado, de calidad a precios competitivos y absoluta dedicación hacia el Cliente



CAPITULO IV

ESTUDIO ECONOMICO - FINANCIERO

4.1. CAPITAL DE TRABAJO.

El capital de trabajo debe ser equivalente a la cuantía de los recursos que le permita cubrir los gastos en que tendrá que incurrir los días que demora en recuperar los recursos que desembolsa.

En el caso del Proyecto, el capital de trabajo necesario para poner en marcha el proceso productivo asciende a un monto de USD \$ 970,73 mensual.

El cálculo del capital de trabajo se lo realiza tomando los costos anuales y dividiéndolos para 12.

CAPITAL DE TRABAJO (Cuadro # 1)		
DETALLE	COSTO ANUAL	CAPIT DE TRAB. MENSUAL
Materia Prima	\$ 538,00	\$ 44,83
Mano de Obra directa	\$ 6.130,76	\$ 510,90
Servicios Básicos	\$ 2.880,00	\$ 240,00
Publicidad	\$ 2.100,00	\$ 175,00
TOTAL	\$ 9.548,76	\$ 970,73
Inversión Activos Fijos	\$ 45.417,00	
Capital de trabajo	\$ 970,73	
Inversión Inicial	\$ 46.387,73	

Los costos anuales que constan en el cuadro fueron tomados de los cuadros correspondientes que se muestran más adelante.



4.2. INVERSIONES.

La Inversión Total está constituida por la suma de todos los bienes y servicios necesarios para ejecutar el proyecto y mantenerlos en operación. Los recursos necesarios para la instalación, constituyen el capital fijo o inmovilizado del proyecto y los que requiere el funcionamiento, constituyen el capital de trabajo.

La inversión total requerida para la puesta en marcha del proyecto de implementación de un SPA en la Hostería Jardín del Valle es de \$ 45.417,00.

Las inversiones fijas, constituyen lo que más tarde serán los activos fijos de la empresa y corresponden a los bienes que la empresa adquiere con el ánimo de destinarlos a su explotación, sin que vayan a ser objeto de transacciones comerciales en el curso de sus operaciones.

La inversión variable es la que define el éxito o fracaso del negocio, compone el capital necesario para financiar los desfases de caja durante la operación del proyecto.



INVERSIONES (Cuadro # 2)				
DETALLE	CANTIDAD		V. UNIT.	V. TOTAL
SAUNA E HIDROMASAJE				
Hidromasaje (Bomba)	unid	2	\$ 3.200,00	\$ 6.400,00
Equipo baño sauna	unid	2	\$ 700,00	\$ 1.400,00
VESTIDORES Y BAÑOS				
Puerta de madera	unid	5	\$ 100,00	\$ 500,00
Ducha	unid	2	\$ 50,00	\$ 100,00
Inodoro	unid	3	\$ 100,00	\$ 300,00
Lavamanos	unid	3	\$ 70,00	\$ 210,00
Espejo para baño	unid	3	\$ 15,00	\$ 45,00
Casilleros (Estante de 25 casilleros)	unid	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Dispensadores de papel higiénico y jabón	unid	6	\$ 14,00	\$ 84,00
Secadora de manos	unid	2	\$ 120,00	\$ 240,00
MASAJES Y AROMATERAPIA				
Muebles para esencias	unid	2	\$ 60,00	\$ 120,00
Estante	unid	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Camillas	unid	4	\$ 147,00	\$ 588,00
Biombo	unid	2	\$ 140,00	\$ 280,00
OTROS				
Equipo de computación y software	unid	1	\$ 950,00	\$ 950,00
TOTAL				\$ 11.837,00
Remodelación	m ²	167,9	\$ 200,00	\$ 33.580,00
TOTAL INVERSIONES				\$ 45.417,00

Vale aclarar que el valor de remodelación incluye mano de obra y todos los terminados con acabados de primera para balnearios; datos que fueron proporcionados por la Cámara de la Construcción cuyo precio es de \$ 200,00 x m2.

Este valor se considera para los acabados de primera en balnearios debido a que en su mayoría la construcción es de estructura metálica y son espacios abiertos que no requieren de rellenos o mampostería.



4.3. INGRESOS DE OPERACIÓN.

INGRESOS DE OPERACIÓN (Cuadro # 3)											
PROYECCIÓN DEMANDA	1594	1766	1956	2168	2402	2661	2949	3267	3620	4011	4444
VOLUMEN DE SERVICIOS	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Sauna 40%	638	706	782	867	961	1064	1180	1307	1448	1604	1778
Hidromasajes 10%	159	177	196	217	240	266	295	327	362	401	444
Masaje completo 20%	319	353	391	434	480	532	590	653	724	802	889
Masaje relajante 20%	319	353	391	434	480	532	590	653	724	802	889
Aromaterapia 10%	159	177	196	217	240	266	295	327	362	401	444
	1594	1766	1956	2168	2402	2661	2949	3267	3620	4011	4444
VALOR UNITARIO	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Sauna	\$ 5,00	\$ 5,34	\$ 5,69	\$ 6,08	\$ 6,49	\$ 6,92	\$ 7,39	\$ 7,88	\$ 8,41	\$ 8,98	\$ 9,58
Hidromasajes	\$ 28,00	\$ 29,88	\$ 31,89	\$ 34,03	\$ 36,32	\$ 38,76	\$ 41,36	\$ 44,14	\$ 47,11	\$ 50,28	\$ 53,66
Masaje completo	\$ 5,00	\$ 5,34	\$ 5,69	\$ 6,08	\$ 6,49	\$ 6,92	\$ 7,39	\$ 7,88	\$ 8,41	\$ 8,98	\$ 9,58
Masaje relajante	\$ 18,00	\$ 19,21	\$ 20,50	\$ 21,88	\$ 23,35	\$ 24,92	\$ 26,59	\$ 28,38	\$ 30,29	\$ 32,32	\$ 34,49
Aromaterapia	\$ 25,00	\$ 26,68	\$ 28,47	\$ 30,39	\$ 32,43	\$ 34,61	\$ 36,93	\$ 39,41	\$ 42,06	\$ 44,89	\$ 47,91
VALOR EN DÓLARES	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Sauna	\$ 3.188,00	\$ 3.769,35	\$ 4.455,44	\$ 5.270,20	\$ 6.231,41	\$ 7.367,23	\$ 8.713,24	\$ 10.301,49	\$ 12.181,62	\$ 14.404,39	\$ 17.031,87
Hidromasajes	\$ 4.463,20	\$ 5.277,09	\$ 6.237,61	\$ 7.378,27	\$ 8.723,97	\$ 10.314,12	\$ 12.198,54	\$ 14.422,08	\$ 17.054,27	\$ 20.166,15	\$ 23.844,61
Masaje completo	\$ 1.594,00	\$ 1.884,68	\$ 2.227,72	\$ 2.635,10	\$ 3.115,70	\$ 3.683,61	\$ 4.356,62	\$ 5.150,74	\$ 6.090,81	\$ 7.202,20	\$ 8.515,93
Masaje relajante	\$ 5.738,40	\$ 6.784,83	\$ 8.019,79	\$ 9.486,35	\$ 11.216,54	\$ 13.261,01	\$ 15.683,83	\$ 18.542,67	\$ 21.926,92	\$ 25.927,91	\$ 30.657,36
Aromaterapia	\$ 3.985,00	\$ 4.711,69	\$ 5.569,30	\$ 6.587,74	\$ 7.789,26	\$ 9.209,03	\$ 10.891,55	\$ 12.876,86	\$ 15.227,03	\$ 18.005,49	\$ 21.289,83
	\$ 18.968,60	\$ 22.427,63	\$ 26.509,86	\$ 31.357,66	\$ 37.076,88	\$ 43.834,99	\$ 51.843,78	\$ 61.293,84	\$ 72.480,65	\$ 85.706,15	\$ 101.339,60



Los ingresos del proyecto son el flujo de recursos que recibe el mismo en cada año del horizonte del proyecto, directa e indirectamente, por concepto de sus operaciones.

De acuerdo a los estudios de oferta-demanda detallados en los análisis de mercado, los ingresos que percibirá la Hostería por concepto del SPA durante los 10 años estimados como horizonte del proyecto serán de forma directa, es decir por el cobro de los servicios prestados.

Para la proyección de la demanda, se consideró un incremento del 10,8% anual, en base a datos históricos de turistas que visitaron la hostería.

Se consideró como demanda del Proyecto para el primer año 1.594 personas, que equivale al 83% de los encuestados que si utilizarían el servicio de SPA.

Para la proyección de precios, se consideró un incremento del 6,72% anual que corresponde aproximadamente a la inflación promedio del año 2008 hasta 2009. **(FUENTE BANCO CENTRAL DEL ECUADOR).**

4.4. COSTOS DE OPERACIÓN.

Los Costos representan el monto de la totalidad de los esfuerzos y recursos necesarios para la obtención del bien o del servicio.

Los Costos de Producción en los que va a incurrir el proyecto para la implementación de un SPA en la hostería Jardín del Valle, en los 10 años de vida económica son los siguientes determinados por año.

Los gastos administrativos en los que incurrirá el proyecto se detallan en el **ANEXO # 3** y **ANEXO # 4**.

Cabe aclarar que los costos por concepto de los sueldos del gerente y demás personas que ya laboran en la hostería no han sido tomados en cuenta para los costos de operación debido a que se está analizando el proyecto de implementación del SPA.



COSTOS DE OPERACIÓN (Cuadro # 4)													
			AÑOS										
MATERIA PRIMA Y MATERIALES DIRECTOS			2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
DETALLE	CANTIDAD	P. UNIT.											
Aceite alcanforado	Litros	4	14,00	56,00	59,76	63,78	68,07	72,64	77,52	82,73	88,29	94,22	100,55
Aceite Neutro	Litros	4	12,00	48,00	51,23	54,67	58,34	62,26	66,45	70,91	75,68	80,76	86,19
Aceites puros esenciales	caja/12 unid	2	25,00	50,00	53,36	56,95	60,77	64,86	69,21	73,87	78,83	84,13	89,78
Sales de baño aromáticas	Kilo	4	23,00	92,00	98,18	104,78	111,82	119,34	127,36	135,91	145,05	154,79	165,20
Crema masaje corporal	Kilo	4	25,00	100,00	106,72	113,89	121,55	129,71	138,43	147,73	157,66	168,25	179,56
Jabón	Unidad	12	4,00	48,00	51,23	54,67	58,34	62,26	66,45	70,91	75,68	80,76	86,19
Papel higiénico	Paca /12 unid	1	10,00	10,00	10,67	11,39	12,15	12,97	13,84	14,77	15,77	16,83	17,96
Toallas grandes	Unidades	6	6,00	36,00	38,42	41,00	43,76	46,70	49,83	53,18	56,76	60,57	64,64
Toallas medianas	Unidades	6	4,00	24,00	25,61	27,33	29,17	31,13	33,22	35,46	37,84	40,38	43,09
Sabanas	Paq. /12 Unid	2	9,00	18,00	19,21	20,50	21,88	23,35	24,92	26,59	28,38	30,29	32,32
Salidas de baño	Unidades	2	28,00	56,00	59,76	63,78	68,07	72,64	77,52	82,73	88,29	94,22	100,55
TOTAL				538,00	574,15	612,74	653,91	697,86	744,75	794,80	848,21	905,21	966,04
MANO DE OBRA DIRECTA (Detalle Rol de pagos)													
PERSONAL DE PLANTA				2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Supervisor				\$ 3.730,76	\$ 3.730,76	\$ 3.730,76	\$ 3.730,76	\$ 3.730,76	\$ 3.730,76	\$ 3.730,76	\$ 3.730,76	\$ 3.730,76	\$ 3.730,76
Masajista				\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
TOTAL				\$ 6.130,76	\$ 6.130,76	\$ 6.130,76	\$ 6.130,76	\$ 6.130,76	\$ 6.130,76	\$ 6.130,76	\$ 6.130,76	\$ 6.130,76	\$ 6.130,76
SERVICIOS BÁSICOS													
				2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Energía eléctrica				720	768,38	820,02	875,12	933,93	996,69	1063,67	1135,15	1211,43	1292,84
Agua potable				960	1024,51	1093,36	1166,83	1245,24	1328,92	1418,23	1513,53	1615,24	1723,79
Gas				1200	1280,64	1366,70	1458,54	1556,56	1661,16	1772,79	1891,92	2019,05	2154,73
TOTAL				2880,00	3073,54	3280,08	3500,50	3735,73	3986,77	4254,68	4540,60	4845,73	5171,36
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN				\$ 9.548,76	\$ 9.778,45	\$ 10.023,57	\$ 10.285,17	\$ 10.564,35	\$ 10.862,29	\$ 11.180,24	\$ 11.519,57	\$ 11.881,70	\$ 12.268,16



4.5. FLUJO DE EFECTIVO (EVALUACIÓN VAN-TIR).

FLUJO DE EFECTIVO											
	AÑOS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
VENTAS		\$ 18.968,60	\$ 22.427,63	\$ 26.509,86	\$ 31.357,66	\$ 37.076,88	\$ 43.834,99	\$ 51.843,78	\$ 61.293,84	\$ 72.480,65	\$ 85.706,15
Gastos Administrativos (Cuadro # 5)		\$ 2.900,00	\$ 3.094,88	\$ 3.302,86	\$ 3.524,81	\$ 3.761,67	\$ 4.014,46	\$ 4.284,23	\$ 4.572,13	\$ 4.879,38	\$ 5.207,27
Costo de ventas (Cuadro # 4)		\$ 9.548,76	\$ 9.778,45	\$ 10.023,57	\$ 10.285,17	\$ 10.564,35	\$ 10.862,29	\$ 11.180,24	\$ 11.519,57	\$ 11.881,70	\$ 12.268,16
Depreciaciones (Anexo # 5)		(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)
U% ANTES DE BENEFICIOS		\$ 2.068,34	\$ 5.102,81	\$ 8.731,93	\$ 13.096,18	\$ 18.299,36	\$ 24.506,75	\$ 31.927,80	\$ 40.750,64	\$ 51.268,07	\$ 63.779,21
15%Utilidad Trabajadores		\$ 310,25	\$ 765,42	\$ 1.309,79	\$ 1.964,43	\$ 2.744,90	\$ 3.676,01	\$ 4.789,17	\$ 6.112,60	\$ 7.690,21	\$ 9.566,88
Utilidad antes de impuestos		\$ 1.758,09	\$ 4.337,38	\$ 7.422,14	\$ 11.131,76	\$ 15.554,46	\$ 20.830,73	\$ 27.138,63	\$ 34.638,04	\$ 43.577,86	\$ 54.212,33
25% Impuesto a la renta		\$ 439,52	\$ 1.084,35	\$ 1.855,54	\$ 2.782,94	\$ 3.888,61	\$ 5.207,68	\$ 6.784,66	\$ 8.659,51	\$ 10.894,47	\$ 13.553,08
UTILIDAD NETA		\$ 1.318,57	\$ 3.253,04	\$ 5.566,61	\$ 8.348,82	\$ 11.665,84	\$ 15.623,05	\$ 20.353,97	\$ 25.978,53	\$ 32.683,40	\$ 40.659,25
Depreciación (+)		\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50
K de trabajo (Cuadro # 1)	\$ 970,73										
Activos fijos (Cuadro # 2)	\$ 45.417,00										
TOTAL INVERSIÓN	\$ (46.387,73)				\$ 950,00			\$ 950,00			
FLUJO DE EFECTIVO	\$ (46.387,73)	\$ 5.770,07	\$ 7.704,54	\$ 10.018,11	\$ 11.850,32	\$ 16.117,34	\$ 20.074,55	\$ 23.855,47	\$ 30.430,03	\$ 37.134,90	\$ 45.110,75
Valor residual											\$ 0,00
FLUJO DE CAJA	\$ (46.387,73)	\$ 5.770,07	\$ 7.704,54	\$ 10.018,11	\$ 11.850,32	\$ 16.117,34	\$ 20.074,55	\$ 23.855,47	\$ 30.430,03	\$ 37.134,90	\$ 45.110,75
VALOR PRESENTE NETO	\$ 3.622,20										
TIR	27%										
Tasa de rendimiento exigida	25,00%										



El flujo de efectivo proyectado es un análisis financiero que nos ayuda a la evaluación y administración del riesgo con la finalidad de evitar futuros imprevistos que hagan que la empresa pierda dinero, se ha proyectado este análisis para los 10 años de vida económica del proyecto.

Con una inversión total inicial de US\$ 46.387,73 y el consiguiente movimiento de ingresos y egresos, la proyección de los flujos de caja en los que incurrirá el proyecto, los valores varían en virtud de la demanda establecida para cada año.

4.6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO.

Valor Actual Neto.

El criterio del Valor Presente Neto (VAN) plantea que un proyecto debería aceptarse si su valor es igual o mayor a cero.

A partir de una tasa de descuento del 25%, el VAN que genera el proyecto sin financiamiento es de US\$ **3.622,20**.

La tasa de rendimiento que se consideró para el proyecto se lo hizo tomando como referencia la tasa actual de rendimiento de la hostería, ya que esta sería el costo de oportunidad que se percibiría si no se implementara el SPA dentro de la Hostería.

Tasa Interna de retorno.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) evalúa un proyecto basándose en una única tasa mediante la cual los beneficios ocasionados durante el horizonte del periodo del proyecto son iguales a los desembolsos en moneda actual.

Según estos indicadores, la inversión del proyecto es económicamente rentable, considerándose que la TIR incremental de la inversión es mayor a la TMAR en un porcentaje superior.

TIR DEL PROYECTO = 27%



4.7. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

ESCENARIO OPTIMISTA

Con el incremento del 10% en las ventas se obtuvo un VAN de \$ 11.251,34 y una TIR del 30%. (ANEXO # 6).

ESCENARIO PESIMISTA

Con la disminución del 10% en las ventas se obtuvo un VAN negativo de \$ (4.006,94) y una TIR del 23%. (ANEXO # 7).

Para realizar este análisis se ha considerado los ingresos y egresos del proyecto, tomando en cuenta la situación económica actual del país, donde cualquier escenario que pueda darse a nivel macroeconómico no provocará caída de los precios, es decir el precio se mantendrá constante, como tampoco incrementará los ingresos reales significativamente.

El análisis de sensibilidad del proyecto se realizó con un aumento y disminución del 10% sobre las ventas proyectadas.

Luego de haber realizado este análisis, podemos determinar que el proyecto es muy sensible a cambios en el nivel de ventas, por lo que se debe prestar mucha atención en mantener los ingresos de la empresa, teniendo como fortalezas la imagen de la hostería y la calidad del servicio, con productos de primera clase; ya que la facilidad de entrada de nuevas empresas de este tipo al mercado pondría en riesgo la rentabilidad del negocio.



CAPITULO V

5.1. RESUMEN.

La Hostería Jardín del Valle, es una empresa cuencana que viene prestando sus servicios de hospedaje y recreación hace 9 años a toda la comunidad del Austro del país, ubicada en el Valle de Yunguilla km. 72 de la Vía Girón – Pasaje a una hora de la ciudad de Cuenca.

La Hostería, pensando en el bienestar de sus clientes ha realizado un Proyecto para la implementación de un SPA al interior de la misma, procurando cuidar la salud de sus clientes proporcionándoles no solo un cuidado estético si no de relajamiento, en un ambiente natural, dando lugar a reacciones biológicas, psicológicas y sociales beneficiosas.



5.2. CONCLUSIONES.

Después de realizar el estudio de factibilidad para la implementación de un SPA en la Hostería Jardín del Valle, se ha llegado a la conclusión de que financieramente el proyecto es viable, como lo demuestra el análisis de los indicadores VAN Y TIR, que constan en el Flujo de Beneficios.

Por otro lado luego de haber realizado el estudio de mercado podemos observar que los servicios que se van a ofrecer tienen muy buena recepción en nuestros clientes y la demanda se incrementa considerablemente cada año por lo que estratégicamente el proyecto se debe llevar a cabo.

La implementación de este proyecto favorece al bienestar y cuidado de la salud personal de quienes lo visitan, además constituye un alto aporte económico para la sociedad de la zona, al contribuir y fomentar el turismo hacia esta parte de la provincia.

5.3. RECOMENDACIONES.

Por lo expuesto anteriormente en las conclusiones podemos ver que el proyecto es financiera y estratégicamente viable, y se recomienda que el mismo se lleve a cabo, puesto que como lo demuestra el análisis de los indicadores VAN Y TIR en el Flujo de Beneficios, es un proyecto rentable.

Además se debe tener en cuenta que con la implementación de este proyecto, la contribución económica y social que se va a dar a esta parte de la provincia, sería muy importante, debido a la gran afluencia de nuevos turistas al sector.



BIBLIOGRAFÍA.

1- BIBLIOGRAFÍA GENERAL

1.1.-Libros

1.1.1 SAPAG CHAIN Preparación y Evaluación de Proyectos

Nassir y Reinaldo Cuarta Edición México 2003.

1.1.2 VAN HOME

James C. y WACHOWICZ Administración Financiera

John M. Octava Edición 1994.

1.1.3 CONTRERAS Formulación y Evaluación de Proyectos

Marco Santa Fe de Bogotá UNAD 1995.

1.1.4 MARIN Assesing a Company's Future Financial

José Nicolás Centro de Investigaciones INCAE 1998.

1.1.5 PORTER, Michael Estrategia y Ventaja Competitiva,

Edit CECSA, Edit CECSA México 1996.

1.1.6 KINNEAR, Thomas y Investigación de Mercados Cuarta

James R. TAYLOR Edición McGRAW-HILL, Bogota

Internet:

AGUILAR A. Juan C.

“Análisis del Mercado”

[http:// admindeempresas.blogspot.com;](http://admindeempresas.blogspot.com)

jcaguilar@uao.edu.ec

Julio 2009.



ANEXOS:



La presente encuesta fue realizada en las instalaciones de la Hostería Jardín del Valle, ubicada en el cantón Sta. Isabel de la provincia del Azuay.

ANEXO # 1

SOMOS, ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY NOS DIRIGIMOS A USTED, PARA SOLICITARLE SE SIRVA CONTESTAR LA SIGUIENTE ENCUESTA, LA CUAL TIENE COMO OBJETIVO DETERMINAR LA FACTIBILIDAD DE IMPLEMENTAR UN “SPA” DENTRO DE LA HOSTERIA JARDIN DEL VALLE. LOS DATOS OBTENIDOS SERAN ERICTAMENTE CONFIDENCIALES, LOS MISMOS QUE SERAN FUENTES PARA FINES DEL ESTUDIO.

PARTIENDO DE QUE UN “SPA” CONSTA CON SERVICIOS DE SAUNA, HIDROMASAJE, MASAJE COMPLETO, MASAJE DE RELAJACIÓN Y AROMATERAPIA.

1. ¿QUÉ OPINA SOBRE LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SPA DENTRO DE LA HOSTERIA JARDÍN DEL VALLE?

IMPORTANTE 1

SIN IMPORTANCIA 2

2. ¿OPTARÍA POR UTILIZAR ESTE SERVICIO SI LO TUVIERA LA HOSTERIA?

SI 1

NO 2

TALVES 3

3. ENNUMERE EN ORDEN DE IMPORTANCIA LOS ASPECTOS QUE USTED CONSIDERA DEBERÍA TENERSE EN CUENTA PARA UTILIZAR ESTE SERVICIO.

Aseo 1

Atención personal 2

Personal calificado 3

Productos de calidad 4

Información oportuna de servicios 5

4. ¿QUE BENEFICIO ESPERARÍA OBTENER CON LA UTILIZACIÓN DE ESTE SERVICIO?



5. ¿CONOCE USTED CENTROS QUE PROVEAN DE ESTE SERVICIO DE SPA?

SI 1 CUAL? _____

NO 2

6. ¿CON QUE FRECUENCIA VISITARÍA EL "SPA" QUE SE ENCUENTRA EN LA HOSTERIA?

UNA VEZ AL MES 1

UNA VES CADA QUINCE DIAS 2

UNA VEZ POR SEMANA 3

7. ¿CÚAL ES SU NIVEL DE INSTRUCCIÓN ACADÉMICA?

NINGUNO 1

CENTRO DE ALFABETIZACIÓN 2

PRIMARIO 3

SECUNDARIO 4

POST-BACHILLERATO 5

SUPERIOR 6

POSTGRADO 7

NO DECLARADO 8

8. INDIQUE CUÁL ES SU OCUPACIÓN:

PODER EJECUTIVO 1

PROFESIÓN CIENTIFICO INTELLECTUAL 2

TECNICO Y PROFESIONALES NIVEL MEDIO 3

EMPLEADOS DE OFICINA 4

TRABAJADOR DE LOS SERVICIOS 5

AGRICULTOR Y TABAJADOR CALIFICADO 6

OFICIALES, OPERARIO O ARTESANO 7

OPERADOR DE INSTALACIÓN Y MÁQUINAS 8

TRABAJADORES NO CALIFICADOS 9

FUERZAS ARMADAS 10

TRABAJADOR NUEVO 11

OTRO 12

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



ANEXO # 2

PROYECCIÓN DEMANDA

Año	Visitantes	var. %	i crecimiento
2007	1564		0,108
2008	1723	0,1017	
2009	1920	0,1143	
2010	2127		
2011	2357		
2012	2612		
2013	2894		
2014	3206		
2015	3553		
2016	3936		
2017	4361		
2018	4832		
2019	5354		



ANEXO # 3

Gastos Administrativos (Cuadro # 5)

PUBLICIDAD										
	DETALLE	AÑOS								
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Cuñas radiales	\$ 1.800,00	\$ 1.920,96	\$ 2.050,05	\$ 2.187,81	\$ 2.334,83	\$ 2.491,73	\$ 2.659,18	\$ 2.837,87	\$ 3.028,58	\$ 3.232,10
Prensa	\$ 300,00	\$ 320,16	\$ 341,67	\$ 364,64	\$ 389,14	\$ 415,29	\$ 443,20	\$ 472,98	\$ 504,76	\$ 538,68
Trípticos	\$ 200,00	\$ 213,44	\$ 227,78	\$ 243,09	\$ 259,43	\$ 276,86	\$ 295,46	\$ 315,32	\$ 336,51	\$ 359,12
Revistas especiales	\$ 100,00	\$ 106,72	\$ 113,89	\$ 121,55	\$ 129,71	\$ 138,43	\$ 147,73	\$ 157,66	\$ 168,25	\$ 179,56
Suministros y materiales de oficina	\$ 500,00	\$ 533,60	\$ 569,46	\$ 607,73	\$ 648,56	\$ 692,15	\$ 738,66	\$ 788,30	\$ 841,27	\$ 897,81
COSTOS DE VENTA TOTALES	\$ 2.900,00	\$ 3.094,88	\$ 3.302,86	\$ 3.524,81	\$ 3.761,67	\$ 4.014,46	\$ 4.284,23	\$ 4.572,13	\$ 4.879,38	\$ 5.207,27



ANEXO # 4

ROL DE PAGOS (CUADRO # 6)										
MENSUAL										
NOMBRES	DIAS TRAB.	REMUN. UNIFIC.	SUELDO	DECIMO III	DECIMO IV	VACACIONES	APOORTE PATR.	FONDOS RES.	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
PERSONAL DE PLANTA										
Supervisor	30	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 9,17	\$ 26,73	\$ 18,33	\$ 310,90	\$ 3.730,76
PERSONAL POR SERVICIOS PRESTADOS										
Masajista	12		\$ 200,00						\$ 200,00	\$ 2.400,00
TOTAL									\$ 510,90	\$ 6.130,76



ANEXO # 5

DEPRECIACIÓN (CUADRO # 7)				
ACTIVOS FIJOS	VALOR DE ADQUISICIÓN	VIDA UTIL (AÑOS)	% DEPRE. ANUAL	DEPRECIACIÓN
Equipo de sauna	\$ 1.400,00	10	0,10	\$ 140,00
Hidromasaje	\$ 6.400,00	10	0,10	\$ 640,00
Equipo de computación	\$ 950,00	3	0,33	\$ 313,50
Remodelación	\$ 33.580,00	10	0,10	\$ 3.358,00
TOTAL				\$ 4.451,50



ANEXO # 6

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD (+ 10%)												
		AÑOS										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
VENTAS + 10%			\$ 20.865,46	\$ 24.670,40	\$ 29.160,85	\$ 34.493,43	\$ 40.784,57	\$ 48.218,49	\$ 57.028,15	\$ 67.423,22	\$ 79.728,71	\$ 94.276,76
Gastos Administrativos (Cuadro # 5)			\$ 2.900,00	\$ 3.094,88	\$ 3.302,86	\$ 3.524,81	\$ 3.761,67	\$ 4.014,46	\$ 4.284,23	\$ 4.572,13	\$ 4.879,38	\$ 5.207,27
Costo de ventas (Cuadro # 4)			\$ 9.548,76	\$ 9.778,45	\$ 10.023,57	\$ 10.285,17	\$ 10.564,35	\$ 10.862,29	\$ 11.180,24	\$ 11.519,57	\$ 11.881,70	\$ 12.268,16
Depreciaciones (Anexo # 5)			(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)
U% ANTES DE BENEFICIOS			\$ 3.965,20	\$ 7.345,57	\$ 11.382,92	\$ 16.231,95	\$ 22.007,05	\$ 28.890,25	\$ 37.112,18	\$ 46.880,02	\$ 58.516,14	\$ 72.349,83
15%Utilidad Trabajadores			\$ 594,78	\$ 1.101,84	\$ 1.707,44	\$ 2.434,79	\$ 3.301,06	\$ 4.333,54	\$ 5.566,83	\$ 7.032,00	\$ 8.777,42	\$ 10.852,47
Utilidad antes de impuestos			\$ 3.370,42	\$ 6.243,73	\$ 9.675,48	\$ 13.797,16	\$ 18.705,99	\$ 24.556,71	\$ 31.545,35	\$ 39.848,02	\$ 49.738,72	\$ 61.497,35
25% Impuesto a la renta			\$ 842,61	\$ 1.560,93	\$ 2.418,87	\$ 3.449,29	\$ 4.676,50	\$ 6.139,18	\$ 7.886,34	\$ 9.962,00	\$ 12.434,68	\$ 15.374,34
UTILIDAD NETA			\$ 2.527,82	\$ 4.682,80	\$ 7.256,61	\$ 10.347,87	\$ 14.029,49	\$ 18.417,53	\$ 23.659,01	\$ 29.886,01	\$ 37.304,04	\$ 46.123,02
Depreciación (+)			\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50
K de trabajo (Cuadro # 1)	\$ 970,73											
Activos fijos (Cuadro # 2)	\$ 45.417,00											
TOTAL INVERSIÓN		\$ (46.387,73)				\$ 950,00			\$ 950,00			
FLUJO DE EFECTIVO		\$ (46.387,73)	\$ 6.979,32	\$ 9.134,30	\$ 11.708,11	\$ 13.849,37	\$ 18.480,99	\$ 22.869,03	\$ 27.160,51	\$ 34.337,51	\$ 41.755,54	\$ 50.574,52
Valor residual												\$ 0,00
FLUJO DE CAJA		\$ (46.387,73)	\$ 6.979,32	\$ 9.134,30	\$ 11.708,11	\$ 13.849,37	\$ 18.480,99	\$ 22.869,03	\$ 27.160,51	\$ 34.337,51	\$ 41.755,54	\$ 50.574,52
VALOR PRESENTE NETO		\$ 11.251,34										
TIR		30%										
Tasa de rendimiento exigida		25,00%										



ANEXO # 7

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD (- 10%)												
		AÑOS										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
VENTAS - 10%			\$ 17.071,74	\$ 20.184,87	\$ 23.858,87	\$ 28.221,90	\$ 33.369,20	\$ 39.451,49	\$ 46.659,40	\$ 55.164,45	\$ 65.232,58	\$ 77.135,53
Gastos Administrativos (Cuadro # 5)			\$ 2.900,00	\$ 3.094,88	\$ 3.302,86	\$ 3.524,81	\$ 3.761,67	\$ 4.014,46	\$ 4.284,23	\$ 4.572,13	\$ 4.879,38	\$ 5.207,27
Costo de ventas (Cuadro # 4)			\$ 9.548,76	\$ 9.778,45	\$ 10.023,57	\$ 10.285,17	\$ 10.564,35	\$ 10.862,29	\$ 11.180,24	\$ 11.519,57	\$ 11.881,70	\$ 12.268,16
Depreciaciones (Anexo # 5)			(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)	(\$ 4.451,50)
U% ANTES DE BENEFICIOS			\$ 171,48	\$ 2.860,04	\$ 6.080,94	\$ 9.960,42	\$ 14.591,67	\$ 20.123,25	\$ 26.743,42	\$ 34.621,25	\$ 44.020,01	\$ 55.208,60
15%Utilidad Trabajadores			\$ 25,72	\$ 429,01	\$ 912,14	\$ 1.494,06	\$ 2.188,75	\$ 3.018,49	\$ 4.011,51	\$ 5.193,19	\$ 6.603,00	\$ 8.281,29
Utilidad antes de impuestos			\$ 145,76	\$ 2.431,04	\$ 5.168,80	\$ 8.466,35	\$ 12.402,92	\$ 17.104,76	\$ 22.731,91	\$ 29.428,07	\$ 37.417,01	\$ 46.927,31
25% Impuesto a la renta			\$ 36,44	\$ 607,76	\$ 1.292,20	\$ 2.116,59	\$ 3.100,73	\$ 4.276,19	\$ 5.682,98	\$ 7.357,02	\$ 9.354,25	\$ 11.731,83
UTILIDAD NETA			\$ 109,32	\$ 1.823,28	\$ 3.876,60	\$ 6.349,77	\$ 9.302,19	\$ 12.828,57	\$ 17.048,93	\$ 22.071,05	\$ 28.062,75	\$ 35.195,48
Depreciación (+)			\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50	\$ 4.451,50
K de trabajo (Cuadro # 1)	\$ 970,73											
Activos fijos (Cuadro # 2)	\$ 45.417,00											
TOTAL INVERSIÓN		\$ (46.387,73)				\$ 950,00			\$ 950,00			
FLUJO DE EFECTIVO		\$ (46.387,73)	\$ 4.560,82	\$ 6.274,78	\$ 8.328,10	\$ 9.851,27	\$ 13.753,69	\$ 17.280,07	\$ 20.550,43	\$ 26.522,55	\$ 32.514,25	\$ 39.646,98
Valor residual												\$ 0,00
FLUJO DE CAJA		\$ (46.387,73)	\$ 4.560,82	\$ 6.274,78	\$ 8.328,10	\$ 9.851,27	\$ 13.753,69	\$ 17.280,07	\$ 20.550,43	\$ 26.522,55	\$ 32.514,25	\$ 39.646,98
VALOR PRESENTE NETO		\$ (4.006,94)										
TIR		23%										
Tasa de rendimiento exigida		25,00%										



ANEXO # 8

BONDADES DE LOS ACEITES Y ESCENCIAS

A continuación se menciona algunos de los aceites esenciales utilizados en este tipo de servicios y los beneficios que éstos ofrecen: Una simple carga de agua y aceite esencial dura 20 horas.

ALBAHACA

Revitalizante, tónico nervioso, estimulante suprarrenal, digestiva, antiséptica, emenagogo (estimula la menstruación), antiespasmódica y antifebril.

ALCANFOR

Térmico, astringente, diurético, estimulante de la circulación y de la respiración, sudorífero, desodorante, relajante, anti doloroso y antiséptico.

ALMIZCLE

Se lo ha utilizado siempre en ceremonias místicas, obteniendo en las personas que le ofrecen a la divinidad: paz interior.

AMBAR

Facilita las experiencias bioenergéticas y adivinatorias, también es ideal para un negocio o local, ya que posee la facultad de atraer clientes.



INDICE

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN	1
LA EMPRESA	2
OBJETIVOS, MISIÓN, VISIÓN	5

CAPÍTULO II.

ESTUDIO DE MERCADO	6
INVESTIGACIÓN DE MERCADO	6
FUENTES SECUNDARIAS	6
FUENTES PRIMARIAS	6
ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	7
DEFINICIÓN DEL PRODUCTO	11
IDENTIFICACIÓN DE LOS CONSUMIDORES	12
CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA	12
DEMANDA PROYECTADA	13
OFERTA ACTUAL	14
DEMANDA INSATISFECHA	14
ANÁLISIS DE PRECIOS	15
IDENTIFICACIÓN DE LA COMPETENCIA	16

CAPITULO III

ESTUDIO TÉCNICO	17
INFRAESTRUCTURA	17
REQUERIMIENTO DE EQUIPOS	18
PROCESO PRODUCTIVO	19
PROCESO DE PRODUCCIÓN	21
DEFINICIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO	23



LOCALIZACIÓN	24
--------------	----

COMERCIALIZACIÓN	25
------------------	----

CAPITULO IV

ESTUDIO ECONOMICO – FINANCIERO	26
--------------------------------	----

CAPITAL DE TRABAJO	26
--------------------	----

INVERSIONES	27
-------------	----

INGRESOS DE OPERACIÓN	29
-----------------------	----

COSTOS DE OPERACIÓN	30
---------------------	----

FLUJO DE EFECTIVO	32
-------------------	----

EVALUACIÓN DEL PROYECTO	33
-------------------------	----

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	34
--------------------------	----

CAPITULO V

RESUMEN	35
---------	----

CONCLUSIONES	36
--------------	----

RECOMENDACIONES	36
-----------------	----

BIBLIOGRAFÍA	37
--------------	----

ANEXOS	38
--------	----