



## Proyecto de Inversión en la Restauración de la Hacienda “Villa Graciela” para Considerarla Medio de Desarrollo Turístico en el Cantón Daule

Sandra Gabriela Carchi Avilés, Ana Elena Jumbo Martrus, Gisella Denisse Ordóñez Lema, Eco. Giovanni Bastidas

Facultad de Economía y Negocios

Escuela Superior Politécnica del Litoral

Campus Gustavo Galindo, 09-01-5863, Guayaquil, Ecuador

[sangacar@espol.edu.ec](mailto:sangacar@espol.edu.ec), [ajumbo@espol.edu.ec](mailto:ajumbo@espol.edu.ec), [gisdeord@espol.edu.ec](mailto:gisdeord@espol.edu.ec), [gbastida@espol.edu.ec](mailto:gbastida@espol.edu.ec)

### Resumen

*La Hacienda “Villa Graciela” fue creada en el año 1890, se encuentra ubicada a orillas del Río Daule, y se especializó en la siembra y cultivo de arroz, además su secado y pilado para luego proceder a su venta, además contaba con graneros y granjas. Esta hacienda se encuentra sin funcionar desde hace algunos años, y como en la actualidad se observa que Daule no cuenta con un lugar de esparcimiento para los propios habitantes del cantón o turistas, sean estos nacionales o extranjeros; el fin de este proyecto es restaurar la Hacienda “Villa Graciela”, realizando las adecuaciones necesarias de acuerdo a los resultados obtenidos mediante la investigación de mercado, como construcción de pista para bicicletas, canchas múltiples, pista de baile, etc.; las cuales junto con el acogedor paisaje y la presencia del río, permite una agradable estadía para los turistas quienes pueden gozar de los diferentes servicios que se ofrecerían, tales como paseos en bote, paseos en bicicletas acuáticas, cabalgatas, alquiler para eventos sociales, etc.; además esta hacienda se puede considerar como única en la localidad, puesto que posee objetos y reliquias de la época colonial. Es así, que el desarrollo de este proyecto se enfoca a satisfacer específicamente las familias de clase social media-alta a alta de los Cantones Guayaquil y Daule. Además gracias al estudio de mercado, técnico y financiero se pudo determinar la factibilidad de este proyecto mediante cifras favorables de rentabilidad y aceptación del mercado, por otro lado cabe mencionar que en el Ecuador, el turismo es un mercado que se encuentra en crecimiento, lo que favorece su ejecución.*

**Palabras Claves:** Hacienda, restauración, turismo, naturaleza, familia, entretenimiento.

### Abstract

*The Estate " Villa Graciela " was created in the year 1890, it is located on the banks of the River Daule, and it specialized in the sowing and culture of rice, in addition of his dried and Milled for then to proceed to his sale, Besides, It was relying on farmers and farms. This estate has not been working for many years, and actually it was observed that Daule does not possess a place for scattering for the habitants of the canton or tourists, be these nationals or foreigners; the purpose of this project is to restore the Estate " Villa Graciela ", making the necessary adequacies according of the results obtained by the marketing research, like the construction of track for bicycles, multiple fields, dance floor, etc.; which together with the hospitable landscape and the presence of the river, it allows an agreeable stay for the tourists who can enjoy the different services that would be offer, such as rides in boat, rides in aquatic bicycles, horse ride, rent for social events, etc.; Moreover this estate can be considered to be unique in the locality, because it possesses objects and relics of the colonial period. The development of this project focused on satisfying specifically the families of high social class and medium social class of the Cantons of Guayaquil and Daule .In addition, thanks to the market research, technical and financial studies, it was possible to determine the feasibility of this project through favorable numbers of profitability and acceptance of the market, on the other hand it is necessary to mention that in the Ecuador, the tourism is a market that is growing, which favors the execution of this project.*



# ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



## 1. Introducción

La Hacienda “Villa Graciela” fue creada en 1890, con fines agrícolas y comerciales; mediante este proyecto se pretende restaurarla para fines de desarrollo turístico

Generalmente el negocio del turismo es atractivo y rentable al ser bien administrado, es por ello que al observar que nuestro país tiene un gran potencial en lo que respecta al turismo por sus acogedores paisajes, nos hemos enfocado a desarrollarlo con nuestros conocimientos financieros y de marketing, para lo cual es necesario realizar una investigación en diferentes aspectos relacionados al proyecto para así poder adecuar nuestra idea de negocio a las necesidades del cliente.

El propósito de la Hacienda es de darle al turista nacional y extranjero la posibilidad de encontrar un refugio donde pasar momentos agradables.

## 2. Variables de Segmentación del Mercado Meta.

Este proyecto se enfoca en las siguientes variables para segmentar el mercado (1):

- Edad.- Servicios para distintos gustos y preferencias de los turistas de diferentes edades.
- Clase Social.- Al ser los precios altos de los servicios a ofrecer, se está enfocado a un target “Medio-Alto, Alto”
- Personalidad.- La Hacienda intenta imponer personalidad en su hacienda, el consumidor percibirá que está adquiriendo un servicio único y acorde a gustos y preferencias en un ambiente totalmente natural.
- Estilo de vida.- Personas que gustan de la naturaleza y pasar momentos de armonía junto con su familia.

## 3. Análisis Foda del Proyecto

### 3.1. Fortalezas

- La cercanía de la Hacienda a las orillas del Río Daule da mejor atractivo al lugar.
- El ecosistema natural del sitio es adecuado y atractivo para los visitantes que aprecian estar rodeado de la naturaleza.

- La Hacienda corresponde un lugar único en la localidad que cuenta con objetos de la época colonial.

- La ubicación de la Hacienda es un lugar accesible.

- Los requerimientos de fuerza laboral, recursos agrícolas y ganaderos son fáciles de conseguir y preservar en la Hacienda, por las condiciones climáticas y de su suelo fértil que presenta Daule.

### 3.2. Debilidades

- La falta de impulso turístico por parte de los Gobiernos Municipales, ha ocasionado que Daule tenga poca publicidad de los atractivos que posee.

- Baja participación con respecto al turismo local de la provincia del Guayas y con el crecimiento del sector turístico en el Ecuador.

### 3.3. Oportunidades

- Expandir los servicios acorde con las necesidades y requerimientos que se vayan presentando.

- Innovar las instalaciones o el servicio, gracias a avances tecnológicos que aporten en la mejora de esta industria.

- Se cuenta con un espacio físico que puede ser utilizado para nuevos proyectos que fortalezcan la funcionalidad de la hacienda.

- Realizar alianzas estratégicas con partes interesadas a la industria turística, como auspiciantes, promotores de eventos, agencias turísticas, etc.

### 3.4. Amenazas

- Expansión del Turismo de otros cantones.

- Posibilidad de inconvenientes en las carreteras podría afectar el negocio.

- Incertidumbre económica y política de los gobiernos

- Los fenómenos naturales, tal como la Corriente Cálida del Niño, repercuten en la afluencia de turistas.

## 4. Estudio de Mercado

Se contó con la ayuda de un arquitecto, entendido del área recreacional y turística, quien fue el que diseñó los planos y además aportaba con ideas con respecto a su percepción del mercado de acuerdo a su experiencia.



# ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

## CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



Además, se realizaron encuestas a 400 personas, entre pobladores del Cantón Daule y Guayaquil, las preguntas diseñadas fueron entre abiertas y cerradas, y su fin fue captar las necesidades y preferencias de los potenciales turistas, lo que ayudó a diseñar el proyecto en sus diferentes etapas (3).

### 5. Resultados de las Encuestas

- Las épocas de más visitas de las personas a lugares recreacionales son en los feriados.
- El sector económico más atractivo es el de clase media a alta, además tienen más disponibilidad a gastar en su visita.
- Los servicios más deseados son el paseo en botes, restaurant y cabalgatas
- Las personas que visitan la hacienda están dispuestos a efectuar gastos en el interior, pero no necesariamente todas están dispuestas a alquilar para eventos sociales.

### 6. Marketing Mix

#### 6.1. Producto

Su estilo arquitectónico es muy antiguo y amplio para realizar todo tipo de eventos como Conferencias, Fiestas y Matrimonios.

En La Hacienda Villa Graciela contará con comedores, salas cerradas y abiertas con un acogedor bar. En los alrededores de la hacienda se van a encontrar adornos con fotos antiguas e ilustraciones de paisajes ecuatorianos.

Se ofrecerá:

- Paseos en bote
- Paseos en bicicletas acuáticas
- Alquiler de bicicletas comunes
- Cabalgatas
- Restaurant con variedad de comida típica
- Alquiler para eventos sociales

#### 6.2. Precio

El servicio a ofrecer está categorizado como un servicio de alta calidad, por ello los costos a incurrir son altos, y además se pretende que los visitantes perciban de este centro turístico una imagen de alta calidad y prestigio de la cual estén dispuestos a cancelar un muy buen precio.

- Paseo en bicicletas \$ 2.50

- Paseo en botes \$ 4.00
- Paseo en bicicletas acuáticas \$ 3.50
- Cabalgata a caballo \$ 7.00
- Plato de Comida \$ 4.00

#### 6.3. Plaza

En este caso se establece como Plaza al cantón Daule y al sitio turístico: "Hacienda Villa Graciela" como tal, ya que constituye el sitio donde el turista gozará de los servicios proyectados para la hacienda.

Los recursos propios del lugar serán los medios de fascinación y encanto de los turistas, que permitirá mantener la lealtad de ellos y además el incremento de nuevos turistas.

#### 6.4. Promoción

Se utilizarán las siguientes herramientas promocionales para dar a conocer la hacienda, y así lograr captar mercado

- 2 vallas, una ubicada en la entrada principal al cantón Daule, y otra en el kilómetro 47 vía Daule-Balzar, puntos considerados como estratégicos
- Volantes mes a mes, con imágenes sobre la Hacienda Villa Graciela, información de la misma, y eventos de interés para los turistas, a realizarse en los próximos días.
- Publicidad en medios de comunicación, como radio, televisión y prensa de Guayaquil y Daule.
- Entrega de afiches y trípticos en lugares públicos de gran afluencia en Guayaquil y Daule.
- Participación consecutiva en eventos tales como: ferias libres, ferias nacionales, y ferias provinciales.

### 7. Estudio Financiero

Para analizar la factibilidad de poner en marcha el proyecto, se realizaron dos tipos de flujo de caja, con y sin financiamiento, siendo ambos resultados positivos para su realización, pero uno más favorable y conveniente para su ejecución, que fue usar el financiamiento.

A continuación se detalla el monto de inversiones a necesitar (2):

Inversión en Infraestructura 337.289,25

Inversión en Muebles y Enseres	17.186,00
Inversión en Equipos de Computación	12.288,00
Inversión de Equipos	3.943,00
Inversión en Granja	272,00
Inversión en Constitución Legal	500,00
Inversión en Capital de trabajo	<u>2.548,62</u>
<b>TOTAL</b>	<b>\$374.026,87</b>

Considerando el financiamiento bancario del 75% del total necesitado para la inversión con una tasa de interés del 9,92% anual, y lo restante proveniente de fondos propios del inversionista, resulta un Valor Actual Neto (VAN) de \$72.581,04, usando una TMAR de 18,06%, además se obtiene una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 34,12%; siendo la proyección realizada a 5 años y la recuperación en 4 años 1 mes.

Se muestra a continuación el plano de la hacienda, con la restauración planificada.



**Figura 1.** Plano de la Hacienda.

## 8. Agradecimientos

En especial a Dios, además a nuestros padres y profesores quienes nos forjaron y brindaron su apoyo incondicional para culminar una de nuestras metas en la vida.

## 9. Referencias

- (1) KOTLER, PHILLIP Y ARMSTRONG, GARY (2003), "Fundamentos de Marketing". PEARSON. Sexta edición.
- (2) [www.bce.gov.ec](http://www.bce.gov.ec)
- (3) [www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)

## 10. Conclusión y resultados.

1. La aceptación de la población es muy favorable para la ejecución de este proyecto, tanto por los servicios que se planean ofrecer como por las características del mismo.
2. El segmento clave a satisfacer son las familias de clase social media-alta a alta, debido a que valoran el buen servicio que se va a ofrecer y están dispuestos a pagar por él.
3. La demanda de este proyecto se estima en 9.398 familias al año para el primer año, cifra importante y atractiva para operar en esta industria.
4. Para llegar a los clientes, se usará la estrategia de diferenciación, brindando uno de los mejores servicios al cliente y actividades novedosas para los turistas.
5. El proyecto, ya sea que se ejecute con o sin financiamiento resulta ser viable, esto lo demostró el análisis del VAN, TIR y Payback; siendo más conveniente usar el financiamiento.

Firma del Director de Tesis  
Eco. Giovanni Bastidas  
26 de Abril del 2010