

# “ PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACION DE UN PARQUE ACUÁTICO EN EL CANTON GENERAL VILLAMIL PLAYAS”

Alejandro Jonathan Cuñishpuma Gualli<sup>(1)</sup> María Jose Cornejo<sup>(2)</sup> Katherine Calle Moran<sup>(3)</sup>  
Omar Maluk Salem (Coautor)

FEN

Escuela Superior Politecnica del Litoral (ESPOL)  
Campus Gustavo Galindo; Km 30.5 vía Perimetral  
Apartado 09-01-58636. Guayaquil, Ecuador  
[acunishp@espol.edu.ec](mailto:acunishp@espol.edu.ec)<sup>(1)</sup> [mjcornej@espol.edu.ec](mailto:mjcornej@espol.edu.ec)<sup>(2)</sup>

## Resumen

Dentro de la diversificación turística del cantón Playas no posee un parque acuático, no obstante el turismo se ve promovido solo por sus playas en periodos de feriado, carnaval, fin de año, temporada entre otras fechas de descanso nacional.

El cantón Playas no cuenta con potencias de comercio, puertos marítimos, aeropuertos, centros comerciales, pero si tiene potencial en su turismo, entonces es de ahí donde se debe de iniciar proyectos atractivos y porqué no con un parque acuático. Sin embargo en los últimos diez años ya en su periodo de cantonización el arma turística no ha sido su plato fuerte, sigue existiendo gran preferencia por visitar playas en el cantón Salinas.

Nuestro servicio consiste en el funcionamiento de un Parque Acuático en la ciudad de Playas. Este contará con 4 toboganes de gran tamaño con un área total de tres hectáreas. La innovación que presenta este proyecto es poder ofrecer a los turistas de esta ciudad que gustan de la diversión, un parque que cuente con la tecnología y confort de los últimos tiempos.

El proyecto comprende diferentes áreas que buscan ofrecer un mejor servicio y brindarle un valor agregado a los clientes. Cada servicio complementario del local va dirigido a un grupo de consumidores con gustos, preferencias y necesidades específicas. La idea es muy atractiva para los habitantes locales porque de cierta forma generará fuentes de trabajo y podrá convertirse en un atrayente de la inversión para los posibles inversionistas.

**Palabras claves:** Inversión, desarrollo, crecimiento.

## Abstract

Inside the tourist diversification of Playas doesn't offer an aquatic park, nevertheless the tourism is promoted alone for its beaches in periods of having traded, carnival, year end, season among other dates of national rest.

General Villamil Playas don't have trade powers, marine ports, airports, commercial centers, but it has potential in their tourism, then it is of there where it should not begin attractive projects and as an aquatic park. However in the last ten years the tourist weapon has not been its strong plate, it continues existing great preference to visit beaches the Salinas.

Our service consists on the operation of an Aquatic Park in the city of Beaches. This will have four toboggans of great size with a total area of three hectares. The innovation that presents this project is to be able to offer the tourists of this city that they like of the amusement, a park that has the technology and comfort of the last times.

The project contains different areas that look for to offer a better service and to offer him a value added the clients. Each complementary service of the local goes directed to a group of consumers with likes, preferences and specific necessities. The idea is very attractive for the local inhabitants because in certain way it will generate work sources and it will be able to become an attractive of the investment for the possible investors.

## 1. Introducción

El turismo es una de las mayores fuentes de ingresos que tiene nuestro país, debido a nuestras bellas playas, magnificas montañas y esplendidas selvas.

Siendo conocedores del flujo de turistas que tienen nuestras playas ecuatorianas planteamos un proyecto turístico a gran escala, el cual sería uno de los pocos de esa magnitud en nuestro país. Este proyecto es basado en las necesidades de fomentar el turismo local como el turismo extranjero, funcionando con un sistema muy innovador en diversión, diseño y dotado con la máxima seguridad posible a brindar.

Este servicio está destinado tanto a niños, jóvenes y adultos y solicitamos como único requisito querer liberarse de la tensión del trabajo de las grandes ciudades a precios módicos. Nuestras instalaciones serán construidas bajo las más estrictos estándares arquitectónicos. Así mismo poseeremos nuestra propia planta de tratamiento de aguas para así evitar la contaminación.

## 2. Objetivos del proyecto

### 2.1. Objetivos generales

Mejorar la calidad de imagen turística de este balneario a nivel nacional e internacional mediante un innovador proyecto con participación privada, incentivando localmente el desarrollo económico del sector comercial, hotelero, pesquero, industrial, agrícola y demás servicios productivos de la zona.

### 2.2. Objetivos específicos

- Difundir su atracción turística como un lugar sano y recreativo tanto a nivel nacional e internacional.
- 
- Cubrir la inversión total en los tres primeros años de vida del proyecto.
- 
- Ofrecer su servicio al más alto nivel de entretenimiento.
- 
- Capacitar y contratar personal local para las diversas actividades, para lo cual esperamos que sea el 80%, creando así plazas de trabajo que favorecerán a la economía de los propios habitantes.
- Viabilizar su impacto ambiental al menor costo posible.

## 2.3. Ubicación del proyecto

La creación de este proyecto se lo hará a través de la inversión de los socios. Su ubicación se planea adecuarla en un ambiente natural y cerca de la playa por el sector del Humboldt.

## 2.4. Visión, misión del proyecto

### • Visión

Consolidarnos como el centro de entretenimiento más divertido, recreativo e innovador del país.

### • Misión

Ofrecer al público en general un área de entretenimiento sano y recreativo de excelente calidad que contribuya al desarrollo del turismo local.

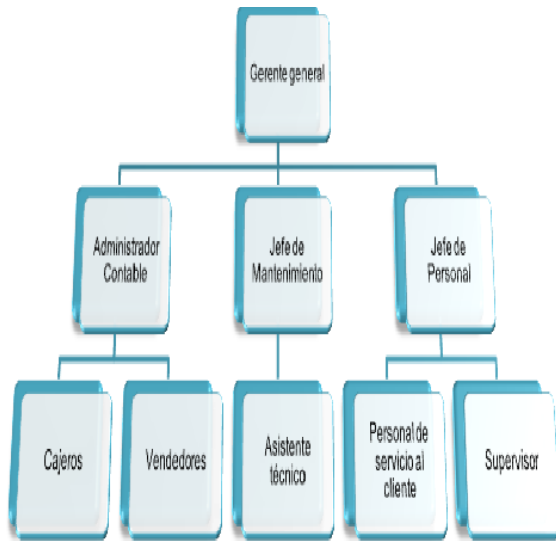
## 3. Estructura administrativa

### 3.1. Estructura organizacional

En la siguiente tabla detallamos la personal que se necesita para brindar los servicios de Sunpark. Como se puede observar, el personal de atención al turista son los que van a guiar e indicar los distintos juegos que se pueden encontrar en el lugar, por eso se cuenta con seis personas en número suficiente para dar una buena atención.

Detalle de Recurso Humano		
Area	Cargo	Nº de personas
	Gerente administrativo/general	1
	Administrador Contable	1
	Jefe de personal	1
	Jefe de mantenimiento	1
	Asistente técnico	1
	Personal de servicio al cliente	6
	Portero	2
	Guardia	3
	Conserje	1
	Cajeros	3
<b>Total de personas que laboran en SunPark</b>		<b>20</b>

### 3.2. Organigrama



### 4. Análisis foda

En base al estudio y análisis de mercado realizado, y al análisis de las competencias no directas, podemos resumir la situación del parque acuático “Sunpark” en lo siguiente:

#### 4.1. Fortalezas

- General Villamil Playas es un lugar de mucho potencial y que esta en pleno desarrollo
- Carencia de sitios de recreación en esta ubicación
- Grandes áreas destinadas para la recreación y entretenimiento
- Diversificación del negocio
- La infraestructura de este parque acuático será única en el país.

#### 4.2. Oportunidades

- Con el Apoyo de autoridades seccionales se fomentara el crecimiento turístico de la zona.
- Inversión nacional y extranjera contribuirá con el desarrollo de Playas
- Gran poder de negociación con los clientes
- 
- Regeneración urbana favorecerá al cantón y a mas de eso, Playas presenta redes viales en buen estado.

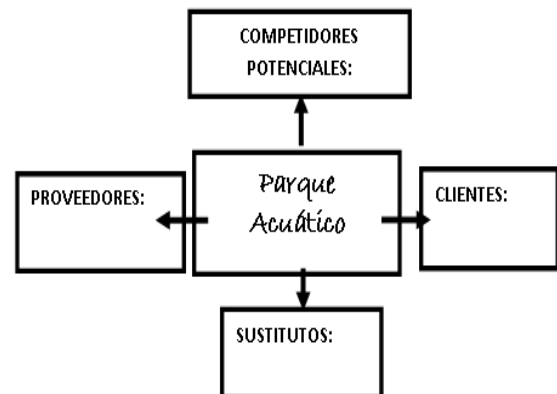
### 4.3. Debilidades

- Costos muy elevados de adecuación del negocio
- Tener poca capacidad de negociación con los proveedores
- El precio no puede ser muy elevado, a pesar de que los costos si lo sean, porque nuestro target no estaría dispuesto a pagarlo.
- La infraestructura del sitio es fija y no daría muchas opciones a cambios, por esto la demanda puede decaer con el tiempo al no ofrecer variedad al cliente.

### 4.4. Amenazas

- Posibilidad de entrada de competidores directos e indirectos
- Habito en los turistas de visitar las otras playas como Salinas
- Que el crecimiento económico de Playas se de a pasos muy lentos, lo que nos haría tardar mas tiempo aun, en recuperar la inversión

### 5. Cadena de valor de porter



#### 5.1. Competidores Potenciales

Si bien es cierto que tenemos competidores directos, pero estos se encuentran en otras ubicaciones. El más cercano es AquaAdventure ubicado en Salinas.

#### 5.2. Sustitutos

Dentro de las opciones que los visitantes tienen al visitar este cantón están las playas, hosterías, complejo turístico club casa blanca y otros sitios no tan alejados de la zona como la isla Puná, la isla de los pájaros.

### 5.3. Clientes

Nuestro mercado potencial son las familias y personas sin distinción de edad que deseen dejar la rutina a un lado para tener momentos de sano esparcimiento

### 5.4. Proveedores

Por el tipo de negocio, tendremos distintos tipos de proveedores: de comidas, bebidas, víveres, limpieza, de servicio técnico y sobre todo los de infraestructura. Cabe recalcar que no con todos tendremos poder de negociación.

### 5.5. Segmentación

La segmentación se realiza por ventajas buscadas, ya que se dirige al segmento de personas que desean probar y experimentar algo nuevo, en donde también le permita conocer las costumbres de otro país.

#### a.- Geográfica

Variable Geográfica: Malecón de Playas.

#### b.- Socio – Demográfica:

Niños, jóvenes y adultos en general desde nivel socioeconómico Medio.

### 5.6. Marketing

- **Producto**



Contaremos también con salones para recepciones, eventos y buffet donde una vez el cliente lo alquile no tendrá que preocuparse por nada mas que por asistir.

Otro atributo, o valor agregado de nuestro parque acuático, es que va a tener un área destinada a chozas que sirvan de hospedaje, con todas las

comodidades y al pie del mar, donde podrá disfrutar de una noche reparadora.

De igual manera se asignará un amplio patio de comida para que todos los bañistas disfruten de la gastronomía típica de la localidad y entre otras variedades.

- **Precios**

Precios de entrada a SUNPARK	
Precio Niños	Precio Adultos
3	5

### 5.7. Capacidad del proyecto

La capacidad del proyecto esta diseñado acorde al tamaño de su infraestructura. Según el plano su construcción estima que su área de espacio alcanza a las mil personas diarias en su máxima atención.

## 6. Estudio técnico

En relación con la obra física, las inversiones incluyen desde la construcción o remodelación de edificios, oficinas o salas de venta, hasta la construcción de caminos cercos o estacionamientos.



### 6.1. Balance de Obras Físicas

El balance de obras físicas debe contener todos los rubros que determinan una inversión en el proyecto. A continuación se detalla algunas áreas de construcción.

<b>Balance de obras físicas</b>	
<b>Rubro</b>	<b>Inversión</b>
Área acuática	80000
Área de entretenimiento	50000
Cerramiento	14625
Infraestructura	250000
Sector de Vigilancia	1700
Área de parqueo	14400
Área de vegetación	18000
<b>Inversión Total de Obras Físicas</b>	<b>428725</b>
Terreno	<b>150000</b>

## 6.2. Equipos

Dentro del gasto en equipos tenemos:

<b>Equipos o maquinaria</b>	<b>Cantidad</b>
Toboganes	6
Piscinas	6
Resbaladeras	2
Carrusel de rueda	2
Carrusel de carros	2
Columpios	2
resbaladillas	3
carruseles	3
esferas	3
pasamanos	2
trepaderas	2
saltarines	2
Equipos de salvavidas	2
Podadora eléctrica	1
sistema de riego para zona vegetal	1
Comedores (artesanal)	30
Cocina	1
Artefactos eléctricos	1
Puerta electrónica	1
Vehículo_Camión 4 Tm	1
Generador de alto voltaje	1
Bomba de filtración	6
Bombas centrífugas	6
Filtros	3
Equipo de ozono	1

## 7. Estudio Financiero

En el presente capítulo se exponen los costos y beneficios que aparecen al ejecutar este proyecto, además de desarrollar el análisis de las inversiones, los ingresos y costos por operación, donde al final se determinará la conveniencia del proyecto utilizando las diferentes herramientas financieras concluyentes: VAN, TIR, recuperación de capital y análisis de sensibilidad.

### 7.1. Inversión

Dentro del estudio técnico se cuantificó la inversión segmentando toda su área en tres partes, así como también se enlista las distintas obras, equipos y maquinarias necesarias para en inicio del establecimiento.

	<b>Inversión</b>
ORGANIZACIÓN	7280
OBRAS FÍSICAS	428725,00
EQUIPOS Y MAQUINAS	123770,00
<b>TOTAL DE MONTO DE</b>	<b>559775,00</b>

### 7.2. Financiamiento

Para ejecutar el proyecto se necesita poseer el monto de la inversión donde determinamos financiarnos el 35% a través de préstamo con el Banco de Guayaquil. El sesenta y cinco por ciento restante con ahorros de los propios inversionistas.

<b>RUBROS</b>	
Inversión	559775,00
Decisión de Financiamiento	35%
Monto Financiado	195921,25
Tasa de Interés	11,60%
Tiempo años	5

<b>Per</b>	<b>Cuo</b>	<b>Interés</b>	<b>Amorti</b>	<b>Capital</b>	<b>Capital</b>
0					195921,
1	538	22726,8	31086,0	31086,0	164835,
2	538	19120,8	34692,0	65778,0	130143,
3	538	15096,6	38716,3	104494,	91426,8
4	538	10605,5	43207,4	147701,	48219,4
5	538	5593,46	48219,4	195921,	0,00

### 7.3. Cálculo de la tasa de descuento

Datos de la empresa comparable	
Beta	<b>0,96</b>
Relación deuda a capital (L)	<b>0,49</b>
Income before Tax (U.A.I)	<b>7402000</b>
Income Tax Expense (T)	<b>2673000</b>
valores en miles de dólares	
<b>Desapalancando el Beta comparable</b>	
Razón de deuda (L)	<b>32,89%</b>
Tasa de impuestos (T)	<b>36,11%</b>
<b>Beta desapalancado de la empresa</b>	
<b>Apalancando el beta de nuestra empresa</b>	
Beta desapalancado de la empresa	
Razón de deuda de nuestra empresa (L)	<b>35,00%</b>
Tasa de impuestos de nuestra empresa (T)	<b>25,00%</b>
Beta apalancado de nuestra empresa	
<b>Tasa mínima atractiva de retorno</b>	
(R <sub>f</sub> ): La tasa libre de riesgo de BT	4,17%
(R <sub>m</sub> ): Rentabilidad del mercado	16,34%
Prima por riesgo de mercado	<b>12,17%</b>
<b>E(R<sub>i</sub>): Rentabilidad Esperada (TMAR)</b>	<b>16,66%</b>

Los datos presentados son tomados de una empresa comparable tomando en cuenta su grado de apalancamiento y los distintos tipos de riesgo operativos que debe de asumir este tipo de negocios.

### 7.4. Ingresos

Plan de Ventas		
Años		Ventas proyectadas por año
1	2010	346752
Crecimiento anual de 2%		
2	2011	353687,04
3	2012	360760,78
4	2013	367976,00
5	2014	375335,52

### 7.5. Detalle de costos y gastos

A continuación detallamos los gastos y los costos directos e indirectos que se necesitamos para poner en función los servicios del proyecto.

DETALLE	TOTAL mes	TOT anual
<b>Costos Directos (insumos)</b>	<b>3233,5</b>	<b>38802</b>
Insumo agua	733,5	8802
Insumo Energía	2500	30000
<b>Costos Indirectos</b>	<b>2720</b>	<b>32640</b>
Utensilios de limpieza	400	4800
Gasto teléfono	120	1440
Suministro de oficina	300	3600
Gasto de publicidad en	100	1200
Servicio de internet	100	1200
Gastos de Mantenimiento de	350	4200
Suscripciones en publicidad	200	2400
Gasto de materiales de	250	3000
Gasto varios	300	3600
Gasto de energía (resto de la	600	7200
<b>Costos Administrativos</b>	<b>7390</b>	<b>88680</b>
Gerente	700	8400
Administrador Contable	700	8400
Jefe de personal	600	7200
Jefe de mantenimiento	700	8400
Asistente técnico	400	4800
Personal de servicio al	1800	21600
Portero	500	6000
Guardia	810	9720
Conserje	280	3360
Cajeros	900	10800
<b>Total de costos</b>	<b>13344</b>	<b>160122</b>

### 7.6. Estado de Pérdidas y Ganancias

	0	1	2	3	4	5
Ingre por entradas		346752	353687	360764	367980	375338
Ingre por concesión		20400	20400	20400	20400	20400
Insumo agua		-8802	-8802	-8802	-8802	-8802
Insumo energía		-30000	-30300	-30603	-30909	-31218
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>328.350,00</b>	<b>34.985,00</b>	<b>341.759,0</b>	<b>348.668</b>	<b>355.717,88</b>
<b>Costos operativos</b>		<b>-21840</b>	<b>-21840</b>	<b>-21840</b>	<b>-21840</b>	<b>-21840</b>
Utensilios de limpieza		-4800	-4800	-4800	-4800	-4800
Gasto teléfono		-1440	-1440	-1440	-1440	-1440
Suministro de oficina		-3600	-3600	-3600	-3600	-3600

Gasto de publicidad en revista o periódico		-1200	-1200	-1200	-1200	-1200
Servicio de internet		-1200	-1200	-1200	-1200	-1200
Gastos de Mantenimiento de		-4200	-4200	-4200	-4200	-4200
Suscripciones en publicidad local		-2400	-2400	-2400	-2400	-2400
Gasto de materiales de entrada		-3000	-3000	-3000	-3000	-3000
Gasto varios		-3600	-3600	-3600	-3600	-3600
<b>Costos Administ</b>		<b>-154333</b>	<b>-151497</b>	<b>-147173</b>	<b>-141515</b>	<b>-136503</b>
Gerente administrativo/general		-8400	-8400	-8400	-8400	-8400
Administrador Contable		-8400	-8400	-8400	-8400	-8400
Jefe de personal		-7200	-7200	-7200	-7200	-7200
Jefe de mantenimiento		-8400	-8400	-8400	-8400	-8400
Asistente técnico		-4800	-4800	-4800	-4800	-4800
Personal		-21600	-21600	-21600	-21600	-21600
Portero		-6000	-6000	-6000	-6000	-6000
Guardia		-9720	-9720	-9720	-9720	-9720
Conserje		-3360	-3360	-3360	-3360	-3360
Cajeros		-10800	-10800	-10800	-10800	-10800
Depreciación		-42926,9	-43696,92	-43396,92	-42230,2	-42230,2
Pago de Interés		-22726,8	-19120,88	-15096,61	-10605,5	-5593,45
<b>Utilidad A. I</b>		<b>152.176</b>	<b>161.647,2</b>	<b>172.745</b>	<b>185.313</b>	<b>197.374</b>
Impuestos	25	-38044,	-40411,80	-	-	-49343,5
<b>Utilidad D. I</b>		<b>114.132</b>	<b>\$ 121.235</b>	<b>129.559</b>	<b>138.984</b>	<b>148.030</b>

## 7.7. Flujo de Caja Financiado por Accionistas

	0	1	2	3	4	5
Años		2010	2011	2012	2013	2014
Precio de		5	5	5	5	5
Precio de		3	3	3	3	3
Número de		49536	50527	51538	52569	53620
Número de		33024	33684	34358	35045	35746
Ingresos por		346752	353687	360764	367980	375338
Ingresos por		20400	20400	20400	20400	20400
Insumo agua		-8802	-8802	-8802	-8802	-8802
Insumo energía		-30000	-30300	-30603	-30909	-31218
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>328.350,0</b>	<b>334.985,0</b>	<b>41.759,00</b>	<b>348.668,9</b>	<b>355.717,88</b>
<b>Costos operativos</b>		<b>-21840</b>	<b>-21840</b>	<b>-21840</b>	<b>-21840</b>	<b>-21840</b>
Utencilios de		-4800	-4800	-4800	-4800	-4800
Gasto teléfono		-1440	-1440	-1440	-1440	-1440
Suministro de		-3600	-3600	-3600	-3600	-3600
Gasto de		-1200	-1200	-1200	-1200	-1200
Servicio de		-1200	-1200	-1200	-1200	-1200
Gastos de		-4200	-4200	-4200	-4200	-4200
Suscripciones en		-2400	-2400	-2400	-2400	-2400
Gasto de		-3000	-3000	-3000	-3000	-3000
Gastos varios		-3600	-3600	-3600	-3600	-3600
<b>Costos Administ</b>		<b>-154333</b>	<b>-151497</b>	<b>-147173</b>	<b>-141515</b>	<b>-136503</b>
Gerente		-8400	-8400	-8400	-8400	-8400
Administrador		-8400	-8400	-8400	-8400	-8400
Jefe de personal		-7200	-7200	-7200	-7200	-7200
Jefe de		-8400	-8400	-8400	-8400	-8400

Asistente técnico		-4800	-4800	-4800	-4800	-4800
Personal		-21600	-21600	-21600	-21600	-21600
Portero		-6000	-6000	-6000	-6000	-6000
Guardia		-9720	-9720	-9720	-9720	-9720
Conserje		-3360	-3360	-3360	-3360	-3360
Cajeros		-10800	-10800	-10800	-10800	-10800
Depreciación		-42926,9	-43696,92	-43396,92	-42230,2	-42230,2
Pago de Interés		-22726,8	-19120,88	-15096,61	-10605,5	-5593,45
<b>Utilidad A. I</b>		<b>152.176</b>	<b>161.647,2</b>	<b>172.745,4</b>	<b>185.313</b>	<b>197.374</b>
Impuestos	25	-38044,	-40411,80	-43186,37	-46328,3	-49343,5
<b>Utilidad D. I</b>		<b>114.132</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$ 148.030</b>
Depreciación		42926	43696,9	43396,9	42230,	42230,
Inversión	-					
Préstamo	19					
amortización		-31086,	-34692,	-38716,3	-43207	-48219,
Va. desecho						346993
Capital de Trabajo	-					13343
<b>Flujo de caja</b>		<b>\$125.973</b>	<b>130.240,2</b>	<b>134.239,7</b>	<b>138.007,</b>	<b>502.378,</b>
TMAR		20,				
VAN		150.287,88				
TIR		34				

## 7.8. Recuperación de la Inversión

Como se puede apreciar la recuperación de la inversión casi finaliza en el año diez. Podría recuperarse antes de los diez años incrementando más las ventas, así como esperar más desarrollo turístico en el cantón Playas.

TMAR	20,96%			
Periodo	Saldo	Flujo de	Rentabilidad	Recuperación
1	559775,00	125973,03	117328,84	8644,19
2	551130,81	130240,28	115517,02	14723,27
3	536407,54	134239,72	112431,02	21808,69
4	514598,85	138007,75	107859,92	30147,83
5	484451,02	155384,92	101540,93	53843,99
5	484451,02	142041,42	101540,93	40500,49
6	443950,53	145521,44	93052,03	52469,41
7	391481,12	149086,71	82054,44	67032,27
8	324448,85	152739,34	68004,48	84734,86
9	239714,00	156481,45	50244,05	106237,39
10	133476,60	160315,24	27976,70	132338,55

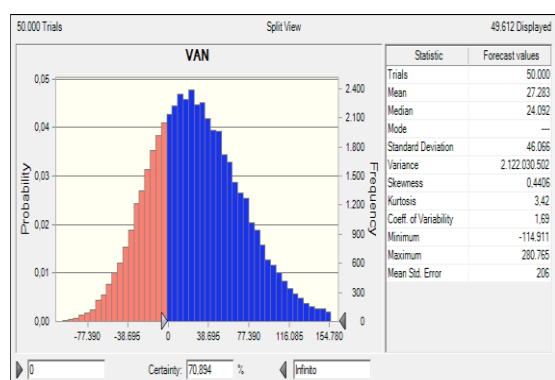
## 8. Análisis de sensibilidad – simulación cristal ball

Para el análisis de sensibilidad podemos realizar la típica evaluación de tres escenarios posibles que tienen cierta probabilidad de presentarse, pero sin embargo no nos proporciona un mayor grado de veracidad de que el valor del proyecto sea positivo.

Otra de las técnicas muy utilizadas para medir la sensibilidad del van, y la que vamos a utilizar es mediante un análisis de Montecarlo, haciendo uso del software cristal ball.

Variables		Media/Mínimo	Desv Típ/máx
Precio de entrada_A	5	4,75	7
Precio de entrada_N	3	2,75	4
Número de entradas de A	49536	51558	1614
Número de entradas de N	33024	34371	1076,039869
<b>TMAR</b>	20,96%		5%
<b>VAN</b>	150.287,88		

### 8.1. Análisis de la simulación de Montecarlo



### 8.2. Conclusiones de la simulación

Para desarrollar la simulación hemos planteado las siguientes suposiciones:

La variable precios y cantidades es la que toma movimientos de una distribución uniforme y una distribución normal y la tasa mínima atractiva de retorno sigue una distribución log normal, debido a que solo encontrará una serie de tasas positivas.

En este caso simulamos los movimientos de precios y cantidades construyendo internamente cientos de escenarios posibles que puedan dar valor al valor presente del proyecto.

En el gráfico se observa que la probabilidad de que el Van sea mayor a cero es de 70.89% con un 95% por ciento de confianza.

## 9. Bibliografía

EVALUACIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS DE INVERSIÓN, Karen Mokate, 1er. Edición, Uniandes, Colombia.

MARCO LEGAL PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA, CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL, Seminario; Guayaquil, 11p.

MARKETING ESTRATÉGICO, Lambin Jean – Jacques, Madrid: Mc. Graw Hill, Tercera Edición, 610p. 1995

NORMÁS BÁSICAS DE PRESENTACIÓN DE TRABAJOS UNIVERSITARIOS Y TESIS DE GRADOS, Hugo Arias, Guayaquil: ESPOL, 15p. 1997

Tesis: PLAN DE ACCION PARA PROMOVER EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO SOCIOECONOMICO DEL CANTON GENERAL VILLAMIL PLAYAS A TRAVES DE TURISMO

[www.ecuadorturistico.com.ec](http://www.ecuadorturistico.com.ec)

<http://trafficnews.ec/index.php/Septiembre-2008/EI-CANTON-PLAYAS-ESTRENARA-NUEVA-IMAGEN-TURISTICA.html>

[www.salinasecuador.com/salinas/pe-proyectos.htm](http://www.salinasecuador.com/salinas/pe-proyectos.htm)

## 10. Conclusiones

Según el seguimiento del proyecto se concluye que la inversión es significativa. Nuestro más cercano competidor muestra la magnitud de su infraestructura.

Las personas estarían muy interesadas en asistir a un sitio como este por que todo servicio nuevo crea expectativas, además es una actividad que tiene una gran perspectiva de crecimiento y que no ha sido explotada aun o en su totalidad.

## 11. Recomendaciones

1. En base a los análisis desarrollados en este proyecto, se recomienda implementar el proyecto, con una TIR del 34.02%, por encima de la TMAR estimada en 20%.

2. Se recomienda que Sunpark participe también en actividades festivas con shows artísticos donde se promocióne su nombre como cede de grandes eventos.