PROYECTO DE DESARROLLO PARA LA CRONSTRUCCIÒN DE UN RESORT PARA PROFESORES MEDIANTE LA APESPOL (ASOCIACION DE PROFESORES POLITECNICOS), UBICADO EN EL CANTÒN AYANGUE.

Bertha Davalos Barquet,. Sandra Munoz Ramirez
Facultad de Ciencias Humanísticas y Económicas
Escuela Superior Politécnica del Litoral
Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral, Apartado 09-01-5863, Guayaquil, Ecuador
bdavalos@espol.edu.ec., slmunoz@espol.edu.ec.

Resumen

El producto hotelero es uno de los componentes fundamentales de la actividad turística, por tal motivo y en vista de la necesidad de lugares de descanso para los profesores miembros de APESPOL se planea la construcción de un Resort, basándonos en las preferencias de nuestro mercado meta, las cuales las obtuvimos por medio de encuestas que se les realizo a los mismo, el proyecto se construirá en un terreno que posee actualmente La APESPOL ubicado en Ayangue, sitio que es considerado como uno de los lugares placenteros y atractivos que posee el Ecuador. Se ha realizado un análisis FODA, basado en las características del servicio y su relación con el entorno, además un análisis financieros de ingresos y costos con el fin de establecer la viabilidad del proyecto.

Palabras claves: Resort, La APESPOL, Análisis FODA, Análisis Financiero.

Abstract

The hotel product is one of the fundamental components of the tourist activity, for such a motive and in view of the need of places of rest for the teachers members of APESPOL the construction of a Resort is planned, basing on the preferences of our market goal, which we them obtained by means of surveys that we fulfil them to them same, the project will be constructed in an area that The APESPOL possesses nowadays located in Ayangue, site(place) that is considered to be one of the pleasant and attractive places that possesses the Ecuador. An analysis has realized an analysis FODA, based on the characteristics of the service and his (her, your) relation with the environment, in addition financiers of income and costs in order to establish the viability of the project.

Palabras claves: Resort, La APESPOL, FODA Analysis, Financial Analysis.

1. Introducción

Es de conocimiento general que el Turismo se ha convertido en una de las actividades económicas más importante de nuestro país y será lo que en el futuro genere mayor riquezas al mismo, en especial de nuestra región. El turismo no sólo impacta al propio sector económico, sino que además influye fuertemente en los resultados de otros sectores, en un aumento de la calidad de vida de nuestros habitantes y una manutención de nuestros atractivos naturales y su conservación como medio ambiente limpio y puro.

El turismo se considera mundialmente como una alternativa de desarrollo, aunque los manejos erróneos y los excesos muchas veces desprestigian esta actividad.

Otro efecto que provoca el turismo es la creación de puestos de trabajo. Este efecto directo, con repercusiones inducidas el todo proceso productivo, como en el mercado del trabajo, produce beneficios de índole diversa:

- Corrige el desempleo.
- Minimiza problemas de carácter social.
- Suaviza situaciones de conflicto y fricción.
- Eleva los niveles de consumo vía rentas.

El turismo genera fuentes de empleo en dos vías:

Directa: El empleo en el propio sector turístico por el aumento de plazas de alojamiento, restaurantes, transporte, etc. Ya que el empleo obedece al número de visitantes, que se encuentra ligado a la actividad, como consecuencia del efecto multiplicador del turismo.

Indirecta: El empleo en sectores conexos por la necesidad de expansionar sectores que prestan servicios a los sectores productivos turísticos. Se incrementa a medida que el efecto multiplicador crece o viceversa.

La sociedad tiende cada vez más al incremento de la productividad, menor tiempo de trabajo, mayor tiempo libre y mayor deseo y motivación de integración con el mundo actual y pasado.

En el mundo se observa que los ingresos personales han crecido notablemente en los países industrializados, se están revolucionando los medios internacionales de transporte aéreo en forma masiva, han disminuido los costos de traslado y tiempo de transporte y se han ampliado los periodos de descanso en países desarrollados, con un aumento de los ingresos de los asalariados.

Estos factores permiten vislumbrar perspectivas alentadoras para los países que impulsan su actividad turística. Permitiendo diversificar la economía tradicional de los países, he aquí la importancia del desarrollo del turismo como actividad económica de una nación.

El turismo se está convirtiendo en una fuente de ingresos para muchos países uno de ellos es el Ecuador, visitantes extranjeros y nacionales quedan maravillados con la gran variedad de sitios naturales y lugares que nuestro país tiene para ofrecer.

Así es posible encontrar más ventajas en proyectos turísticos que en otros de distinto desarrollo económico.

A continuación presentaremos una breve reseña histórica de lo que ha sido el turismo a través de los años:

La Industria Hotelera /Resort / Hostal / inicio hace veinte años aproximadamente. La arquitectura, el equipamiento y los nuevos conceptos han ido adquiriendo planteamientos diferentes a los que, con excepciones, estamos acostumbrados a ver.

En alguna época los hoteles simplemente eran lugares para pasar la noche; en la actualidad ofrecen servicios de alimentos, bebidas y banquetes, facilidades para llevar a cabo conferencias y paquetes turísticos

El Producto Hotelero es uno de los componentes fundamentales de la actividad turística, junto con los servicios de recreación y descanso. El éxito de un hotel radica, principalmente, en la rentabilidad y en la calidad del servicio que el personal del mismo ofrece.

Esta es una de las razones que influyen en los clientes para que decidan o no regresar a un determinado establecimiento hotelero. Claro está en la parte física-arquitectónica de los hoteles contribuye también a elegir en un hotel hospedarse

Actualmente la hotelería presenta una considerable relevancia socioeconómica, comparable con cualquier otra actividad productiva y a su vez la misma esta presente en todos los rincones del planeta. Y es impulsada en gran parte por la vertiginosa velocidad de los adelantos tecnológicos.

Por tales motivos mencionados con anterioridad, el proyecto propone desarrollar la construcción de un Resort para profesores mediante APESPOL, que les brinde comodidad, deleite, descanso, es decir un momento placentero para los mismos.

Partimos del hecho que APESPOL cuenta con el terreno para su construcción, lo cual nos brinda una ventaja en el desarrollo del proyecto, cuya importancia es desarrollar un espacio de descanso en un terreno aun no explotado, contribuir con el crecimiento de los activos de la APESPOL, captando recursos que en la actualidad suelen ser entregados a otras obras que en la mayoría de los casos no llenan las expectativas de quienes las contribuyen.

Es decir, con esta propuesta se aspira posesionarnos en la mente de los profesores miembros de APESPOL y en general, a la hora de la búsqueda de descanso y comodidad.

Por este motivo mencionado anteriormente y en vista de la necesidad de lugares de descanso para los profesores miembros de APESPOL se planea realizar dicho proyecto.

La construcción de un Resort también responde a parar el gasto que ocasiona el mantenimiento del terreno que posee APESPOL, que mencionamos anteriormente, ya que como es de conocimiento general, este terreno deshabitado, además de generar gastos, no genera ningún ingreso que compense a los mismos y ni a sus respectivos propietarios, los cuales serían los principales beneficiarios con nuestra propuesta, es por tal motivo que deseamos conocer más o fondo los posibles beneficios o perjuicios que generaría la construcción de mencionado RESORT en dicha propiedad, para acorde a los resultados de ese análisis, generar una llamativa opción que cubra toda expectativa.

Además hemos realizado un análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenaza, FODA, basado en las características del servicio y su relación con el entorno, con el fin de establecer las condiciones en que los negocios analizados iniciaran sus operaciones

Como ya hemos detallado previamente Ayangue es considerado como uno de los lugares placenteros y atractivos que posee el Ecuador, no contamos con un número exacto de turistas que visitan el lugar, pero es importante añadir que durante los últimos años Ayangue ha recibido una carga excesiva de visitantes, principalmente de los denominados tours, lo que nos hace pensar que si cuenta como una buena opción para los vacacionistas, por ende podemos finalmente acotamos que si usted desea visitar una bahía con aguas extremadamente tranquilas, nuestra sugerencia es que tome el desvío hacia Ayangue en el Km. 39.

2. Objetivos

2.1. Objetivo General:

Determinar si la construcción de un Resort ubicado en Ayangue, es económicamente factible y estratégicamente viable.

2.2. Objetivos Específicos:

1.- Definir en base a una investigación en nuestro mercado meta las diversas necesidades y preferencias de servicio a la hora de buscar lugares de descanso.

2.- Determinar la inversión, necesidades de financiamiento, ingresos, costos y gastos necesarios para el desarrollo de la construcción del Resort.

3.- Proyectar los Estados de Flujo y determinar la tasa de interés acorde al riesgo del proyecto.

4.- Formular estrategias que hagan del servicio la admiración y aceptación por parte de los potenciales consumidores.

5.- Brindar un buen servicio vacacional para los profesores miembros de APESPOL con sus respectivas familias.

6.- Aumentar el valor económico del activo que posee la Institución.

3. Análisis situacional.

3.1 Información general del Resort.

Toda empresa para iniciar sus operaciones necesita tener en claro cuál es su misión, hasta donde se quiere llegar, cuáles son sus objetivos, y establecer los mecanismos adecuados para alcanzarlos.

3.2 Concepto de Resort.

Los Resort son un lugares, ciudades o a veces establecimientos comerciales operados por una sola empresa, destinado para el descanso y distracción de visitantes en días de fiesta o vacaciones.

3.3 Misión del proyecto.

La misión del proyecto es recibir huéspedes miembros de La APESPOL, brindándoles un servicio de alta calidad en un ambiente confortable, exclusivo y refinado, cumpliendo y superando los requisitos y expectativas de huéspedes y socios.

3.4 Localización del proyecto.

El Resort se ubicara en el cantón Ayangue, el cual pertenece a la provincia del Guayas y sus apacibles aguas son el deleite de los más pequeños, quienes en la inmensidad del mar tienen un lugar para jugar sin riesgos de ser revolcados por las olas o arrastrados por las resacas.

3.5 Análisis FODA.

El Análisis FODA es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, accediendo de esta manera a un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

Las cuatro variables que se analizan dentro de mencionado análisis son: Las Fortalezas y Debilidades, las cuales son variables internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas, en cambio las Oportunidades y las Amenazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil poder modificarlas.

A continuación detallaremos cada variable para mejor comprensión:

3.5.1. Fortalezas

- Satisfacer a los miembros de APESPOL en el ámbito vacacional.
- Los asociados a APESPOL tendrán la oportunidad de contar con un lugar destinado a ofrecer descanso y placer a los mismos.
- Permitiría la confraternidad entre miembros de APESPOL y esto mejoraría sus existentes o posibles relaciones laborales.

3.5.2. Oportunidades

- Mejorar la imagen Corporativa de la ESPOL.
- Incrementar ingresos de APESPOL.

- Generar fuentes de empleo externas en la creación del proyecto.

3.5.3. Debilidades

- Poca confianza y credibilidad por parte de empresarios del sector.
- No contar con los socios suficientes para la inversión de dicho proyecto.
- Financiamiento muy elevado para la construcción del proyecto

3.5.4.Amenazas

- Competitividad del sector hotelero (planta turística existente y/o construcción).

3.6. Marketing MIX

El Marketing MIX es el uso de un conjunto de herramientas encaminadas a la satisfacción del cliente mediante las cuales pretende diseñar el producto, establecer precios, elegir los canales de distribución y las técnicas de comunicación más adecuadas para presentar un producto que realmente satisfaga las necesidades de los clientes.

Estas herramientas son conocidas también como las Cuatro P's del profesor Jerry McCarthy:[] Producto, Precio, Plaza y Promoción.

2.2.1. Producto: El Resort brindará confort, buen gusto, descanso, relajación, contacto con la naturaleza y convivencia familiar junto a una cultura diferente mediante instalaciones con ambientes cómodos.

2.2.2. Precio: El precio para Los Socios de La APESPOL que hayan invertido para la construcción del Resort no será monetario, se retribuirá su respectiva rentabilidad conforme a su monto de inversión de la siguiente manera: Para quienes cuya inversión haya sido: Menos de $1000 se les otorgaría 16 días durante un año. Dentro del rango de $1000 - $5000 se les otorgara 70 días durante un año. Más de $5000 120 días durante un año.

El precio para los Socios de La APESPOL que no hayan invertido en el proyecto tendrá un descuento por ser miembros de la Asociación, el cual será de: USD$ 50 la noche por suite.

Para aquella demanda que no encaja en los dos ítems señalados anteriormente, es decir que no sea parte de La APESPOL, se estipulo el precio de USD$6.5

2.2.3. Plaza: La logística del servicio que deseamos brindar con la construcción del Resort, estará a cargo del personal existente en La APESPOL, solamente se incrementara un Administrador quien estará en la obligación de realizar mantenerse en comunicación con la respectiva área administrativa del Resort en las oficinas de La Asociación

2.2.4. Promoción: La inversión en publicidad, es uno de los factores claves y de mayor importancia en el Proyecto, dado que el servicio y la marca que se va a lanzar es relativamente nueva dentro de la ESPOL

2.3 Investigación del mercado.

2.3.1. Análisis de la demanda.

3.2.1.1. Características actuales de los Usuarios Potenciales: Como ya se lo menciono con anterioridad el Mercado Potencial al cual estamos enfocados son los Profesores Miembros de La APESPOL, la cual cuenta con 280 profesores asociados que a su vez se favorecen de los servicios que la Asociación brinda tales como: Ahorros, Descuentos, Préstamos, Prestamos Emergentes, entre otros. La Misión de La APESPOL, citada textualmente, es la siguiente:

¨Contribuir a la realización plena de los altos fines de la Escuela Superior Politécnica del Litoral. Promover el bienestar, la solidaridad y la estabilidad en el presente y futuro de los miembros de esta Asociación¨.

3.2.1.2. Características futuras de los usuarios potenciales: Los Profesores Socios de APESPOL que contribuyan con la creación de este proyecto podrán contar con todos los beneficios que generaría el mismo, es decir será merecedor del uso y deleite de las instalaciones de Resort, con una logística adecuada en cuanto a la planificación de fecha y tiempo de permanencia en el mismo por parte de la administración encargada, cuya misión será llenar las expectativas que usted se ha generado en base del proyecto.

Además cabe señalar que también podrán hacer uso de las instalaciones del Resort, profesores de la ESPOL que no formen parte de La APESPOL, asimismo grupos de estudiantes de diversos colegios o universidades que deseen hacer reservaciones del mismo para paseos o recreación.

3.2.1.3. Definición de campo de estudio: El objetivo de la Investigación de Mercado es el de conocer cuál sería nuestra demanda potencial para el Proyecto de Construcción del Resort, y con esto ver si es o no factible la realización del mismo. El estudio incluye 97 encuestas realizadas a los Miembros de la Asociación de los Profesores en la Escuela Superior Politécnica del Litoral.

Con esta muestra de 97 personas, esperamos poder explicar con validez estadística el comportamiento de los miembros, sus gustos, tendencias y aceptación con respecto al mismo.

Como ya se ha menciono con anterioridad el Mercado Potencial al cual estamos enfocados son los Profesores Miembros de La APESPOL, la cual cuenta con 280 profesores asociados que a su vez se favorecen de los servicios que la Asociación brinda tales como: Ahorros, Descuentos, Préstamos, Prestamos Emergentes, entre otros.

Los Profesores Socios de APESPOL que contribuyan con la creación de este proyecto podrán contar con todos los beneficios que generaría el mismo, es decir será merecedor del uso y deleite de las instalaciones de Resort, con una logística adecuada en cuanto a la planificación de fecha y tiempo de permanencia en el mismo por parte de la administración encargada, cuya misión será llenar las expectativas que usted se ha generado en base del proyecto**.**

Además cabe señalar que también podrán hacer uso de las instalaciones del Resort, profesores de la ESPOL que no formen parte de La APESPOL, asimismo grupos de estudiantes de diversos colegios o universidades que deseen hacer reservaciones del mismo para paseos o recreación.

4. Metodología y fuentes de datos

Una vez concebida la idea de investigación, planteados los objetivos que se espera lograr, contar con una justificación para desarrollar el estudio, tener un fundamento teórico, el otro aspecto por tener en cuenta seria definir la población o muestra con la cual se desarrollara la investigación de interés.

En esta parte de la investigación, el interés consiste en definir quienes y que características deberá tener los sujetos (personas, organizaciones o situaciones y factores) objeto de estudio.

Para poder cumplir a cabalidad la misión que nos hemos propuesto se debe tener conocimiento de cuales son aquellos requisitos y expectativas de nuestros futuros huéspedes y socios, por tal motivo se procedió a realizar las respectivas encuestas a nuestros Clientes Potenciales para poder recabar la opinión de los mismos.

En nuestro Proyecto se desea estimar el número promedio de Profesores socios de la APESPOL, que estarían dispuestos a invertir en el proyecto. Se asume el comportamiento se asemeja una variable aleatoria con distribución normal. Si se supone que la desviación típica es de 0,5. El tamaño de muestra aleatoria necesaria para determinar una probabilidad igual a 0,95 de que el estimado y el parámetro se diferencien modularmente en menos de 0,1;

$$d = 0{,}1$$
$$\sigma = 0{,}5$$
$$1-\alpha = 0{,}95$$
$$1-\alpha/2 = 0{,}975 \qquad n = \left(\frac{\sigma Z_{1-\frac{\alpha}{2}}}{d}\right)^2 = \left(\frac{(0{,}5)(1{,}96)}{0{,}1}\right)^2 = 96{,}4$$
$$Z_{1-\alpha/2} = 1{,}96$$

Evidentemente un tamaño de muestra no puede ser fraccionario por lo que se debe aproximar por exceso. El tamaño de muestra sería de 97

4.1 Componentes del ingreso.

El Proyecto de construcción del resort en Ayangue no se lo realizara con fines de lucro ya que más que un proyecto de enriquecimiento es un proyecto de inversión de activo de APESPOL , cubriendo con el mismo la necesidad que posee actualmente los miembros de la asociación de un lugar destinado para el descanso en sus días Vacacionales o Feriados. Es por tal motivo que los ingresos generados en el escenario probable, el cual es usado para nuestro análisis no son cuantiosos, ya que basta que nuestra TIR sea mayor a la TMAR para la motivación de su construcción ya que lo anterior indica que si es rentable el proyecto que los ingresos generados son mayores que los costos que produce el resort.

El precio que tomamos para el análisis es un precio promedio de USD$60,00 dando el mismo el número de suites ocupadas o libres el ingreso mensual que a través de los doce meses nos generaría el ingreso anual diferenciados por los Escenarios: Optimista, Probable y Pesimista. De los anteriores el mas Probable es que escogimos para el estudio financiero cuyo el ingreso para el primer año es de USD$38640,00 el mismo que aumenta 1.05 cada año

4.2 Componentes de los costos.

La ejecución del Resort produce gastos en cada una de sus etapas, desde sus Estudios hasta su construcción y alquiler, estos gastos, al tratarse de un Proyecto, se los analiza en el Presupuesto como Costos y se los ha clasificado como Directos e Indirectos.

Costos Directos:

- Costos del Terreno
- Costo de Planos Arquitectónicos y Presupuesto
- Costo de Planos Estructurales
- Costo del Estudio De Suelos.
- Costos Preliminares A La Construcción.
- Costo De Obras Civiles.
- Costo Por Gastos Administrativos.
- Costo por Gastos de Oficina.
- Costo por Gastos de Limpieza.
- Costo por Gastos de Jardinerías
- Costo por Gasto de Servicios Básicos.
- Costo por Muebles y Enceres.

Costos Indirectos:

- Costo Por Gastos de Publicidad;
- Costos de Funcionamiento

5. Propuesta de negocio.

5.1. Negocios gestionados por particulares: Los negocios gestionados por particulares son aquellos que a pesar de no ser parte de personal del Resort, brindarán servicio los huéspedes del mismo, es decir que existen otros tipos de negocios que aunque no se originan como consecuencia del proyecto y tampoco representa una utilidad directa, existen en la localidad y constituye una parte primordial de su desarrollo y funcionamiento.

Los negocios gestionados por personas particulares fuera de las instalaciones del resort son las siguientes:

- Servicios de Lavandería
- Servicio de Transporte.
- Cooperativas de Taxis
- Autobuses de Turismo
- Autobuses de Línea
- Empresas Turísticas.
- Tour Operadores.

6. Estudio técnico.

En este capítulo se detallaran los aspectos relacionados al lugar en donde se va a efectuar la construcción de las instalaciones, así como los requerimientos técnicos y económicos que serán necesarios para la implementación de la construcción del Resort.

6.1. Planificación de la Obra

La planificación de la obra va a estar dirigida por el Arq. Ludovicio Moreno quien será el responsable de la construcción de las estructuras e instalaciones eléctricas, satinarías, etc., además cabe acotar que el tiempo determinado para la construcción de la obra es de 6 meses.

6.2. Características del Proyecto

Las instalaciones del Resort tiene la finalidad de brindar confort a los huéspedes, para que los mismos sientan y no extrañen la comodidad de sus hogares, las mismas estarán conformadas por: 4 suites de dos plantas, áreas verdes, piscina, bar, salón de eventos, guardianía, garaje.

7. Estudios financieros y económicos.

7.1. Necesidad financiera.

La inversión total requerida, incluye el Coste del Terreno, Gastos de Funcionamiento, Planos Arquitectónicos y Presupuesto, Planos Estructurales, Estudio de Suelos, Costos Preliminares a la Construcción tales como: Letrero, Limpieza y Debroce, Instalación Provisional de Agua e Instalación Provisional de Luz, así mismo el Costo de la Obra Civil tanto como la Parte Interior y la Parte Exterior, Muebles y Enceres y la Instalación de Líneas Telefónicas, llegando a un total de USD$ 204.669,66 de inversión.

Para poder llegar a feliz término con la totalidad de la ejecución del presente proyecto, se requerirá del apoyo de los Socios Accionistas, los mismos que cubren el 75% de los costos de la inversión, el otro 25% de la inversión requerida será proporcionada por La APESPOL. De esta manera se tiene:

SOCIOS ACCIONISTAS (75%)	USD$ 152.700,00
LA APESPOL (25%)	USD$ 51.970,00
INVERSION TOTAL REQUERIDA	USD$ 204.669,66

7.2. Inversión.

Para la realización del presente proyecto deben cubrirse diferentes costos de inversión, los cuales son indispensables para iniciar el alquiler de las suites del Resort, esto se debe a que dichos rubros son generados en el periodo cero o previo de vida del producto.

- Terreno.
- Gastos de funcionamiento.
- Planos arquitectónicos y presupuesto
- Planos estructurales.
- Estudio de suelos.
- Costos preliminares a la construcción.
- Costo de obra civil.
- Muebles y enceres
- Instalación de líneas telefónicas.

El presente proyecto, posee todas las ventajas q toda empresa persigue; al ser el primer Resort que poseerá La APESPOL en una ubicación privilegiada turísticamente como lo es Ayangue, goza de ventaja comparativa, debido a que son factores que no dependen de la región, sino que simplemente la naturaleza la ha dotado como lo es la actividad de buceo entre otras.

7.3. Financiamiento.

De la cantidad total requerida para realizar la inversión; es decir USD$ 204.669,66; el 75% será financiado por Socios Accionistas Miembros de La APESPOL y el restante 25% financiado por La APESPOL, es decir que la realización del Proyecto no generara endeudamiento, ya que se les devolverá la rentabilidad a los Socios Accionistas según el monto de inversión con Alquiler de Suites durante un periodo de 10 anos, y el porcentaje que invierte La APESPOL, será considerado como inversión en activos y por ende no se le reembolsará su monto de inversión.

7.4. Flujo de caja.

Con la finalidad de establecer la liquidez y el riesgo que puede tener la empresa se ha construido el flujo de caja para este proyecto, en el cual se consideran los Ingresos en un Ambiente Más Probable, los Egresos, La Inversión Total, entre otros rubros.

Se obtuvo en los 20 periodos, flujos positivos; es decir, los ingresos cubren los egresos necesarios para cumplir con las operaciones que requiere el presente proyecto.

7.5. Calculo de la TIR.

Siendo la TIR, la Tasa Interna de Retorno, la cual muestra lo que el proyecto, dadas sus propias características, genera; es en sí una cifra, que ayuda a evaluar o a seleccionar una o diferentes alternativas de inversión.

La fórmula que se utiliza para calcular la TIR, es mediante el cálculo de los Flujos de Caja de Efectivo que ocurren dentro de un determinado periodo de tiempo; traídos a Valor Actual e igualados al Valor Presente Neto; de esta manera se busca la tasa que iguala estas dos cantidades; también se puede obtener la misma tasa mediante la evaluaciones los Flujos de Efectivo en Excel; de esta manera de obtuvo una TIR del 15%; cantidad que por sí sola, nos ayuda de mucho.

Para poder entonces determinar si el proyecto es o no rentable, es necesario calcularlo con la tasa mínima atractiva de retorno que los inversionistas desean o esperan obtener La TMAR, la cual para nuestro proyecto es de 12,05% la cual es la tasa activa de La APESPOL, no se realizo el Cálculo del Beta de la Empresa debido que el Riesgo País es demasiado elevado, y por ende nos daría un valor que no satis facería a nuestra tasa.

Entonces, al conocer nuestra TMAR y comparándola luego con la TIR, se concluye que el proyecto es atractivo para La APESPOL, puesto que supera la rentabilidad esperada por la misma.

7.6. Calculo del VAN.

El VAN, es la suma de los valores positivos (ingresos) y de valores negativos (costos), que se producen en diferentes momentos. Para poder realizar el cálculo del VAN, es necesario utilizar la TMAR anteriormente conocida. El valor del VAN para este proyecto es mayor a 0 por lo que la realización del proyecto a través del análisis del VAN es conveniente.

7.7. Valor de salvamento.

El Valor de Desecho que consideramos para este proyecto, es el del 10% del Valor Contable de cada uno de los activos, la suma de estos valores lo ubicamos al final del periodo dividiéndolo anteriormente para 20 ya que se lo considera una perpetuidad.

7.8. Análisis de sensibilidad.

Para el Análisis de Sensibilidad hemos obtenido la TIR y el VAN en cada uno de los Escenarios de los Ingresos que poseemos:

	OPT	PROB	PES
TIR	20%	15%	12%
VAN	170541,01	68052,0463	4606,49747

Como podemos observar en la tabla, el Escenario Optimista nos da una TIR que supera como primer punto a nuestra TMAR que es del 12,05% y a las TIR de los demás escenarios, lo cual nos indica que esta es la escena a la cual deberíamos enfocarnos conseguir, con una campaña publicitaria que atraiga a los potenciales clientes a nuestras instalaciones. Pero por motivo de análisis, se opto por escoger al Escenario Probable para el Estudio Financiero.

8. Conclusiones

Una vez evaluado el proyecto para la Construcción de un Resort cuya infraestructura consta de cuatro suites de dos plantas debidamente amobladas y un área exterior que contara con piscina, garaje, guardiana privada y áreas verdes, Orientado a los Socios de La APESPOL, Asociación de Profesores de la ESPOL, dentro del de un paraíso turístico como lo es el Cantón Ayangue, se puede concluir que su ejecución es viable a realizar, ya que en los estudios realizados, se obtuvieron resultados favorables.

El tamaño del mercado potencial es, aproximadamente 258 socios, con lo que se puede llegar a anticipar el alquiler de 2 suites por fin de semana durante 10 años, al concluir este periodo ya se le habrá regresado la utilidad a los Socios Accionistas, dependiendo del monto de inversión, y el alquiler de las suites crecerá a 4 suite cada 2 fines de semana en el mes.

Al ser el primer Resort que se creara para uso de los Socios de La APESPOL, no tendrá más competencia que los hoteles, casas vacacionales empíricas y propias del Cantón en general, lo que significa que el proyecto no tiene competidores que le igualen. Además, frecuentemente, los productos de nueva creación tienen un precio más elevado por el mero hecho de que no pueden encontrarse en ningún otro sitio. El beneficio adicional que se obtiene en esos productos compensa la inversión y la sagacidad comercial de su autor.

La ubicación del proyecto es en pleno centro turístico del Cantón Ayangue lo que lo hace también muy atractivo parar muchos pobladores que viven en su entorno.

Al ser patrocinado por La APESPOL, el apoyo de los Socios en invertir en el proyecto es motivante, ya que se les garantiza una rentabilidad que supere su monto invertido y expectativas del proyecto.

El estudio financiero releja la factibilidad del proyecto ya que se estima un VAN de USD$ 68.052,05 y una TIR de 15% lo que permite afirmar que es un negocio rentable.

El análisis de sensibilidad refleja que podemos llegar a alcanzar una TIR del 20% en un Escenario Optimista y un VAN del USD$170.541,01 y una TIR del 12% y un Van del USD$4606,50. Con lo que se puede concluir que en caso de variabilidad de factores pertinentes (precio, cantidades y costos), el proyecto tanto en una escena Optimista como Pesimista continua siendo rentable.

9. Recomendaciones.

Se recomienda la puesta en marcha del Proyecto de Desarrollo para la Construcción de un Resort mediante La APESPOL y dirigido a los miembros de la misma Organización, ubicado en el Cantón Ayangue.

Para la construcción de las suites se recomienda seguir los tipos de infraestructura presentadas, debido a que fueron diseñadas tomando en consideración los gustos y preferencias de los Socios de La APESPOL, además de guiarnos en construcciones similares, las cuales tienen gran acogida en el ámbito vacacional por los turistas.

10. Referencias

[1] Noresth K. Maihotra *Metodología y fuentes de datos* Investigación de Mercado Pearson 2002)

[2] Ernesto R Fontaine *Estudio Técnico y Financiero* Evaluación de Proyecto Alfaomega - 2002

[3] Cesar Augusto Bernal *Investigación de Mercado* Metodología de la investigación para la administración y economía Pearson-2006

[4] Philip Kotler *Marketing MIX* Fundamentos de Mercadotecnia Pretice Hall - 1998