ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

Tesis de Grado

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

Previa a la obtención del Título de:

Ingeniería Comercial y Empresarial,

Especialización Comercio Exterior.

Presentado por:

Davalos Barquet Bertha Alexandra.

Muñoz Ramirez Sandra Lorena

Guayaquil – Ecuador.

2008

Dedicatoria

A Dios, por darnos fortaleza,
cuando nos creímos vencidos.

A nuestros padres y hermanos,
por darnos su apoyo en los
momentos de alegría y tristeza.

Al Ing. Oscar Mendoza M, Director de Tesis
por su ayuda y colaboración para el
desarrollo de este trabajo.

Al Econ. Iván Rivadeneyra
por la asesoría brindada.

A nuestros amigos que siempre
han creído en nosotros y
brindaron momentos de alegría.

Agradecimiento:

A todas aquellas personas que nos han apoyado para la culminación de este proyecto.

.

TRIBUNAL DE GRADO

____

MSc. Geovany Bastidas RiofrÍo, Sub – Decano

Presidente

____

MSc. Oscar Mendoza Macías, Decano

Director de tesis

____

Msc. Iván Rivadeneyra Camino

Vocal Principal

DECLARACIÒN EXPRESA

La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado corresponde exclusivamente al autor; y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral.

Bertha Dávalos Barquet. ***Sandra Muñoz Ramírez.***

ÍNDICE

CAPÌTULO IV: MARKETING MIX

CAPÌTULO V: INVESTIGACIÓN DE MERCADO

CAPÍTULO VI: PROPUESTA DEL NEGOCIO

CAPÍTULO VII: ESTUDIO TÉCNICO; INGRESOS Y COSTOS DEL PROYECTO

ANEXOS

TABLAS CUADROS Y GRÁFICOS

CAPÍTULO I: 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 25 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 está 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 miembros de LA APESPOL, que les brinde comodidad, deleite, descanso, es decir un momento placentero para los mismos.

Partimos del hecho que LA 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 LA 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 LA 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.

CAPÍTULO II: OBJETIVOS

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 LA APESPOL con sus respectivas familias.

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

CAPÍTULO III: ANÀLISIS SITUACIONAL

3. ANÀLISIS SITUACIONAL

3.1. Información General de 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"

3.1.1. 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.

Cabe señalar que el concepto de Resort se refiere habitualmente a dos lugares específicos, pero a su vez similares, es decir:

- Ciudades en las que el turismo o las vacaciones son la mayor parte de su actividad local y que generalmente no son gestionadas por una sola compañía, por ejemplo Aspen, Colorado.
- Centros de Vacaciones, generalmente gestionados por una sola compañía, por ejemplo Walt Disney World Resort.

Además cabe señalar que el término Resort a veces se emplea de forma inadecuada para identificar un Hotel que no reúne los requisitos propios de un Resort, no obstante, un Hotel es la característica central de un Resort.

3.1.2. Tipos de Resort

Existe una gran variedad de Resorts, a continuación detallaremos los dos mayormente conocidos:

Resorts de Destino: Se conoce generalmente a los Resorts como Resorts de Destino cuando las instalaciones proporcionan alimentos, bebida, alojamiento, deportes, entretenimiento y compras, con la ventaja de que los clientes no tienen que abandonar el Resort después de haber llegado.

Generalmente estas instalaciones son de calidad superior a las que uno esperaría si tuviera que estar en un Hotel o comer en Hoteles de la ciudad. Walt Disney World Resort y Aspen, Colorado son ejemplos de este tipo de Resort, como también lo son la mayoría de los más grandes Hoteles-Casino en Las Vegas, Nevada.

Resort "Todo-Incluido": Un Resort Todo-Incluido (o all-inclusive resort) es un Resort que además de contar con todas las amenidades de un Resort, carga un precio fijo que incluye la mayoría o todos los elementos. La mayoría de los Resorts Inclusivos incluyen alojamiento, bebida y alimentación (las tres comidas: desayuno, almuerzo y cena; o bien barra libre), actividades deportivas y entretenimiento por un precio fijo.

3.2. Misión del Proyecto

¨Recibir huéspedes miembros de LA APESPOL, brindándoles un servicio de alta calidad en un ambiente confortable, exclusivo, cumpliendo y superando los requisitos y expectativas de huéspedes y socios¨

3.3. Localización del Proyecto

Este proyecto se desarrollará en el cantón Ayangue, el cual pertenece a la provincia del Guayas y está situado a los 1 grados 58 minutos 35 segundos de latitud Sur y 80 grados 45 minutos 5 segundos de longitud Oeste, es decir a 45 minutos hacia el norte de Hostería del Mar.

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.

Pero no solamente los niños encuentran en Ayangue un sitio ideal para pasar el día, lo es también para los pescadores, recreativos y artesanales y más aún para quienes practican deportes submarinos, quienes buscan el bajo ideal para extasiarse con la diversidad de especies que pueblan sus profundidades.

Así es Ayangue, un sitio para el descanso, la recreación y para satisfacer los gustos más exigentes en materia de gastronomía marítima.

Debido a sus características geográficas y de acuerdo con estudios oceanográficos una tercera parte de las aguas se renueva cada dos días y, totalmente, cada ocho.

Por eso resulta indispensable evitar que su playa reciba una cantidad excesiva de vacacionistas.

Ayangue también es conocida por su variada gastronomía y por la gran cantidad de locales que ofrecen todo tipo de delicias del mar.

Artesanías realizadas en coral y en conchas también se venden en diferentes puestos de este cautivante lugar del litoral ecuatoriano.

Tanto en Salinas como en Ayangue se pueden realizar paseos en los botes de goma llamados Bananas, con capacidad para ocho personas.

Ayangue es considerado como uno de los mejores lugares de buceo en el Ecuador pues lo especial de Ayangue son sus paisajes y, si a eso le añadimos una espectacular vegetación y fauna marina comprenderemos porqué.

A 20 minutos de la playa se encuentra un islote llamado "El Pelado" con una gran diversidad de profundidades y generalmente sin corrientes marinas lo que permite a buzos principiantes y avanzados interactuar con la abundante vida marina. Tú podrás admirar tortugas, langostas, pulpos, pargos, chernas, guayaipes, ureles, selemba, pez loro, pez chancho, robalo, mero, etc.

La temperatura del mar es alrededor de los 80 grados en los meses de Diciembre a Mayo y generalmente soleado mientras que el resto del año es alrededor de los 71 grados y con escaso sol.

Si te interesa en el buceo, en la playa puedes contratar pequeñas embarcaciones para que te lleven a practicar snorkeling, pero si desea sumergirse con tanques tendrías que escribirnos para hacer los arreglos respectivos.

La vegetación cercana del mar está formada por plantas de pequeño tamaño como Pectis Diffusa, Lycium Twedianun, Cyperus Aristatus, Verbesina Eggersiii, entre otras variedades. Su clasificación ecológica es de maleza desértica tropical.

3.4. ANÁLISIS FODA

3.4.1. Concepto

El término FODA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras: **F**ortalezas, **O**portunidades, **D**ebilidades y **A**menazas (en inglés SWOT: Strenghts, Weaknesses, Oportunities, Threats).

En otras palabras 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 **F**ortalezas y **D**ebilidades, las cuales son variables internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas, en cambio las **O**portunidades y las **A**menazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil poder modificarlas.

A continuación detallaremos cada variable para mejor comprensión:

Fortalezas: son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y por los que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.

Oportunidades: son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

Debilidades: son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

Amenazas: son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización

3.4.2. FODA del Proyecto

Luego de haber iniciado en qué consiste el Análisis FODA, a continuación lo aplicaremos en nuestro proyecto.

3.4.2.1. 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.

3.4.2.2. Oportunidades

- Mejorar la imagen Corporativa de la ESPOL.
- Incrementar ingresos de APESPOL.
- Generar fuentes de empleo externas en la creación del proyecto.

3.4.2.3. 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

3.4.2.4. Amenazas

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

CAPÍTULO IV: MARKETING MIX

4. PLAN OPERATIVO (MARKETING MIX).

4.1. Concepto

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: **P**roducto, **P**recio, **P**laza y **P**romoción.

- **P**roducto: En mercadotecnia un producto es todo aquello tangible o intangible (bien o servicio) que se ofrece a un mercado para su adquisición, uso o consumo, y que puede satisfacer una necesidad o un deseo. Puede llamarse producto a objetos materiales o bienes, servicios, personas, lugares, organizaciones o ideas. Las decisiones respecto a este punto incluyen la formulación y presentación del producto, el desarrollo específico de marca, y las características del empaque, etiquetado y envase, entre otras.

- **P**recio: Es el monto de intercambio asociado a la transacción. El precio no se fija por los costes de fabricación o producción del bien, sino que debe tener su origen en la cuantificación de los beneficios que el producto significa para el mercado y lo que éste esté dispuesto a pagar por esos beneficios. Sin perjuicio de lo anterior, para la fijación del precio también se consideran: los precios de la competencia, el posicionamiento deseado y los requerimientos de la empresa.

- **P**laza: La Plaza define dónde comercializar el producto (bien o servicio) que se ofrece. Considera el manejo efectivo de los canales logísticos y de venta, para lograr que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas. Los canales de distribución hacen llegar el producto hasta el comprador potencial.

- **P**romoción: Incluye todas las funciones realizadas para que el mercado conozca la existencia del producto/marca. La Promoción está constituida por:

1. Publicidad, anuncios publicitarios;
2. Relaciones públicas;
3. Promoción de ventas

4.2. MARKETING MIX DEL PROYECTO.

4.2.1. Producto

Básicamente nuestra oferta es brindar calidad en servicio, la misma que será respaldada por las instalaciones físicas del hotel, personal capacitado, etc.

El Resort brindará confort, buen gusto, descanso, relajación, contacto con la naturaleza y convivencia familiar junto a una cultura diferente. Los principales puntos estratégicos que cuenta el mismo son:

- Instalaciones con ambientes cómodos, en las cuales los huéspedes disfrutaran de su respectiva sala-comedor, cocina, dormitorio, baño y sala de espera en cada una de las cuatro suites y en la zona exterior de: piscina, garaje, recepción – garita, jardinerías, salón de eventos - bar y BBQ.

4.2.2. Precio

El precio por noche de cada una de las suites, el cual también incluirá el uso de todas las instalaciones que posee el Resort, es detallado de la siguiente manera:

▪ El precio para Los Socios de La APESPOL que hayan invertido para la construcción del Resort no será monetario, es decir no se cobrará precio alguno a los mismos, al contrario 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.

Cuadro N°1: Monto de Inversión de los Accionistas

Categorías	Respuesta	N° de Socios	Monto a Invertir USD$	Total de Monto Invertido USD$	Nº de Días
SA	Menos de USD$1000	44	800	35200	16
SB	Entre USD$1000- $5000	25	3500	87500	70
SC	Más de USD$5000	5	6000	30000	120
	Total	**74**	**$ 10.300,00**	**$ 152.700,00**	**206**

ELABORADO POR: Autores del proyecto

Para mayor detalle de los días que se les otorgara a los Socios Accionistas, **véase en el anexo (1).**

▪El precio para los Socios de La APESPOL que no hayan invertido para la Construcción del Resort tendrá un descuento por ser miembros de la Asociación, el cual será de: USD$ 65 la noche por suite, cada una posee una capacidad de cuatro personas.

▪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$75 basándonos en precios de Hoteles – Albergues – Hosterías – Posadas, etc., que se encuentran ubicadas en el Sector de Ayangue y brindan un servicio similar al nuestro.

4.2.3. 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 mantenerse en comunicación con la respectiva área administrativa del Resort en las oficinas de La Asociación, para las manejar de manera ordenada y precisa las reservaciones, gastos, o inquietudes de nuestra demanda.

4.2.4 Promoción y Publicidad

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.

Es por esto que debido al alto involucramiento de la comunicación en las ventas, es muy importante que se utilicen los medios adecuados para dar a conocer el servicio que estamos brindando en el Resort a los potenciales clientes. De acuerdo a los objetivos y metas planteados en la misión del Resort se va a realizar la campaña de publicidad de dos tipos:

- Publicidad Informativa: En el cual se va a realizar una campaña de información sobre los siguientes puntos:

  - ✓ La existencia del Resort para los Socios de APESPOL y demanda en general.
  - ✓ La infraestructura, sus comodidades y su ubicación
  - ✓ La calidad y precios del servicio.

El material publicitario que se presente a continuación es solo de apoyo para una mayor captación de la demanda.

- Merchandising (folletos y afiches) visual: Esta herramienta de la mezcla promocional, se encargará de todo el material útil para la venta de nuestros servicios. El material de incluirá:

  - ✓Folletos: Se repartirán folletos a colores en las diferentes universidades, colegios, empresas, etc., El monto presupuestado destinado a esta actividad es de USD$450 anuales como inversión.

.

  - ✓ Canales de Comunicación: Internet: Para este medio se destinará un presupuesto de USD$50 anuales como inversión. A través de la página WEB de la ESPOL y APESPOL se dispondrán de varios links, entre las cuales se encontraran.
    - Infraestructura y Diseño de las instalaciones del Resort
    - Información relevante sobre los precios, servicios, etc
    - Contacto con los administradores del Resort a través de correo electrónico y números telefónicos.

CAPÍTULO V: INVESTIGACIÓN DE MERCADO

5. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

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.

5.1. Antecedentes

A continuación redactaremos una pequeña Reseña Historia sobre mencionada Asociación.

- Creación: El 20 de Noviembre de 1972 se fundó la Asociación de Profesores de la Escuela Superior Politécnica del Litoral, eligiendo su Directorio provisional de la siguiente manera:
  - ✓Presidente: Ing. Gustavo Galindo Velasco
  - ✓Secretario: Ing. Raúl Ortiz
  - ✓Primer Vocal: Ing. Víctor Bastidas Jiménez
  - ✓Suplente**:** Ing. Luis Parodi Valverde

- Aprobación del Estatuto: El Estatuto de la Asociación de Profesores de la Escuela Superior Politécnica del Litoral fue aprobado en tres discusiones en la Asamblea de profesores efectuada el 20 de noviembre de 1972. Mediante Acuerdo N.- 1475 de fecha 11 de abril de 1973, el Departamento Administrativo del entonces Ministerio de Educación Pública aprobó el Estatuto de la Asociación de Profesores de la Escuela Superior Politécnica del Litoral. En esa fecha fue Ministro de Educación Pública el General de Brigada Vicente Anda Aguirre y Sub-Secretario el Dr. Ángel Polivio Chávez.

- Reformas al Estatuto de Asociación de Profesores: Los Estatutos fueron reformados en Asambleas efectuadas los días jueves 9 de febrero y jueves 23 de febrero de 1989. El Consejo Administrativo de la ESPOL en sesión efectuada el 20 de junio de 1989 aprobó las reformas a los Estatutos.

•Directorio: través de los años los miembros de La APESPOL han elegido diversos directorios para encabezar a la misma, a continuación enlistaremos a los miembros de cada uno de ello.

- 2004-2006:

  Presidente: Ing. Washington Medina Moreira

  Secretaria: Msc. Ruth Matovelle Villamar

- 2002-2004:

  Presidente: Ing. Luis Castro Iturralde

  Secretario: Ing. Israel Arellano Cristóbal

- 2000-2002:

  Presidente: Ing. Luis Castro Iturralde

  Secretario: Ing. Mario Luces Noboa

- 1996-2000:

  Presidente: Ing. Freddy Cevallos Barberán

  Secretario: Tecnolog. Luis Vargas Ayala

- 1994-1996:

  Presidente: Ing. Freddy Cevallos Barberán

  Secretario: Ing. Miguel Fierro Samaniego

- 1992-1994:

  Presidente: Ing. Jaime Guerrero Hidalgo

  Secretario: Ing. Freddy Alvear

- 1990-1992:

  Presidente: Ing. Antonio Viteri Mosquera

  Secretario: Ing. Washington Medina M.

- 1988-1990:

  Presidente: Ing. Antonio Viteri Mosquera

  Secretario: Ing. Hugo Eguez A.

- 1987-1988:

  Presidente: Ing. Eduardo Rivadeneira Pazmiño

  Secretario: Ing. Jorge Faytong Durango

- 1986-1987:

  Presidente: Ing. Eduardo Rivadeneira Pazmiño

  Secretario: Ing. Mario González Zambrano

- 1985-1986:

  Presidente: Ing. Eduardo Rivadeneira Pazmiño

  Secretario: Ing. Francisco Torres Andrade

- 1984-1985:

  Presidente: Ing. Antonio Viteri Mosquera (Renunció) (Ing. Marco Velarde Toscano Encargado hasta mayo de 1985 concluya período).

  Secretario: Ing. Mariano Montaño

- 1983-1984:

  Presidente: Ing. Antonio Viteri Mosquera

  Secretario: Ing. Mariano Montaño Armijos

- 1982-1983:

    Presidente: Ing. Sergio Flores Macías

    Secretario: Ing. Francisco Medina Peñafiel

- 1981-1982:

    Presidente: Ing. Sergio Flores Macías

    Secretario: Ing. Francisco Medina Peñafiel

- 1980-1981:

    Presidente: Ing. Sergio Flores Macías

    Secretario: Dr. Vicente Riofrío Terán

- 1979-1980:

    Presidente: Ing. Marco Pazmiño Barreno

    Secretario: Ing. Alberto Hanze Bello

- 1978-1979:

    Presidente: Ing. Carlos Arnao Ramírez

    Secretario: Ing. Mario González Zambrano

- 1977-1978:

    Presidente: Ing. Carlos Arnao Ramírez

    Secretario: Ing. Carlos Becerra Escudero

- 1976-1977:

    Presidente: Ing. Moisés Tacle Galárraga

    Secretario: Eduardo Rivadeneira Pazmiño

- 1975-1976:

    Presidente: Ing. Moisés Tacle Galárraga

    Secretario: Eduardo Rivadeneira Pazmiño

- 1974-1975:

    Presidente: Ing. Moisés Tacle Galárraga

Secretario: Ing. Eduardo Rivadeneira Pazmiño

- 1973-1974:

  Presidente: Ing. Gustavo Galindo Velasco

  Secretario: Dr. Moisés Tacle Galárraga

5.2.ANÁLISIS DE LA DEMANDA

5.2.1.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 258 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¨.

5.2.2. 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.

5.3. DEFINICIÓN DEL CAMPO DE ESTUDIO

Los Docentes que son parte de APESPOL a su vez pertenecen a cada una de las diversas Facultades que posee La ESPOL, a continuación se presenta el detalle de citada información:

Cuadro N°2: Socios de LA APESPOL

SOCIOS DE LA APESPOL	
Facultad	**No. de Socios**
CELEX	4
EDCOM	20
FICT	21
FIEC	61
FIMCM	32
FIMCP	39
ICP	15
ICHE	39
ICM	20
ICQA	7
TOTAL	258

ELABORADO POR: Autores del proyecto

5.3.1. Determinación de la Población y la Muestra Objetivo de Estudio

5.3.1.1. Introducción

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.

En seguida, sólo se plantean algunos conceptos muy relevantes para tener en cuenta en esta etapa del proceso de investigación.Dentro de la gama de conceptos primarios tenemos los siguientes:

- Población.
- Marco Muestral
- Muestra
- Tamaño de la Muestra
- Método de Muestreo
- Parámetro
- Estadístico
- Error Muestral
- Nivel de Confianza
- Varianza Poblacional
- Inferencia Estadística

• Población: No es más que aquel conjunto de individuos o elementos que podemos observar y medir sus característica y atributo.

Las dificultades son mayores si el número de elementos de la población es infinito, si los elementos se destruyen, si sufren daños al ser medidos o están muy dispersos y si el costo para realizar el trabajo es muy costoso.

Una solución a este problema consiste en medir solo una parte de la población que llamaremos muestra y tomar el peso medio en la muestra como una aproximación del verdadero valor del peso medio de la población. El tamaño de la población es la cantidad de elementos de esta y el tamaño de la muestra es la cantidad de elementos de la muestra. Las poblaciones pueden ser finitas e infinitas.

Los datos obtenidos de una población pueden contener toda la información que se desee de ella. De lo que se trata es de extraerle esa información a la muestra, es decir a los datos muéstrales sacarle toda la información de la población.

▪ Marco Maestral: Se refiere la lista, el mapa o la fuente de donde puede extraerse todas las unidades de muestreo o unidades de análisis en la población, y de donde se tomara los sujetos objeto de estudio.

▪ Muestra Es la parte de la población que se selecciona y de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuara la medición y la observación de las variables objetos de estudio, es decir la muestra debe obtener toda la información deseada para tener la posibilidad de extraerla, esto sólo se puede lograr con una buena selección de la muestra y un trabajo muy cuidadosos y de alta calidad en la recogida de los datos.
Es bueno señalar que en un momento una población puede ser muestra en una investigación y una muestra puede ser población, esto está dado por el objetivo de la investigación.

▪ Tamaño de la Muestras: En la investigación científica, el tamaño de la muestra debe estimarse siguiendo los criterios que ofrece la estadística, y por ello es necesario conocer algunas técnicas o método de muestreo, el método de muestreo utilizado para estimar el tamaño de una muestra depende del tipo de investigación que desea realizarse y, por lo tanto de las hipótesis y del diseño de investigación que se hayan definido para desarrollar el estudio.

▪ Método de Muestreo: Existen varias clasificaciones para los métodos de muestreo las más usadas son diseño probabilísticos y no probabilísticos y diseños por atributos y por variables; la primera de esta es la más usual.

a.) Método Probabilístico

a.1) Muestreo Aleatorio Simple

a.2) Muestreo Sistemático

a.3) Muestreo Estratificado

a.4) Muestreo por Conglomerados

a.5) Muestreo por Áreas

a.6) Muestreo Polietápico

b.) Método No Probabilístico

b.1) Muestreo por Conveniencia

b.2) Muestreo con Fines Especiales

b.3) Muestreo por Cuotas

b.4) Muestreo de Juicio

Así, de acuerdo con cada método de muestreo existen criterios diferentes para estimar el tamaño de la muestra

▪ Parámetro: Son las medidas o datos que se obtienen sobre la distribución de probabilidades de la población, tales como la media, la varianza, la proporción, etc.

▪ Estadístico: Los datos o medidas que se obtienen sobre una muestra y por lo tanto una estimación de los parámetros.

▪ Error Muestral de Estimación o Standard: Es la diferencia entre un estadístico y su parámetro correspondiente. Es una medida de la variabilidad de las estimaciones de muestras repetidas en torno al valor de la población, nos da una noción clara de hasta dónde y con qué probabilidad una estimación basada en una muestra se aleja del valor que se hubiera obtenido por medio de un censo completo. Siempre se comete un error, pero la naturaleza de la investigación nos indicará hasta qué medida podemos cometerlo (los resultados se someten a error muestral e intervalos de confianza que varían muestra a muestra). Varía según se calcule al principio o al final. Un estadístico será más preciso en cuanto y tanto su error es más pequeño. Podríamos decir que es la desviación de la distribución muestral de un estadístico y su fiabilidad.

▪ Nivel de Confianza: Probabilidad de que la estimación efectuada se ajuste a la realidad. Cualquier información que queremos recoger está distribuida según una ley de probabilidad (Gauss o Student), así llamamos nivel de confianza a la probabilidad de que el intervalo construido en torno a un estadístico capte el verdadero valor del parámetro.

▪ Varianza Poblacional: Cuando una población es más homogénea la varianza es menor y el número de entrevistas necesarias para construir un modelo reducido del universo, o de la población, será más pequeño. Generalmente es un valor desconocido y hay que estimarlo a partir de datos de estudios previos.

▪ Inferencia Estadística: Trata el problema de la extracción de la información sobre la población contenida en las muestras.

5.3.1.2. Selección de la Muestra del Proyecto

Para que los resultados obtenidos de los datos muéstrales se puedan extender a la población, la muestra debe ser representativa de la población en lo que se refiere a la característica en estudio, o sea, la distribución de la característica en la muestra debe ser aproximadamente igual a la distribución de la característica en la población.

La representatividad en estadística se logra con el tipo de muestreo adecuado que siempre incluye la aleatoriedad en la selección de los elementos de la población que formaran la muestra. No obstante, tales métodos solo nos garantizan una representatividad muy probable pero no completamente segura.

Conociendo la clasificación de los tipos de muestreo, para la selección de la muestra en nuestro proyecto se escogió el Muestreo

Aleatorio Simple en el cual cada elemento de la población tiene la misma probabilidad de ser seleccionado para integrar la muestra.

Una Muestra Simple Aleatoria es aquella en que sus elementos son seleccionados mediante el Muestreo Aleatorio Simple.

En la práctica no nos interesa el individuo o elemento de la población seleccionado en general, sino solo una característica que mediremos u observaremos en él y cuyo valor será el valor de una variable aleatoria que en cada individuo o elemento de la población puede tomar un valor que será un valor que será un elemento de cierto conjunto de valores. De modo que una muestra simple aleatoria $x_1, x_2, \ldots, x_n$ se puede interpretar como un conjunto de valores de n variables aleatorias $X_1, X_2, \ldots, X_n$ independientes, cada una de las cuales tiene la misma distribución que es llamada distribución poblacional.

Existen dos formas de extraer una muestra de una población: con reposición y sin reposición.

Cuando se hace una muestra probabilística debemos tener en cuenta principalmente dos aspectos: El método de selección y el tamaño de la muestra.

- Método de selección: Un procedimiento de extraer una muestra aleatoria de una población finita es el de enumerar todos los elementos que conforman la población, escribir esos números en bolas o papelitos echarlos en un bombo o bolsa mezclarlos bien removiéndolos y sacar uno a uno tantos como lo indique el tamaño de la muestra. En este caso los elementos de la muestra lo constituirán los elementos de la población cuyos números coincidan con los extraídos de la bolsa o bombo.

- El tamaño de la muestra: Al realizar un muestreo probabilística nos debemos preguntar ¿Cuál es el número mínimo de unidades de análisis (personas, organizaciones, CAPÍTULO de telenovelas, etc.), que se necesitan para conformar una muestra (n) que me asegure un error estándar menor que 0.01 (fijado por el muestrista o investigador), dado que la población N es aproximadamente de tantos elementos. En el tamaño de una muestra de una población tenemos que tener presente además si es conocida o no la varianza poblacional. Para determinar el tamaño de muestra necesario para estimar μ con un error máximo permisible d prefijado y conocida la varianza poblacional (σ^2) podemos utilizar la formula:

$$n = \left(\frac{\sigma Z_{1-\frac{\alpha}{2}}}{d} \right)^2$$

Que se obtiene de reconocer que d es el error estándar o error máximo prefijado y está dado por la expresión $d = \frac{\sigma}{\sqrt{n}} Z_{1-\frac{\alpha}{2}}$ para el nivel de confianza $1-\alpha$ y constituye una medida de la precisión de la estimación, por lo que podemos inferir además que $P\{|\bar{x} - \mu| < d\} = 1 - \alpha$

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 es;

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

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

5.3.1.3. Obtención de Información

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.

5.3.1.4. Recopilación de la Información

Un aspecto muy importante en el proceso de nuestra investigación es el que tiene relación con la obtención de la información, pues de ello depende la confiabilidad y validez del estudio. Obtener información confiable y valida requiere cuidado y dedicación.

Este etapa de recolección de información se conoce también como trabajo de campo estos datos o información que van a recolectarse son el medio a través del cual se responde las preguntas de investigación y se logra los objetivos del estudio originado del problema de investigación.

Los datos, entonces, debe ser confiables, es decir, debe ser pertinentes y suficientes para lo cual es necesario definir las fuentes y técnicas necesarias para su recolección.

5.3.1.4.1. Fuentes de Recolección de Información

Usualmente se habla de dos fuentes de recolección de información las primarias, las cuales fueron escogidas para el desarrollo de este proyecto y las segundarias.

- Fuentes Primarias: Son todas aquellas de las cuales se obtiene información directa es decir, de donde se origina la información. Es también conocida como información de primera mano o de lugar de los hechos, estas fuentes son las personas, las organizaciones, los acontecimientos, el ambiente natural y en nuestro caso los Profesores Miembros de La APESPOL. Se obtiene información primaria cuando se observa directamente los hechos, cuando se entrevista directamente a las personas que tiene relación directa con la situación objeto del estudio el cual fue nuestro caso, ya que se encuesto en forma personalizada a nuestra muestra anteriormente ya establecida.

- Fuentes Secundarias: Son aquellas que ofrece información sobre el tema por investigar pero que no son las fuentes original de los hechos o situaciones, si no que lo referencia. Las principales fuentes segundarias para la obtención de la información son los libros, las revistas, los documentos escritos, los documentales, los noticieros, y medio de información.

Cualquiera de esta fuente es válida siempre y cuando el investigador siga un procedimiento sistematizado y adecuado a las características del tema y a los objetivos al marco teórico, a las hipótesis al tipo de estudio y al diseño seleccionado.

Cuanto mayor rigor y exigencia se involucren en el proceso del desarrollo del estudio, mas valido y confiable es el conocimiento general

5.3.1.4.2. Técnicas de Recolección de Información.

Existe gran variedad de técnica para la recolección de información la más usadas son Entrevistas, Observación Directa, Análisis de Documentos, Internet, etc., y en nuestro caso seleccionamos “Las Encuestas” que se definirá a continuación.

La encuesta es una de las técnicas más usadas, a pesar que cada vez pierde mayor credibilidad por el sesgo de las personas encuestadas.

La encuesta se fundamenta en el cuestionario o conjunto de preguntas que se preparar con el propósito de obtener información de las personas.

5.3.1.4.3. Proceso para Recolección de Datos

La recopilación de información es un proceso que implica una serie de pasos. A continuación se presenta un esquema general el cual fue guía para la recolección de datos necesarios para responder a los objetivos de nuestro proyecto. Estos pasos son los siguientes

a.)Tener Claro los objetivos propuesto en la investigación b.) Haber seleccionado la población o muestra objeto del proyecto

c.) Definir las técnicas de recolección de información

d.) Procesar la información obtenida para luego analizarla y generar conclusiones.

5.4. Diseño de Cuestionario.

Encuesta Para Determinar El Nivel De Aceptación De La Construcción De Un Resort En El Cantón Ayangue Para La Asociación De Profesores De La APESPOL

Estimados Profesores: Esta encuesta nos ayudara a recabar su opinión sobre su percepción y expectativas las que Ud. tiene sobre el plan vacacional "Ayangue", con la finalidad de realizar el proyecto de factibilidad mediante la alternativa de la construcción de un resort.
Esta información será utilizada con fines académicos.

1.- ¿Tiene Ud. conocimiento del Proyecto Vacacional Ayangue?

Sí ☐ No ☐

2.- ¿Le gustaría como Socio de La APESPOL contar con un lugar de descanso y recreativo al momento de tomar sus vacaciones?

Sí ☐ No ☐

Si su repuesta fue "no", la encuesta termina aquí, caso contrario continúe con la siguiente pregunta.

3.- ¿Con que frecuencia en sus días de vacaciones Ud. opta por viajar?

Siempre ☐ A veces ☐ Nunca ☐

4.- ¿En el momento de elegir un lugar de hospedaje le gustaría que el mismo sea:

Tipo suites ☐ Tipo habitaciones ☐ Tipo Casa Vacacional ☐

Si su respuesta fue tipo suites o tipo casa vacacional continué con la pregunta 5, caso contrario con la pregunte 6.

5.- ¿Estaría de acuerdo que la Suite o Casa Vacacional contara con las siguientes infraestructuras además de la básicas? (Puede elegir toda las que considere pertinentes).

Comedor ☐ Cocina ☐ Sala de estar ☐

Otros: ____

6.- ¿Le gustaría que durante su estadía en la Suite, Casa Vacacional o Habitación se encuentre amoblada con los implementos básicos?

Sí ☐ No ☐

7.- ¿Le agradaría que dicho lugar contara con sus facilidades colectivas como: Salón de eventos (Bar – BBQ), Piscina, y Garaje?

Sí ☐ No ☐

8.- ¿Estaría dispuesto Ud. a invertir para la construcción de dicho proyecto si el mismo fuera patrocinado por La APESPOL y así rescatar el Proyecto Vacacional?

Si ☐ No ☐

Si su respuesta fue ¨si¨ continué con la siguiente pregunta, caso contrario la encuesta termina aquí.

9.- ¿Qué monto Ud. estaría dispuesto a invertir, si se le garantizara una rentabilidad atractiva?

Menos de $1000 ☐ Entre $1000-$5000 ☐ Más de $5000 ☐

5.4.1. Análisis de los Resultados

A continuación se presentara la encuesta realizada a los Socios de La APESPOL y sus respectivos resultados. Vale recalcar que la investigación realizada se hizo con un nivel de confianza del 95% y un error de aproximadamente del 5%, lo que nos dio una muestra de 97 encuestas.

1.- ¿Tiene Ud. el conocimiento del Proyecto Vacacional Ayangue?

Cuadro Nº 3: Conocimiento del Proyecto Vacacional Ayangue

Respuesta	N° de Socios	% de Socios
Si	35	36%
No	62	64%
Total	**97**	**100%**

ELABORADO POR: Autores del proyecto

Gráfico Nº 1: Conocimiento del Proyecto Vacacional Ayangue

ELABORADO POR: Autores del proyecto

El primer objetivo de esta encuesta es identificar si existe el conocimiento del Proyecto Vacacional Ayangue por parte de los miembros de la APESPOL, los cuales conforman nuestra muestra.

Como se puede observar mediante el Gráfico de pasteles el 64% de la muestra total no posee conocimiento del futuro Proyecto, y el 36% que si tiene conocimiento de dicho proyecto, lo cual nos siguiere que el primer paso que se debe realizar es la debida información sobre el mismo para aquellos socios que no tienen noción del Proyecto.

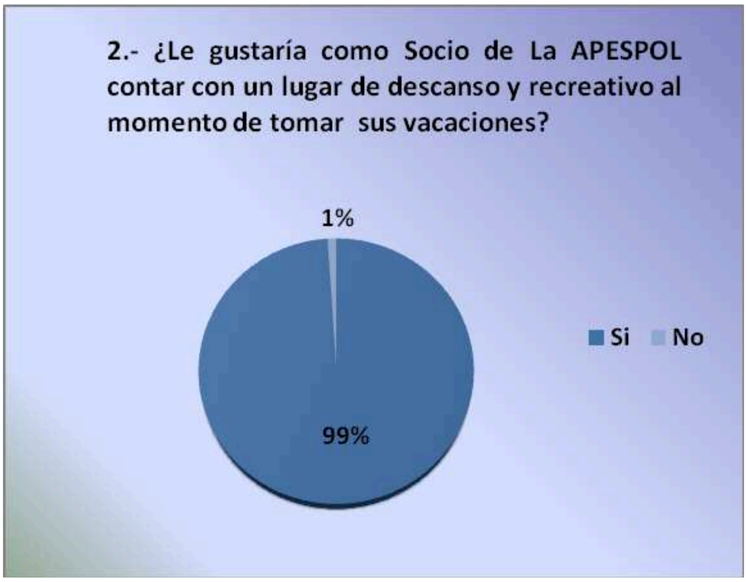
2.- ¿Le gustaría como socio de APESPOL contar con un lugar de descanso y recreativo al momento de tomar sus vacaciones? (Si la respuesta es "NO" termina la encuesta)

Cuadro N4: Le gustaría contar con un lugar de descanso al momento de tomar vacaciones

Respuestas	Nº de Socios	% de Socios
Si	96	99%
No	1	1%
Total	**97**	**100%**

ELABORADO POR: Autores del proyecto

Gráfico Nº 2: Le gustaría contar con un lugar de descanso al momento de tomar vacaciones



ELABORADO POR: Autores del proyecto

La segunda pregunta de nuestro cuestionario se enfoca en el agrado de poseer los Socios de La APESPOL un lugar destinado al descanso y como se puede observar en el Gráfico de pastel, el 99% estaría gustoso de contar con mencionado lugar, ya que en la actualidad no se cuenta con un destino de esas características.

3.- ¿Con que frecuencia en sus días de vacaciones opta por viajar?

Cuadro Nº5: Con qué frecuencia en sus días de vacaciones opta por viajar

Respuesta	N° de Socios	% de Socios
Siempre	25	26%
A veces	72	74%
Nunca	0	0%
Total	**97**	**100%**

ELABORADO POR: Autores del proyecto

Gráfico Nº3: Con qué frecuencia en sus días de vacaciones opta por viajar

ELABORADO POR: Autores del proyecto

La frecuencia con que los Socios de La APESPOL viajan en sus días vacacionales ocupa un gran porcentaje en nuestras encuestas un 74%, esto es de gran aliento para la construcción de nuestro proyecto, ya que se estima una gran demanda por parte de nuestros potenciales clientes.

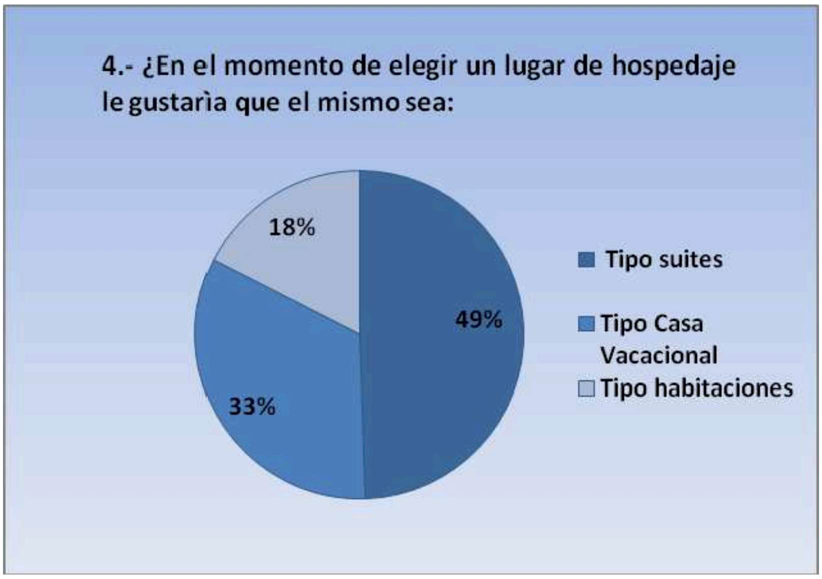
4.- ¿En el momento de elegir el lugar donde hospedarse le gustaría que el mismo sea?:

Cuadro Nº6: El **lugar de hospedaje le gustaría que el mismo sea**

Respuesta	N° de Socios	% de Socios
Tipo Suites	48	49%
Tipo Casa Vacacional	32	33%
Tipo Habitaciones	17	18%
Total	**97**	**100%**

ELABORADO POR: Autores del proyecto

Gráfico Nº4: El lugar de hospedarse le gustaría que el mismo sea



ELABORADO POR: Autores del proyecto

Nuestra cuarta interrogante hacia nuestros encuestados se enfoca en descubrir las preferencias de los mimos en cuestión de arquitectura, cuyo resultado dio que el 49% encamina a los Tipos Suites, lo cual es un gran impulso para nuestro proyecto, ya que nuestros ideales estaban basados en este tipo de construcción, no hay que dejar de lado que un 33% opta por las Casa Vacacionales, lo cual es un buen porcentaje que también tomaremos en cuenta para la realización de nuestro proyecto.

5.- ¿Estaría de acuerdo que la suite o casa vacacional contara con las siguientes infraestructuras además de la básicas? (Puede elegir toda las que considere pertinentes)

Cuadro Nº7: Comedor

Respuesta	N° de Socios	% de Socios
Comedor	71	73%
Otros	26	27%
Total	**97**	**100%**

ELABORADO POR: Autores del proyecto

Gráfico Nº 5: Comedor

ELABORADO POR: Autores del proyecto

Sobre los ambientes o infraestructuras que los nuestro mercado meta consideran que debería poseer el Resort, el comedor es una opción muy solicitada, el 73% de nuestros encuestados eligieron esa opción, mientras que el 27% escogieron las otras alternativas que señalaremos a continuación.

Cuadro Nº8: Cocina

Respuesta	N° de Socios	% de Socios
Cocina	71	73%
Otros	26	27%
Total	**97**	**100%**

Cuadro Nº8 ELABORADO POR: Autores del proyecto

Gráfico Nº6: Cocina

Gráfico Nº6 ELABORADO POR: Autores del proyecto

Otra alternativa que se dio a escoger a nuestros encuestados, es la cocina, opción por la cual obtuvo el 73%, al contrario del 27% que escogieron la otra alternativa.

Cuadro Nº9: Sala de Estar

Respuesta	N° de Socios	% de Socios
Sala de Estar	65	65%
Otros	35	35%
Total	**100**	**100%**

ELABORADO POR: Autores del proyecto

Gráfico Nº7: Sala de estar

ELABORADO POR: Autores del proyecto

La última opción que se dio a escoger a los Socios de La APESPOL es una Sala de Estar, la cual obtuvo el 67% del total, este resultado nos indica que no los encuestados no consideran imprescindible este ambiente para las instalaciones del Resort.

6.- ¿Le gustaría que durante su estadía en la suite, casa vacacional o habitación se encuentre amoblada con los implementos básicos?

Cuadro Nº10: Le gustaría que la suite se encuentre amoblada

Respuesta	N° de Socios	% de Socios
Si	77	79%
No	20	21%
Total	**97**	**100%**

ELABORADO POR: Autores del proyecto

Gráfico Nº8: Le gustaría que la suite se encuentre amoblada

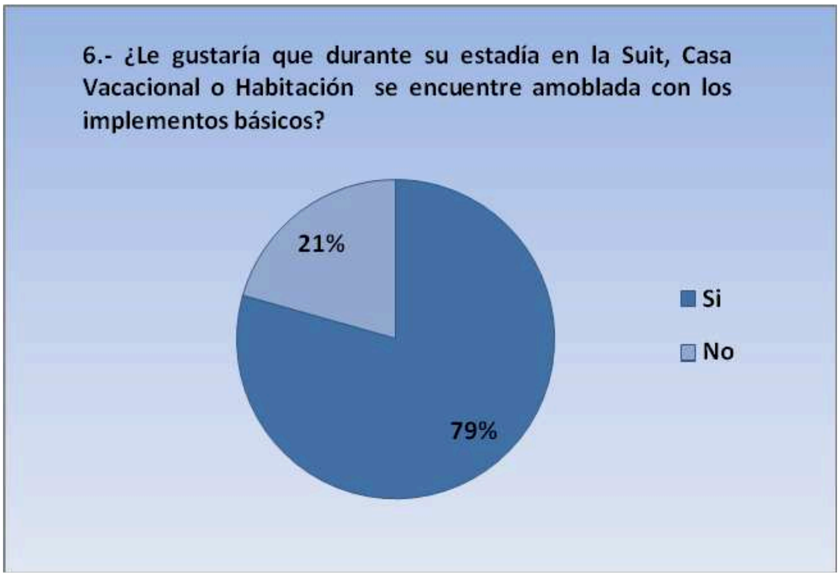


Gráfico Nº8 ELABORADO POR: Autores del proyecto

El conforte en un elemento esencial en la estadía de nuestros potenciales clientes como se puede detonar en el Gráfico de pasteles, un 79% señalo que le agradaría que las suites estén adecuadamente implementadas, con el objetivo de brindar un mejor trato a nuestros huéspedes, por tal motivo se tomara en cuenta al amoblar las suites que las mismas llenes las expectativas de los clientes.

7.- ¿Le agradaría que dicho lugar contara con sus facilidades colectivas como: Salón de eventos (Bar – BBQ), Piscina, y Garaje?

Cuadro Nº11: Le agradaría que dicho lugar contara con: Salón de eventos, Piscina, y Garaje

Respuesta	N° de Socios	% de Socios
Si	83	86%
No	14	14%
Total	**97**	**100%**

ELABORADO POR: Autores del proyecto

Gráfico Nº 9: Le agradaría que dicho lugar contara con: Salón de eventos, Piscina, y Garaje

ELABORADO POR: Autores del proyecto

Además de recibir una estadía de llena de conforte dentro de las suites, el 86% de nuestros potenciales clientes desean que el Resort cuente con facilidades colectivas, tales como: salón de eventos, piscina, garaje, las cuales serán ubicadas en la parte exterior del mismo para el uso de nuestros huéspedes.

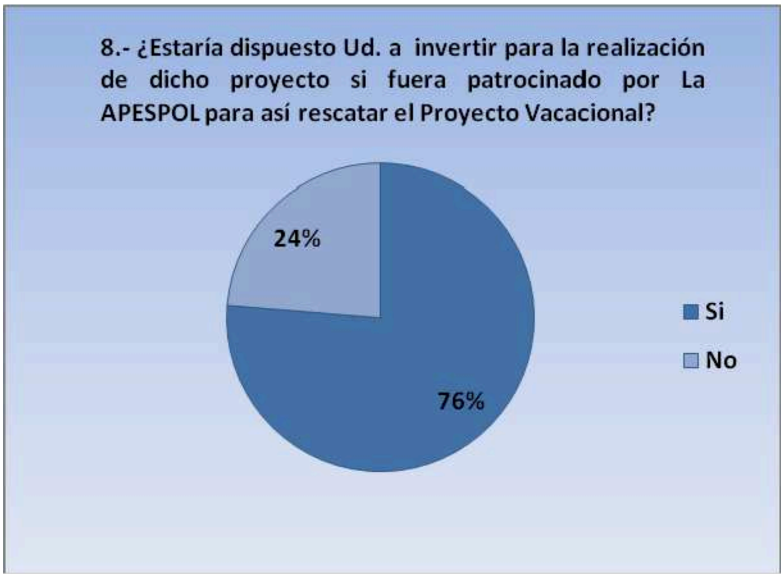
8.-_¿Estaría dispuesto a invertir para la realización de dicho proyecto si fuera patrocinado por APESPOL para así rescatar el proyecto vacacional?

Cuadro Nº12: Le gustaría invertir para la realización de dicho proyecto

Respuesta	N° de Socios	% de Socios
Si	74	76%
No	23	24%
Total	**97**	**100%**

ELABORADO POR: Autores del proyecto

Gráfico Nº 10: Le gustaría invertir para la realización de dicho proyecto



ELABORADO POR: Autores del proyecto

Al momento de invertir en un proyecto que llene sus expectativas, los Socios de La APESPOL poseen una gran iniciativa, el 76% de los mismos están dispuestos a la inversión de nuestro proyecto, contra un 24% que no.

9.- ¿Qué monto Ud. estaría dispuesto a invertir, si se le garantizara una rentabilidad atractiva?

Cuadro Nº13: Que monto estaría dispuesto a invertir

Respuesta	N° de Socios	% de Socios
Menos de USD$1000	44	59%
Entre USD$1000- $5000	25	34%
Más de USD$5000	5	7%
Total	**74**	**100%**

ELABORADO POR: Autores del proyecto

Grafican Nº 11: Que monto estaría dispuesto a invertir

ELABORADO POR: Autores del proyecto

En la cuestión monetaria, la cual es fundamental para el inicio de la construcción del Resort, los nuestros encuestados, mostraron un gran apoyo, el 59% está dispuesto a invertir un monto menor de USD$1000, el 34% está dispuesto a invertir un monto entre USD$1000 – USD$5000, y un 7% un monto mayor a USD$5000, lo cual los motiva a formalizar nuestro proyecto.

CAPÍTULO VI: PROPUESTA DEL NEGOCIO

6.PROPUESTA DEL NEGOCIO

6.1.Negocios gestionados por particulares fuera de las instalaciones del resort

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.
- Agencias de Viaje: Las cuales proporcionan sus servicios de fácil acceso a diversos destinos típicos de visita turística en la región.

- Restaurantes Gastronómicos: Con especialidades inspiradas en la diversidad culinaria del Ecuador.

▪ Negocios de Recreación: Buceo Internacional: La Bahía de Ayangue "Destino del Living " es el lugar obligado para el inicio de la faena de buceo, para partir de exploración a los bajos de la zona, y especial mente al Viejo o el Pelado lugar soñado por los amantes de este deporte. Lugar de partida del andén del Resort a lado de Playita Mía en Cumbres de Ayangue.

▪ Pesca Internacional: La Costa Azul ecuatoriana conocida mundialmente por sus eventos en la pesca, tiene como lugar privilegiado las playas de Ayangue, donde usted podrá contar con yates, veleros, y además los expertos son los encargados junto a usted, de conquistar los peces más preciados en alta mar; Merlín, picudo, dorado, etc.

- Observación de Ballenas: En Ayangue usted podrá disfrutar del avistamiento de las ballenas jorobadas y admirar la destreza espectacular de estos inigualables cetáceos en vías de extinción (julio/octubre) que llegan de Australia en busca de aguas cálidas para su reproducción y crías de sus ballenatos.

- Observación de Aves: Aquellos que prefieren la naturaleza en toda su esplendor las excursiones a la selva tropical " El Suspiro" donde se puede observar la reserva más grande de aves en América, podrá embelecarse de las 17 especies de colibríes aparte de las 70 especies endémicas más, existente en el corredor Tumbesino

- Ecuador Antiguo: Desde 1941 los arqueólogos y aquellos historiadores que se dedican a las culturas Americanas, han descubierto mucho acerca del Ecuador y especialmente en lo que respecta en la Provincia del Guayas y particularmente en la parte que se extiende por el Pacifico llamada Península de Santa Elena. Los resultados acumulados por estas investigaciones en los últimos veinte años determinan la existencia de comunidades alfareras de cierto tamaño, en la costa del Ecuador antes del año 3000 A.C. la evidencia citada nos demuestra que las aldeas permanentes y la alfareras florecieron en el Ecuador por lo menos 1000 años antes que en México y el Perú. Puede visitar varios museos, rico en la Cultura Precolombina.

▪ Buceo Internacional: La Bahía de Ayangue "Centro de Buceadores" es el lugar obligado para el inicio de la faena de buceo, para partir de exploración a los bajos de la zona, y especial mente al Viejo o el Pelado lugar soñado por los amantes de este deporte.

▪ Excursión: Puede realizar excursiones y visitas. Visita al Museo de Valdivia que alberga una valiosa colección de piezas de una de las culturas más antiguas del Continente la Cultura Valdivia 3500 A.C.; el Acuario de Valdivia, destino de aves y más.

▪ Artesanías: La elaboración de artesanías es conocida como una vocación milenaria en las comunidades existentes dentro de la península de Santa Elena y como actividad complementaria de sus actividades agrícolas o pesqueras. Varias técnicas han sido aprendidas a través de los años de padres a hijos artesanos de paja, madera, tagua, caña guadua, espondilus y platería.

▪Bares y Discotecas

▪Servicios Bancarios: Cajeros Automáticos.

▪ Servicios Asistenciales Médicos: Hospitales - Clínicas privadas, laboratorios médicos, farmacias

Usted puede hacer uso de cualquiera de estos de servicios que le ofrece la Comunidad de Ayangue, además cabe agregar que cada habitación contara con un mini directorio telefónico de cada uno de las prestaciones mencionada anteriormente para su mayor comodidad.

CAPÍTULO VII: ESTUDIO TÉCNICO, COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

7. ESTUDIO TÉCNICO

7.1. Introducción

El ambiente vacacional que posee el Cantón Ayangue, además de la falta de destinos vacacional que cumplan las expectativas q poseen los miembros de La APESPOL, abre una oportunidad para la ejecución de un Resort Vacacional de bajo costo, construido en base a encuetas realizados a nuestro mercado meta, financiado a largo plazo, el cual brinda una solución que se encuentra acorde al ingreso promedio y expectativas de nuestros potenciales clientes.

En este capítulo se detallaran los aspectos relacionados el 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.

7.2. 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. Las condiciones de pago que se realizara a la persona que está encargada dicha obra es la siguiente:

•70% del pago con la confirmación de la instalación

•30% finalizada la obra.

7.3. 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.

El proyecto planteado hasta la fecha, tanto en su área exterior como interior contara con lo siguiente:

- **Cuatro Suites:** Se edificaran cuatro suites en dos plantas, baja y alta. La Planta Baja constara con su respectiva sala de estar, balcón, sala – comedor, cocina y un SS.HH, cabe recalcar que cada uno de los ambientes mencionados disfrutaran de adecuados muebles y enseres para la comodidad de los huéspedes. En la Planta Alta se construirá dos habitaciones, habitación principal y la habitación secundaria, como anteriormente cabe recalcar que en cada habitación el huésped gozara de sus respectivos muebles y enseres tales como: camas, veladores, aire acondicionado, armarios, lámparas, televisores y teléfono, adornos, etc., cada uno con el mismo propósito, causar deleite en nuestra demanda. Además de lo nombrado anteriormente la planta alta poseerá un SS.HH compartido para las dos habitaciones, el cuales serán equipados con sus respectivos insumos sanitarios similar al de la planta baja.

- **Piscina General:** El Resort contara en sus instalaciones de una piscina, en la cual además se implementara muebles y enseres cómodos y confortables tales como juego de mesa, parasoles, perezosas, sillas, etc.

- **Salón de Eventos:** Se construirá un salón de evento en el cual los huéspedes podrán realizar cualquier tipo de festejo o simplemente reuniones, en mencionada construcción también disfrutaran de un BBQ a su disposición.

- **Bar:** La parte exterior de Resort poseerá un bar, el cual los huéspedes podrán hacer uso en eventos que organicen dentro de las instalaciones.

- **Jardineras:** Para darle un ambiente más agradable a nuestros huéspedes en la parte exterior se elaboraran jardineras en pro de la estética del Resort.

- **Garita – Recepción:** Para la seguridad y tranquilidad de nuestros potenciales clientes, el Resort contara con guardianía, la cual se instalara en una garita – recepción, ya que además de brindar seguridad, deseamos generar un mejor servicio, es por tan motivo que en citada garita – recepción se adecuara una oficina con sus respectivos muebles – enseres y accesorios de oficina en la cual se podrá localizar al Administrador del Resort, para cualquier inquietud o inconformidad que desee efectuarse.

7.3.1. Tamaño de las Instalaciones y Capacidad de Diseño del resort

7.3.1.1. Planta alta y Planta baja – Suites

Como se menciono con anterioridad el Resort contara como 4 suites, las cuales poseerán un área de 36.6 m^2 en la planta baja y 46.84 m^2 en la planta alta, cabe recalcar que el área de la planta superior es mayor debido al balcón que se construirá en mencionada superficie. Cada suite poseerá una capacidad de 4 huéspedes.

7.3.1 2. Habitaciones

Cada Suite estará formada por 2 habitaciones cada una con una capacidad de 2 personas por cada habitación, la habitación principal poseerá área de 9.24m2, y la habitación secundaria un área de 6.96 m^2.

7.3.1.3. Sala - Comedor

Encontraremos en la planta baja una sala – comedor junto a la cocina, la cual poseerá un área de 19.26 m^2 y una capacidad de 4 persona mínimo.

7.3.1.4. Sala de Estar

La Sala De Estar contara con un acceso directo a las habitaciones y los baños, ya que se situara una escalera en forma de caracol en la misma, mencionado ambiente poseerá una capacidad de 5 persona máximo y un área de 7.02 m^2

7.3.1.5. Cocina

Junto a la Sala – Comedor se construirá una cocina cuya área será de 13.32 m^2 con una capacidad para 4 personas.

7.3.1.6. Baños

Cada suite contara con dos baños; el primero con una área de 1,68 m2 estará ubicado en la planta baja y el segundo en la planta alta el cual será compartido para las dos habitaciones con un área de 3.75 m^2.

7.3.1.7. Garita – Recepción

En la entrada principal del Resort los huéspedes encontrara una Garita en la cual también se instalara una Recepción con una capacidad de 2 personas y un área de 25.01 m^2.

7.3.1.8. Piscina

La Piscina estará ubicada atrás de las suites con acceso directo a la playa, gozara de 5 pequeñas jardineras y una área de adoquín de 45 m^2 a su alrededor, citada piscina tendrá un área de 32m2 con una capacidad de 20 personas y un baño con 3 duchas adicionales junto a la misma.

7.3.1.9. Bar exterior y Salón de eventos.

Estas instalaciones se construirán con una capacidad de 40 personas, y un área de 83 m^2.

7.3.1.10. Garaje

El parqueadero estará ubicado en la entrada principal del Resort y su capacidad será de 5 carros con un área de 844 $m^{2.}$

7.4. DESGLOSE DE LOS COSTOS DEL PROYECTO.

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

7.4.1. Costos Directos

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.

Estos Costos son los generados directamente por la Construcción del Resort, y se refieren básicamente a la compra de materiales y herramientas, alquiler de equipos, pago al personal, transporte de todos ellos, etc.

Referente al punto de arriba mencionado los Estudios Técnicos del Proyecto calcularon un Presupuesto utilizando los valores de los Materiales y de alquiler de Equipos publicados por la Cámara de la Construcción de Guayaquil en su boletín mensual de Septiembre de dos mil ocho, para la Mano de Obra se tomó los datos expuestos en las Tablas de Salarios oficiales editados por el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC), así como también han considerado el respectivo avalúo comercial del terreno donde ya está considerada plusvalía adquirida por la ejecución de la construcción del Resort.

Los costos Directos del Proyecto fueron desglosados de la siguiente manera:

- 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.

7.4.1.1. Costo del Terreno

Se ha considerado el valor unitario de USD $11.51 por metro cuadrado de área de terreno para lo cual se ha tenido en cuenta los siguientes factores:

a) Características de la zona;

b) Valores de terreno del sector con características similares y ubicaciones diferentes en un censo realizado a sus alrededores;

c)Perspectivas futuras muy buenas para el turismo debido a su proximidad al mar y posicionamiento en la mente de los turistas sobre Ayangue como la mejor zona de buceo.

d)Las suites a construirse en el terreno son nuevas

Por lo tanto el Costo del Terreno es de USD$ 7.500 con un área de 651,89.

7.4.1.2. Costo de Planos Arquitectónicos y Presupuestos

Los Planos Arquitectónicos y Presupuesto, nos los brindaron con anterioridad las autoridades pertinentes de La APESPOL, ya que a base de mencionados planos edificamos las bases de nuestro proyecto, por lo tanto no han generado un costo directo en la construcción del Resort , pero si lo tomaremos en cuenta, ya que el costo de los mismos fue en pro de la realización de nuestro proyecto planteado en un largo plazo, mencionado costo dependió del área total del terreno multiplicado por USD$2 que es el precio al cual cotizo en Arq., responsable, dando como resultado un costo de 1303,78.

7.4.1.3. Costo de Planos Estructurales

Los Planos Estructurales son los documentos necesarios para la construcción de una edificación, tales como cimentación, riostras, columnas, losa, escaleras, etc., los mismos que tendrán un costo de USD$1,5 por metro cuadrado, calculado con un área de 482,82 m2 poseeremos un costo de USD$ 724,23.

7.4.1.4. Costo del Estudio de Suelos

Dentro de la elaboración de los Planos Estructurales encontramos los Estudios de Suelos, el cual es de suma importancia para la edificación del Resort, mencionados estudios tendrá un valor de USD$0,95 por metro cuadrado, dando un total de USD$619,30.

7.4.1.5. Costo Preliminares a la Construcción

Los trabajos preliminares a la construcción del Resort comprenden los siguientes rubros:

7.4.1.5.1. Costo Limpieza y Desbroce;

Estos consisten principalmente en la eliminación de todos los elementos constructivos, ceras, u otros que sean necesarios eliminar para la adecuada ejecución de la obra. El desbroce y limpieza se lo realiza en la totalidad de la extensión del terreno

El costo de citado rubro será de USD $510.56 por metro cuadrado.

7.4.1.5.2. Costo de Letreros de Obras

Se van a ubicar al exterior de la zona de construcción letreros que señalicen la obra civil que se está efectuando por el tiempo que dure la misma. El costo de mencionados letreros será de USD $60.

7.4.1.5.3. Costo de Instalación Provisional de Agua

Se realizara trabajos preliminares para la instalación de tuberías provisionales para el alcantarillado y agua potable. El costo total será de $515.12.

7.4.1.5.4. Costo de Instalación Provisional de Luz

En la etapa de la construcción se necesitará de un provisional punto de luz eléctrica, el cual servirá para la utilización de maquinaria, mencionada instalación contara con un costo de USD$262.40.

7.4.1.6. Costos de Obras Civiles

Los costos de Infraestructura de dividirán en dos grupos: Costos de Áreas Exteriores y Costos de Áreas Interiores.

7.4.1.6.1. Costo de Áreas Exteriores

7.4.1.6.1.1. Muro Ciclópeo

El muro ciclópeo posee una función estructural como lo es detener algún amontonamiento de tierra o alguna protuberancia en el terreno, lo cual en un momento determinado podría volverse un peligro para la estructura o la edificación en sí.

La construcción de dicho muro tendrá un volumen de 5.6 m^3 por un costo de USD$734,72.

7.4.1.6.1.2. Contrapiso

En esta etapa de la construcción deben estar previamente realizadas las instalaciones hidráulicas y sanitarias respectivas, así como también el tendido de tuberías para instalaciones eléctricas y datos; el contrapiso estará compuesto por la mezcla de cemento, arena, piedra, agua y aditivo con un espesor de 8 cm sobre una base de arena asentado sobre un suelo compactado, este rubro tendrá un costo de USD$ 2321,80

7.4.1.6.1.3. Mampostería de bloque

Es el proceso de colocación de ladrillos o bloques uno sobre otro, para construir un muro, de tal forma que queden bien aplomados, nivelados y alineados.

Para el proyecto en cuestión el bloque a utilizar será de 9cm x 19cm x 39cm, los mismo que serán pegados con un mortero para construir mencionada mampostería la cual tendrá un área de 4.8 m^2 de construcción, con un costo de USD$68,40.

7.4.1.6.1.4. Mesón de Bar

El mesón de bar es un soporte que se construirá de hormigón armado con un revestimiento de mármol pulido cuya área superficie será de 2,58 m2, con un costo de USD$220,90.

7.4.1.6.1.5. BBQ

El BBQ consiste en la construcción de una parrilla para asados de cualquier tipo de carnes, el costo del mencionado rubro será de USD$435.

7.4.1.6.1.6. Pozo Séptico

Un sistema séptico está constituido por un pozo o tanque séptico, un sistema de distribución y un campo de drenaje, todo conectado por tuberías, el cual limpia las aguas albañales de la casa guardándolos en el pozo séptico donde los sólidos pesados caen al fondo y ahí las bacterias los descomponen parcialmente.

El pozo séptico típico es un recipiente grande, rectangular, hecho de concreto, y enterrado bajo tierra, el cual tendrá un área de construcción de 8 m^3 por un costo de USD$2088.

7.4.1.6.1.7. Cisterna

Consiste en la construcción de un tanque de cemento para el almacenamiento de agua, mencionada construcción poseerá un volumen de 6 m^3 por un costo de USD$1827.

7.4.1.6.1.8. Garita - Recepción

La Garita - Oficina consiste en la construcción y diseño de una pequeña caseta para la guardianía del Resort en cual también se instalara una pequeña oficina con sus respectivos muebles y en enseres para el funcionamiento de la misma, con el fin de que el Administrador cuente con un ambiente agradable para atender cualquier necesidad o inquietud de los huéspedes, mencionada garita – oficina tendrá un costo de USD$ 4176 con 24 m^2 de construcción.

7.4.1.6.1.9. Piscina.

El Resort contara con una piscina de 24 m^2 la cual tendrá un costo de USD$12180.

7.4.1.6.1.10. Jardineras.

La elaboración de las 5 jardinerías poseerá un costo de USD$419.20.

7.4.1.6.1.11. Ventanas de Aluminio y Vidrio.

Se realizarán las instalaciones de ventanas de aluminio y vidrio que van a estar ubicadas en la garita, las cuales contaran con un costo de USD$575.70y cuya área será de 6,06 m2.

7.4.1.6.1.12. Loseta de Cubierta de Ingreso.

Se ejecutara la instalación de 2 Losetas de Ingreso, las cuales serán de tipo losa - cemento por un costo total de USD$1100.

7.4.1.6.1.13. Loseta Tanque Elevado.

Se realizara una construcción de loseta para el tanque elevado, por un costo de USD$1265

7.3.1.6.1.14. Adoquinado.

El adoquinado es una clase de pavimento articulado compuesto por adoquín, el cual se realizara es una área de 164 m2 el piso exterior del Resort, por un costo de USD$2886.40

7.3.16.1.15. Instalaciones Eléctricas.

A continuación se describirá las instalaciones eléctricas que se realizara en la Parte Exterior del Resort:

- Punto de Luz: Existirán 20 puntos de luz distribuidas para las cuatros suites, su costo total será de USD$596.20.

- Tomacorriente 110v: Existirá un total de 8 tomacorrientes, cuyo costo será de USD$245.44.

- Punto de Televisión: Dentro de las instalaciones del Resort se contara con 1 punto de televisión, cuyo costo será de USD$29.53, el cual indica la cantidad de puntos para la instalación de televisores.

- Punto de Teléfono: Existirá un 1 punto de teléfono con un costo de USD$6.0 3, el cual indica la cantidad de puntos para las instalaciones telefónica.

- Panel de Breaker: Es un elemento donde llega la acometida de energía eléctrica de la calle y se reparte para todos los puntos de luz y toma corrientes de la edificación, pero pasan antes por un “Brake” que son como los fusibles antiguos, el cual sirve para prevenir que los aumentos sorpresivos de voltaje que vienen de la red eléctrica al entrar a la vivienda o edificación en general, hagan “saltar” (cortar el paso de la corriente) interrumpiendo que así el paso de la energía fluctuante de voltaje dañe los aparatos eléctricos que pueda poseer el Resort. El costo total de mencionado Panel de Breaker será de $143.54.

7.3.1.6.1.16. Instalaciones Sanitarias.

- Punto de Agua Fría: Existirán 14 puntos de agua fría ubicados en el área exterior del Resort, distribuidos en sus diferentes ambientes, cuyo total será de USD$335,72.

- AASS 2” y AASS 4”: Contaremos con 8 puntos de AASS 2” a un costo total de USD$256,00 y 2 puntos de AASS 4” a un costo total de USD$64,00.

- Caja de revisión AASS 0,8x0, 8: Son unas cajas de registro que se ubican generalmente en las partes laterales - exterior de la vivienda, y sirven para dar mantenimiento y limpieza en caso de algún atasco u otro tipo de problema que impida el normal paso de esta agua hacia la red de la calle, contaremos con 8 unidades de mencionadas cajas en el Resort, con un costo total de USD$1080,00.

- Instalación de Inodoro y Lavamanos: El costo por la instalación de los 2 inodoros y los 2 lavamanos que se encontraran en el área exterior será de USD$10 cada uno, es decir un costo total de USD$ 40.

• Cerámica de Baños: Se instalara en un área de 24 m^2 destinada para cerámicas para baños, este es un producto que se forma por la mezcla de caolín, arcilla y feldespatos en polvo fino que se amasa con agua y endurece con el calor. El costo total es de USD$649.44

• Tuberías AASS 2 y Tuberías AASS 3: Existirán 83Ml a un costo total de USD$1335,39.

7.4.1.6.2. Costo de Áreas Interiores

Cabe recalcar que los siguientes costos comprenden únicamente a una suite, ya que si se desea realizar un costo general simplemente se debería multiplicar por tu totalidad que es 4.

7.4.1.6.2.1. Replantillo.

El Replantillo es una pequeña capa de hormigón simple que se usa para separar las armaduras del piso antes de fundir algún elemento, mencionada capa poseerá un volumen de 0.88 m^3 con un costo total de USD$133,76.

7.4.1.6.2.2. Plintos

Los Plintos son las bases sobre la cual se asienta la estructura en el terreno, según especificaciones técnica serán plintos cuadrados de 1.40 x .140 y 20 cm. de espesor y un volumen de 3.55 m^3 a un costo total de USD$653.88.

7.4.1.6.2.3. Riostras

Son las vigas que unen a los pilares por debajo del nivel del suelo, las cuales poseerán un volumen de 1.3 $m^{3,}$ por un costo total de USD$291.85.

7.4.1.6.2.4. Pilar Baja y Pilar Alta

Es un soporte cuadrado o de menos de ocho lados, el cual hace la misma función arquitectónica que una columna; el Pilar Baja serán cuadrados de 0,25 cm x 0,25 cm, contara con una altura de 3.20 m y un volumen de 1.8 $m^{3,}$ su costo total será de USD$701,064. Por otro lado el Pilar Alta serán cuadrados de 0.20cm x 0.20cm, contaran con una altura de 2.70mt y un volumen de 1 $m^{3,}$ su costo total será de USD$486.01.

7.4.1.6.2.5. Losa.

La Losa es la cubierta que sirve como techo de la primera planta y el piso de la segunda. Su espesor según se indica será de 20 cm, con un volumen de 9.32 m^3 por un costo total de USD$3588.20.

7.4.1.6.2.6. Contrapiso.

Se elaborara un Contrapiso cuyo volumen será de 36.6 m^3 con un costo total de USD$326.838.

7.4.1.6.2.7. Mesón de cocina.

El Mesón de Cocina será fabricado de cerámica y poseerá una superficie de 5.4 ML por un costo total de USD$468,126.

7.4.1.6.2.8. Loseta de Closet.

Se construirá una loseta de hormigón armado que estará ubicada en la parte superior del closet para separar la parte donde se guarda la ropa de lo que comúnmente se conoce como maletero. Se llevara a cabo la construcción de 5.7 ML con un costo total de USD$484.50.

7.4.1.6.2.9. Mampostería

Para el proyecto en cuestión se utilizaran bloques de 9 cm x 19cm x 39cm. La construcción de la mampostería será de 165 m^2 por un costo total de USD$2351.25.

7.4.1.6.2.10. Pintura

Para los trabajos de pintura y empastado de paredes se utilizara pinturas comunes. La ejecución de la mano de pintura será sobre un área de 81.8 m^2 y cuyo costo total será de USD$1258.29.

7.4.1.6.2.11. Enlucido de Tumbado de Losa.

E l área sobre la cual se va a realizar este trabajo es de 46,6 m2 y cuyo costo total se estima será de USD$325,268.

7.4.1.6.2.12. Enlucido de Pared.

El enlucido de las paredes de las suites tendrá un costo total de USD$1593,9 con respecto a su área que será de 330 m2.

7.4.1.6.2.13. Enlucido de Pilares.

Similar al rubro anterior, el costo total de enlucido de los pilares será de USD$280,66 conforme al área donde se efectúa el trabajo que es de 41,58 m2.

7.4.1.6.2.14. Ventanas de Aluminio y Vidrio.

Se realizarán instalaciones de ventanas de aluminio y vidrio que van a estar ubicadas en cada suite, cuyo costo total será de USD$1427.085.

7.4.1.6.2.15. Puerta de Aluminio y Vidrio de Balcón.

El material con el que se va a elaborar las puertas del balcón será de aluminio y vidrio al igual que las ventanas, con un costo total de USD$432.

7.4.1.6.2.16. Puertas de Madera

El material del cual van hacer elaboradas las puertas es conocido como "teca", las dimensiones de todas las puertas no van hacer similares, ya que dependerán del uso que se les asigne, tales como: puertas de ingreso a los dormitorios cuyas medidas son 0,08 x 200 poseerán un costo de USD$350,48 o las de ingreso a los baños cuyas medidas serán de 0.70x200 con un costo de USD$228,08.

7.4.1.6.2.17. Puerta de Ingreso

La Puerta de Ingreso la cual es prefabricada con medidas estándares, poseerá un costo de USD$298,21

7.4.1.6.2.18. Escalera de Metal Caracol

Se instalara escaleras en cada suite, las cuales unirán la planta baja con la planta alta, las mismas que serán fabricadas de metal en forma de caracol con un área de 6 m^2, y un costo total de USD$811.5.

7.4.1.6.2.19. Revestimientos

7.4.1.6.2.19.1. Cerámica de Baños

Se instalara en cada suite 24 m^2 de cerámicas para baños, este es un producto que se forma por la mezcla de caolín, arcilla y feldespatos en polvo fino que se amasa con agua y endurece con el calor. El costo total es de USD$649.68

7.4.1.6.2.19.2. Cerámica para Pisos.

Se realizará el revestimiento con cerámica para piso en los diferentes ambientes de las suites. Se instalarán un total de 82.6 m^2 por un costo total de $2402,834

7.4.1.6.2.20. Cubiertas

7.4.1.6.2.20.1. Cubierta Metálica con Duratecho.

Se cubrirá un área de 53.25 m^2 con un costo total de USD$998.97.

7.4.1.6.2.20.2. Viga de Cubierta

La Viga de Cubierta es un madero largo y grueso que sirve, por lo regular, para formar los techos en los edificios y sostener, asegurar las fábricas. Una viga también es un hierro de doble T destinado en la construcción moderna a los mismos usos que la viga de madera. Son elementos de hormigón armado que sirven de soporte a la cubierta, sobra la cual utilizaremos placas de ETERNIT con una construcción de 1.15 m^3 a un costo total de USD$460.

7.4.1.6.2.21. Instalaciones Eléctricas

Se realizarán instalaciones de puntos eléctricos en el interior de las suites. A continuación se detallara cada una de las inhalaciones eléctrica a realizarse.

- Punto De Luz: Indica la cantidad de puntos de iluminación que existirán dentro de los ambientes de las suites, son 16 puntos con un costo de USD$476.96.

- Punto De Televisión: Al igual que el ítem anterior, indica la cantidad de puntos para la instalación de televisores dentro de la suite, existirá 1 punto de televisión con un costo de $29.53.

- Punto De Teléfono: En el interior de cada suite, se encontrara 1 punto de teléfono cuyo costo será de $6.03

- Tomacorriente 110v: Se utilizaran tomacorrientes de 110 v y de 220 v para aires acondicionados, secadoras de ropa, cocinas eléctricas. En cada suite habrá 14 tomacorrientes con un costo de $429.38

▪ Panel de Breaker: Cada suite contara con su respectivo Panel de Brake, cuya definición se la cito en páginas anteriores, poseerá un costo de USD$143,54.

7.4.1.6.2.22. Instalaciones Sanitarias.

A continuación se enlistara las instalaciones sanitarias que poseerá cada suite:

- Punto de Agua Fría: Existirán 6 puntos de agua fría ubicados en cada suite del Resort, distribuidos en sus diferentes ambientes, cuyo total será de USD$143,88.

- AASS 2” y AASS 4”: Contaremos con 3 puntos de AASS 2” a un costo total de USD$96,00, al igual 3 puntos de AASS 4” a un costo total de USD$96,00.

- Caja de revisión AASS 0,8x0, 8: Son unas cajas de registro que se ubican generalmente en las partes laterales - exterior de la vivienda, y sirven para dar mantenimiento y limpieza en caso de algún atasco u otro tipo de problema que impida el normal paso de esta agua hacia la red de la calle, contaremos con 4 unidades de mencionadas cajas en el Resort, con un costo total de USD$540,00.

- Instalación de Inodoro y Lavamanos: El costo por la instalación de 1 inodoro y los 1 lavamanos que se encontraran en el baño de cada suite, cuyo costo será de USD$10 cada uno, es decir un costo total de USD$ 20,00.

- Tuberías AASS 2 y Tuberías AASS 3: Existirán 15Ml a un costo total de USD$249,15.

- Bajante de AASS: Generalmente en las viviendas pequeñas todas las tuberías de los lavaderos, duchas e inodoros se conectan a una más grande y esta a su vez lleva esta agua hacia las redes principales de la casa (cajas de registro) a esta tubería se la conoce como la bajante principal de aguas servidas, generalmente estas bajantes son de tubos de PVC de 4”. El costo total es de USD$49.98.

7.4.1.7. Costo por Gastos Administrativos

Para el correcto funcionamiento del Resort hemos considerado importante la contratación de un personal que se desempeñara en diferentes aéreas dentro del mismos, tales como:

- Administrador: Se contratara un administrador, el cual estará encargado del buen desempeño del Resort, el mismo que estará en contacto con las Oficinas de La APESPOL, dando cuentas de los ingresos y egresos que posee el Resort durante su funcionamiento a la persona que será nombrada por el Directorio para la administración del mismo dentro de las oficinas de La APESPOL, es él a quien los Socios deberán contactarse para realizar las respectivas reservaciones de las suites. El Administrador percibirá un sueldo de USD$250 mensuales.

- Guardianía: Se contratara dos guardias, los cuales rotaran en turnos diurnos y nocturnos, estarán a cargo de la seguridad de los huéspedes y de sus pertenencias, cada guardia percibirá un sueldo de USD$220 mensuales.

- Mantenimiento y Limpieza: Con la finalidad de siempre brindar una imagen agradable a nuestros huéspedes, se contratara 2 personales para el área de mantenimiento y limpieza, los cuales estarán a cargo de siempre mantener tanto las área interiores como exteriores en adecuados estándares de limpieza e higiene, el sueldo que percibirán cada personal de limpieza será de USD$200 mensuales.

7.4.1.8. Costo de Muebles y Enseres

El Resort estará adecuadamente amoblado en sus diferentes ambientes, con la finalidad de brindar el confort que buscan nuestros huéspedes al instante de escogernos como opción de descanso.

Se adquirirá diversos Muebles y Enseres los cuales generan un costo de USD$ que para mayor especificación los podemos observar en el **anexo (2).**

7.4.1.9. Costo por Gastos de Oficina

Como se menciono con anterioridad, dentro del Resort, se construirá una Garita-Oficina, la cual se adecuara de sus respectivos Utensilios de Oficina, los cuales a su vez generaran un costo mensual de USD$54,83. El respectivo desglose de citados costos, se lo podrá revisar en el **anexo (3).**

7.4.1.10. Costo por Gastos de Limpieza.

Para mantener una impecable imagen del Resort para nuestros huéspedes y clientes potenciales, se dotara al personal de mantenimiento y limpieza de implementos de limpieza, los cuales poseerán un costo mensual de USD$ 81,05, y cuyo desglose de podrá observar en e**l anexo (4).**

7.4.1.11. Costo por Gastos de Jardinería.

Las aéreas verdes generan un ambiente agradable hacia los huéspedes, es por eso que se destinara un valor mensual de USD$60 para el mantenimiento de las jardinerías que se encuentran ubicados en el área exterior del resort. Ver en **anexo (5).**

7.4.1.12. Costo por Gastos de Servicios Básicos.

Realizando un costo promedio teniendo como referencia los Hoteles, Casas Vacaciones las cuales cumplen se desempeñan en un are asimilara la nuestra, y también consultando a profesionales en el área, el costo mensual por los rubros de Servicios Básicos son:

- ✓Energía Eléctrica: USD$ 25.
- ✓Agua: USD$15.
- ✓Teléfono: USD$8.La Línea Telefónica posee un Costo de Instalación el cual es de USD$ 185,45 y se lo cancela una sola vez.

7.4.2. Costos Indirectos

La ejecución de cualquier Proyecto de Construcción requiere una serie de actividades que se desarrollan mucho antes de que empiecen los trabajos, paralelamente al desarrollo de los mismos y casi siempre después de terminados aquellos; no índice en los gastos de campo, y, son fundamentales para que se haga realidad el Proyecto, a estas actividades se las califica como Costos Indirectos. Podemos resumir a los Costos Indirectos en los siguientes ítems:

- •Costo Por Gastos de Publicidad;
- •Costos de Funcionamiento;

7.4.2.1. Costo por Gastos de Publicidad.

Una clave para el éxito de nuestro Proyecto es la correcta difusión del mismo, dando a conocer mediante estas a nuestro mercado menta y potenciales clientes, el diseño de las instalaciones y los beneficios que brindamos en la misma, hacer llamativo nuestro proyecto de tal manera que incentive a las personas conocerlo y hacer uso de sus instalaciones. Esta propagación de información se la va realizar mediante páginas web y afiches, y poseerá un costo anual de USD$ 175,00.

7.4.2.2 Costos por Funcionamiento

Según ordenanza Municipal, establece que toda construcción dentro del área urbana debe obtener el respectivo permiso de construcción, no así las zonas ubicadas en sector rural quienes están exenta del pago de este impuesto, así como las personas que se identificasen como comuneros de alguna parroquia y su construcción sea del área destinada a su comuna.

A continuación presentaremos los requisitos respectivos que la ley obliga y estos son:

- Solicitud para registro de construcción en especie valorada.
- Copia de la escritura catastrada.
- Certificado de no ser deudor.
- Copia de pago del impuesto predial del año vencido
- Copia de cedula de identidad del propietario
- Copia del certificado de votación del propietario
- Copia de la cédula de identidad del responsable técnico
- Copia del carnet profesional del responsable técnico

- 3 juegos de plano arquitectónico (firmado por el propietario y el responsable técnico)
- 1 juego de plano eléctrico, sanitario, estructurales(Firmados por el propietario y responsable técnico)
- Certificado de la Dirección Provincial de Salud del Guayas
- Certificado de cuerpo de Bomberos, Empresa Eléctrica, Agua Potable, Teléfono.

Junto a toda esta documentación de debe cancelar un valor que corresponde al Costo por Gasto de Funcionamiento, el cual es de USD$393,00. Todos los Costos de Proyecto aumentaran anualmente en 1.05%.

7.5. Desglose de los Ingresos del Proyecto

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.

Se realizo una tabla la cual se divide en cuatro fin de semana por los doces meses que tiene un año: en la misma también se señala las cuatros suites que posee el resort contra los fines de semana que posee el mes, entregándole en primer lugar los días que corresponde a los socios accionista según su categoría por la inversión generada, y las suites sobrantes se les asignara una L que significa libre o una O que significa ocupada.

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 más 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. Para mayor detalle **ver anexo (6)**

CAPÍTULO VIII: ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

8. ESTUDIO ECONÒMICO Y FINANCIERO

8.1. 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 Desbroce, 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:

CUADRO N° 14: Inversión Requerida

SOCIOS ACCIONISTAS (75%)	USD$ 152.700,00
LA APESPOL (25%)	USD$ 51.970,00

INVERSION TOTAL REQUERIDA	USD$ 204.669,66

ELABORADO POR: Autores del proyecto

8.2 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.

CUADRO N° 15 : Inversión

RUBRO	CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
1				**USD$**	**USD$**
1.1	Terreno	M2	651,89	11,5	7500,00
1.2	Gastos de Funcionamiento				393,00
1.3	Planos Arquitectónicos y Presupuesto	M2	651,89	2	1303,78
1.4	Planos Estructurales	M2	482,82	1,5	724,23
1.5	Estudio de Suelos	M2	651,89	0,95	619,30
1.6	Costos Preliminares a la Construcción				1509,85
1.7	Costo de Obra Civil Exterior y Suites				143598,95
1.8	Muebles y Enceres				48835,10
1.9	Instalación de Líneas Telefónicas			185,45	185,45
				Sub - Total	**$ 204.669,66**

ELABORADO POR: Autores del proyecto

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.

8.3. 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.

8.4. Análisis Financiero

8.4.1. 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.

A continuación se presenta el flujo de caja para 20 años. Posteriormente basándonos en esta información se podrá calcular los índices de Rentabilidad del proyecto (TIR y VAN). **Ver anexo (7).**

Como se puede observar; en los 20 periodos los flujos son positivos; es decir, los ingresos cubren los egresos necesarios para cumplir con las operaciones que requiere el presente proyecto.

8.4.2. Factibilidad

Para medir la factibilidad del proyecto será presentada a través de la utilización de los tres métodos más utilizados, estos son Valor Actual Neto (VAN) y cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR)

8.4.2.1. Cálculo 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 tiene:

CUADRO N° 16: Flujo de Caja

PERIODO	FLUJO DE CAJA EFECTIVO
0	-204669,66
1	13871,06
2	14957,02
3	16097,27

4	17294,53
5	18551,66
6	19479,24
7	20865,22
8	22320,50
9	23848,55
10	25453,00
11	32746,04
12	34815,96
13	36989,38
14	39271,47
15	41667,67
16	43751,05
17	46392,86
18	49166,75
19	52079,34
20	994617,80
TIR	15%

ELABORADO POR: Autores del proyecto

Como se puede apreciar; la TIR obtenida es igual al 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.

8.4.2.2. Cálculo del Valor Actual Neto (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 el que se muestra a continuación.

CUADRO N° 17: VAN

PERIODO	FLUJO DE CAJA EFECTIVO
0	-204669,66
1	13871,06
2	14957,02
3	16097,27
4	17294,53
5	18551,66
6	19479,24
7	20865,22
8	22320,50
9	23848,55
10	25453,00
11	32746,04
12	34815,96
13	36989,38
14	39271,47
15	41667,67
16	43751,05
17	46392,86
18	49166,75
19	52079,34
20	994617,80
VAN	68052,05

ELABORADO POR: Autores del proyecto

Siendo un valor mayor a que cero, por lo que la realización del proyecto a través del análisis VAN, es conveniente.

8.4.3. Valor de Desecho o 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. Para un mayor detalle **ver anexo (8).**

8.4.4. 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:

CUADRO N° 18 : Análisis de Sensibilidad.

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

ELABORADO POR: Autores del proyecto

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.

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 motívate, 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.

RECOMENDACIONES

Se recomienda poner 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.

REFERENCIAS

- Investigación de mercado (Parson - Noresth K. Maihotra- 2002)
- Evaluación de Proyecto (Alfaomega- Ernesto R Fontaine - 2002)
- Metodología de la investigación para la administración y economía (Pearson - Cesar Augusto Bernal T-2006)
- Fundamentos de Mercadotecnia (Pretice-Hall - Philip Kotler- 1998)
- www.wikipedia.com
- www.estaentodo.com
- www.risposteatutto.com
- www.visitaecuador.com
- www.mundoanuncio.com

Anexos

ANEXO 1: DETALLE DE LOS DÍAS QUE SE LES OTORGARA A LOS SOCIOS ACCIONISTAS

Un Fin de Semana Comprende (NOCHES)=	2	
Dias Entre Semanas=	3	1 DIA ENTRE SEMANA SERA DESTINADO A LOS ACCIONISTAS DE CLASE C
Suites Alquiladas Entre Semana=	3	1 DIA ENTRE SEMANA SERA DESTINADO A LOS ACCIONISTAS DE CLASE B
Precio Promedio Por Suite=	70	1 DIA ENTRE SEMANA SERA DESTINADO A LOS ACCIONISTAS DE CLASE A

	ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
SUITE 1	C	C	A	A	C	C	A	A	A	A	C	C	A	A	C	C	A	A	C	C
SUITE 2	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B
SUITE 3	B	B	L	O	B	B	L	O	B	B	L	O	B	B	L	O	B	B	L	O
SUITE 4	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
SUITES ALQUILADAS	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2

JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEM				OCTUBRE				NOVIEM				DIIEMBR			
1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
A	A	C	C	A	A	C	C	A	A	C	C	A	A	C	C	A	A	C	C	A	A	C	C	A	A	C	C
B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B
B	B	L	O	B	B	L	O	B	B	L	O	B	B	L	O	B	B	L	O	B	B	L	O	B	B	L	O
O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2

ANEXO 2: COSTO DE MUEBLES Y ENSERES

PROYECTO DE CONTRUCCION DE UN RESORT EN EL CANTON AYANGUE

Cuadro de cantidades y precio de materiales que se emplearán, mano de obra necesaria, equipos, maquinaria, instalaciones.

<< Mueble y Enseres >>

RUBRO	CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
	MUEBLES Y ENSERES				
1	**Dormitorio**				
1.1	Juego de Dormitorio (cama y anaqueles)	UNIDAD	8	285,42	2283,36
1.2	Aire Acondicionado (1 en cada dormitorio)	UNIDAD	8	864,48	6915,84
1.5	Lámpara de Dormitorio (1 en cada dormitorio)	UNIDAD	8	9,99	79,92
1.6	Colchón Paraíso	UNIDAD	8	154,69	1237,52
1.7	Juego de Sabanas (2 por cada dormitorio)	UNIDAD	16	26,88	430,08
1.8	Edredones (1 por cada dormitorio)	UNIDAD	8	56	448
1.9	Espejos (1 en cada dormitorio)	UNIDAD	8	22,5	180
1.10	Alfombras (2 por cada suite)	UNIDAD	8	23,52	188,16
1.11	Set de Armadores (5 por cada suite)	UNIDAD	20	12,32	246,4
1.12	Cortinas (2 por cada suite)	UNIDAD	8	75,8	606,4
1.13	Adornos (5 por cada suite) (cuadros, flores, etc.)	UNIDAD	20	100	100
1.14	Armario (1 en cada dormitorio)	UNIDAD	8	107	856
1.15	Almohadas (4 por cada suite)	UNIDAD	16	45	720
2	**Baños Suites**				
2.4	Juego de Baño	UNIDAD	8	33,3	266,4
2.5	Tacho de Basura	UNIDAD	8	17,92	143,36
2.6	Cortina de Baño	UNIDAD	8	3,92	31,36
2.7	Set de toallas (2 en cada baño)	UNIDAD	16	27,12	433,92
2.8	Adornos	VARIOS		59,99	59,99
2.9	Kit de baño	UNIDAD	8	9,59	76,72
2.10	Set de Apliques de Baños	UNIDAD	8	39,8	318,4
2.12	Espejos (1 en cada baño)	UNIDAD	8	22,5	180
3	**Cocina**				
3.1	Anaqueles de Cocina	UNIDAD	4	680	2720
3.4	Licuadora	UNIDAD	4	52,36	209,44
3.5	Nevera	UNIDAD	4	650	2600
3.6	Cocina de 4 hornillas	UNIDAD	4	450	1800
3.7	Micro-ondas	UNIDAD	4	96,56	386,24
3.8	Picadora	UNIDAD	4	34	136
3.9	Tostadora	UNIDAD	4	33,6	134,4
3.10	Juegos de Cuchillos	UNIDAD	4	23,58	94,32
3.11	Juego de Cucharas	UNIDAD	4	24,58	98,32
3.12	Juego de Platos	UNIDAD	4	35,84	143,36
3.13	Juego de Vasos	UNIDAD	4	5,04	20,16
3.14	Jarra para Agua	UNIDAD	4	3,04	12,16
3.15	Juego de Tasas (Incluidos: Azucarero, Cafetero)	UNIDAD	4	35,84	143,36
3.16	Kitchen Accessory	UNIDAD	4	22,4	89,6
3.17	Porta Servilletas	UNIDAD	4	2,52	10,08

3.18	Juego de Ollas	UNIDAD	24	96,56	2317,44
3.19	Anaqueles de Cocina	UNIDAD	24	10,36	248,64
3.20	Licuadora	UNIDAD	4	5,04	20,16
3.21	Nevera	UNIDAD	4	10,92	43,68
3.22	Cocina de 4 hornillas	UNIDAD	4	6,52	26,08
3.23	Micro-ondas	UNIDAD	6	2,05	12,3
4	**Sala / Comedor**				
4.1	Sillas / comedor (para 4 personas)	UNIDAD	1	635	635
4.2	Reloj	UNIDAD	1	9,99	9,99
4.3	Juego de muebles (3 Mueble y mesa de centro)	UNIDAD	1	1517	1517
4.4	Mesa de Centro	UNIDAD	1	98,1	98,1
4.5	Adornos	UNIDAD	1	150	150
4.6	Juego de Tapetes	UNIDAD	1	11,2	11,2
4.7	Teléfono	UNIDAD	1	15	15
4.8	Mantel	UNIDAD	1	18,48	18,48
5	**Sala de Espera**				
5.1	Juego de Sala de Espera	UNIDAD	1	689	689
1.3	Televisor Plasma SONY de 32 Pulgadas	UNIDAD	4	1089	4356
1.4	Soporte para Televisor	UNIDAD	4	116,62	466,48
6	**Implementos Eléctricos y Sanitarios de Suites**				
6.1	Inodoro Tipo EDESA	UNIDAD	8	384,44	3075,52
6.2	Lavamanos Tipo EDESA	UNIDAD	8	155,98	1247,84
	Grifería Lavamanos	UNIDAD	8	75,36	602,88
6.3	Lavaplatos	UNIDAD	4	160,3	641,2
6.4	Grifería Lavaplatos	UNIDAD	4	20,44	81,76
6.5	Tomacorrientes	UNIDAD	56	4,19	234,64
6.6	Interruptor de Luz	UNIDAD	64	2,89	184,96
	Duchas	UNIDAD	8	30,58	244,64
6.7	Tomacorriente Televisor	UNIDAD	4	19,09	76,36
6.8	Tomacorriente Teléfono	UNIDAD	4	8,79	35,16
7	**Garita - Recepción**				
7.1	Juego de Dormitorio	UNIDAD	1	243	243
7.2	Colchón	UNIDAD	1	80	80
7.3	Juego de Sabanas	UNIDAD	2	15,78	31,56
7.4	Monitor, CPU, Mouse, Teclado, Impresora, regulador, parlantes	UNIDAD	1	$750,00	$750,00
7.5	Escritorio en L de 150*150	UNIDAD	1	$190,00	$190,00
7.6	Sillas secretaria con brazos	UNIDAD	2	$85,00	$170,00
7.8	Extintor de incendio de 15 libras	UNIDAD	2	$80,00	$80,00
7.9	Aire Acondicionado Modelo SMCC20205H1B	UNIDAD	1	$251,50	$251,50
7.10	Televisor 32 pulgadas	UNIDAD	1	$423,89	$423,89
7.11	Tele-fax	UNIDAD	1	$154,00	$154,00
7.12	Tacho de Basura Máster	UNIDAD	3	$17,92	$53,76
8	**Jardinerías / Piscina**				
8.2	Juego de Mesa	UNIDAD	3	249	747

8.3	Parasol	UNIDAD	3	50	150
8.4	Perezosas	UNIDAD	2	180,25	180,25
8.6	Maceteros			125,83	125,83
8.7	Manguera	UNIDAD	1	24,99	24,99
9	**Salón de Eventos /Bar**				
9.1	Juegos de mesa	UNIDAD	6	249	1494
9.2	Parasoles	UNIDAD	6	50	300
10	**Implementos Sanitarios y Eléctricos del Resort**				
10.1	Inodoro tipo EDESA	UNIDAD	2	384,44	768,88
10.2	Lavamanos tipo EDESA	UNIDAD	2	155,98	311,96
10.3	Grifería Lavamanos	UNIDAD	2	75,36	150,72
10.7	Lavaplatos	UNIDAD	1	160,3	160,3
	Grifería Lavaplatos	UNIDAD	1	20,44	20,44
10.4	Duchas	UNIDAD	4	30,58	122,32
10.5	Tomacorrientes	UNIDAD	20	4,19	83,80
10.6	Interruptor de Luz	UNIDAD	8	2,89	23,12
6.7	Tomacorriente Televisor	UNIDAD	1	19,09	19,09
6.8	Tomacorriente Teléfono	UNIDAD	1	8,79	8,79
				Total	**$ 48.577,98**

ANEXO 3: COSTO POR GASTO DE OFICINA

GASTOS DE OFICINA

RUBRO	Valor (USD) Mensual	Valor (USD) Anual
Útiles de oficina	$ 54,83	657,96
TOTAL	$ 54,83	$ 657,96

ANEXO 4: COSTO POR GASTO DE LIMPIEZA

GASTOS DE LIMPIEZA

RUBRO	Valor Mensual(USD)	Valor (USD) Anual
Utensilios de Limpieza	81,05	972,6
TOTAL	**$ 81,05**	**$ 972,60**

ANEXO 5: COSTO POR JARDINERIA

GASTOS DE JARDINERIA	
RUBRO	**Valor (USD) Anual**
Gasto de Jardinería	60
TOTAL	**$ 60,00**

ANEXO 6: DESGLOSE DE LOS INGRESOS DEL PROYECTO

PROBABLE		
Un Fin de Semana Comprende (NOCHES)=	2	
Dias Entre Semanas=	3	1 DIA ENTRE SEMANA SERA DESTINADO A LOS ACCIONISTAS DE CLASE C
Suites Alquiladas Entre Semana=	3	1 DIA ENTRE SEMANA SERA DESTINADO A LOS ACCIONISTAS DE CLASE B
Precio Promedio Por Suites	70	1 DIA ENTRE SEMANA SERA DESTINADO A LOS ACCIONISTAS DE CLASE A

	ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
SUITE 1	C	C	A	A	C	C	A	A	A	A	C	C	A	A	C	C	A	A	C	C
SUITE 2	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B
SUITE 3	B	B	L	O	B	B	L	O	B	B	L	O	B	B	L	O	B	B	L	O
SUITE 4	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
SUITES ALQUILADAS	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2
Ingresos: USD$	3220				3220				3220				3220				3220			

JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEM				OCTUBRE				NOVIEM				DIIEMBR			
1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
A	A	C	C	A	A	C	C	A	A	C	C	A	A	C	C	A	A	C	C	A	A	C	C	A	A	C	C
B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B
B	B	L	O	B	B	L	O	B	B	L	O	B	B	L	O	B	B	L	O	B	B	L	O	B	B	L	O
O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2
3220				3220				3220				3220				3220				3220				3220			

ANEXO 7: FLUJO DE CAJA

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Ingresos		38640,00	40572,00	42600,60	44730,63	46967,16	49315,52
Gastos		2441,56	2563,64	2691,82	2826,41	2967,73	3116,12
Gasto Administrativo		13080,00	13080,00	13080,00	13080,00	13080,00	13734
Flujo Operacional		23118,44	24928,36	26828,78	28824,22	30919,43	32465,40
Utilidad antes de Impuesto		23118,44	24928,36	26828,78	28824,22	30919,43	32465,40
25% Impuesto a la Renta		5779,61	6232,0905	6707,19503	7206,05478	7729,85752	8116,35039
15% Participación de Trabajadores		3467,766	3739,2543	4024,31702	4323,63287	4637,91451	4869,81023
Utilidad Neta		13871,06	14957,02	16097,27	17294,53	18551,66	19479,24
Inversion de Accionistas	-152700,00						
Inversión de La APESPOL	-51969,66						
Valor de Salvamento							
Flujo neto	-204669,66	13871,06	14957,02	16097,27	17294,53	18551,66	19479,24
TMAR	12,05%						
TIR	15%						
VAN	68.052,05						

Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15	Año 16
51781,30	54370,36	57088,88	59943,32	72974,48	76623,20	80454,36	84477,08	88700,94	93135,98
3271,92	3435,52	3607,30	3787,66	3977,04	4175,90	4384,69	4603,93	4834,12	5075,83
13734	13734	13734	13734	14420,7	14420,7	14420,7	14420,7	14420,7	15141,735
34775,37	37200,84	39747,58	42421,66	54576,74	58026,61	61648,97	65452,46	69446,11	72918,42
34775,37	37200,84	39747,58	42421,66	54576,74	58026,61	61648,97	65452,46	69446,11	72918,42
8693,84291	9300,21006	9936,89556	10605,4153	13644,1838	14506,6518	15412,2431	16363,114	17361,5285	18229,6049
5216,30575	5580,12603	5962,13734	6363,2492	8186,5103	8703,99106	9247,34587	9817,86841	10416,9171	10937,7629
20865,22	22320,50	23848,55	25453,00	32746,04	34815,96	36989,38	39271,47	41667,67	43751,05
20865,22	22320,50	23848,55	25453,00	32746,04	34815,96	36989,38	39271,47	41667,67	43751,05

Año 17	Año 18	Año 19	Año 20
97792,78	102682,42	107816,54	113207,37
5329,62	5596,10	5875,91	6169,70
15141,735	15141,735	15141,735	15141,735
77321,43	81944,59	86798,90	91895,93
77321,43	81944,59	86798,90	91895,93
19330,3568	20486,1463	21699,7254	22973,9833
11598,2141	12291,6878	13019,8352	13784,39
46392,86	49166,75	52079,34	55137,56
			939480,239
46392,86	49166,75	52079,34	994617,80

ANEXO 8: VALOR DE DESECHO O SALVAMENTO

ACTIVOS	VALOR CONTABLE	VALOR DE SALVAMENTO
Juego de Dormitorio	2283,36	114,17
Aire Acondicionado	6915,84	345,79
Lámpara de Dormitorio	79,92	4,00
Colchón Paraíso	1237,52	61,88
Juego de Sabanas	430,08	21,50
Edredones	448,00	22,40
Espejos	360,00	18,00
Alfombras	188,16	9,41
Set de Armadores	246,40	12,32
Cortinas	606,40	30,32
Adornos	159,99	8,00
Armario	856,00	42,80
Almohadas	720,00	36,00
Juego de Baño	266,40	13,32
Tacho de Basura	143,36	7,17
Cortina de Baño	31,36	1,57
Set de toallas	433,92	21,70
Kit de baño	76,72	3,84
Set de Apliques de Baños	318,40	15,92
Anaqueles de Cocina	2720	136,00
Licuadora	209,44	10,47
Nevera	2600	130,00
Cocina de 4 hornillas	1800	90,00
Micro-ondas	386,24	19,31
Picadora	136	6,80
Tostadora	134,4	6,72
Juegos de Cuchillos	94,32	4,72
Juego de Cucharas	98,32	4,92
Juego de Platos	143,36	7,17
Juego de Vasos	20,16	1,01
Jarra para Agua	12,16	0,61
Juego de Tasas	143,36	7,17
Kitchen Accessory	89,6	4,48
Porta Servilletas	10,08	0,50
Juego de Ollas	2317,44	115,87
Anaqueles de Cocina	248,64	12,43
Licuadora	20,16	1,01
Nevera	43,68	2,18
Cocina de 4 hornillas	26,08	1,30
Micro-ondas	12,3	0,62
Sillas / comedor	635,00	31,75
Reloj	9,99	0,50

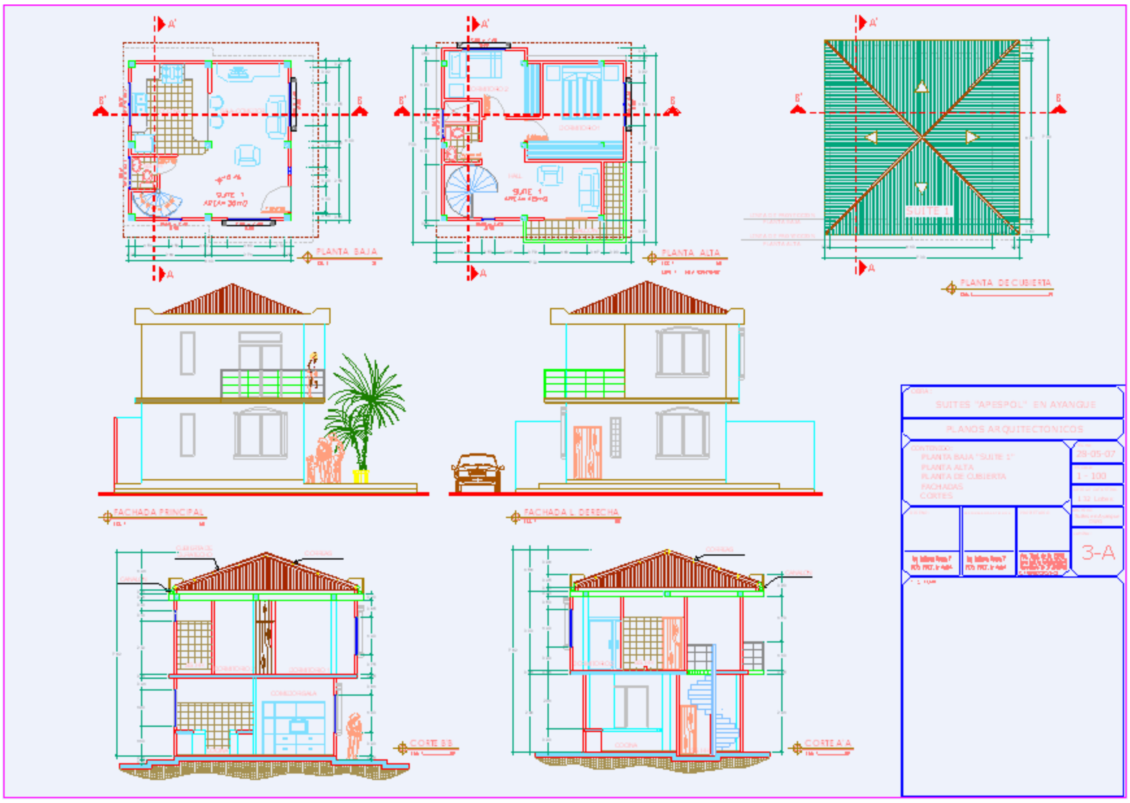
Juego de muebles	1517,00	75,85
Mesa de Centro	98,10	4,91
Adornos	150,00	7,50
Juego de Tapetes	11,20	0,56
Teléfono	15,00	0,75
Mantel	18,48	0,92
Juego de Sala de Espera	689,00	34,45
Televisor Plasma SONY de 32 Pulgadas	4356,00	217,80
Soporte para Televisor	466,48	23,32
Inodoro Tipo EDESA	3844,40	192,22
Lavamanos Tipo EDESA	1559,80	77,99
Grifería Lavamanos	753,60	37,68
Lavaplatos	801,50	40,08
Grifería Lavaplatos	102,20	5,11
Tomacorrientes	318,44	15,92
Interruptor de Luz	208,08	10,40
Duchas	366,96	18,35
Tomacorriente Televisor	95,45	4,77
Tomacorriente Teléfono	43,95	2,20
Juego de Dormitorio	243,00	12,15
Colchón	80,00	4,00
Juego de Sabanas	31,56	1,58
Monitor, CPU, Mouse, Teclado, Impresora, regulador, parlantes	750,00	37,50
Escritorio en L de 150*150	190,00	9,50
Sillas secretaria con brazos	170,00	8,50
Extintor de incendio de 15 libras	80,00	4,00
Aire Acondicionado Modelo SMCC20205H1B	251,50	12,58
Televisor 32 pulgadas	423,89	21,19
Tele-fax	154,00	7,70
Tacho de Basura Máster	53,76	2,69
Juego de Mesa	747	37,35
Parasoles	450	22,50
Perezosas	180,25	9,01
Maceteros	125,83	6,29
Juegos de mesa	1494,00	74,70
***TOTAL**	**$ 48.552,99**	**$ 2.427,65**

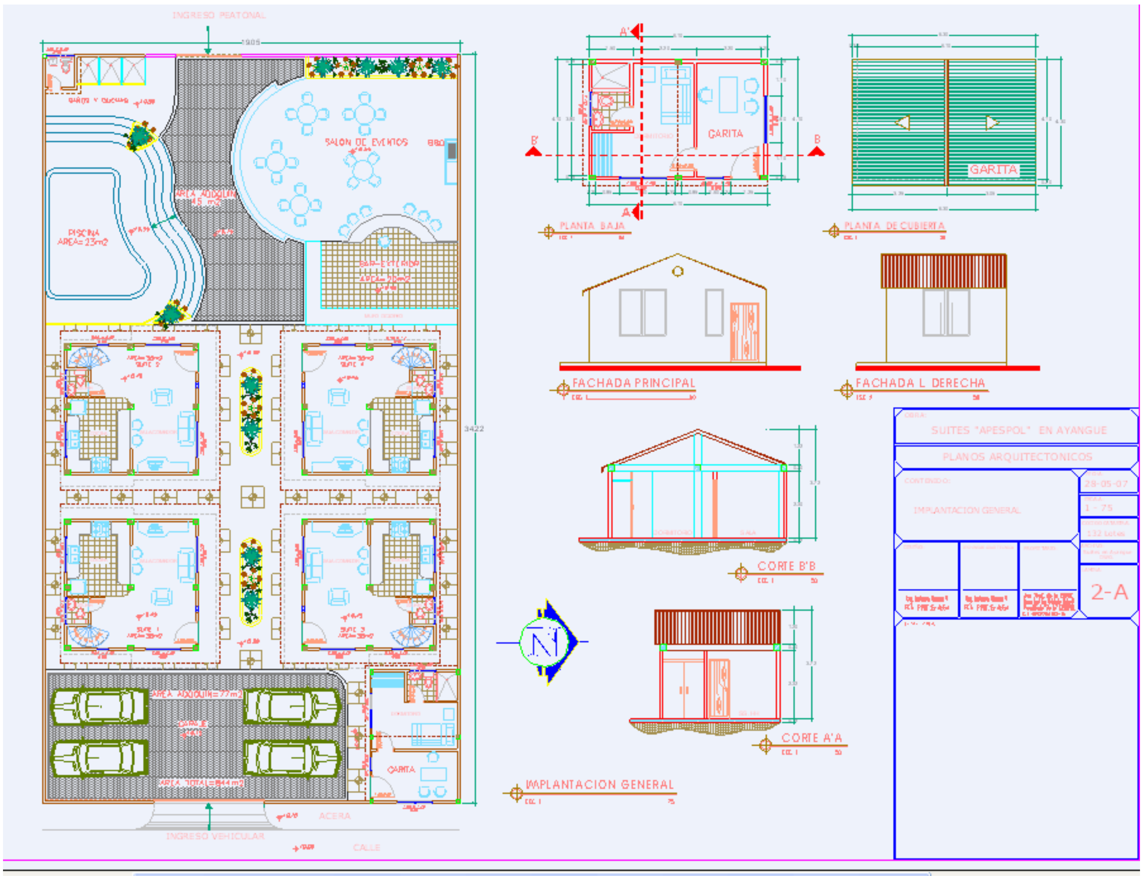
TERRENO	VALOR DE SALVAMENTO
$ 7.500,00	$ 15.375,00

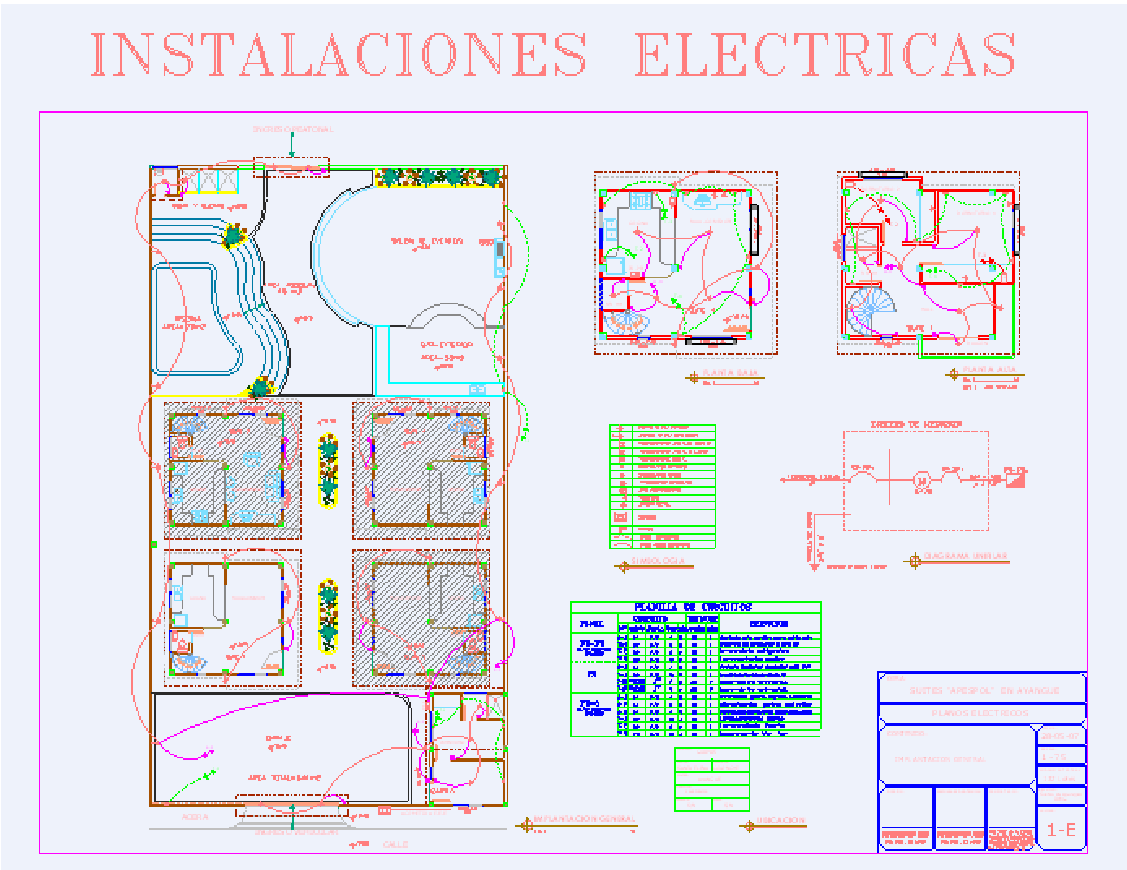
OBRA CIVIL	VALOR DE SALVAMENTO
$ 35.079,41	$ 17.539,70

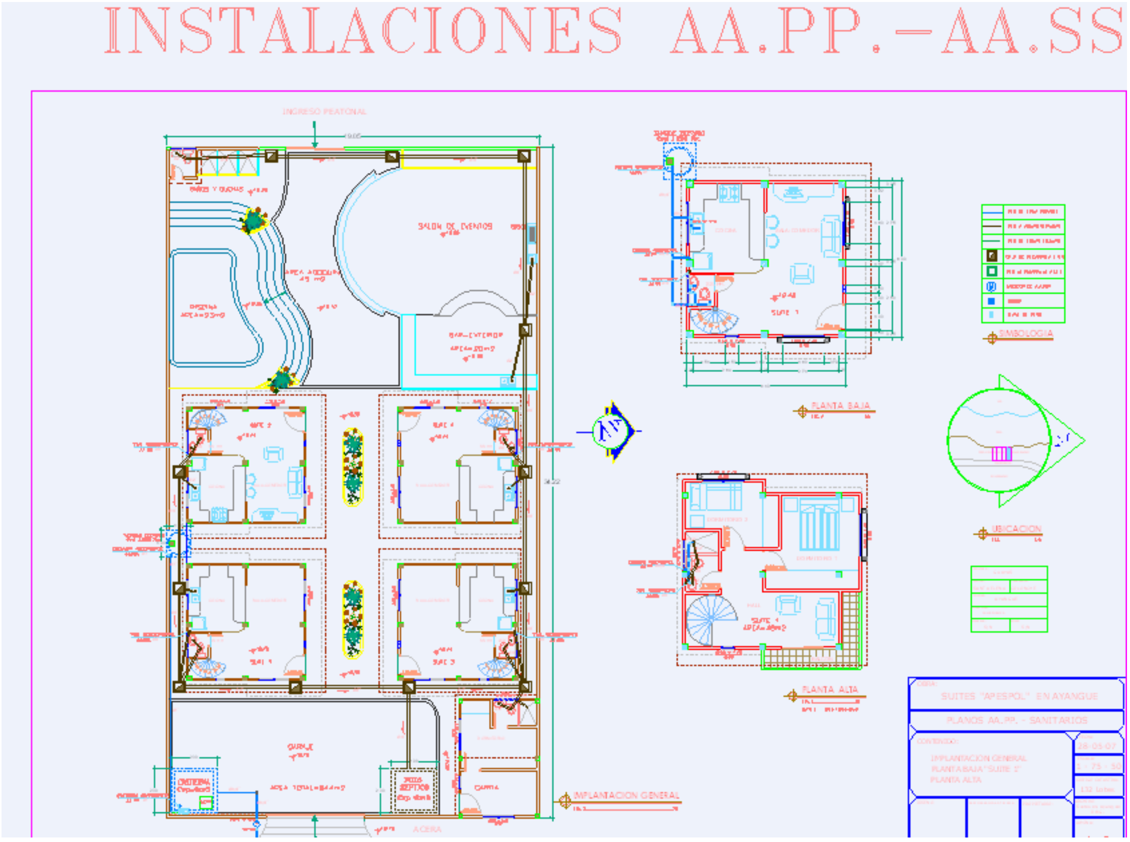
VALOR DE SALVAMENTO	$ 35.342,35

ANEXO 9: PRESENTACIONES ARQUITECTONICAS




INGRESO PEATONAL
SALON DE EVENTOS
PISCINA
AREA=23m2
GARITA
PLANTA BAJA
PLANTA DE CUBIERTA
FACHADA PRINCIPAL
FACHADA L DERECHA
CORTE B'B
CORTE A'A
IMPLANTACION GENERAL
INGRESO VEHICULAR
ACERA
CALLE
SUITES "APESPOL" EN AYANGUE
PLANOS ARQUITECTONICOS
IMPLANTACION GENERAL
2-A


INSTALACIONES ELECTRICAS
INGRESO PEATONAL
SALON DE EVENTOS
PLANTA BAJA
PLANTA ALTA
SIMBOLOGIA
DIAGRAMA UNIFILAR
PLANILLA DE CIRCUITOS
IMPLANTACION GENERAL
UBICACION
SUITES "APESPOL" EN AYANGUE
PLANOS ELECTRICOS
1-E


INSTALACIONES AA.PP.-AA.SS
SALON DE EVENTOS
PLANTA BAJA
PLANTA ALTA
SIMBOLOGIA
UBICACION
IMPLANTACION GENERAL
SUITES "APESPOL" EN AYANGUE
PLANOS AA.PP. - SANITARIOS
ACERA