



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**

*La Universidad Católica de Loja*

## **ÁREA ADMINISTRATIVA**

TITULACIÓN DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
TURÍSTICAS Y HOTELERAS

**Elaboración de un plan de negocios para la creación de un Spa en la  
parroquia de Malacatos de la provincia de Loja.**

TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN

**AUTOR:** Domínguez Castro, Viviana Nathaly.

**DIRECTORA:** Torres Valarezo, Juliana Fernanda, Ing.

LOJA - ECUADOR

2014

## APROBACIÓN DEL TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN

Juliana Fernanda Torres Valarezo.

### DOCENTE DE LA TITULACIÓN

De mi consideración:

El presente trabajo de fin de titulación: **“Elaboración de un plan de negocios para la creación de un Spa en la parroquia Malacatos de la provincia de Loja,”** realizado por: Viviana Nathaly Domínguez Castro, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo.

Loja,..... de 2014

f).....

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

“Yo Domínguez Castro Viviana Nathaly declaro ser autora del presente trabajo de fin de titulación: **“Elaboración de un plan de negocios para la creación de un Spa en la parroquia Malacatos de la provincia de Loja,”** de la Titulación de Ingeniera en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras, siendo la Ing. Juliana Fernanda Torres Valarezo directora del presente trabajo; y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales. Además certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 67 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”

f).....

Viviana Nathaly Domínguez Castro

1103226443

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo de investigación lo dedico a Dios y a la sagrada imagen de la Virgen de El Cisne por ser mi fortaleza y derramar sus bendiciones.

De manera muy especial quiero dedicar este proyecto a mis pilares fundamentales, mis padres, Carlos Domínguez y Beatriz Castro por convertirse en mi motor y siempre estar a mi lado y a mis hermanos Fabricio y Zamira por su apoyo incondicional.

A todos ustedes, Dios los bendiga.

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar deseo agradecer a la Universidad técnica Particular de Loja, a la titulación de Hotelería y Turismo quienes han estado a lo largo de mi proceso de formación como ingeniera, y de una forma especial a mi tutora la Ing. Juliana Torres por su paciencia, comprensión y gran disposición de ayuda en la culminación de mi carrera.

No puedo olvidar agradecer a mis mejores amigas Jessica y Ximena quienes con su apoyo incondicional me han acompañado a lo largo de este proyecto y dan alegría a cada etapa de mi vida.

## INDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
INDICE DE CONTENIDOS.....	vi
RESUMEN EJECUTIVO.....	1
ABSTRACT.....	2
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPÍTULO I.....	5
SITUACIÓN ACTUAL DE LA PARROQUIA DE MALACATOS	6
1. Información general de la provincia de Loja.	6
1.1. Datos Informativos.	6
1.1.1. <i>Atractivos Turísticos.</i>	8
1.2. Información general de la parroquia de Malacatos.	9
1.2.1 <i>Datos informativos</i>	11
1.2.2 <i>Ubicación</i>	11
1.2.3 <i>Ambiente natural</i>	12
1.2.4 <i>Accesibilidad</i>	12
1.2.5 <i>Servicios disponibles en el entorno.</i>	13
1.3. Servicios del Spa Cambahuasi.	17
1.3.1 <i>Baños de Cajón</i>	17
1.3.2 <i>Piscina, Sauna, Turco e hidromasaje</i>	18
1.3.3 <i>Fangoterapia</i>	19
1.3.4 <i>Masaje corporal y terapias</i>	19
1.3.5 <i>Masaje Deportivo – Alivia tensiones</i>	20
1.3.6 <i>Masaje Infantil</i>	20
1.3.7 <i>Terapia Pre-parto</i>	21
1.3.8 <i>Tratamientos faciales</i>	22
1.3.9 <i>Bar- cafetería y zona de recreación infantil</i>	26
1.4 Horario de atención	28
1.5 Misión	28
1.6 Visión	28
CAPÍTULO II	29
ESTUDIO DE MERCADO	29
2. Oferta.	30
2.1 Demanda.	31

2.1.1. <i>Resultados de la encuesta realizada.</i>	33
2.2. Benchmarking.	49
2.3 Análisis FODA	54
2.3.1 <i>Estrategias para el diagnóstico FODA</i>	56
2.4 Promoción y Comercialización	56
CAPÍTULO III	
ESTUDIO TÉCNICO	59
3. Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto.	60
3.1. Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto.	60
3.2. Distribución gráfica de Spa Cambahuasi.	61
3.3 Análisis de la disponibilidad y el costo de los suministros e insumos.	63
CAPÍTULO IV	
CAPITULO FINANCIERO	64
4. Activos fijos.	65
4.1 Resumen de inversiones.	67
4.2 Depreciaciones.	68
4.3 Rol de pagos.	68
4.4 Inventarios.	71
4.5 Ingresos, gastos y costos.	73
4.6 Proyecciones y flujo de Fondos	77
4.7 TIR Y VAN.	81
4.8 P.R.I Período de recuperación de la inversión.	82
CAPÍTULO V	
EVALUACIÓN ORGANIZACIÓN.	83
5. Estructura Organizacional.	84
5.1. Organigrama empresarial.	84
5.2. Funciones del Personal	85
5.3. Estructura Legal (Permisos para operar)	87
5.3.1 <i>Marco Legal</i>	87
5.3.2 <i>Requisitos para operar la empresa</i>	87
CONCLUSIONES	91
RECOMENDACIONES	92
BIBLIOGRAFÍA	93
ANEXOS	95

## INDÍCE DE TABLAS

Tabla 1.	Datos generales del cantón Loja	7
Tabla 2.	Datos generales de la parroquia de Malacatos	11
Tabla 3.	Transporte terrestre para la parroquia de Malacatos y sus alrededores	12
Tabla 4.	Servicios Spa Cambahuasi.	24
Tabla 5.	Menú Bar-Cafetería	27
Tabla 6.	Infraestructura turística de Malacatos (Alimentos y Bebidas)	30
Tabla 7.	Infraestructura turística de Malacatos (Alojamiento)	31
Tabla 8.	Perfil de la competencia	51
Tabla 9.	Comercialización y Promoción Spa Cambahuasi	57
Tabla 10.	Costo de suministros e insumos	63
Tabla 11.	Activos Fijos	65
Tabla 12.	Resumen de inversiones	67
Tabla 13.	Depreciaciones	68
Tabla 14.	Rol de pagos	69
Tabla 15.	Beneficios Sociales	70
Tabla 16.	Materia prima del Spa	71
Tabla 17.	Materia prima del bar- cafetería	72
Tabla 18.	Ingresos	73
Tabla 19.	Costos	75
Tabla 20.	Gastos	75
Tabla 21.	Utilidad	76
Tabla 22.	Proyecciones de ingresos, costos y gastos.	77
Tabla 23.	Flujo de Fondos	79
Tabla 24.	TIR y VAN	81
Tabla 25.	Costo Baños de Cajón	101
Tabla 26.	Costo Sauna	101
Tabla 27.	Costo Turco	102
Tabla 28.	Costo Hidromasaje	102
Tabla 29.	Costo Fangoterapia	103
Tabla 30.	Costo Masaje Corporal #1 Relajante	103



Tabla 31.	Costo Masaje Corporal #2 Reductor.	104
Tabla 32.	Costo Masaje Deportivo	104
Tabla 33.	Costo Masaje Infantil	105
Tabla 34.	Costo Terapia Pre Parto	105
Tabla 35.	Costo Tratamiento Facial #1 Piel Grasa	106
Tabla 36.	Costo Tratamiento Facial # 2 Piel Mixta.	106
Tabla 37.	Costo Tratamiento Facial #3 Piel Seca.	107
Tabla 38.	Costo Creps con helado	107
Tabla 39.	Costo Sánduche de pollo	108
Tabla 40.	Costo Sánduche de jamón	108
Tabla 41.	Costo Chile con carne	109
Tabla 42.	Costo Nachos de pollo	109
Tabla 43.	Costo Nachos con carne	110
Tabla 44.	Costo Tacos	110
Tabla 45.	Costo Quesadillas	111

## INDÍCE DE FIGURAS

Figura 1.	Mapa de las parroquias de la ciudad de Loja	7
Figura 2.	Parroquia de Malacatos	10
Figura 3.	Santuario del Señor de la Caridad	14
Figura 4.	Complejo Recreacional Malacatos	14
Figura 5.	Hostería La Vieja Molienda	15
Figura 6.	Los Encuentros	15
Figura 7.	Parque Central Malacatos	16
Figura 8.	Plaza de Taxiche	16
Figura 9.	Plaza de El Carmen	17
Figura 10.	Nacionalidad de los visitantes.	33
Figura 11.	Residencia habitual de los visitantes.	34
Figura 12.	Sexo de los visitantes.	35
Figura 13.	Rango de edad de los visitantes.	36
Figura 14.	Ocupación del turista.	37
Figura 15.	Ingresos del turista.	38
Figura 16.	Nivel de instrucción del turista.	38
Figura 17.	Primera vez que visita Malacatos el turista	39
Figura 18.	Motivo de la visita del turista.	39
Figura 19.	Con quién visita Malacatos el turista.	40
Figura 20.	Factor que predominó a la elección del destino turístico en Malacatos	41
Figura 21.	Número de pernoctaciones de los visitantes.	41
Figura 22.	Esta complacido con su visita a Malacatos	42
Figura 23.	Grado de satisfacción de los turistas por los servicios recibidos.	42
Figura 24.	Servicios que le hacen falta a Malacatos para convertirse en un Destino Turístico	43
Figura 25.	Volvería a Malacatos	44
Figura 26.	Cree que es necesario acudir a un spa	44
Figura 27.	Suele visitar un spa	45
Figura 28.	Le gustaría la creación de un Spa ecológico en Malacatos	46
Figura 29.	Cuánto está dispuesto a pagar por los servicios de Spa Cambahuasi	46
Figura 30.	Cómo visitaría Spa Cambahuasi	47
Figura 31.	Cuántas veces al mes visitaría Spa Cambahuasi	48
Figura 32.	Cree que es mejor un Spa en la naturaleza de Malacatos o en la ciudad	48
Figura 33.	Está conforme con los Spas existentes	49

Figura 34.	Plano Spa Cambahuasi	62
Figura 35.	P.R.I.	82
Figura 36.	Organigrama Funcional	84
Figura 37.	Terreno Spa Cambahuasi	100
Figura 38.	Formulario N.- 2 permiso de funcionamiento.	112
Figura 39.	Formulario para el permiso de funcionamiento (Cartola verde)	113
Figura 40.	Formulario para obtener la patente municipal.	114
Figura 41.	Formulario para la inspección Cuerpo de Bomberos Loja.	115
Figura 42.	Adhesivo para pegar al extintor	116

## **Resumen Ejecutivo**

Este proyecto tiene como finalidad posicionar al Spa Cambahuasi dentro del mercado regional y nacional, como nueva empresa de relajación y cuidados de la piel, para todos los turistas que visiten la parroquia de Malacatos, en la provincia de Loja.

Por medio de la elaboración de un plan de negocios para esta empresa, se determinó: un análisis financiero para conocer el grado de factibilidad de creación del Spa; un estudio de mercado que mostró la oferta y la demanda de la parroquia; un benchmarking, que señalan las empresas que brindan servicios similares de manera que Cambahuasi pueda crear estrategias de promoción con servicios innovadores y la coloquen como una gran competencia dentro de la rama de Spas; además se procedió a establecer un análisis FODA y sus correspondientes alternativas de solución a los problemas que se susciten a lo largo de su ejecución.

**Palabras clave:** plan de negocios, estudio de mercado, análisis financiero, benchmarking, análisis FODA.

## **ABSTRACT**

The goal of this Project is to position Cambahuasi Spa in the national and regional market as a new as relax and skin care enterprise for every tourist visiting the Malacatos parish in the Loja province.

Firstly, financial analysis was determined by means of a business plan, in order to know how feasible the project is. Secondly, market research was done and it showed the market demand in the Malacatos parish, benchmarking for determining other enterprises bringing similar services, always bearing in mind how Cambahuasi could create promotion strategies with innovation services, positioning it in the spas sector. Finally, a SWOT matrix was carried out and every alternative or eventual solution was noted.

**Keys words:** business plan, market research, financial analysis, benchmarking, SWOT Matrix.

## INTRODUCCIÓN

La mejor parte de visitar Ecuador es que hay increíbles lugares para que el turista descansa y se desestrés de una vida tan monótona es por ello que personas emprendedoras buscan la manera de mejorar la calidad social y económica del país creando instalaciones que generen nuevos empleos y contribuyan con un turismo sustentable y sostenible para nosotros y nuevas generaciones. (Idalberto, 2000).

La parroquia de Malacatos que pertenece a la ciudad de Loja al sur del Ecuador, es un lugar muy visitado por los turistas, dado el clima que posee, su gastronomía, su gente servicial y la extensa naturaleza que la rodea; gracias a la presencia de interesantes atractivos turísticos, es óptima para la construcción de un Spa que se encargará de brindar los servicios que permitan al visitante relajarse, aliviar dolencias y aportar un efecto positivo para los habitantes de esta parroquia.

El presente proyecto, tiene como objetivo establecer un plan de negocios para la creación de un Spa en la parroquia de Malacatos, en respuesta a la necesidad de los turistas actuales que desean alejarse de la ciudad y visitar un Spa que cuente con servicios innovadores a precios considerables y cumpla con las expectativas deseadas.

Este plan de negocios está orientado a la creación de una nueva empresa de salud y relajación, en el cual se detallan puntos importantes para su planificación, instalación, ejecución y control del mismo, con la ayuda de un buen estudio de mercado, análisis financiero, estudio técnico y una evaluación organizacional del mismo.

La importancia de este trabajo investigativo nace por una necesidad insatisfecha por parte de las personas que viven con un ritmo acelerado de trabajo y aquellas que disfrutarían el tener una nueva empresa que brinde este tipo de servicios pero de manera ecológica y natural fuera de la ciudad.

Los spas son centros de salud en los que se utilizan terapias para mejorar el estado físico y mental. Normalmente, el elemento utilizado para ello es el agua. Spa proviene del latín *Salutem Per Acqua* (Salud por medio del agua), algo que explica que se utilice principalmente el agua para llevar a cabo las terapias de relajación que se ofertan en estos centros. (Martinez, 2009)

El primer capítulo de este trabajo investigativo trata acerca de la ciudad de Loja y la parroquia de Malacatos, su situación actual, sus atractivos y sobre el Spa Cambahuasi, los

servicios que ofrecerá, su misión, visión y los horarios de atención que está dispuesto al público.

El segundo capítulo está destinado al estudio de mercado del spa, para ello se realizó el análisis de las encuestas efectuadas a los turistas que visitan Malacatos, la oferta y demanda de la parroquia, así como la publicidad que tendrá y un análisis FODA para descubrir sus fortalezas, amenazas, oportunidades y debilidades, dando las posibles soluciones a cada una de ellas; un punto muy importante que trata este capítulo es acerca de la competencia que tiene Cambahuasi frente a otros centros de relajación.

El tercer capítulo esta afín con el estudio técnico, que manifiesta donde se ubicará Spa Cambahuasi, además se refleja un plano con la respectiva distribución de cada una de las instalaciones del Spa y su inversión.

El cuarto capítulo, es el estudio financiero que está dispuesto con todas las tablas de valores para mostrar de forma clara y precisa los roles de pago del personal, los costos que tendrá el Spa, entre otros.

Y por último el capítulo quinto es la parte organizativa de la empresa, su organigrama, las funciones que tendrá el personal y los respectivos permisos que necesitará para su funcionamiento.

Las facilidades que presta el lugar para la construcción del Spa son muy buenas, la parroquia cuenta con los servicios públicos necesarios, a excepción del alcantarillado, pero se solucionará esos inconvenientes adaptándolos a los pozos sépticos, en los cuales se receptorán y tratarán las aguas servidas que genere el Spa.

La metodología utilizada en el proyecto:

**Bibliográfica- referencial**, mediante fuentes secundarias como libros relacionados a la investigación, figuras y catastros proporcionados en el Municipio de Loja y el Ministerio de Turismo y páginas web etc.

**Entrevistas**, realizadas a personas que intervinieron la ejecución del plan de negocios como el arquitecto que diseñó el Spa, y asesoramiento financiero a una auxiliar contable.

**Observación**, con visitas de campo a la parroquia y la aplicación de encuestas a los turistas que visitan Malacatos.

## **CAPÍTULO I**

### **SITUACIÓN ACTUAL DE LA PARROQUIA DE MALACATOS**



## **1. Información general de la provincia de Loja.**

La provincia de Loja es un lugar lleno de color de flora y fauna, se encuentra ubicada al sur del Ecuador, y es una de las diez provincias que forman la región Sierra y la segunda en extensión, la distribución de las estribaciones andinas se enreda con formaciones montañosas en todas direcciones y valles profundos, casi cerrados. (Gobierno provincial de Loja, 2011)

Es la provincia que representa más rasgos serranos y accidentados, de ahí que pase por ser la más montañosa de Ecuador a pesar de no llegar a altitudes características de los Andes. Los principales ríos son el Zamora y el Catamayo con sus afluentes Piscobamba, Guayabal y Arenal.

El clima es seco en los valles y en la zona occidental; hacia la parte oriental va en aumento las precipitaciones. Así que en ciertos sectores se cultiva caña de azúcar, tabaco, café, algodón y frutales, y en otros, se cultiva la cebada, avena, papa; en los bosques de lauráceas, en la zona oriental, se encuentra la chinchona officinalis de la cual se extrae la quina. La minería es variada, oro, plata, cobre, hierro, cantería de mármol.

### **1.1. Datos informativos.**

Por medio de la información recaudada por técnicos turísticos, (Municipio de Loja, 2011) se obtuvieron los siguientes datos generales: El cantón Loja tiene características muy especiales que le dan una propia identidad, es una región de la patria ecuatoriana donde goza de privilegios únicos tanto en biodiversidad, como en cultura, gastronomía y la hospitalidad de su gente. El paisajismo que cuenta el cantón Loja es rico en naturaleza, donde se aprecia la flora y fauna desde su máximo esplendor.



Figura 1. Mapa de las parroquias de la ciudad de Loja.

Fuente: Consulta en línea (Municipio de Loja, 2011)

Tabla 1. Datos generales del cantón Loja.

<b>CABECERA CANTONAL</b>	Loja
<b>LIMITES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Norte: Saraguro</li> <li>• Sur: Zamora Chinchipe</li> <li>• Este: Zamora Chinchipe</li> <li>• Oeste: El Oro, Catamayo, Gonzanamá, Quilanga.</li> </ul>
<b>HABITANTES</b>	214.100 habitantes.
<b>EXTENSION</b>	2.968 Km <sup>2</sup> .
<b>CLIMA</b>	16° y 21°
<b>PARROQUIAS URBANAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El Sagrario</li> <li>• Sucre</li> <li>• El Valle</li> <li>• San Sebastián</li> </ul>
<b>PARROQUIAS RURALES</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Chantaco</li> <li>2. Chuquiribamba</li> <li>3. El Cisne</li> <li>4. Gualel</li> <li>5. Jimbilla</li> </ol>

	6. Malacatos 7. Quinara 8. San Lucas 9. San Pedro de Vilcabamba 10. Santiago 11. Taquil 12. Vilcabamba 13. Yangana
--	---

**Fuente:** Municipio de Loja, 2012.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

Las parroquias del cantón Loja son muy conocidas por el paisajismo con el que gozan, el clima de valle que la cobija y las tradiciones que conserva cada una de ellas a lo largo de los años.

### ***1.1.1 Atractivos turísticos.***

Los atractivos turísticos del cantón Loja son muy reconocidos, dado que en ellos se encuentran una mezcla de cultura, flora, fauna que la hacen distinguirse dentro de las provincias del Ecuador; la Cámara provincial de turismo de Loja (CAPTUR, 2011) manifestó, en su página oficial en la web los más sobresalientes atractivos turísticos: El Centro Histórico de Loja fue reconocido como Patrimonio Cultural del Ecuador por sus hermosas casas de estilo colonial, sus centenarias iglesias, parques y monumentos, todos cuidadosamente preservados. Entre los principales atractivos están las iglesias de Santo Domingo, San Francisco, San Juan de Dios El Valle, La Catedral, La Inmaculada y El Perpetuo Socorro que guardan importantes muestras de arte colonial, principalmente religioso, en especial pinturas y esculturas.

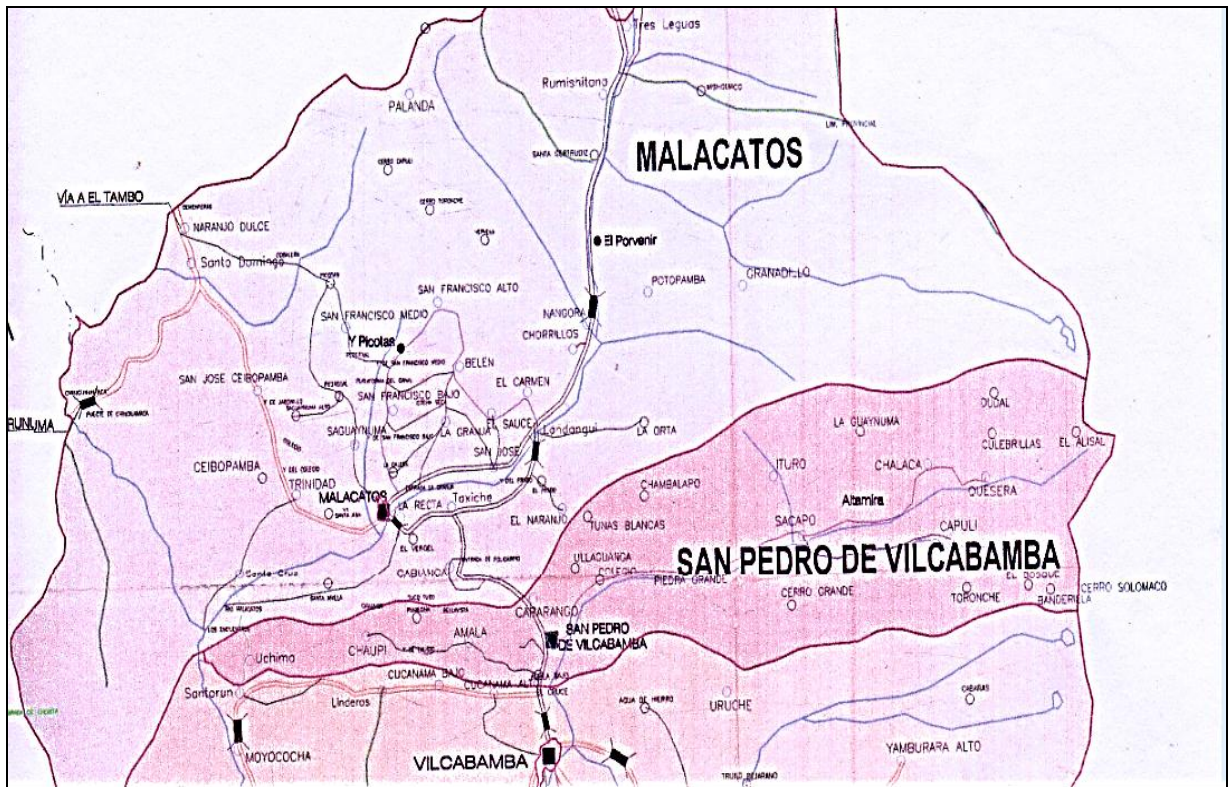
Otros lugares dignos de visitarse en Loja son: el Museo de Matilde Hidalgo de Prócel, por su interesante contenido histórico, el Museo de las Madres Conceptas, el Museo arqueológico de la Universidad Técnica Particular de Loja, el Museo de San Juan de Dios el Valle, el Parque recreacional Jipiro, con diversión para niños y adultos; Parque Lineal del Sur, Pileta de la Paz y la calle Lourdes, área de cafés, bares y restaurantes; entre los principales atractivos turísticos (CAPTUR, VisitEcuador.travel, 2011) están:

- **Valle de Vilcabamba:** A unos 30 minutos por carretera desde Loja se encuentra este paradisíaco y famoso valle que promete una larga vida y belleza a quienes lo visitan. El “Valle de la Longevidad” como se conoce a esta población es conocido

internacionalmente porque muchos de sus habitantes sobrepasan los cien años. El secreto de la eterna juventud ha atraído a muchos investigadores y turistas que han atribuido al clima estable y permanentemente primaveral, el agua “dura” y no contaminada, la dieta con poca grasa y rica en fibras y la actividad diaria, las condiciones sorprendentes de sus habitantes.

- **Malacatos:** Es un hermoso y fértil valle subtropical, tierra de los cañaverales y la panela, los trapiches manuales se encuentran por doquier y complementan su economía con la agricultura y ganadería. Se encuentra localizado a 20 minutos de Loja y muy cerca de Vilcabamba.
- **Santuario de la Virgen del Cisne:** A 70 Km de Loja está edificada, sobre la cumbre de una impresionante montaña rocosa, la Catedral o Basílica del Cisne, lugar donde acuden cada septiembre miles de devotos de todas partes del país y del extranjero a rendirle tributo y pedir bendiciones a la milagrosa Virgen del Cisne, conocida como “La Churona”.
- **Lagunas del Compadre:** Es un sistema lacustre integrado por más de 100 lagunas de extraordinaria belleza escénica al cual se accede por el bosque nublado del Parque Nacional Podocarpus, desde el nudo de Cajanuma, cercano a la ciudad de Loja.
- **La Cerámica de Loja:** Como todo el Ecuador, Loja es un emporio artesanal y entre sus expresiones más conocidas está la cerámica, la cual ha rebasado ya la condición de artesanías para convertirse también en una verdadera industria. Los ceramistas lojanos le imprimen un especial arte a sus objetos, tanto ornamentales como utensilios de uso práctico, desde floreros hasta vajillas. La Universidad Técnica Particular de Loja tiene un importante centro de formación en cerámica con sus talleres y exhibiciones de esta especial habilidad lojana y no hay que olvidar las maravillosas piezas de cerámica en el sector de Cera de la Parroquia Taquil, ubicada al sur de la parroquia urbana de Loja El Valle.

## 1.2. Información general de la parroquia de Malacatos



**Figura 2. Mapa de la parroquia de Malacatos.**

**Fuente:** Municipio de Loja, 2010.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

Las parroquias del cantón Loja son muy conocidas por el paisajismo con el que gozan, el clima de valle que poseen y las tradiciones que conserva cada una de ellas a lo largo de los años.

La parroquia de Malacatos, es una de las más conocidas en la provincia de Loja, por la gastronomía propia del lugar que ofrece a sus visitantes y por encontrarse rodeado por cordilleras que avivan el entorno natural, por ello El (Municipio de Loja, 2011) constituye mediante análisis realizados en el año 2011 que: Malacatos es sin duda un atractivo turístico, posee un clima subtropical, cuenta con paisajes privilegiados dignos de ser admirados. Su iglesia y casa conventual son muy visitadas, lo mismo que su flamante coliseo junto al parque principal. En esta parroquia se produce café, caña de azúcar, tabaco, yuca, tomate y frutas, también es conocido como la fábrica de panelas y aguardiente.

Se encuentra encerrado por las Cordilleras de Cajanuma y la de Cararango, Cerro la Era, Uritusinga; también se distinguen Yamba, Granadillo, San Isidro, Potopamba y los laberintos

de lomas y picos desnudos donde parece que se une la cordillera Horta Naque con la cordillera de San Luis, Nogal, Guancamullo, Achiras, San José y Picotas.

### 1.2.1. Datos informativos.

Tabla 2. Datos generales de la parroquia de Malacatos.

<b>PARROQUIA</b>	Malacatos
<b>LONGITUD</b>	79° 15' 30" Oeste
<b>EXTENSIÓN</b>	208.66 Km <sup>2</sup>
<b>ALTURA</b>	1.470 m.s.n.m
<b>CLIMA</b>	Subtropical – seco
<b>POBLACIÓN</b>	7114 Habitantes
<b>TEMPERATURA</b>	20.6° C, temperatura promedio
<b>DISTANCIA DE LOJA</b>	33 Km
<b>LÍMITES</b>	<p><b>Norte:</b> con la parroquia San Pedro de Vilcabamba</p> <p><b>Sur:</b> con la parroquia Vilcabamba</p> <p><b>Este:</b> con la parroquia El Tambo (cantón Catamayo)</p> <p><b>Oeste:</b> con la provincia de Zamora Chinchipe</p>
<b>FIESTAS CÍVICAS</b>	<p>Independencia Política de Malacatos 24 de febrero de 1822</p> <p>Fiestas de Parroquialización 24 de febrero</p>
<b>IMPORTANCIA PARROQUIAL</b>	Valle productor de caña de azúcar y cultivos de ciclo corto: maíz, yuca y fréjol. Produce aguardiente de calidad.

**Fuente:** Municipio de Loja, 2011

**Elaboración:** Viviana Domínguez ,2013

### 1.2.2 Ubicación.

Malacatos se ubica al sur de la República del Ecuador, pertenece a la Región 7, provincia y cantón Loja. Limita al norte por la parroquia urbana San Sebastián del cantón Loja y parroquia rural El Tambo del cantón Catamayo; al sur por la parroquia rural San Pedro de Vilcabamba; al este por el cantón Palanda provincia de Zamora Chinchipe; y al oeste por la parroquia rural Purunúma del cantón Gonzanamá y una pequeña parte del cantón Quilanga.

### **1.2.3 Ambiente natural.**

Malacatos goza de un agradable entorno natural debido a la abundante vegetación que lo rodea; esto es posible gracias a las características propias del suelo y del clima templado que posee.

Dentro de las especies frutales que se encuentran en la parroquia esta: chirimoya, papaya, aguacate, guaba, pomarrosa guayaba, granadilla, maracuyá, caña de azúcar, níspero, naranja, mandarina, lima, toronja, banano, café.

Las aves son algo muy propio del lugar ya que se las observa en árboles o plantas a plena luz del día, además el sonido que se escucha en medio de la naturaleza del valle de Malacatos es relajante; entre las más conocidas son los pericos, colibríes, gorrión americano, tordos, pájaros carpinteros, gavilán, gallinazo, perdiz, jilgueros, entre otros.

La ganadería es uno de los trabajos más importantes de la zona entre los que se distinguen el porcino, bovino, caballar, entre otros generando trabajo para los moradores.

### **1.2.4 Accesibilidad.**

Para trasladarse al valle de Malacatos se lo realiza de manera terrestre, ya sea en auto propio o transporte público; referente al transporte público se lo hace desde la ciudad de Loja y el trayecto que se puede realizar es hacia Malacatos, Vilcabamba, Quinara, Yangana, según sea la elección; cabe destacar que la carretera es asfaltada por lo que hoy en día se realiza mucho ciclismo hacia la parroquia y cuenta también con varias líneas de transporte entre buses, busetas o taxis.

El tiempo estimado de la ciudad de Loja a la parroquia de Malacatos es de 30 minutos, las tarifas son muy económicas y el horario es flexible.

**Tabla 3. Transporte terrestre para la parroquia de Malacatos y sus alrededores.**

HORA	TRANSPORTE	RUTA	TARIFA
TODO EL DIA	<b>27 de febrero</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inter barrial</li> </ul>	\$0,25
5h45 – 6h00 6h15 – 6h30 6h45 – 7h15 7h30 – 7h45 8h15 – 8h30 8h45 – 9h15 9h30 – 9h45 10h15 Hasta las 21h15	<b>Vilcabambaturis</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vilcabamba</li> <li>• San Pedro</li> <li>• Malacatos</li> <li>• Landangui</li> <li>• Taxiche</li> <li>• Rumizhitana</li> <li>• Izhcayluma</li> <li>• Masanamanca</li> <li>• Quinara</li> <li>• Palmira</li> <li>• Sahuayco</li> </ul>	\$ 1,30 \$ 1,25 \$ 1,00 \$ 0,90 \$ 1,00 \$ 0,55 \$ 1,50 \$ 1,50 \$ 1,75 \$ 2,00 \$ 2,25
07h00 10h00 11h00 14h00 15h00 17h00 18h00	<b>Sur Oriente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Malacatos</li> <li>• Vilcabamba</li> <li>• Quinara</li> <li>• Yangana</li> <li>• Valladolid</li> <li>• Palanda</li> <li>• Zumba</li> </ul>	\$ 1,00 \$ 1,30 \$ 1,75 \$ 2,00 \$ 3,50 \$ 4,50 \$ 7,50
09h00 12h00 16h00 23h30	<b>Unión Cariamanga</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Malacatos</li> <li>• Vilcabamba</li> <li>• Zumba</li> </ul>	\$ 1,00 \$ 1,30 \$ 8,00

**Fuente:** Tabla de frecuencias del terminal terrestre Reina de El Cisne (Loja), 2014.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

### **1.2.5 Servicios disponibles en el entorno.**

Entre los servicios disponibles del entorno se cuenta con instituciones públicas y privadas, como: Honorable Junta Parroquial, Tenencia Política, Distrito Municipal, Liga Deportiva Parroquial, Policía Comunitaria, Iglesia, Registro Civil, MAGAP, EERSA, Cooperativas de



Ahorro y Crédito, Cooperativas de Transporte Público, Asociación de Longevos de Vilcabamba, Junta de Riego del Canal Alto, Asociación de Guías Nativos.

Dentro de los medios de comunicación existen periódicos como: La Hora, Crónica de la tarde y demás periódicos nacionales.

Malacatos tiene cobertura de internet y telefonía como: CNT, MOVISTAR y CLARO; cuenta con canales de televisión nacionales y Direc Tv (dependiendo de la contratación del paquete.)

Referente a los servicios de esparcimiento y recreación la Asociación de gobiernos parroquiales rural de Loja (ASOGOPAL, 2011) destaca los principales atractivos de la parroquia de Malacatos, tales como:

- **Santuario del Señor de la Caridad.**- El Santuario fue construido con el apoyo y colaboración de los moradores de la parroquia. El diseño y dirección de la obra según los antepasados estuvo a cargo de unos cuencanos, es por ello que su diseño colonial en la actualidad le mereció el título de Santuario en el cual reposa la Imagen del Patrono el Señor de la Caridad.



**Figura 3. Santuario del Señor de la Caridad**

**Fuente:** Viviana Domínguez, 2013.

- **Complejo Recreacional.**- Uno de los atractivos turísticos más concurridos es el Complejo, tradicionalmente conocido por su amplitud y distribución en el área deportiva, que permite la recreación de niños y adultos. Cuenta con dos piscinas y Tobogán.



**Figura 4. Complejo Recreacional Malacatos**

**Fuente:** Viviana Domínguez, 2013.

- **Hostería La Vieja Molienda.-** La antigua casa de hacienda San José, con más de dos siglos de historia, ha sido adecuada para crear lo que hoy es La Vieja Molienda. A un kilómetro de Malacatos y a 1700 msnm, caminando bajo la sombra de una fresca alameda de mangles, se llega a una casa-hacienda y su buganvilla emblemática de 200 años de antigüedad. Es la vieja hacienda "San José" de principios del siglo XVIII.



**Figura 5. Hostería La Vieja Molienda**

**Fuente:** Viviana Domínguez, 2013.

- **Los Encuentros.-** Los encuentros de los Ríos es uno de los lugares de mayor concurrencia en el feriado de carnaval, por su desbordante vegetación se produce una frescura natural que relaja a sus visitantes.



**Figura 6. Los Encuentros**

**Fuente:** Viviana Domínguez, 2013.

- **Parque Central y atrio del Santuario.-** Dentro del mismo se puede divisar una gran variedad de plantas jardineras, sillas de descanso, las tradicionales buganvillas, en su parte central la glorieta.



**Figura 7. Parque Central Malacatos**

**Fuente:** Viviana Domínguez, 2013

- **Plaza Central de Taxiche.-** Malacatos se ha esforzado por convertirse en uno de los lugares más turísticos de la Región Suroriental, por esta razón realza cada uno de los barrios de mayor concurrencia con la construcción de glorietas, canchas deportivas y baterías Sanitarias como es el caso de la Plaza Central de Taxiche que en el mes de junio celebra sus festividades, en honor a san Isidro Labrador.



**Figura 8. Plaza de Taxiche**

**Fuente:** Viviana Domínguez, 2013.

- **Plaza Central de El Carmen.-** Pintoresco barrio, cuenta con un excelente trazo de sus calles, El Carmen es conocido y concurrido en el mes de julio por su tradicional fiesta en Honor a la Santísima Virgen del Carmen, uno de los ingresos al imponente cerro Yunanga.



**Figura 9. Plaza de El Carmen**

**Fuente:** Viviana Domínguez, 2013.

### **1.3 Servicios del Spa Cambahuasi.**

Dada la naturaleza del negocio el Spa Cambahuasi se constituye en una empresa turística dedicada al servicio del cliente; será una organización que brinde de forma natural relajación y ayuda al cuerpo.

En la actualidad se han descubierto importantes técnicas usadas en los Spas, algunas de eficacia médica comprobada, que utilizan el agua como único fármaco, el barro y las arcillas en su estado natural y el masaje como estrategia de aplicación, sirven para prevenir,

mejorar y curar las más diversas afecciones del organismo humano, especialmente las del aparato locomotor, respiratorio y digestivo.

Hoy en día, el agua es un elemento que se utiliza para combatir los males más típicos de este principio de siglo, como la depresión y el estrés, para rejuvenecer y adelgazar, así como para mejorar el estado espiritual (Galicia, 2011)

Spa Cambahuasi será considerado como un spa de día y dentro de las técnicas innovadoras con que contará referente a los masajes y terapias están: Masajes deportivos, Masajes infantiles, Terapia y técnicas Pre Parto, y la Nutrición, los cuales se tratará según cada persona y su ritmo de vida; todas estas nuevas técnicas se ofrecen en los mejores Spa del mundo y ahora el turista las tendrá a su alcance al visitar éste Spa.

Todos los productos que se usarán en el Spa serán naturales sin conservantes ni químicos; así mismo el personal estará capacitado para cada una de sus funciones.

### ***1.3.1 Baños de Cajón.***

El Spa Cambahuasi contará con 4 baños de cajón, con cuatro duchas de agua fría y sus respectivos vestidores.

Los baños de cajón son parte de la termoterapia, consiste en un baño de 4 a 6 minutos en el cual se aplica vapor directamente al cuerpo en unos cubículos de madera con la particularidad que los mismos contienen un orificio en la parte superior por el cual la cabeza se mantiene por fuera del mismo que le permite a la persona respirar aire fresco. Además del vapor en determinadas secuencias de tiempo se aplica un baño de agua fría. (Huilca, 2008)

En una publicación de (Tamayo, 2012) relacionada solamente a los baños de cajón se informó justamente que estos, ayudan a tener una buena circulación de la sangre, eliminar las células muertas del cuerpo, recuperar el sueño de forma natural y bajar los niveles de colesterol. Este baño es a base de vapor y se lo hace con hierbas medicinales.

### ***1.3.2 Piscina, sauna, turco e hidromasaje***

Al usar el sauna, turco o hidromasaje se está aplicando la hidroterapia, según la revista y portal electrónico más importante de salud alternativa en España SALUDTERAPIA, la autora del artículo (Mendez, 2010) nos dice que la hidroterapia es una de las terapéuticas más antiguas y utiliza un vehículo muy simple: el agua.

Hay varios puntos por los que el agua es valorada: la vida se desarrolló en el seno del agua; constituye el 60% del peso corporal; el agua es una medicina natural que beneficia todo el cuerpo, útil tanto en problemas agudos como en patologías crónicas; la hidroterapia es un reactivador energético de primera magnitud, al restablecer el flujo de energía, contribuye a que el organismo se cure por sí mismo.

El agua es un compuesto químico, muy difundido, que se encuentra en estado líquido, sólido o gaseoso. Propiedades del agua: desintoxicante; capacidad de equilibrar la presión sanguínea; controla y equilibra la temperatura corporal; alivia dolores; tonifica órganos “perezosos”; Estimula o calma el SN.

Mediante el sudor se ayuda a eliminar varias toxinas del cuerpo de tal manera que se contará con un sauna y turco que permita al cliente eliminarlas de forma desestresante; por otro lado el hidromasaje genera masajes por presión del agua y junto con esencia de jazmín le dará un máximo descanso.

El nadar es uno de los ejercicios más completos que existe porque ayuda a mover todos los músculos del cuerpo y el hidromasaje masajea con chorros de agua a presión la parte que el cliente tiene afectada como dolores en la espalda, en las piernas etc.

Spa Cambahuasi tendrá una piscina grande de forma irregular para adultos, los niños pueden ingresar, únicamente bajo responsabilidad de los padres; y un hidromasaje.

### **1.3.3 Fangoterapia.**

La Fangoterapia es una de las terapias más relajantes y saludables para el ser humano, el autor del libro Fangoterapia (Yarza, 2003) habla que el Fango, “Lodo”, y del griego therapeia, “Terapia” es un tratamiento tópico, con fines terapéuticos tales como:

- ❖ Antiinflamatorio, anti edematoso.
- ❖ Analgésicos y sedante.
- ❖ Estimula el riego sanguíneo de los capilares en piel.
- ❖ Efectos antialérgicos y bactericidas.
- ❖ Actúa eliminando el exceso de grasa cutánea.
- ❖ Disminuye la presión arterial.
- ❖ Depurador.
- ❖ Hidratan y tonifican.

El tratamiento con fangos ya se practicaba en las antiguas civilizaciones Egipcia y griega, usándola en caso de trastornos de piel, heridas, inflamaciones.

Pero fue en el siglo XIX con Priessnitz, quién redescubrió y utilizó en sus aplicaciones terapéuticas con buenos resultados.

#### **1.3.4 Masaje corporal y terapias.**

Con la ayuda de cremas, barro, mascarillas y aceites, se realizarán los mejores masajes según sea la necesidad del cliente: relajación, terapias re ductivas o nuevas técnicas que se están utilizando en los mejores Spas del mundo. El masaje es tanto un arte como una ciencia, en cuanto a arte posee una parte técnica y por ello en constante cambio y adaptación. Sus beneficios han llegado hasta la actualidad evolucionando desde las técnicas más simples para proporcionar relajación y favorecer el sueño, hasta el desarrollo específico de algunas más complejas para aliviar o eliminar dolencias concretas del cuerpo o el organismo, por todo ello es necesario masajear el cuerpo.

Spa Cambahuasi ofrecerá dos tipos de masajes corporales: **Masaje Corporal # 1 RELAJANTE**, con la ayuda de una técnica de estimulación suave en cuerpo, aceite de vainilla y una crema hidratante ayudará a relajar los músculos, ya sea por estrés o por una mala postura, reduciendo los dolores en el cuerpo y aliviando los puntos de presión.

**Masaje Corporal #2 REDUCTOR**, esta técnica de masaje es ideal para remover y eliminar la grasa no deseada. Se realizará una estimulación de la piel con aceite de mandarina y luego se aplicará una crema reductora y una máquina eliminadora de celulitis que ayudará a disolver el tejido adiposo y la celulitis, por el calor que se genera de los movimientos especiales, permitiendo intensificar la circulación. Se puede realizar en cualquier parte del cuerpo: cintura, caderas, piernas, abdomen y hasta debajo de la barbilla, que beneficia la circulación sanguínea y linfática.

#### **1.3.5 Masaje deportivo - alivia tensiones.**

El masaje deportivo es una nueva técnica que esta designada a ayudar a todo tipo de deportista para que lleve una vida en la que sus músculos no salgan afectados al realizar cualquier tipo de ejercicios como en el caso de futbolistas, basquetbolistas ciclistas etc. Según la revista y blog electrónico (SALUDTERAPIA, Masaje deportivo, 2010) habla acerca de los objetivos de realizar un masaje pre y pos deportivo como por ejemplo:

- Preparar los tejidos para el esfuerzo deportivo, manteniéndolos en un estado óptimo.
- Prevención de lesiones tanto en entrenamiento como en competición.
- Recuperación de las lesiones que se presenten y de la forma física del deportista.

Así mismo, se pueden producir a nivel microscópico dentro del tejido de la fibra muscular micro roturas, que dan lugar a procesos de inflamación, regeneración y remodelación tisular y que durarán mayor o menor tiempo en función de su gravedad.

Tanto los objetivos como evidentemente el masaje variarán dependiendo del deporte que se practique, según sea de flexibilidad, fuerza, fondo o velocidad, ya que los procesos fisiológicos y bioquímicos que se producen en el organismo serán diferentes y será preciso modular el ritmo, velocidad y profundidad del masaje en función de lo que se quiere conseguir.

### ***1.3.6 Masaje infantil.***

El masaje infantil para bebés son unas caricias o fricciones suaves que se dan de forma amorosa en la cabeza, cara, pecho, abdomen, piernas, brazos, manos y espalda. Se complementa con movilizaciones suaves de brazos y piernas. Esta nueva técnica es innovadora y se la enseñara en Spa Cambahuasi, la revista y portal electrónico (SALUDTERAPIA, MASAJE INFANTIL , 2010) nos dice que: A través de la piel, lleno de inervaciones nerviosas, el bebé recibe el masaje infantil que le da la madre ayudándole a liberar esos temores y a tener un contacto cálido, íntimo y amoroso. La proximidad del tacto materno actúa como bálsamo afectivo y también le ayuda en su progreso.

Además del desarrollo afectivo, también les favorece el cognitivo y motriz; el bebé va reconociendo cada parte de su cuerpo mediante el masaje y esta información llega a su cerebro estimulando dicho desarrollo. A la vez que les proporcionan placer sensorial, pues activan la liberación de sustancias bioquímicas, las endorfinas, las cuales generan una sensación de bienestar.

Desde que nacen, el masaje les regula los cólicos del lactante, a expectorar la mucosidad y las flemas cuando están enfermos de las vías respiratorias, les relaja y obtienen así un sueño más reparador. Les facilita tener una mejor socialización y rendimiento intelectual. Entre algunos de los beneficios que obtienen del masaje.

El Masaje infantil pone en contacto a p/madres e hijo/as facilitando la interacción; estimula los sistemas neurológico, respiratorio, inmunológico, circulatorio, gastrointestinal y endocrino; ayuda a la relajación y liberación de tensiones; intensifica la comunicación entre



los niño/as y las personas de su entorno y permite escuchar, adaptarse y estar más en contacto con sus necesidades.

El Masaje infantil facilita los vínculos afectivos porque incluye los elementos principales para establecerlos: mirada, contacto piel a piel, sonrisas, sonidos, abrazos, olor, emisiones de voz y respuestas.

### ***1.3.7 Terapia pre-parto.***

Esta es una de las nuevas terapias que se están usando en spas y estará al alcance de todos en la parroquia de Malacatos; en la revista y página electrónica (SALUDTERAPIA, TERAPIA PRE PARTO, 2010) indica la importancia para las mujeres embarazadas este tipo de aprendizaje tanto las que son primerizas como todas las mamás que nunca entendieron bien como llevar un embarazo tranquilo y saberlo manejar.

Los ejercicios físicos: Son todos aquellos ejercicios que sin poner en riesgo la salud del feto y la embarazada, mejoran y mantienen a la mujer en buen estado. La preparan físicamente para afrontar el cambio fisiológico que va a producirse en ella.

- Influyen en mantener el peso ideal. Siempre complementando medidas dietéticas
- Refuerzan el aparato locomotor para adaptarlo al aumento de peso
- Educan el sistema nervioso con introducción de nuevos reflejos y movimientos respiratorios.

Las clases de preparación para el nacimiento a menudo recalcan un método particular, el cual ha sido conocido con el nombre de su creador.

Los 3 más comunes son los de:

- Dick-Read: Incluye la educación sobre la fisiología del parto, ejercicios para los músculos abdominales y del perineo y técnicas de relajación.
- Bradley: Le da importancia al apoyo de la pareja, las técnicas de respiración y sentarse en posición de Sastre.
- Lamaze: El más popular en la actualidad. Combina la relajación muscular controlada con técnicas de respiración.

Se aconsejan deportes como gimnasia suave, natación y ejercicios en el agua. Además, resultan muy útiles y prácticos los ejercicios de Yoga y Pilates. Mediante la aplicación de

posturas de Hatha yoga se puede lograr el “parto sin dolor” y evitar las clásicas molestias que padece la mujer por su ignorancia.

Enfocar una gimnasia médica que eduque la respiración, postura correcta, potenciación abdominal y la relajación.

Educación respiratoria (cinesiterapia): Los ejercicios respiratorios aumentan el rendimiento pulmonar y tanto la madre como el feto estarán mejor oxigenados. Además, el hecho de concentrarse en la respiración hace que se distraiga la atención del dolor o molestias. Consiste en coger aire por la nariz y soltarlo lentamente por la boca abriendo las fosas nasales, tumbada y con las rodillas flexionadas reposando sobre una almohada.

### **1.3.8. Tratamientos faciales.**

El cuidado estético es importante tanto en hombres como en mujeres, el evitar las líneas de expresión, los puntos negros, acné, y lograr una piel suave y tersa ; todo esto es posible con la ayuda de mascarillas con productos naturales, muchas de las personas piensan que mientras más maquinas le pongan en un spa más le ayudara, esto es falso si de cierta forma el uso de ozono, rayos laser botox y demás químicos muestran cambios significativos en la persona, al transcurso del tiempo generará secuelas con las que el paciente no contaba; es por eso que la mejor forma de tener un cutis bien formado es con la ayuda de hidrataciones de la piel masajeándola con productos naturales.

Todo esto se aplica en Spa Cambahuasi donde los resultados serán siempre buenos porque no se usaran ningún tipo de producto que sea perjudicial para la salud y la piel, todo lo que es natural tiene mayor probabilidad de sentar mejor al organismo.

Se brindarán tres tipos de tratamientos faciales, para ello la masajista analiza que tipo de piel tiene el cliente y que limpieza debe aplicar; según sea su cutis graso, mixto o seco.

- **Tratamiento Facial #1 Piel Grasa:** Se empleará una loción exfoliante que limpia y reduce la tendencia grasienta de zonas de rostro y cuello, luego se aplicará una mascarilla de barro y un velo de plástico que acelera el secado de la mascarilla, esto es ideal para este tipo de piel porque proporciona una sensación refrescante y estimulante; por último se aplica una crema hidratante que tonificará y vigorizará la piel.
- **Tratamiento Facial # 2 Piel Mixta:** La piel mixta es la más complicada de cuidar porque presenta zonas grasas y secas al mismo tiempo. Se empleará una loción

exfoliante que limpia y reduce la tendencia grasienta de zonas de rostro y cuello, luego se aplicará una mascarilla de avena y un velo de plástico que acelera el secado de la mascarilla, esto es ideal para este tipo de piel porque la avena absorbe la grasa pero al mismo tiempo reafirma el cutis; por último se aplica una crema hidratante que tonificará y vigorizará la piel.

- **Tratamiento Facial # 3 Piel Seca:** Los tratamientos faciales para piel seca ayudan a hidratarla, evitar las descamaciones y rejuvenecer la piel. Aunque la piel es seca siempre se acumula grasa, así que se empleará una loción exfoliante que limpia y reduce la tendencia grasienta de zonas de rostro y cuello, luego se aplicará una mascarilla de aguacate y un velo de plástico que acelera el secado de la mascarilla, esto es ideal para este tipo de piel porque el aguacate posee aceites naturales que hidratan la piel y la suavizan; al final se aplica una crema hidratante y la piel queda humectada.

**Tabla 4. Servicios Spa Cambahuasi.**

Servicios	Propiedades	Tiempo de duración	P.V.P
Piscina	La natación reduce el riesgo de contraer enfermedades cardiovasculares, estimulando la circulación sanguínea y ayudando a mantener una presión arterial estable. Por otra parte, genera una mayor resistencia cardiopulmonar.	3 horas	3,00
Baños de Cajón	Ayudan a tener una buena circulación de la sangre, eliminar las células muertas del cuerpo, recuperar el sueño de forma natural y bajar los niveles de colesterol. Este baño es a base de vapor y se lo hace con hierbas medicinales.	30 min	6,00
Sauna	El sauna tiene varios beneficios como la eliminación de residuos tóxicos en la piel y su	30 min	6,00

	acción descontaminante, gracias a la gran dilatación que se produce en los poros.		
Hidromasaje	Estimulan la circulación arterial, relajan los músculos y abren los poros favoreciendo la eliminación de toxinas y combatiendo el cansancio y la tensión nerviosa. Alivian la ansiedad, el insomnio y el estrés Alivian los dolores tales como bursitis, artritis y cualquier enfermedad ósea o muscular.	45 min	8,00
Turco	El calor acelera las funciones metabólicas, aumentando la respiración, la frecuencia cardiaca y estimulando por tanto el sistema nervioso y hormonal. El vapor produce una equilibrada dilatación de los poros, que elimina toxinas e impurezas. Al dilatarse los poros y entrar el vapor de agua se produce una limpieza de la piel, quedando suave.	30 min	6,00
Fangoterapia	Antiinflamatorio, anti edematoso. Analgésicos y sedante. Estimula el riego sanguíneo de los capilares en piel. Efectos antialérgicos y bactericidas. Actúa eliminando el exceso de grasa cutánea. Disminuye la presión arterial. Depurador. Hidratan y tonifican.	25 min	15,00
Masaje Corporal # 1 RELAJANTE	Relaja los músculos, ya sea por estrés o por una simple mala postura, reduce los dolores en el cuerpo, Liberando los puntos de presión de todo el cuerpo y relajando todos los sentidos.	45 min.	20,00
Masaje Corporal # 2	Es ideal para remover y eliminar la grasa no deseada Ayuda a disolver el tejido adiposo y la	45 min.	25,00

REDUCTOR	celulitis, por el calor que se genera de los movimientos especiales. Intensifica la circulación y los procesos del metabolismo local, y ayuda a reabsorber las grasas e incrementa el consumo de calorías debido al aumento de la actividad motora. Se puede realizar en cualquier parte del cuerpo: cintura, caderas, piernas, abdomen y hasta debajo de la barbilla. Beneficia la circulación sanguínea y linfática.		
Masaje Deportivo - Alivia Tensiones	Preparar los tejidos para el esfuerzo deportivo, manteniéndolos en un estado óptimo. Prevención de lesiones tanto en entrenamiento como en competición. Recuperación de las lesiones que se presenten y de la forma física del deportista.	45 min.	30,00
Masaje Infantil	El Masaje infantil pone en contacto a padres y madres con los bebés; estimula los sistemas neurológico, respiratorio, inmunológico, circulatorio, gastrointestinal y endocrino; ayuda a la relajación y liberación de tensiones; intensifica la comunicación entre los niño/as y las personas de su entorno y permite escuchar, adaptarse y estar más en contacto con sus necesidades.	15 min	10,00
Terapia Preparto	Las terapias de preparto ayudan a las embarazadas a que no se les dispare la celulitis, no acumulen toxinas, no retengan líquidos, calmen los dolores de espalda, se relajen y encuentren el equilibrio perfecto entre cuerpo y espíritu.	1 hora	10,00
Tratamiento Facial # 1 Piel	Reduce la tendencia grasienta de zonas de rostro y cuello. Proporciona sensación	50 min	20,00

Grasa	refrescante y estimulante. Tonifica y vigoriza la piel.		
Tratamiento Facial # 2 Piel Mixta	La piel mixta es la más complicada de cuidar porque presenta zonas grasas y secas al mismo tiempo. El principal beneficio para las personas que poseen este tipo de piel es de hidratar y eliminar los excesos de grasa acumulados.	50 min	20,00
Tratamiento Facial # 3 Piel Seca	Los tratamientos faciales para piel seca ayudan a hidratarla, evita las descamaciones, rejuvenece la piel.	50 min	20,00

**Fuente:** Costo y tiempo duración de los servicios de Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

### **1.3.9 Bar - cafetería y zona de recreación infantil.**

Spa Cambahuasi poseerá un bar-cafetería dispuesto a ofrecer al cliente que lo visite jugos naturales, aguas y bebidas energizantes que desearán probar después de un placentero servicio de masajes o relajación en cualquiera de los diferentes servicios de descanso y cuidados para su cuerpo y mente; por otro lado los pequeños (de 4 a 10 años de edad) merecen también tener un lugar donde puedan divertirse es por ello que pensando en su felicidad el spa también contará con una zona con juegos infantiles como columpios rodadera, hamacas etc.

Los platillos que se ofertarán en el spa, serán elaborados con frutos naturales de la temporada y platillos deliciosos con pocas calorías en los que el cliente se da un gustito sin luego tener cargo de conciencia por la grasa que consume, son comidas basadas en la gastronomía mexicana, elaboradas con vegetales, carne, fréjoles, que tienen el equilibrio justo entre calorías, proteínas y carbohidratos que la persona puede consumir; es así que Spa Cambahuasi brindará en su menú:

**Tabla 5. Menú Bar - Cafetería**

<b>Menú</b>	<b>P.V.P</b>
Helados	0,80
Creps con helado	3,00
Sánduche pollo	2,30
Sánduche jamón	2,60
Chile con carne	4,00
Nachos con pollo	3,00
Nachos con Carne	3,50
Tacos	3,00
Quesadillas	2,00
Te de durazno	1,00
Te de pera	1,00
Te de manzana	1,00
Aguas	0,75
Energizantes	2,00
Jugos Naturales	1,50
Yogurt	1,00

**Fuente:** Costo, Menú de Bar Cafetería Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

#### **1.4 . Horario de atención.**

Spa Cambahuasi abrirá sus puertas a todos sus clientes de martes a viernes de 09h00 a 18h00 y los fines de semana de 08h00 a 19h00; realizando una reserva telefónica o por su página web.

#### **1.5 Misión.**

Ofrecer al cliente servicios de calidad con terapias de relajación y cuidado de la piel, de forma natural, logrando un equilibrio que mejore su calidad de vida y alcanzando la estabilidad que necesita para enfrentar el ritmo de vida estresante de hoy en día.

#### **1.6 Visión**

Posicionar en el mercado nacional y regional a Cambahuasi como el primer Spa ecológico al sur del Ecuador, en el cuidado de la salud física y mental de las personas, siempre innovando sus servicios por medio de técnicas naturales y relajantes.

**CAPÍTULO II**  
**ESTUDIO DE MERCADO**



## 2. Oferta

La oferta es: "La Combinación de productos, servicios, información o experiencias que se da en un mercado para satisfacer una necesidad o deseo." Y complementando esta definición la oferta no se limitan solo a productos físicos, sino que incluyen: servicios, actividades o beneficios; es decir, que incluyen otras entidades tales como: personas, lugares, organizaciones, información e ideas. (Kotler Philip A. G., 2001).

En el caso de la oferta turística el autor (Rey, Manuel, 2008) la define como el número total de empresas, instituciones privadas o públicas, que se dedican a la detección, incitación o satisfacción directa o indirecta de una necesidad, o de un conjunto determinado de necesidades de ocio, mediante un viaje.

El análisis de la oferta turística realizado en Malacatos muestra la infraestructura turística, lugares de recreación, y atractivos turísticos que posee para el deleite del turista que la visita; en el caso de esta parroquia desde que inicia el traslado de la ciudad de Loja hacia ella, se observa la naturaleza que conserva lleno de flora, de variedad de árboles frutales, paraderos gastronómicos con platos de verdadera cocina lojana, no se puede olvidar que es una parroquia agrícola y su producto principal es la caña de azúcar que es la materia prima para la elaboración de la panela.

El estudio de mercado de este proyecto tiene como objetivo descubrir el grado de aceptación de los turistas hacia la creación de un nuevo Spa en Malacatos, si están conformes con los Spa existentes, cuanto están dispuestos a pagar por los servicios recibidos y de esta manera generar estrategias que lo posicionen en el mercado y lo conviertan en una fuerte competencia para las empresas que brindan servicios similares.

**Tabla 6. Infraestructura turística de Malacatos (Alimentos y Bebidas).**

Servicio	Establecimiento	Categoría	Mesas	Plazas
	Doña Ketty	Segunda	30	120
	J&B Tradiciones grill	Segunda	10	40
<b>Alimentos y Bebidas</b>	Casa de Bahareque	Tercera	12	48
	Vida Ventura	Tercera	10	40
	Sabía que Vendrías	Tercera	10	40
	Las Chorreras	Tercera	8	32

**Fuente:** Catastro del Ministerio de Turismo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

**Tabla 7. Alojamiento de Malacatos**

	Establecimiento	Categoría	Habitaciones	Plazas
<b>Alojamiento</b>	Hostería La vieja Molienda	Segunda	15	68
	Hostería Las Lagunas	Segunda	19	65
	Hostería Cabañas del sol	Segunda	6	14
	Hostería Mi compadre	Segunda	11	50
	Hostal Valto	Tercera	14	25
	Pensión Sol y sombra	Segunda	8	12
	Pensión Malacatos	Tercera	6	8

**Fuente:** Catastro del Ministerio de Turismo, 2013

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

## 2.1. Demanda.

La demanda turística la componen los visitantes (que incluyen turistas y excursionistas), y se ve afectada por factores internos a la demanda, como las motivaciones que animan a viajar; externos, como las mejoras económicas, los cambios demográficos y sociales, la mejora tecnológica, factores políticos, de planificación y ecológicos, seguridad, etc.; y finalmente factores propios del mercado (derivados de su relación con la Oferta) como el conocimiento de la oferta, desarrollo de productos turísticos, etc.

Para el análisis de la demanda se realizó el cálculo de la muestra y determinar el número de encuestas que se aplicaron a los turistas en la parroquia de Malacatos, con la ayuda de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot P \cdot Q}{(N-1)d^2 + Z^2 P \cdot Q}$$

De donde:

n = tamaño de la muestra

N= Número de la población

Z $\alpha$ = Nivel de confianza 95%

P= Proporción esperada 5%

Q= 1 - p

d= precisión del 5%

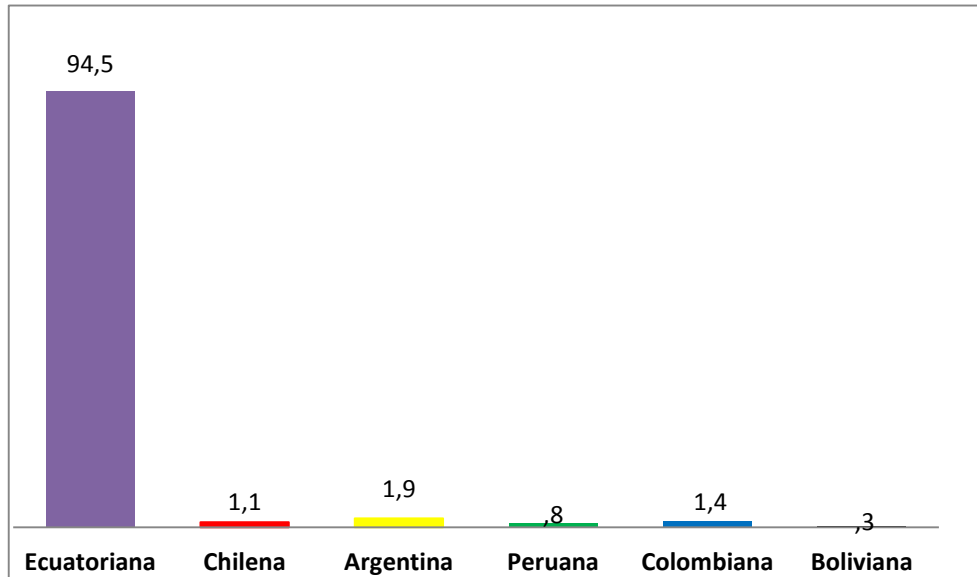
$$n = \frac{7114 \cdot (1.96)^2 \cdot (0.50) \cdot (0.50)}{(7114 - 1)(0.05)^2 + (1.96)^2 (0.50) \cdot (0.50)} = 365$$

El resultado es 365 encuestas, de las cuales se obtuvo la siguiente información:

- Los turistas que visitan Malacatos entre hombres y mujeres, en mayores porcentajes son ecuatorianos de 26 a 36 años de edad, de ocupación administrativa e instrucción superior.
- El 49,3% de las personas visitan Malacatos en grupo motivados por vacación, recreo y ocio y por visita a familiares y amigos, siendo el factor que predomina a visitar la parroquia es la cercanía de Loja a Malacatos y en segundo lugar la flora y fauna que posee.
- Los turistas opinan que los servicios que ofrece Malacatos son buenos pero que le hace falta mayor promoción y publicidad para convertirse en un destino turístico.

- El 96,71% están de acuerdo con la creación de un Spa en Malacatos porque creen que es mejor una instalación de relajación en la naturaleza que dentro de la ciudad y que no están satisfechos con los spa ya existentes en el medio.

### 2.1.1 Resultados de la encuesta realizada.

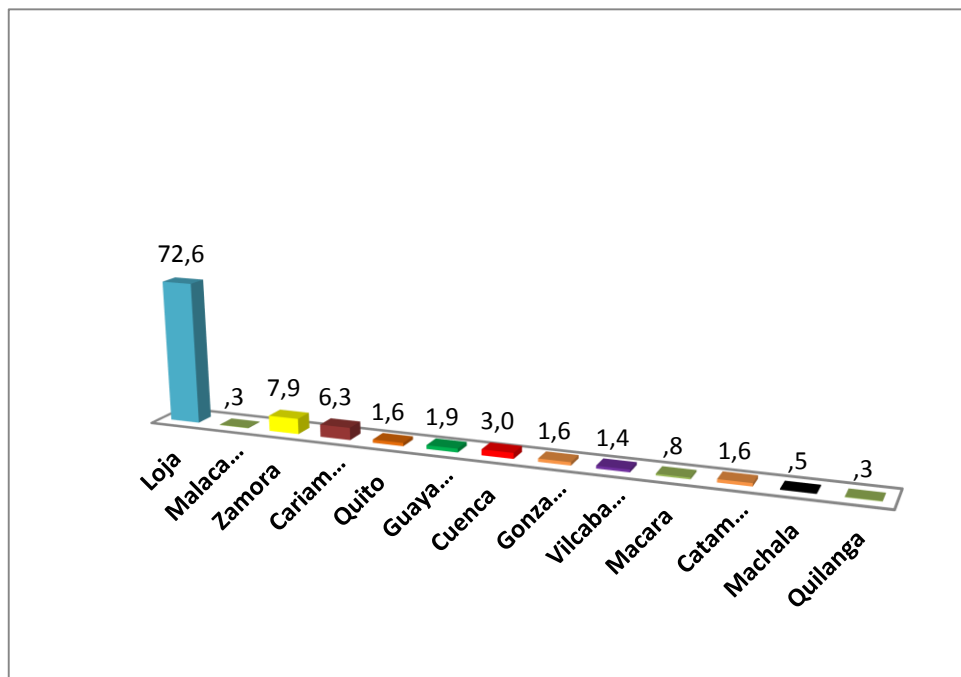


**Figura 10. Nacionalidad de los visitantes.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

Del total de encuestados el 94,5% son ecuatorianos, seguido en menores porcentajes de países como Argentina, Colombia, Chile entre otros; mediante este gráfico se puede observar que los visitantes de la parroquia son latinos y que el turismo interno va en crecimiento, porque buscan lugares naturales y tranquilos para su distracción, como lo es Malacatos.

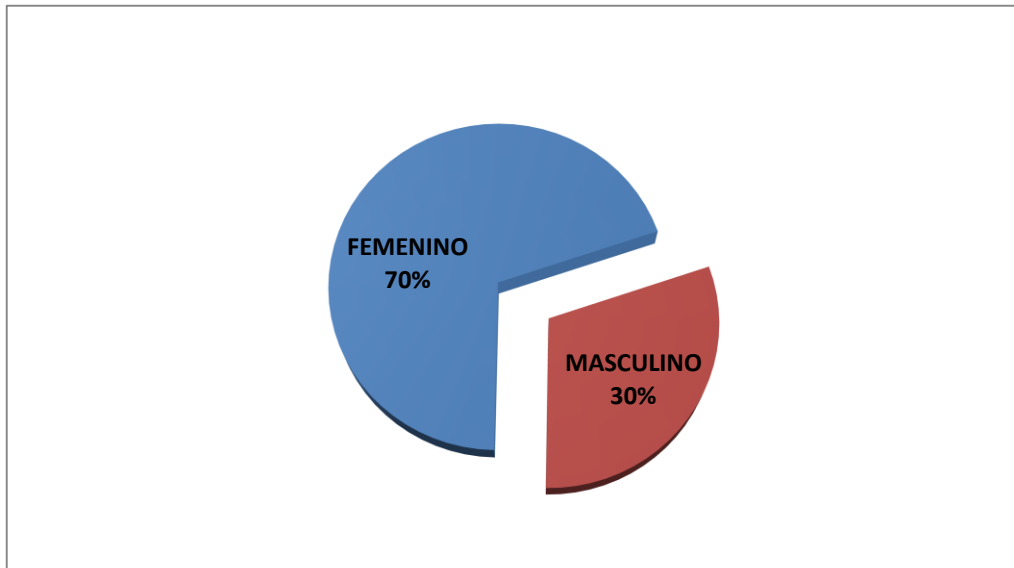


**Figura 11. Residencia habitual de los visitantes.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

Al consultar la residencia de los turistas, el 72,6% son de la ciudad de Loja, seguidos de residentes de Zamora (7,9%), Cariamanga (6,3%), Cuenca (3%), Guayaquil (1,9%), entre otros, con porcentajes más bajos; los lojanos son las personas que más acuden a esta parroquia por varios factores, como la cercanía a la ciudad, el disfrutar en familia los fines de semana de la deliciosa gastronomía que ofrece Malacatos o por visita a familiares o amigos que poseen fincas y quintas a lo largo del trayecto de la parroquia; las demás personas que son de otras residencias y lo visitan es porque les agrada en realidad lo que brinda esta parroquia, un clima de valle, sus platos típicos, sus hosterías etc.

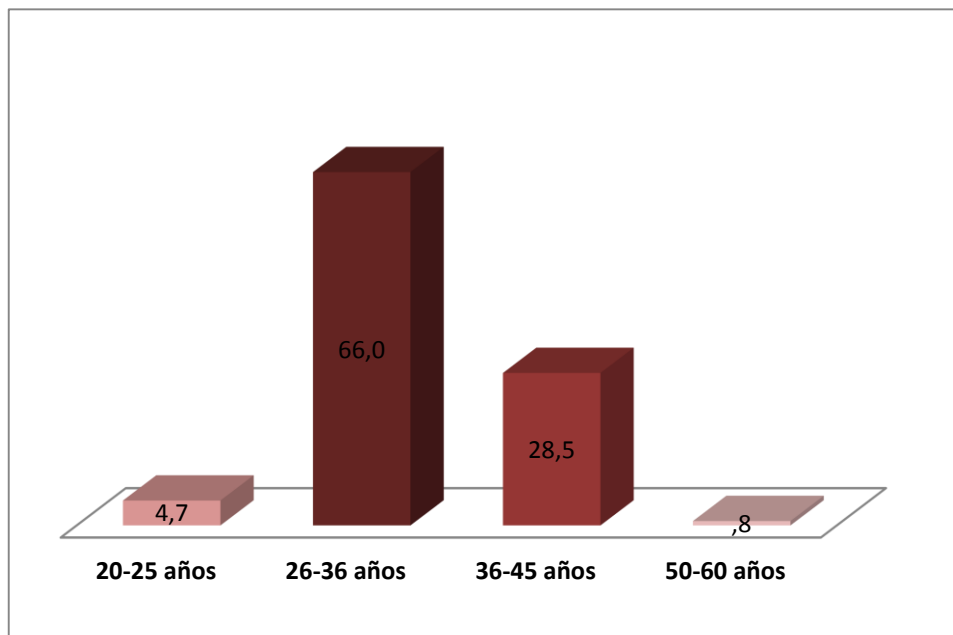


**Figura 12. Sexo.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

Referente al sexo de las personas encuestadas la mayoría fueron mujeres con un 69,6% y hombres un 30,4%; este resultado es muy importante para el Spa, debido a que las mujeres son quienes normalmente ocupan este tipo de servicios y se convierten en clientes potenciales para la empresa; justamente por ser ellas quienes no escatiman en su cuidado físico y mental, Spa Cambahuasiideo servicios innovadores en relajación, cuidado de la piel y terapias (para mamás primerizas y paras quienes ya tienen sus bebés) de manera que encuentren una ayuda que facilite su ritmo de vida.



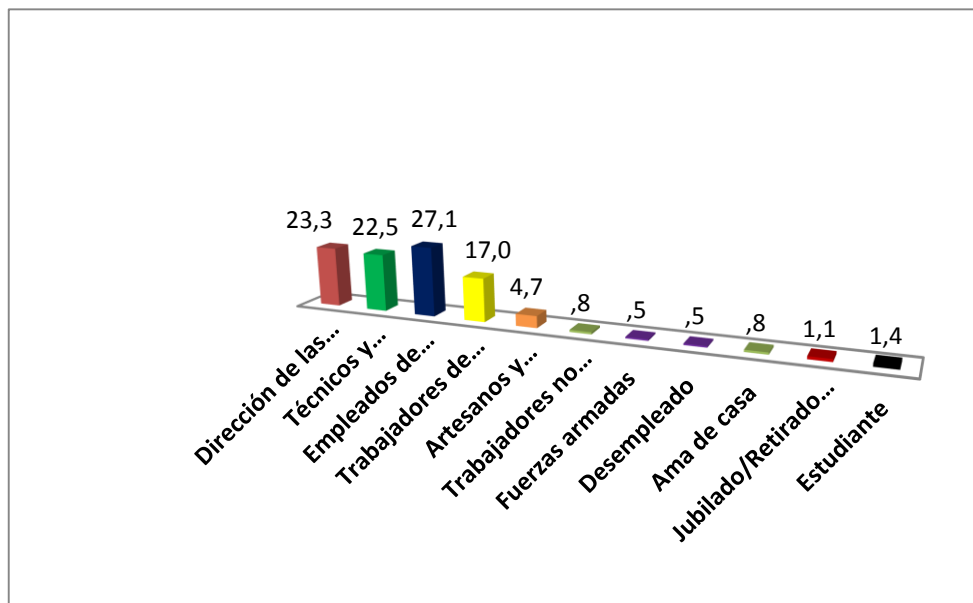
**Figura 13. Rango de edad de los visitantes.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

La edad de las personas encuestadas oscilan entre 26 y 36 años de edad con un 66%, seguidos de personas entre 36 y 45 años con un 28,5%, y los demás rangos en porcentajes menores; el conocer la edad de los posibles clientes es un punto muy importante, que ayuda de forma significativa a la empresa, creando nuevos productos o servicios que llamen la atención del cliente.

Spa Cambahuasi contará con visitantes de aproximadamente 26 a 36 años, esto favorece a la empresa, porque son personas solventes económicamente, que pueden pagar el servicio sin ninguna complicación y por ser un segmento joven buscan un buen cuidado de su imagen.



**Figura 14. Ocupación del turista.**

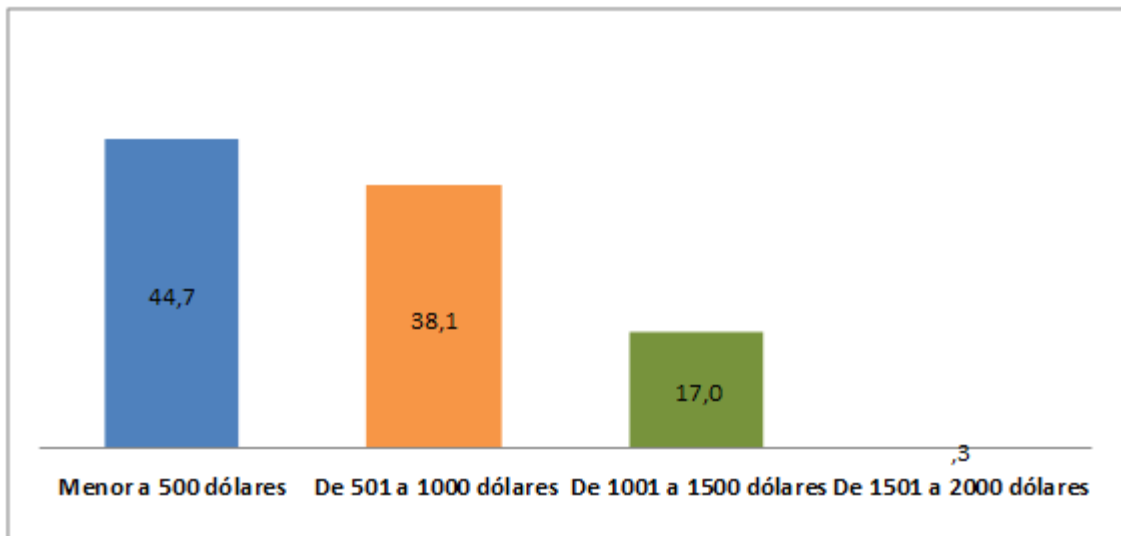
**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

De acuerdo al análisis realizado de la ocupación de los turistas, están en grupos mayoritarios: los empleados de tipo administrativo (27,1%), los que pertenecen a la Dirección de las empresas y de las administraciones públicas (23,3%), Técnicos y profesionales, científicos e intelectuales (22,5%) y los Trabajadores de los servicios de restauración y comercio (17%), las demás ocupaciones se encuentran en porcentajes mas bajos.

Spa Cambahuasi va dirigido a un segmento de mercado de ocupación administrativa, justamente a personas que pasan con una presión de trabajo muy alta y precisan tiempo de relajación; el resultado de esta encuesta confirma que los clientes que más visitan esta parroquia son personas que buscan tranquilidad y salir de su entorno habitual hacia nuevas opciones de distracción en lugares naturales, que en la ciudad no encuentran.



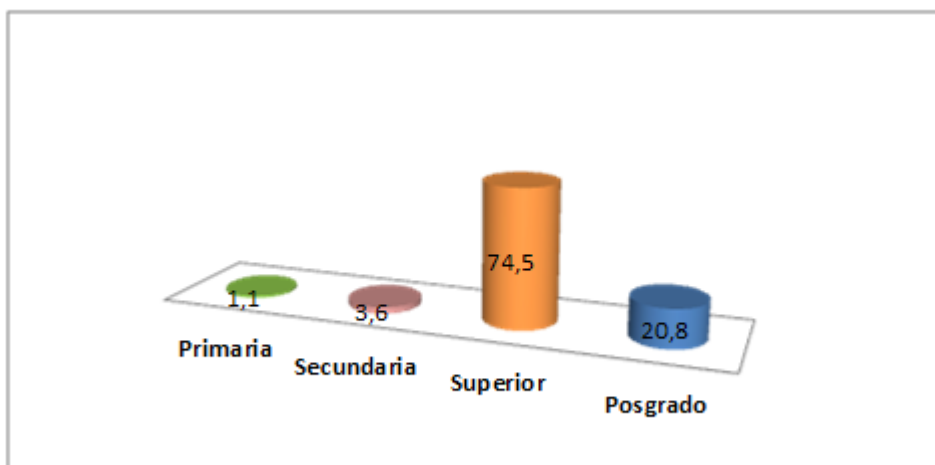


**Figura 15. Ingresos del turista.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

El 44,7% de las personas encuestadas demuestran un ingreso bajo que es menor de 500 dólares, pero el 38,1% es un porcentaje muy cercano al primero y corresponde a las personas que obtienen ingresos de 501 a 1000 dólares, reflejando de manera general que los ingresos de los turistas se encuentran en estándares medios y si llegarán a beneficiar al Spa, porque permite tener una estimación de los precios que la empresa dará por sus servicios y estos sean acordes a lo que el cliente tomando muy en cuenta también cuanto estarían dispuestos a pagar y lo que el Spa necesita para recobrar su inversión.

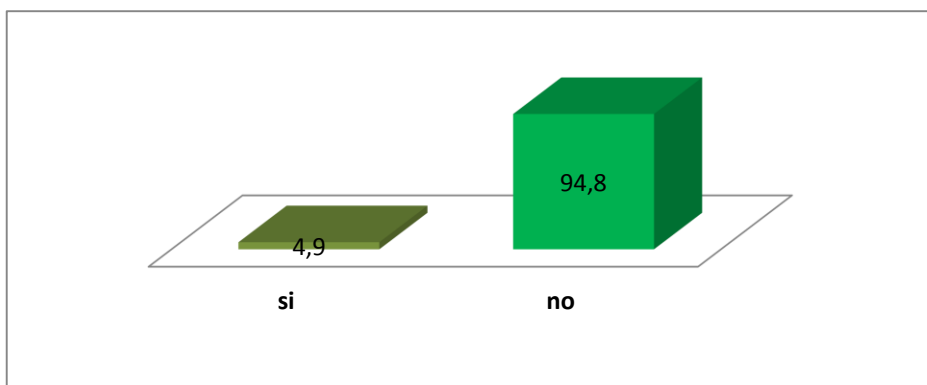


**Figura 16. Nivel de instrucción del turista.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

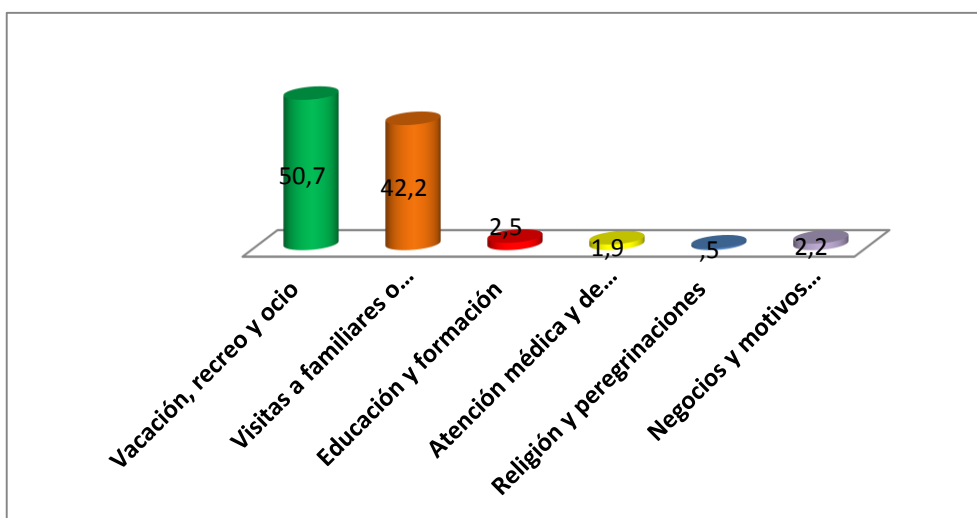
El nivel de instrucción académica de los encuestados es muy buena, ya que se encuentran entre instrucción superior y posgrado con un 74,5% y 20,8% respectivamente, estos datos demuestran que los turistas están adquiriendo mejor preparación y por ende sus exigencias son mayores; todos estos factores favorecen a la creación de Spa Cambahuasi que permiten que el cliente disfrute y se relaje de forma natural, tal como lo ofrecen los mejores spa del mundo.



**Figura 17. Es la primera vez que visita la parroquia Malacatos.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.



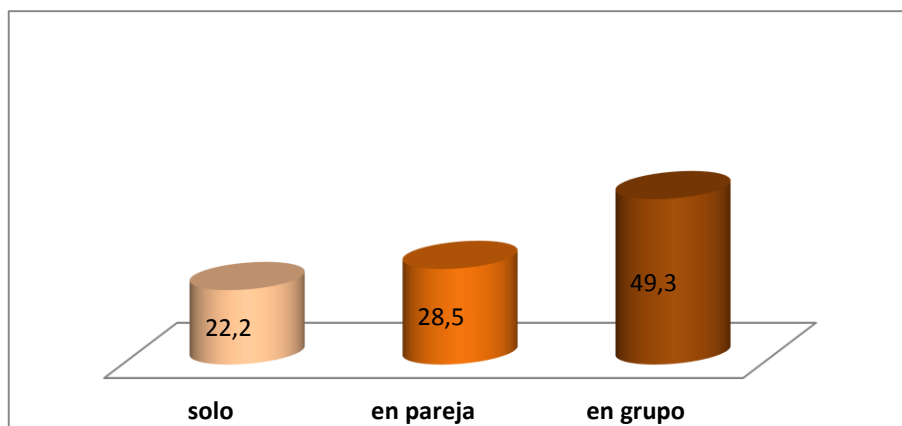
**Figura 18. Cuál es el motivo de la visita a Malacatos.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

La figura 17 muestra que el 94,8% son turistas constantes que les agrada acudir a esta parroquia frecuentemente y la respuesta a ello está en la figura 18, que determina que los

motivos de visita son por vacación, recreación y ocio con un 50,7% y visita a familiares y amigos con el 42,2%; los turistas solo buscan alejarse de su cotidianidad disfrutando en un lugar diferente y visitando fincas u hosterías que ofrece el sector, lo cual beneficiará a Spa Cambahuasi porque por medio de este análisis se demuestra que la ubicación de esta nueva empresa es óptima y contará con buena acogida por parte de las personas que suelen acudir a la parroquia.

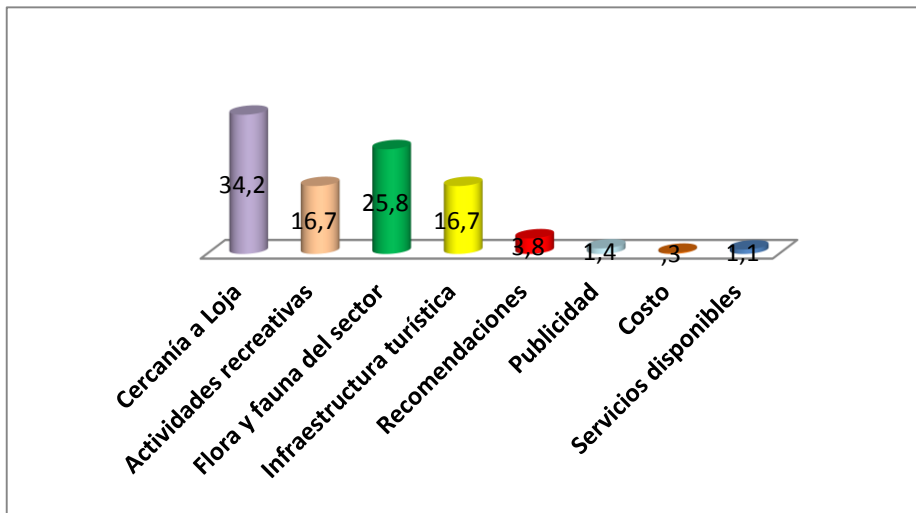


**Figura 19. Con quien suele visitar Malacatos el turista.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

Según los datos obtenidos señalan que la mayoría de personas suelen hacerlo en grupo con un 49,3%, en pareja 28,5% y solos 22,2%. Al realizar esta encuesta en diferentes lugares como los paradores gastronómicos, el centro de la parroquia y su parque, se pudo apreciar que desde los jueves hasta el fin de semana acudían a Malacatos numerosos grupos de personas, por lo que se espera acudan a Spa Cambahuasi dado que las actividades y servicios que se brindan son para el disfrute de familias y amigos.

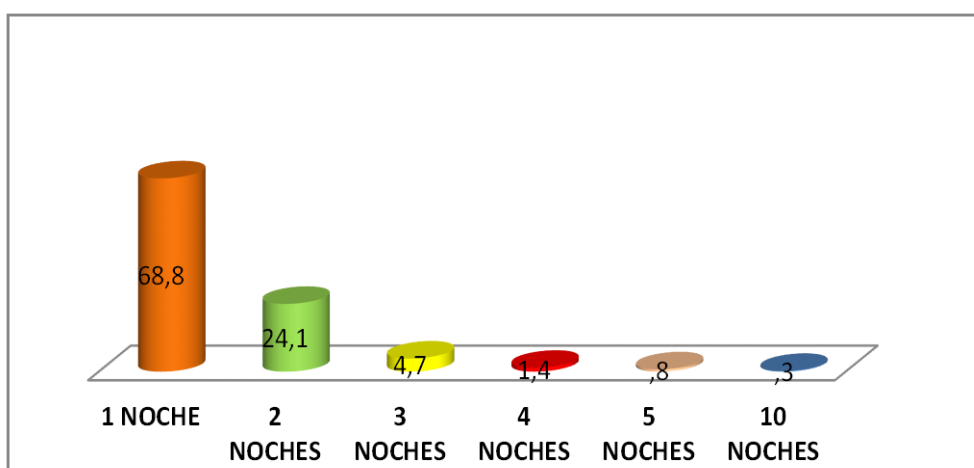


**Figura 20. Cuál de estos factores fue el que predominó en su elección para que escogiera a Malacatos como destino turístico.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

Los factores que motivaron a los turistas a elegir Malacatos como destino turístico, mostraron que los cuatro elementos más importantes son: la cercanía a Loja (34,2%), la flora y fauna del sector (25,8%), las actividades recreativas (16,7%), y la infraestructura turística (16,7%); Malacatos por poseer estos factores con un alto porcentaje lo convierte en un punto estratégico para brindar servicios de relajación y manifestando que es un lugar rentable para la creación de un spa.

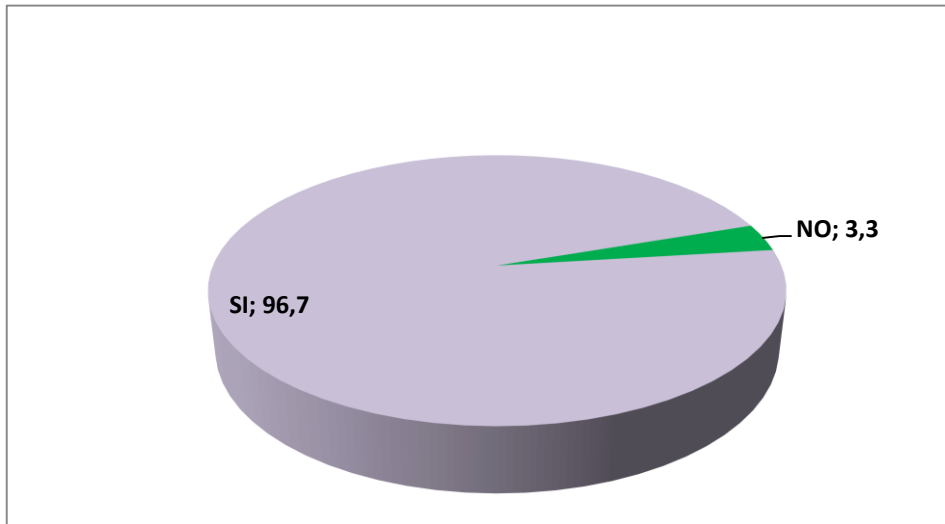


**Figura 21. Cuál es la duración total del viaje (número de noches) .**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

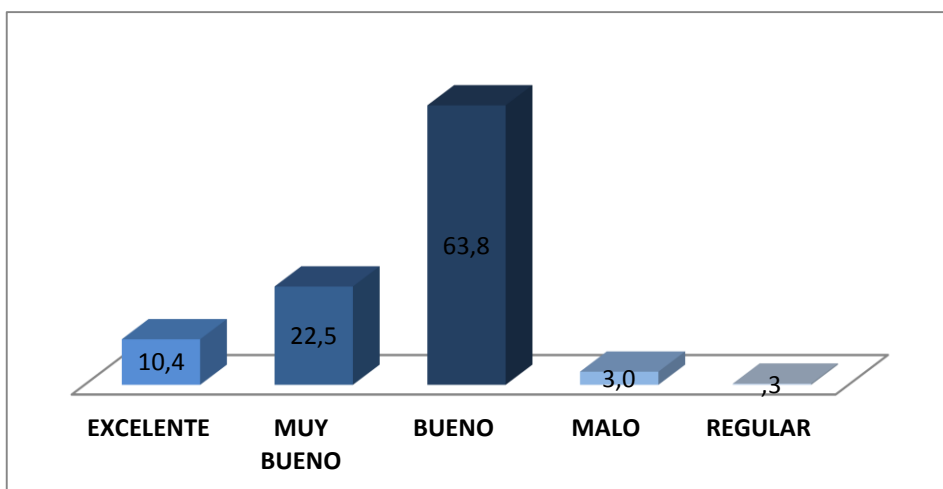
La mayoría de los encuestados pernoctan de una a dos noches, mostrados en la figura 21 con un 68,8% y un 24,1% respectivamente, estos resultados benefician al spa dado que se lo creará como un Spa día que no ofrece alojamiento, pensado en todas las personas que necesitan regresar a sus labores diarias y que se trasladan a la parroquia con el afán de distraerse en un lugar diferente a la ciudad.



**Figura 22. Está complacido con la visita de Malacatos.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

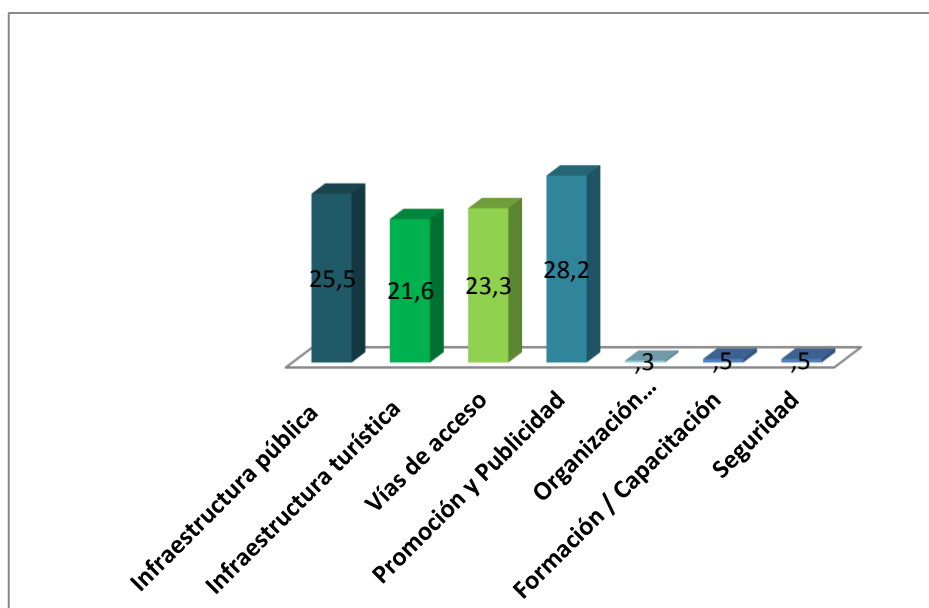


**Figura 23. Cuál es su percepción sobre los servicios en general recibidos en Malacatos.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

La figura 22 muestra que el 96,7% de los turistas si se encuentran complacidos con la visita a Malacatos, cuando un visitante se encuentra satisfecho con los servicios recibidos, es más fácil la elección del destino turístico, y en la figura 23, tres de los porcentajes sobresalieron respecto al grado de satisfacción por los servicios, como: buenos (63,8%), muy buenos (22,5%) y excelentes (10,4%); el brindar al visitante una atención de calidad hace que retornen a Malacatos, incrementando el turismo y beneficiando económicamente a todas las empresas del sector.

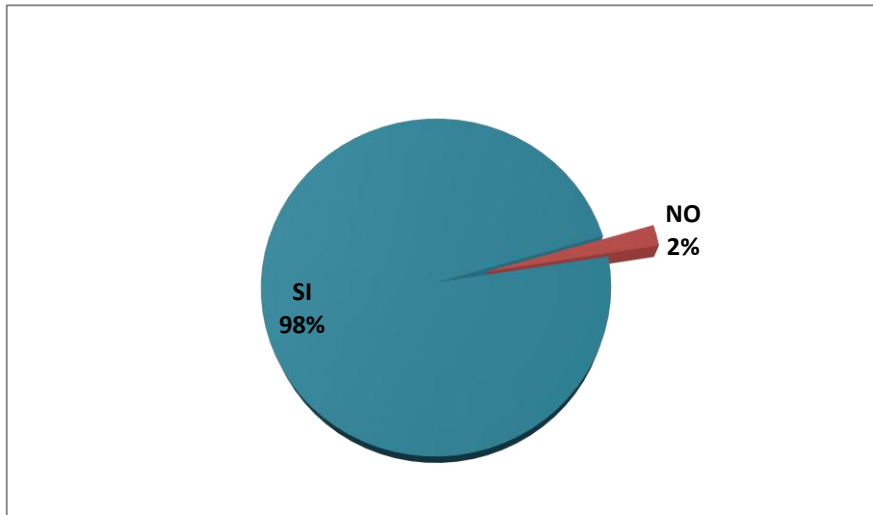


**Figura 24. Qué le hace falta en Malacatos para convertirse en un destino más atractivo para los visitantes.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

Según los resultados obtenidos en esta encuesta, los servicios que hacen falta mejorar en Malacatos para que se convierta en un destino turístico son: una mayor publicidad (28,2%) que promocióne a la parroquia y sus atractivos, una buena adecuación en infraestructura pública (25,5%) y turística (21,6%) y contar con unas vías de acceso óptimas (23,3%); renovar estos elementos, ayudarán al turismo de la parroquia y por ende a atraer turistas al Spa Cambahuasi.

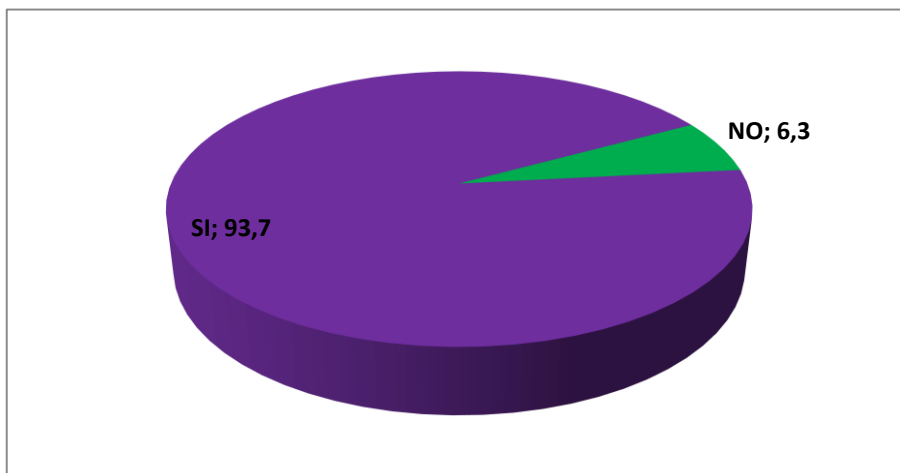


**Figura 25. Volvería a visitar Malacatos por turismo.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

El 98,1% de las personas encuestadas volverían a visitar Malacatos por diferentes motivos como: la cercanía a la ciudad, por ser un valle natural y ecológico, cuenta con atractivos y actividades que atraen a los visitantes y el nivel de satisfacción por los servicios recibidos es bueno; todos estos factores corroboran que la ubicación de este nuevo Spa será recomendable y tendrá acogida por los turistas.

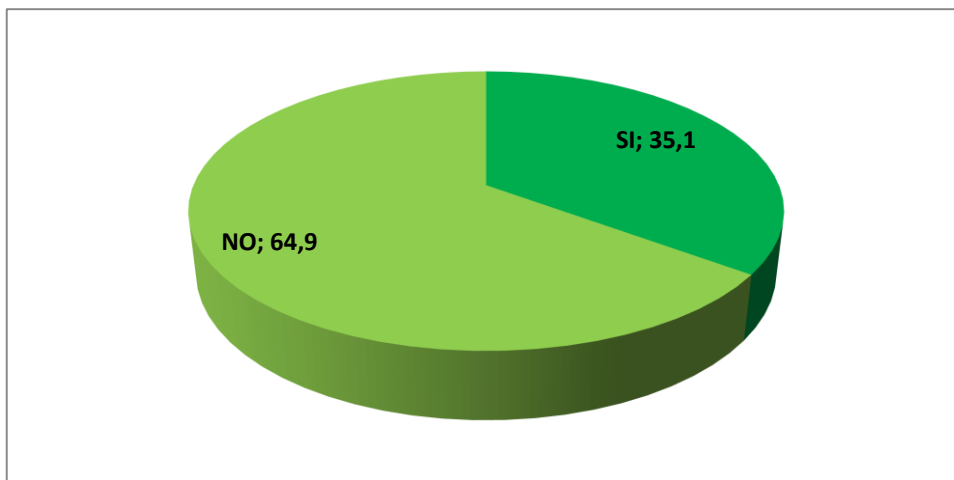


**Figura 26. Cree que es necesario acudir a un Spa por salud, belleza y relajación.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

El 93,7% de los turistas determinaron que es necesario acudir a un Spa, porque están conscientes que si desean descansar y cuidar de su salud, deben asistir a centros especializados que les brinden los servicios que requieran para mejorar su calidad de vida; en vista de la necesidad del turista actual se creará Spa Cambahuasi que no solamente beneficiará turísticamente a la parroquia sino a todos los visitantes que buscan aliviar sus dolencias y sentirse relajados en un ambiente natural.



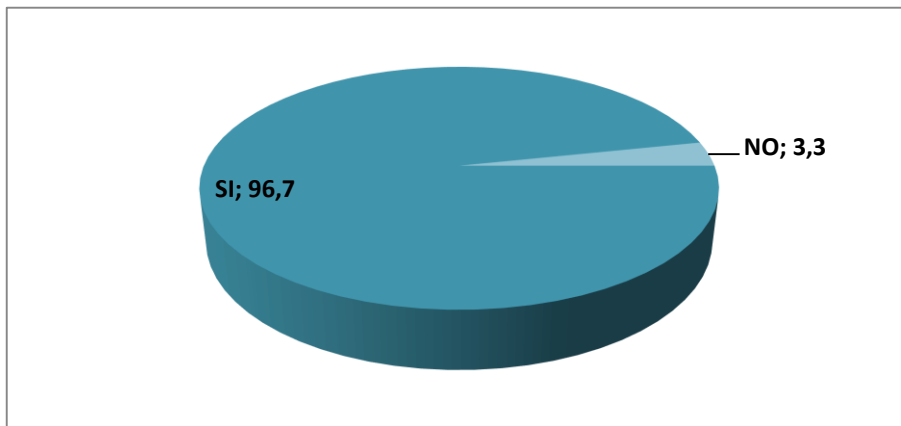
**Figura 27. Suele ocupar los servicios de un Spa.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

Según el análisis realizado el 64,9% de ellas no acuden a un Spa y el 35,1% si suelen visitar alguno; la razón por la que no ocupan estos servicios se debe a que recién se están implementando en la ciudad y la poca promoción que dan a la clientela; esto es lo que Spa Cambahuasi desea cambiar al momento de crearse, brindar información de los diferentes servicios a ofertarse, destacar la majestuosa ubicación que difiere a la ciudad y que está rodeado de naturaleza y confort en la parroquia de Malacatos, crear conciencia de que al acudir al Spa Cambahuasi mejorará la calidad de vida de la persona.



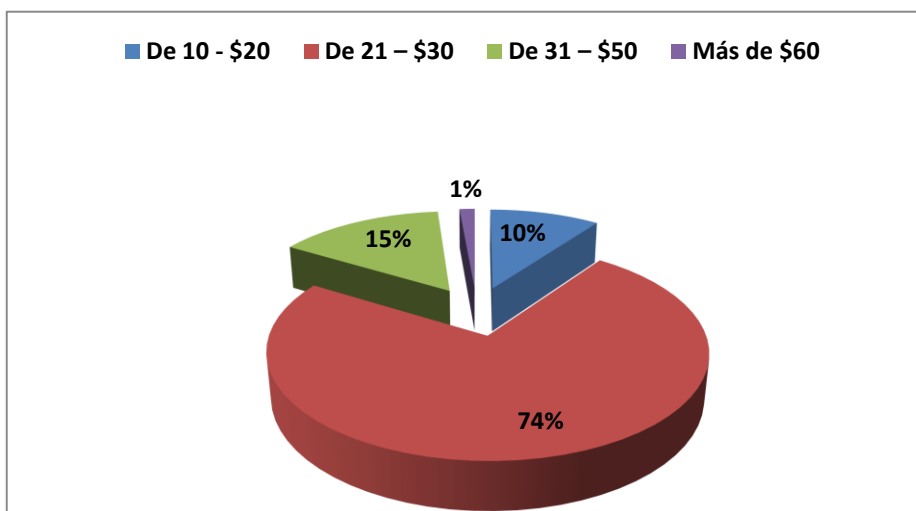


**Figura 28. Le gustaría la creación de un Spa ecológico en Malacatos.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

Dado que la mayoría de personas encuestadas tienen un alto nivel de instrucción, y las convierte en personas preparadas, saben que los mejores Spa del mundo no se los encuentra nunca dentro de la ciudad, sino en pueblos cercanos rodeados de un ambiente natural que lo llevan a un verdadero descanso, y por ello el 96,7% están de acuerdo en que este nuevo Spa se lo cree en Malacatos donde el clima, su ambiente ecológico y la cercanía a la ciudad se convierten en elementos óptimos para una nueva empresa que ofrece este tipo de servicios

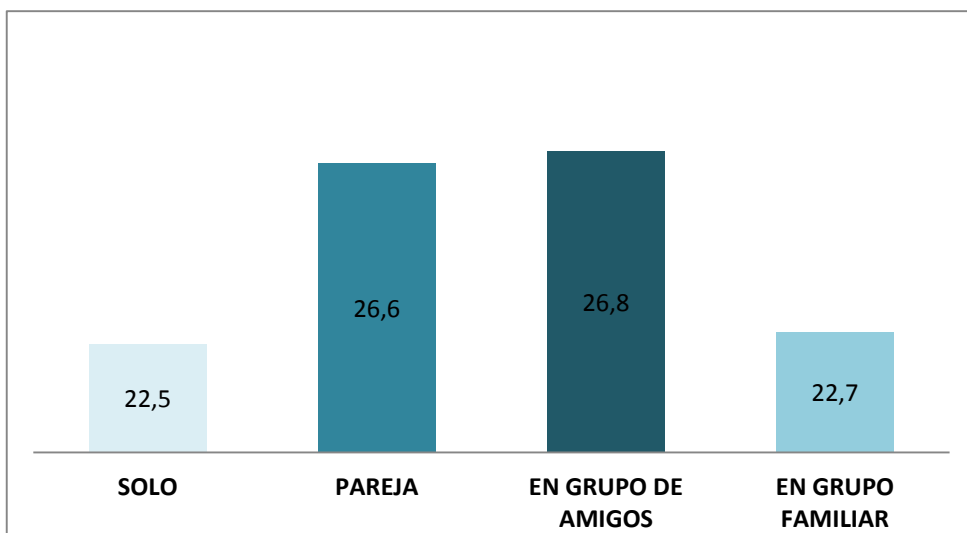


**Figura 29. Cuánto está dispuesto a pagar por los servicios de Spa Cambahuasi en los que tendrá como opción piscina, sauna, turco, terapias para embarazadas, deportistas y niños.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

El 74% de los turistas están dispuestos a pagar por los servicios de Spa Cambahuasi de \$21 a 30 dólares, seguidos de un 15% que pagarían de \$31 a 50 dólares; los ingresos de las personas encuestadas son buenos y por ello no escatiman al momento de pagar cuando esperan recibir un servicio de calidad, por ello los precios fijados para los masajes, terapias y uso de instalaciones que ofrecerá el spa oscilan entre \$10 a 25 dólares, un precio razonable que el cliente estará dispuesto a pagar y que no pondrá en pérdida a la empresa.

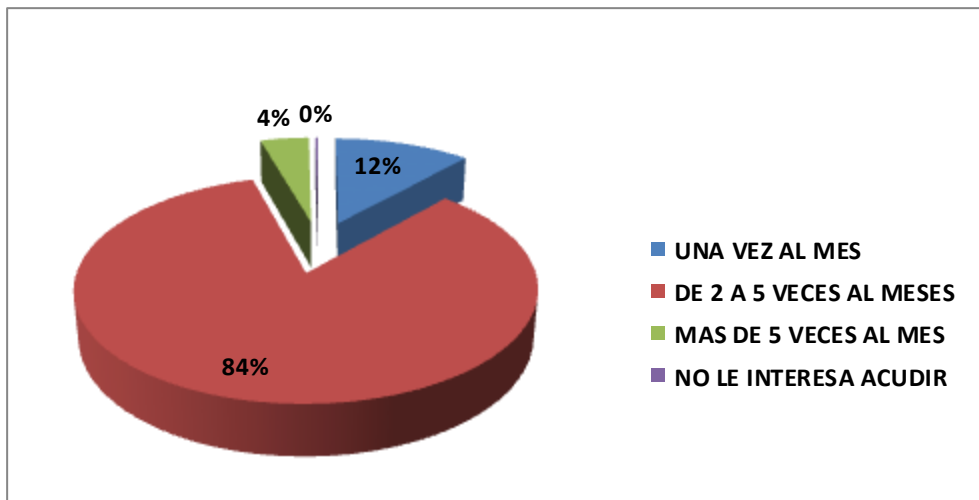


**Figura 30. Cómo visita un Spa.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

La forma de visitar un spa por parte de los turistas encuestados es mayoritaria en grupo de amigos y en pareja con un 26,8% y 26,6% respectivamente; esta información ayuda a la empresa para crear estrategias de marketing como el 10% de descuento para grupos de 4 personas, y por ocasiones especiales como navidad, día del padre, día de la madre, día del amor y la amistad entre otros. De igual manera se puede plantear convenios estratégicos con bancos al utilizar la tarjeta de crédito, convenios empresariales como regalías a los empleados, etc.

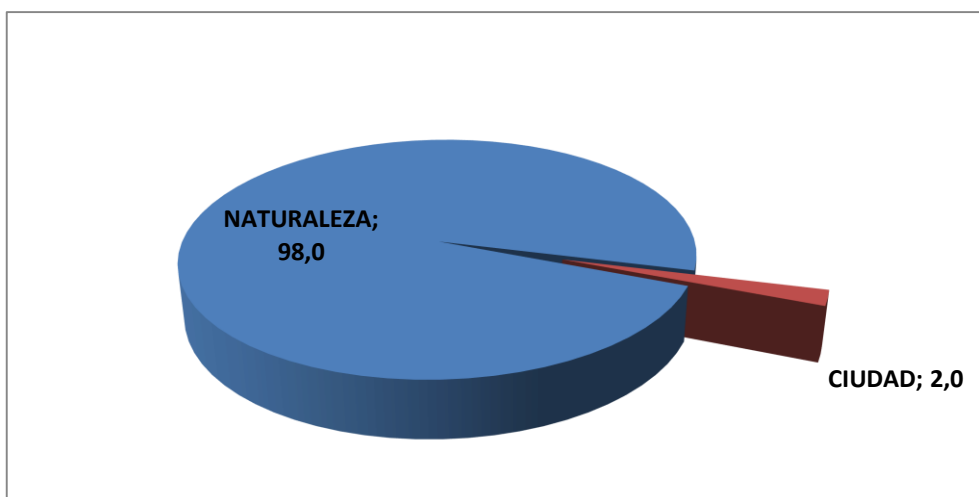


**Figura 31. Cuántas veces al mes visitaría Spa Cambahuasi.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

La aceptación de los turistas para la creación de esta nueva empresa de salud y relajación es muy buena y se ve reflejado en que el 84% de los encuestados pretenden acudir al Spa Cambahuasi de 2 a 5 veces al mes, porque les interesa los servicios innovadores que ofrecerá la empresa como los masajes deportivos – alivia tensiones, masajes reductores naturales, terapias pre parto, baños de cajón, hidromasaje entre otros. Esto generará excelentes ingresos para la empresa y logrará que el periodo de recuperación de la inversión no exceda los 5 años proyectados.

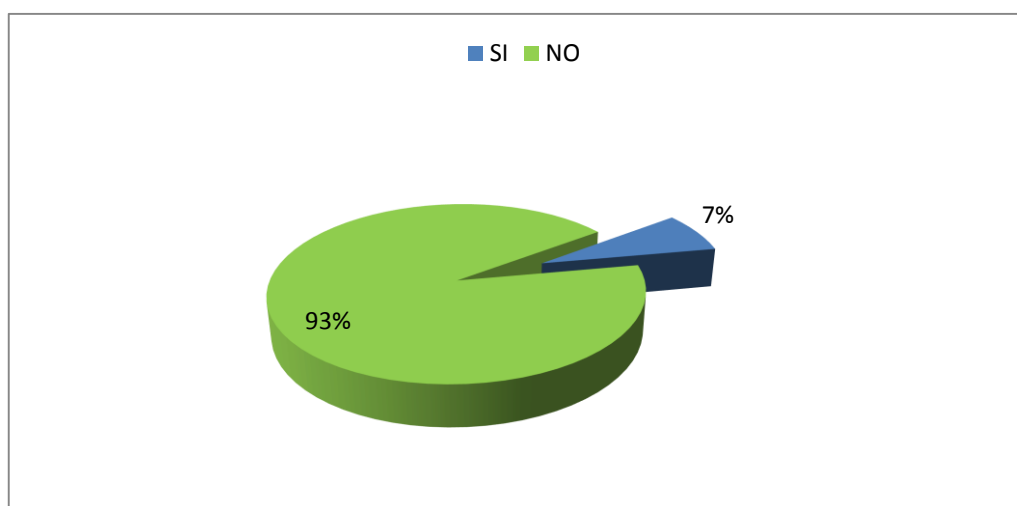


**Figura 32. Cree que es mejor la creación de un spa en la naturaleza de Malacatos o en la ciudad.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

El 97,8% de los turistas desean que el nuevo Spa se construya en Malacatos y no en la ciudad, porque son personas que acuden constantemente a la parroquia, buscando relajarse en un lugar diferente al de su residencia habitual, rodeados de naturaleza, y la idea de que el spa se encuentre ubicado en un sector fuera de la ciudad les llama mucho la atención.



**Figura 33. Están conformes con los Spa existentes.**

**Fuente:** Investigación de campo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

En la figura 33 se aprecia que el 93% de los visitantes no están satisfechos con los Spa existentes, la razón primordial para esta inconformidad, es que no cumplieron con las expectativas deseadas entre el precio-calidad del servicio recibido; es por ello que Spa Cambahuasi buscará la satisfacción del cliente brindándole servicios óptimos que cumplan sus requerimientos y se convierta en competencia a los Spa del medio.

## **2.2. Benchmarking.**

Es la herramienta estratégica, que le permitirá a la empresa saber cómo actuar frente a la competencia, con la finalidad de obtener información para mejorar o innovar sus servicios y cumplir con las exigencias de los clientes.

Para realizar este benchmarking se seleccionó cinco spas muy importantes del medio, tomados en cuenta por los siguientes factores: la acogida de la gente, por ser reconocidos y tener trayectoria, por los interesantes servicios que ofrecen y por los precios ofertados al público.

Spa Cambahuasi no posee una competencia directa dentro de Malacatos, así que se procedió a seleccionar dos Spa de la parroquia Vilcabamba, y tres de la ciudad de Loja.

Dentro de los Spa elegidos como competencia directa están: Hostería Spa Madre Tierra, Hostería Spa El Descanso del toro (en la parroquia de Vilcabamba); Spa Alivinatu, Vellísimo Spa y Gaia Láser Spa (en la ciudad de Loja).

En la siguiente tabla se observará el perfil de la competencia, mostrando los servicios que ofrecen, el tipo de turistas que acuden a ellos, el horario de atención, los medios de promoción y sus precios.

Tabla 8. Perfil de la competencia

PERFIL DE LA COMPETENCIA					
Características de los competidores	Competidor A	Competidor B	Competidor C	Competidor D	Competidor E
<b>1. Nombre o razón Social</b>	Hostería Spa Madre Tierra	Hostería Spa El descanso del toro	Spa Alivnatu	Vellísimo Spa	Gaia Láser Spa
<b>1. Localización</b>	Vilcabamba	Vilcabamba	Loja	Loja	Loja
<b>2. Servicios Generales</b>	Alojamiento Servicios de Spa Servicios de alimentación	Alojamiento Servicios de Spa Servicios de alimentación	Servicios de Spa Servicio de alimentación	Servicios de Spa	Servicios de Spa
<b>3. Servicios del Spa</b>	Baños de arcilla Facial exfoliante Masajes corporales Masajes faciales Lavado de colon	Masaje corporal Masaje facial Baño de cajón Depilaciones Faciales hidratantes	Hidromasaje Microdermoabrasión Masajes relajantes Jugoterapia Agua detox Baños de cajón Baños de arcilla	Foto depilación, Foto rejuvenecimiento Tratamientos anti acné Vinoterapia, Limpiezas faciales Spa de manos y pies Terapias reductoras Terapias de relajación	Depilación definitiva Terapia reductora Terapia anticelulitis Rejuvenecimiento facial, anti acné y manchas Masajes con piedras calientes Depilaciones
<b>4. Calidad de los servicios</b>	Buenos	Buenos	Muy buenos	Buenos	Buenos

<p><b>5. Precios</b></p>	<p><b>Paquete relajación</b> Duración 3 horas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Facial exfoliante</li> <li>• Baño de cajón</li> <li>• Baño de arcilla \$55.00 + IVA</li> </ul> <p><b>Paquete de cox</b> Duración 2 horas y media</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lavado de colon</li> <li>• Masaje de pies</li> <li>• Masaje de arcilla \$75.00 + IVA</li> <li>• Masaje corporal \$25.00</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Masajes \$35.00</li> <li>• Faciales \$ 20.00</li> <li>• Depilaciones \$8.00</li> <li>• Faciales hidratantes \$25.00</li> <li>• Baño de cajón \$20.00</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hidromasaje \$25.00</li> <li>• Microdermoabrasión \$45.00</li> <li>• Masajes relajantes \$35.00</li> <li>• Jugoterapia Dependiendo de la clase de jugo proteínico varia de \$4 a 8 dólares</li> <li>• Agua detox \$25.00</li> <li>• Baños de cajón \$25.00</li> <li>• Baños de arcilla \$25.00</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Foto depilación \$ 35.00</li> <li>• Foto rejuvenecimiento \$45.00</li> <li>• Tratamientos anti acné \$35.00</li> <li>• Vinoterapia, \$25.00</li> <li>• Limpiezas faciales Spa de manos y pies \$20.00</li> <li>• Terapias reductoras \$25.00</li> </ul> <p><b>Tarifas varían en grupo</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Depilación definitiva \$32.00</li> <li>• Terapia reductora</li> <li>• Terapia anticelulitis \$45.00</li> <li>• Rejuvenecimiento facial, anti acné y manchas \$54.00</li> <li>• Masajes con piedras calientes \$30.00</li> <li>• Depilación \$10.00</li> </ul> <p><b>Tarifas varían según el caso de la persona</b></p>
<p><b>6. Medios de promoción</b></p>	<p>Internet</p>	<p>Radio Internet</p>	<p>Radio Internet</p>	<p>Internet Prensa</p>	<p>Internet Prensa</p>

		Prensa	Televisión		
<b>7. Origen de los visitantes</b>	Nacionales Locales Extranjeros	Nacionales Locales Extranjeros	Locales Nacionales	Locales	Locales
<b>8. Horario de Atención</b>	De lunes a domingo de 09h00 a 15h00 Llamar cita previa	De lunes a domingo de 08h00 a 18h00 Llamar cita previa	De lunes a sábado de 09h00 a 18h00	De martes a sábado de 09h00 a 19h00 Llamar cita previa	De lunes a sábado de 09h00 a 19h00 Llamar cita previa

**Fuente:** Spa Descanso del toro, Spa Madre Tierra, Spa Alivinatú, Vellísimo Spa y Gaia Láser Spa.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.



Por medio del estudio de la competencia a los diferentes Spa visitados, se pudo obtener la siguiente información:

- Las instalaciones que poseen los Spas son muy acogedoras, en especial la de los Spas en Vilcabamba por estar rodeadas de un paisaje natural; sin embargo, las de la ciudad tienen un ambiente muy hermético por lo que se pierde el encanto de una relajación completa.
- Los servicios ofertados por la competencia son poco innovadores y están enfocados al cuidado de la piel con ayuda de máquinas sofisticadas, Spa Cambahuasi pretende cambiar estos tipos de servicios, orientándolos a un equilibrio físico – mental con la ayuda de masajes, terapias dirigidos a mujeres, hombres y niños, utilizando productos naturales.
- Los horarios de atención que tienen estos establecimientos son muy buenos porque están disponibles siempre para el turista, de la misma forma que Spa Cambahuasi procurará hacerlo de martes a viernes de 09h00 a 18h00 y los fines de semana de 08h00 a 19h00.
- El tipo de clientes que acuden a estos centros de belleza y relajación, juegan un papel muy importante, que les ayuda a estas empresas a promocionarse dentro y fuera del país, la ventaja competitiva que tienen los Spa ubicados en lugares fuera de la ciudad es justamente la atracción a nuevos segmentos de mercado como Spa Madre Tierra y El Descanso del Toro, que tienen como clientes a turistas nacionales e internacionales y los spa de la ciudad son acogidos por usuarios locales.
- Los precios de los servicios ofertados por la competencia oscilan entre \$25 – 55 dólares, por el tipo de máquinas que utilizan y las técnicas que emplean; en el caso de Spa Cambahuasi los precios fluctúan entre \$15 – 30 dólares, tomando en cuenta que las técnicas y productos a brindarse serán naturales y que previamente para determinar estos costos, se realizó un estudio de mercado a los turistas de la parroquia, para conocer sus ingresos y lo que están dispuestos a pagar por recibir los servicios que Spa Cambahuasi ofertará.

### **2.3. Análisis FODA.**

El análisis FODA es una herramienta útil para el estudio de mercado, que permite conocer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que tiene una empresa respecto a la competencia, ayudándole a posicionarse sólidamente el mercado.

Por medio del análisis FODA realizado para Spa Cambahuasi, en la parroquia de Malacatos se obtuvieron los siguientes datos:

- **Fortalezas:**

1. Spa Cambahuasi será el primer centro de relajación y cuidado de la piel en la parroquia Malacatos.
2. El Spa contará con profesionales cualificados, para brindar los mejores servicios de relajación, terapias y alimentación.
3. No existe competencia directa dentro de la parroquia.
4. Belleza paisajística de la parroquia.
5. Oferta turística atractiva para el visitante.
6. Vías de acceso en muy buenas condiciones.
7. Cercanía a la ciudad de Loja.

- **Oportunidades:**

1. Se crearán fuentes de trabajo para la comunidad de la parroquia.
2. Se utilizarán productos ecológicos de Malacatos.
3. Creciente interés del mercado de salud y relajación.
4. El mercado de la parroquia de Malacatos cuenta con pocas empresas que brindan similar tipo de servicios, constituyéndose en un buen nicho de mercado.
5. Posibilidad de expandirse a clientes nacionales e internacionales.
6. Brindar servicios innovadores que llamen la atención de los clientes.

- **Debilidades:**

1. Falta de alcantarillado en la parroquia.
2. Carretera vía al Carmen no asfaltada.
3. Riesgo de no recuperar la inversión en el tiempo fijado.
4. Falta de promoción y publicidad a la parroquia Malacatos.
5. La infraestructura pública y turística es regular, factores que impiden que la parroquia sea considerada como un destino turístico, sino por el contrario como un sitio de paso.

- **Amenazas:**

1. Creación de nuevos spa dentro de la ciudad o parroquias cercanas.
2. Estrictas leyes tributarias y laborales.
3. Servicios de Spa sustituidos por empresas similares.
4. Estrategias interesantes para receptar clientes por parte de la competencia.

### **2.3.1 Estrategias para el diagnóstico FODA**

#### **Fortalezas y Oportunidades:**

Dadas las oportunidades y fortalezas que posee el Spa Cambahuasi frente a la competencia, tiene implementadas las siguientes estrategias:

- Dar el mejor servicio a los clientes que visitan el Spa a través de excelentes profesionales capacitados.
- Crear ofertas y paquetes que faciliten al cliente la elección del Spa Cambahuasi frente a la competencia indirecta.
- Explotar de forma adecuada y sin daño ecológico los recursos que brinda el sector.
- El spa brindará trabajo a pobladores del sector en las labores necesarias que la dirección gerencial lo dictamine.
- Se aprovechará al máximo el ser una nueva empresa dentro de la parroquia y que no ofrece los mismos servicios de la competencia.

#### **Debilidades y Amenazas:**

- A falta de alcantarillado se utilizarán pozos sépticos, en los cuales se receptorán y tratarán las aguas servidas que genere el Spa, por otro lado la gerencia del Spa se pondrá de acuerdo con los moradores del sector para realizar la petición al Municipio de Loja y se pueda adoquinar o asfaltar la carretera que beneficia tanto a la empresa como a los pobladores.
- Cumplir con las obligaciones, normas y leyes exigidas a los centros estéticos y spas para la parroquia de Malacatos y mantener los sistemas de comercialización del servicio.
- Por medio de afiches, trípticos y la página web de la empresa se proporcionará mayor información a los clientes acerca de los servicios que oferta y los beneficios que aporta el acudir a Spa Cambahuasi.

### **2.4. Promoción y comercialización.**

La promoción de determinado producto o servicio turístico es la herramienta que ayuda de manera eficaz a la empresa para posicionarse en el mercado y obtener los clientes fieles, mediante una óptima promoción del servicio, se explica de manera clara que es lo que ofrece la empresa y como contribuye a satisfacer una necesidad.

La autora María Julia (Rojas, 2003) dice que el propósito general de la promoción en el mercadeo de servicios de información es crear una conciencia y un interés por el servicio y la organización del servicio, con el objetivo de diferenciar la oferta del servicio de la competencia, comunicar y representar los beneficios de los servicios disponibles y persuadir a los clientes para que compren o utilicen el servicio.

Por otro lado la comercialización es otro instrumento útil para la empresa porque permite que los clientes siempre prefieran los servicios de Cambahuasi a los de la competencia, de esta manera se crea una fidelización cliente – empresa y la armonía entre ellos hace que la empresa crezca y se establezca dentro del mercado.

Según (García, 1997) dice que la comercialización sostiene que una firma debe concentrar todos sus esfuerzos en la satisfacción de sus clientes y en la obtención de ganancias. Ello exige la reorientación de la forma en que la empresa hace las cosas. En lugar de tratar de lograr que los clientes compren lo que la firma produjo, una empresa orientada hacia la comercialización intenta vender lo que los clientes desean.

En el caso de Spa Cambahuasi la promoción que realizará es la siguiente:

**Tabla 9. Comercialización publicidad y promoción de Spa Cambahuasi.**

<b>Comercialización, publicidad y promoción</b>		
<b>Comercialización</b>	Directa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contacto directo desde la recepción al cliente o desde la página web para una cita previa.</li> <li>• Información clara de los servicios que ofertara el Spa.</li> <li>• Proporcionar al cliente el material correspondiente para que conozca más de Cambahuasi.</li> </ul>
<b>Publicidad</b>	Material de Publicidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Afiches y pancartas ubicadas en lugares estratégicos dentro de la ciudad de Loja y de la parroquia.</li> <li>• Tarjetas</li> </ul>

		<p>promocionales y folletos del spa.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Propaganda televisiva.</li> <li>• Propaganda radial.</li> <li>• Propaganda en la prensa escrita.</li> <li>• Página web.</li> </ul>
Promoción	Ofertas y descuentos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Descuento del 10% a grupos de 4 personas.</li> <li>• Descuentos a quienes utilicen determinada tarjeta de crédito (depende de los convenios concretados con entidades financieras).</li> <li>• Promociones en fechas importantes como: Navidad, Día de la Madre, Día del Padre, Día del Niño, Día del amor y la amistad. (determinados servicios estarán en descuento, según la festividad).</li> </ul>

**Fuente:** Publicidad, comercialización y promoción de servicios de Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

**CAPÍTULO III**  
**ESTUDIO TÉCNICO**

### **3. Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto.**

Spa Cambahuasi estará ubicado en el sector Landanguí de la parroquia de Malacatos. Landanguí se encuentra a 25 Km de la ciudad de Loja y es muy concurrido por tener un clima envidiable, rodeado de un ambiente natural y una gastronomía auténtica del lugar.

El sector de Landanguí es reconocido por los paradores gastronómicos que tienen una gran acogida por los turistas desde hace 15 años, convirtiéndolo en un punto estratégico para los que visitan Malacatos.

La localización exacta del Spa Cambahuasi es: sector Landanguí a 200 metros de las fritadas Doña Ketty, vía al Carmen, lo que permite alejarse un poco del ruido de la carretera y transformarlo en el lugar ideal de descanso que necesita el cliente.

#### **3.1. Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto.**

El tamaño óptimo del proyecto está dado por la capacidad instalada para el servicio de los clientes. En el caso de Spa Cambahuasi estará considerada por el número de clientes que visiten las instalaciones para disfrutar de las comodidades y confort que el spa les brinde para su entera relajación y cuidado de su salud corporal y mental.

Spa Cambahuasi tiene 653,63 m<sup>2</sup> distribuidos de la siguiente manera:

- Al ingreso del Spa se encontrará el área de estacionamiento con una dimensión de 150 m<sup>2</sup>.
- La sala de espera (10,88 m<sup>2</sup>) estará equipada con sofás confortables, un plasma que proyectará la información completa del Spa y videos de relajación.
- La recepción (32,24 m<sup>2</sup>) tendrá un mostrador decorado en madera, en la cual se entregará al cliente los implementos necesarios según los servicios que vayan a utilizar, como toallas, llaves del locker y será atendido por una recepcionista que despejará cualquier duda que se presente.
- En la misma estancia se encuentra la oficina principal de gerencia (15,54 m<sup>2</sup>), donde el administrador realiza sus labores administrativas.
- El área de casilleros (9,69 m<sup>2</sup>) es el lugar donde los clientes podrán dejar sus pertenencias en el locker designado por recepción, y contará con un candado y su llave, para mayor seguridad del cliente.
- El Spa contará con dos salas, una de masajes (17,28 m<sup>2</sup>) equipada con camillas y los implementos necesarios para los tipos de masajes ofertados y un plasma de videos relajantes. Y la sala de terapias (17,28 m<sup>2</sup>) con un ambiente ecológico, servirá para realizar las terapias necesarias con colchonetas y su comodidad será única.

- El área de baños de cajón (20.54 m<sup>2</sup>) tiene dispuestos 4 baños de cajón, hechos con la mejor madera, para que el calor se mantenga dentro, relajando al cliente.
- La piscina con un modelo muy original constará de dos partes, la piscina grande (50 m<sup>2</sup>) para 25 personas aproximadamente y el hidromasaje (4,10 m<sup>2</sup>); con una capacidad para 6 personas.
- El sauna (8,90 m<sup>2</sup>) y el turco (9,10 m<sup>2</sup>) están edificados con los mejores acabados y brindar una relajación total al cliente, su capacidad es para un mínimo de 10 personas cada una.
- Área de máquinas (10,70 m<sup>2</sup>) y el área de bodega y mantenimiento (5,36 m<sup>2</sup>), que cuenta con los equipos necesarios para que funcionen las instalaciones.
- Spa Cambahuasi contará con un bar-cafetería (68,66 m<sup>2</sup>) donde se ofertarán bebidas y alimentos naturales para todos los turistas que visiten el Spa.
- El área de recreación (102,38 m<sup>2</sup>) que cuenta con hamacas, columpios, rodadera, un ambiente de esparcimiento, para niños de 4 a 12 años.
- Los vestidores y duchas (25 m<sup>2</sup>), es el área que los clientes deben acceder antes de ocupar los servicios de piscina, hidromasaje, baños de cajón, sauna y turco.

### **3.2. Distribución gráfica de Spa Cambahuasi.**



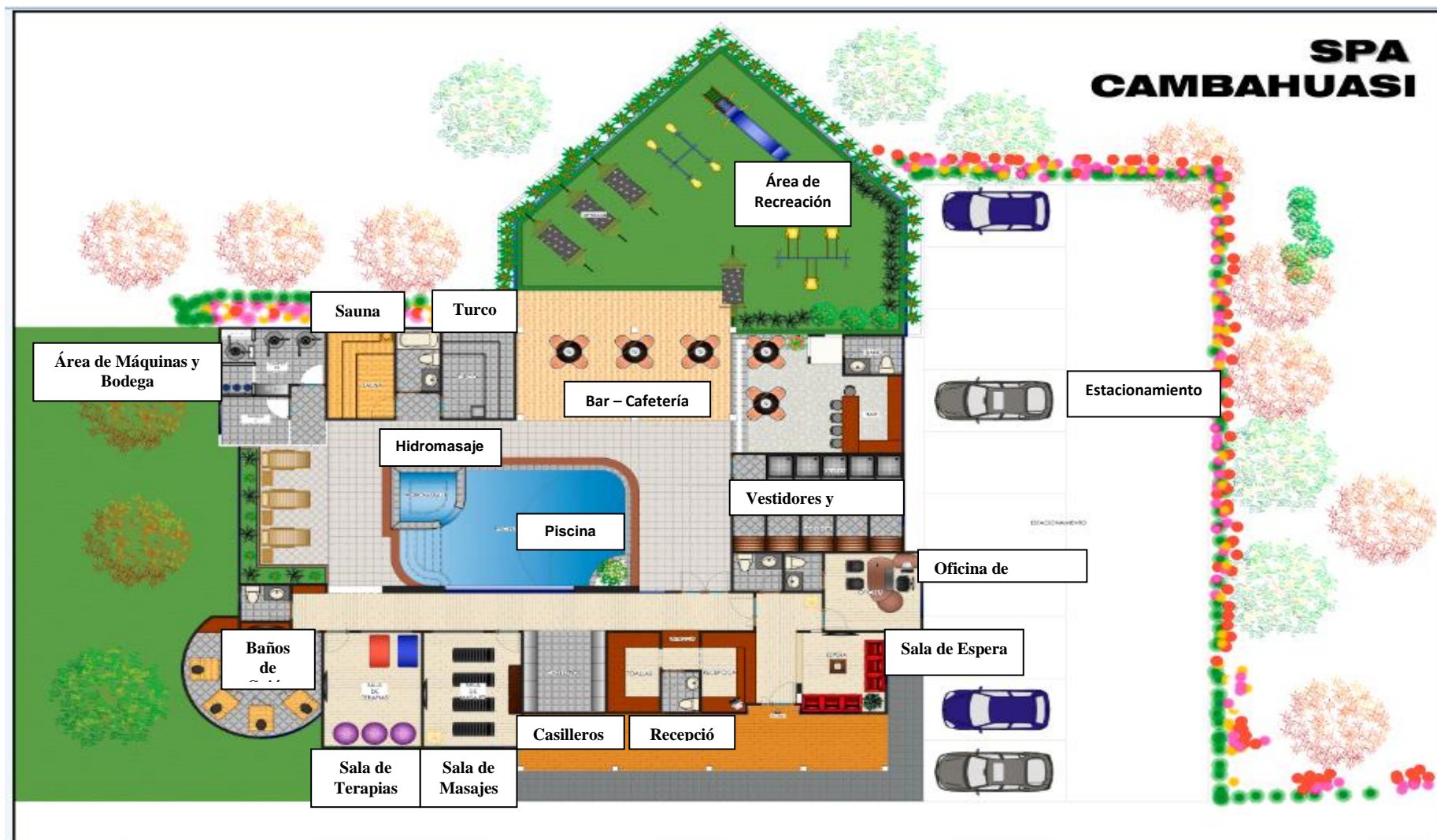


Figura 34. Plano Spa Cambahuasi

Elaboración: Arq. Jaime Castillo, 2013.

### 3.3. Análisis de la disponibilidad y el costo de los suministros e insumos.

Spa Cambahuasi tiene aproximadamente 2800 m<sup>2</sup> de área del terreno y se lo adquirió en el año 2000 a un precio de \$55.000, la edificación es de 653,63 m<sup>2</sup> donde se construirán varias áreas: piscina, sauna turco, bar cafetería, entre otras instalaciones dando como resultado un monto de \$112.093,84.

La siguiente tabla muestra de forma clara el costo de cada una de ellas.

**Tabla 10. Costo de suministros e insumos.**

RUBRO	CANTIDAD	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
<b>Terreno</b>			
Área de Terreno	2800 m <sup>2</sup>	\$. 55.000,00	<b>\$. 55.000,00</b>
<b>Edificación</b>	<b>653,63 m<sup>2</sup></b>		<b>\$. 112.093,84</b>
Área de Recepción	32,24 m <sup>2</sup>	\$.280,00	\$9.027,20
Sala de Espera	10,88 m <sup>2</sup>	\$.280,00	\$3.046,40
Oficina	15,54 m <sup>2</sup>	\$.280,00	\$4.351,20
Área de Casilleros	9,69 m <sup>2</sup>	\$.280,00	\$2.713,20
Sala de Masajes	17,28 m <sup>2</sup>	\$.280,00	\$4.838,40
Sala de Terapias	17,28 m <sup>2</sup>	\$.280,00	\$4.838,40
Baños de Cajón	20,54 m <sup>2</sup>	\$.280,00	\$5.751,20
Áreas de Juegos	102,38 m <sup>2</sup>	\$.18,00	\$1.842,84
Área de Bar- Cafetería	68,66 m <sup>2</sup>	\$.280,00	\$19.224,80
Área de Vestidores y Duchas	25 m <sup>2</sup>	\$.280,00	\$7.000,00
Área de Piscina	50 m <sup>2</sup>	\$.280,00	\$14.000,00
Hidromasaje	4,1 m <sup>2</sup>	\$.280,00	\$1.148,00
Sauna	8,9 m <sup>2</sup>	\$.280,00	\$2.492,00
Turco	9,1 m <sup>2</sup>	\$.280,00	\$2.548,00
Pasillos y Baños	95,98 m <sup>2</sup>	\$.230,00	\$22.075,40
Área de Maquinas	10,7 m <sup>2</sup>	\$.280,00	\$2.996,00
Área de Bodegas y Mantenimiento	5,36 m <sup>2</sup>	\$.280,00	\$1.500,80
Área de Estacionamiento	150 m <sup>2</sup>	\$.18,00	\$2.700,00

**Fuente:** Arq. Jaime Castillo, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

**CAPÍTULO IV**  
**PLAN FINANCIERO**

#### 4. Activos fijos.

Son los bienes tangibles que posee la empresa para su funcionamiento, entre los activos tomados en cuenta para el Spa Cambahuasi están: los de edificación, equipo de cómputo, muebles de oficina, muebles y enseres y equipos; el valor de estos bienes permiten saber cuánto se está invirtiendo y de esta forma controlar el presupuesto anual.

**Tabla 11. Activos fijos.**

Ord.	RUBRO	CANTIDAD	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
<b>1.</b>	<b>Terreno</b>			
	Área de Terreno (653,63 m2)	<b>2800 m<sup>2</sup></b>	\$ 55.000,00	<b>\$ 55.000,00</b>
<b>2.</b>	<b>Edificación</b>	<b>653,63 m<sup>2</sup></b>		<b>\$ 112.093,84</b>
	Área de Recepción	32,24 m <sup>2</sup>	\$ 280,00	\$ 9.027,20
	Sala de Espera	10,88 m <sup>2</sup>	\$ 280,00	\$ 3.046,40
	Oficina	15,54 m <sup>2</sup>	\$ 280,00	\$ 4.351,20
	Área de Casilleros	9,69 m <sup>2</sup>	\$ 280,00	\$ 2.713,20
	Sala de Masajes	17,28 m <sup>2</sup>	\$ 280,00	\$ 4.838,40
	Sala de Terapias	17,28 m <sup>2</sup>	\$ 280,00	\$ 4.838,40
	Baños de Cajón	20,54 m <sup>2</sup>	\$ 280,00	\$ 5.751,20
	Áreas de recreación	102,38 m <sup>2</sup>	\$ 18,00	\$ 1.842,84
	Área de Bar- Cafetería	68,66 m <sup>2</sup>	\$ 280,00	\$ 19.224,80
	Área de Vestidores y Duchas	25 m <sup>2</sup>	\$ 280,00	\$ 7.000,00
	Área de Piscina	50 m <sup>2</sup>	\$ 280,00	\$ 14.000,00
	Hidromasaje	4,1 m <sup>2</sup>	\$ 280,00	\$ 1.148,00
	Sauna	8,9 m <sup>2</sup>	\$ 280,00	\$ 2.492,00
	Turco	9,1 m <sup>2</sup>	\$ 280,00	\$ 2.548,00
	Pasillos y Baños	95,98 m <sup>2</sup>	\$ 230,00	\$ 22.075,40
	Área de Máquinas	10,7 m <sup>2</sup>	\$ 280,00	\$ 2.996,00
	Área de Bodegas y Mantenimiento	5,36 m <sup>2</sup>	\$ 280,00	\$ 1.500,80
	Área de Estacionamiento	150 m <sup>2</sup>	\$ 18,00	\$ 2.700,00
<b>3.</b>	<b>Equipo de Cómputo</b>			<b>1.085,00</b>
	Computadoras	2	440,00	880,00
	Impresoras	2	60,00	120,00
	Instalaciones de Internet Satelital	1	85,00	85,00
<b>4.</b>	<b>Muebles de oficina</b>			<b>1.290,00</b>
	Escritorio	2	220,00	440,00
	Accesorios de oficina	2	60,00	120,00
	Silla Gerencial	1	320,00	320,00
	Silla Hormica	2	120,00	240,00
	Anaqueles	2	85,00	170,00
<b>5.</b>	<b>Muebles y Enseres</b>			<b>23.594,50</b>

	Cajón de Baños	4	450,00	1.800,00
	Camillas para Masajes adultos	2	90,00	180,00
	Lockers	10	66,00	660,00
	Sofá	2	800,00	1.600,00
	Lámparas	3	31,00	93,00
	Equipo de sonido	1	502,00	502,00
	Plasma	3	5.600,00	16.800,00
	Mesa y sillas plásticas para 4 personas	5	280,00	1.400,00
	Juego de Vajillas para 6 personas	2	60,00	120,00
	Vasos cristales	10	3,50	35,00
	Sartenes Tramontina	3	75,00	225,00
	Utensilios de cocina	1	120,00	120,00
	Señalización	17	3,50	59,50
<b>6.</b>	<b>Equipos</b>			<b>2.870,80</b>
	Bomba de hidromasaje	1	120,00	120,00
	Maquina quita celulitis	1	350,80	350,80
	Calentador de sauna	1	180,00	180,00
	Calentador de piedras	1	120,00	120,00
	Bomba de agua	1	350,00	350,00
	Cocina industrial	1	320,00	320,00
	Refrigerador Indurama	1	1.250,00	1.250,00
	Microondas	1	180,00	180,00

**Fuente:** Cotizaciones almacenes la Ganga, Aquamain, Kiwi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

#### 4.1 Resumen de inversiones.

Se aplica para obtener el capital de trabajo, es decir el monto a pagar por las inversiones fijas, diferidas, los inventarios y los gastos. Todo este capital de trabajo será cubierto por los cuatro accionistas de Spa Cambahuasi, el monto total del resumen de inversiones de este Spa es de \$ 201.887,81 y se lo dividirá en partes equitativas de \$ 50.471,95 cada uno.

**Tabla 12. Resumen de inversiones**

<b>INVERSIONES FIJAS</b>	<b>COSTO</b>
Terrenos	55.000,00
Edificación	112.093,84
Equipo Cómputo	1.085,00
Muebles Oficina	1.290,00
Muebles y Enseres	23.594,50
Equipos	2.870,80
<b>Total</b>	<b>195.934,14</b>
<b>INVERSIONES DIFERIDAS</b>	<b>COSTO</b>
Gasto Constitución	1.200,00

<b>Total</b>	<b>1200,00</b>
<b>INVENTARIO DE SUMINISTROS DEL SPA</b>	<b>COSTO</b>
Total del Inventario del Spa	373,55
<b>Total</b>	<b>373,55</b>
<b>INVENTARIO BAR</b>	<b>COSTO</b>
Total del Inventario BAR	296,49
<b>Total</b>	<b>296,49</b>
<b>SUELDOS ADMINISTRATIVOS Y OPERATIVOS</b>	<b>COSTO</b>
Sueldos	3.392,00
Aporte Patronal	412,13
Servicios Básicos	255,00
Suministros oficina	24,50
<b>Total</b>	<b>4.083,63</b>
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>201.887,81</b>

**Fuente:** Inversiones Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

#### 4.2. Depreciaciones.

Es aquella herramienta que indica cómo se va a ir desvalorando los activos tangibles y la vida útil que poseerán en un lapso de tiempo determinado. El spa Cambahuasi cuenta con la siguiente tabla de depreciación.

**Tabla 13. Depreciaciones Spa Cambahuasi.**

Ord.	RUBRO	TASA DEP.	VIDA ÚTIL	VALOR ANUAL
<b>1.</b>	<b>Edificación</b>			
	112.093,84	5%	20 AÑOS	5.604,69
<b>2.</b>	<b>Equipo de Cómputo</b>			
	1.085,00	33,33%	5 AÑOS	361,63
<b>3.</b>	<b>Muebles de oficina</b>			
	1.290,00	10%	10 AÑOS	129,00
<b>4.</b>	<b>Muebles y Enseres</b>			
	23.594,50	10%	10 AÑOS	2.359,45
<b>6.</b>	<b>Equipos</b>			
	2.870,80	10%	10 AÑOS	287,08
	<b>Total Depreciaciones</b>			<b>8.741,85</b>

**Fuente:** Reglamento para la aplicación del régimen tributario interno, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

### 4.3. Rol de pagos.

Spa Cambahuasi dentro de la nómina de trabajadores cuenta con un gerente general, un Terapeuta – nutricionista, un recepcionista, tres masajistas, una persona de seguridad, un ayudante de limpieza, un cocinero y un mesero, todos ellos forman parte de la familia Cambahuasi y tendrán un sueldo justo, junto con las aportaciones al IESS, los beneficios sociales en los que se toma en cuenta sus vacaciones, el décimo tercero y décimo cuarto sueldo y los fondos de reserva; todo ellos se ve reflejado en la siguiente tabla.

**Tabla 14. Rol de pagos**

DETALLES			SUELDOS		APORTACION AL IESS	
PUESTO DE TRABAJO	# EMPLEADOS	SUELDO	SUELDO TOTAL	SUELDO ANUAL	APORTE PATRONAL 12,15% MENSUAL	APORTE PATRONAL 12,15% ANUAL
<b>Personal Operativo</b>						
Seguridad	1	318,00	318,00	3.816,00	38,64	463,64
Masajistas	3	340,00	1.020,00	12.240,00	123,93	1.487,16
Ayudante Limpieza	1	318,00	318,00	3.816,00	38,64	463,64
Cocinero	1	318,00	318,00	3.816,00	38,64	463,64
Mesero	1	318,00	318,00	3.816,00	38,64	463,64
<b>Total P. Operativo</b>		<b>1.294,00</b>	<b>1.974,00</b>	<b>23.688,00</b>	<b>239,84</b>	<b>2.878,09</b>
<b>Personal Administrativo</b>						
Gerente General	1	600,00	600,00	7.200,00	72,90	874,80
Terapeuta - Nutricionista	1	500,00	500,00	6.000,00	60,75	729,00
Recepcionista	1	318,00	318,00	3.816,00	38,64	463,64
<b>Total P. Administrativo</b>		<b>1.418,00</b>	<b>1.418,00</b>	<b>17.016,00</b>	<b>172,29</b>	<b>2.067,44</b>
<b>TOTAL</b>		<b>2.712,00</b>	<b>3.392,00</b>	<b>40.704,00</b>	<b>412,13</b>	<b>4.945,54</b>

**Fuente:** Rol de pagos Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

Tabla 15. Beneficios Sociales.

PUESTO	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUART O SUELDO	FONDOS RESERV A	VACACIONE S	TOTAL BENEFICIOS MENSUALE S	TOTAL BENEFICIO S ANUALES
<b>Personal Operativo</b>						
Seguridad	26,50	26,50	26,49	13,25	92,74	1.112,87
Masajistas	85,00	79,50	84,97	42,50	291,97	3.503,59
Ayudante Limpieza	26,50	26,50	26,49	13,25	92,74	1.112,87
Cocinero	26,50	26,50	26,49	13,25	92,74	1.112,87
Mesero	26,50	26,50	26,49	13,25	92,74	1.112,87
<b>Total</b>	<b>138,00</b>	<b>132,50</b>	<b>137,94</b>	<b>69,00</b>	<b>477,44</b>	<b>5.729,34</b>
<b>Personal Administrativo</b>						
Gerente General	50,00	26,50	49,98	25,00	151,48	1.817,76
Terapeuta - Nutricionista	41,67	26,50	41,65	20,83	261,30	3.135,60
Recepcionista	26,50	26,50	26,49	13,25	185,48	2.225,75
<b>Total</b>	<b>118,17</b>	<b>79,50</b>	<b>118,12</b>	<b>59,08</b>	<b>749,74</b>	<b>8.996,87</b>
<b>TOTAL</b>	<b>256,17</b>	<b>212,00</b>	<b>256,06</b>	<b>128,08</b>	<b>1.227,18</b>	<b>14.726,20</b>

Fuente: Beneficios sociales personal Spa Cambahuasi, 2013.

Elaboración: Viviana Domínguez



#### 4.4. Inventarios.

Dentro de los inventarios se contempla toda la materia prima que se debe tener en stock con el fin de brindar los servicios ofertados al cliente, Spa Cambahuasi lo dividió en dos partes: inventario del Spa y el inventario del bar – cafetería, que se observa en las siguientes tablas.

**Tabla 16. Materia prima del Spa.**

MATERIA PRIMA	Kg\ Lt. \Unidades	CANTIDAD MENSUAL	COSTO UNITARIO	TOTAL
Alcohol	1 Lt.	3	1,25	3,75
Agua de rosas	1 Lt.	1	2,50	2,50
Brochas	Caja de 25 unid.	1	3,50	3,50
Paletas	Caja de 50 unid.	1	4,00	4,00
Extracto de sábila	1 Litro.	1	6,20	6,20
Funda de Hierbas mix	1 unid.	5	0,80	4,00
Miel	1 Lt.	1	2,50	2,50
Esencia de Jazmín	1 Lt.	1	5,25	5,25
Tablillas de bambú	Caja de 25 unid.	1	6,60	6,60
Aceite #1 vainilla	3 Lt.	2	7,80	15,60
Aceite #2 rosas	3 Lt.	2	7,80	15,60
Aceite #3 mandarina	1 Lt.	1	7,80	7,80
Crema# 1 algas y toronja reductora	5 Kg.	2	25,00	50,00
Crema # 2 black mud (fango)	10 Kg.	1	45,50	45,50
Crema # 3 hidratante piel adulta frutos secos	10 Kg.	1	45,50	45,50
Crema # 4 hidratante piel joven frutos silvestres	10 Kg.	1	45,50	45,50
Loción exfoliante	1 Lt.	2	17,50	35,00
Mascarilla de barro	5 Kg.	2	10,75	21,50
Mascarilla de avena	5 Kg.	2	10,75	21,50
Mascarilla de aguacate	5 Kg.	2	10,75	21,50
Guantes	Caja de 50 unid.	2	7,00	14,00

**Fuente:** Cotizaciones Almacenes Juan Marcet, Laboratorios Luque, Cosmeandina Zermat Internacional, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013

**Tabla 17. Materia prima del bar - cafetería.**

<b>MATERIA PRIMA</b>	<b>Lb.\ Lt. Unidades\ ml</b>	<b>CANTIDAD MENSUAL</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Supan Hamburguesa (Pan)	12 unid.	4	1,75	7,00
Pan integral La Moderna en rebanadas	20 unid.	3	1,20	3,60
Queso suizo laminado	Bloque de 100 unid.	1	8,75	8,75
Lechuga romana en funda	1 unid.	3	0,35	1,05
Tomate	1 Lb.	8	0,60	4,80
Sachet Salsa Casera	500 ml.	4	0,85	3,40
Pollo ahumado la italiana	1 Lb.	10	2,75	27,50
Carne molida	1 Lb.	8	1,50	12,00
Jamón Juris laminado	Bloque de 100 unid.	1	9,98	9,98
Menestra de frejol la italiana	500 ml.	10	2,15	21,50
Totillas Mama Fanny	12 unid.	4	2,25	9,00
Nachos en funda grande	1 unid.	7	0,80	5,60
Frijoles	1 Lb.	4	1,00	4,00
Guacamole Sachet	1 unid.	4	1,15	4,60
Masa Creps royal caja	1 unid.	2	1,20	2,40
Helado Mora	1 Lt.	4	2,75	11,00
Helado Leche	1 Lt.	4	2,75	11,00
Helado Naranjilla	1 Lt.	4	2,75	11,00
Helado Coco	1 Lt.	4	2,75	11,00
Pulpas de frutas mix	5 unid.	4	3,75	15,00
Frutas en conserva Titán	1 unid.	4	1,99	7,96
Milano chocolate	1 unid.	2	1,10	2,20
Cebolla	1 Lb.	5	0,35	1,75
Aceite Palma de Oro	1 Lt.	3	2,50	7,50
Mantequilla Dorada	1 Lb.	2	1,25	2,50
Especerías Variadas	25 unid.	2	2,25	4,50
Sal	1 Lb.	2	0,40	0,80
Yogurt con trocitos de frutas	1 Lt.	3	1,10	3,30
Azúcar	1 Lb.	4	0,50	2,00
Gatorade botella 500 cm <sup>3</sup>	24 unid.	50	0,45	22,50
V220 botella 500 cm <sup>3</sup>	24 unid.	50	0,35	17,50
Tesalia Sport botella 500 cm <sup>3</sup>	24 unid.	50	0,35	17,50
Aqua Bella botella 500 cm <sup>3</sup>	24 unid.	50	0,25	12,50
Té de durazno	25 unid.	2	1,10	2,20
Té de pera	25 unid.	2	1,10	2,20
Té de manzana	25 unid.	2	1,10	2,20
Servilletas familia	100 unid.	2	1,60	3,20
<b>TOTAL</b>			<b>68,77</b>	<b>296,49</b>

**Fuente:** Cotizaciones Autoservicio Puerta del Sol, Tía, Supermaxi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

#### 4.5. Ingresos, gastos y costos.

Los **ingresos** son la cantidad de dinero que recibe la empresa por suministrar bienes o servicios, en este caso la tabla 18, muestra una proyección mensual y anual de los ingresos que recibirá el Spa y el bar.

**Tabla 18. Ingresos**

DETALLES	# DE PERSONAS	P.V.P (INCLU. IMPUESTOS)	MENSUAL	ANUAL
<b>SERVICIOS SPA</b>				
Piscina	60	3,00	180,00	2.160,00
Baño de Cajón	50	6,00	300,00	3.600,00
Sauna	45	6,00	270,00	3.240,00
Hidromasaje	45	8,00	360,00	4.320,00
Turco	45	6,00	270,00	3.240,00
<b>Total</b>			<b>1.380,00</b>	<b>16.560,00</b>
<b>MASAJES Y TERAPIAS</b>				
Fangoterapia	50	15,00	750,00	9.000,00
Masaje Corporal # 1 RELAJANTE	50	20,00	1.000,00	12.000,00
Masaje Corporal # 2 REDUCTOR	50	25,00	1.250,00	15.000,00
Masaje Deportivo – alivia tensiones	30	30,00	900,00	10.800,00
Masaje Infantil	30	10,00	300,00	3.600,00
Terapia Preparto	30	10,00	300,00	3.600,00
Tratamiento Facial # 1 Piel Grasa	40	20,00	800,00	9.600,00
Tratamiento Facial # 2 Piel Mixta	40	20,00	800,00	9.600,00
Tratamiento Facial # 3 Piel Seca	40	20,00	800,00	9.600,00
<b>Total</b>			<b>6.900,00</b>	<b>82.800,00</b>
<b>BAR</b>				
Helados	30	0,80	24,00	288,00
Creps con helado	22	3,00	66,00	792,00
Sánduche pollo	40	2,30	92,00	1.104,00
Sánduche jamón	30	2,60	78,00	936,00
Chile con carne	30	4,00	120,00	1.440,00
Nachos con pollo	35	3,00	105,00	1.260,00
Nachos con Carne	30	3,50	105,00	1.260,00
Tacos	30	3,00	90,00	1.080,00
Quesadillas	35	2,00	70,00	840,00
Te de durazno	20	1,00	20,00	240,00
Te de pera	20	1,00	20,00	240,00
Te de manzana	20	1,00	20,00	240,00
Aguas	40	0,75	30,00	360,00

Energizantes	35	2,00	70,00	840,00
Jugos Naturales	30	1,50	45,00	540,00
Yogurt	25	1,00	25,00	300,00
<b>Total</b>			<b>980,00</b>	<b>11.760,00</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>9.260,00</b>	<b>111.120,00</b>

**Fuente:** Ingresos Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

Los **costos** son los valores de los bienes y servicios consumidos en el proceso de producción, en el caso de los costos de Spa Cambahuasi se los dividió en tres: costo directo, costo indirecto y el costo del salario del personal operativo; la proyección está realizada de forma mensual y anual.

**Tabla 19. Costos.**

DETALLES	RUBRO	
	MENSUAL	ANUAL
<u>1.1.- Costo Directo</u>		
Materia Prima Spa	373,55	4.482,60
Materia Prima Bar	296,49	3.557,88
<b>Total</b>	<b>670,04</b>	<b>8.040,48</b>
<u>1.2. Costo Indirecto (publicidad)</u>		
Folletos y afiche	30,00	180,00
Publicidad Radio	80,00	800,00
Publicidad Tv	220,00	660,00
Tarjeta de presentación	22,00	132,00
Pancartas	60,00	360,00
<b>Total</b>	<b>412,00</b>	<b>2.132,00</b>
<u>1.3. Costo Indirecto Sueldo Personal Operativo</u>		
Sueldos	1.974,00	23.688,00
Aportación al Seguro	239,84	2.878,09
Beneficios Sociales	477,44	5.729,34
<b>Total</b>	<b>2.691,29</b>	<b>32.295,43</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>3.773,33</b>	<b>42.467,91</b>

**Fuente:** Costos Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

Los **gastos** son los egresos que no pertenecen al proceso de venta de los servicios en la empresa, entre los gastos de Spa Cambahuasi tenemos tres: por servicios básicos, suministros de oficina y salario del personal administrativo, detallado en la siguiente tabla:

**Tabla 20. Gastos.**

DETALLES	PARCIAL	
	MENSUAL	ANUAL
<u>2.1. Gasto Servicios Básicos</u>		
Agua	100,00	1.200,00
Luz	85,00	1.020,00
Teléfono	45,00	540,00
Internet	25,00	300,00
<b>Total</b>	<b>255,00</b>	<b>3.060,00</b>
<u>2.2. Gasto Suministros oficina</u>		
Resma Papel	10,00	120,00
Carpetas	1,50	18,00
Esferos y lápices varios	1,00	12,00
Talonarios Facturas, comprobantes de venta	12,00	144,00
<b>Total</b>	<b>24,50</b>	<b>294,00</b>
<u>2.3. Gasto Personal Administrativo</u>		
Sueldos	1.418,00	17.016,00
Aportación seguro	172,29	2.067,44
Beneficios Sociales	749,74	8.996,87
<b>Total</b>	<b>2.340,03</b>	<b>28.080,31</b>
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>2.619,53</b>	<b>31.434,31</b>

**Fuente:** Gastos Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

La **utilidad** es la ganancia que tendrá la empresa tomando en cuenta los ingresos, los costos y gastos fijados en un tiempo determinado; Spa Cambahuasi proyecta una utilidad mensual y anual rentable para la empresa, que se aprecia en la siguiente tabla:

**Tabla 21. Utilidad.**

<b>Balance de Utilidad</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Ingresos	9.260,00	111.120,00
Costos y Gastos	6.392,85	73.902,22
<b>Utilidad</b>	<b>2.867,15</b>	<b>37.217,78</b>

**Fuente:** Balance de utilidad Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

#### 4.6. Proyecciones y flujo de fondos.

Las proyecciones son una herramienta que proporcionan un aproximado de los ingresos, costos y gastos que tendrá la empresa en un lapso de tiempo determinado; al analizar las proyecciones de utilidad de Spa Cambahuasi, en cinco años serán muy buenas y motiva a la realización del proyecto.

**Tabla 22. Proyecciones de ingresos, costos y gastos.**

<b>Rubros</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Costo Directo (Materia prima Bar y Spa)	8.040,48	8.241,49	8.447,53	8.658,72	8.875,19
Costo Indirecto (Publicidad)	2.132,00	2.185,30	2.239,93	2.295,93	2.353,33
Costo Indirecto Sueldo Personal Operativo	32.295,43	33.102,82	33.930,39	34.778,65	35.648,11
Gasto sueldo Personal Productivo	28.080,31	28.782,32	29.501,88	30.239,42	30.995,41
Gasto Servicio Básico	3.060,00	3.136,50	3.214,91	3.295,29	3.377,67
Gasto. Suministros oficina	294,00	301,35	308,88	316,61	324,52
<b>Total Proyección Costos y Gastos</b>	<b>73.902,22</b>	<b>75.749,77</b>	<b>77.643,52</b>	<b>79.584,61</b>	<b>81.574,22</b>
<b>Servicios SPA</b>					
Piscina	2.160,00	2.592,00	3.240,00	4.212,00	5.686,20
Baño de Cajón	3.600,00	4.320,00	5.400,00	7.020,00	9.477,00
Sauna	3.240,00	3.888,00	4.860,00	6.318,00	8.529,30
Hidromasaje	4.320,00	5.184,00	6.480,00	8.424,00	11.372,40
Turco	3.240,00	3.888,00	4.860,00	6.318,00	8.529,30
<b>Masaes y Terapias</b>		-	-	-	-
Fangoterapia	9.000,00	10.800,00	13.500,00	17.550,00	23.692,50
Masaje Corporal # 1 RELAJANTE	12.000,00	14.400,00	18.000,00	23.400,00	31.590,00
Masaje Corporal # 2 REDUCTOR	15.000,00	18.000,00	22.500,00	29.250,00	39.487,50
Masaje Deportivo – alivia				21.060,00	28.431,00

tensiones	10.800,00	12.960,00	16.200,00		
Terapia Pre parto	3.600,00	4.320,00	5.400,00	7.020,00	9.477,00
Masaje Infantil	3.600,00	4.320,00	5.400,00	7.020,00	9.477,00
Tratamiento Facial # 1 Piel Grasa	9.600,00	11.520,00	14.400,00	18.720,00	25.272,00
Tratamiento Facial # 2 Piel Mixta	9.600,00	11.520,00	14.400,00	18.720,00	25.272,00
Tratamiento Facial # 3 Piel Seca	9.600,00	11.520,00	14.400,00	18.720,00	25.272,00
<b>Bar</b>		-	-	-	-
Helados	288,00	345,60	432,00	561,60	758,16
Creps con helado	792,00	950,40	1.188,00	1.544,40	2.084,94
Sánduche pollo	1.104,00	1.324,80	1.656,00	2.152,80	2.906,28
Sánduche jamón	936,00	1.123,20	1.404,00	1.825,20	2.464,02
Chile con carne	1.440,00	1.728,00	2.160,00	2.808,00	3.790,80
Nachos con pollo	1.260,00	1.512,00	1.890,00	2.457,00	3.316,95
Nachos con Carne	1.260,00	1.512,00	1.890,00	2.457,00	3.316,95
Tacos	1.080,00	1.296,00	1.620,00	2.106,00	2.843,10
Quesadillas	840,00	1.008,00	1.260,00	1.638,00	2.211,30
Te de durazno	240,00	288,00	360,00	468,00	631,80
Te de pera	240,00	288,00	360,00	468,00	631,80
Te de manzana	240,00	288,00	360,00	468,00	631,80
Aguas	360,00	432,00	540,00	702,00	947,70
Energizantes	840,00	1.008,00	1.260,00	1.638,00	2.211,30
Jugos Naturales	540,00	648,00	810,00	1.053,00	1.421,55
Yogurt	300,00	360,00	450,00	585,00	789,75
<b>Total Proyección Ingresos</b>	<b>111.120,0</b>	<b>133.344</b>	<b>166.680</b>	<b>216.684</b>	<b>292.523,4</b>
<b>Utilidad proyectada</b>	<b>37.217,78</b>	<b>57.594,23</b>	<b>89.036,48</b>	<b>137.099,39</b>	<b>210.949,18</b>

**Fuente:** Utilidad proyectada Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

A través del flujo de fondos se contabilizan los ingresos y egresos que genera la empresa, lo que permite establecer con qué fondos se cuenta o cuánto se necesita para una inversión futura.

Por medio del flujo de fondos se mejora la rentabilidad de la empresa, pues se cuenta con la información necesaria para actuar frente a emergencias o adversidades que se presenten a

lo largo del tiempo. Spa Cambahuasi posee un flujo de fondos muy bueno que se ve expresado en la siguiente tabla:

**Tabla 23. Flujo de fondos.**

Flujo de Fondos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Gravados		111.120,00	133.344,00	166.680,00	216.684,00	292.523,40
(-) Gastos Deducibles		73.902,22	75.749,77	77.643,52	79.584,61	81.574,22
(-) Depreciación Activos Fijos		8.741,85	8.741,85	8.741,85	8.741,85	8.741,85
(-) Amortización de activos diferidos		-	-	-	-	-
total 1 Utilidad antes participación/impuestos		28.475,93	48.852,37	80.294,63	128.357,54	202.207,33
(-) 15% participación trabajadores		-	7.327,86	12.044,19	19.253,63	30.331,10
Total 2 Utilidad antes de impuestos		28.475,93	41.524,52	68.250,43	109.103,91	171.876,23
(-) 25% Impuesto a la renta			10.381,13	17.062,61	27.275,98	42.969,06
Utilidad neta		28.475,93	31.143,39	51.187,83	81.827,93	128.907,17
(+) Valor libros activos no vendidos						
(+) Depreciación Activos Fijos		8.741,85	8.741,85	8.741,85	8.741,85	8.741,85
(+) Amortización de activos diferidos						
(-) Amortización de créditos						
(-) Costos de inversión	(201.887,8)					
(+) Valor de Préstamo						
FLUJO DE FONDOS	(201.887,8)	37.217,78	39.885,24	59.929,68	90.569,78	137.649,0

**Fuente:** Normas internacionales de contabilidad NIC, flujo de fondos, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.



#### 4.7. TIR Y VAN

Valor Actual Neto (V.A.N) y Tasa Interna de Retorno (TIR) son las herramientas más usadas para determinar la rentabilidad del proyecto, en el caso de Spa Cambahuasi se demostró que el proyecto si es rentable con un Tasa de retorno del 31%, convirtiendo a la empresa en competencia interesante en el mercado de los centros de relajación.

**Tabla 24. TIR y VAN**

<b>Flujos de Ingreso</b>		<b>Flujos de Egresos</b>		<b>Flujo de Efectivo Neto</b>	
	A		A		A
<b>Año</b>	<b>Valor</b>	<b>Año</b>	<b>Valor</b>	<b>Año</b>	<b>Valor</b>
1	111.120,00	1	73.902,22	1	37.217,78
2	133.344,00	2	75.749,77	2	57.594,23
3	166.680,00	3	77.643,52	3	89.036,48
4	216.684,00	4	79.584,61	4	137.099,39
5	292.523,40	5	81.574,22	5	210.949,18
<b>TOTAL</b>	<b>920.351,40</b>	<b>TOTAL</b>	<b>388.454,34</b>	<b>TOTAL</b>	<b>531.897,06</b>

**Fuente:** TIR Y VAN Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

El **VAN** es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial quedará alguna ganancia.

Tomando en cuenta una tasa de interés del 10% para los proyectos que inician se aplica la siguiente formula:

$$\text{VAN} = \text{BNA} - \text{I}$$

**En donde:**

**BNA=** beneficio neto actualizado es el valor actual del flujo de caja proyectado, el cual ha sido actualizado a través de una tasa de descuento.

**I=** la inversión del proyecto

$$\text{VAN} = 372.950,88 - 201.887,81$$

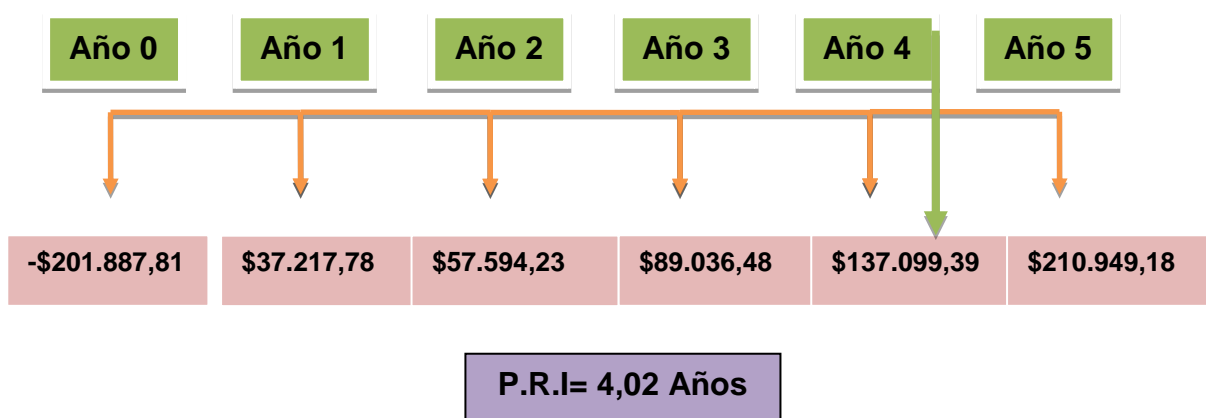
$$\text{VAN} = 171.063,07$$

El **TIR** es la tasa de descuento de un proyecto de inversión que permite que el BNA sea igual a la inversión (VAN igual a 0); para el cálculo del Tir se aplica la misma fórmula del VAN, sólo que en vez de hallar el VAN (el cual reemplazamos por 0) se encontraría la tasa de descuento:

$$0 = \text{BNA} - I$$

**TIR = 0,3118**

#### 4.8. P.R.I Período de recuperación de la inversión



**Figura 35. P.R.I.**

**Fuente:** Recuperación de la inversión Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

El P.R.I es la herramienta útil que permite conocer el lapso de tiempo que la empresa se demorará para recuperar la inversión realizada. Spa Cambahuasi tendrá una inversión de \$201.887,81 y mediante el cálculo que toma en cuenta el último año de flujo de efectivo que en este caso fue en el cuarto año, el primer flujo de efectivo y la inversión inicial, se demostró que es factible la creación y posicionamiento del Spa si se aplican estrategias efectivas en publicidad, promoción, descuento para los clientes y brindando servicios de calidad que fidelicen a los clientes. Meta que se logrará en el lapso de cuatro años al recuperar la inversión inicial y mostrando su rentabilidad.

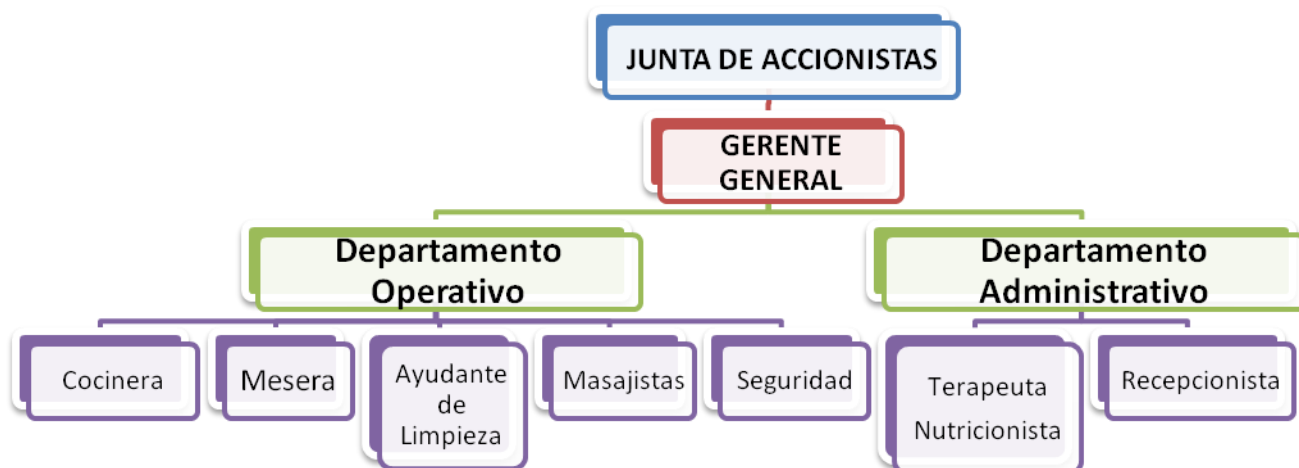
**CAPÍTULO V**  
**EVALUACIÓN ORGANIZACIONAL**

## 5. Estructura organizacional.

La estructura organizacional es el conjunto de cargos a desempeñar por parte de los trabajadores en determinada empresa; en el caso de Spa Cambahuasi se hace hincapié a que su estructura organizacional va dirigida en jerarquías pero su comunicación será ascendente; es decir, los mensajes que circulen serán de abajo hacia arriba en la empresa; nacen en la base de la organización y llegan a la alta dirección. Esta comunicación permitirá a los empleados plantear ideas y sugerencias, haciendo más llevadero el ambiente laboral y manteniendo el compromiso que esta nueva empresa tenga un futuro estable dentro del mercado nacional y extranjero.

Dentro de la estructura organizacional, Spa Cambahuasi se divide en dos partes: un departamento operativo y otro administrativo. En la parte administrativa se encontrará el Gerente general, la terapeuta - nutricionista y la recepcionista; por otro lado en los cargos operativos se encuentran: seguridad, masajistas, ayudante de limpieza, cocinero y mesero.

### 7.1. Organigrama empresarial



**Figura 36. Organigrama.**

**Fuente:** Personal operativo y administrativo Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

## 7.2. Funciones del personal.

Es de vital importancia los roles que desempeñarán cada uno de los trabajadores de Spa Cambahuasi, su función es distinta la una de la otra, pero juntas hacen que todo funcione, el conglomerado de las acciones responsables y eficientes es lo que da como resultado el servicio esperado por el cliente.

- **Junta de accionistas:** Spa Cambahuasi contará con 4 accionistas que aportarán equitativamente el monto de la inversión, ellos tienen la potestad para hacer adecuaciones, incluir nuevos servicios en el spa y el bar cafetería. Son los responsables de la parte financiera del Spa.
  
- **Gerente General:** Es la mano derecha de todos los accionistas, una persona capacitada para dar solución a todos los problemas que se presente en el Spa y las instalaciones; esta persona debe tener experiencia en el puesto asignado, y sus estudios deben ser afines a la administración de empresas. Entre las funciones que desempeñará el Gerente están:
  1. Planificar y promover una buena publicidad a la empresa.
  2. Realizar continuas capacitaciones al personal.
  3. Comunicación con todo el personal, escuchando sus inquietudes y sugerencias.
  4. Dirigir, coordinar y supervisar el desempeño de todos los trabajadores.
  5. Presentar a la Junta de accionistas las estrategias que se requieran para desarrollar los programas del Spa en cumplimiento de las políticas adoptadas.
  6. Trato justo y pago del sueldo a los trabajadores según lo que dictamina la ley.
  7. Presentar a la Junta Directiva informes de gestión anual.
  
- **Terapeuta - Nutricionista:** Es la persona encargada del contacto directo con el cliente, es la representante del Spa que se encarga de brindar las terapias y de dirigir en sus labores a las masajistas; entre otras funciones como:
  1. Mantener siempre una postura serena frente a cualquier complicación laboral o con el cliente.
  2. Disposición de ayuda continua.
  3. Experiencia y conocimiento de los diferentes tipos de terapias y masajes corporales ofertados por el Spa.

4. Calidad en la atención al cliente.
5. Explicar claramente y dar múltiples ejercicios de relajación a madres primerizas que es una de las terapias que ofrece Cambahuasi.
6. Inspeccionar que las masajistas realicen el masaje adecuado.
7. Hablar acerca de la alimentación balanceada y del uso necesario del spa para tener un equilibrio físico y mental.

➤ **Recepcionista:** Es la carta de presentación del Spa y la primera persona con quien el cliente tiene contacto; el trato que le brinde al visitante dependerá para incentivarlo a que se fidelice a la empresa, entre las funciones que realiza la recepcionista están:

1. Dar la bienvenida, responder a todas las inquietudes del cliente y ofertar los servicios que Spa Cambahuasi propone, informar los precios de las terapias y masajes y entregar el material necesario para que el cliente conozca los beneficios que tiene cada producto.
2. Atender las llamadas y correos electrónicos del Spa.
3. Control de reservas.
4. Facturar el consumo de los servicios a los clientes, en Spa y cafetería.
5. Realizar la apertura y cierre de caja diario.

➤ **Masajistas:** Spa Cambahuasi contará con tres masajistas quienes realizarán los tratamientos faciales, masajes corporales que están dispuestos para el cliente, entre otras funciones como:

1. Brindar los servicios de masajes solicitados por el cliente.
2. Mantener siempre su área de trabajo limpia al igual que sus materiales de trabajo.
3. Supervisar que todas las instalaciones del spa estén funcionando correctamente.
4. Mantener comunicación constante con la terapeuta, por cualquier inquietud de los clientes, y acatar las normas que les dan.

➤ **Seguridad:** Velará por la tranquilidad de las personas que utilizan los servicios del Spa, estará en continuo movimiento por las instalaciones, presto a ayudar a todos los clientes supervisando que sus Lockers estén cerrados y en caso de que los clientes traigan a sus hijos, contralar que los niños estén debidamente supervisados.

➤ **Ayudante de limpieza:** Se encargará del mantenimiento y limpieza constante de todas las instalaciones del spa y bar – cafetería.

➤ **Cocinero:** Es la persona encargada de preparar los productos de bar – cafetería, cumpliendo un rol muy importante como:

1. Verificar que los productos se encuentren en buen estado.
2. Brindar al cliente los productos solicitados y que sean de su entera satisfacción.
3. Realizar el inventario de materia prima de la cafetería.
4. Realizar las órdenes de compra de la materia prima.
5. Preparar los alimentos y bebidas en tiempo mínimo.
6. Mantener limpia su área de trabajo.

➤ **Mesero:** Es la mano derecha del cocinero y sus funciones son:

1. Mantener las mesas de los clientes atendidas e impecables.
2. Tomar los pedidos de los clientes y servir los alimentos y bebidas.
3. Es el encargado de entregar la comanda de los clientes a recepción, para que procedan a facturar.

### **5.3. Estructura Legal (Permisos para operar).**

#### **5.3.1 Marco Legal.**

La conformación de las empresas por medio de su naturaleza jurídica y legal, se clasifica de la siguiente manera: por el sector económico, por su tamaño, por el origen del capital y el número de propietarios.

Spa Cambahuasi según el sector económico, es una empresa dedicada a brindar servicios a la comunidad, es una micro empresa de orden familiar, es decir está conformada por cuatro socios de los cuales uno será el Gerente general, lo que implica que una será la persona natural en la que recaerán todas las responsabilidades de la empresa.

Para capital de inversión, cada accionista del Spa aportará el 25%, cubriendo los gastos totales de la constitución de esta empresa.

#### **5.3.2. Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento 2013.**

Entre los requisitos que debe cumplir una nueva empresa para poder operar están:

- Formulario N.- 2 (llena solicitud exacta, con referencias y teléfono).
- Formulario para el permiso de funcionamiento (cartola verde).

- Pago de la Patente Municipal (tramitar en rentas municipales).
- Certificado de Salud, otorgado por la Dirección provincial de salud o clínica municipal.
- Permiso del cuerpo de Bomberos.
- Ruc de la empresa.

Estos requisitos son obligatorios por el Municipio de Loja para toda empresa nueva que desea laborar; los formularios se los adquieren en la ventanilla 12 de recaudaciones municipales y tienen un costo total de \$ 1.50; al contar con todos los requisitos se procede a entregarlos en la oficina de patentes municipales.

✓ **Requisitos para obtener el RUC de la empresa.**

Para obtener el RUC de la empresa se deben cumplir los siguientes requisitos solicitados por el SRI, cabe recalcar que no tienen ningún costo, es de manera gratuita.

- Llenar formulario en la página del SRI.
- Cédula de identidad o pasaporte; original y copia
- Papeleta de votación; original y copia
- Recibo de agua, luz o teléfono; copia de documento que certifique la dirección del local donde se realizará la actividad económica.

El formulario que se debe llenar para crear el RUC de una nueva empresa se lo encuentra en la página del SRI y se lo envía vía internet, mientras que los demás requisitos se deben entregar en la oficina de recaudaciones del SRI.

✓ **Afiliación del trabajador al (IESS)**

Afiliar a los trabajadores al IESS, es la obligación que tiene todo empleador al momento de contratar su personal, garantizando su salud, seguridad y bienestar y pueda recibir todos los beneficios aplicados por la ley; esta afiliación es gratuita pero debe cumplir los siguientes requisitos:

- Cédula de identidad o pasaporte; original y copia
- Papeleta de votación; original y copia
- Contrato de los trabajadores aprobados en el Ministerio de Trabajo



- Recibo de agua, luz o teléfono; copia de documento que certifique la dirección del local donde se realizará la actividad económica.

Todos los documentos se los debe entregar en la oficina de afiliación al trabajador en el Ministerio de Relaciones Laborales, quienes le comunicaran si todo esta correcto para que los nuevos empleados puedan ser afiliados al IESS; el realizar este trámite es gratis por parte del Ministerio.

#### ✓ **Requisitos para obtener la patente municipal.**

La patente municipal es el impuesto que se establece para personas naturales, jurídicas, sociedades nacionales o extranjeras domiciliadas o con establecimiento en la ciudad de Loja, que ejerzan permanentemente actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales, al contar con todos los requisitos solicitados se los entregará en el Municipio de Loja, en la oficina de patentes municipales.

- Formulario de la patente (compra del formulario en la ventanilla 12 de recaudaciones municipales).
- Copia de la cedula de identidad.
- Copia del RUC.
- Copia del pago de Bomberos.

El costo del formulario es de \$. 0,50 ctvs. y el valor de la patente es diferente para cada institución; el personal de patentes municipales se rige por una tabla base para determinar ese rubro, y se lo obtiene del capital de la empresa, en el caso de Spa Cambahuasi que tiene una inversión alta de \$.201.887,8 la patente costará aproximadamente \$1.000 dólares.

#### ✓ **Permiso Sanitario**

El permiso sanitario es un requerimiento que el Municipio de Loja pide a toda empresa e institución que va a empezar a laborar, realizando un control que garantice que el producto o servicio que brinde la empresa no afecte a la salud de la personas; los siguientes requisitos se deben entregar en la dirección provincial de salud de Loja (Ministerio de Salud) y el costo por este permiso varía para cada empresa.

- Solicitud dirigida al Coordinador de Vigilancia Sanitaria, solicitando inspección al local.
- Copia del Permiso del Cuerpo de Bomberos.
- Copia de RUC.
- Copia de Cedula del Propietario o Representante Legal.
- Copia del último Certificado de Votación.

#### ✓ **Permiso del Cuerpo de Bomberos**

El permiso de Bomberos sirve para dar constancia que las instalaciones de una empresa cumplen con todos los requisitos legales y reglamentarios orientados hacia la prevención de incendios, el Cuerpo de Bomberos Loja solicita los siguientes requisitos:

- Solicitud para la inspección.
- Pago de la tasa del Cuerpo de Bomberos.
- RUC de la empresa.
- Formulario para la inspección.
- Adhesivo para colocar en el extintor.
- Extintor de 2 kilos.

La tasa del Cuerpo de bomberos para los Spa es de \$3.30, el formulario de inspección tiene un valor de \$ 1,00, el adhesivo del extintor \$.0, 50 y el extintor \$.15, 00; el pago de todo esto se lo debe realizar en la ventanilla de recaudaciones del Cuerpo de Bomberos Loja.

Además, se colocará señalética de emergencia y de información con el fin de que los clientes conozcan las salidas de emergencia y las diferentes áreas con las que cuenta el spa.

## CONCLUSIONES

1. De acuerdo al estudio técnico realizado la parroquia de Malacatos posee características favorables para los turistas, entre ellas el clima, su ambiente natural, la cercanía a la ciudad de Loja, que hacen de este, un lugar apto para la creación de un centro especializado en el cuidado de la salud física y mental.
2. Se continuará con la investigación sobre el nicho de mercado al que se dirige el Spa y a las nuevas tendencias en masajes y terapias, para el mejoramiento de la empresa.
3. La encuesta realizada a los turistas demostró una demanda insatisfecha en cuanto a los Spa existentes en el medio y la acogida de la gente para la creación de un Spa ecológico fuera de la ciudad.
4. Los servicios que ofrece la competencia son comunes entre ellos y se centran en el cuidado únicamente de la piel, mientras que Spa Cambahuasi se centra en mejorar la calidad de vida a través del cuidado de la salud física y mental.
5. El costo de los servicios que ofrecerá Spa Cambahuasi, fueron fijados por los ingresos y la proyección a pagar de las personas encuestadas.
6. El análisis financiero señala que existe rentabilidad al crearse este nuevo centro de relajación.

## RECOMENDACIONES

1. Crear estrategias de innovación continuas para no caer en la rutina y desinterés de los clientes, manteniendo canales de comunicación con el cliente para recibir sugerencias en busca constante de la excelencia
2. Tomar siempre en cuenta el análisis de mercado, porque permite conocer el perfil del cliente que visitará determinado negocio, generando la información necesaria para mejorar los servicios de la empresa.
3. El estudio financiero deberá ser constantemente analizado para tener un balance de ingresos y gastos, que permitan desarrollar estrategias para optimizar las ganancias del negocio.
4. Realizar el correcto uso de las recetas estándar ya establecidas, para de esta manera, poder llevar con precisión los costos de cada uno de los productos.
5. Monitorear permanentemente el crecimiento de la competencia para desarrollar las estrategias que den ventajas competitivas a la empresa y que mantenga a los clientes satisfechos con los servicios.
6. Tomar en cuenta el target de los posibles clientes del Spa Cambahuasi que comprende en la edad de 26 a 36 años de edad, de ocupación administrativa e instrucción superior y los ingresos son menores de 500 dólares; de tal forma que la empresa pueda generar mejor promoción y ofertas para ellos.
7. Realizar el proceso de selección y contratación del nuevo personal en función de los estándares establecidos en la evaluación organizacional.

## Bibliografía

- Municipio de Loja. (2011). Obtenido de <http://www.loja.gob.ec/contenido/mapas-y-planos>
- Almacenes Juan Marcet, L. L. (6 de octubre de 2013). Cotizaciones. (V. Domínguez, Entrevistador)
- Almacenes la Ganga, A. K. (29 de septiembre de 2013). Cotizaciones. (V. Domínguez, Entrevistador)
- ASOGOPAL. (2011). Atractivos turísticos de la parroquia Malacatos. Loja: Municipio de Loja.
- Autoservicio Puerta del Sol, T. S. (15 de agosto de 2013). COTIZACIONES. (V. Dominguez, Entrevistador)
- Caño, A. F. (20 de Octubre de 2012). MASAJE INFANTIL. Recuperado el 2013 de marzo de 2013, de SALUDTERAPIA: <http://www.saludterapia.com/articulos/glosario/d/56-masajeinfantil.html#axzz2pCnGeRu8>
- CAPTUR. (2011). Atractivos turisticos de la provincia de Loja. Loja: Municipio de Loja.
- CAPTUR. (14 de Abril de 2011). VisitEcuador.travel. Recuperado el 20 de mayo de 2013, de <http://www.visitecuador.travel/>
- Castillo, A. J. (23 de Septiembre de 2013). Costo de suministros e insumos Spa Cambahuasi. (V. Dominguez, Entrevistador)
- Cuerpo de Bomberos, L. (12 de noviembre de 2013). Requisitos del Cuerpo de Bomberos Loja. (V. Domínguez, Entrevistador)
- Galicia, J. L. (3 de Septiembre de 2011). TURISMO DE SALUD. SEACTUR. Recuperado el 21 de agosto de 2013, de <http://noticias.lainformacion.com>
- García, V. M. (1997). La comercialización de productos y servicios de. ACIMED.
- Gobierno provincial de Loja. (2011). Provincia de Loja. Loja.
- Huilca, D. (2008). Plan de negocios para la creacion de un Spa- Restaurante SABA. QUITO.
- Idalberto, C. (2000). Proceso Administrativo. Mexico: Mc. Graw Hill.
- Kotler Philip, A. G. (2001). Marketing, Décima edición. México: Pretince Hall.
- Kotler Philip, B. P. (2004). El Marketing de los Servicios Profesionales. Ediciones Paidós Ibérica S.A.
- Martinez, C. R. (17 de febrero de 2010). TERAPIA PRE PARTO. Recuperado el 23 de marzo de 2013, de SALUDTERAPIA: <http://www.saludterapia.com/terapiapreparto//>
- Martinez, D. (2009). EL SPA. SALUD Y VIDA, 25-28.
- Mendez, E. (12 de Noviembre de 2010). SALUDTERAPIA. Recuperado el 23 de Marzo de 2013, de Hidroterapia: <http://www.saludterapia.comhttp://www.saludterapia.com/articulos/glosario/d/56-masajeinfantil.html#axzz2pCnGeRu8>
- Ministerio de Recursos Laborales, L. (12 de noviembre de 2013). Requisitos para la afiliacion al IESS. (V. Dominguez, Entrevistador)
- Ministerio de Salud, L. (14 de noviembre de 2013). Requisitos del Ministerio de salud. (V. Domínguez, Entrevistador)
- Municipio de Loja, G. A. (12 de noviembre de 2013). Requisitos Patente Municipal. (V. Domínguez, Entrevistador)
- Municipio de Loja, t. t. (2011). Datos Generales de la provincia de Loja (cantones y parroquias). Loja: Municipio de Loja.

- Myos, F. (20 de Enero de 2010). SALUDTERAPIA. Recuperado el 23 de Marzo de 2013, de <http://www.saludterapia.com/articulos/glosario/d/19-deportivo.html#axzz2pCnGeRu8>
- S.R.I. (12 de noviembre de 2013). Requisitos para sacar el RUC de la empresa. (V. Domínguez, Entrevistador)
- Spa Descanso del toro, S. M. (16 de agosto de 2013). Servicios de la competencia. (V. Domínguez, Entrevistador)
- Tamayo, L. (27 de julio de 2012). Los baños de cajon, una terapia medicinal. Diario La Tarde.
- Yarza, F. C. (2003). FANGOTERAPIA. España: Astri.

## ANEXOS

### ANEXO 1. Encuesta realizada

### ENCUESTA



**OBJETIVO:** Establecer en la parroquia de Malacatos la acogida del visitante hacia el Spa Cambahuasi.

**CONFIDENCIALIDAD:** Toda información proporcionada por Usted es estrictamente confidencial; por lo tanto, no se difundirá en forma individual, ni tampoco podrá utilizarse para fines tributarios u otros que no sean estadísticos.

#### A. DATOS DEL TURISTA

1. **Nacionalidad** \_\_\_\_\_
2. **Lugar de residencia habitual** \_\_\_\_\_
3. **Sexo** 1. **Femenino**\_\_\_\_\_ 2. **Masculino**\_\_\_\_\_
4. **Seleccione su rango de edad**

- |                 |                          |
|-----------------|--------------------------|
| 1. 20 - 25 años | <input type="checkbox"/> |
| 2. 26 – 35 años | <input type="checkbox"/> |
| 3. 36 – 45 años | <input type="checkbox"/> |
| 4. 50 – 60 años | <input type="checkbox"/> |
| 5. mayor de 60  | <input type="checkbox"/> |

#### 5. **Seleccione su ocupación**

- |   |                          |
|---|--------------------------|
| 1. Dirección de las empresas y de las administraciones públicas | <input type="checkbox"/> |
| 2. Técnicos y profesionales, científicos e intelectuales        | <input type="checkbox"/> |
| 3. Empleados de tipo administrativo                             | <input type="checkbox"/> |
| 4. Trabajadores de los servicios de restauración y comercio.    | <input type="checkbox"/> |
| 5. Artesanos y trabajadores cualificados de industrias          | <input type="checkbox"/> |
| 6. Trabajadores no cualificados                                 | <input type="checkbox"/> |
| 7. Fuerzas armadas  | <input type="checkbox"/> |
| 8. Desempleado  | <input type="checkbox"/> |
| 9. Ama de casa  | <input type="checkbox"/> |
| 10. Jubilado/Retirado/Pensionista                               | <input type="checkbox"/> |
| 11. Estudiante  | <input type="checkbox"/> |
| 12. Otros (especifique)   | <input type="checkbox"/> |
| Especifique:_____   | <input type="checkbox"/> |

**6. Seleccione su rango promedio de ingresos mensuales**

- 1. Menor a 500 dólares
- 2. De 501 a 1000 dólares
- 3. De 1001 a 1500 dólares
- 4. De 1501 a 2000 dólares
- 5. Más de 2000 dólares

**7. Seleccione cuál es su nivel de instrucción**

- 1. Primaria
- 2. Secundaria
- 3. Superior
- 4. Posgrado
- 5. Sin instrucción

**B. ASPECTOS RELACIONADOS CON LA VISITA AL DESTINO TURÍSTICO**

**8. ¿Es la primera vez que visita la parroquia de Malacatos?**

1. Si

2. No

**9. ¿Con quién suele visitar Malacatos?**

- 1. Solo
- 2. en pareja
- 3. en grupo

**10. ¿Cuál es su motivo de visita a Malacatos?**

- 1. Vacación, recreo y ocio
- 2. Visitas a familiares o amigos
- 3. Educación y formación
- 4. Atención médica y de salud
- 5. Religión y peregrinaciones
- 6. Compras
- 7. Transito
- 8. Negocios y motivos profesionales
- 9. Reuniones, eventos y congresos
- 10. Otros motivos

Especifique: \_\_\_\_\_



**11. ¿Cuál de estos factores fue el que predominó en su elección, para que escogiera a Malacatos como su destino turístico?**

- |                               |   |
|-------------------------------|---|
| 1. Cercanía a Loja__          | 2. Actividades recreativas__            |
| 3. Flora y fauna del sector__ | 4. Infraestructura turística__          |
| 5. Recomendaciones__          | 6. Información disponible del destino__ |
| 7. Publicidad__               | 8. Costo__                              |
| 9. Servicios disponibles__    | 10. Otro __ ¿Cuál?_____                 |

**12. ¿Cuál es la duración total (número de noches) de este viaje?**

--	--	--

**C. PERCEPCIÓN DEL DESTINO TURÍSTICO**

**13. ¿Está complacido con la visita a Malacatos?**

1. Si \_\_                                      2. No\_\_

**14. ¿Cuál es su percepción sobre los servicios en general recibidos en Malacatos?**

1. Excelente \_\_  
2. Muy bueno        \_\_  
3. Bueno                \_\_  
4. Regular            \_\_  
5. Malo                \_\_

**15. ¿Qué le hace falta en Malacatos para convertirse en un destino más atractivo para los visitantes?**

1. Infraestructura pública (Agua, Energía Eléctrica, Telecomunicaciones)\_\_  
2. Infraestructura turística (Alojamiento, Alimentación, Recreación) \_\_  
3. Vías de acceso\_\_  
4. Promoción y Publicidad\_\_  
5. Organización comunitaria\_\_  
6. Servicios complementarios (Guianzas) \_\_  
7. Formación / Capacitación \_\_  
8. Seguridad\_\_  
9. Otro \_\_ ¿Cuál? \_\_\_\_\_

**16. ¿Volvería a visitar Malacatos por turismo?**

1. Si \_\_                                      2. No\_\_

**D. ANÁLISIS DEL PRODUCTO**

**17. Cree que es necesario acudir a un spa por belleza, salud y relajación?**

- 1. Si ----
- 2. No ----

**18. suele ocupar los servicios de un Spa?**

- 1. Si ----
- 2. No ----

**19. Le gustaría la creación de un Spa ecológico en Malacatos?**

- 1. Si ----
- 2. No ----

**20. Cuánto está dispuesto a pagar por los servicios que le ofrece Spa Cambahuasi en los que tendrá como opción de relajación: piscina, sauna, tinas de lodo, terapias para embarazadas deportistas y niños?**

- 1. De 10 A \$20
  - 2. De 21 – \$30
  - 3. De 31 – \$50
  - 4. Más de \$60
- |  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |

**21. Selecciones como visita un Spa?**

- 1. Sólo.
  - 2. Pareja.
  - 3. En grupo de amigos.
  - 4. En grupo familiar.
- |  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |

**22. Al saber los servicios que ofrece Spa Cambahuasi cuantas veces cree visitarlo?**

- 1. una vez al mes
  - 2. de 2 a 5 veces al mes
  - 3. más de 5 veces al mes
  - 4. no le interesa acudir
- |  |
|--|
|  |
|  |
|  |

**23. Usted cree que es mejor un spa en la naturaleza de Malacatos o en la ciudad?**

- 1. Malacatos
  - 2. Ciudad
- |  |
|--|
|  |
|  |

**24. Está conforme con los Spas ya existentes en nuestro medio?**

- 1. SI
- 2. NO


**Gracias por su colaboración**

## ANEXO 2. Terreno de construcción.



**Figura 37. Terreno Spa Cambahuasi.**

**Elaboración:** Viviana Domínguez, 2013.

### ANEXO 3. Costo de los servicios del Spa y Bar Cafetería.

**Tabla 25. Costo Baños de Cajón**

Nombre: <b>BAÑOS DE CAJON</b>			Código: <b>SPA001</b>	
Fecha:			Cant. <b>1</b>	
<u>Cant.</u>	<u>Unid.</u>	<u>Producto</u>	<u>P. Total.</u>	<u>Total</u>
30	gr.	Funda hierbas Mix	0,25	0,25
1	Unid.	Toallas blancas Medianas	3,50	3,50
1	Unid.	Toallas blancas pequeñas	1,80	1,80
				-
				-
				-
			Subtotal	5,55
			5% Ut.Marg.	0,28
			Cost. Producción	0,17
			Costo Unt.	5,83
			P.V.P	6,00

**Fuente:** Costo de servicios Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez.

**Tabla 26. Costo Sauna**

Nombre: <b>SAUNA</b>			Código: <b>SPA002</b>	
Fecha:			Cant. <b>1</b>	
<u>Cant.</u>	<u>Unid.</u>	<u>Producto</u>	<u>P. Total.</u>	<u>Total</u>
30	gr.	Hierbas	0,25	0,25
1	Unid.	Toallas blancas Medianas	3,50	3,50
				-
				-
			Subtotal	3,75
			5% Ut.Marg.	0,19
			Cost. Producción	2,06
			Costo Unt.	3,94
			P.V.P	6,00

**Fuente:** Costo de servicios Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez.

**Tabla 27. Costo Turco**

Nombre: <b>TURCO</b>			Código: <b>SPA003</b>	
Fecha:			Cant. <b>1</b>	
<u>Cant.</u>	<u>Unid.</u>	<u>Producto</u>	<u>P. Total.</u>	<u>Total</u>
30	gr.	Funda Hierbas Mix	0,25	0,25
1	Unid.	Toallas blancas Medianas	3,50	3,50
				-
				-
			Subtotal	3,75
			5% Ut.Marg.	0,19
			Cost. Producción	2,06
			Costo Unt.	3,94
			P.V.P	6,00

**Fuente:** Costo de servicios Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez.

**Tabla 28. Costo Hidromasaje**

Nombre: <b>Hidromasaje</b>			Código: <b>SPA004</b>	
Fecha:			Cant. <b>1</b>	
<u>Cant.</u>	<u>Unid.</u>	<u>Producto</u>	<u>P. Total.</u>	<u>Total</u>
100	gr.	Esencia de Jazmín	2,00	2,00
25	gr.	Miel	0,20	0,20
4	Unid.	Toallas blancas medianas	3,50	3,50
				-
				-
			Subtotal	5,70
			5% Ut.Marg.	0,29
			Cost. Producción	2,01
			Costo Unt.	5,99
			P.V.P	8,00

**Fuente:** Costo de servicios Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez.

**Tabla 29. Costo Fangoterapia**

Nombre: <b>FANGOTERAPIA</b>			Código: <b>SPA005</b>	
Fecha:			Cant. <b>1</b>	
<u>Cant.</u>	<u>Unid.</u>	<u>Producto</u>	<u>P. Total.</u>	<u>Total</u>
200	gr.	Crema Black Mud Fango	1,25	1,25
100	gr.	Crema Hidratante	0,85	0,85
1	Unid.	Toallas Grandes	4,50	4,50
80	ml.	Agua de rosas	0,85	0,85
1	Unid.	Brocha	0,25	0,25
1	Unid.	Paleta	0,18	0,18
1	Unid. (Par)	Guantes	0,20	0,20
			Subtotal	8,08
			5% Ut.Marg.	0,40
			Cost. Producción	6,52
			Costo Unt.	8,48
			P.V.P	15,00

**Fuente:** Costo de servicios Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez.

**Tabla 30. Costo Masaje Corporal #1 Relajante**

Nombre: <b>MASAJE Corporal #1 Relajante</b>			Código: <b>SPA006</b>	
Fecha:			Cant. <b>1</b>	
<u>Cant.</u>	<u>Unid.</u>	<u>Producto</u>	<u>P. Total.</u>	<u>Total</u>
100	ml.	Aceite de vainilla	2,00	2,00
1	frascos	Crema hidratante	4,20	4,20
1	Unid.	Toallas blancas medianas	3,50	3,50
2	Unid.	Tabillas de bambú	0,80	0,80
				-
				-
			Subtotal	10,50
			5% Ut.Marg.	0,53
			Cost. Producción	8,97
			Costo Unt.	11,03
			P.V.P	20,00

**Fuente:** Costo de servicios Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez.

**Tabla 31. Costo Masaje Corporal #2 Reductor.**

Nombre: <b>MASAJE Corporal #2 Reductor</b>			Código: <b>SPA007</b>	
Fecha:			Cant. <b>1</b>	
<u>Cant.</u>	<u>Unid.</u>	<u>Producto</u>	<u>P. Total.</u>	<u>Total</u>
100	ml.	Aceite de mandarina	2,00	2,00
1	frascos	Crema algas y toronja reductora	4,20	4,20
1	frascos	Toallas blancas medianas	3,50	3,50
				-
				-
			Subtotal	9,70
			5% Ut.Marg.	0,49
			Cost. Producción	14,81
			Costo Unt.	10,19
			P.V.P	25,00

**Fuente:** Costo de servicios Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez.

**Tabla 32. Costo Masaje Deportivo – Alivia tensiones.**

Nombre: <b>MASAJE DEPORTIVO - Alivia tensiones</b>			Código: <b>SPA008</b>	
Fecha:			Cant. <b>1</b>	
<u>Cant.</u>	<u>Unid.</u>	<u>Producto</u>	<u>P. Total.</u>	<u>Total</u>
100	ml.	Aceite de vainilla	2,00	2,00
100	ml.	Extracto de sábila	1,25	1,25
6	und.	pedras precalientes	4,00	4,00
		Toalla Mediana	3,50	3,50
				-
				-
				-
			Subtotal	10,75
			5% Ut.Marg.	0,54
			Cost. Producción	18,71
			Costo Unt.	11,29
			P.V.P	30,00

**Fuente:** Costo de servicios Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez.



**Tabla 33. Costo Masaje Infantil**

Nombre: <b>MASAJE INFANTIL</b>			Código: <b>SPA009</b>	
Fecha:			<b>Cant.</b>	<b>1</b>
<b>Cant.</b>	<b>Unid.</b>	<b>Producto</b>	<b>P. Unt.</b>	<b>Total</b>
50	ml.	Aceite de Rosas	1,00	1,00
50	gr	Crema hidratante	3,10	3,10
1	Unid.	Toallas Blancas Pequeñas	1,80	1,80
				-
				-
				-
				-
			Subtotal	5,90
			5% Ut.Marg.	0,30
			Cost. Producción	3,80
			Costo Unt.	6,20
			P.V.P	10,00

**Fuente:** Costo de servicios Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez.

**Tabla 34. Costo Terapia Pre Parto**

Nombre: <b>TERAPIA PREPARTO</b>			Código: <b>SPA010</b>	
Fecha:			<b>Cant.</b>	<b>1</b>
<b>Cant.</b>	<b>Unid.</b>	<b>Producto</b>	<b>P. Total.</b>	<b>Total</b>
100	ml.	Aceites de mandarina	1,00	1,00
1	Unid.	Bolas	2,75	2,75
1	Unid.	colchonetas	3,90	3,90
				-
				-
				-
			Subtotal	7,65
			5% Ut.Marg.	0,38
			Cost. Producción	1,97
			Costo Unt.	8,03
			P.V.P	10,00

**Fuente:** Costo de servicios Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez.

**Tabla 35. Costo Tratamiento Facial #1 Piel Grasa**

Nombre: <b>TRATAMIENTO FACIAL # 1 Piel Grasa</b>			Código: <b>SPA011</b>	
Fecha:			Cant. <b>1</b>	
<u>Cant.</u>	<u>Unid.</u>	<u>Producto</u>	<u>P. Total.</u>	<u>Total</u>
1	Unid.	Velos de Plástico	1,30	1,30
20	gr.	Crema hidratante	1,80	1,80
10	ml	Loción exfoliante	1,75	1,75
20	gr.	Mascarilla de barro	1,50	1,50
1	unid.	brocha	0,25	0,25
1	par	guantes	0,18	0,18
1	unid.	Paleta	0,20	0,20
			Subtotal	6,98
			5% Ut.Marg.	0,35
			Cost. Producción	12,67
			Costo Unt.	7,33
			P.V.P	20,00

**Fuente:** Costo de servicios Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez.

**Tabla 36. Costo Tratamiento Facial # 2 Piel Mixta.**

Nombre: <b>TRATAMIENTO FACIAL # 2 Piel Mixta</b>			Código: <b>SPA012</b>	
Fecha:			Cant. <b>1</b>	
<u>Cant.</u>	<u>Unid.</u>	<u>Producto</u>	<u>P. Total.</u>	<u>Total</u>
1	Unid.	Velos de Plástico	1,30	1,30
20	gr.	Crema hidratante	1,80	1,80
10	ml	Loción exfoliante	1,75	1,75
20	gr.	Mascarilla de avena	1,50	1,50
1	unid.	brocha	0,25	0,25
1	par	guantes	0,18	0,18
1	unid.	Paleta	0,20	0,20
			Subtotal	6,98
			5% Ut.Marg.	0,35
			Cost. Producción	12,67
			Costo Unt.	7,33
			P.V.P	20,00

**Fuente:** Costo de servicios Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez.

**Tabla 37. Costo Tratamiento Facial #3 Piel Seca.**

Nombre: <b>TRATAMIENTO FACIAL # 3 Piel Seca</b>			Código: <b>SPA013</b>	
Fecha:			Cant. <b>1</b>	
<u>Cant.</u>	<u>Unid.</u>	<u>Producto</u>	<u>P. Total.</u>	<u>Total</u>
1	Unid.	Velos de Plástico	1,30	1,30
20	gr.	Crema hidratante	1,80	1,80
10	ml	Loción exfoliante	1,75	1,75
20	gr.	Mascarilla de aguacate	1,50	1,50
1	unid.	brocha	0,25	0,25
1	par	guantes	0,18	0,18
1	unid.	Paleta	0,20	0,20
			Subtotal	6,98
			5% Ut.Marg.	0,35
			Cost. Producción	12,67
			Costo Unt.	7,33
			P.V.P	20,00

**Fuente:** Costo de servicios Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez.

**Tabla 38. Costo Creps con helado**

Nombre: <b>CREPS CON HELADO</b>			Código: <b>B001</b>	
Fecha:			Cant. <b>1</b>	
<u>Cant.</u>	<u>Unid.</u>	<u>Producto</u>	<u>P. Total.</u>	<u>Total</u>
2	Unid.	tortilla fina	0,12	0,12
100	gr.	helado	0,60	0,60
80	gr.	Fruta picada	0,50	0,50
10	gr.	Milano	0,20	0,20
				-
				-
			Subtotal	1,42
			5% Ut.Marg.	0,07
			Cost. Producción	1,51
			Costo Unt.	1,49
			P.V.P	3,00

**Fuente:** Costo de AyB Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez.

**Tabla 39. Costo Sánduche de pollo**

Nombre: SANDUCHE DE POLLO			Código: B002	
Fecha:			Cant. 1	
<u>Cant.</u>	<u>Unid.</u>	<u>Producto</u>	<u>P. Total.</u>	<u>Total</u>
2	Unid.	Rodajas de pan	0,12	0,12
30	gr.	queso	0,30	0,30
40	gr	lechuga	0,05	0,05
25	gr.	tomate	0,15	0,15
10	gr.	salsa casera	0,25	0,25
100	gr.	pollo	0,80	0,80
			Subtotal	1,67
			5% Ut.Marg.	0,08
			Cost. Producción	0,55
			Costo Unt.	1,75
			P.V.P	2,30

**Fuente:** Costo de AyB Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez.

**Tabla 40. Costo Sánduche de jamón**

Nombre: SANDUCHE DE JAMON			Código: B003	
Fecha:			Cant. 1	
<u>Cant.</u>	<u>Unid.</u>	<u>Producto</u>	<u>P. Total.</u>	<u>Total</u>
2	Unid.	Rodajas de pan	0,12	0,12
30	gr.	queso	0,30	0,30
40	gr	lechuga	0,05	0,05
25	gr.	tomate	0,15	0,15
10	gr.	salsa casera	0,25	0,25
60	gr.	Jamón	1,00	1,00
			Subtotal	1,87
			5% Ut.Marg.	0,09
			Cost. Producción	0,64
			Costo Unt.	1,96
			P.V.P	2,60

**Fuente:** Costo de AyB Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez.

**Tabla 41. Costo Chile con carne**

Nombre: <b>CHILE CON CARNE</b>			Código: <b>b004</b>	
Fecha:			Cant. <b>1</b>	
<u>Cant.</u>	<u>Unid.</u>	<u>Producto</u>	<u>P. Total.</u>	<u>Total</u>
100	gr	Menestra de frejol	0,80	0,80
80	gr	carne molida	1,20	1,20
4	Unid.	rebanadas de pan integral	0,25	0,25
				-
				-
				-
			Subtotal	2,25
			5% Ut.Marg.	0,11
			Cost. Producción	1,64
			Costo Unt.	2,36
			P.V.P	4,00

**Fuente:** Costo de AyB Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez.

**Tabla 42. Costo Nachos de pollo**

Nombre: <b>NACHOS DE POLLO</b>			Código: <b>B005</b>	
Fecha:			Cant. <b>1</b>	
<u>Cant.</u>	<u>Unid.</u>	<u>Producto</u>	<u>P. Total.</u>	<u>Total</u>
100	gr	Pollo	0,80	0,80
70	gr	Nachos	0,65	0,65
40	gr	queso	0,40	0,40
1	porción	ensalada tomate	0,25	0,25
				-
				-
			Subtotal	2,10
			5% Ut.Marg.	0,11
			Cost. Producción	0,79
			Costo Unt.	2,21
			P.V.P	3,00

**Fuente:** Costo de AyB Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez.

**Tabla 43. Costo Nachos con carne**

Nombre: <b>NACHOS DE CARNE</b>			Código: <b>B006</b>	
Fecha:			Cant. <b>1</b>	
<u>Cant.</u>	<u>Unid.</u>	<u>Producto</u>	<u>P. Total.</u>	<u>Total</u>
100	gr.	Carne molida	0,80	0,80
70	gr.	Nachos	0,65	0,65
40	gr.	queso	0,40	0,40
1	porción	ensalada tomate	0,25	0,25
35	gr.	frejoles	0,15	0,15
				-
			Subtotal	2,25
			5% Ut.Marg.	0,11
			Cost. Producción	1,14
			Costo Unt.	2,36
			P.V.P	3,50

**Fuente:** Costo de AyB Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez.

**Tabla 44. Costo Tacos**

Nombre: <b>TACOS</b>			Código: <b>B007</b>	
Fecha:			Cant. <b>1</b>	
<u>Cant.</u>	<u>Unid.</u>	<u>Producto</u>	<u>P. Total.</u>	<u>Total</u>
2	Unid.	Tortillas	0,25	0,25
4	gr.	Carne molida	0,80	0,80
35	gr	frejoles	0,15	0,15
25	gr.	aguacate	0,20	0,20
1	porción	ensalada	0,25	0,25
			Subtotal	1,65
			5% Ut.Marg.	0,08
			Cost. Producción	1,27
			Costo Unt.	1,73
			P.V.P	3,00

**Fuente:** Costo de AyB Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez.

**Tabla 45. Costo Quesadillas**

Nombre: <b>QUESADILLAS</b>			Código: <b>B008</b>	
Fecha:			Cant. <b>1</b>	
<b>Cant.</b>	<b>Unid.</b>	<b>Producto</b>	<b>P. Total.</b>	<b>Total</b>
2	Unid.	Tortillas	0,25	0,25
100	gr	Pollo	0,80	0,80
40	gr	queso	0,04	0,04
1	porción	ensalada	0,25	0,25
			Subtotal	1,34
			5% Ut.Marg.	0,07
			Cost. Producción	0,59
			Costo Unt.	1,41
			P.V.P	2,00

**Fuente:** Costo de AyB Spa Cambahuasi, 2013.

**Elaboración:** Viviana Domínguez.

Anexo 4. Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento 2013. (Municipio de Loja)

  
**GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE LOJA**  
R.U.C. 1160000240001

**Especte Valorada**  
**\$ 0.50**  
Tasa Adm. Art. 568 L.H. g)COOTAD  
**Nº 000049887**

**Formulario Nº 2 para Permisos de Funcionamiento**

Loja, \_\_\_\_\_

Señor:  
**DIRECTOR DE HIGIENE MUNICIPAL**  
Presente.



De conformidad con lo dispuesto en las Ordenanzas Municipales me permito solicitar a usted se me conceda el PERMISO DE FUNCIONAMIENTO de mi establecimiento, para cuyo trámite me permito proporcionar los siguientes datos:

Nº de Cédula del representante legal: \_\_\_\_\_

Nombre del representante legal: \_\_\_\_\_

Razón Social: \_\_\_\_\_

Actividad: \_\_\_\_\_

Dirección del negocio: \_\_\_\_\_

Adjunto a la presente la siguiente documentación reglamentaria:

- Copia de la Cédula de Identidad.
- Formulario de Permiso de Funcionamiento.
- Pagos de los Impuestos de patente, 1.5 x Mil a los Activos y Tasa de Bomberos.  
(Licencia de Turismo para los locales certificados como turísticos)
- Carnet de salud de todas las personas que laboran en el negocio.

Atentamente,

f) \_\_\_\_\_  
Solicitante

Loja, \_\_\_\_\_

Sr. \_\_\_\_\_

Dígnese realizar la inspección correspondiente e informar sobre el asunto:

f) \_\_\_\_\_  
Director Municipal de Higiene

Fecha: Marzo/2013  
Emisión: 48001 - 53000

Figura 38. Formulario N.- 2 permiso de funcionamiento.

Fuente: Municipio de Loja, 2013.



Anexo 5. Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento 2013. (Municipio de Loja)



**JEFATURA DE HIGIENE**  
R.U.C. 1160000240001

Nº 000090115

**VALOR: \$ 1.00**

Tasa Adm. Art. 568 Lit. g) COOTAD

**PERMISO DE FUNCIONAMIENTO**

El Jefe de Higiene, vista la solicitud y requisitos presentados por.....

.....señor.....

..... autorizan el funcionamiento de su negocio denominado

..... ubicado en.....calle

..... N°..... sometándose

a observar estrictamente lo dispuesto en las leyes sanitarias y Ordenanzas Municipales vigentes.

Este permiso es válido por UN AÑO, comprometido entre el 1° de Enero al 31 de Diciembre del.....

Loja, a..... de ..... del .....

.....

*Jefe de Higiene del GADM-LOJA*





Emisión: 88501 al 90500  
Fecha: Marzo/2013

Figura 39. Formulario para el permiso de funcionamiento (Cartola verde)

Fuente: Municipio de Loja, 2013.

**ANEXO 6. Requisitos para obtener la patente municipal.**


 <p><b>GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE LOJA</b>  <b>RUC: 1160000240001    Nº 206243</b>  <b>DIRECCIÓN FINANCIERA</b>  <b>DECLARACIÓN DEL IMPUESTO DEL 1.5 POR MIL SOBRE LOS</b>  <b>ACTIVOS TOTALES Y PATENTE MUNICIPAL PARA LA</b>  <b>EMISIÓN DE LOS TÍTULOS DE CRÉDITO</b></p>		Especie Valorada USD. <b>0.50</b>		
				
EJERCICIO ECONÓMICO DECLARADO DEL AÑO				
CONTRIBUYENTE O PROPIETARIO		C.I. o RUC		
DIRECCIÓN DEL NEGOCIO				
RESPONSABLE O REPRESENTANTE	Cédula Identidad			
ACTIVIDAD ECONÓMICA	Teléfono			
<b>DETERMINACIÓN TRIBUTARIA</b>				
IMPUESTO 1.5 POR MIL SOLO OBLIGADOS A LLEVAR CONTABILIDAD		IMPUESTO PATENTE		
TOTAL ACTIVOS \$ .....	TOTAL ACTIVOS \$ .....			
MENOS PASIVO HASTA UN AÑO \$ .....	MENOS TOTAL PASIVO \$ .....			
MENOS PASIVO CONTINGENTE \$ .....	PATRIMONIO .....			
BASE IMPONIBLE \$ .....				
ADJUNTAR OBLIGATORIAMENTE LA DECLARACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA				
REPARTO PROPORCIONAL DEL IMPUESTO 1.5 POR MIL SOBRE LOS ACTIVOS TOTALES (EN CASO DE SUCURSALES EN OTROS CANTONES)				
Cantón	Ingresos Brutos Anuales	%	Base Imponible Porcentual	Impuesto causado para cada cantón
TOTALES				
CON PLENO CONOCIMIENTO DE LAS PENAS POR OCULTAMIENTO O FALSEDAD, DECLARO QUE TODA LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE FORMULARIO ES VERDICA POR LO QUE SOLICITO LA EMISIÓN DE LOS TÍTULOS				
Nombres y Firma del Declarante		Datos años anteriores		
		Patente	Año	\$
REVISADO POR:		FIRMA:		
Fecha de declaración				

Emisión: 200.001 al 210.000  
 Fecha: Agosto/2013

**Figura 40. Formulario para obtener la patente municipal.**

Fuente: Municipio de Loja, 2013.

**ANEXO 7. Requisitos para obtener el permiso de Bomberos.**

 **CUERPO DE BOMBEROS  
DE LOJA**

Especie Valorada  
**USD 1,00**

**Nº 04830**

R.U.C. 1160051310001  
Art. 35 de la Ley de  
Defensa contra Incendios

1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	
13	
14	
15	
16	
17	
18	
19	
20	
21	
22	
23	
24	
25	
26	
27	
28	
29	
30	

Impresión 08

**Figura 41. Formulario para la inspección Cuerpo de Bomberos Loja.**

Fuente: Cuerpo de Bomberos Loja, 2013.

**ANEXO 8. Requisitos para obtener permiso de Bomberos.**

	<b>CUERPO DE BOMBEROS LOJA</b> <b>REGISTRO DE CARGA DE EXTINTORES</b>	 Serv. Art. 35 Ley de Defensa contra Incendios
		<b>Nº 014549</b>
Propietario: _____		
Tipo: _____ Peso: _____ Marca: _____		
Fecha de Revisión: _____ Próxima Revisión: _____		
Año de Fabricación: _____		
Extintor a utilizar en: _____		
<b>Como usar el extintor:</b>		
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Retire el pasador o seguro.</li><li>2. Apunte al fuego retirando la manguera de descarga.</li><li>3. Presione las manijas del extintor.</li><li>4. Barra en la base del fuego con el polvo.</li><li>5. Envíe para que sea recargado.</li></ol>		
<b>EMERGENCIAS Telf.: 102-2585000</b>		
<small>EMIS 5001-10.000</small>		<small>IMPICM.nj</small>

**Figura 42. Adhesivo para pegar al extintor.**

**Fuente:** Cuerpo de Bomberos de Loja, 2013.