



ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

Facultad de Ingeniería Marítima y Ciencias del Mar

LICENCIATURA EN TURISMO

“Propuesta para la Creación de un Centro
de Talasoterapia en el Cantón General
Villamil Playas”

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del título de

LICENCIADA EN TURISMO

Presentada por:

Mayra Fernanda Fuentes Pardo
Guisella Brillite Toala Licoa
Michelle Fernanda Vallejo Cáceres

Guayaquil - Ecuador

2009

A.P. 155079





ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

Facultad de Ingeniería Marítima y Ciencias del Mar

LICENCIATURA EN TURISMO

**“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO
DE TALASOTERAPIA EN EL CANTÓN GENERAL
VILLAMIL PLAYAS”**

TESIS DE GRADO

Prev a a la obtención del Título de:

LICENCIADA EN TURISMO

Presentada por:

MAYRA FERNANDA FUENTES PARDO

GUISELLA BRILLITE TOALA LICOA

MICHELLE FERNANDA VALLEJO CÁCERES

GUAYAQUIL - ECUADOR

2009

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a nuestro Padre Dios que nos ha llenado de paciencia, fuerza y conocimientos necesarios para finalizar otra etapa importante en nuestras vidas.

A nuestra Directora de Tesis, Ing. Vanesa León, quien nos ha guiado en el transcurso de éste proyecto.

A nuestros profesores que nos difundieron sus experiencias durante nuestros estudios.

A nuestra prestigiosa universidad que supo poner los lineamientos para formarnos profesionalmente en ésta área y así contribuir en beneficio del país.

A todas las personas que nos ayudaron en aspectos importantes para ésta tesis.

Mayra, Guisella y Michelle

DEDICATORIA

A Dios, quien día a día a través de su palabra me llena de perseverancia, fe y sabiduría para poder tomar las decisiones determinantes en el desarrollo de mi vida y sin el cual no habría podido culminar éste proyecto.

A mis queridos padres Fernando y Myrna, quienes me han apoyado arduamente en mi educación y me han brindado sus consejos en el momento que más los he necesitado.

A toda mi familia y de manera especial a mi "Mami Nilda", quien siempre ha cuidado de mi con mucho cariño y esmero.

Mayra Fuentes Pardo

DEDICATORIA

A mi Padre Celestial, quien con su amor ha estado siempre a mi lado guiándome y dándome fuerzas para lograr ser quién soy ahora. A mi familia eterna, mis guías terrenales, por su apoyo incondicional y su confianza en mí.

A todas las enseñanzas que aprendí desde mi infancia, a todos mis maestros que supieron tener la mejor respuesta a todas mis dudas, y en especial, a la fe cristiana que heredé de mi familia, la cual llevaré por siempre, y finalmente, al Guerrero de la Luz, cuyo ejemplo seguiré en cada paso que aún tengo que dar en esta vida.

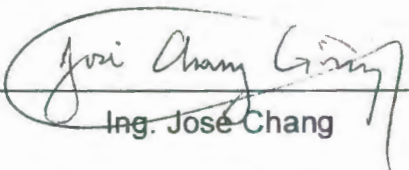
Guisella Toala L.

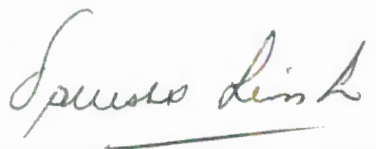
DEDICATORIA

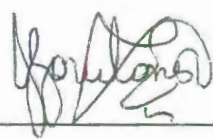
Esta tesis va dedicada a mis padres: Fernando Vallejo Borja y Elvia Cáceres de Vallejo. Por su apoyo incondicional, su inmenso amor y su buen ejemplo que están haciendo de mí, una mujer de bien para poder enfrentar los retos que se me presenten en el camino que me toque recorrer. A ellos quiero decirles que no los defraudaré y que yo también los llevé en todas mis acciones. Sencillamente los amo con todo el corazón, el mejor regalo que pudieron darme es la educación y sus consejos.

Michelle Vallejo C.

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN


Ing. José Chang
Presidente del Tribunal


Ing. Vanessa León León
Directora de Tesis


M.Sc. Julio Gavilanes
Miembro Principal

DECLARACIÓN EXPRESA

"La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestos en ésta tesis, corresponden exclusivamente a su autor, y el patrimonio intelectual de la Tesis de Grado corresponde a la Escuela Superior Politécnica del Litoral"



Mayra Fuentes Pardo



Guisella Toala Licoa



Michelle Vallejo Cáceres

RESUMEN

La presente investigación propone una propuesta de creación de un Centro de Talasoterapia en el cantón General Villamil Playas, la misma que está formada por cinco capítulos que permitirán conocer si es viable la ejecución e implementación de dicho proyecto.

El primer capítulo consta del marco teórico necesario para comprender los conceptos básicos que serán utilizados en el desarrollo de ésta tesis y también los aspectos generales del Cantón.

El segundo capítulo contiene un análisis del mercado, en donde se ha hecho un estudio de la oferta y demanda existente en la población con el fin de conocer y plantear la demanda potencial que se espera traer a éste centro, así como también el análisis del entorno competitivo.

En el tercer capítulo se realiza un estudio técnico del proyecto a través de la determinación de las diferentes actividades y servicios que se llevarán a cabo en el centro bajo los lineamientos de construcción que la Empresa Térmica Europea recomienda, para ello se elaboró un plano especificando cada una de las instalaciones con las que constará el centro. Cabe resaltar se hizo un estudio de la capacidad de manejo sobre la atención de los

distintos tratamientos a brindarse y los impactos ambientales que se podrían dar con sus respectivas medidas de mitigación.

En el cuarto capítulo se tratará sobre la gestión y comercialización del producto propuesto. Se asentarán la estructura organizacional de la compañía, así como las estrategias para dar a conocer el servicio que se va a ofertar a la demanda que se espera atraer.

Finalmente en el quinto capítulo se hará un análisis económico de la viabilidad del proyecto.

INDICE GENERAL

RESUMEN	VIII
ÍNDICE GENERAL	X
ÍNDICE DE FIGURAS	XIII
ÍNDICE DE TABLAS	XV
ÍNDICE DE GRÁFICOS	XVII
ÍNDICE DE ANEXOS	XIX
INTRODUCCIÓN	XXI
CAPÍTULO 1: MARCO TEÓRICO Y ASPECTOS GENERALES DEL CANTÓN GENERAL VILLAMIL PLAYAS	1
1.1. La Talasoterapia y Turismo de Salud	1
1.1.1. La Talasoterapia	1
1.1.2. Turismo de Salud	11
1.1.3. Centro de Talasoterapia	17
1.1.4. Reglamentación de los Centros de Talasoterapia	23
1.1.5. Evolución de los Centros de Talasoterapia en Francia	27
1.1.6. La Talasoterapia a nivel de Latinoamérica	30
1.1.7. SPA	33
1.1.8. Termas	40
1.2. Aspectos Generales del Cantón General Villamil Playas y Marco Teórico	42
1.2.1. Aspectos Geográficos	42
1.2.2. Antecedentes históricos	45
1.2.3. Aspectos socioeconómicos	47
CAPÍTULO 2: CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO TURÍSTICO	51
2.1. Análisis de la Oferta Turística	51
2.1.1. Análisis de los Atractivos Turísticos	54
2.1.2. Análisis de la Infraestructura	65
2.1.3. Análisis de la Planta Turística	76

2.2. Análisis FODA del destino	80
2.3. Análisis de la Demanda Turística	81
2.4. Análisis Estratégico del producto propuesto	115
2.4.1. Análisis del entorno competitivo	115
2.4.2. Análisis FODA del producto	125
CAPÍTULO 3: ESTUDIO TÉCNICO	126
3.1. Localización y Tamaño	126
3.1.1. Localización	127
3.1.2. Tamaño	128
3.1.3. Capacidad de Manejo del Centro de Talasoterapia	129
3.2. Determinación de actividades y servicios a desarrollar	147
3.2.1. Actividades a desarrollar	147
3.2.2. Servicios a brindar	149
3.3. Características de la Instalaciones Turísticas	159
3.3.1. Detalle de instalaciones	159
3.4. Elementos necesarios para la implementación del Centro de Talasoterapia	171
3.4.1. Beneficios a obtenerse en las personas que usen Centro de talasoterapia	171
3.4.2. Elección del método de extracción de agua de mar	174
3.4.3. Proceso de la extracción de agua de mar	176
3.4.4. Informe legal del uso de agua del mar acorde a la Ley de Aguas	177
3.4.5. Técnicas de construcción	182
3.5. Evaluación de Impactos Ambientales	188
3.5.1. Matriz de Leopold	189
3.5.2. Medidas de Mitigación de Impactos Ambientales	193
3.6. Responsabilidad social con la comunidad	196
CAPÍTULO 4: GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO	198
4.1. Gestión del Proyecto	198
4.2. Estrategias de Comercialización	211
4.3. Plan de Promoción	221

CAPÍTULO 5: ASPECTOS FINANCIEROS	240
5.1. Costos	240
5.2. Inversiones	246
5.3. Plan de Financiamiento	247
5.4. Proyección de Estado de Pérdidas y Ganancias	252
CONCLUSIONES	257
RECOMENDACIONES	259
ANEXOS	261
BIBLIOGRAFÍA	324

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Aguas Termales de Baños de Cuenca	15
Figura 2. Spa en Murcia, España	17
Figura 3. Termas de Papallacta, Ecuador	18
Figura 4. Centro de Talasoterapia Abou Nawas Boujâafar, en Sousse	19
Figura 5. Complejo Hotelero y Talasoterapia Serge Blanco (Francia)	29
Figura 6. Ubicación Manantiales Spa de Mar	31
Figura 7. Ubicación Geográfica del Cantón General Villamil Playas	42
Figura 8. Componentes de la Oferta Turística	52
Figura 9. Oferta Turística del Cantón General Villamil Playas según Plan Estratégico de Turismo	53
Figura 10. Playa De Bellavista	58
Figura 11. Playa de Data de Villamil	61
Figura 12. Estero de Data de Villamil	61
Figura 13. Fiestas Patronales de San Pedro 29 de Junio	63
Figura 14. Muebles Fabricados con Muyuyo	64
Figura 15. Artesanías del Mercado Municipal de José de Villamil	65
Figura 16. Fuerzas Competitivas del Centro de Talasoterapia	116
Figura 17. Ubicación del recinto Data de Villamil	127
Figura 18. Vista a la playa del terreno del Centro de Talasoterapia	128
Figura 19. Foto del terreno donde estará ubicado el Centro de Talasoterapia	128
Figura 20. Ejemplo de aplicación de un tratamiento facial	150
Figura 21. Ejemplo de aplicación de un masaje de algas con aromaterapia	151
Figura 22. Uso de las Distintas Áreas de un Centro de Talasoterapia	158
Figura 23. Diseño de construcción de ducha de desinfección	161
Figura 24. Ejemplo de ducha escocesa	163
Figura 25. Diseño de Construcción de Vestidores y Baños	164
Figura 26. Diseño de construcción pediluvio	165
Figura 27. Modelo de chorro jet	167
Figura 28. Ejemplo de Conjunto de Piscinas	169
Figura 29. Área de Terraza del Centro de Talasoterapia	170
Figura 30. Matriz de Leopold del Centro de Talasoterapia	190

Figura 31. Organigrama del Centro de Talasoterapia

201

Figura 32. Logo del Centro de Talasoterapia

213

INDICE DE TABLAS

Tabla I. Actividad Turística en Túnez	22
Tabla II. Distribución de la Población del Cantón Playas según Parroquias	43
Tabla III. Atractivos más concurridos por los turistas	45
Tabla IV. Población de 5 años y más Activa e Inactiva, según Sexo y Áreas	47
Tabla V. Grupos Económicamente Activos según Ramas de Actividades	48
Tabla VI. Catastro Turístico del Cantón Playas 2007	50
Tabla VII. Clasificación de los Atractivos Naturales de Playas	57
Tabla VIII. Clasificación de los Atractivos Culturales de Playas	62
Tabla IX. Servicios Telefónico	68
Tabla X. Abastecimiento de Agua	69
Tabla XI. Eliminación de Aguas Servidas	69
Tabla XII. Servicio Eléctrico por Familia	71
Tabla XIII. Planta Turística Cantón General Villamil Playas	76
Tabla XIV. Análisis FODA del Cantón General Villamil Playas	80
Tabla XV. Personas Encuestadas Según Sexo	89
Tabla XVI. Rango de Edades Guayaquileños y Nacionales	90
Tabla XVII. Tipos de Servicios Complementarios	103
Tabla XVIII. Nivel de Conocimiento sobre lo que es la Talasoterapia	109
Tabla XIX. Opinión sobre la Creación de un Centro de Talasoterapia	110
Tabla XX. Personas que usarían los Servicios de un Centro de Talasoterapia	111
Tabla XXI. Precio a Pagar por los Servicios de un Centro de Talasoterapia por Guayaquileños y Nacionales	112
Tabla XXII. Análisis FODA del Centro de Talasoterapia en el Cantón General Villamil Playas	125
Tabla XXIII. Detalle de tamaño de las instalaciones	131
Tabla XXIV. Tiempos de duración de tratamientos	137
Tabla XXV. Tiempos de duración de tratamientos nuevo cálculo	142
Tabla XXVI. Detalle de tamaño de las instalaciones	160
Tabla XXVII. Plantilla de personal del Centro de Talasoterapia	200
Tabla XXVIII. Descripción de funciones del administrador general	202
Tabla XXIX. Descripción de funciones del contador	203

Tabla XXX.	Descripción de funciones del relacionista público y ventas	204
Tabla XXXI.	Descripción de funciones del asistente administrativo	205
Tabla XXXII.	Descripción de funciones del recepcionista	206
Tabla XXXIII.	Descripción de funciones del auxiliar de bebidas	207
Tabla XXXIV.	Descripción de funciones del doctor de planta	207
Tabla XXXV.	Descripción de funciones del auxiliar de hidroterapia	208
Tabla XXXVI.	Descripción de funciones del fisioterapeuta	208
Tabla XXXVII.	Descripción de funciones del masajista	209
Tabla XXXVIII.	Descripción de funciones del jefe de mantenimiento	209
Tabla XXXIX.	Descripción de funciones del conserje	210
Tabla XL.	Descripción de funciones del auxiliar de mantenimiento	210
Tabla XLI.	Precios Hostería "Bellavista"	216
Tabla XLII.	Precios IO SPA	216
Tabla XLIII.	Precios Drama SPA	217
Tabla XLIV.	Precios Esperanza Ferra Soto	218
Tabla XLV.	Precios Baños Termales de "San Vicente"	218
Tabla XLVI.	Precios Centro de Talasoterapia "Marine Relax"	219
Tabla XLVII.	Precios Bebidas del Centro de Talasoterapia "Marine Relax"	220
Tabla XLVIII.	Medios de Comunicación idóneos para la comercialización del Centro de Talasoterapia	234
Tabla XLIX.	Gastos de Comercialización	236
Tabla L.	Publicidad antes de apertura	238
Tabla LI.	Matriz de objetivos y estrategias de Intervención del Centro de Talasoterapia "Marine Relax"	239
Tabla LII.	Permiso de Funcionamiento de Salud	243
Tabla LIII.	Cuadro de Capital de Trabajo del Centro de Talasoterapia	245
Tabla LIV.	Cuadro de Inversión Inicial (Dólares)	246
Tabla LV.	Cuadro de Financiamiento	247
Tabla LVI.	Cuadro de Amortización del Préstamo	247
Tabla LVII.	Peso de los Productos al Primer Año (Escenario Conservador)	250
Tabla LVIII.	Peso de los Productos al Primer Año (Escenario Optimista)	251
Tabla LIX.	Indicadores Financieros (VAN, TIR y PRC) Escenario Conservador	254
Tabla LX.	Indicadores Financieros (VAN, TIR Y PRC) Escenario Optimista	254

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Evolución de los Establecimientos de Talasoterapia en Francia	28
Gráfico 2. Distribución Porcentual de Pescadores	49
Gráfico 3. Porcentaje de Edades de Personas Encuestadas	90
Gráfico 4. Tiempo de Estadía de Guayaquileños en Playas	91
Gráfico 5. Frecuencia de Viaje de los Guayaquileños a Playas	92
Gráfico 6. Lugar donde pernoctan en Playas	92
Gráfico 7. Actividades que gustan hacer en Playas	93
Gráfico 8. Otras Opciones que realizarían en Playas	94
Gráfico 9. Niveles de Ingreso Mensual	94
Gráfico 10. Presupuesto por Día de Guayaquileños en Playas	95
Gráfico 11. Respuestas de las visitas a un Spa, Centro de Relajación o Estética (Guayaquileños)	96
Gráfico 12. Spa, Centro de Relajación o Estética visitados por Guayaquileños	97
Gráfico 13. Frecuencia de Visita a un Spa, Centro de Relajación o Estética (Demanda Potencial Guayaquileña)	97
Gráfico 14. Lugar de Residencia de Visitantes Nacionales en Guayaquil	99
Gráfico 15. Motivos de la visita de Nacionales a Guayaquil	100
Gráfico 16. Tiempo de Permanencia de Visitantes Nacionales en Guayaquil	101
Gráfico 17. Personas que han escuchado sobre Playas	101
Gráfico 18. Personas Nacionales que han visitado Playas	102
Gráfico 19. Visitantes Nacionales y Tipos de Servicios Complementarios que preferirían en su Hotel	103
Gráfico 20. Niveles de Ingreso Mensual de la Demanda Potencial Nacional	104
Gráfico 21. Presupuesto por día de Nacionales en un destino	105
Gráfico 22. Personas que han visitado un Spa, Centro Estético o Relajación. (Demanda Potencial Nacional)	106
Gráfico 23. Frecuencia con que visitan los Nacionales a Spa, Centros de Relajación o Estética	107
Gráfico 24. Nivel de Conocimiento sobre la Talasoterapia	109
Gráfico 25. Opinión sobre la Creación de un Centro de Talasoterapia	110

- Gráfico 26. Nacionales y Guayaquileños que les gustaría utilizar los Servicios de un Centro de Talasoterapia 111
- Gráfico 27. Precios que estarían dispuestos a pagar los Guayaquileños y Nacionales por los Servicios de un Centro de Talasoterapia 112

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1.	Cuadro Sinóptico de Turismo de Salud	261
Anexo 2.	<i>Ficha de Inventario de Atractivos Turísticos del Cantón General Villamil Playas – Playa Bellavista</i>	262
Anexo 3.	<i>Ficha de Inventario de Atractivos Turísticos del Cantón General Villamil Playas – Playa El Arenal</i>	265
Anexo 4.	<i>Ficha de Inventario de Atractivos Turísticos del Cantón General Villamil Playas – Playa Engabao</i>	268
Anexo 5.	<i>Ficha de Inventario de Atractivos Turísticos del Cantón General Villamil Playas – Playa El Pelado</i>	271
Anexo 6.	<i>Ficha de Inventario de Atractivos Turísticos del Cantón General Villamil Playas – Playa General Villamil</i>	274
Anexo 7.	<i>Ficha de Inventario de Atractivos Turísticos del Cantón General Villamil Playas – Fiesta de San Pedro y San Pablo Pescadores</i>	277
Anexo 8.	<i>Ficha de Inventario de Atractivos Turísticos del Cantón General Villamil Playas – Celebración Cantonal</i>	280
Anexo 9.	<i>Ficha de Inventario de Atractivos Turísticos del Cantón General Villamil Playas – Artesanías y Muebles con fibras vegetales (Muyuyo)</i>	283
Anexo 10.	<i>Ficha de Inventario de Atractivos Turísticos del Cantón General Villamil Playas – Mercado Artesanal José de Villamil</i>	286
Anexo 11.	<i>Catastro Turístico del Cantón General Villamil Playas, 2007</i>	289
Anexo 12.	<i>Encuesta Piloto para la determinación del Tamaño de la Muestra</i>	291
Anexo 13.	<i>Encuesta para Determinar la Demanda Potencial de Turistas Guayaquileños para un Centro de Talasoterapia en el Cantón General Villamil Playas</i>	292
Anexo 14.	<i>Encuesta para Determinar la Demanda Potencial de Turistas Nacionales para un Centro de Talasoterapia en el Cantón General Villamil Playas.</i>	294
Anexo 15.	<i>Piscina de Sal de la Hostería Bellavista</i>	296
Anexo 16.	<i>Programa de rejuvenecimiento que ofrece la Hostería Bellavista.</i>	297
Anexo 17.	<i>Plano Arquitectónico del Centro de Talasoterapia.</i>	298
Anexo 18.	<i>Cuadro Comparativo de Precios</i>	299

Anexo 19. Obra Civil y Terreno	300
Anexo 20. Equipos y <i>Mobiliarios</i>	301
Anexo 21. Suministros de Operación	304
Anexo 22. Insumos de Limpieza	306
Anexo 23. <i>Gastos Preoperacionales</i>	206
Anexo 24. Amortización Gastos preoperacionales	307
Anexo 25. Gastos Administrativos del Personal	308
Anexo 26. <i>Gastos Administrativos Generales</i>	309
Anexo 27. Costos de Producción Escenario Conservador	310
Anexo 28. Costos de Producción Escenario Optimista	311
Anexo 29. <i>Depreciación Activos Fijos</i>	312
Anexo 30. Ventas Esperadas en el Primer Año de Funcionamiento Escenario Conservador	314
Anexo 31. Ventas Esperadas en el Primer Año de Funcionamiento Escenario Optimista	315
Anexo 32. Proyección de Ventas Escenario Conservador	316
Anexo 33. <i>Proyección de Ventas Escenario Optimista</i>	317
Anexo 34. Proyección de Ingresos por Ventas del Proyecto (Escenario Conservador)	318
Anexo 35. <i>Proyección de Ingresos por Ventas del Proyecto (Escenario Optimista)</i>	319
Anexo 36. Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado (Escenario Conservador)	320
Anexo 37. Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado (Escenario Optimista)	321
Anexo 38. Flujo de Caja del Proyecto (Escenario Conservador)	322
Anexo 39. <i>Flujo de Caja del Proyecto (Escenario Optimista)</i>	323

INTRODUCCIÓN

El objetivo general de esta tesis es: "Elaborar un estudio técnico para la implementación de un centro especializado en Talasoterapia en el Cantón General Villamil Playas y determinar su viabilidad". Como objetivos específicos se establecieron los siguientes:

- Identificar los recursos marinos existentes en el Cantón General Villamil Playas.
- Crear un producto turístico especializado en Talasoterapia.
- Fomentar el turismo de salud en Playas a partir de los beneficios de la Talasoterapia.
- Proponer lineamientos de capacitación y desarrollo a la comunidad local.
- Analizar la factibilidad financiera así como su beneficio económico y turístico.

Se hará una explicación de los elementos del entorno marino necesarios para aplicar tratamientos en Talasoterapia con los recursos marinos

existentes en el Cantón General Villamil Playas. Como lo son: el clima, el agua de mar, los lodos y las algas.

La mejor forma de implementar la Talasoterapia en dicho cantón es mediante la incorporación de un Centro de Talasoterapia; que es aquella instalación que utilice los beneficios del medio marino bajo supervisión médica para prevenir o aliviar ciertas enfermedades. Las demandas potenciales que se establecieron por medio de un estudio de mercado, son: ejecutivos guayaquileños de una clase media alta a alta y ecuatorianos provenientes de ciudades principales del país de un status económico medio alto a alto.

Se plantea dar a conocer a Playas como un lugar ideal para practicar el turismo de salud. Por tal motivo, en todo el material promocional del Centro de Talasoterapia se integrará su eslogan "Playas más cerca del sol, más cerca de ti". Ya que es el balneario más cercano a Guayaquil, después de que la Península de Santa Elena se hiciera provincia. Se diseñará un plan de promoción acorde a la demanda potencial que se espera atraer, para lo cual es necesario hacer una campaña de expectativa antes de la apertura del centro y después seguir manteniéndolos informados de los beneficios de la talasoterapia.

Se propone dar lineamientos de capacitación a la comunidad, en cuanto a charlas sobre los beneficios de la talasoterapia y turismo de salud, además

de brindar atención médica gratuita dos veces al mes por parte del médico de cabecera del Centro de Talasoterapia, en el Centro de Salud más cercano.

Se analiza la viabilidad económica de este proyecto a diez años. Y se espera que diversifique la oferta turística del cantón, mediante el turismo de salud aplicado a la talasoterapia enfocada en tratamientos antiestrés y aliviar ciertas dolencias del cuerpo.

CAPÍTULO 1

MARCO TEÓRICO Y ASPECTOS GENERALES DEL CANTÓN GENERAL VILLAMIL PLAYAS

1.1. LA TALASOTERAPIA Y TURISMO DE SALUD

1.1.1. LA TALASOTERAPIA

La Talasoterapia es un método terapéutico que consiste en hacer uso de todos los elementos de un entorno marino: el clima, el agua de mar, los lodos, las algas y todas las demás sustancias de origen marino privilegiado; los cuales bajo los procedimientos adecuados y con una constante vigilancia médica pueden conseguirse resultados físicos y psíquicos beneficiosos para el ser humano.

Desde un punto de vista etimológico, el término talasoterapia deriva de dos vocablos griegos: thalassa (mar) y therapeia (terapia o curación), a partir de los cuales se construye la primera definición: *curación o tratamiento mediante el agua de mar.*

En la actualidad la *Federación Mer et Santé*¹ (Mar y Salud), propone una definición más amplia:

"En una ubicación privilegiada, la talasoterapia es la utilización simultánea, bajo supervisión médica y con un objetivo preventivo o curativo, de los beneficios del medio marino, que comprenden, el clima marino, el agua de mar, los barros marinos, las algas y otras sustancias extraídas del mar".

Esta definición resalta que la ubicación estratégica para este tipo de tratamientos es el entorno marino, es decir que sólo puede existir cerca del mar, nunca en la montaña o en la ciudad. También se habla de que su fin es favorecer a la salud humana mediante la curación o reducción de patologías, y finalmente menciona cada uno de los componentes de este entorno.

¹ Federación Internacional de Talasoterapia Mar y Salud que agrupa a todos los centros de talasoterapia que tienen como objetivo cumplir ciertos requisitos con respecto a los servicios que se brinda en dichos lugares.

Estos componentes marinos dependerán de las zonas marinas del planeta, puesto que las condiciones son muy variables, ya sea por el grado de salinidad del agua del mar, las distintas variaciones de temperatura, la pureza y salubridad del aire, iluminación solar y la riqueza mineral del mar.

- **Historia de la Talasoterapia**

El empleo del agua de mar, con fines curativos, se conoce desde hace más de 4000 años. En Egipto ya se utilizaba la talasoterapia, dándola a conocer a través de los *papiros*² en los que se hablaba del poder del clima y los lodos del Nilo. La reina de Egipto, Nefertiti (siglo XIV a. C.), hizo uso de un antibiótico natural para combatir la bacteria clamidia que amenazaba uno de sus ojos. Esta medicina consistía en un preparado a base de *limos*³ marinos del delta del Nilo

En tanto, en las antiguas civilizaciones de Asia Menor, se resalta a Hipócrates como el primero en prescribir el uso externo e interno del agua de mar (350 años a. C.). Existen datos de que tanto los griegos como romanos utilizaron los baños de mar fríos y calientes para la cura de determinadas afecciones.

² m. Bot. Lámina sacada del tallo de ésta planta y que empleaban los antiguos para escribir en ella.

³ m. Lodo. Geol. Depósito sedimentario detrítico constituido por partículas de pequeñísimo tamaño.

A partir del siglo XVII, se comienzan a rescatar ciertos conceptos sobre la Talasoterapia, con las investigaciones del inglés Russell, que publica una tesis sobre el uso correcto de los baños de mar frío y caliente, titulada "*On the use of sea water in the diseases of the glands*"⁴, editada en Londres en 1760.

En 1778, se inaugura en Dieppe el primer Instituto Francés de Talasoterapia y a partir de ese momento, el crecimiento y profesionalismo hacen de Francia uno de los países con mayor vinculación en esta especialidad y se lo considera como uno de los países de referencia sobre éste tema.

Un siglo más tarde, en 1867, aparece la primera definición de talasoterapia por el Dr. La Bonardière a partir de los vocablos griegos *thalassa* (mar) y *therapeia* (tratamiento o curación), que explica el uso del agua del mar con fines terapéuticos, algo que ya era conocido y empleado desde la antigüedad. A finales del siglo XIX, en 1899, *Louis Bagot*⁵ desarrolla la *hidrocinesiterapia*⁶ en agua de mar. Asimismo, *René Quintón*⁷ comienza sus trabajos en los que demuestra la similitud del agua de mar con el plasma humano

⁴ Traducción: Tesis de Russell "El uso del agua de mar para las enfermedades de las glándulas"

⁵ Médico francés y creador del primer instituto marino llamado Roscoff, Primer Establecimiento de Talasoterapia en Europa.

⁶ Realización de ejercicios en agua de mar aprovechando las ventajas de desgravitación de dicha agua, al igual que en los balnearios de aguas termales o mineromedicinales.

⁷ Médico francés inventor de un método terapéutico por las inyecciones isotónicas subcutáneas de agua de mar y fundador de dos dispensarios marinos para pobres.

En el Siglo XIX comienza a utilizarse la talasoterapia en el sector turístico, fomentando el turismo de salud, y haciendo que esta técnica se conozca más y aumente su demanda, apareciendo las grandes villas de salud en las que se aplica esta técnica al igual que el termalismo (turismo termal).

En el primer tercio del siglo XX se constituye la Asociación Internacional de Talasoterapia, con la celebración de su primer congreso en 1914. Con este evento comienzan a desarrollarse los centros de talasoterapia con el fin de responder a las diversas expectativas de la clientela: salud, relajación y belleza.

En 1986 se constituye en Francia la Federación Mer et Santé (Mar y Salud), que se establece como el referente actual de los centros de talasoterapia en Francia y otros países del mundo, principalmente en el continente europeo.

- **Aplicaciones de la Talasoterapia**

Como ya se ha mencionado anteriormente, la talasoterapia abarca varios ámbitos: el agua del mar (hidroterapia), el aire marino (aeroterapia), la radiación solar (helioterapia), las algas del mar y el lodo (algoterapia y fangoterapia). A continuación se explicará de qué manera radica su aplicación en cada uno de éstos elementos.

El agua de mar es rica en oligoelementos⁸, los cuales se encuentran en el organismo en proporciones iguales o menores a 0,01 % del peso total del cuerpo y son indispensables para el correcto funcionamiento de casi todos los procesos fisiológicos que promueven la salud en los seres vivos.

La composición del agua de mar es similar al plasma sanguíneo del hombre y tiene un efecto reequilibrante mediante la absorción por *osmosis*⁹ en el cuerpo humano. Este proceso natural ocurre en todas las células vivas y se basa en el flujo de agua por difusión desde zonas donde se encuentra relativamente pura, con baja concentración de sales, a zonas donde se encuentra con alta concentración, a través de una membrana semipermeable.

El resultado final es el equilibrio de concentraciones entre los dos medios. La temperatura es un factor que facilita este proceso de osmosis, la cual puede ser entre 35 y 37° C, es decir como la temperatura corporal. Esto facilita la absorción a través de la piel de

⁸ Elementos minerales presentes en todo el organismo. Su función es la de estimular el adecuado desarrollo de las reacciones bioquímicas que se producen en las células. www.portalmecanico.info/O.htm

⁹ f. Fis. y Quim Difusión de un líquido a través de una membrana semipermeable que separa dos disoluciones de diferente concentración.

los diferentes elementos contenidos en el agua, sobre todo el yodo y el sodio, produciendo su renovación.

Cabe resaltar que el agua de mar también puede ser aplicado en temperaturas bajas (10°C a 34°C), todo esto dependerá del objetivo del tratamiento. La aplicación del agua del mar se complementará con las técnicas de *hidromasaje*¹⁰, haciendo uso de los equipos e instalaciones adecuadas para los tratamientos.

El aire marino de las zonas costeras se presenta en varias formas: de suave brisa, de viento moderado o fuerte. Todo éste aire se encuentra cargado de iodo, sales y demás partículas minúsculas que se hallan en la superficie del mar, las cuales se convierten en agentes terapéuticos que van a depositarse sobre la piel del cuerpo humano favoreciendo los intercambios térmicos en el organismo.

La radiación solar es particularmente intensa en la costa debido al aire puro. Estas radiaciones aportan luz, calor y generan reacciones químicas sobre el organismo; produciendo vasodilatación en los capilares con el consiguiente incremento de la circulación sanguínea.

¹⁰ Técnica que consiste en la relajación muscular y los problemas circulatorios a base de chorros de agua a presión y aire en una bañera de agua de mar.



Otros beneficios de la radiación solar es que los poros se abren acelerando la eliminación de residuos y materias nocivas. Al ser expuesto el cuerpo a los rayos del sol, la piel se engrosa ganando resistencia y vitalidad; las radiaciones solares también aumentan la producción de hematíes (glóbulos rojos) y sintetizan la vitamina D, lo cual hace que se asimilen el fósforo y el calcio.

Cabe resaltar que al momento de exponerse a los rayos del sol, se debe de tener la precaución necesaria con respecto al período de permanencia bajo la luz solar, teniendo así el debido control del tiempo de exposición, es decir que no se lo debe hacer por largas horas, ya que sino más bien van a perjudicar la salud y no se va a obtener los efectos beneficiosos que se habló anteriormente.

Las algas y los lodos marinos complementan eficazmente la acción terapéutica del agua de mar por aportación de iodo y oligoelementos que aceleran los procesos de intercambio de sustancias; la aplicación de las algas se realiza a través de masajes con compresas calientes en determinadas partes del cuerpo o en bañeras (sales de algas).

Los fangos se aplican de igual manera que las algas, mediante envolvimientos de las zonas afectadas, los cuales añaden al efecto físico el efecto térmico por capacidad de mantener la temperatura.

El cantón General Villamil Playas cuenta con algunos de los elementos marinos aplicados a la Talasoterapia ya que está situado en la franja costera del Ecuador. Posee una playa extensa (14 km), goza de un clima favorable (radiación solar) y refrescante (aire), toda ésta combinación, hacen de Playas un destino propicio para la práctica de éste tipo de terapia.

- **Beneficios de la Talasoterapia**

La talasoterapia es una técnica global que aporta una disminución de dolor y una notable mejora en numerosas patologías, reduciendo considerablemente la ingesta de medicamentos y acelerando las convalecencias en determinadas enfermedades. A continuación se mencionan algunos problemas patológicos, en donde el uso de la talasoterapia sería muy beneficioso:

- Afecciones crónicas o sólo dolosas de naturaleza músculo-articular y circulatoria, desde el punto de vista curativo/preventiva.

- Rehabilitación funcional para procesos post-traumáticos y post-quirúrgicos, traumatología del deporte, reeducación respiratoria, afecciones neurológicas.
- Afecciones reumáticas, reumatismo crónico, osteoporosis, problemas cervico-vertebrales y flebología (problemas circulatorios periféricos)
- Mejora los tejidos de la piel: combate la flacidez, la celulitis y el envejecimiento de la piel.
- Problemas de estrés, depresiones, insomnio y fatiga.

• **Contraindicaciones del Uso de la Talasoterapia**

Las contraindicaciones de las aplicaciones de talasoterapia son en patologías infecciosas, alérgicas, cardiorrespiratorios e hipertiroidismo, en los que el medico lo contraindique. Por eso no se debe olvidar que las aplicaciones de talasoterapia o termalismo deben ser siempre bajo prescripción médica.

1.1.2. TURISMO DE SALUD

Se define como Turismo de Salud a: *“Toda aquella actividad que combina el aspecto lúdico que la sociedad busca para su tiempo de ocio con las necesidades de atención a su salud en el plano más amplio, considerando ambos aspectos como parte fundamental del bienestar del individuo.”*¹¹

El turismo de salud implica el desplazamiento de grupos que buscan un lugar armonioso y tranquilo donde puedan - a más de poder curar alguna dolencia- enriquecerse con conocimientos culturales y sana diversión que no tienen en su lugar de residencia. Por lo general, la atención que se brinda en éste tipo de turismo es personalizada, orientada a satisfacer y superar las expectativas del cliente. El turismo de salud se lo puede realizar de manera individual o grupal. Para este no hay impedimento alguno de cualquier índole (edad, sexo, etc.) y tiene la finalidad de curar alguna enfermedad o simplemente mejorar el bienestar combinada con la sana recreación. Es por ello que el turismo de salud se debe brindar en un lugar adecuado para recuperar la fuerza física y mental de las personas ya que un ambiente debidamente mantenido no sólo atrae a los visitantes sino que es una medida muy eficaz para proteger su salud. **Véase Anexo 1.**

¹¹ Tomado de www.omth.com/file/Mirones.doc (Artículo sobre los Aspectos Socioeconómicos de Balnearios en España) Visita realizada en Abril del 2008.

Los beneficios del turismo de salud son variados y van de acuerdo a los requerimientos de los turistas que viajan ya sea para mejorar su salud, curación de padecimientos crónicos, combatir adicciones, control de peso, reactivación orgánica general, etc.

- **Actividades y Centros Relacionados con el Turismo de Salud**

Las actividades relacionadas con el turismo de salud, pueden ser de lo más variadas y se las encuentran en diversos tipos de establecimientos. Los cuales se los ha clasificado según los servicios que ofrecen y las terapias que se aplican. A continuación se mencionan los siguientes:

Balnearios.- Donde se dispensan técnicas de Hidroterapia con aguas minero-medicinales declaradas de utilidad pública (crenoterapia).

Centros de Talasoterapia.- Donde se dispensan técnicas de Hidroterapia con agua de mar.

Spas.- Centros donde se dispensan técnicas de Hidroterapia con agua de las redes de saneamiento público.

Curhoteles.- Donde se dispensan múltiples especialidades médicas, desde la cirugía plástica a curas de reposo pasando por el adelgazamiento.

La característica común a todos estos centros, a parte de instalaciones hoteleras es que en torno a la actividad principal, surgen infinidad de actividades complementarias enfocadas al entretenimiento convirtiéndolos en auténticos complejos turísticos.

- **Disciplinas referentes al Turismo de Salud**

“El turismo de salud se relaciona principalmente con las siguientes disciplinas:

Quiropráctica: *Consiste en practicar fricciones o presiones sobre diversas partes del cuerpo (espalda, pies, piernas, brazos) con las manos, con el fin de mejorar la circulación, relajar los músculos, ayudar a la digestión y estimular el sistema linfático, Éstos masajes influyen de manera beneficiosa en la salud de las persona*

Fisioterapia: *Consisten en terapias que proporcionan un balance de cuerpo, mente y espíritu, cuyo objetivo es conectar al individuo con un*

ambiente de paz y bienestar, a través de masajes con esencias florales, hierbas exóticas, barros, algas o envolturas

Dermatología: Tratamientos exfoliantes para renovar y revitalizar la piel. La exfoliación consiste en limpiar, remover las células muertas y activar el sistema circulatorio y linfático.

Hidroterapia: La hidroterapia aporta grandes beneficios terapéuticos al combinar una diversidad de ricos extractos de plantas, aceites esenciales y agua del mar."¹²

Nutrición: es el estudio de la relación que existe entre los alimentos y la salud, especialmente en la determinación de una dieta para que el organismo asimile los nutrientes necesarios para su buen funcionamiento".¹³

¹² Tomado de www.monografias.com/trabajos41/turismo-de-salud/turismo-de-salud. (Abril del 2008)

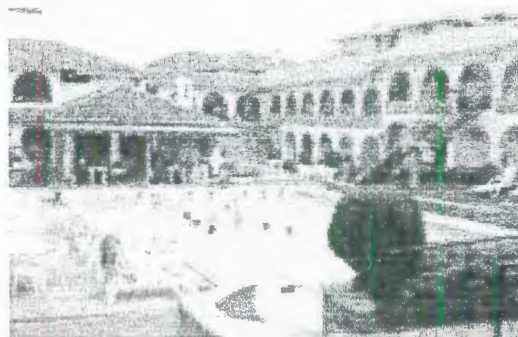
¹³ Tomado de <http://es.wikipedia.org/wiki/Nutrici%C3%B3n>. (Abril del 2008)

• Turismo de Salud en el Ecuador

En Ecuador los destinos más frecuentados en busca de Turismo de Salud son: la ciudad de Baños en la Provincia de Tungurahua, Baños de la Provincia de Azuay, Baños de San Vicente en la Provincia de Santa Elena, las Termas de Papallacta, todos éstos tienen una característica en común: que se encuentran rodeados por aguas termales ricas en minerales, las cuales son muy beneficiosas para la salud.

Estos lugares se han encargado de construir una planta turística acorde a los diversos servicios con respecto a los tratamientos de salud a través de piscinas templadas de éstas aguas termales así como también áreas de masajes.

Figura 1. Aguas Termales de Baños de Cuenca



Fuente: <http://www.cuenca.com.ec/index.php/584/0/>.
Visita realizada en Marzo del 2008

La mayoría de éstos establecimientos combinan los servicios de spa con los de hospedaje, ejemplo de ellos tenemos en Baños (Provincia del Azuay) en donde numerosos balnearios y hosterías del lugar, hacen uso de este tesoro natural y someten al agua a un proceso de enfriamiento y canalización para llevarla hasta las termas, piscinas y baños turcos de sus locales. Los bañistas se caracterizan por ser de todas las edades, los cuales buscan beneficiarse de las propiedades relajantes y terapéuticas del agua.

En el Ecuador se cuenta con medicina alternativa, la cual se ofrece principalmente por medio de las aguas termales y como se mencionó anteriormente, la mayoría de los lugares se encuentran en la región sierra así como también en la Amazonía (éste último a través de la práctica de shamanismo). Con esto se puede decir que hace falta una mayor difusión en la parte de la costa sobre la práctica de éste tipo de turismo, el cual puede realizarse a través de los Centros de Talasoterapia.

1.1.3. CENTRO DE TALASOTERAPIA

El término "centro de talasoterapia", según la Federación Internacional de Talasoterapia, se aplica a toda instalación que utilice, de manera simultánea y bajo control médico para curar o prevenir enfermedades, elementos del universo marino como: el clima, el agua de mar, los lodos y algas marinas y otras sustancias extraídas del mar.

- **Su diferencia con un Spa:** Son centros similares a los spa pero el agua usada en las instalaciones es marina. La problemática surge cuando ciertos spas prefieren utilizar el término de centro de talasoterapia, ya que, aquella denominación les otorga el reconocimiento inmediato de sus funciones terapéuticas por utilizar agua de mar y no sólo lúdicas como en el caso de los SPAS.

Figura 2. Spa en Murcia, España



Fuente: www.cosasdeviajes.es/hoteles-spa-murcia/.
Visita realizada en Marzo del 2008

- **Su diferencia con un Balneario o Estación Termal:** Un balneario o estación termal es un centro que dispone de aguas minero-medicinales declaradas de utilidad pública, de servicios médicos y de instalaciones adecuadas para llevar a cabo los tratamientos médicos que se prescriben. Si una estación termal carece de estos tres rasgos no puede ser considerada como tal.

Muy distinto es el caso de los centros de talasoterapia, en los que la materia prima es el agua de mar, utilizada en tratamientos de hidroterapia con técnicas similares a las de los balnearios. Asimismo, aplican algas, sales, lodos marinos, etc.

Figura 3. Termas de Papallacta, Ecuador

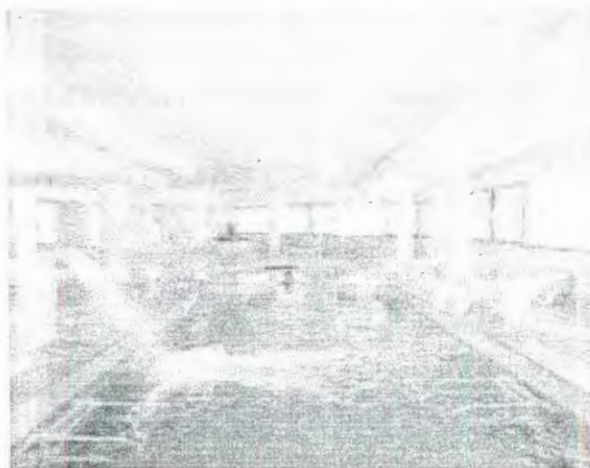


Fuente: flickr.com/photos/josimon/2269052466
Visita realizada en Marzo del 2008

- **Nacimiento de la Talasoterapia en Túnez mediante su primer Centro de Talasoterapia, un ejemplo para Ecuador**

Desde 1994, año que marca el nacimiento de la Talasoterapia en Túnez con la apertura del primer centro de talasoterapia Abou Nawas Boujâafar, en Sousse, el país supo adaptarse a los continuos cambios de la demanda y a las exigencias del visitante que busca productos donde prima el cuidado del cuerpo.

Figura 4. Centro de Talasoterapia Abou Nawas Boujâafar, en Sousse



Fuente: http://fotos.hotelius.com/images/GU/tn_qso_qsoabo6.jpg
Visita realizada en Marzo del 2008

Bien es cierto que los elementos naturales (proximidad, clima, salinidad y pureza de las aguas marinas, etc.) junto con el entorno en el que se ubican los centros, la inmejorable relación precio-calidad y la preparación del personal médico y para-médico; han sido de gran ayuda para que Túnez



pueda desarrollar el turismo de salud y bienestar y ofrecer a los clientes prestaciones de gran calidad.

“Según los datos facilitados por la Oficina de Turismo de Túnez en España; en el 2002, más de 60.000 turistas eligieron Túnez para probar los innumerables beneficios de la talasoterapia. En 2005 un total de 250.000 turistas optaron por una estancia de salud y bienestar en las costas tunecinas, siendo los meses de mayor afluencia marzo, mayo, septiembre y octubre”¹⁴.

En la actualidad, Túnez cuenta con 35 Centros de Talasoterapia distribuidos en Hammamet, Sousse, Tabarka, Costas de Cartago, Port El Kantaoui, Mahdia, Monastir, Djerba y Zarzis, que proporcionan una nueva dimensión al concepto de descanso y el bienestar. Los centros de talasoterapia cumplen las normas internacionales pero están adaptados a las particularidades arquitectónicas de cada ciudad, lo cual les da una identidad propia.

Las curas propuestas por dichos centros se basan, principalmente, en el uso curativo y terapéutico del agua del mar y de todos los derivados marinos (algas, barro, etc.) y permiten al turista elegir, a la carta, los tratamientos que más le interesan: puesta en forma, belleza, anti-estrés, anti-piernas pesadas,

¹⁴ Datos obtenidos del sitio www.webislam.com/?idt=7172 Visita realizada en Marzo del 2008

anti-tabaquismo, adelgazamiento, artrosis y reumatismo, presoterapia, celulitis, relajación, posparto, diferentes afecciones de la piel, del aparato respiratorio y circulatorio, etc.

Además de estar situados en zonas que disponen de una oferta turístico - cultural de interés, los centros de talasoterapia situados en las diferentes ciudades costeras de Túnez cuentan con equipamiento de última generación y un personal altamente cualificado.

Estos aspectos confluyen para garantizar a los *curistas*¹⁵ tratamientos de máxima calidad y una estancia excepcional de cuidados beneficiosos para la belleza y la salud, y todo en un marco selecto que evoca, de alguna manera, las termas romanas o el tradicional "*Hammam*" árabe¹⁶.

Así mismo, se espera que este ejemplo del primer centro de talasoterapia de Túnez, se pueda aplicar al caso Ecuador que empezaría a surgir en el Cantón General Villamil Playas y se expandiría a toda la costa. De esta manera, se pueda ofertar al Ecuador con una nueva alternativa de turismo de salud, como es la práctica de la talasoterapia.

¹⁵ Denominación que se les da a las personas que asisten a los centros para obtener alguna cura a una dolencia, enfermedad.

¹⁶ También conocidos como baños turcos o baños árabes, seguían el modelo romano: una sala cálida, una templada y una fría, con hornos por debajo del suelo, para mantener la temperatura.

1.1.4. REGLAMENTACIÓN DE LOS CENTROS DE TALASOTERAPIA

No existe una reglamentación oficial a nivel mundial que regule el entorno donde se desarrolla la talasoterapia. Pero debido al auge que ha tenido esta actividad especialmente en países europeos, varios grupos de profesionales de esta disciplina terapéutica han organizado federaciones y asociaciones que permitan mantener estándares con los servicios que se debe ofertar al cliente. A continuación se mencionan algunos:

- Federación Internacional de Talasoterapia Mar y Salud
- Sociedad Española de Talasoterapia.
- Asociación Nacional de Balnearios.
- Asociación Nacional de Estaciones Termales.
- Asociación de Termas de Portugal.
- Asociación Australiana de Spa
- Asociación Europea de Spa
- Asociación Francesa de Hidrología y Climatología
- Asociación Húngaro de Balnearios
- Asociación Alemana de Balnearios
- Asociación Europea *Day SPA*

Es importante mencionar que Túnez posee una Ley de Talasoterapia, lo cual pudo ser posible después de 12 años de experiencia en ésta actividad. Esta

ley fue expuesta en el XXI Congreso Internacional de Talasoterapia celebrado en Hammamet en el año 2000. Dicho Congreso reunió a 120 participantes de 12 países: Francia, Alemania, Italia, España, Islandia, Estonia, Países Bajos, Gran Bretaña, Turquía, Polonia, Finlandia y Grecia.

Ha de señalarse también que en España los únicos centros que a la fecha están regulados por legislación son los balnearios, aunque actualmente se están elaborando en algunas comunidades borradores para legislar la actividad en los centros de talasoterapia, tomando como ejemplo la legislación Francesa; la tendencia de estos proyectos de normativa es considerar a los centros de Talasoterapia como centros sanitarios.

A continuación se hablará de una Federación que ha sido referente para algunos centros de talasoterapia a nivel del continente Europeo:

- **Federación Internacional de Talasoterapia Mar y Salud**

En Francia, la Federación Internacional de Talasoterapia Mar y Salud nace en 1986 con el propósito de impartir los lineamientos básicos que los centros de talasoterapia deben considerar al momento de proporcionar los diferentes tratamientos, servicios e instalaciones.

Dentro de las premisas fundamentales para definir una institución como Centro de Talasoterapia se encuentran:

- Proximidad inmediata al mar, fijando una distancia entre éste y el Centro de un kilómetro como máximo.
- Agua de mar natural, la toma de agua se deberá hacer a una distancia y profundidad determinada (700 a 9 m. respectivamente), con la realización de controles periódicos de la calidad de las aguas.
- Correcto estado de las instalaciones donde priman la funcionalidad, adecuación e higiene de las mismas, siendo el lujo de ellas un elemento en absoluto determinante.
- Supervisión médica de las personas que van a tomar dichos tratamientos con la debido ficha de control médico en la entrada y salida del centro. Mantener la observancia constante de la correcta realización de los tratamientos.
- Personal cualificado, los profesionales que aplican tanto las técnicas de la hidroterapia / talasoterapia, como las técnicas

complementarias, deben estar perfectamente cualificados, con titulación de fisioterapeuta, hidroterapeuta y / o técnicos sanitarios.

La Federación Internacional de Talasoterapia Mar y Salud tiene acreditados a unos 32 establecimientos con el certificado de calidad por responder a los criterios exigidos para la práctica correcta de este método terapéutico.

Dicha Federación junto con el certificado de calidad Qualicert¹⁸, tienen como propósito garantizar la calidad de las curas termales y poner en práctica las premisas fundamentales para definir una institución como centro de talasoterapia.

La etiqueta Qualicert ejerce un control de calidad sobre las condiciones del ejercicio propio de la talasoterapia (calidad del agua de mar, equipos médicos, definición de los tratamientos y cuidados) que deben de cumplir los centros.

¹⁸ Organismo de certificación independiente, reconocido y controlado regularmente por el estado. Cubre un campo de aplicación muy amplio, garantizando tanto las actividades de organización y de servicio del establecimiento que adquiera la certificación.

1.1.5. EVOLUCIÓN DE LOS CENTROS DE TALASOTERAPIA EN FRANCIA

Según un estudio de la demanda de los centros termales y de talasoterapia en Francia (país especializado por excelencia en dicho tratamiento ya mencionado anteriormente) muestra un aumento del número de clientes pasando de 141.973 en 1996 a 147.416 en 1997. Con esto se puede notar que existe una acogida considerable con respecto a éste tipo de tratamientos, sobretodo en las épocas de verano europeo, donde muchos turistas ya han adquirido sus paquetes vacacionales para relajarse y disfrutar de sus días de descanso.

Así mismo el número de establecimientos está creciendo cada vez más, debido a que la demanda lo exige, sobretodo porque ésta cada vez siente la necesidad de buscar lugares donde pueda relajarse y cuidar de su salud, la que lo lleva a asistir a los centros de talasoterapia, más que nada si cuentan con un sello de calidad. Muchos de éstos centros se encuentran asociados a la Federación Internacional de Talasoterapia Mar y Salud, por lo tanto deben cumplir con rectitud los diferentes estándares de reglamentación que éstos exigen.

Es interesante hacer una comparación del ritmo de creaciones de establecimientos en cada una de las etapas en que ha ido evolucionando. A

continuación se demuestra un gráfico del número de centros de talasoterapia que se han venido creando a través de los tiempos en Francia.

Gráfico 1. Evolución de los Establecimientos de Talasoterapia en Francia.



Fuente: Elaboración Propia de la representación gráfica de los datos basados del Estudio de la oferta de Centros de Talasoterapia en Francia.

El gráfico anterior demuestra que el boom de los centros de talasoterapia se dio desde el año de 1986 a 1990, con la aparición de 16 establecimientos, a esto podemos acreditar que en esos años se empezó a tener una mayor regulación de los centros, realizada a través de la Federación Internacional de Talasoterapia que nace en esa época (1986) y en donde se desarrollaron algunos estándares de calidad y procedimientos necesarios que se debían seguir para abrir éstos centros. El 61,5% de los centros existentes han sido creados en los últimos diez años.

Un hecho importante de recalcar con respecto a la evolución de los centros de talasoterapia, es que la Federación Internacional de Talasoterapia Mar y Salud ha comenzado a internacionalizarse. El mercado exterior se presenta con un fuerte potencial de expansión, aunque no obligatoriamente bajo las mismas líneas estandarizadas con que se han realizado en Francia. Se distinguen dos zonas de desarrollo principales: la cuenca mediterránea y Asia. En el resto del mundo sólo existen proyectos aunque América Latina se presenta como una de las zonas con más interés por parte de los inversores.

Figura 5. Complejo Hotelero y Talasoterapia Serge Blanco (Francia)



Fuente: http://www.dormirenbalnearios.com/balnearios/alojamientos/serge_blanco/index.asp.
Visita realizada en Abril del 2008

1.1.6. LA TALASOTERAPIA A NIVEL DE LATINOAMÉRICA

En Latinoamérica también se practica la talasoterapia, no de una manera tan abundante como en Europa, pero si se la ha hecho parte del sistema de ofertas turísticas en ciertas localidades. En Ecuador, específicamente en la ciudad de Guayaquil, se ha investigado que existen spa donde se realizan terapias que tienen que ver con la talasoterapia (sólo masajes con algas y fango), pero el término es poco difundido a nivel local. A continuación se presentarán tres ejemplos que relaciona a Argentina y Chile como países latinoamericanos involucrados en la talasoterapia:

- **Manantiales SPA de Mar, Centro de Talasoterapia - Argentina.**

Construido en 1993 en la ciudad balneario de Mar de Plata, Manantiales Spa de Mar es el primer centro de talasoterapia y termas marinas de Latinoamérica cumpliendo los requisitos y normas establecidas en Francia por la Federación Internacional de Talasoterapia en colaboración con el organismo de certificación Qualicert.

Ubicado dentro del resort Manantiales Club de Mar, dispone además de una amplia infraestructura para el ocio y la recreación con cabañas sobre los médanos habitaciones para dos personas en el corazón del bosque,

restaurantes, espacios para deportes, piscinas y una playa privilegiada protegida por un acantilado y 8 hectáreas de bosque marino.¹⁹

Figura 6. Ubicación Manantiales Spa de Mar



Fuente: http://www.manantiales.com.ar/spa/ubi_spa.htm.
Visita realizada en Mayo del 2008

- **Termas de Puyuhuapi Hotel & Spa, Chile**

El balneario Termas de Puyuhuapi cuenta con un moderno centro de talasoterapia, único en Chile que ofrece una amplia gama de tratamientos estéticos corporales, masajes de relajación y de tratamientos a base de la talasoterapia, (o terapia con agua marina, algas, barro y otras sustancias extraídas del mar).

Hay tres piscinas termales al aire libre, y una gran piscina techada interna con temperaturas que varían dependiendo de la cantidad de flujos de agua

¹⁹ <http://turismotermal.org/2008/05/07/manantiales-spa-de-mar-colabora-con-la-mer-et-sante/>

calientes provenientes del *istmo de Ofqui*²⁰ el que por sus características privilegiadas permite la existencia de éstos. El Spa es parte del hermoso Hotel Puyuhuapi el que se emplaza en el lugar sin transgredir la espléndida escena paisajística decorada por fiordos, bosques nativos, ríos, cascadas, montañas y glaciares cercanos.

Se encuentran ubicadas en plena Carretera Austral, a 210 km al norte de Coyhaique y Colindante al Parque Nacional Queulat y para acceder a ellas se debe abordar un pequeño embarcación de propiedad del Hotel Puyuhuapi, el que en unos veinte minutos de navegación a través de hermosos parajes, arribará a las puertas del hotel.²¹

²⁰ Estrecho istmo que conecta la Península de Taitao con la zona continental, en la XI Región de Aisén del General Carlos Ibáñez del Campo. Chile

²¹ Noticia obtenida de <http://www.ayacara.cl/Termas%20de%20Puyuhuapi.htm>. Revisado en Marzo del 2008

1.1.7. SPA

Según la Real Academia Española de la Lengua, el término Spa es en su origen un *topónimo*²², el de un centro termal situado en la provincia de Lieja (Bélgica), famoso por las propiedades curativas de sus aguas desde la época romana. A partir del siglo XVII, como documenta el Oxford English Dictionary, se generaliza como nombre común para fuente termal o establecimiento balneario en inglés, spa, y de ahí se extiende a otras lenguas. Su uso en español es muy reciente, a veces con mayúscula inicial, y otras todo en mayúscula SPA, que algunos explican como un acrónimo (*salus per aquam*). No hay motivo para emplear la mayúscula, si se ha lexicalizado como nombre común, spa.

La etimología popular que atribuye a esta palabra un acrónimo de supuestas frases latinas (*salus per aquam, sanus per aquam, sanitas per aqua, salutis per aqua, saludis per aqua, solus per aqua*) o italianas (*salute per l'acqua*), que quiere decir "salud a través del agua" se dice que es totalmente errónea. Legalmente, la denominación "balneario" está reservada para los establecimientos que proporcionan tratamientos médicos con agua mineromedicinal.

Estos centros se ocupan de cuestiones relacionadas con la estética, el estrés o la obesidad y de brindar un espacio de bienestar, relax y salud. El elemento

²² m. Nombre propio de lugar.

que estos establecimientos utilizan para los tratamientos es el agua corriente de la red general de abastecimiento, en todo caso mezclada con aditivos (con sales y aceites). Los "spa" realizan hidroterapia (terapia con agua). Algunos cuentan con baños sauna, baños de vapor y ozono rodeados de un ambiente cálido y acogedor. En los spa que tienen atención médica se practica la medicina estética con aparatología y tecnología de alta generación aprovechando los beneficios de las instalaciones y sus servicios.

- **Tipología de SPA según la Asociación Europea Day SPA (Day SPA Association Europe)**

A continuación las diferentes tipologías de SPA con su respectivo significado según la Asociación Europea Day SPA:

- **Resort SPA.-** Centro de bienestar generalmente establecido en grandes estructuras hoteleras y espacios turísticos. Ofrecen programas completos de bienestar, de nutrición y ejercicio físico. Incluyen alojamiento y, generalmente ofrecen paquetes de 1 día, de fin de semana o estancias más largas.
- **Hotel SPA.-** Establecimiento hotelero que oferta alojamiento, además de las técnicas de SPA. El objetivo es que los clientes del hotel tengan

opción a servicios de SPA, al igual que muchos otros servicios como peluquería, gimnasio, piscina dinámica, entre otros.

- **Urban SPA o City SPA.-** Es similar al Resort SPA, pero sin la posibilidad de alojamiento o reglas alimenticia. Normalmente se ubican en ciudades de gran tamaño, donde el estrés de vida es mayor, siempre se posicionan cerca de estructuras hoteleras, para poder ofrecer un servicio completo anti-estrés. También es ideal para aquellas personas que viajan y disponen de poco tiempo de bienestar.

- **Day SPA.-** Centros de bienestar e institutos de belleza que ofrecen tratamientos de belleza tradicionales (manicure, pedicura, depilación, etc), pero, además están especializados en servicios de SPA de calidad.

- **Medical SPA – Termes Europe.-** Ofrecen tratameintos de belleza y de salud y cuentan con personal médico y terapeutas que realizan visitas de control.

- **Los SPA en Ecuador**

El término "SPA" en Ecuador, mayoritariamente es mal usado por algunos establecimientos, especialmente los centros de belleza (peluquerías, gabinetes, centros de estética) situados en áreas urbanas de las principales ciudades del país, los cuales no tienen claro la definición de SPA (vista anteriormente en el literal 1.1.7), sino que más bien lo relacionan con la belleza física y la cosmetología.

En la investigación para dicha tesis, se pudo notar que los spa que cumplen con dicha definición, los hay muy poco pero en formas variadas según la tipología de spa, entre ellas se puede mencionar: los resort spa, hotel spa, urban spa, day spa.

Desde el punto de vista económico, a continuación se presenta un extracto de un artículo (El Relax se oferta de varias formas en el spa urbano) del diario El Universo del 25 de mayo del 2007, cita lo siguiente:

"En el Ecuador no hay cifras específicas del gasto que se efectúa en los spa, pero mensualmente se destina un promedio de 22,5 millones de dólares en la compra de artículos de aseo personal y belleza, según datos de la consultora Pulso Ecuador. Éste tipo de estadísticas

ha sido el motivo principal del crecimiento de estos locales (spa) que cada vez aumentan en la ciudad de Guayaquil”.

Según un artículo de dicho diario los días de mayor movimiento en un spa de la ciudad como el Venecia Spa “recibe unos 20 clientes que pagan hasta la suma de \$ 200 por el paquete para parejas”. “La atención en los spa nunca termina, pues ofrecen relax todos los días de la semana.”²³

De acuerdo a éste mismo reportaje, presenta las siguientes cifras de los servicios:

- **50 Tratamientos.** Es el promedio de terapias que aplican los spa, aunque cada año adoptan nuevos procedimientos.
- **250 Dólares.** Es el costo promedio de un paquete caro en el spa

El Diario Expreso, en su revista dominical Semana, se obtuvo la siguiente información:

*“En Guayaquil hay cerca de **40 spas** que ofrecen servicios como: masajes con aromaterapia, piedras volcánicas, thermoslin, ultrasonido,*

²³ <http://archivo.eluniverso.com/2007/05/25/0001/9/6390CCE2B4264A5187B714D67C5C4B6E.aspx>

*vacumterapia etc. En estos sitios se previene y combate el envejecimiento prematuro y el sobrepeso. La Dirección de Uso de Espacio y Vía Pública del Municipio de Guayaquil registra 743 establecimientos dedicados al cuidado de la belleza, cifra de la cual se estima que el 10% corresponde a spas, gimnasios y centros”.*²⁴

Ambos extractos de artículos se refieren netamente a los spa urbanos, tipología mencionada anteriormente, los cuales han aumentado conforme a las necesidades de la demanda, ya que las personas buscan un momento tanto para relajarse como cuidar de su belleza física e interna, y salud mental.

También se habla de que las personas están dispuestas a obtener un paquete caro por los servicios que brindan éstos establecimientos, por lo tanto éstos siempre están en constante creación y renovación de los tratamientos que ofrecen.

²⁴ Noticia Obtenida de: <http://www.expreso.ec/semana/html/notas.asp?codigo=20071021134020>

- **Demanda de los Spa en Ecuador**

Las personas que asisten a los spa generalmente cumplen el siguiente perfil: *“personas de edad madura, un buen salario y estresante rutina diaria de trabajo, lo cual conlleva a acceder a esos tipos de servicios.”*²⁵

Según un artículo del señor Alfredo Andaluz Prado, publicado en su página web (www.alfredoandaluz.com) dice lo siguiente: **“Fernando Zambrano, médico dermatólogo y propietario de la clínica dermatológica estética spa, sostiene que diariamente recibe un promedio de 30 clientes, de los cuales mayormente sus edades oscilan entre los 30 y 50 años y son de clase alta y media alta”**

Con lo anteriormente expuesto, se puede decir que las personas que asisten a los spa poseen un estilo de vida económicamente (alto poder adquisitivo) estable lo cual les permite asistir a éstos tipos de establecimientos. Estos datos son importantes a considerar para el Capítulo 2 de dicha Tesis.

Si bien es cierto, lo que se propone es la creación de un Centro de Talasoterapia, cabe resaltar que éste centro ofrecerá tratamientos similares a los de un spa, de ésta manera se puede tener una idea del perfil del mercado

²⁵ <http://archivo.eluniverso.com/2007/05/25/0001/9/6390CCE2B4264A5187B714D67C5C4B6E.aspx>

potencial que se desea captar para incentivar a que formen parte de un segmento que guste del Turismo de Salud.

1.1.8. TERMAS

Para el Diccionario de la lengua española, termas viene del latín *thermae*. Son los baños de aguas minerales calientes y como baños públicos de los antiguos romanos: termas de Caracalla.

- **Derivaciones de Termas**

Termalismo: Agua de manantiales y no agua de mar, las aguas termales son estimulantes de funciones orgánicas en aplicaciones locales con gran poder analgésico. Las villas o establecimientos con agua termal se encuentran ubicados en lugares turísticos rodeados de buena vegetación donde se realizan tratamientos con fangos ecológicos de origen volcánico y agua termal.

Balneario o estación termal: Conjunto de instalaciones sanitarias cercanas a un manantial de aguas mineromedicinales, que dispone de profesionales sanitarios e instalaciones adecuadas para realizar técnicas terapéuticas basadas en la aplicación de estas aguas. Si no reúne estas tres condiciones (aguas mineromedicinales, profesionales

sanitarios e instalaciones adecuadas), no puede ser considerado balneario o estación termal.

En la actualidad, los balnearios han ampliado su oferta con programas médicos de rehabilitación, curación o prevención de enfermedades, muchos de ellos destinados a personas de avanzada edad o con patologías específicas. Otra de las alternativas que ofrecen los balnearios son programas de relajación, antiestrés y curas de desintoxicación como las antitabaco, basándose en las necesidades actuales de la gente y en su ritmo de vida.

Lo primero que se hace en un balneario es un análisis clínico y una valoración médica completa. Tras efectuar un diagnóstico se determina la terapia mas indicada para cada caso. En ella se incluye desde alimentación hasta ejercicios y programas de aguas, siempre orientados a la necesidad del cliente y realizados por profesionales.

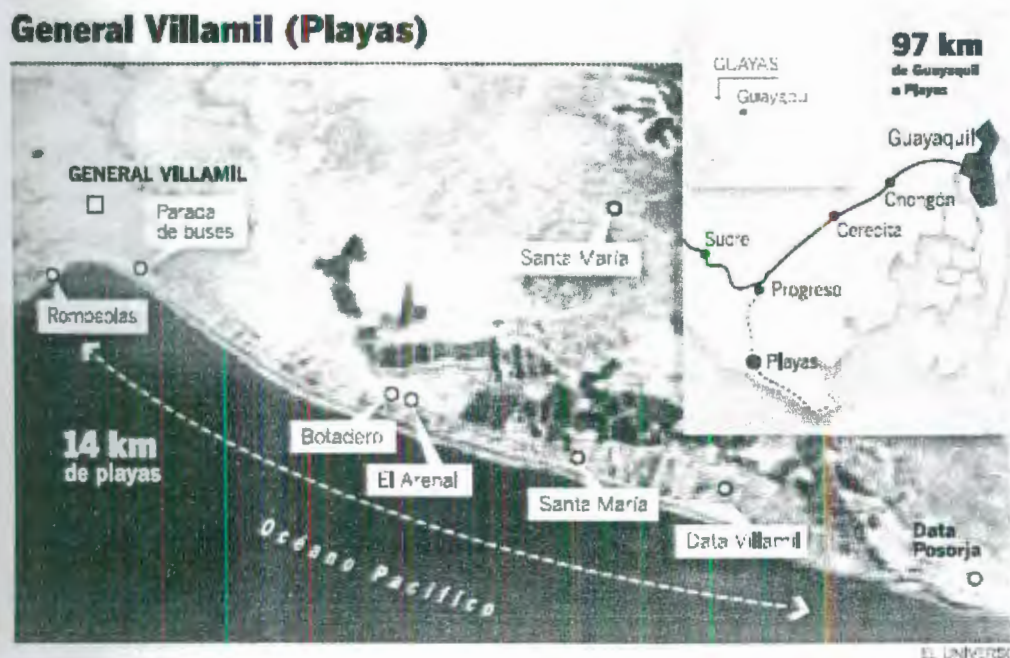
1.2. ASPECTOS GENERALES DEL CANTÓN GENERAL VILLAMIL PLAYAS Y MARCO TEÓRICO

1.2.1. ASPECTOS GEOGRÁFICOS

- **Ubicación geográfica**

General Villamil Playas es un cantón de la provincia del Guayas, República del Ecuador, está ubicado al sur oeste de la provincia, a 97 Kms. de la ciudad de Guayaquil.

Figura 7. Ubicación Geográfica del Cantón General Villamil Playas



Fuente: Diario El Universo. (Sección Gran Guayaquil del 01/11/07)

- **Límites**

Se encuentra limitado al norte por la población de Engunga, Prov. de Santa Elena; sur y oeste con el Océano Pacífico. Al este con las Parroquias Posorja, El Morro y San Juan del Cantón Guayaquil.

- **Extensión y Población**

Cuenta con una extensión de 279 Km². Posee una población de 30.045 habitantes, distribuidos demográficamente entre 24.070 aproximadamente en la cabecera cantonal conocida como Gral. José de Villamil y 5.975 habitantes en las poblaciones rurales de Engabao, Data de Villamil, San Antonio y El Arenal.

Tabla II. Distribución de la Población del Cantón Playas, Según Parroquias

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL CANTÓN PLAYAS, SEGÚN PARROQUIAS			
PARROQUIAS	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	30,045	15,142	14,903
GRAL. VILLAMIL (URBANO)	24,070	12,151	11,919
RURAL	5,975	2,991	2,984

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC), Censo 2001

- **Demografía e Hidrografía**

El territorio donde se encuentra ubicado es de superficie plana hacia el perfil costero, ya en la parte norte de su extensión cuenta con elevaciones de entre 50 y 100 metros de altura sobre su base, como lo son Colorado, Verde, Picón y Cantera. Los principales ríos son el Río de Arena, Moñones, y Tambiche.

- **Clima**

Posee un clima seco con una temperatura anual promedio entre 23° y 25°, un promedio de precipitación inferior a 500mm, siendo el mes de marzo el más lluvioso.

- **Vías de acceso**

Cuenta con una red vial en estado regular, que lo comunica con la Provincia de Santa Elena y Guayaquil, considerándose como el destino de playa más próximo a esta última. Las Cooperativas de transporte Villamil y Posorja abastecen el servicio de transporte público e intercantonal entre Guayaquil, Playas y Posorja.

- **Atractivos turísticos**

Sin lugar a dudas los mejores atractivos lo constituyen sus hermosas y extensas playas entre acantilados bajos de forma recta y de olas

moderadas, lugar apacible destinado para el descanso. Algunos de los sitios más concurridos por los turistas son los siguientes:

Tabla III. Atractivos más concurridos por los turistas

Nombre del Atractivo	Actividades a realizar
Playa El Pelado	Caminatas y campamentos.
Playa El Arenal	Eventos turísticos.
Data de Villamil	Manglares, observación de flora y fauna.
Playa Engabao	Práctica de Surf.
Cerro del Muerto	Excursiones, Camping.
Playa Rosada	Área de bañistas.
Playa La Poza	Área de bañista y pesca.
Puerto El Morro	Zona de estuarios y reserva ecológica.

Fuente: Ministerio de Turismo, 2008

1.2.2. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Durante la época colonial, fue considerado un puerto de pescadores, en el Golfo de Guayaquil. Según el diario "El grito del Pueblo" del día 9 de julio de 1901, llegaron hacia esta población en el Vapor Balzar unos ilustres caballeros porteños, en un total de 16, entre los cuales estaban: el general Leonidas Plaza Gutiérrez, Carlos Van Isschot, Augusto Aguirre, Vicente Noboa y otros, los cuales llegaron al punto llamado "Playas", para inspeccionar si el lugar daba las facilidades para proyectar conformar un balneario. La opinión del diario, tomada de los exploradores, es de que *"Playas era un lugar delicioso, de magnífico clima, temperatura fresca y*

agradable, y su baño es excelente por lo cristalino de sus aguas y lo manso de su mar”.

Para el año 1900, el recinto “Playas del Morro” – la primera denominación del cantón - , era solamente un caserío. Luego en el Gobierno del Gral. Eloy Alfaro se dispuso su parroquialización, que se efectuó el 9 de marzo de 1910, perteneciendo al cantón Guayaquil.

De igual forma, la población fue creciendo al pasar de los años. En 1950 la población era de 5.275 habitantes, 40 años después, este número incrementó a 20.032 habitantes.

Así mismo, empezaron las construcciones de viviendas y la urbanización del cantón. De hecho el pequeño poblado fue obteniendo un gran desarrollo, no solo debido a su actividad pesquera, sino además porque se convirtió en el principal balneario de la Provincia hasta ese entonces, ya que cada año las familias guayaquileñas recurrían a este lugar a pasar sus vacaciones.

Para este entonces, las autoridades vieron que a causa del rápido crecimiento del sitio era necesario dar el siguiente paso, es por eso que se pensó en su cantonización que se alcanzó finalmente el 15 de agosto de 1989, mediante decreto ejecutivo Registro Oficial 253, con las poblaciones

de: Engabao, Data de Villamil, San Antonio y El Arenal. Gracias a los esfuerzos constantes de las autoridades locales y del gobierno provincial, se creó con el nombre oficial de General Villamil Playas.

1.2.3. ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS

- **Actividades económicas de la Población**

El cantón General Villamil Playas a pesar de las oportunidades de desarrollo muestra una población económicamente activa mayor de 5 años de 10.167, aproximadamente el 42% del total. Los detalles en el siguiente cuadro:

Tabla IV. Población de 5 Años y más, Activa E Inactiva, Según Sexo y Áreas

POBLACION DE 5 AÑOS Y MÁS, ACTIVA E INACTIVA, SEGUN SEXO Y ÁREAS		
	P.E.A.	P.E.I
HOMBRES	7938	4213
MUJERES	2229	9865
RURAL	1921	2851
URBANO	8246	11227
TOTAL	10167	14078

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), Censo del 2001

Las principales actividades económicas del cantón son la pesca artesanal, comercio y turismo. El grupo económicamente activo, se encuentran distribuidos de la siguiente forma:

Tabla V. Grupos Económicamente Activos según Ramas de Actividades

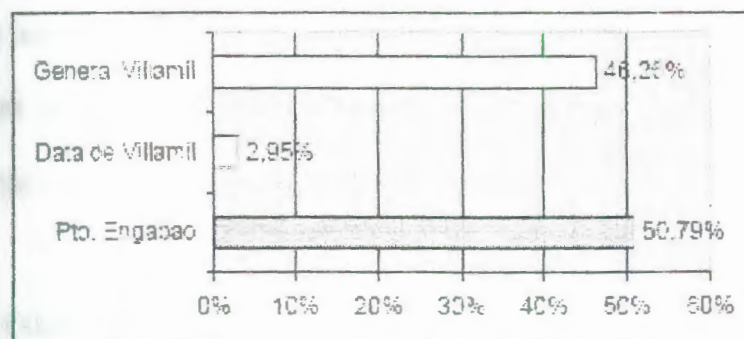
SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD			
RAMAS DE ACTIVIDAD	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	10167	7938	2229
AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA, PESCA, SILVICULTURA	2122	2017	105
MANUFACTURA	1036	761	275
CONSTRUCCION	1108	1093	15
COMERCIO	1917	1426	491
ENSEÑANZA	372	139	233
OTRAS ACTIVIDADES	3612	2502	1110

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Censo del 2001

Subsector Pesca: Encontrándose como la actividad pionera del Cantón, viene desde 1991 como un reglón muy importante para la economía. El mar ecuatoriano brinda a Playas una suculenta producción de peces y mariscos, que junto a la actividad camaronera y el turismo, constituyen las labores principales de los habitantes de Playas.

La pesca artesanal de mar es significativa tanto en el consumo doméstico como en la industria peninsular. La distribución de los pescadores por localidades en el sector de Playas es la siguiente: el 50.79% se encuentran en Puerto Engabao, el 46.26% están en General Villamil y el 2.95% en Data de Villamil.

Gráfico 2. Distribución Porcentual de Pescadores



Fuente: Andrade M. y Garcías S. (2002) "Diagnóstico de Realidad Turística del Cantón Playas".

La población económicamente activa total es de 10.167, mientras que el número de personas que participan en la actividad pesquera es de 2.122, lo que significa que aproximadamente el 20.77% se emplea en dicha actividad.

Subsector Comercio: El comercio es la actividad complementaria para atender al turista así como para cubrir las necesidades internas. En base a la población económicamente se muestra que en el sector del comercio se desempeñan 491 mujeres y 1.426 hombres, según datos del INEC al año 2001. Esto significa que la mayoría de los habitantes siguen teniendo como actividad principal la pesca, y la que está creciendo actualmente, la del área turística.

Subsector Turismo: El turismo aunque desarrollado en gran medida, carece de una implementación de servicios acorde con la importancia

de un cantón que tiene a este sector como su mejor opción de ingresos económicos. Según información del Catastro del Cantón Playas de la Dirección de Turismo de dicho cantón, existen hasta la fecha (mayo del 2008), los siguientes datos:

Tabla VI. Catastro Turístico del Cantón Playas 2007

CATASTRO TURÍSTICO DEL CANTÓN PLAYAS 2007	
DETALLE DE ESTABLECIMIENTOS	CANTIDAD
Establecimientos de alojamiento	32
Establecimientos de alimentación	46
Establecimientos de recreación	4
Total plazas de alojamiento	1592
Total plazas de alimentación	2752
Total personas que trabajan en establecimientos	353

Fuente: Oficina Dirección Turística Cantón Playas, 2008

Explicando lo mostrado, se nota que estos datos son obtenidos en base a los establecimientos debidamente registrados, con sus papeles legalizados y pago de impuestos en regla. Se cuenta con plazas de alojamiento y alimentación acorde a la demanda actual que realmente hace uso de estos establecimientos, esto considerando que se tiene como principal emisor de turistas a la ciudad de Guayaquil.

CAPÍTULO 2

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO TURÍSTICO

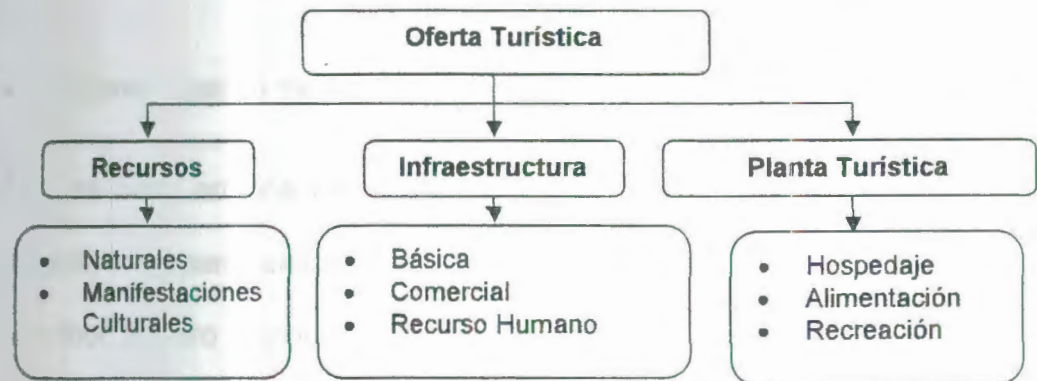
2.1. ANÁLISIS DE LA OFERTA TURÍSTICA

Se define como oferta turística al: *“conjunto de productos turísticos y servicios puestos a disposición del usuario turístico en un destino determinado, para su disfrute y consumo”*²⁶.

²⁶ Organización Mundial del Turismo, Introducción al Turismo. 1ª Edición: Junio 1998. Publicado por la Organización Mundial de turismo, Madrid (España). Impreso por Egraf, Madrid (España).

Por lo tanto, se entiende que la oferta turística está conformada por un conjunto de aspectos que permiten brindar a la demanda un producto que pueda satisfacer sus necesidades y expectativas. Todos éstos aspectos comprenden recursos, planta turística e infraestructura, como se muestra a continuación:

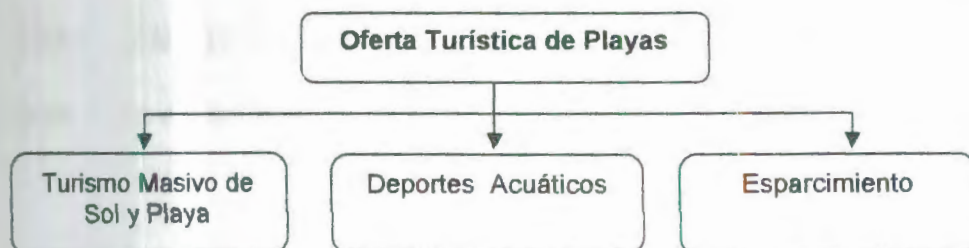
Figura 8. Componentes de la Oferta Turística



Fuente: Elaboración propia, 2008

El análisis de la Oferta Turística comprende la realización del inventario de recursos turísticos (atractivos naturales y manifestaciones culturales), con la correspondiente caracterización, valoración y jerarquización; la recolección de información sobre la infraestructura del sitio, y la elaboración y análisis del catastro de las actividades turísticas. Según el Plan Estratégico de turismo del Cantón General Villamil Playas, su oferta turística se divide básicamente a lo siguiente:

Figura 9. Oferta Turística del Cantón General Villamil Playas según Plan Estratégico de Turismo



Fuente: Plan Estratégico de Turismo del Cantón General Villamil Playas, 2002

- **Turismo masivo de Sol y Playa**

Éste se basa en una playa abierta de pendiente muy suave (General Villamil) ideal para realizar diferentes actividades como deportes de arena (voleibol playero e indor) y paseos en lomo de caballo. En la playa se ofrecen además servicios complementarios como alquiler de carpas, parasoles, casilleros, baterías sanitarias, duchas y servicio de alimentación.

- **Deportes acuáticos**

Las diferentes playas del cantón, especialmente el Pelado y Engabao permiten la práctica del surf, además de que la marea y el viento son propicios para regatas en balsa y en velero. Para actividades acuáticas en General Villamil se ofrecen además paseos en lancha y banana.

- **Esparcimiento**

Playas ofrece interesantes lugares de diversión nocturna como discotecas y bares para los visitantes que pernoctan en el cantón.

2.1.1. ANÁLISIS DE LOS ATRACTIVOS TURÍSTICOS

Se define a los Atractivos Turísticos como: *“Aquellos bienes tangibles o intangibles que posee un destino y que constituyen la principal atracción del turista”*.²⁷

Entonces, se habla de bienes tangibles como sitios turísticos, y de intangibles para referirse a las costumbres y acontecimientos que por sus particularidades, propias o de ubicación dentro de un lugar, llaman la atención del visitante.

- **Metodología del inventario de atractivos turísticos**

A continuación se explicarán los conceptos básicos, basados en la Metodología para el Inventario de Atractivos Turísticos del Ministerio de Turismo del Ecuador. De esta forma, se entenderá mejor las características de los Atractivos de Playas.

²⁷ VALENCIA Caro Jorge. Diccionario Básico de Turismo. 1995

Se entiende como **Inventario de Atractivos Turísticos** al “proceso mediante el cual se registra ordenadamente los factores físicos, biológicos y culturales que como conjunto de atractivos, efectiva o potencialmente puestos en el mercado, contribuyen a confrontar la oferta turística del país. Proporcionan información importante para el desarrollo del turismo, su tecnificación, evaluación y zonificación en el sentido de diversificar las áreas del desarrollo turístico”.²⁸

El inventario de los recursos turísticos, es un catálogo de los lugares, objetos y establecimientos de interés turístico de un área determinada, consiste en una clasificación de descripción de los recursos identificados, mediante una metodología.

Para dar a conocer los atractivos que posee el Cantón General Villamil Playas se recopilaron Fichas de Inventario Turístico con la metodología elaborada por el Ministerio de Turismo del Ecuador, que clasifica a los atractivos turísticos en dos categorías: Sitios naturales y Manifestaciones Culturales, ambas categorías se agrupan en tipos y subtipos.

En la categoría de **Sitios naturales** se reconocen los tipos: Montañas, Planicies, Desiertos. Ambientes Lacustres, Ríos, Bosques, Aguas

²⁸ Tomado de Metodología para el Inventario de Atractivos Turísticos, Gerencia Nacional de Recursos Turísticos. 2004. Ministerio de Turismo del Ecuador

Subterráneas, Fenómenos Espeleológicos, Costas o Litorales, Ambientes Marinos, Tierras Insulares, Sistema de Áreas protegidas.

En la categoría **Manifestaciones Culturales** se reconocen los tipos: Históricos, Etnográficos, Realizaciones Técnicas y Científicas, Realizaciones Artísticas Contemporáneas y Acontecimientos Programados.

- **Atractivos turísticos del Cantón General Villamil Playas**

Sin lugar a dudas los mejores atractivos lo constituyen sus hermosas y extensas playas entre acantilados bajos de forma recta y de olas moderadas, lugar apacible destinado para el descanso. El Cantón cuenta con una extensión de 14 Km de Playas divididas entre las playas de Data de Villamil, El Arenal, Engabao, EL Pelado, Sector Bellavista y General Villamil. A continuación se muestra el listado de atractivos por categorías, tipos y subtipos identificados en el cantón General Villamil Playas. Según la clasificación mencionada anteriormente se ha obtenido los siguientes Atractivos Naturales indicados en la siguiente tabla:

Tabla VII. Clasificación de Atractivos Naturales de Playas

CATEGORÍA	TIPO	SUBTIPO	NOMBRE DEL ATRACTIVO
Sitios Naturales	Costas o Litorales	Playas	Bellavista El Arenal Engabao El Pelado General Villamil Data de Villamil
		Esteros	Estero de Data

Fuente: Elaboración propia, 2008

En la tabla anterior se mostró los sitios naturales entendidos como: los accidentes geográficos de interés para el turismo que posee el Cantón General Villamil Playa, contando con seis playas y un estero. A continuación se realiza una descripción de cada uno de los Atractivos Naturales identificados en el área de estudio.

Playa de Bellavista.- Se encuentra a 14 km de Posorja y a 18 km de la Playa de General Villamil. Su longitud es de 2500 metros. Se puede pescar, es ideal para el descanso. Playa abierta con declive poco pronunciado y dunas parcialmente cubiertas de vegetación rastrera. Brisa fuerte proveniente del mar. Presencia de construcciones residenciales y establecimientos de venta de comidas. El tramo de acceso a la Playa está lastrado y sin señalización. **Véase Anexo 2**

Figura 10. Playa de Bellavista



Fuente: Proporcionada por la Subsecretaría de Turismo del Litoral, 2008

Playa El Arenal.- Situada a 5,8 km de playas de General Villamil, junto a Data de Villamil. Y a 9 km de Posorja. Su longitud de playa es de 3000 metros. Se la usa para recreación. Compra de artesanías, como: figuras hechas a mano, estas son elaboradas a base de conchas, caracoles, *muyuyo*²⁹ y también artesanías en balsa como: barcos, botes entre otras. En el Arenal vía a Data se puede visitar a los hábiles artesanos que trabajan toda clase de muebles y accesorios para la decoración a base del muyuyo. Posee un crecimiento desorganizado de la población. La playa se mantiene limpia gracias a sus moradores. **Véase Anexo 3**

²⁹ Arbusto que crece en los bosques secos tropicales. Bota un fruto del tamaño de una uva y su líquido es gomoso, fuertemente pegante.
Tomado de: www.consumer.es/web/es/medio_ambiente/fotografias/2007/05/02/162306.php

Playa Engabao.- Esta ubicada al norte de Playas a 3,4 km de la Playa El Pelado. Al atractivo se llega en carro propio o se puede tomar un bus desde Villamil hasta el pueblo de Engabao y de allí tomar una camioneta hasta el puerto. Cuenta con 200 metros de longitud de la playa. Es un balneario y puerto pesquero se pueden realizar deportes acuáticos como el surf ya que existen quince tramos de playa cuyo oleaje es propicio para esa actividad. Se encuentra conservado con poca afluencia de turistas. Este sector, pese a considerársele un gran atractivo turístico, no hay sitios de hospedaje. En el caso de los surfistas, suelen pernoctar en carpas cuando deciden quedarse y se alumbran con la luz de fogatas. **Véase Anexo 4**

Playa El Pelado.- En la vía al recinto Engabao. Es una agradable y tranquila playa ideal para caminatas y campamentos, con deliciosa comida típica. Existe una microempresa que ofrece un servicio de buceo a la isla El Pelado. Con instructores y previa capacitación, el turista se puede sumergir hasta ocho metros en el mar y disfrutar de la vida acuática y de los arrecifes coralinos. En el islote El Pelado (a 5 millas de la costa) se puede admirar a las gaviotas y pelícanos que descansan indiferentes ante la mirada de los curiosos. **Véase Anexo 5**

Playa de General Villamil.- Se encuentra a 97 km de Guayaquil. Es una ensenada abierta que cuenta con 8 km de longitud de playa. Se utiliza para realizar deportes acuáticos como las carreras de balsilla y velerismo. Así como, pesca artesanal por parte de la comunidad y práctica de deportes de arena: indor, volleyball, etc. Durante la temporada podemos encontrar: vendedores informales de helado, artesanías y que alquilan carpas para los visitantes. La playa se encuentra en proceso de deterioro debido a los restaurantes situados a pocos metros de la misma, lo que ha afectado su paisaje natural. Así también, el poco control de los restaurantes con respecto a sus desperdicios (vísceras de pescado) es un problema que si continua podría llegar a deteriorar la imagen de sitio. Además, se está desarrollando el turismo de forma desorganizada. **Véase Anexo 6**

Playa Data de Villamil.- Extensión aproximada de 2,5 Km donde se puede aprovechar para tomar un refrescante baño. Situada a 13,75 Km de General Villamil Playas, tiene como poblaciones cercanas a El Morro, Puerto El Morro, Data de Villamil y Posorja. El lugar es ideal para el paseo en bote y pescar o para comprar mariscos frescos que llegan en las pangas en la madrugada. Data es puerto de embarque de pesca artesanal y de larva de camarón. Se ha destruido parte del

manglar debido a la presencia de piscinas camaroneras. La difusión del atractivo es local.

Figura 11. Playa de Data de Villamil



Fuente: Facilitada por la Subsecretaría de Turismo del Litoral, 2008

Estero de Data de Villamil.- Ubicada a 13,5 kilómetros de Playas, entre el límite de Data de Villamil y Posorja, rodeado de manglares, flora y fauna. Lugar de embarque y desembarque de embarcaciones pesqueras artesanales. Además, práctica de pesca deportiva.

Figura 12. Estero de Data de Villamil



Fuente: Facilitada por la Subsecretaría de Turismo del Litoral, 2008

Según la clasificación mencionada anteriormente se ha obtenido las siguientes Manifestaciones Culturales:

Tabla VIII. Clasificación de Atractivos Culturales de Playas

CATEGORÍA	TIPO	SUBTIPO	NOMBRE DEL ATRACTIVO
Manifestaciones Culturales	Acontecimientos Programados	Manifestaciones Religiosas tradicionales y creencias tradicionales	Fiesta de San Pedro y San Pablo Pescadores.
		Fiestas	Celebración Cantonal.
	Etnografía	Artesanías	Artesanías y Muebles con fibras vegetales (Muyuyo).
		Ferias y Mercados	Mercado Artesanal José de Villamil.

Fuente: Elaboración propia, 2008

Esta clasificación está comprendida por aquellas realizaciones tangibles o intangibles de una comunidad, que involucra todas las producciones humanas significativas pasadas o presentes, materiales o inmateriales que posee el Cantón General Villamil Playas. Teniendo dos atractivos que pertenecen a Acontecimientos programados refiriéndose al grupo de atractivos cuya principal función es mostrar a los turistas y visitantes la celebración de eventos organizados actuales, en los cuales la población

puede ser actora o espectadora. Y otros dos para Etnografía que representa al grupo de atractivos que dan a conocer las expresiones tradicionales que aun tienen vigencia en las costumbres de los pueblos.

Fiesta de San Pedro y San Pablo Pescadores.- Es una Manifestación Religiosa tradicional de agradecimiento, así como para pedir bendición en las jornadas de pesca y más lluvias a San Pedro. Sin fecha exacta, mayormente se realiza el 26 de julio de cada año o en la fecha que indica el santoral, el 29 de junio. **Véase Anexo 7**

Figura 13. Fiestas Patronales de San Pedro 29 de Junio



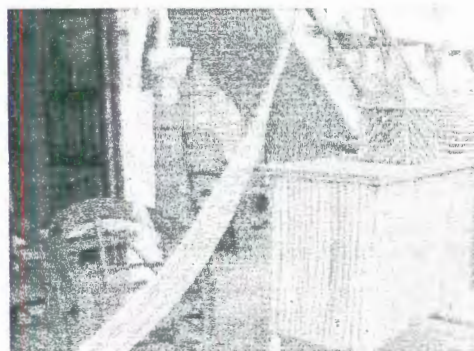
Fuente: Proporcionada por la Dirección de Turismo de Playas, 2008.

Celebración Cantonal.- Su cantonización fue el 15 de Agosto de 1989. Es por esto, que cada año participan activamente en esta celebración los pobladores y allegados. Las actividades que se realizan son: bailes públicos, quema de castillos, desfiles, concursos

de belleza (eligen reina del cantón). Además se organizan peleas de gallos a la cual asisten personas de Manabí y Guayaquil que gustan de esta actividad. Las personas de la comunidad local utilizan estas fechas para recrearse asistiendo a las distintas actividades y participando de ellas. **Véase Anexo 8**

Artesanías y Muebles con fibras vegetales (Muyuyo).- Su difusión es Nacional ya que, sus principales compradores son de Quito, Cuenca y Guayaquil. Elaboran mesas, sillas, juegos de sala, puertas, lámparas. Para cortar el muyuyo se necesita que éste de 2 a 3 meses en exposición al sol. **Véase Anexo 9**

Figura 14. Muebles Fabricados con Muyuyo



Fuente: Facilitada por la Subsecretaría de Turismo del Litoral, 2008.

Mercado Artesanal José de Villamil.- Es un lugar donde se concentran artesanos y comerciantes para trabajar todos los días del año. Sin embargo sus mejores ventas se efectúan durante la temporada alta que va desde enero a mayo y donde los principales

clientes son los visitantes de otras ciudades, especialmente de Guayaquil. Las ventas se realizan en la Av. Principal del Malecón junto a la Cámara de Turismo. Los productos que venden son: ropa playera y artesanías. **Véase Anexo 10**

Figura 15. Artesanías del Mercado Municipal de José de Villamil



Fuente: Facilitada por la Subsecretaría de Turismo del Litoral, 2008.

2.1.2. ANÁLISIS DE LA INFRAESTRUCTURA

Según Milio y Cabo (2000) se refiere a la infraestructura como: *“los elementos físicos necesarios para el desarrollo de las actividades turística, sean éstas públicas o privados, permitiendo el acceso y uso a la planta turística y el disfrute de los recursos turísticos”.*

Es importante detallar la infraestructura que cuenta el cantón Playas para tener un mayor conocimiento de los servicios básicos del destino en el cual se realizará el proyecto, y de ésta manera tener una idea de las facilidades

que prestará el mismo para el mejor desenvolvimiento de las actividades a ejecutar.

- **Infraestructura Física**

Aeropuertos: General Villamil Playas no cuenta con un aeropuerto internacional, pero posee una pista de aterrizaje en el Campo de Aviación Luis Estrada Icaza, éste se encuentra en la vía a Casa Blanca, atrás del antiguo Hotel Humbolt. Cabe señalar que ésta pista es de propiedad privada perteneciente a la Familia Estrada Icaza, para la cual se necesita pedir autorización para su uso.

Carreteras: En la vía Guayaquil – Posorja, las carreteras se encuentran en óptimas condiciones, debidamente señalizadas y con efectivo control de tránsito, además cabe mencionar que están iluminadas y cuentan con puestos de auxilio en zonas estratégicas. En cambio la vía Posorja – Playas y viceversa, las carreteras están en mal estado debido a las inclemencias climáticas del último invierno, por lo que ha sufrido daños en su calzada.

Con respecto al área urbana de dicho cantón, las calles no están en buen estado, algunas están asfaltadas, y en su mayoría se encuentran lastradas o rellenas. Según la Dirección de Obras

Públicas del Municipio del dicho cantón, manifiesta que debido a la carencia de un adecuado sistema de evacuación de aguas lluvias, han provocado que se paralizen ciertos proyectos. Por tal motivo se ha firmado un convenio tripartito con el Municipio de Guayaquil para el adecentamiento de aceras, bordillos y fachadas en las vías principales del cantón, pero que por la falta de drenaje no se han podido ejecutar.

Señalización: En general la señalización dentro del cantón Playas es deficiente, en el casco urbano no existe siquiera puntos estratégicos de ubicación para el turista y visitantes que indiquen la llegada hacia las playas, el tránsito se regula por muy pocos semáforos y presencia de personal de control es casi nula. En las vías de acceso a las playas cercanas al centro urbano existe señalización casi difícil de observar, letreros en mal estado, poca iluminación y debido a esto, mucha inseguridad. La poca señalización que existe es inversión de parte de empresas privadas, por ejemplo se observa que ciertas empresas indican la cercanía en kilómetros hacia el destino.

Telecomunicaciones: Existe servicio telefónico convencional proporcionado por la empresa estatal Pacifictel, la cual no cubre en

sí toda la necesidad de la población. Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), del Censo 2001, de 6476 viviendas ocupadas en la zona urbana, solo el 17,5 % de las viviendas o sea 1132 viviendas poseen una línea telefónica. El servicio de por sí no es el mejor, los costos de las planillas telefónicas son muy altas y los reclamos por parte de los usuarios son frecuentes.

Tabla IX. Servicios Telefónicos

SERVICIO TELEFÓNICO		
	No. Personas	Porcentaje
TOTAL	6476	100,0
Si dispone	1132	17,5
No dispone	5344	82,5

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Censo 2001

En cuanto al servicio de telefonía celular, llega hacia el destino la señal de las tres operadoras celulares del país: Porta, Movistar y Alegro, las cuales se han convertido en la mejor opción de los habitantes para poderse comunicar.

Disponen de servicio de Internet, el cual de por sí no es muy rápido y muchas veces la velocidad de conexión es muy lenta. Ni siquiera en las entidades estatales la conexión de banda ancha es la mejor. No poseen señal inalámbrica del internet.

Agua potable y alcantarillado: Los datos del Instituto Nacional Estadísticas y Censos según el Censo del 2001 muestran lo siguiente:

Tabla X. Abastecimiento de Agua

ABASTECIMIENTO DE AGUA		
	Cifras	Porcentaje
TOTAL	6476	100,0
Red publica	3926	60,6
Pozo	247	3,8
Rio o vertiente	70	1,1
Carro repartidor	2110	32,6
Otro	123	1,9

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Censo, 2001

La empresa que provee agua potable y alcantarillado es Hidroplayas S.A. se puede observar que un poco más del 60% de la población logra abastecerse de agua potable mediante la red pública, los demás sectores tienen que buscar otros métodos para conseguir este líquido vital, ya sea mediante tanqueros. En temporada alta es notorio el desabastecimiento de éste líquido vital.

En **alcantarillado** se analiza lo siguiente:

Tabla XI. Eliminación de Aguas Servidas

ELIMINACION DE AGUAS SERVIDAS		
	Cifras	Porcentaje
TOTAL	6476	100,0
Red pub. Alcantarillado	1116	17,2
Pozo ciego	1129	17,4
Pozo séptico	3263	50,4
Otra forma	968	14,9

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) Censo, 2001

El alcantarillado en este lugar es muy ineficiente más del 17% tiene acceso a la red pública de eliminación de aguas servidas. Es importante tener en cuenta que dentro de las opciones de eliminación de aguas servidas que presenta dicha tabla, existen **otras formas**, de las cuales no se especifica cuáles son, a lo cual se le ha asumido que los pobladores recurren a la eliminación de éstas aguas a los ríos y playas aledaños de su sector. Aunque otros han elaborado un pozo séptico o pozo ciego, acorde a sus necesidades.

En cuanto a eliminación de desechos sólidos, existe un sistema de recolección de basura de manera irregular, el cual se torna un gran problema en época de más afluencia de turistas como lo es la temporada alta. En esos casos, se busca maneras de parte de la población de contratar servicios particulares de vehículos que trasladen la basura hacia zonas alejadas no habitadas.

Electricidad: La electricidad es uno de los servicios que se encuentra más al alcance de la población, de la cual se obtuvo la siguiente información:

Tabla XII. Servicio Eléctrico por Familia

SERVICIO ELÉCTRICO		
	Cifras	Porcentaje
TOTAL	6476	100,0
Si dispone	5971	92,2
No dispone	505	7,8

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Censo, 2001

El 92,2 % de la población dispone de electricidad, mientras que el 7,8 % no lo posee. Se considera al fluido eléctrico como uno de los mejores brindados por una compañía estatal. Aún así, en cuanto a iluminación, no se hace un mayor esfuerzo para establecer una mejora.

Servicios médicos: Playas cuenta con el Hospital Público Área # 25, varios centros de salud, y puestos de atención inmediata, también con un Cuerpo de Bomberos, Cruz Roja y Defensa Civil. Estos servicios son de por sí incrementados en época de afluencia masiva de turistas, y cuentan con el apoyo de equipos de salvamento por parte de la Guardia Costera.

- **Comercial**

Centros Comerciales: El cantón General Villamil Playas no cuenta con un centro comercial de grandes dimensiones, lo que si posee son

los Paseos Comerciales, que son lugares donde se concentran más de 6 locales comerciales en una especie de corredor, los cuales ofrecen variedad de productos como son ropa, calzado, artículos de limpieza, etc.

Plazas turísticas: Tampoco cuenta con una plaza turística. Cuenta con muchos parques como el Parque Central que está situado frente a la Municipalidad, el cual posee bancas para que la gente pueda descansar.

Mercados de artesanías: Para comprar artesanías se puede realizar en los alrededores de la playa, ya que ahí se concentran muchos artesanos y vendedores informales. Existe la Unión de Servidores Turísticos de General Villamil, que para sus integrantes, ésta organización es parte del desarrollo económico y social del cantón. Por eso han logrado organizarse de la mejor manera, realizando un plano con la ubicación de cada trabajador. En total son 26 asociaciones que agremian a 800 socios, quienes con sus respectivos uniformes se dedican a la venta de artesanías, cebiches y hasta guardianía.

Ferias y exposiciones: Se realizan ferias y exposiciones de artesanías, las cuales no son precisamente organizadas por alguna institución o gremio, solo son vendedores artesanos que se congregan más que todo en temporada alta a ofrecer sus productos. Próximamente con la construcción del Malecón de Playas, existirá un mejor reordenamiento para éste sector, que según el Ing. Rodrigo Dávila, director de Obras Públicas del Municipio de Playas, se levantarán 48 nuevos locales para comedores y venta de artesanías

Eventos comerciales: Para los meses de temporada alta, se realizan eventos de animación en la playa, en la cual los auspiciantes realizan gestiones propias ante la Alcaldía, para conseguir las autorizaciones debidas y así poder hacer uso de este espacio público. Esto más que todo para promover sus productos, atraer más turismo masivo, con la participación de grupos de bailes y artistas nacionales.

- **Recurso Humano**

Universidades: El cantón General Villamil no cuenta con una universidad propia de la ciudad. Posee una extensión de universidad del centro urbano más cercano como es la Universidad de la



Península de Santa Elena (UPSE), en la cual ofrece la carrera de Tecnología en Turismo.

Escuelas de turismo: Específicamente no cuenta con una escuela de turismo, pero la extensión de la UPSE ofrece una especialidad en Turismo.

Escuela de idiomas: Para las personas que deseen realizar estudios de idiomas, solo tienen la opción de buscar un centro de capacitación donde no solamente se dedican a ofrecer estudios de idiomas sino otras carreras afines.

Centro de capacitación: Playas cuenta con el Instituto Israel, donde se ofrecen cursos de Computación, Inglés, Mecánica Automotriz; es un Centro de Capacitación privado donde pueden estudiar carreras técnicas. Se encuentra en la zona céntrica de Playas.

De cierta forma se puede mencionar que organismos estatales y privados buscan preparar a la población. Un ejemplo de ello es el Programa de Manejo de Recursos Costeros, que a través de consultores y asesores especializados tratan de involucrar a la comunidad en aspectos importantes sobre el uso adecuado de las

playas, a tomar conciencia del ambiente y dar una mayor valoración a su hábitat.

Disponibilidad de recursos humanos: Tomando desde el punto de vista de recursos humanos, se puede decir que la mayoría de personas que buscan estudiar una carrera universitaria o afines, buscan obtener una plaza de trabajo en ciudades aledañas, puesto que en este cantón no existe una base de datos de profesionales registrados para ocupar empleos en el mismo cantón. Tampoco existe un organismo que agremie estas personas.

Disponibilidad de guías de turistas: No existe una base de datos sobre qué cantidad de guías de turismo exista. Pero cuando algún turista necesita un guía, se los contacta de forma directa. Esta información fue la precisada por algunos de ellos que trabajan de forma independiente.

Así también Nancy Ocaña, directora de Turismo del Municipio local, mencionó que se han dictado cursos de capacitación para que los comuneros del sector sean guías, de lo cual asegura que fue una iniciativa que surgió de la propia comunidad.

2.1.3. ANÁLISIS DE LA PLANTA TURÍSTICA

La planta turística está conformada por la estructura de producción del sector y comprende el equipo necesario para generar los servicios que consume el turista.

Cabe resaltar que la planta turística de un destino requiere de una infraestructura básica adecuada para poder brindar los servicios necesario (sistemas de comunicación, provisión de energía, agua potable, drenajes sanitarios, etcétera) y así satisfacer al turista tanto en las necesidades primordiales como las de distracción. Según el catastro de establecimientos turísticos realizado por el Municipio del cantón General Villamil Playas, cuenta con lo siguiente:

Tabla XIII. Planta Turística Cantón General Villamil Playas

ALOJAMIENTO	
Hostales	13
Hostal Residencia	7
Hostería	4
Hotel	3
Hotel Residencia	2
Pensión	3
COMIDAS Y BEBIDAS	
Bar	7
Fuente de Soda	6
Restaurante	34
RECREACIÓN, DIVERSIÓN Y ESPARCIMIENTO	
Discoteca	2
Peña	2

Fuente: Catastro Turístico Cantón General Villamil Playas 2007.

- **Alojamiento**

La mayor cantidad de tipos de establecimientos son los hostales (13), que se han adaptado a las necesidades del turista que visita el cantón, brindando un servicio para familias. Continúan los hostales residencia (7) y en tercer lugar están las hosterías (3). Estos establecimientos prestan servicio durante todo el año y cubren el mercado de las demandas receptoras del cantón según la Tabla XIII.

Existe una predominancia de establecimientos de segunda y tercera categorías. Los hoteles de primera categoría son pocos según Tabla XIII. Esto indica que la oferta hotelera se perfila mayoritariamente hacia la captación de visitantes con un gasto turístico medio. Cabe señalar que el número de plazas disponible es de 1.607. **Véase Anexo 11**

- **Alimentación**

La cantidad de plazas en restaurantes es bastante mayor que el número de plazas de alojamiento. Esto indica una gran afluencia de excursionistas. Sin embargo, aparentemente existe una sobre oferta de comedores. Esto se evidencia sobre todo en la baja calidad de los servicios ofertados por estos establecimientos. Se reportó que éstos en general no reciben mantenimiento, no poseen sistemas adecuados de provisión, ni de evacuación de aguas y desechos sólidos. Debido a esto sería importante evaluar la calidad del

servicio de estos locales y sus niveles de salubridad para lograr estándares mínimos de calidad.

- **Recreación**

Los establecimientos de Recreación, Diversión y Esparcimiento son pocos, un total de 4 (2 discotecas y 2 peñas) según Tabla XIII. A esto hay que agregar el primer Ovniódromo del Ecuador, para las diferentes observaciones del fenómeno Ovni (Objetos Voladores No Identificados). También es importante destacar la regeneración del Malecón de Playas.

Cabe destacar que con la provincialización de la Península de Santa Elena, el cantón Playas pasó a tener mucho más atención por parte de las autoridades del Consejo Provincial del Guayas, los cuales han empezado a generar varios proyectos para el desarrollo de éste cantón como la regeneración del malecón, se tiene en estudio la construcción de un distribuidor de tráfico en la parroquia Progreso, del kilómetro 62 de la vía Guayaquil-Salinas. El tramo unirá la actual carretera Guayaquil-Salinas con la nueva vía Playas-Posorja. En una segunda fase se ampliará a cuatro carriles la vía Progreso-Playas, que tendrán en total 25 kilómetros y ocho

puentes anexos. También se hará un 'by pass' de 1 500 metros de carretera, exclusivo para vehículos pesados y extrapesados.³⁰

Algo importante que ha surgido en el cantón Playas, es la ardua inversión en la construcción de urbanizaciones privadas al pie del mar, y principalmente existe un interés por parte de inversionistas extranjeros.

2.2. ANÁLISIS FODA DEL DESTINO

Tabla XIV. Análisis FODA del Cantón General Villamil Playas

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Vía Guayaquil – Playas en buen estado. • Correcta señalización en las vías de acceso al destino. • Playa extensa que permite ofertar variedad de actividades • Se mantienen ciertas costumbres locales a través de festividades culturales. • Ciertas playas aptas para realizar surf y deportes acuáticos. • Balsillas de Playas son únicas en Ecuador. • Si existe infraestructura. • Único destino de sol y playa que posee la provincia del Guayas. • Mayor interés del destino por parte de autoridades locales y provinciales. • Comunidad receptora con deseo de dar un buen servicio al turista. • Transporte intercantonal ofrece viajes a Guayaquil (principal centro turístico emisor) cada quince minutos 	<ul style="list-style-type: none"> • Carreteras y calles en mal estado. • Agua potable escasea en temporada alta. • No hay un buen servicio de internet. • Falta de alumbrado público en la playa (inseguridad). • Falta de alcantarillado. • Recolección de basura irregular. • En temporada alta la capacidad de carga de las playas sobrepasa el límite de visitantes. • Falta de eventos culturales en temporada alta. • Descoordinación institucional. • Falta de recursos económicos y humanos para ejercer control. • Dirección Municipal de Turismo necesita oficina de promoción • Suben los precios en temporada alta. • Falta de capacitación a la comunidad para atender al turista. • Falta de información hacia el turista sobre atractivos y servicios que ofrece Playas. • Falta de incentivo a la inversión de la empresa privada en la actividad turística
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • El proceso de descentralización de la actividad turística. • Consecución de créditos para la prestación de nuevos servicios turísticos. • La promoción de Playas como parte de la oferta turística de la Provincia del Guayas. • Participación del Cantón Playas en el programa de ordenamiento de playas para la consecución de estándares internacionales como Bandera Azul. • El fomento a la inversión externa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fenómenos naturales (El Niño) • Inflación y subida de precios • Viene gente externa al cantón a vender sus productos durante la temporada, sin respetar los planes y los acuerdos previos. • Los visitantes compran los tours en Guayaquil de manera que no dejan ganancias en el lugar. • Inseguridad en la vía Guayaquil – Playas. • Contaminación de la playa por otras actividades productivas y desechos humanos.

2.3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA TURÍSTICA

Se define a la demanda turística como *“el conjunto de consumidores reales o potenciales (posibles consumidores) de bienes y servicios turísticos, los cuales poseen unas necesidades y deseos que hay que satisfacer”*³¹.

Es importante conocer quiénes son las personas que realmente consumen un producto, en éste caso quiénes son los que visitan el cantón, ya que es información importante para toda investigación de mercado, y a partir de esto tener una idea de quiénes gustan de éste balneario para que así se pueda proyectar atraer a los posibles consumidores de dicho producto, en éste caso el Centro de Talasoterapia.

- **Perfil de la Demanda Turística del cantón General Villamil Playas**

De acuerdo con el Plan de Desarrollo Estratégico del Cantón Playas (2002), la demanda del cantón General Villamil Playas se incrementa durante la temporada vacacional de la Costa específicamente entre los meses de enero a abril, donde llega a su máximo nivel.

³¹ Organización Mundial del Turismo (1998) *Introducción al Turismo*. Madrid: OMT

Esta demanda estacional, según las definiciones de la Organización Mundial de Turismo (OMT, 1994) está constituida principalmente por visitantes del día o excursionistas nacionales, que llegan en unidades del servicio urbano de Guayaquil fletadas por masivos grupos de usuarios que pasan el día en la playa pero no pernoctan en el cantón, sino que retornan en la noche al puerto principal. Estos visitantes del día constituyen la demanda más importante del cantón en cuanto a números de visitantes, sin embargo el gasto promedio diario que representan es aún bastante reducido (menos de USD 10 por persona) al no consumir servicios de alojamiento y a menudo, tampoco de alimentación.

En cuanto a los fines de semana (sábados y domingos) durante los meses comprendidos entre enero y abril, así como los feriados de carnaval y Semana Santa constituyen los períodos de mayor saturación de visitantes que según un estudio realizado en el mes de marzo (temporada alta) por el Programa de Manejo de Recursos Costeros (PMRC) en su mayoría provienen de Guayaquil (91%), el 7 % de Babahoyo y el 3% de Quevedo.

Por otra parte, existen visitantes durante la misma estación vacacional que permanecen en el cantón durante medianas y largas temporadas y que utilizan como medio de alojamiento las villas vacacionales familiares, situando al cantón también como un destino de *turismo residencial*.

Durante la temporada vacacional de la Sierra (julio a septiembre) acuden principalmente turistas azuayos quienes tienen una permanencia más prolongada, utilizando para el efecto diferentes tipos de alojamiento.

- **Perfil de la Demanda Potencial del Centro de Talasoterapia**

Los tipos de demandas que se han proyectado para el centro de talasoterapia son los siguientes:

- **Ejecutivos Guayaquileños Clase Media Alta – Alta**

Hombres y Mujeres entre 30 y 55 años de edad que llevan una vida agitada por el estrés, la ansiedad y el tabaquismo. Habitan en zonas residenciales exclusivas de la ciudad como Ceibos Norte, Entre Ríos y ciudadelas privadas situadas en la vía a la Costa y Samborondón. En su mayoría poseen cargos ejecutivos de alto rango en empresas transnacionales del Ecuador, laboratorios farmacéuticos, estudios jurídicos importantes o son dueños de sus propios negocios.

Suelen ser viajeros frecuentes fuera o dentro del país, ya sea por motivo laboral para cerrar algún negocio o turismo. Los servicios que consumen suelen realizarlos con tarjetas de créditos. Frecuentan

cafeterías para desayunos y restaurantes que venden comidas ligeras. Optan por recurrir a tratamientos anti estrés, debido al ritmo de vida acelerado. Poseen movilización propia por lo que suelen trasladarse a balnearios cercanos a la ciudad de Guayaquil los fines de semana en temporada de playa, pernoctando no más de dos días en estos destinos.

– **Ecuatorianos provenientes de ciudades principales del país.**

Hombres y Mujeres entre los 30 y 55 años de edad que generalmente viajan a la ciudad de Guayaquil. Poseen un estatus económico medio alto. Generalmente provienen de Cuenca, Quito, Loja, Ambato, Babahoyo y Quevedo.

Algunos suelen ser comerciantes que viajan a Guayaquil en busca de mercadería para sus negocios, otros poseen sucursales de sus empresas en la ciudad, por lo que pueden viajar mínimo 1 vez por mes para controlar el correcto funcionamiento de los mismos y aprovechan su tiempo libre para realizar turismo interno y trasladarse hacia playas cercanas a la ciudad, destinando 2 a 3 días de estadía. Por lo general los servicios que utilizan los cancelan con tarjetas de crédito. En temporada de vacaciones lo hacen con sus familias y suelen quedarse

hasta 1 semana. Algunos alquilan casas o villas vacacionales, otros prefieren hospedarse en hoteles de mediana categoría. Por lo general poseen carros propios.

Entre la demanda real del Cantón y la demanda potencial que se proyecta para el Centro de Talasoterapia existe un contraste en el nivel socioeconómico y perfil del turista que visita Playas, esto se debe a que se trata de atraer a una nueva demanda y un nuevo segmento de mercado, personas que viajen a Playas en busca de relajación y puedan practicar el turismo de salud.

• Investigación de Mercado

Para tener una mejor descripción de la demanda del Centro de Talasoterapia, se recurrió hacer una investigación de mercado, que consistió en la recolección de datos tanto de fuentes primarias a partir de herramientas cuantitativas mediante la elaboración de encuestas, como también de fuentes secundarias como la obtención de información de publicaciones web.

Se realizó dos tipos de encuestas. La primera fue una encuesta piloto formada por dos preguntas cerradas, las cuales fueron dirigidas a 20

personas, que según los estudios de mercados sugieren que un 30% de las personas a encuestar sean entendidas del ámbito y un 70% no tengan conocimiento del producto turístico a desarrollar³². **Véase Anexo 12**

El resultado que se obtuvo fue: el 65 % de las personas encuestadas respondieron en forma afirmativa, los mismos que opinaron que sí sería conveniente diversificar la oferta turística en el cantón General Villamil Playas, así también creen que con la creación de un centro de Talasoterapia en Playas lo convertiría a éste como un destino único donde se desarrolle ésta actividad. Mientras que el 35% respondieron en forma negativa.

Ésta encuesta piloto sirve de base para determinar el tamaño de la muestra del proyecto. La fórmula que se utilizó fue la siguiente:

$$n = \frac{K^2 \cdot p \cdot q}{e^2}$$

En donde:

n = Tamaño de la muestra

K^2 = Grado de Confianza al cuadrado = 90%

p = Valor referencial (probabilidad) = $(1+0.65) = 1.65$

q = $(1 - p) = (1 - 0.65) = 0.35$

e^2 = Margen de Error al cuadrado = 5.95 %

³² Módulo I de Seminarios 5 de Graduación dictado por el M.Sc. Julio Gavilanes

Reemplazando en la fórmula:

$$n = \frac{30^2 \cdot 0.45 \cdot 0.55}{0.000175}$$

$$n = 174.05$$

El tamaño de la muestra es de 175.

Luego de obtener el tamaño de la muestra, se diseñaron las encuestas generales dirigidas al mercado objetivo. **Véase Anexos 13 y 14**

Se destinó que el 60% de las encuestas estaría dirigido a guayaquileños, por ser los que más visitan el cantón Playas y el 40% a nacionales que visitan Guayaquil específicamente por negocios.

Las encuestas a los guayaquileños fueron realizados los primeros dos fines de semanas del mes de agosto del presente año, en distintos sectores concurridos por los guayaquileños para el esparcimiento, compras y recreación. Los lugares donde se realizaron las encuestas a los guayaquileños fueron:

La Piazza (Samborondón), lugar de recreación, con restaurantes, heladerías y boutiques, los cuales son muy frecuentados por los guayaquileños residentes de la ciudadela Entre Ríos y de las

residencias privadas de la vía a Samborondón, los cuales poseen un nivel socioeconómico medio alto a alto.

Riocentro Los Ceibos (Ciudadela Los Ceibos), centro comercial que posee boutiques, supermercados, restaurantes de comida rápida y es visitado por residentes de la zona de Los Ceibos y de la vía a la costa de un nivel socioeconómico medio alto a alto.

Puerto Azul, ciudadela privada habitada por familias de nivel socioeconómico medio alto a alto. Las encuestas se realizaron en el Piazza Blue.

Carrera 10k Energía Total (Av. José Castillo y Luis Orrantia) En éste sector se llevó a cabo carrera de atletismo (10k Energía Total) realizada el día domingo 3 de agosto del 2008, organizada por la revista Energía Total y DM3 (Deporte y Mercadeo). A éste evento asistieron personas que gustan estar en forma y sobretodo gozar de buena salud. La mayoría de los ellos eran residentes de la ciudadela Kennedy, con un nivel socioeconómico medio alto a alto.

Por otra parte, las encuestas a nacionales se las realizó en los últimos días del mes de julio del 2008:

Hotel Castell (4 estrellas), hotel de primera categoría ubicado en el sector norte de la ciudad, éste hotel aloja en su mayoría a ejecutivos, empresarios tanto nacionales como extranjeros, que vienen a la ciudad por negocios, talleres, seminarios o capacitaciones.

Análisis de Resultados.- A continuación se detalla los resultados obtenidos de las encuestas.

- **Personas encuestadas según sexo a nivel general (Guayaquileños y Nacionales)**

El total de personas encuestadas clasificadas según su sexo fue el siguiente:

Tabla XV. Personas Encuestadas según Sexo

Sexo	Guayaquileños	Nacionales
Masculino	33	40
Femenino	72	30
Total	105	70

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Fueron encuestados 175 personas, de las cuales 105 fueron guayaquileños (60 %) y 70 nacionales (40%). Se determinó dicho porcentaje ya que las personas que más viajan a Playas son los guayaquileños. Con respecto a las encuestas el 68,57% de personas guayaquileñas se concentra en el sexo femenino, mientras que el 57,14% de las personas nacionales en el sexo masculino.

- **Edades**

A continuación se muestran los rangos de edades de las personas encuestadas:

Tabla XVI. Rango de Edades Guayaquileños y Nacionales

Rango de Edades	Guayaquileños	Nacionales
30 a 35	30	12
35 a 40	24	16
40 a 45	14	14
45 a 50	20	11
50 a 55	13	10
55 a 60	3	6
Más de 60	1	1
Total	105	70

Fuente: Elaboración Propia, 2008

La mayor parte de los encuestados guayaquileños fluctúan entre dos rangos muy bien diferenciados: los 29% aquellos que tienen entre 30 a 35 años y el 23% de 35 a 40 años de edad, principalmente personas de edad madura. En cuanto a las edades de los nacionales, la concentración del rango mayoritario se encuentra de 35 a 40 años de edad con el 23%, siguiendo con las edades comprendidas de 40 a 45 años con el 20%.

Gráfico 3. Porcentajes de Edades de Personas Encuestadas



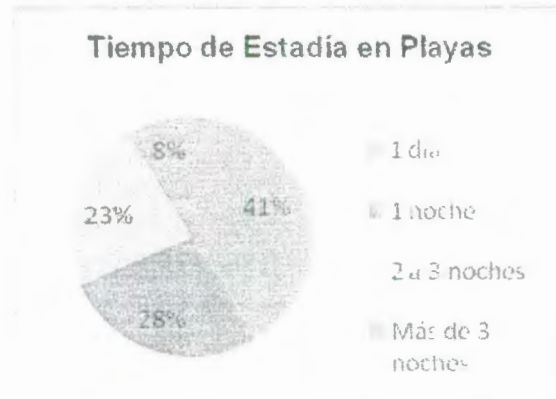
Fuente: Elaboración propia, 2008

Demanda Potencial Guayaquileña.- Para una mejor comprensión se empezará analizando la demanda potencial guayaquileña sobre sus gustos y preferencias del cantón Playas, nivel de ingresos y presupuesto de gasto cuando viajan a éste destino.

- **Tiempo de estadía en Playas**

El 41% de las personas que visitan Playas solo permanecen un día, esto quiere decir que la mayoría no pernoctan en el destino, y sólo permanecen por unas horas. El 28% suele quedarse una noche y el 23% de 2 a 3 noches. Finalmente el 8% más de 3 noches.

Gráfico 4. Tiempo de Estadía de Guayaquileños en Playas

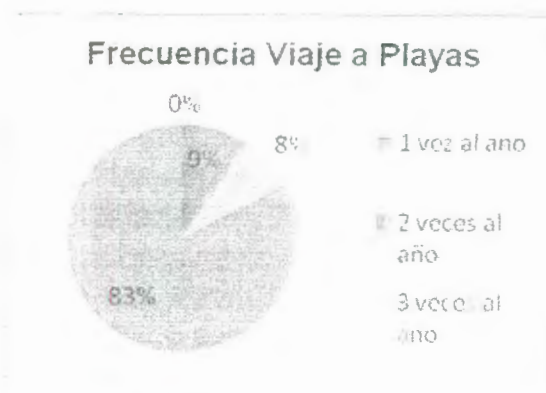


Fuente: Elaboración Propia, 2008

- **Frecuencia con la que viajan Playas**

El 83% de los encuestados viajan a Playas más de 3 veces al año según el gráfico que se muestra a continuación:

Gráfico 5. Frecuencia de Viaje de los Guayaquileños a Playas

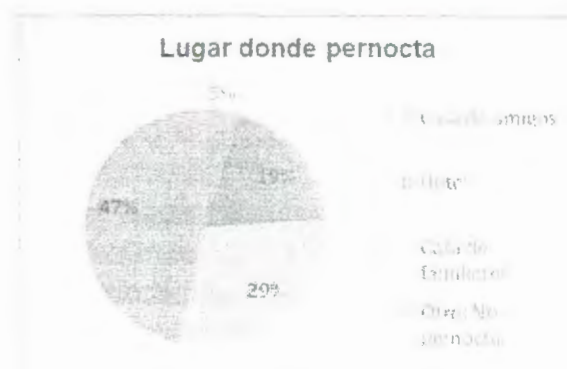


Fuente: Elaboración Propia, 2008

• **Lugar donde pernoctan cuando se quedan en Playas**

Para éste parámetro se ha hecho una conveniente suma del porcentaje de personas que pernoctan en Playas en sus diferentes formas (casa de amigos, hotel o casa de familiares) dando como resultado el 53%, mientras que un 47% lo conforman las persona que no pernoctan en dicho cantón.

Gráfico 6. Lugar donde pernoctan en Playas

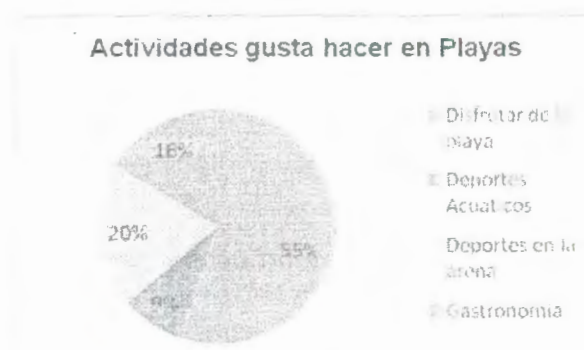


Fuente: Elaboración Propia, 2008

- **Actividades que les gusta realizar en Playas**

El 55% les gusta solamente disfrutar de la playa, es decir que prefieren descansar o tomar el sol. Con respecto a actividades físicas tales como la práctica de deportes acuáticos y de arena suman un 36%. Finalmente el 9% de los encuestados gustan de la Gastronomía de Playas.

Gráfico 7. Actividades que Gustan hacer en Playas.

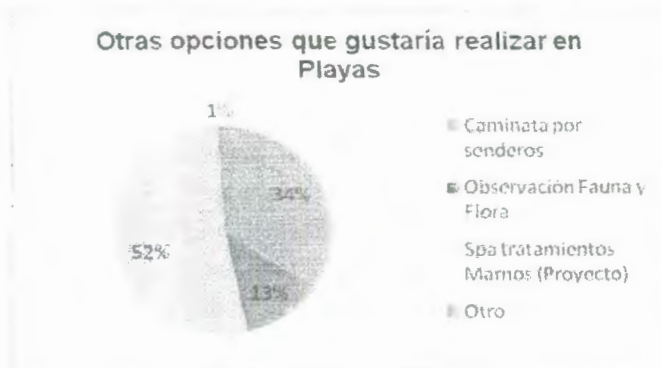


Fuente: Elaboración Propia, 2008

- **Otras opciones que les agradaría realizar en Playas**

El 52% respondió que optarían por un spa de tratamientos marinos. También muestra que las personas que visitan Playas, quieren tener un descanso total durante su estancia, disfrutando la mayor cantidad de horas del ambiente marino que ofrece Playas. Con un total de 47% le siguen actividades que engloban un turismo de naturaleza, las cuales varían entre caminata por sendero (34%) y observación de fauna y flora (13%).

Gráfico 8. Otras Opciones que realizarían en Playas

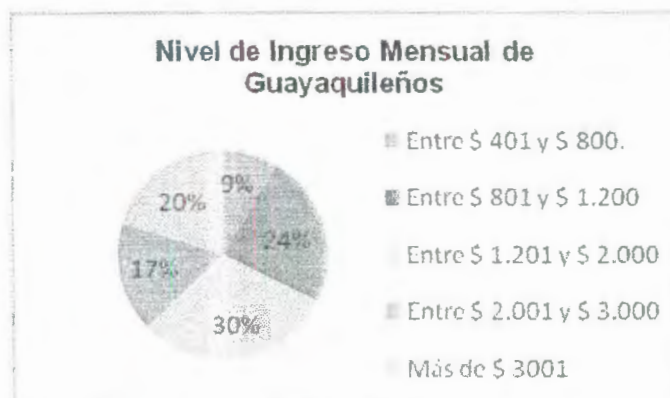


Fuente: Elaboración Propia, 2008

• **Nivel de Ingreso Mensual**

El 30% de las personas contestaron que su nivel de ingresos mensual es entre \$ 1,201 y \$ 2,000 dólares. La suma de las personas cuyos niveles de ingresos mensuales comprendidos entre \$ 2,001 y \$ 3000, y más de \$ 3.000 es de 44%.

Gráfico 9. Niveles de Ingreso Mensual



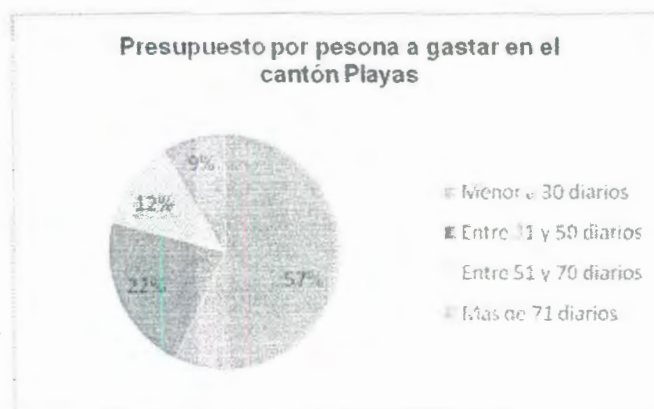
Fuente: Elaboración Propia, 2008

- **Presupuesto que disponen gastar cuando visita Playas**

Cabe resaltar que el presupuesto es aquella estimación de gastos que va a realizar cada persona sin contar el alojamiento. De acuerdo con éste enunciado, se muestra que un 57% tiene como presupuesto gastar menos de \$ 30 dólares diarios por persona, siendo el promedio de estos alrededor de \$ 15 dólares ya que en su mayoría sólo están por el día en Playas. Un 22% piensa gastar entre \$ 31 y \$ 50 dólares diarios, siendo el promedio \$ 40 dólares, ya sea porque tienen mayor capacidad de gasto.

El 12% de los encuestados aprecia gastar entre \$ 51 y \$ 70 diarios, siendo valores altos, lo cual se debe a que permanecen por varios días en el cantón así como a la vez tienen gasto de gasolina de vehículos propio. Y finalmente un 7% contestó que tiene presupuestado gastar más de \$ 71 diarios.

Gráfico 10. Presupuesto por día de Guayaquileños en Playas

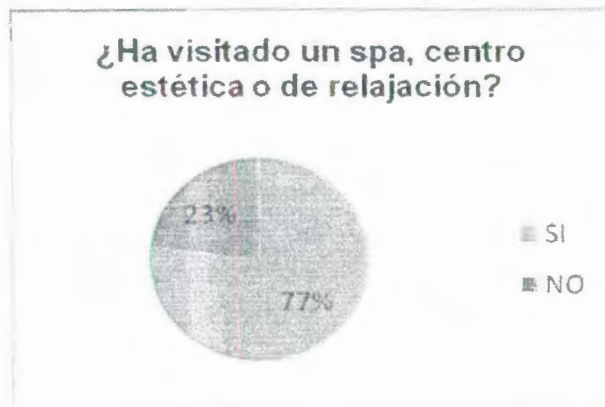


Fuente: Elaboración propia, 2008

- **Spa, Centro de Relajación o Estética visitado y la Frecuencia con que lo realizan los guayaquileños**

Visita: El 77% de los encuestados respondió de manera afirmativa haber visitado un spa, centro de relajación o estética y el 23% contestó no haberlo hecho.

Gráfico 11. Respuestas de las visitas a un Spa, Centro de Relajación o Estética (Guayaquileños)



Fuente: Elaboración Propia, 2008

Lugares que visita: Un 32% de los guayaquileños encuestados visitan IO Spa, un 26% Dharma Spa. En menor porcentaje que suman un 17% otros spa de la ciudad de Guayaquil y el 1% en las afueras de la ciudad, específicamente Baños de San Vicente. El 24% de los encuestados no han visitado un spa, centro de estética o de relajación.

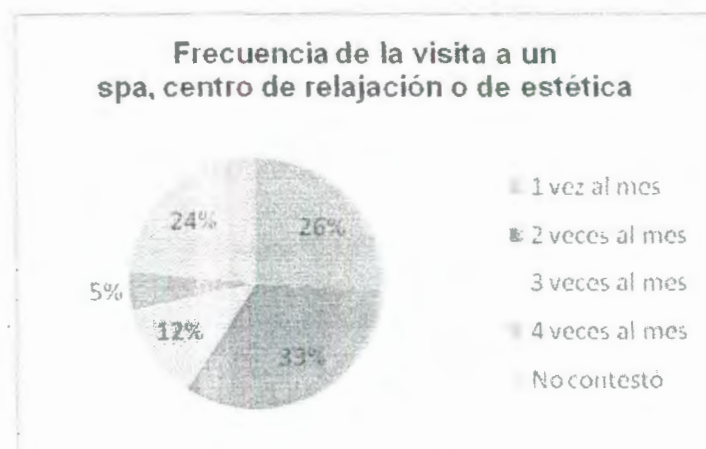
Gráfico 12. Spa, Centro De Relajación O Estética Visitados Por Guayaquileños



Fuente: Elaboración Propia, 2008

Frecuencia de la visita: La frecuencia con que visitan dichos lugares fue: el 33% contestaron 2 veces al mes, un 26% respondió que lo hace 1 vez al mes, y la suma de aquellos que lo realizan de 3 a 4 veces al mes es de 17%. El 24% de los encuestados no respondieron la frecuencia con que visitan un spa, centro estético o de relajación.

Gráfico 13. Frecuencia de Visita a un Spa, Centro de Relajación o Estética (Demanda Potencial Guayaquileña)



Fuente: Elaboración Propia, 2008

- **Conclusiones del análisis de la demanda potencial guayaquileña**

El 41% de las personas que visitan Playas solo permanecen un día, es decir que son excursionistas, lo cual confirma uno de los perfiles de la demanda real del cantón Playas.

El 83% de los guayaquileños viajan a Playas más de 3 veces, lo cual es un porcentaje significativo para el Centro de Talasoterapia que se plantea realizar en dicho cantón. A éste también se le certifica la gran cercanía que poseen ambos lugares (Guayaquil y Playas).

Un favorable 55% les gusta solamente disfrutar de la playa, de éste dato se puede concluir que las personas que acuden a Playas, relativamente eligen éste destino para tener un momento de relajación.

El 52% respondió que optarían por un spa de tratamientos marinos, esto favorece al Centro de Talasoterapia que se proyecta en dicho cantón.

El 77% de los encuestados respondió de manera afirmativa haber visitado un spa, centro de relajación o estética, lo cual es significativo para la creación de un Centro de Talasoterapia, ya que la mayor parte de los encuestados tienen conocimiento sobre éstos tipos de establecimientos que brindan tratamientos

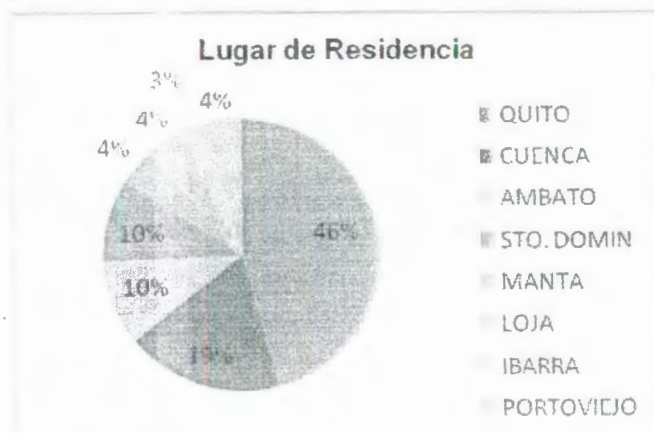
de relajación, los cuales poseen ciertas similitudes al proyecto que se propone en la presenta tesis

Demanda Potencial Nacional: A continuación el análisis de la demanda potencial nacional a la cual se proyecta el Centro de Talasoterapia, especificando algunas características tales como: lugar de residencia, motivos de su visita a la ciudad Guayaquil, sus gustos y preferencias sobre el tipo de turismo/actividad que les agradaría realizar, presupuesto proyectado de su viaje, nivel de ingresos, entre otros.

- **Lugar de Residencia**

El 46% residen en la ciudad de Quito, un 19% en Cuenca y un 10% tanto de Santo Domingo como de Ambato, y un 4 % de las ciudades de Loja e Ibarra, eso en cuanto a ciudades de la sierra. De la costa, se obtuvo un 3% de Manta y un 4% de Portoviejo.

Gráfico 14. Lugar de Residencia de Visitantes Nacionales en Guayaquil



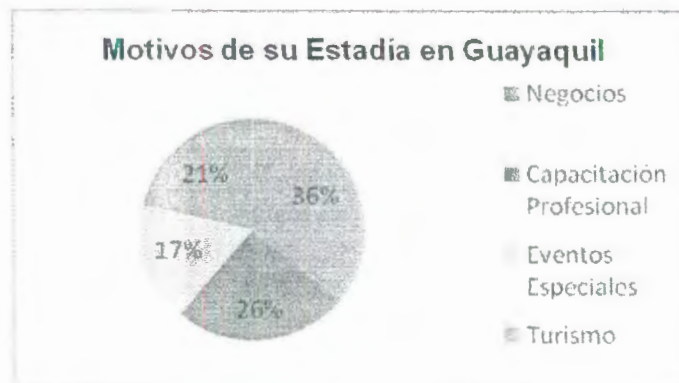
Fuente: Elaboración Propia, 2008

- **Motivos de estadia en Guayaquil**

Un 36% de los encuestados respondieron que su motivo para visitar Guayaquil fue por negocios, ya sea porque los mandan de sus lugares de trabajo o porque poseen empresas en ésta ciudad. El 26% de la personas contestaron que se encontraban en la ciudad por capacitación profesional, lo cual se debe a que fueron enviados de sus trabajos a realizar dichos seminarios.

El 21% de los encuestados dijeron que se encontraban en la ciudad por turismo, esto se debe a la temporada vacacional de la Sierra. Finalmente El 17% de los visitantes respondieron que estaban en la ciudad por un evento en especial, tal como alguna feria de exposición, para la cual se encontraban en calidad de expositores.

Gráfico 15. Motivos de la Visita de Nacionales a Guayaquil

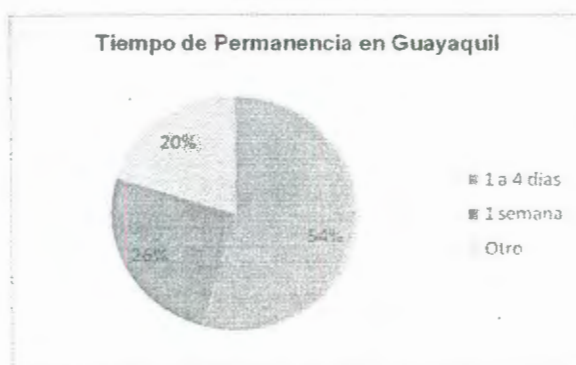


Fuente: Elaboración Propia, 2008

- **Tiempo de Permanencia en Guayaquil**

El 54% de los encuestados permanecen en Guayaquil de 1 a 4 días. El 46% corresponde a la suma de los visitantes que vienen por una semana u otro tiempo no especificado.

Gráfico 16. Tiempo de Permanencia de Visitantes Nacionales en Guayaquil

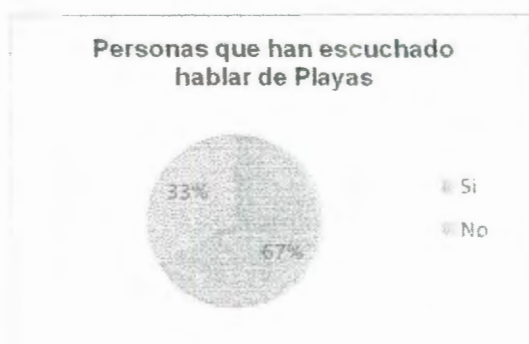


Fuente: Elaboración Propia, 2008

- **Visitantes que han escuchado sobre el cantón Playas.**

El 67% respondieron que si han escuchado hablar de Playas, contra un 33% que no.

Gráfico 17. Personas que han escuchado sobre Playas



Fuente: Elaboración Propia, 2008

- **Personas que han visitado Playas.**

Un 39% de los encuestados respondieron que si han visitado Playas, mientras que un 61% se manifestaron en forma negativa a dicha pregunta.

Gráfico 18. Personas Nacionales que han visitado Playas



Fuente: Elaboración Propia, 2008

- **Visitantes que prefieren un Servicio Complementario en su hotel y Tipos de Servicios**

De las 70 personas nacionales encuestadas, 62 de ellas, lo cual representa el 88.57% prefieren un servicio complementario en su hotel. En tanto 8 de los encuestados contestaron de manera negativa, lo cual representa un 11.43%.

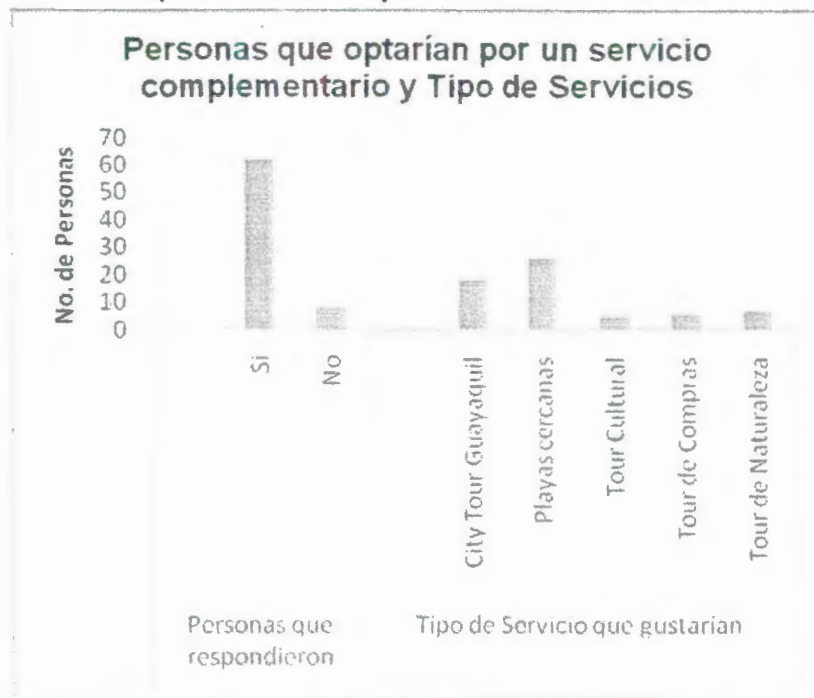
Tipos de Servicios: Las 62 personas que respondieron afirmativamente, escogieron los siguientes tipos de servicios:

Tabla XVII. Tipos de Servicios Complementarios

Tipo de Servicio	Respuestas
City Tour Guayaquil	18
Playas cercanas	26
Tour Cultural	5
Tour de Compras	6
Tour de Naturaleza	7
TOTAL	62

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Gráfico 19. Visitantes Nacionales y Tipos de Servicios Complementarios que Preferirían en su Hotel



Fuente: Elaboración Propia, 2008

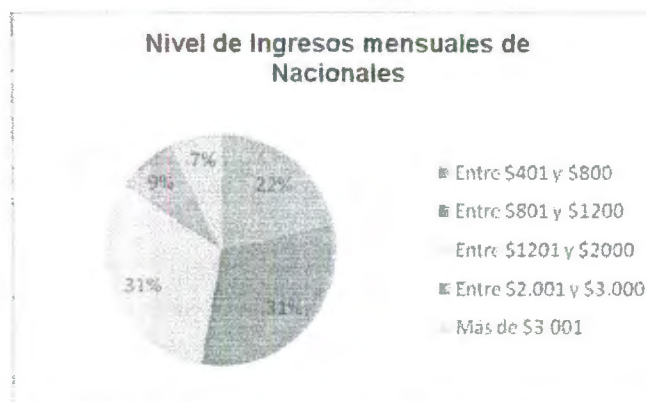
El 41.94% escogió visitar playas cercanas, un 29.68% seleccionaron city tour por Guayaquil, el 11.29% tour de naturaleza, el 9.68% tour de compras y finalmente el 8.06% tour cultural.



- **Nivel de Ingreso Mensual de Nacionales**

Con respecto al nivel de ingreso mensual de los nacionales, éste se encuentra mayoritariamente entre los siguientes niveles: entre \$ 1,201 y \$ 2,000 y entre \$ 2,001 y \$ 3000 dando una suma un favorable 62%.

Gráfico 20. Niveles de Ingreso Mensual de la Demanda Potencial Nacional



Fuente: Elaboración Propia, 2008

- **Presupuesto que disponen los nacionales cuando visitan un destino.**

Un 50% tiene como presupuesto gastar entre \$ 50 y \$ 70 dólares diarios por persona, siendo el promedio de estos alrededor de \$ 60 dólares, ya que generalmente permanecen por varios días, además también tienen que contar con la alimentación, hospedaje y movilización.

El 34% de los encuestados estima gastar entre \$ 71 y \$ 90 diarios, siendo el promedio de gastos de \$ 81 dólares, lo cual se debe a que prefieren hoteles de primera categoría y degustar de la gastronomía del destino.

Y finalmente un 16% contestó que gastaría más de \$ 90 dólares diarios, esto se debe a que cuando visitan el destino les gusta realizar actividades típicas de la zona.

Gráfico 21. Presupuesto por día de Nacionales en un destino

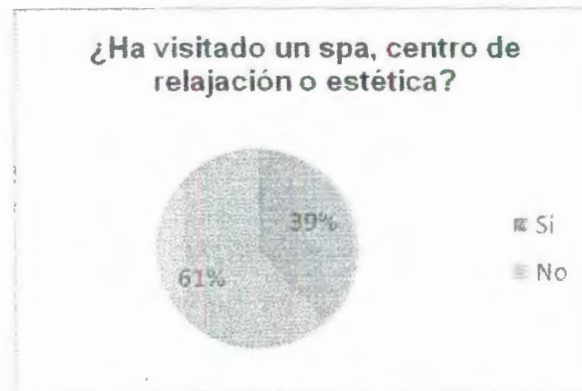


Fuente: Elaboración Propia, 2008

- **Personas que han visitado un Spa, Centro Estético o de Relajación y frecuencia con que lo realizan**

Visitado: El 61% de los encuestados respondieron que no han visitado un spa, centro estético o de relajación, contra un 39% que respondieron de manera afirmativa.

Gráfico 22. Personas que han visitado un Spa, Centro Estético o de Relajación (Demanda Potencial Nacional)



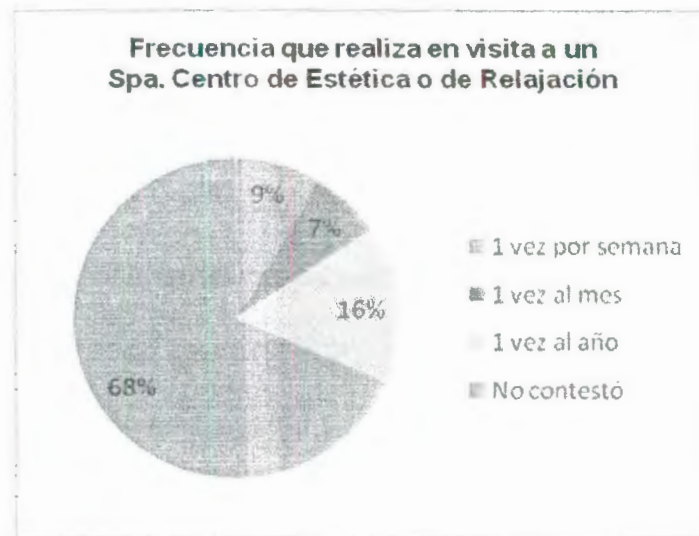
Fuente: Elaboración Propia, 2008

Lugar que visitan: Éstos prefirieron no mencionar el lugar donde realizan sus tratamientos.

Frecuencia de la visita: El 16% de los encuestados lo hace 1 vez al año, el 9% contestó que lo realiza 1 vez por semana y finalmente el 7% lo hace 1 vez al mes. El resto de los encuestados (68%) prefirió no contestar.

A continuación se muestra un gráfico en donde se puede apreciar las respuestas:

Gráfico 23. Frecuencia con que Visitan los Nacionales a Spas, Centros de Relajación o Estética



Fuente: Elaboración Propia, 2008

- **Conclusiones del análisis de la Demanda Potencial Nacional**

La mayoría de los visitantes nacionales proceden de ciudades de la sierra ecuatoriana, teniendo un porcentaje ventajoso de 46% los de Quito y un 19% de Cuenca.

Un conveniente 21% de los encuestados dijeron que se encontraban en la ciudad por turismo, esto se debe a que dichas encuestas fueron realizadas a finales de julio, época en la cual empieza la temporada vacacional de la Sierra.

Un favorable 54% de los encuestados permanecen en Guayaquil de 1 a 4 días, lo cual permitiría que éstos se trasladen al cantón Playas, por ser el que se encuentra más cercano a dicha ciudad.

Un significativo 67% respondieron que si han escuchado hablar de Playas. Esto muestra un conocimiento relativamente alto de lugar como destino. Un 39% de los encuestados respondieron que si han visitado Playas, esto se debe a la cercanía de otras playas a su lugar de residencia

El 88.57% prefieren un servicio complementario en su hotel de los cuales un significativo 41.94% preferiría visitar playas cercanas, lo cual favorece al Centro de Talasoterapia, que estaría ubicado en el cantón General Villamil Playas.

El 39% respondieron que han visitado un spa, centro de relajación o de estética, ya que debido a su estresante rutina de trabajo, necesitan un momento de relajación y tranquilidad, por lo tanto toman algún tratamiento en dichos lugares.

Para concluir con el análisis de los resultados obtenidos de las encuesta, se muestra la opinión que se obtuvo de ambas demandas potenciales (guayaquileños y nacionales), sobre la propuesta del Centro de

Talasoterapia, en donde se exponen algunas variables tales como: conocimiento sobre la talasoterapia, la predisposición a asistir a éste centro y hacer uso de los servicios y finalmente el precio por el cual estaría dispuesto a pagar por los tratamientos a ofrecer.

- **Conocimiento sobre la Talasoterapia.**

Los resultados son los siguientes:

Tabla XVIII. Nivel de Conocimiento de la Talasoterapia

Respuestas	Guayaquileños	Nacionales
Si	8	2
No	97	68
Total	105	70

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Gráfico 24. Nivel de Conocimiento sobre la Talasoterapia



Fuente: Elaboración Propia, 2008

- **Opinión sobre la Creación de un Centro de Talasoterapia.**

Los resultados sobre la opinión de los encuestados con respecto a la creación de un Centro de Talasoterapia son los siguientes:

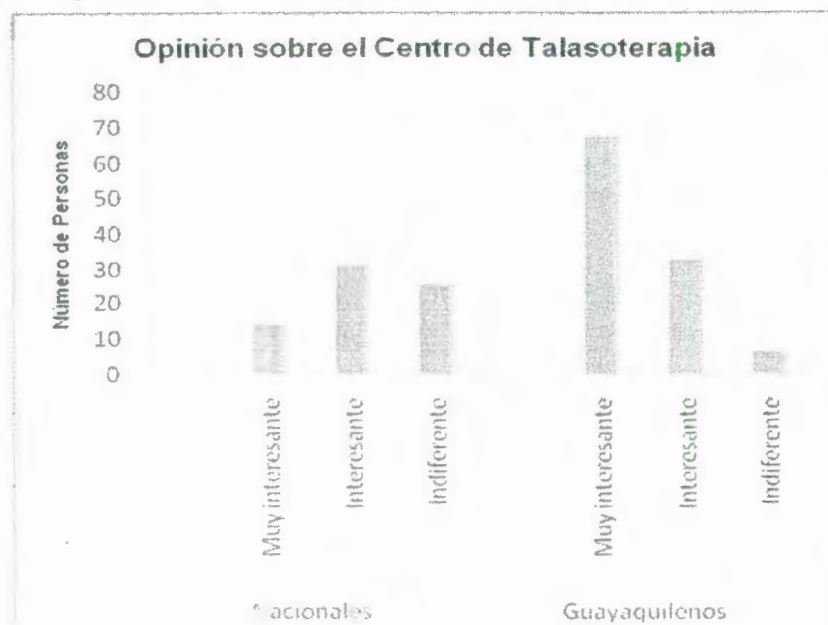
Tabla XIX. Opinión sobre la Creación de un Centro de Talasoterapia

Respuestas	Guayaquileños	Nacionales
Muy interesante	67	14
Interesante	32	31
Indiferente	6	25
Total	105	70

Fuente: Elaboración Propia 2008

El 63.81% de los guayaquileños respondió que sería **Muy Interesante**. Los encuestados nacionales muestran un significativo 44.29% de que sería **Interesante** la creación del centro.

Gráfico 25. Opinión sobre la Creación de un Centro de Talasoterapia



Fuente: Elaboración Propia, 2008

- **Disposición a usar los servicios de un Centro de Talasoterapia.**

En cuanto a las respuestas que se obtuvieron de los encuestados sobre la disposición de usar los servicios que le ofrece un Centro de Talasoterapia fueron:

Tabla XX. Personas que usarían los Servicios de un Centro de Talasoterapia

Respuestas	Guayaquileños	Nacionales
Si	96	30
No	2	23
No sabe	7	17
Total	105	70

Fuente: Elaboración Propia, 2008

El 91.43% de los encuestados guayaquileños y el 42,86% de los encuestados nacionales respondieron afirmativamente en que harían uso de los servicios de un centro de talasoterapia.

Gráfico 26. Nacionales y Guayaquileños que les gustaría utilizar los Servicios de un Centro de Talasoterapia



Fuente: Elaboración Propia, 2008

- **Precio a pagar por los servicios de un Centro de Talasoterapia.**

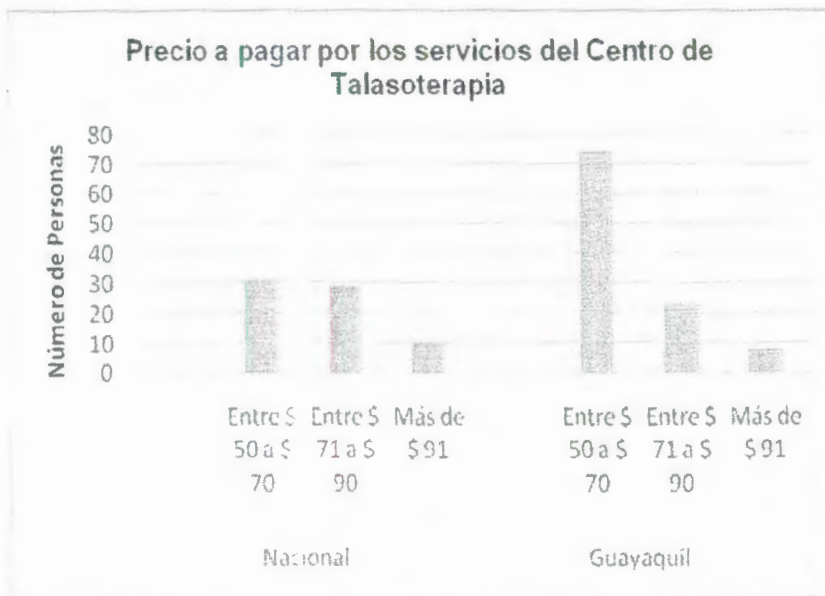
La disponibilidad de pago por parte de la demanda potencial al Centro de Talasoterapia es la siguiente:

Tabla XXI. Precio a Pagar por los Servicios de un Centro de Talasoterapia por Guayaquileños y Nacionales

Respuestas	Guayaquileños	Nacionales
Entre \$ 50 a \$ 70	74	31
Entre \$ 71 a \$ 90	23	29
Más de \$ 91	8	10
Total	105	70

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Gráfico 27. Precios que estarían dispuestos a pagar por los servicios de un Centro de Talasoterapia



Fuente: Elaboración Propia, 2008

El 44.29% de los visitantes nacionales y el 70.48% de los guayaquileños estarían dispuesto a pagar entre \$ 50 y \$ 70 dólares por el servicio de un centro de talasoterapia. El 41.23 % de los nacionales pagaría entre \$ 71 y 90 dólares, así también el 21.90% de los guayaquileños encuestados.

- **Conclusiones de la Investigación de Mercado**

La mayoría de los encuestados, es decir el 97.14% de los nacionales y el 92.38% de los guayaquileños desconocen lo que es la talasoterapia.

Con respecto a la opinión sobre la creación de un Centro de Talasoterapia, las encuestas a guayaquileños revelaron un ventajoso 63.81% que responde a **Muy Interesante**, mientras que los encuestados nacionales muestran un significativo 44.29% de que sería **Interesante** la creación del centro. Esto favorece al desarrollo de dicho proyecto

Un significativo 91.43% de los encuestados guayaquileños y un favorable 42,86% por parte de los nacionales, mostraron aceptación por los servicios que se ofrecerían en un centro de talasoterapia. Estos datos benefician a la propuesta de tesis de éste centro.

El 91.43% de los encuestados guayaquileños y el 42,86% de los encuestados nacionales respondieron favorablemente sobre su disposición a

hacer uso de los servicios de un centro de talasoterapia, esto significa mucho para el dicho proyecto.

La mayoría de los encuestados: el 44.29% de los visitantes nacionales y el 70.48% de los guayaquileños estarían dispuestos a pagar entre \$ 50 y \$ 70 dólares por los tratamientos que se ofrecería en un centro de Talasoterapia, valores que se tomarán en cuenta al momento de la fijación de los precios.

2.4. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL PRODUCTO PROPUESTO.

2.4.1. ANÁLISIS DEL ENTORNO COMPETITIVO

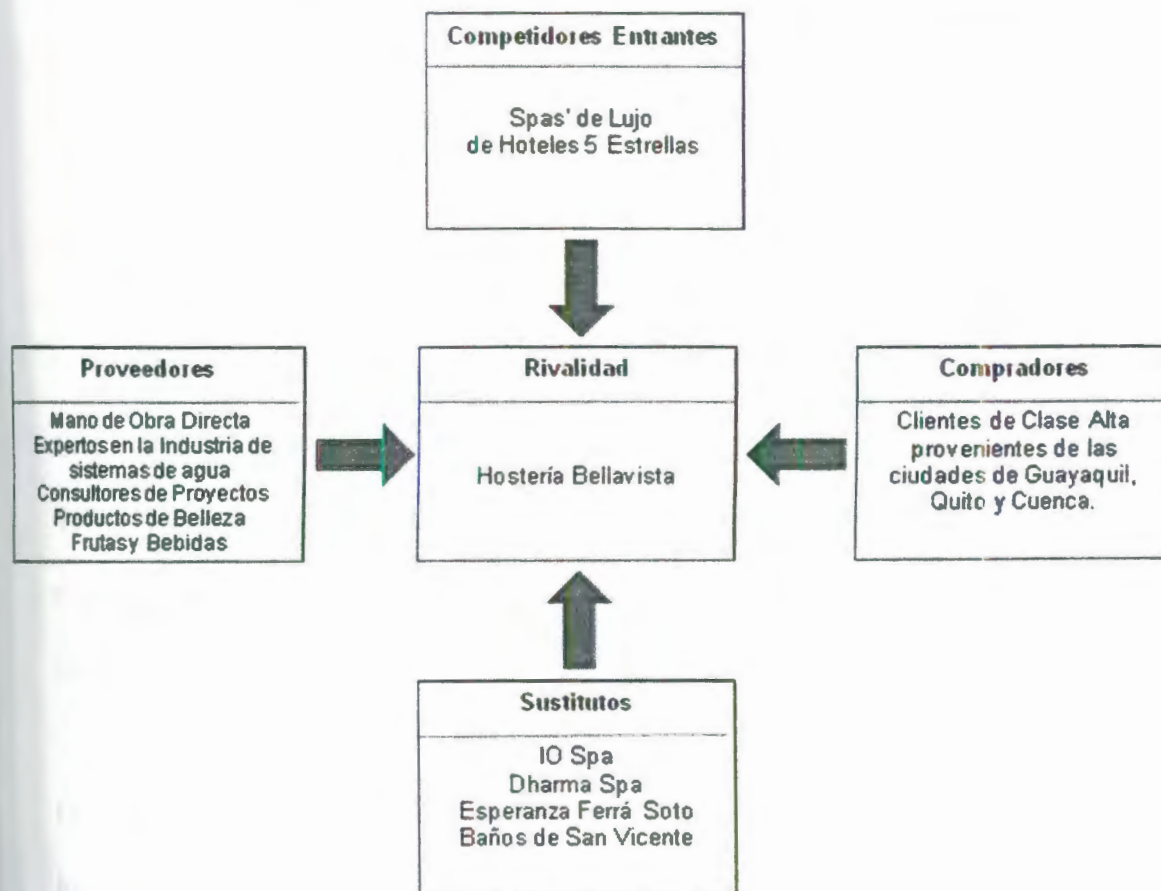
“El análisis del entorno competitivo se refiere a la evaluación de las cinco fuerzas competitivas básicas: competidores entrantes, productos sustitutos, poder de negociación de los turistas, capacidad de negociación de los proveedores y rivalidad actual entre los prestadores de servicios turísticos”³³.

Éste análisis es conocido como **Análisis Porter de las cinco fuerzas**, fue elaborado por el economista Michael Porter en 1979, y su objetivo es determinar a través de la interrelación de estas cinco fuerzas, la rentabilidad del sector en términos de rendimientos de la inversión a largo plazo de un mercado, o algún segmento de éste.

Por tal motivo se analizará a través de éste método cada una de las variables que sugiere Porter, con el fin de conocer cuáles son los factores que afectan a la propuesta de la creación de un Centro de Talasoterapia en el cantón General Villamil Playas.

³³ Módulo Tres Seminario de Graduación, M.Sc. Víctor Osorio, 2008

Figura 16. Fuerzas Competitivas del Centro de Talasoterapia



Fuente: Elaboración propia, 2008

- **Competidores Entrantes**

Se ha determinado como competidores entrantes a spas de lujos de hoteles 5 estrellas que se piensen asentar en la localidad de Playas, así como también aquellos que se localicen en ciudades cercanas a dicho destino, específicamente en Guayaquil y Salinas, ofertando productos similares como

los que propone el Centro de Talasoterapia. Por tal motivo se piensa en posicionar de la mejor manera el centro de talasoterapia con estrategias de promoción con el fin de consolidar un producto único de la costa ecuatoriana y desarrollar el turismo de salud.

- **Productos Sustitutos (Competencia Indirecta)**

Los productos sustitutos, comprenden la competencia indirecta del Centro de Talasoterapia, de los cuales se mencionarán algunos spa urbanos de la ciudad de Guayaquil y a Baños de San Vicente por dar servicios similares a los que éste proyecto propone.

De las encuestas realizadas para el proyecto, se pudo conocer que dentro de los spas, centros de relajación o de estética más frecuentados por los guayaquileños (demanda potencial del centro de talasoterapia) fueron: ÍO Spa (32%) y Dharma Spa (26%), dichos porcentajes representan que son muy aceptados por la comunidad guayaquileña, debido a que tratan de brindar al cliente esa tranquilidad que buscan fuera del ruido de la ciudad y estresante jornada laboral. *“ÍO Spa fue uno de los pioneros en el negocio de spa, éste recibe un promedio de 2.500 visitantes en el mes”*³⁴.

³⁴ Extracto de Noticia obtenida de <http://archivo.eluniverso.com/2007/05/25/0001/9/6390CCE2B4264A5187B714D67C5C4B6E.aspx>

Se ha considerado también a Esperanza Ferrá Soto, centro de estética y escuela de cosmetología de la ciudad de Guayaquil, por el hecho que ofrecen *Tratamientos de Origen marino (Talasoterapia)* que consisten en masajes tanto corporales como faciales con cremas a base de algas, dichos tratamientos son parte del programa que se prestaría en el Centro de Talasoterapia, por lo tanto es importante tener en cuenta a éste centro de estética.

Finalmente Baños de San Vicente que cuenta con tratamientos de fangoterapia, hidroterapia (piscinas 38°C) y cabinas de masajes y baño de vapor.

- **Poder de Negociación de los Turistas**

Si bien la demanda potencial a la cual se enfoca el proyecto son personas que tengan un nivel socioeconómico medio alto - alto y provenientes de las principales ciudades del país: Guayaquil, Quito y Cuenca, se entiende que van a esperar un **servicio de alta calidad** que vaya acorde a:

- El **Precio** que van a pagar por utilizar los servicios del centro de talasoterapia.

- Los **beneficios** de los tratamientos que ofrece el Centro de Talasoterapia
- La **experiencia** que obtenga al hacer uso del centro.

Generalmente el poder de negociación de los clientes es muy fuerte, ya que su decisión radica en el servicio que éste vaya a recibir, así como también de que el producto sea algo que no lo va a obtener fácilmente y que necesariamente tendrá que asistir al Centro d Talasoterapia para satisfacer su deseo de relajación y prevención de su salud.

- **Capacidad de Negociación de los Proveedores**

Al momento de escoger a la **mano de obra directa**, es importante seleccionar gente altamente capacitada que pueda ejercer sus actividades laborales de la mejor forma frente al cliente externo (personas que visitarían el centro) como el interno (trabajadores del centro de talasoterapia).

Es necesario contar con **expertos en la industria de sistemas de aguas**, es decir aquellos que realizan las diversas instalaciones de piscinas con sus diferentes funciones (chorros, hidromasajes, temperatura del agua), ya que su aporte depende que sea el mejor para las terapias que se realizarían en dicho centro. Cabe resaltar que éstos productos son muy selectivos, y por

ende los proveedores generalmente tienen mayor capacidad al momento de la negociación.

Es indispensable tener **consultores de proyectos**, en éste caso los consultores deben conocer sobre balnearios o centros similares al centro de talasoterapia, para tener una mejor visión de las cosas y así obtener diversos lineamientos para optimizar los recursos.

Hoy en día son muchos los proveedores de **productos de belleza**, pero son pocos los que tienen la debida reglamentación que exige el Ministerio de Salud como permisos sanitarios. Por tal motivo es importante optar por aquellos que ofrezcan un producto equilibrado, tanto en precio como en calidad.

Con los alimentos, en éste caso **frutas y bebidas**, se debe de tomar medidas con los proveedores para que éstos sean considerados en las ventas y descuentos, ya que debido a que algunas frutas son en ciertas temporadas, éstos aprovechan en exagerar los precios.

- **Rivalidad actual entre los prestadores de servicios turísticos (Competencia Directa)**

Para definir al competidor directo del centro de Talasoterapia se debe establecer las principales características que tiene que poseer un centro de tal magnitud, las cuales consisten en: 1) estar ubicado cerca del mar, 2) brindar terapias a base de la talasoterapia 3) y ofrecer tratamientos de relajación y salud.

Por ésta razón a continuación se analiza a la **Hostería Bellavista**.

La Hostería Bellavista, es un establecimiento hotelero de primera categoría de administración suiza desde 1989. Está ubicada a pie del mar en el km 2^{1/2} vía a Data del cantón General Villamil Playas.

Su principal servicio es brindar alojamiento dirigido a una demanda mayoritariamente extranjera. Posee habitaciones con aire acondicionado, televisión con cable, baño privado con agua caliente, teléfono, facilidades para minusválidos y villas totalmente equipadas con capacidad hasta para 6 personas. Dentro de los servicios complementarios que ofrece se encuentran los siguientes:

- Restaurante, bar, discoteca, cafetería,

- Mesa de billar, futbolín, ping pong, cancha de uso múltiple y parque infantil,
- Piscina para adultos y niños
- Solario
- Hamacas y perezosas
- Gimnasio y cancha de squash
- Lavandería
- Sala de convenciones
- SPA: Masajes, Reiki, Salón de Belleza, sauna, ducha al vapor, Baño de sal
- Centro de Terapias Naturales: Limpieza Orgánica, masajes de relajación, masajes terapéuticos, baños de cajón, hidroterapia, fangoterapia, reflexología y comida vegetariana.

Luego de haber mencionado el servicio tanto primario como secundario que ofrece la Hostería Bellavista, se puede decir que cumple con las características mencionadas al inicio de éste enunciado, puesto que está ubicado cerca del mar, brinda terapias a base de la talasoterapia (piscina de sal o baño de sal), hidroterapia y ofrece programas de salud.

Por tal motivo se procedió a realizar una investigación de campo sobre el servicio de la piscina de sal (baño de sal,, mediante una entrevista a la Srta. Aracely Cantos Chancay, persona que labora en el spa de la Hostería Bellavista.

El objetivo de la investigación fue obtener mayor conocimiento sobre el procedimiento que se le da a la piscina, el tipo de personas que toman dicho tratamiento, precios y nivel de conocimiento sobre la talasoterapia por parte del personal del establecimiento:

- **Nombre del Tratamiento:** Piscina de Sal
- **Característica de la Piscina:** Piscina con agua mezclada con sal en grano (2/3 de saco de sal en grano por metro cúbico). Es puesta a 35°C. de temperatura. Utilizan sistemas de hidromasajes para la relajación muscular y del sistema circulatorio en las personas. Las dimensiones de la piscina son 2x3x1 m (6 m³). **Véase Anexo 15**
- **Beneficios:** Elimina toxinas por la temperatura y por la sal. Mejora la circulación de la sangre, várices. El sistema a de hidromasaje ayuda a los problemas musculares.
- **Tiempo del Tratamiento:** 45 minutos
- **Características del Tratamiento:** Existen 2 opciones: la primera es permanecer por 45 minutos en la piscina y la segunda es realizar 4

sesiones de 10 minutos en la piscina de sal y 5 sesiones de 1 minuto en ducha fría, ambos procesos deben de hacerse intercalados.

- **Precauciones:** No es apto para personas hipertensas, debido a que la temperatura es muy alta.
- **Clientes:** Por lo general es frecuentado por los huéspedes, y en su mayoría extranjeros, aunque también nacionales pero de la sierra.
- **Precios:** Huéspedes: \$ 3.00 dólares y Visitantes: \$ 5.00 dólares
- **Tiempo de Funcionamiento:** 7 años, desde que abrió la Hostería Bellavista.
- **Promoción:** Lo realizan a través del boca a boca, internet, etc.
- **Horario de Atención:** 8 horas al día de 9 am a 5 pm en temporada baja (octubre – Noviembre) y en temporada alta lo más que se pueda. Los precios se mantienen ya sea temporada baja o temporada alta.

Según lo expuesto la línea principal de negocio de la hostería Bellavista es el hospedaje, pero lo ha complementarlo con su spa y su centro de terapias naturales, en donde uno de los propósitos es que a más de que las personas paguen por el hospedaje, puedan tomar algún tratamiento terapéutico o de relajación a través de un programa Rejuvenecimiento Natural que ofrece dicha hostería en su página web. **Véase Anexo 16**

2.4.2. ANÁLISIS FODA DEL PRODUCTO

Tabla XXII. Análisis FODA del Centro de Talasoterapia en el Cantón General Villamil Playas.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Primer Centro de Talasoterapia en el Ecuador. • Nuevo uso de los recursos marinos para aplicarlos con fines turístico. • Tratamientos naturales a base de la Talasoterapia. • Ubicación privilegiada cercana a la ciudad de Guayaquil. • Capital humano altamente preparado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de aceptación de la comunidad por ser un proyecto nuevo. • Falta de incentivo a la inversión por ser un proyecto nuevo. • Inseguridad local. • Infraestructura básica deficiente por el sector en donde se ubicará el Centro. • Adaptación y/o Adquisición de los Equipos para el funcionamiento del Centro.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Convertirá a Playas en el punto de referencia donde se practica la Talasoterapia en el Ecuador. • Fomentará un tipo de turismo alternativo (turismo de salud) en el cantón General Villamil Playas. • Creará un nuevo segmento de Mercado al Cantón Playas. • Crecimiento de autoestima a la localidad por incentivo de proyectos como éste. • Diversificará la Oferta Turística de Playas 	<ul style="list-style-type: none"> • Fenómenos de Cambio climático • Inestabilidad económica y política del país. • Crisis Financiera a nivel Mundial. • Competidores sustitos de la ciudad de Guayaquil. • No existe Reglamentación Turística para este tipo de Establecimientos en el Ecuador.

Fuente: Elaboración propia, 2008

CAPITULO 3

ESTUDIO TÉCNICO

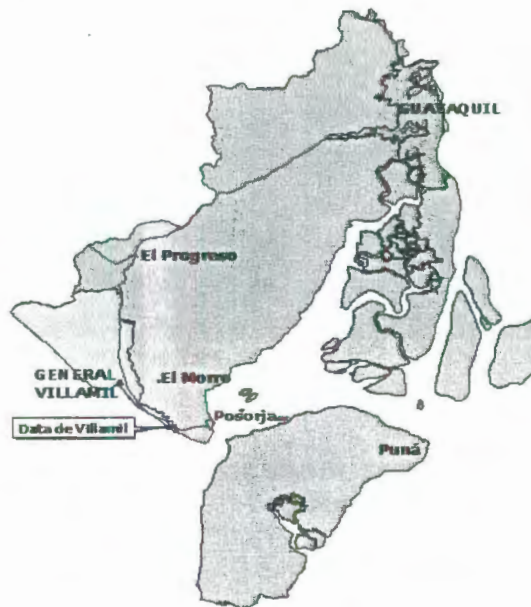
3.1. LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO

Este estudio consiste en detallar la construcción, detalles y servicios que se van a brindar en el Centro de Talasoterapia en el Cantón General Villamil Playas.

3.1.1. LOCALIZACIÓN

El Centro de la Talasoterapia estará ubicado en el Cantón General Villamil Playas, en el Km 5 vía a Data de Villamil, al sur del centro urbano. Su ubicación en la división política será específicamente en el Recinto Data de Villamil.

Figura 17. Ubicación del Recinto Data de Villamil



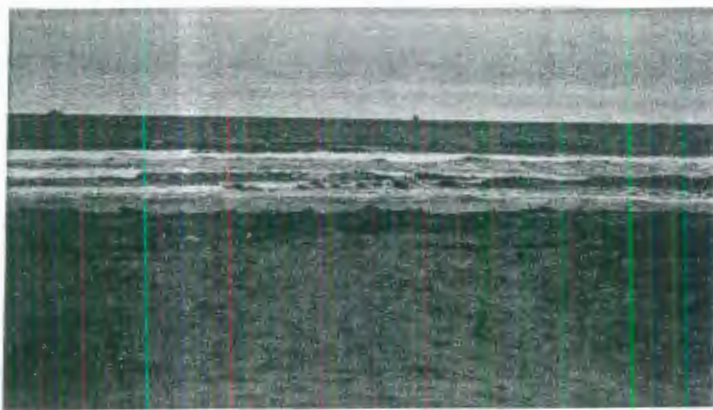
Fuente: Ricaurte Yépez Carlos Ing, Consultoría para la Implementación del Proyecto Sendero Acuático en los Manglares de Data de Villamil, diciembre 14, 2006.

Geográficamente el Recinto Data de Villamil, se encuentra a 2 m. s. n. m, y corresponde a las siguientes coordenadas 02° 41' 38" Latitud Sur y 80° 20' 08" Longitud Oeste, a una distancia de 13 Km. de la ciudad de Playas y a 108 Km. de la ciudad de Guayaquil, y en tiempo de viaje a una hora diez minutos.

3.1.2. TAMAÑO

El tamaño total del terreno destinado al desarrollo de la propuesta de creación del Centro de Talasoterapia será de 400 m². El área de construcción total es de 388 m², quedando un área de 12 m² para jardines.

Figura 18. Vista a la Playa del Terreno del Centro de Talasoterapia



Fuente: Tesistas. Foto captada el 13 de Octubre del 2008

Figura 19. Foto del terreno donde estará ubicado el Centro de Talasoterapia



Fuente: Tesistas. Foto captada el 13 de Octubre del 2008

3.1.3. CAPACIDAD DE MANEJO DEL CENTRO DE TALASOTERAPIA

Para identificar correctamente cuántas personas podrán hacer uso del Centro es necesario definir la capacidad de manejo del Centro de Talasoterapia.

Es importante mencionar cuáles serán las áreas de influencia directa e indirecta:

Área de influencia directa del proyecto, se ha establecido como área de influencia directa del proyecto, el sector de Data de Villamil, a la altura del km. 5, es decir el lugar donde se ubicarán las instalaciones físicas para llevar a cabo la operación del proyecto; y

Área de influencia indirecta del proyecto, es el área donde acuden todos los clientes potenciales para el proyecto, en este caso todo el recinto, todo el cantón General Villamil Playas y además los potenciales clientes de Guayaquil.

- **Metodología a aplicarse**

La capacidad de manejo que calculará en este proyecto es según la metodología de Boullón, E. (1986,35).

- **Días y tiempo de uso**

El centro de Talasoterapia tiene un área de construcción de 388 m², el espacio ideal que necesita 1 persona para realizar la actividad es 15 m², este dato se obtuvo de una publicación de la Europea Térmica Eléctrica (ETE)³⁵.

El tiempo de apertura del Centro es de 08h00 a 18h00, que da un total de 10 horas, y los días laborables serán 6 días a la semana (martes a domingo). El centro no tiene cierres ni menos cantidad de horas de apertura por temporada, esto debido a que según el estudio de la demanda muestra que el Centro de Talasoterapia, al igual que los Centros de estética y Spas, no determina su tiempo de atención de acuerdo a temporalidades, atienden todo el año.

El tiempo destinado al mantenimiento será el día lunes que es el día que no se atenderá al público. Este día se ha destinado al cierre debido a que se lo considera como el día de menos visita al balneario.. Adicional a esto, cada 3 meses se cerrará 2 días adicionales al día seleccionado para el mantenimiento regular semanal, debido al cambio de agua de mar de las piscinas y su tratamiento necesario. Es decir al año se cerrará 60 días.

³⁵ "Criterios en el diseño de balnearios terapéuticos y Talasoterapia para cumplir los Estándares de Calidad elaborados por la Agrupación de Constructores de la Asociación Española de Balnearios Urbanos"

El tiempo de uso del Centro (circuito de piscinas) es de 120 minutos por persona, la explicación del tiempo de duración de todos los componentes del circuito se menciona en la **Guía de uso del Centro de Talasoterapia** que se encuentra más adelante. A más del circuito, se brinda servicios de masajes a base de elementos marinos con diferente duración según sus componentes.

A continuación se muestra el cálculo del tamaño del área total con la que contará el Centro de Talasoterapia, y que está distribuido de la siguiente manera:

Tabla XXIII. Detalle de tamaño de las instalaciones

AREA DE CONSTRUCCIÓN	M²
Instalaciones	333 m²
Área de libre tránsito	55 m ²
Jardines	12 m ²
TOTAL AREA DEL TERRENO	400 m²

Fuente: Elaboración propia, 2008

- **Cálculo de Capacidad de Manejo.-**

Es la medición de la capacidad de manejo. Es el porcentaje de manejo efectivo con respecto a la capacidad de carga real, en cuanto a servicios que se administran en el lugar de estudio.

Para éste caso se ha considerado los siguientes servicios:

1. Capacidad del Circuito de Piscinas
2. Capacidad de Bar de Zumos

3. Capacidad de Baños
4. Capacidad de Duchas
5. Capacidad de Tratamientos
6. Capacidad de Parqueaderos

$$\text{Coeficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{\text{Tiempo apertura servicio}}{\text{Tiempo promedio de permanencia}}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow \left(\frac{\text{Capacidad de Carga Efectiva}}{\text{Capacidad de Carga Real}} \right) \times 100$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow \text{Número de plaza} \times \text{Coeficiente de rotación}$$

1. Capacidad de Manejo Circuito de Piscinas

- Grupos de 20 personas.
- 120" promedio de uso de circuito de piscinas por grupo.
- 10 horas de atención del Centro.
- 30"Tiempo de distancia entre grupos.

$$\text{Coeficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{\text{Tiempo apertura servicio}}{\text{Tiempo promedio de permanencia}}$$

$$\text{Coeficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{600 \text{ minutos}}{150 \text{ minutos}}$$

$$\text{Coeficiente de Rotación} = 4 \text{ visitas al día} \times \text{grupo}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 4 \text{ grupos} \times 20 \frac{\text{visitas}}{\text{grupo}} \times \text{visitante}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 80 \frac{\text{visitas}}{\text{día}}$$

Se puede atender a 80 visitas por día, en cuanto al Circuito de Piscinas.

2. Capacidad de Manejo Bar de Zumos

- 3 mesas en el centro, cada mesa con 4 sillas más 6 sillas adicionales en el mesón de bar total 18 sillas
- 20" promedio de uso de bar por persona.
- 10 horas de atención del Centro.

$$\text{Coeficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{\text{Tiempo apertura servicio}}{\text{Tiempo promedio de permanencia}}$$

$$\text{Coeficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{600 \text{ minutos}}{20 \text{ minutos}}$$

$$\text{Coeficiente de Rotación} = 30 \text{ visitas al día} \times \text{visitante}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 18 \text{ sillas} \times 30 \frac{\text{visitas}}{\text{día}} \times \text{visitante}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 540 \frac{\text{visitas}}{\text{día}}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow \left(\frac{540 \text{ visitas} / \text{día}}{80 \text{ visitas} / \text{día}} \right) \times 100$$

Capacidad de Manejo = 675 %

Se puede atender al 675% es decir a 540 visitas por día, en cuanto al Bar de Zumos.

3. Capacidad de Manejo Baños de Vestidores

- 3" promedio de uso de baño por persona.
- 10 horas de atención del Centro.
- 2 baños.

$$\text{Coeficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{\text{Tiempo apertura servicio}}{\text{Tiempo promedio de permanencia}}$$

$$\text{Coeficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{600 \text{ minutos}}{5 \text{ minutos}}$$

Coeficiente de Rotación = 120 visitas al día x visitante

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 2 \text{ baños} \times 200 \frac{\text{visitas}}{\text{día}} \times \text{visitante}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 240 \frac{\text{visitas}}{\text{día}}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow \left(\frac{240 \text{ visitas} / \text{día}}{80 \text{ visitas} / \text{día}} \right) \times 100$$

Capacidad de Manejo = 300 % es decir que se puede atender al 300 % esto significa 240 visitas por día, en cuanto a los baños.

4. Capacidad de Manejo Duchas en Vestidores

- 10" promedio de uso de ducha por persona.
- 10 horas de atención del Centro.
- 2 duchas.

$$\text{Coe ficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{\text{Tiempo apertura servicio}}{\text{Tiempo promedio de permanencia}}$$

$$\text{Coe ficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{600 \text{ minutos}}{10 \text{ minutos}}$$

$$\text{Coeficiente de Rotación} = 60 \text{ visitas al día} \times \text{visitante}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 2 \text{ duchas} \times 60 \frac{\text{visitas}}{\text{día}} \times \text{visitante}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 120 \frac{\text{visitas}}{\text{día}}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow \left(\frac{120 \text{ visitas} / \text{día}}{80 \text{ visitas} / \text{día}} \right) \times 100$$

$$\text{Capacidad de Manejo} = 150 \%$$

Se puede atender al 150 % es decir a 120 personas por día, en cuanto a las duchas de los vestidores.

5. Capacidad de Manejo Parquaderos

- Existen 10 plazas para parqueo.
- 10 horas de atención en el centro
- Cada vehículo usa el parqueo durante 3 horas 20 minutos aproximadamente.
- 10 parqueos x 4 visitantes por parqueo = 40 visitantes

$$\text{Coeficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{\text{Tiempo apertura servicio}}{\text{Tiempo promedio de permanencia}}$$

$$\text{Coeficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{600 \text{ minutos}}{200 \text{ minutos}}$$

Coeficiente de Rotación = 3 visitas al día x visitante

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 40 \text{ visitantes por auto} \times 3 \frac{\text{visitas}}{\text{día}} \times \text{visitante}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 120 \frac{\text{visitas}}{\text{día}}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow \left(\frac{120 \text{ visitas} / \text{día}}{80 \text{ visitas} / \text{día}} \right) \times 100$$

Capacidad de Manejo = 150 %

Se puede atender al 150 %; es decir que 120 visitas al día que lleguen en auto pueden hacer uso del parqueo.

6. Capacidad de Manejo Tratamientos

Tabla XXIV. Tiempos de duración de tratamientos

Duración de Tratamientos con los que constará el Centro de Talasoterapia	
Tratamiento	Duración
Masaje Marine Relax Facial Algas	45 minutos
Masaje Marine Relax Facial Fango	45 minutos
Masaje Marine Relax Corporal Algas	75 minutos
Masaje Marine Relax Corporal Fango	75 minutos
Masaje Marine Relax Aromaterapia	75 minutos
Marine Relax Sales de Algas	45 minutos
Programa Marine Day Relax Algas	300 minutos
Programa Marine Day Relax Fango	240 minutos

Fuente: Elaboración Propia, 2008

- 10 horas de atención del Centro.
- 1 cabina para tratamientos de algas, 1 cabina para tratamiento de fango, 1 cabina para tratamiento de baño en sales de algas, 1 cabina para aromaterapia.

a) Masajes de 45 minutos de duración

* 15" Tiempo de distancia entre uso

$$\text{Coeficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{\text{Tiempo apertura servicio}}{\text{Tiempo promedio de permanencia}}$$

$$\text{Coe ficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{600 \text{ minutos}}{60 \text{ minutos}}$$

Coeficiente de Rotación = 10 visitas al día x visitante

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 1 \text{ cabina} \times 10 \frac{\text{visitas}}{\text{día}} \times \text{visitante}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 10 \frac{\text{visitas}}{\text{día}}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow \left(\frac{10 \text{ visitas} / \text{día}}{80 \text{ visitas} / \text{día}} \right) \times 100$$

Capacidad de Manejo = 12.5 %

Se puede atender al 12.5 % es decir a 10 visitas por día, en cuanto a los tratamientos faciales de algas, fango y baño de sales de algas.

b) Masajes de 75 minutos de duración

* 15" Tiempo de distancia entre uso

$$\text{Coe ficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{\text{Tiempo apertura servicio}}{\text{Tiempo promedio de permanencia}}$$

$$\text{Coeficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{600 \text{ minutos}}{90 \text{ minutos}}$$

Coeficiente de Rotación = 6.66 visitas al día x visitante

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 1 \text{ cabina} \times 6.66 \frac{\text{visitas}}{\text{día}} \times \text{visitante}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 6.66 \frac{\text{visitas}}{\text{día}}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow \left(\frac{6.66 \text{ visitas/día}}{80 \text{ visitas/día}} \right) \times 100$$

Capacidad de Manejo = 8.33 %

Se puede atender al 8.33 % es decir a 6 visitas por día, en cuanto a los tratamientos corporales de algas, fango y aromaterapia con algas.

c) Masajes de 300 minutos de duración

* 30" Tiempo de distancia entre uso

$$\text{Coeficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{\text{Tiempo apertura servicio}}{\text{Tiempo promedio de permanencia}}$$

$$\text{Coeficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{600 \text{ minutos}}{330 \text{ minutos}}$$

Coefficiente de Rotación = 1.81 visitas al día x visitante

Capacidad de Manejo $\Rightarrow 1 \text{ cabina} \times 1.81 \frac{\text{visitas}}{\text{día}} \times \text{visitante}$

Capacidad de Manejo $\Rightarrow 1.81 \frac{\text{visitas}}{\text{día}}$

Capacidad de Manejo $\Rightarrow \left(\frac{1.81 \text{ visitas} / \text{día}}{80 \text{ visitas} / \text{día}} \right) \times 100$

Capacidad de Manejo = 2.26 %

Se puede atender al 2.26 % es decir a 1 visita por día, en cuanto al tratamiento Day Relax Algas.

d) Masajes de 240 minutos de duración

* 30" Tiempo de distancia entre uso

Coefficiente de Rotación $\Rightarrow \frac{\text{Tiempo apertura servicio}}{\text{Tiempo promedio de permanencia}}$

Coefficiente de Rotación $\Rightarrow \frac{600 \text{ minutos}}{280 \text{ minutos}}$

Coefficiente de Rotación = 2.14 visitas al día x visitante

Capacidad de Manejo $\Rightarrow 1 \text{ cabina} \times 2.14 \frac{\text{visitas}}{\text{día}} \times \text{visitante}$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 2.14 \frac{\text{visitas}}{\text{día}}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow \left(\frac{2.14 \text{ visitas/día}}{80 \text{ visitas/día}} \right) \times 100$$

$$\text{Capacidad de Manejo} = 2.68 \%$$

Se puede atender al 2.68 % es decir a 2 visitas por día, en cuanto al tratamiento Day Relax Fango.

Analizando los datos obtenidos de los cálculos de capacidad de manejo de los tratamientos, se muestra que la capacidad de atención del centro en cuanto a las 80 visitas diarias que puede recibir es relativamente bajo a lo que puede atender en cuanto a los tratamientos adicionales a ofrecerse.

Pero esto se justifica debido a que la demanda real que tienen los Centros de Estética y Spas que ofrecen un producto similar es de aproximadamente de 10000 personas al año, con un promedio de 30 personas por día, además que de las 80 visitas que puede recibir el Centro solo un 38% de estas personas podrían estar requiriendo los servicios adicionales de los tratamientos. Estos datos son basados en el estudio de la demanda potencial que se realizó en el Capítulo 2 de esta tesis.

Cabe recalcar que esto muestra que este Centro de Talasoterapia puede, en un futuro expandirse acorde a la demanda que irá en aumento. Es por eso que se hace un nuevo cálculo de capacidad de manejo de los tratamientos tomando como dato base las 30 visitas que puede recibir el Centro de Talasoterapia para hacer uso de los tratamientos faciales, corporales y demás tratamientos ofrecidos.

- **Capacidad de Manejo Tratamientos (Dato Base 30 Visitas Diarias)**

Tabla XXV. Tiempos de duración de tratamientos nuevo cálculo

Duración de Tratamientos con los que constará el Centro de Talasoterapia	
Tratamiento	Duración
Masaje Marine Relax Facial Algas	45 minutos
Masaje Marine Relax Facial Fango	45 minutos
Masaje Marine Relax Corporal Algas	75 minutos
Masaje Marine Relax Corporal Fango	75 minutos
Masaje Marine Relax Aromaterapia	75 minutos
Marine Relax Sales de Algas	45 minutos
Programa Marine Day Relax Algas	300 minutos
Programa Marine Day Relax Fango	240 minutos

Fuente: Elaboración Propia, 2008

- 10 horas de atención del Centro.
- 1 cabina para tratamientos de algas, 1 cabina para tratamiento de fango, 1 cabina para tratamiento de baño en sales de algas, 1 cabina para aromaterapia.

a) Masajes de 45 minutos de duración

* 15" Tiempo de distancia entre uso

$$\text{Coe ficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{\text{Tiempo apertura servicio}}{\text{Tiempo promedio de permanencia}}$$

$$\text{Coe ficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{600 \text{ minutos}}{60 \text{ minutos}}$$

Coefficiente de Rotación = 10 visitas al día x visitante

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 1 \text{ cabina} \times 10 \frac{\text{visitas}}{\text{día}} \times \text{visitante}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 10 \frac{\text{visitas}}{\text{día}}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow \left(\frac{10 \text{ visitas} / \text{día}}{30 \text{ visitas} / \text{día}} \right) \times 100$$

Capacidad de Manejo = 33.33 %

Se puede atender al 33.33 % es decir a 10 visitas por día, en cuanto a los tratamientos faciales de algas, fango y baño de sales de algas.

b) Masajes de 75 minutos de duración

* 15" Tiempo de distancia entre uso

$$\text{Coeficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{\text{Tiempo apertura servicio}}{\text{Tiempo promedio de permanencia}}$$

$$\text{Coeficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{600 \text{ minutos}}{90 \text{ minutos}}$$

Coeficiente de Rotación = 6.66 visitas al día x visitante

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 1 \text{ cabina} \times 6.66 \frac{\text{visitas}}{\text{día}} \times \text{visitante}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 6.66 \frac{\text{visitas}}{\text{día}}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow \left(\frac{6.66 \text{ visitas/día}}{30 \text{ visitas/día}} \right) \times 100$$

Capacidad de Manejo = 22.22 %

Se puede atender al 22.22 % es decir a 6 visitas por día, en cuanto a los tratamientos corporales de algas, fango y aromaterapia con algas.

c) Masajes de 300 minutos de duración

* 30" Tiempo de distancia entre uso

$$\text{Coeficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{\text{Tiempo apertura servicio}}{\text{Tiempo promedio de permanencia}}$$

$$\text{Coeficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{600 \text{ minutos}}{330 \text{ minutos}}$$

$$\text{Coeficiente de Rotación} = 1.81 \text{ visitas al día x visitante}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 1 \text{ cabina} \times 1.81 \frac{\text{visitas}}{\text{día}} \times \text{visitante}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 1.81 \frac{\text{visitas}}{\text{día}}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow \left(\frac{1.81 \text{ visitas/día}}{30 \text{ visitas/día}} \right) \times 100$$

$$\text{Capacidad de Manejo} = 6.03 \%$$

Se puede atender al 6.03 % es decir a 1 visita por día, en cuanto al tratamiento Day Relax Algas.

d) Masajes de 240 minutos de duración

* 30" Tiempo de distancia entre uso

$$\text{Coeficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{\text{Tiempo apertura servicio}}{\text{Tiempo promedio de permanencia}}$$

$$\text{Coeficiente de Rotación} \Rightarrow \frac{600 \text{ minutos}}{270 \text{ minutos}}$$

$$\text{Coeficiente de Rotación} = 2.22 \text{ visitas al día x visitante}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 1 \text{ cabina} \times 2.22 \frac{\text{visitas}}{\text{día}} \times \text{visitante}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow 2.22 \frac{\text{visitas}}{\text{día}}$$

$$\text{Capacidad de Manejo} \Rightarrow \left(\frac{2.22 \text{ visitas/día}}{30 \text{ visitas/día}} \right) \times 100$$

$$\text{Capacidad de Manejo} = 7.4 \%$$

Se puede atender al 7.4 % es decir a 2 visitas por día, en cuanto al tratamiento Day Relax Fango

Ahora revisando el nuevo cálculo de la Capacidad de Manejo en cuanto a la demanda potencial, se observa que este Centro cuenta con una Capacidad de atención adecuada al tipo de demanda que va a recibir acorde a los servicios a brindarse.

3.2. DETERMINACIÓN DE ACTIVIDADES Y SERVICIOS A DESARROLLAR

3.2.1. ACTIVIDADES A DESARROLLAR

En el Centro de Talasoterapia se pondrán desarrollar las siguientes actividades:

Descanso y relajación: esta actividad consiste en el disfrute de todas las instalaciones con las que se cuenta, ya que son propicios para disfrutar del relax y confort que brinda el ambiente marino, solo así se podrá conseguir efectos revitalizantes, claro está es muy importante el uso adecuado de las instalaciones, siempre y cuando siguiendo las indicaciones previstas por el médico.

Aplicación de tratamientos estéticos: esta actividad consiste en hacer uso de los variados tratamientos que se ofrecen en el Centro, todo estos acorde a las necesidades estéticas y de salud de cada persona, previo chequeo médico también.

Uso de playa: se podrá disfrutar de la playa contigua al centro, pero esto será ya por cuenta de cada visitante y más que todo, después o antes del uso de los tratamientos del Centro.

Es muy importante mencionar que no todas las personas se encuentran aptas para hacer las actividades que se ofertan en el Centro por eso hemos creado las políticas de seguridad y restricciones para el uso del Centro de Talasoterapia:

- **Políticas de seguridad y restricciones para el uso del Centro de Talasoterapia**
 - Escuchar y seguir las instrucciones de los fisioterapeutas y personal especializado del Centro.
 - Olvidar todo tipo de preocupaciones y problemas al momento de ingresar.
 - Se recomienda el uso de los tratamientos previa consulta y recomendación médica en caso de artritis, artrosis, hipotonía, parálisis, columna y reeducación de la marcha. Afecciones del sistema nervioso: neuralgias, neuritis, poliomielitis, insomnio y cuadros de agitación neuromotriz.
 - Traer ropa de baño, toallas y demás elementos de aseo personal.
 - Hacer uso de los casilleros destinados a la custodia de objetos personales.
 - Objetos de valor de preferencia dejarlo como custodia en la recepción mediante registro previo.
 - Respetar su turno y tiempo de uso de las instalaciones

3.2.2 SERVICIOS A BRINDAR

El Centro de Talasoterapia brindará los siguientes servicios:

- **Servicios de bar:** en el bar del Centro se ofrecerá bebidas naturales, o los llamados zumos, además de otras bebidas como lo son botellas de agua para la buena hidratación del cliente, etc.

Los sabores de las bebidas a brindarse serán:

- Toronja
 - Naranja
 - Limón
 - Kiwi
 - Botellas con agua
-
- **Servicios médicos:** el médico residente del Centro se encargará de brindar atención médica para indicar los tratamientos adecuados según las necesidades de cada persona.
-
- **Servicios de tratamientos estéticos:** las masajistas serán las personas que apliquen los tratamientos y den los masajes según las indicaciones del médico. Estarán distribuidas acordes a las cabinas de masajes que se posee.

- **Masaje Marine Relax Facial Algas (45 min.):** Tratamiento facial con algas ideal para reafirmar los tejidos y remineralizarlos. Produce un efecto rejuvenecedor en el cutis.
- **Masaje Marine Relax Facial Fango (45 min.):** Tratamiento facial con barro del mar muerto, ideal para eliminar toxinas, limpiar, hidratar y dar elasticidad a la piel del rostro.

Figura 20. Ejemplo de aplicación de un tratamiento facial



Fuente: www.lcygnespa.com/drenaje-linfatico-tratamiento-facial-ecuador-lcygne-spa.php. Visita realizada en Julio del 2008

- **Marine Relax Baño con Sales de Algas (45 min.):** Este baño consiste en una sesión de estiramiento de músculos, luego se prepara la tina con las sales de algas, se deja disolver, luego la persona toma su tiempo de descanso en el baño, para luego enjuagarse con agua a temperatura ambiente, y salir completamente relajado. Revitaliza los tejidos, elimina el cansancio y el estrés.

- **Masaje Marine Relax Corporal Aromaterapia con Algas (75 min.):** Masaje manual profundo que actúa directamente sobre los nódulos de grasa acumulados en zonas problemáticas. Mediante la aplicación de relajantes maniobras de masajes y ayudados por aceites esenciales y plantas aromáticas y medicinales, se logra equilibrar el organismo a través de la estimulación de los centros de energía.

Figura 21. Ejemplo de aplicación de un Masaje de Algas con Aromaterapia



Fuente: www.lcygnespa.com/drenaje-linfatico-tratamiento-facial-ecuador-lcygne-spa.php. Visita realizada en Julio del 2008

- **Masaje Marine Relax Corporal Algas (75 min.):** Tratamiento reductor de algas marinas, indicado para la celulitis, adiposidades localizadas, estrías y flacidez. Se aplica de forma directa la crema de algas en todo el cuerpo

mediante masajes, haciendo más énfasis en zonas específicas o alguna otra área afectada.

- **Masaje Marine Relax Corporal Fango (75 min.):** Tratamiento corporal con barro del mar muerto, ideal para limpiar la piel en profundidad, hidratar y aportar numerosos minerales necesarios para el organismo. Similar al masaje corporal de algas, con la diferencia que se colocará un humectante luego de la aplicación del barro.

- **Marine Day Relax Algas (5 horas):** Conjunto de tratamientos conformado por: Masaje corporal de algas (75 minutos), masaje facial de algas (45 minutos) baño en sales de algas (45 minutos), uso de circuito de piscinas (120 minutos), tiempo de intervalo entre cada aplicación de tratamiento (15 min.).

- **Marine Day Relax Fango (4 horas):** Conjunto de tratamientos conformado por: Masaje corporal de fango (75 min.), masaje facial de fango (45 min.), uso de circuito de piscinas (120 minutos).

- **Uso de piscinas y duchas:** se ofrecerá un Circuito Termal³⁶ que tendrá un orden específico el cual se aplicará a todas las personas, habiendo variantes en cada caso específico.
 - **Circuito Marine Relax:** este circuito consta del uso de las 3 piscinas del centro en conjunto con las duchas y uso del chorro jet, baño turco y terma. Los beneficios de cada uno se detallan a continuación:
 - **Ducha de inicio:** es la primera ducha en función, se realiza en todo el cuerpo para preparar a las personas para luego hacer uso de la ducha de desinfección. *Tiempo de uso: 3 minutos*
 - **Ducha de desinfección:** Esta ducha contiene agua caliente con un producto desinfectante, para eliminar el uso de zapatillas o protectores de pies con la garantía de que exista total higiene. *Tiempo de uso: 2 minutos*

³⁶ Circuito Termal: conjunto de piscinas y duchas en todas sus variantes que conforman un tratamiento de talasoterapia completo.

- **Duchas de aceites esenciales:** Técnica de aplicación con uso de agua potable, esta ducha sirve para producir choques de agua caliente y fría. La salida del agua es por varios orificios, en la cual se combinará aceites relajantes y revitalizantes para la piel, esencial para dar ese toque final al tratamiento de baños en las piscinas. Sirve para equilibrar el sistema circulatorio. *Tiempo de uso: 5 minutos*

- **Ducha escocesa de contraste:** este tipo de aplicación se caracteriza por la variación de temperaturas en el agua, se inicia con temperatura caliente, que se va aumentando hasta llegar a los 40° C, y luego se va disminuyendo hasta llegar a los 20° C. *Tiempo de uso: 5 minutos*

- **Chorros jet:** Estos tratamientos de hidromasajes son proporcionados con la intervención de un terapeuta, produciendo choques de agua caliente-fría, controlando presión, temperatura y ciclos. La salida del agua es por un solo orificio, pueden ser a varios tipos de temperatura o presión. Se aplica en forma circular, en eses o en zigzag, siguiendo un recorrido determinado por la zona que se quiere tratar. La duración es de 3 a 5 minutos y está

indicado para disminuir las contracturas musculares y estimular la circulación. *Tiempo de uso: 5 minutos*

- **Pediluvio:** Se utiliza para dar tratamiento de reflexoterapia³⁷ en los pies y activar la circulación sanguínea de las piernas. *Tiempo de uso: 5 minutos.*

- **Terma:** Sirve para activar la sudoración pasiva, hidratar la piel, creando así un ambiente más sano, sin los inconvenientes de sudar en seco. *Tiempo de uso: 10 minutos.*

- **Baño Turco:** Sirve para hidratar la piel, producir vasodilatación³⁸ y relajarse. *Tiempo de uso: 10 minutos.*

- **Piscina relax 35° C:** Esta piscina tiene la temperatura más alta, su función consiste en conseguir la relajación muscular y de articulaciones. *Tiempo de uso: 10 minutos.*

³⁷ Es una terapia complementaria, que consiste en atenuar o activar las funciones del organismo, por medio de la aplicación de presiones digitales en unos puntos concretos. Las zonas reflejas más comunes sobre las que se aplica, son los pies, las manos, las orejas y la nariz. (<http://www.enbuenasmanos.com/articulos/muestra.asp?art=29>).

³⁸ Es la capacidad de los vasos sanguíneos (arterias y venas) de dilatarse frente a estímulos químicos secretados por células inflamatorias. Esto genera una disminución de la presión arterial cuando ocurre en el territorio arterial. (<http://es.wikipedia.org/wiki/Vasodilataci%C3%B3n>)

- **Piscina chorros 30°C:** Su función es de relajación y vasodilatación, consiguiendo así una mejor circulación sanguínea eliminando los productos de deshecho que en esta se acumulan.. *Tiempo de uso: 15 minutos.*

- **Piscina Agua Temperatura Natural:** Se la usa luego de los tratamientos con las piscinas de 35° y 30° C, y sirve para tonificar la piel y los músculos. Esta piscina representa el 50% de la eficacia terapéutica por estar bajo un proceso natural del agua del mar. *Tiempo de uso: 5 minutos.*

Es necesario tener en cuenta la Guía de Uso del Centro para utilizar y realizar correctamente cada de las actividades en las distintas instalaciones.

A continuación la **Guía de uso del centro de Talasoterapia.**

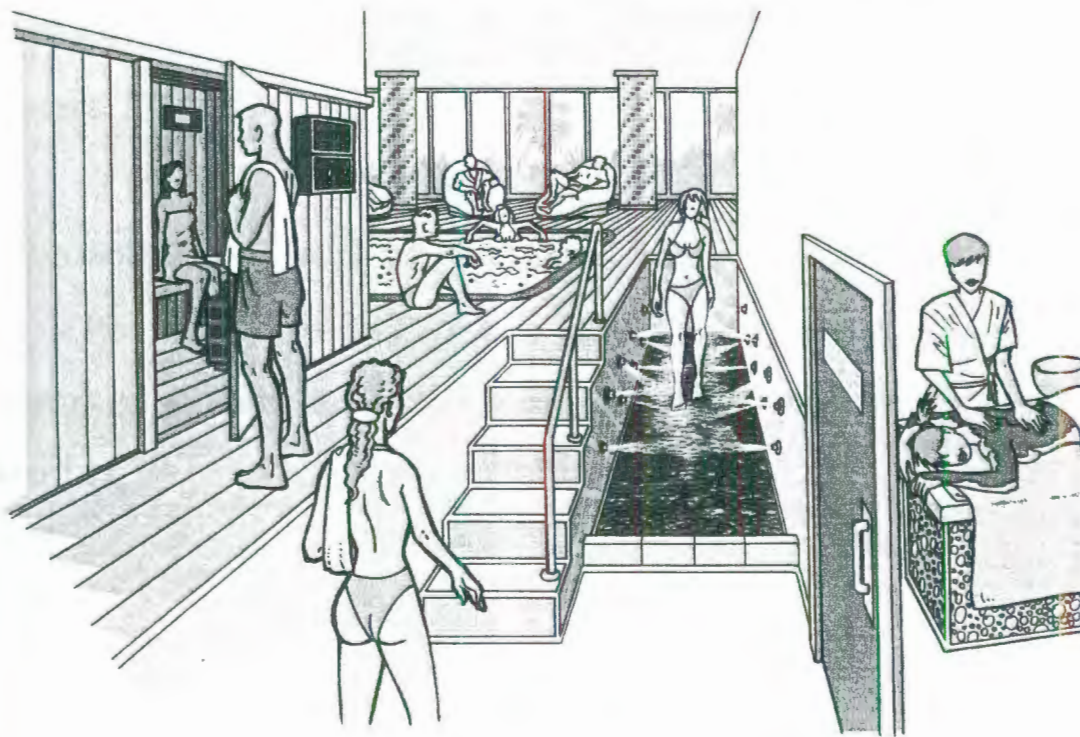
El tiempo total de permanencia acorde a la práctica del circuito de talasoterapia es de 120 minutos, que se repartirán de la siguiente manera:

1. En recepción el cliente paga y recoge la toalla y llave de su casillero (10 minutos)
2. Paso a vestuarios para cambiarse de ropa. (5 minutos)

3. Entrada al circuito del tratamiento y hacer ducha de inicio. (3 minutos)
4. Ingresar a ducha de desinfección. (2 minutos)
5. Entrada a la piscina a 30° C, pasando por los diferentes chorros de agua (hidromasaje) (15 minutos).
6. Entrada a la piscina de agua a temperatura normal, permanencia de unos segundos, sumergir todo el cuerpo incluso la cabeza. (5 minutos).
7. Entrada a la piscina de relajación a 35°C. (10 minutos).
8. Entrada a la piscina de agua a temperatura normal, por segunda ocasión, permanencia de poco tiempo. (5 minutos)
9. Paso a la terma a 50°C , 70% Humedad relativa., con entradas y salidas a la piscina de temperatura natural dependiendo si la persona lo gustase realizar éste último(10 minutos)
10. Paso al baño turco a 45°C, 99% humedad relativa., con entradas y salidas a la piscina de temperatura natural según criterios personales. (10 minutos)
11. Ducha Escocesa bitérmica. (5 minutos)
12. Ducha de aceites esenciales. (5 minutos)
13. Pediluvio: Hacer varios paseos sobre el camino de piedras durante el tiempo que dura el funcionamiento de los rociadores de agua. (5 minutos)

14. Chorro Jet: se coloca la persona a 3 metros. Se deja que el fisioterapeuta controle tiempos, y las zonas a tratar serán piernas, espalda y cuello. (5 minutos)
15. Reposo durante unos minutos en la zona de relajación, en ese momento se le da al cliente un zumo de naranja natural hecho en el centro. (10 minutos)
16. Regreso al vestuario, cambio de ropa. (10 minutos)
17. Salida por recepción entregando la toalla y la llave del respectivo casillero. (5 minutos)

Figura 22. Usos de las distintas Áreas de un Centro de Talasoterapia



Fuente: <http://media.eresmas.com/biblioteca/img/emprendedores/EM95PLAN1.pdf>
Visita realizada en Agosto del 2008

3.3. CARACTERÍSTICAS DE LAS INSTALACIONES TURÍSTICAS

3.3.1. DETALLE DE INSTALACIONES

Para el funcionamiento del Centro de Talasoterapia, es necesario un equipamiento especial para cada una de las instalaciones y servicios que se ofrecerá.

En Ecuador, no existen criterios de construcción y equipamiento de centros de Talasoterapia, es por eso que se ha tomado como referencia los criterios establecidos por la ETE (Europea Térmica Eléctrica), que a continuación se explicará.

La siguiente tabla muestra las medidas de los espacios a usarse en cada uno de las instalaciones del Centro de Talasoterapia, los mismos que están basados en el plano arquitectónico propuesto para dicho proyecto **Véase Anexo 17.**

Tabla XXVI. Detalle de Tamaño de las Instalaciones

<u>Nombre de instalación</u>	<u>Tamaño (en m²)</u>
Recepción	6 m ²
Bar zumos naturales	6 m ²
Ducha desinfección	3 m ²
Cabina masaje Algas	16 m ²
Cabina masaje Fango	16 m ²
Cabina baño Sales de Algas	11.25 m ²
Duchas de aceite y escocesa	6 m ²
Consultorio médico	16 m ²
Vestidores y Baños	50 m ²
Pediluvio	6 m ²
Baño turco	6 m ²
Bodega almacenamiento	10 m ²
Terma	6 m ²
Chorro jet	4.5 m ²
Ducha inicio	4 m ²
Cuarto de Equipos	10 m ²
Piscina 35 C	12 m ²
Piscina 30 C	6.25 m ²
Piscina Temperatura Natural	6 m ²
Administración	12 m ²
Terraza	40 m ²
Parqueos	80 m ²
TOTAL	333 m²
Área de libre tránsito	55 m ²
Jardines	12 m ²
TOTAL AREA DEL TERRENO	400 m²

Fuente: Elaboración Propia, 2008.

- **Recepción**

Medidas: 2 m largo x 3 m ancho.

La recepción estará ubicada el ingreso del centro hacia el lado derecho, en la cual se ubicará la recepcionista que es la persona quien se encargará de verificar reservaciones de las personas y hacer el registro de las mismas. Implementación: Contará con equipos de computación y de oficina, como: escritorio, sillas, archivador, computadora, impresora, fax y teléfonos.

- **Bar de Zumos Naturales:**

Medidas: 2 m largo x 3 m ancho.

El bar estará implementado con un mesón, modular de cocina y varios artefactos de cocina para la elaboración de las bebidas hidratantes. Para la comodidad de los clientes, se dispondrá de 4 sillas altas junto al mesón del bar. Además se ubicarán 3 mesas y con 2 sillas cada una, total 6 sillas, para que lo usen los clientes antes o después de la aplicación de los tratamientos.

- **Ducha de desinfección:**

Medidas: 2 m largo x 1.5 m ancho.

Se contará con 1 ducha de desinfección con 3 rociadores. Este es un equipo de ducha para los pies que se usa antes de iniciar el proceso del tratamiento.

Figura 23. Diseño de Construcción de Ducha de Desinfección



Fuente: <http://images.google.com/ec/images?hl=es&q=ducha+de+desinfecci%C3%B3n&gbv=2> Visita realizada en Mayo del 2008

Su importancia radica en que los líquidos desinfectantes libran de contaminantes y bacterias a los pies de los visitantes y poder usar con mayor tranquilidad el resto de las instalaciones.

- **Cabinas de masaje Algas**

Medidas: 4 m largo x 2 m ancho. Cada Cabina.

En esta cabina tendrá 2 divisiones, cada división contará con una camilla regulable. La característica de estas camillas es que tienen incorporados un cabezal abatible, un orificio para respirar y es regulable en altura. El tipo de camilla a usarse es más sencilla elaborada con cubierta impermeable y se usará en masajes de algoterapia.

- **Cabina de Masaje Fango**

Medidas: 4 m largo x 2 m ancho. Cada Cabina.

Esta cabina contará con 2 divisiones, muy similar a la Cabina de Masajes Algas, con la única diferencia que se usará solo en tratamientos de fangoterapia.

- **Cabina Baño Sales de Alga**

Medidas: 4.5 m largo x 2.5 m ancho.

Esta cabina estará implementada con una tina de baño de hidromasajes para el tratamiento de baño de sales de algas.

- **Duchas de aceites**

Medidas: 1 m largo x 1 m ancho. Cada Ducha.

Ubicado en el lado izquierdo central del Centro, frente al Conjunto de Piscinas. Se pone a disposición 3 duchas. Se empleará un equipo para ducha de ciclos de agua caliente y fría. En estas duchas se puede programar los tiempos de agua caliente, agua fría y número de veces que se desea repetir el ciclo calor-frío. Los aceites esenciales se diluyen en agua y su aportación una vez programada la ducha, se hará en agua fría, para evitar alteración de los aceites por el agua caliente.

- **Ducha escocesa**

Medidas: 1 m largo x 1 m ancho. Cada Ducha.

Los sistemas de ducha escocesa se caracterizan por la alta presión de agua en los picos inyectoros. Se contará con 3 duchas escocesas.

Figura 24. Ejemplo de Ducha Escocesa



Fuente: <http://www.ete.es/indexnavv2.php?lan=es&s=2&p=2&id=2233000>
Visita realizada en Mayo del 2008

- **Consultorio del médico**

Medidas: 4 m largo x 4 m ancho.

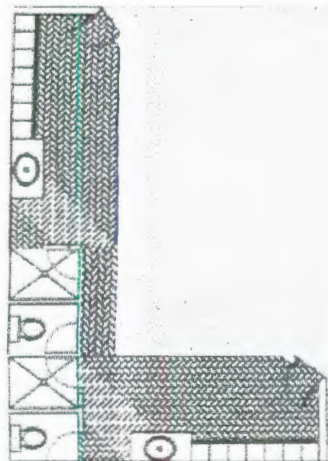
Ubicado contiguo a la recepción del centro. En el consultorio se contará con un escritorio, dos sillas, una camilla simple, y algunos implementos de uso del médico (balanza, estetoscopio, etc).

- **Vestidores de damas y caballeros**

Medidas: 20 m² hombres y 30 m² mujeres.

Existirán vestidores con ducha y sanitarios para damas y caballeros. Completamente equipados y con sistema de ventilación.

Figura 25. Diseño de Construcción de Vestidores y Baños



Fuente: Plano de Construcción de Centro Talasoterapia Marine Relax, 2008

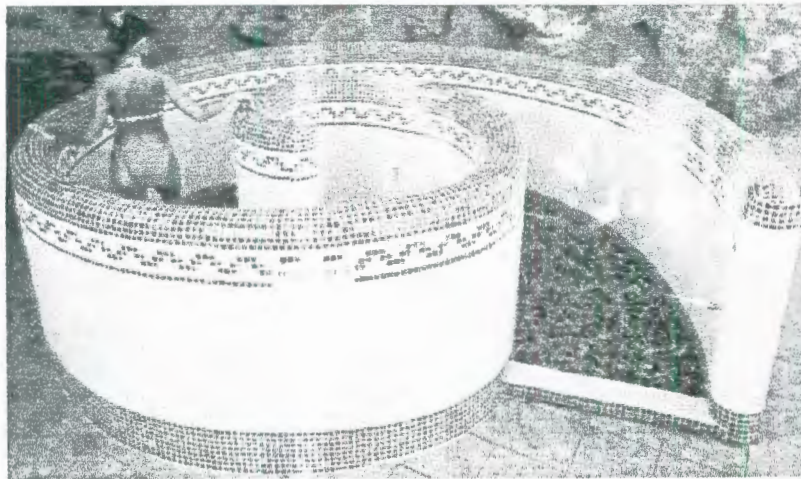
Cada vestidor, tanto de hombre como de mujer, contará con 1 sanitario, 1 ducha, 20 casilleros cada uno, 1 espejo con tocador, lavamanos, etc.

- **Pediluvio**

Medidas: 2 m largo x 3 m ancho.

Este equipo produce ciclos de agua caliente y fría en un camino construido en forma de espiral. El circuito para caminar cuenta con choques de agua caliente y fría. Lleva incorporado automatismo 10 rociadores y piedras redondas de río. Además se implementará unos pasamanos metálicos de gran resistencia y antideslizantes para evitar caídas en las personas.

Figura 26. Diseño de Construcción Pediluvio



Fuente: <http://images.google.com/ec/images?gbv=2&hl=es&q=pediluvio>
Visita realizada en Mayo del 2008

- **Baño Turco**

Medidas: 3 m largo x 2 m ancho.

El baño turco deberá estar construido con bloques de cemento y se realizará los siguientes acabados: recubrimiento con azulejos

antideslizante, impermeabilización de todo el local (techo, paredes, suelo), aislamiento térmico con espesor de 60 mm con poliuretano.

Lo característico de esta instalación es la niebla, para lo cual se utilizará un equipo generador de vapor que climatizará el área y creará un clima de 45°C y un 99% de humedad relativa.

- **Bodega de Almacenamiento**

Medidas: 2.5 m largo x 4 m ancho.

En este lugar es donde se almacenará los artículos de limpieza, implementos de trabajo, contará con temperatura adecuada además para poder guardar los tratamientos de algoterapia y fangoterapia.

- **Terma**

Medidas: 3 m largo x 2 m ancho.

Su construcción es muy similar al Baño Turco, con los mismos sistemas de impermeabilización y aislamiento térmico. La función de la terma es parecida al baño turco, con la diferencia de que se utilizará un equipo para climatizar el área y crear un clima de 50°C y un 70% de humedad relativa, manteniendo el clima equilibrado en todos los puntos del local, tanto a nivel de techo como de suelo.

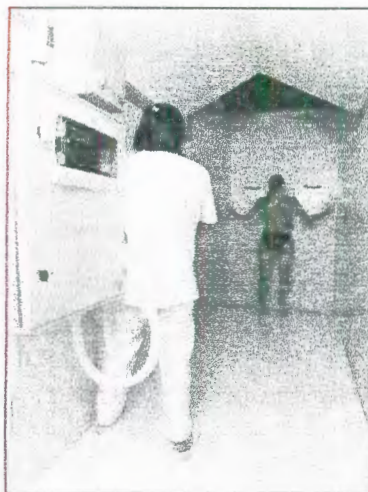
- **Chorro Jet o Chorro a presión**

Medidas: 3 m largo x 1.5 m ancho.

El Chorro jet contará con un equipo automático de chorro-jet bitérmico³⁹ para fijar a la pared con sistema de regulación de temperatura y presión.

La salida del agua se realiza con una presión entre 1 y 3 atmósferas, y la persona se debe encontrar a una distancia de 3 metros.

Figura 27. Modelo de Chorro Jet



Fuente: <http://www.ete.es/indexnavv2.php?lan=es&s=2&p=2&id=2239100>
Visita realizada en Mayo del 2008

- **Ducha de Inicio**

Medidas: 1.2 m largo x 0.8 m ancho.

Se dispondrá de 4 duchas de agua fría, esto con la finalidad de ofrecerse antes del inicio de la fase de tratamientos calientes. Estas cabinas de duchas, poseen un rociador para el agua de 100 mm de diámetro.

³⁹ **Bitérmico:** que maneja 2 tipos de temperatura, fría y caliente.

- **Cuarto de Equipos**

Medidas: 2 m largo x 5 m ancho

Ubicado de forma continua al circuito de piscinas, en este lugar se colocarán los equipos para el calentamiento del agua de las piscinas.

- **Piscina 35° C**

Medidas: 12 m² x 1.3 m profundidad

Esta piscina se la mantiene caliente todo el día. Se usa un equipo para calentar el agua de la piscina; económico, seguro, eficiente, silencioso, no contaminante a gas.

- **Piscina de 30°C**

Medidas: 6.25 m² x 0.9 m profundidad

Similar a la piscina de 35°C, y se usa un equipo similar, para mantener el agua caliente todo el día.

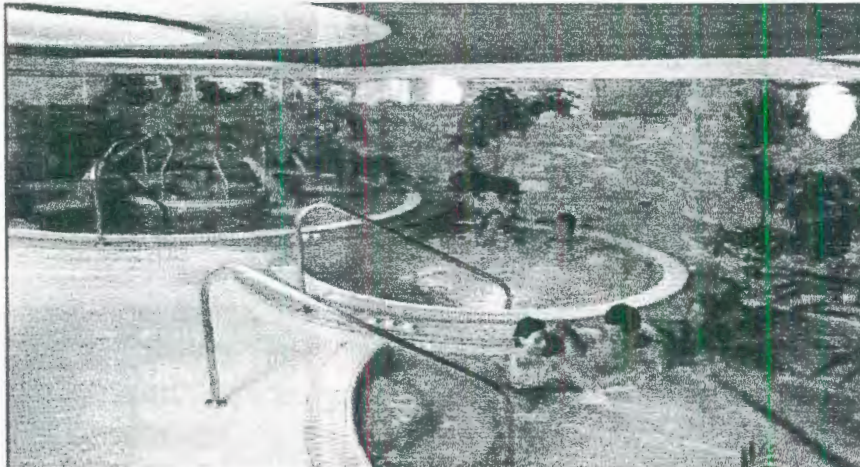
- **Piscina agua temperatura natural**

Medidas: 6 m²

En esta piscina se conserva una temperatura natural del agua del mar, su construcción será muy similar a las otras piscinas que tenemos en el conjunto termal.

La imagen a continuación muestra un modelo de acabado final de las 3 piscinas juntas que conforman un Centro de Talasoterapia:

Figura 28. Ejemplo de Conjunto de Piscinas



Fuente: Catálogo 2008 de Equipos para Balnearios suministrado por la Empresa Térmica Europea

- **Administración**

Medidas: 4 m largo x 3 m ancho.

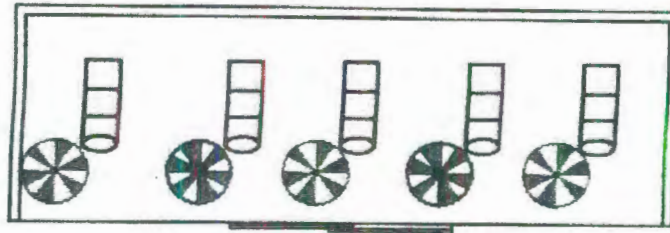
La administración contará con 2 escritorios, y existirán 2 divisiones las cuales están destinadas una para el administrador y otra para el contador o persona encargada de contabilidad. Junto a ellos estarán los registros de pacientes y demás archivos.

- **Terraza**

Medidas: 4 m largo x 10 m ancho.

Contará con 5 perezosas y 5 parasoles. Ubicados en la zona frente al mar. Tendrá conexión directa hacia la playa.

Figura 29. Área de Terraza del Centro de Talasoterapia



Fuente: Plano Centro de Talasoterapia Marine Relax, 2008

- **Parqueos**

Medidas: 8 m² cada parqueo, para 10 vehículos.

Se contará con un parqueo con disponibilidad para 10 vehículos, que estarán ubicados del lado lateral derecho, junto a la entrada del Centro.

3.4. ELEMENTOS NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CENTRO DE TALASOTERAPIA.

3.4.1. BENEFICIOS A OBTENERSE EN LAS PERSONAS QUE USEN EL CENTRO DE TALASOTERAPIA:

Un Centro de Talasoterapia se destaca de entre los demás Spas y Centros Estéticos en que se usa el agua de mar como terapia mediante el uso de piscinas con agua de mar, y así poder aprovechar todos los nutrientes y aportes salinos que brinda ésta.

Los beneficios que se obtiene desde el punto de vista físico, es en los efectos inmediatos que se reciben a nivel muscular, gracias al movimiento obtenido a través de los chorros de hidromasajes que se instalen en las piscinas. Así mismo, el caminar dentro del agua endurece las piernas, esto debido a que se ejerce importante fuerza para vencer la resistencia del líquido marino, haciendo énfasis en las personas que sufren problemas de varices y celulitis.

“Se tiene presencia de importantes minerales en el agua de mar, entre los que se deben mencionar:

- **Sodio.** Se encuentra en muy altas cantidades y se encarga de regular el reparto de agua en el organismo. Interviene en la transmisión de impulsos nerviosos a músculos y participa en el proceso digestivo.
- **Potasio.** Equilibra la presencia de sodio, de manera que resulta fundamental para el buen funcionamiento del organismo.
- **Cloro.** Desempeña importante papel en la regulación de la presión sanguínea y el funcionamiento renal.
- **Magnesio.** Regula el metabolismo, aumenta la resistencia a la fatiga (muscular, nerviosa o cerebral), y su ausencia abre el camino a alergias y lesiones cardiovasculares.
- **Calcio.** Participa en la formación y fortalecimiento de tejidos y huesos, además de que juega importante papel en la coagulación sanguínea.
- **Yodo.** Es indispensable para el buen funcionamiento de la glándula tiroides, ayuda al crecimiento, mejora la agilidad mental, quema exceso de grasa y permite el desarrollo de uñas, cabello, dientes y piel, en la cual ejerce notable efecto desinfectante.
- **Azufre.** Útil contra el reumatismo y para fortalecer huesos y tendones.
- **Silicio.** Forma parte de huesos, uñas y cabello, y actúa sobre el sistema inmunitario (protector contra infecciones).

- **Fitoplancton.** Aunque no son minerales, constituyen importantes microorganismos componentes del agua marina, cuya actividad principal es prevenir el ataque de virus y bacterias.⁴⁰

La riqueza en los elementos mencionados y su impacto en el organismo humano dependen de un factor a considerar, la temperatura, una de las características esenciales de la talasoterapia. Es así que para que la absorción corporal de los componentes antes señalados sea la óptima, el agua de mar debe mantenerse entre 35° y 30° C, ya que de esta manera se facilita la absorción a través de la piel de todos los minerales. Es por eso que las piscinas del circuito poseen esta temperatura.

Existen ciertos Spas que ofrecen tratamientos de talasoterapia en la ciudad los cuales quieren igualmente brindar un servicio de calidad y satisfacción a la exigente demanda. Sin embargo, el clima es un componente esencial en el restablecimiento de la salud y la aplicación de tratamientos con componentes marinos, ya que los ambientes húmedos tienen efecto sedante, por eso la ventaja comparativa que tiene este Centro de Talasoterapia hace que a temperatura agradable como la tiene el Cantón Playas junto a la temperatura del mar (entre 20 y 30 grados del agua), produzca relajación. Como conocimiento general se tiene que el clima marino produce un efecto

⁴⁰ Tomado de: <http://www.edicolor.com/nota.asp?id=1416>

estimulante, y algunos estudiosos en el área destacan que el aire a orillas del mar es muy rico en yodo, por lo que se lo recomienda a quienes padecen alergias, migrañas y rinitis alérgica.

3.4.2. ELECCIÓN DEL MÉTODO DE EXTRACCIÓN DE AGUA DE MAR

Luego de haber visto los beneficios que se obtiene en las personas, se procede con la explicación del método de extracción del agua del mar hacia las piscinas en el Centro que se aplicará en este caso de estudio.

Se investigó como extraían el agua marina de dos Centros de Talasoterapia a nivel de Sudamérica, el caso de Argentina y Colombia, para conocer cuáles eran los métodos que podrían ser más recomendables para usarlo como modelo en el centro, además de hacer una comparación en los costos

En el caso de Argentina, se usa un método de extracción del agua del mar colocando una tubería que llega desde la costa a 150 metros mar adentro, la cual se traslada hacia una cisterna general, en la cual se aplica filtros de arena que hace que pasen todos los compuestos y nutrientes del agua que servirán en la aplicación de los tratamientos.

En el caso de Colombia, existen los llamados Dispensarios Marinos, ubicados en ciudades como Medellín, Bogotá, Cali, etc. estos dispensarios

han sido ubicados allí debido a que las personas que empezaron el proyecto vieron más factible ubicarlos en su lugar de residencia. En el caso de las dos primeras ciudades Medellín y Bogotá, como es de conocimiento general se ubican en la zona central del país y no tienen cercanía al mar, por eso tienen que extraer el agua de mar desde las costas Atlántica y Pacífica colombianas, a unos 15 kilómetros de la playa y a una profundidad de 6 metros; y también de un pozo ubicado en el corregimiento Caño Dulce (Atlántico) construido a 60 metros de la playa y de 6 metros de profundidad. Así mismo se usa filtros de arena para eliminar sólidos y conservar nutrientes importantes. El agua es transportada en canecas plásticas debidamente selladas a través de transporte terrestre. Al llegar a cada uno de los dispensarios, allí se las almacena y se les da tratamiento de conservación ya que se aplica el agua de forma ingesta a las personas.

Con éstos dos procedimientos para obtener agua del mar y ésta sea utilizada de manera terapéutica, se llegó a tener una idea más clara sobre dichos métodos. Para lo cual se procedió a buscar asesoría profesional en dicho tema. Por este motivo se consultó al Ing. José Chang, profesor de la Facultad de Ing. Marítima en la ESPOL, el cuál pudo ampliar más el tema de extracción mediante tubería submarina y costos, los cuales son relativamente altos. Es así como se pudo llegar a la conclusión de que el método más amigable con el ambiente marino y que no afecte el entorno y paisaje de la

zona es siguiendo una parte del modelo de extracción empleado en Colombia, pero con la diferencia de que el agua iba a ser tomada cercana a las instalaciones del Centro con una manguera de acordeón a una distancia mar adentro de 64 metros, empleando una lancha con dos personas que se encarguen de mantener la manguera durante el tiempo necesario para trasladar agua de mar hacia las instalaciones del Centro de Talasoterapia. Esto debido a que se necesitará renovación de agua cada 3 meses, y las cantidades necesarias serán relativamente bajas.

3.4.3. PROCESO DE LA EXTRACCIÓN DE AGUA DE MAR

Retomando lo mencionado en el literal 3.4.2, se ha considerado el método de extracción del agua del mar mediante tubería superficial desde el mar hacia una cisterna general para poder llenar las piscinas.

El proceso será el siguiente: mediante la salida de una lancha con motor fuera de borda, 2 personas irán hacia 80 metros mar adentro, apagarán el motor de la lancha, y serán los encargados de esperar ahí con la manguera de acordeón de 3" de diámetro, mientras las personas en el Centro, encenderán la bomba para agua de 3HP, y de esta forma el líquido extraído será depositado en una cisterna construida en el centro de talasoterapia que tiene como medidas: 3 m de ancho x 2 m de largo x 1 m de profundidad,

total: 6 m³, la cual tendrá una capacidad de almacenamiento de 10.000 litros de agua.

Para el proceso de llenado de las 3 piscinas del Circuito del Centro de Talasoterapia se necesitan 29 m³, lo cuál tomará un tiempo de 2 horas.

El proceso de cambio de agua salada del Centro será cada 3 meses, produciéndose al año 4 cambios de agua, los cuales se realizará en el día de cierre del centro que es el día lunes más 2 días adicionales que serían martes y miércoles siguientes al día del cierre trimestral.

El agua del mar se mantendrá durante los 3 meses de uso, libre de bacterias y acumulación de microorganismos, con un continuo proceso de recirculación del agua y con la aplicación del sistema de filtro de arena.

3.4.4. INFORME LEGAL DEL USO DE AGUA DEL MAR ACORDE A LA LEY DE AGUAS

Es necesario recalcar que para poder realizar el estudio de la propuesta de Creación del Centro de Talasoterapia fue importante consultar la Ley de Aguas, la cual es aplicada mediante la Secretaría Nacional del Agua, y fue expedida con la codificación 2004 – 016 y elaborada por la

Comisión de Legislación y Codificación, de acuerdo con lo dispuesto en el número 2 del Art. 139 de la Constitución Política de la República.

En su artículo 2 esta Ley, menciona que *“las aguas marinas son bienes nacionales de uso público, están fuera del comercio, sólo se limita a su uso en cuanto sea eficiente y de acuerdo a la Ley”*.

“El agua del mar sólo puede ser usada por derecho de aprovechamiento, y éste sólo puede ser otorgado si hay disponibilidad del recurso y a las necesidades reales a las que va a ser destinada”.

Para objeto de este estudio, se procedió a contactarse con la Secretaría Nacional del Agua (Senagua), en la Agencia de Aguas Guayaquil (Edificio del Gobierno del Litoral).

La persona que prestó su ayuda para aclarar todos los requerimientos del proyecto fue la Ab. Anita Vallejo, encargada de la parte legal de la Senagua, mediante entrevista personal, fue comunicado que efectivamente, el uso de agua del mar para este centro tenía que ser solicitado mediante oficio a dicha secretaría, que era necesario conseguir un abogado que sea el intermediario entre la parte interesada y la Secretaría del agua, y que dicho derecho de aprovechamiento iba a tener un costo inicial, y un valor anual.

Acorde al artículo 23 del Título III de la Ley de aguas, la concesión de derecho de aprovechamiento entregada al Centro de Talasoterapia es "De plazo determinado" debido a que es agua entregada a labores productivas, el cual caducará al terminar el plazo de autorización.

El procedimiento a seguir para la obtención de dicho proceso según el artículo 86 de la mencionada Ley será el siguiente:

** Solicitud mediante documentación dirigida al Jefe de Agencia de Guayaquil que contenga los siguientes datos:*

- a) Nombre del río, fuente, etc., de donde se tomarán las aguas, parroquia, cantón y provincia;*
- b) El caudal que necesita y de donde va a captarlo o alumbrarlo;*
- c) Los nombres y domicilios de los usuarios conocidos;*
- d) El objeto al que va a destinarlo;*
- e) Las obras e instalaciones que efectuará para utilizar las aguas;*
- f) El tiempo en que ejecutará las obras; y*
- g) Los estudios y planos técnicos que justifiquen y definan la solicitud, en la extensión y análisis que determinen los correspondientes reglamentos."*

En el artículo 87 menciona:

“El jefe de Agencia o Distrito calificará la petición y de ser procedente, dispondrá:

a) Que se cite a los usuarios, conocidos o no, por la prensa, mediante la publicación de un extracto de la petición, por tres veces, mediando de una a otra el plazo de ocho días, y por carteles que se fijarán en tres de los parajes más frecuentados de la cabecera parroquial en donde se propone abrir la bocatoma, pozo o galería, sin perjuicio de efectuar citaciones personales a los usuarios conocidos.

Las publicaciones por la prensa se harán en el periódico que el Jefe de Agencia o Distrito designe; de no editarse ninguno en el cantón respectivo o en la capital de la provincia, en uno de los de Quito, Guayaquil o Cuenca.

b) Que uno o más peritos, que serán designados del personal técnico del Consejo Nacional de Recursos Hídricos, informen sobre los asuntos referentes a la petición; y,



LECTUR - BIBLIOTECA

c) La obligación de los interesados de señalar domicilio dentro del respectivo perímetro”

Luego para finalizar el proceso:

“Art. 88.- Después del término de veinte días de efectuada la última publicación por la prensa, si no se presentara oposición y no fuere necesario practicar prueba el Jefe de la Agencia o Distrito expedirá la resolución dentro del término de cinco días.

De presentarse oposición, se convocará a audiencia de conciliación y de no haber acuerdo entre las partes, en la misma diligencia se abrirá la causa a prueba por un término de diez días.

Concluido el término de prueba, el Jefe de la Agencia o Distrito del Consejo Nacional de Recursos Hídricos expedirá resolución dentro del plazo de treinta días”

En definitiva, este Centro de Talasoterapia deberá obtener los permisos necesarios para poder usar los recursos marinos de su lugar de ubicación mediante previo a un estudio de impacto ambiental, y además, mediante el pago anual a la Secretaría del Agua y con la debida supervisión del Consejo Nacional de Recursos Hídricos.

3.4.5. TÉCNICAS DE CONSTRUCCIÓN.

En este lote de terreno plano que se ubica a 2 m.s.n.m., y tiene un área total de 400 m², se ha establecido tiempo de construcción, que será aproximadamente 9 meses y el costo de obra civil será de \$ 139,243.13 puede observarse datos más precisos de costos en el Capítulo 5, además en el *anexo 16* se podrá observar el plano propuesto para esta obra, donde se observa que la construcción total del proyecto es igual que su dimensión.

El tipo del diseño será moderno, con materiales de construcción de tipo cemento y acorde a las necesidades y requerimientos establecidos por la Europea Térmica Eléctrica, los cuales son mencionados a continuación:

La mencionada construcción se desarrollará en los 400 m², utilizando una cimentación, dados de columnas, riostras y columnas de hormigón armado. Para el techado del área de las piscinas se utilizará una cubierta de policarbonato. La obra se construirá sobre un terreno debidamente compactado, el constructor realizará excavaciones necesarias para la implantación de los plintos, riostras, instalaciones de tuberías eléctricas y sanitarias, debiendo luego rellenar, compactar y reconformar el terreno.

Es necesario que se considere la presencia de un Ing. Civil formalmente delegado para ejercer la dirección técnica y residencia de la obra con la

facultad de tomar decisiones y absolver las indicaciones de la fiscalización hasta la culminación de la obra. Mientras dure la construcción y hasta su terminación, el constructor mantendrá la obra completamente limpia y ordenada en todas sus partes. Para las tareas de construcción se va a considerar todas las precauciones de seguridad y protección para evitar accidentes de trabajo y daños materiales al personal de la obra en construcción.

Los materiales que se deben utilizar para la construcción de un centro de talasoterapia son ladrillo, cemento, recubrimientos cerámicos, cristal, estuco de cal, suelos antideslizantes no porosos, techos hidrófugos antibacterianos, perfiles y tuberías de cobre, acero inoxidable, y polietileno (PVC).

- **Construcción de piscinas**

Las piscinas estarán construidas siempre por el sistema de desborde perimetral para asegurar la correcta limpieza de toda la superficie. El sistema de desborde facilita que la grasa que está en la superficie se dirija a los filtros de depuración y, sobre todo, evitará los bordes oscuros de grasa que se producen en la pared. Las piscinas estarán siempre aisladas térmicamente por el exterior con poliuretano proyectado con un grosor mínimo de 60 mm.

La construcción de piscinas de 30 °C, de 35 °C y agua natural requieren una atención especial para evitar las fugas de agua en los vasos, mantener la limpieza del agua en el fondo y en sus paredes y garantizar la eficacia del hidromasaje mediante el caudal y la presión de los diferentes sistemas de los chorros de agua y de aire.

Las piscinas de 30° C. y de 35° C se construirán con un doble vaso para garantizar totalmente su estanquidad. Las instalaciones hidráulicas deben garantizar la presión y caudal de cada uno de los chorros que van a producir el hidromasaje en la piscinas, especialmente la de 30° C.

El sistema de tratamiento de agua que se ha mostrado más eficiente es el de purificación mediante filtros de arena, y es el que usará en este Centro de Talasoterapia.

- **Impermeabilización y aislamiento**

La impermeabilización y el aislamiento térmico de todo el local son factores muy importantes para evitar problemas de manchas en el exterior y cada una de las divisiones, tanto por encima, por debajo o en los laterales.

Para evitar cualquier problema de manchas o goteras se aislará todo el local, suelo, paredes y techo con 60 mm de paneles de polietileno extruido de alta densidad, machi-hembrado, y una vez colocado se sellarán las juntas con silicona.

Con todo el local aislado e impermeabilizado, ya se pueden iniciar todas las instalaciones y la tabiquería para hacer las distribuciones de los diversos servicios e instalaciones.

- **Acabados y canalizaciones**

Los suelos estarán acabados con materiales antideslizantes, no porosos y de fácil limpieza, y la recogida de aguas se hará mediante canaletas que se alojarán de un extremo a otro del local principal de piscinas, haciendo solamente dos caídas para la eliminación del agua que se desprende de las personas y de las diversas instalaciones que puedan salpicar. La recogida del agua de las duchas también será mediante canaletas, que se situarán al fondo de la ducha. Estas desaguarán en la canaleta central, al igual que las canaletas de la terma, el turco y el pediluvio. El sistema de canaletas será el mejor sistema a emplearse ya que es más seguro para evitar charcos y mejorar la limpieza.

Asimismo, es importante que todas las tuberías de agua y canalizaciones eléctricas se hagan por el techo y se cubran con cielo raso. Todas las tuberías propias y del edificio que pasen por el local se aislarán térmicamente.

Se hará dos circuitos de recogida de agua: las aguas negras, aguas grises de las duchas y pediluvio irán al pozo séptico. Los acabados de las paredes, por su parte, serán de materiales cerámicos, cristal o estuco de cal.

- **Ventilación**

Se crearán tres zonas para la ventilación y climatización. En vestuarios y recepción se pondrán instalaciones de frío, calor y ventilación.

En las cabinas de tratamientos se recurrirá a ventilación y sistemas de frío y calor con control independiente, para que pueda ser controlado y regulado por el especialista que trabaja en cada cabina.

La nave principal del circuito termal, donde se alojan las piscinas, la terma, el baño turco, las duchas bitérmicas, y el pediluvio, tendrá un sistema de ventilación con barrido laminar por techo. Se instalarán dos conductos conectados a dos ventiladores con igual caudal: uno introduce aire del

exterior y el otro saca el mismo caudal de aire hacia el exterior. La distribución de los conductos se hará para evitar zonas muertas donde no se renueve el aire.

La velocidad del ventilador será de 900 revoluciones por minuto para evitar ruidos. Los dos ventiladores se enclavarán eléctricamente con un higrostató para controlar la humedad. El ventilador de entrada de aire tendrá un filtro para evitar la entrada de polvo y contaminación. Además, se puede instalar un recuperador de calor en la entrada y salida del aire del local.

- **Iluminación**

La iluminación de las instalaciones de termalismo se hará de tal manera que los focos lumínicos no se proyecten directamente sobre la vista de los usuarios.

Mientras que la iluminación de las piscinas es un factor estético importante y al construirlas deben tener en cuenta el recambio de lámparas y la estanquidad.

3. 5. EVALUACIÓN DE IMPACTOS AMBIENTALES

Todo proceso de ejecución de un proyecto tiene ventajas y desventajas, beneficios y perjuicios, o simplemente impactos positivos y negativos. Lo importante es poder identificarlos y determinar aquellos que requieran una atención especial.

Como parte de este capítulo es preciso realizar un estudio de Impacto Ambiental, ya que el Centro de Talasoterapia está ubicado en un área natural de costa, y se tiene que determinar que tipo de impactos tanto positivos como negativos va a ocasionar la construcción y funcionamiento del proyecto.

Primero es necesario definir que es un Estudio de Impacto Ambiental (EIA)⁴¹: *“es el informe con la evaluación ambiental de un proyecto. El proceso del EIA consiste en un conjunto de requisitos, pasos y etapas de un análisis ambiental preventivo.”*

El valor que tiene una Evaluación de impactos es fundamental en todo proyecto, puesto que se puede: identificar, prevenir, mitigar y compensar impactos adversos; optimizar impactos favorables, y lo más importante,

⁴¹ Material del Ing. José Chang del Seminario # 5 Curso de Evaluación Ambiental

mejorar un proyecto, es decir, mejorar su diseño, disminuir procesos de corrección y reparación, y evitar costos innecesarios en tiempo y dinero.

3.5.1. MATRIZ DE LEOPOLD

La metodología a usarse es la Matriz Causa Efecto de Leopold, considerando las etapas de construcción, operación y desalojo.

Como primer paso se ha tomando como línea de base para medir los impactos al sector donde se ubicará el Centro de Talasoterapia que es en Data de Villamil, segundo se elaboró dos Matrices de Leopold, una para la magnitud y otra para la importancia, en donde se caracterizan a los impactos de negativos o positivos y se les da una calificación, luego de esto se suma el valor de ambas matrices y se lo multiplica por (-1) si es negativo el impacto o (1) si es positivo el impacto:

Figura 30. Matriz de Leopold del Centro De Talasoterapia (Magnitud e Importancia)

Acciones		CONSTRUCCIÓN				OPERACIÓN				DESALOJO		PROMEDIO	
		Actividades relacionadas al campamento de la obra	Transporte de Materiales de construcción	Actividades relacionadas a la construcción del centro	Manejo de residuos líquidos y sólidos de la obra	Mantenimiento de Equipos del Centro	Manejo de desechos líquidos del centro	Manejo de desechos sólidos del Centro	Funcionamiento de Centro	Extracción del agua del mar mediante manguera	Concesión de estructura física a comunidad		Desmovilización del Personal
AIRE	Calidad (Gases y Partículas)	-3	-2	-3	-3	-4	-1	-3	-1	-1	-1	0	-22
	Niveles de Ruido y Vibración	-2	-3	-3	-3	-4	-2	-1	-2	-4	-1	0	-25
	Océano	-3	0	-3	-2	0	-3	-1	-2	-1	0	0	-15
AGUA	Calidad del Agua	-3	-3	-5	-4	0	-3	-3	-3	-1	0	0	-25
	Calidad del Suelo	-2	-3	-3	-4	0	-3	-1	-2	0	0	0	-18
FAUNA	Peces y Crustáceos	0	0	-1	-1	0	0	0	-1	-1	0	0	-4
	Plantas Acuáticos	0	0	0	-1	0	-2	0	-1	-1	0	0	-5
FLORA	Planta Terrestres	-2	-3	-2	-2	0	-2	-2	1	0	0	0	-12
	Diseño del Paisaje	-4	-3	5	-3	-2	0	-1	-2	0	-2	0	-12
SOCIAL	Empleo y Seguridad Laboral	5	3	5	1	3	0	3	4	1	1	2	31
	Salud	1	0	1	4	1	0	1	4	0	2	2	16
	Mejora de calidad de vida	3	1	3	0	1	0	1	2	0	4	1	16
PROMEDIO		-10	-13	-6	-18	-5	-16	-7	-3	-6	5	5	

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Se analiza esta tabla tomando como referencia que:

1= Bajo; 2= Medio; 3= Alto

Como se están evaluando 2 caracteres diferentes: magnitud e importancia, se elaboró 2 matrices, en las cuales se calificó de 1 a 3, para cada una.

Luego la suma de cada impacto tanto en magnitud como importancia, fue sumada y su resultado colocado en la Matriz final. El valor máximo que puede darse es el 6, o su equivalente en negativo -6 sería el mínimo, y es 0 que equivale a neutro.

Evaluando los resultados de la matriz se obtiene que el mayor impacto negativo tiene un valor de -25, que se refiere a la variable Calidad del agua y el mayor impacto positivo obtuvo un valor de 31, que está referido a la actividad de Empleo y Seguridad Laboral.

Durante la etapa de Construcción del Proyecto, Operación y Desarrollo, el elemento que será afectado con mayor impacto negativo es la calidad del agua. Debido a actividades relacionadas con estas etapas, tales como: traslado de materiales de construcción, ruido y vibraciones, la estructura en construcción afecta al paisaje, el manejo de los desechos líquidos y sólidos, extracción del agua del mar mediante mangueras aún cuando se pretende que la construcción cumpla con todos los requerimientos, habrá formas

mediante la cual la calidad del agua del mar se verá afectada, puesto que se lo tiene como principal recurso de trabajo.

La actividad que tendrá un impacto positivo alto será la de Empleo y Seguridad Laboral, puesto que en las 3 etapas del proyecto, se tendrá muy en cuenta la mano de obra proveniente de la población, la cual tendrá un recurso de trabajo para poder mejorar su calidad de vida y además, cuando se decida realizar la Etapa de desalojo, que es cuando el centro de Talasoterapia pase a manos de la población, ellos serán los primeros beneficiados puesto que tendrán todos los conocimientos necesarios para poder administrar el mismo.

Durante la etapa de operación, la actividad que mayor impacto negativo tendrá es la de Manejo de desechos líquidos del centro, esto referente al agua del mar que será desechada luego de su uso por 3 meses.

En la etapa de Desalojo, la actividad con impacto positivo será la Concesión de Estructura Física a comunidad, la cual tiene mucha relación con la variable Empleo y Seguridad Laboral, que es nada más que la ejecución por parte de la comunidad del Proyecto.

3.5.2. MEDIDAS DE MITIGACIÓN DE IMPACTOS AMBIENTALES

Las medidas propuestas en el siguiente Plan de Mitigación son acciones de control ambiental, en donde se tendrá como compromiso llevarlas a cabo para que exista menor cantidad de efectos negativos al ambiente, y permitan conservar la mayor cantidad de efectos benéficos a los componentes del medio (físico, natural, social y económico).

Las medidas requeridas para la mitigación de impactos relevantes generados por el proyecto se enfocan a la prevención, mitigación y compensación de impactos sobre factores ambientales que se integran dentro del Área de Influencia del Proyecto delimitada y que constituyen elementos vitales para mantener la integridad funcional del ambiente.

- **Etapa de Construcción**

Calidad del Aire.- De acuerdo al análisis de impactos ambientales, principalmente durante la etapa de construcción y operación se generarán emisiones de gases de combustión y de polvo en la construcción, durante el transporte de materiales y luego en el funcionamiento del mismo. Se deben aplicar las siguientes medidas destinadas a evitar o disminuir los efectos en la calidad de aire:

Control de emisión de Polvo.- Mantener las superficies de construcción , mojadas constantemente. El constructor deberá suministrar al personal de obra, además del equipo básico, mascarillas y lentes protectores para cuidar la salud de los trabajadores. Para transportar materiales se deberá cubrir la carga de los vehículos con cobertores de lona, para evitar que el polvo afecte a las personas.

Generación de Ruido.- Todos los vehículos, motores de combustión, generadores y maquinaria en general, serán provistos de accesorios para la reducción de ruido.

- **Etapas de Funcionamiento**

Calidad del agua.- El elemento agua será el más afectado. En el caso del Centro de Talasoterapia, este elemento es parte de la esencia del funcionamiento del mismo, es así que hay que cuidarlo muy bien, y para lo cual se tomarán los siguientes correctivos:

- Tratamiento del Agua Salada
- Calidad del Suelo
- **Tratamiento del agua salada:** para recordar que el cambio del agua del mar en las piscinas será de 4 veces por año, al momento

de ser desechada ésta no irá al sistema de alcantarillado sino que será depositada en la zona de arena en la playa, pero ésta agua será desechada en diferentes tiempos y cantidades, se encontró que ésta era la manera más recomendable para reintegrarla al ciclo de vida del agua salina, y de ésta forma no alterar su temperatura puesto que se la empleará en el Centro con temperatura más elevada a la normal que se encuentra en el mar.

- **Calidad del Suelo:** para evitar que la arena pierda su ciclo natural de funcionamiento, se buscará un mecanismo de desinfección del agua del mar usada para que las bacterias que resulten del uso del agua del mar en las piscinas mueran antes de llegar a filtrarse en la arena, y con ayuda del proceso natural del agua ésta pueda volver a su estado natural.

- **Etapas de Desalojo**

Concesión de estructura física a comunidad.- Se otorgará a las autoridades de turismo dicha edificación a beneficio de la comunidad, para que éstas se encarguen de buscar la forma de poder administrarlo, para que por medio de un concurso de mérito se destine a proyectos sociales en mejora de la población.

3.6. RESPONSABILIDAD SOCIAL CON LA COMUNIDAD

Cumpliendo con uno de los principales objetivos de este estudio, es necesario contribuir con los lineamientos de capacitación a la comunidad, para así hacer de conocimiento de todos cuanto va a beneficiar el promocionar este tipo de actividad hacia la comunidad local.

Para esto se ha escogido las siguientes estrategias que serán de mucha utilidad para la finalidad del proyecto:

- **Charlas de capacitación a la comunidad:** mediante capacitación se cumplirá con el deber de informar a la comunidad sobre los beneficios de la talasoterapia y poner en práctica el turismo de saluda, esto debido a que la actividad en sí no es muy conocida y es necesario que toda la población de General Villamil sepa de la existencia del Centro de Talasoterapia, ubicación y servicios que brinda. Estas charlas serán dictadas en centros educativos, reuniones de comité barriales, eventos programados en Fiestas patronales y Municipales.
- **Casa abierta del Centro de Talasoterapia:** días antes de la inauguración oficial se procederá a abrir las puertas de las instalaciones del Centro de Talasoterapia para que todo el público

en general pueda conocer de cerca las instalaciones, servicios y beneficios de esta actividad, esto irá relacionado con las charlas de capacitación y coordinado con fechas de visitas.

- **Actualización de conocimientos sobre turismo de salud:** se trabajará con una base de datos de personas e instituciones interesadas en aprender más sobre turismo de salud, los cuales recibirán capacitaciones trimestralmente en cuanto a cómo dar a conocer al turista de Playas sobre los beneficios del Cantón en cuanto a turismo de salud, analizar en qué campos pueden ellos fortalecer su oferta y buscar posibles alianzas para promocionar el Centro de Talasoterapia.

- **Atención médica gratuita:** por parte del médico de cabecera del Centro de Talasoterapia, esto se brindará en el Centro de Salud más cercano, la atención será para todas las personas en el área de medicina general, fisioterapia, medicina preventiva, esto con la finalidad de poder concienciar más a la población de los tratamientos naturales que pueden practicarse con los recursos marinos existentes en el área de estudio.

CAPÍTULO 4

GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO

4.1. GESTIÓN DEL PROYECTO

La propuesta de esta tesis es la creación de un Centro de Talasoterapia en el Cantón General Villamil Playas, el cual diversifique la oferta turística de la zona y difunda aún más a ese cantón. En el Centro se ofrecerán terapias con elementos marinos y otros tratamientos anti estrés, además de la venta de bebidas hidratantes (agua y jugos naturales) para complementar el servicio.

En la zona del bar de zumos se contará con un televisor plasma que mostrará videos de los diferentes tratamientos que el cliente puede realizar. Además habrá una terraza equipada con perezosas y parasoles con salida a la playa para que puedan descansar.

El Centro de Talasoterapia estará ubicado en el sector terciario de los sectores productivos, es decir en el sector de los servicios. Esa área se la ha considerado como una de las más importantes ya que, cada vez más la industria turística ha incrementado su participación. Ha habido una fuerte inversión en infraestructura turística e inmobiliaria, y se puede apreciar cómo en la provincia del Guayas está cada día aumentando la llegada de empresas turísticas internacionales y cómo las administraciones locales estarían cumpliendo su función en invertir más en la promoción de sus destinos, que son muy variados y de gran potencial turístico. En Ecuador este Centro de Talasoterapia se lo ubicaría en lo que respecta a turismo de salud.

Estructura Organizacional.- La estructura organizacional es un conjunto de relaciones y funciones que determinan formalmente las tareas que cada miembro debe cumplir y el modo de comunicación entre cada unidad que conforman la organización. Cada persona asume un papel que se espera que cumpla con el mayor rendimiento posible. Para un mejor desempeño administrativo de cada una de las áreas que conformará el Centro de

Talasoterapia, es importante dejar establecido la organización del recurso humano necesario que atenderá las respectivas tareas y funciones. Para esto se ha realizado la siguiente tabla:

Tabla XXVII. Plantilla de Personal del Centro de Talasoterapia

PLANTILLA ASITENCIAL
Recepcionista
Doctor de Planta
Fisioterapeuta
Auxiliar de Hidroterapia / Masajistas / Auxiliar Bebidas
PLANTILLA NO ASISTENCIAL
Administrador General y Asistente Administrativa
Contador
Relacionista Pública y Venta
Jefe de Mantenimiento
Auxiliar Mantenimiento / Conserje

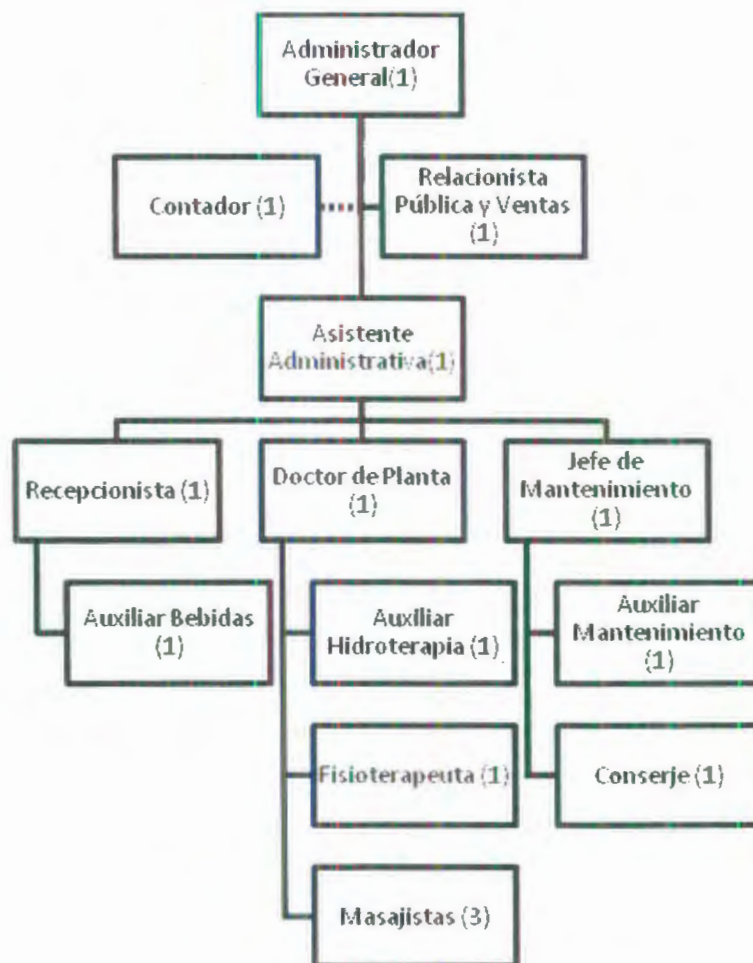
Fuente: Elaboración Propia, 2008

La tabla expuesta anteriormente muestra la división del personal en dos grupos:

- **Plantilla Asistencial.**- Se refiere al personal que pertenece a los departamentos operativos que intervienen directamente en el proceso de prestación del servicio al cliente.
- **Plantilla No Asistencial.**- Consiste en el personal que se distribuye en los departamentos no operativos, sirven como soporte al control de las actividades en las que se encuentra involucrada la plantilla asistencial.

Organigrama.- Se ha considerado necesaria la representación gráfica de manera vertical de los diferentes cargos que se requerirán en la administración del Centro de Talasoterapia. El organigrama propuesto para el Centro de Talasoterapia es el siguiente:

Figura 31. Organigrama del Centro de Talasoterapia



Fuente: Elaboración Propia, 2008

Descripción de Funciones.- A continuación se encontrarán las descripciones de las funciones de cada uno de los puestos del Centro de Talasoterapia. **Véase Figura 31.**

Tabla XXVIII. Descripción de Funciones del Administrador General

Nombre del cargo:	Administrador General
Supervisa a:	Asistente Administrativa, Contador y Relacionista Pública y Ventas
Perfil	
<ul style="list-style-type: none"> • Título Superior en Licenciatura en Turismo o Administración de Empresas • Haber realizado Cursos de Gerencia de Empresas Turísticas y Congresos de Turismo • Experiencia mínima de 2 años en cargos similares • Conocimiento del idioma Inglés • Manejo de Utilitarios • Capacitaciones Adicionales en Atención al Cliente • Hombre o mujer de 25 a 35 años • Liderazgo • Capacidad de análisis y de síntesis • Capacidad de comunicación • Dotes de psicología • Capacidad de escucha • Dotes de mando • Perseverancia y constancia • Integridad moral y ética • Buen manejo de recursos humanos • Capacidad para resolver imprevistos 	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Representar a la sociedad frente a terceros y coordinar todos los recursos a través del proceso de planeamiento, organización, dirección y control a fin de lograr objetivos establecidos • Contratar a todas las posiciones en el Centro de Talasoterapia • Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos • Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación de los accionistas • Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, accionistas y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa. 	

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Tabla XXIX. Descripción de Funciones del Contador

Nombre del cargo:	Contador
Reporta a:	Administrador General
Perfil	
<ul style="list-style-type: none"> • Título en Ingeniería Comercial • Tener como profesión C.P.A. • Contar con tres años de experiencia en cargos afines • Hombre o mujer de 25 a 40 años • Conocimiento del idioma Inglés • Responsabilidad • Honestidad • Integridad moral y ética • Capacidad de análisis y de síntesis 	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar las aperturas de los libros de contabilidad • Establecer el sistema de contabilidad • Efectuar estudios de estados financieros y sus análisis • Certificar planillas para pago de impuestos • Aplicar beneficios y reportes de dividendos • Elaboración de reportes financieros y suministrar informaciones fiables y oportunas para la toma de decisiones • Llevar el libro diario de la empresa • Realizar el Balance General así como el Estado de Pérdidas y Ganancias anualmente • Manejar las Finanzas de la empresa • Realizar el Presupuesto General de la empresa • Canalizar el dinero proveniente de los diversos departamentos • Mantener al día el pago de los servicios básicos • Cancelar a tiempo el Rol de Pagos • Aprobar las compras y desembolsos de dinero al Presupuesto General de la empresa 	

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Tabla XXX. Descripción de Funciones del Relacionista Público y Ventas

Nombre del cargo:	Relacionista Público y Ventas
Reporta a:	Administrador General
Perfil	
<ul style="list-style-type: none"> • Título en Relaciones Pública • Experiencia mínima de dos años en cargos similares • Hombre o mujer de 25 a 40 años • Capacitaciones Adicionales en Atención al Cliente y Estrategias en Marketing • Liderazgo • Capacidad de comunicación • Dotes de psicología • Capacidad de escucha • Dotes de mando • Perseverancia y constancia • Integridad moral y ética • Capacidad para resolver imprevistos 	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Informar cada una de las novedades que presenta el centro de talasoterapia en revistas especializadas de turismo, medios de comunicación televisiva, prensa escrita e internet • Gestionar alianzas estratégicas con Operadoras Turísticas, Agencias de Viajes, Hoteles y otros • Organizar Eventos y Paquetes Promocionales referentes a Turismo de Salud para Operadoras de Turismo, Agencias de Viajes, Hoteles y otros, • Coordinar la participación en ferias nacionales e internacionales de turismo, • Establecer un plan promocional del Centro • Gestionar ventas a clientes varios • Manejar la Cartera de Clientes Frecuentes mediante la oferta de paquetes especiales y descuentos • Llevar el control de las Ventas • Realizar pronósticos de Ventas anuales • Mantener una comunicación constante con los clientes para percibir sugerencias y demás requerimientos y así cumplir con la mejora continua de los distintos procesos del Centro 	

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Tabla XXXI. Descripción de Funciones del Asistente Administrativo

Nombre del cargo:	Asistente Administrativo
Supervisa a:	Recepcionista, Doctor de Planta y Jefe de Mantenimiento
Perfil	
<ul style="list-style-type: none"> • Título Superior en Licenciatura en Turismo o Administración • Haber realizado Cursos afines de Gerencia de Empresas Turísticas y Congresos de Turismo. • Experiencia mínima de dos años en cargos similares • Conocimiento del idioma Inglés • Manejo de Utilitarios • Capacitaciones Adicionales en Atención al Cliente, Protocolo y Etiqueta • Hombre o mujer de 25 a 35 años • Liderazgo • Capacidad de análisis y de síntesis • Capacidad de comunicación • Dotes de psicología • Capacidad de escucha • Dotes de mando • Integridad moral y ética • Buen manejo de recursos humanos • Capacidad para resolver imprevistos 	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Atender llamadas telefónicas y otros requerimientos de los clientes internos (proveedores y personal del centro de talasoterapia) • Llevar el control de la agenda de trabajo del Administrador • Manejar las diferentes correspondencias • Llevar el control de archivos tanto digitales como físicos • Realizar facturación de la compañía a Proveedores • Controlar los trabajos de Mensajería • Mantener informado al personal de las actividades y disposiciones de la Administración • Apoyar al personal en la solución de problemas y/o logística del establecimiento 	

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Tabla XXXII. Descripción de Funciones del Recepcionista

Nombre del cargo:	Recepcionista
Supervisa a:	Auxiliar de Bebidas
Perfil	
<ul style="list-style-type: none"> • Mínimo Cuarto Nivel de Educación en Turismo o Administrador de Empresas • Haber realizado Cursos afines de Gerencia de Empresas Turísticas y Congresos de Turismo • Experiencia mínima de un año en cargos similares • Conocimiento de idioma Inglés • Mujer de 22 a 30 años • Capacidad de comunicación verbalmente y por escrito • Capacidad de Planeación • Liderazgo • Buen manejo de recursos humanos • Observación • Capacidad para resolver imprevistos 	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Recibir a los clientes • Hacer el registro de entrada del cliente • Coordinar con el médico de planta para que el paciente pase al diagnóstico obligatorio antes de realizar cualquier tratamiento • Entregar la ropa de baño y llave de casillero • Llevar el control de entrada y salidas de los clientes • Realizar las reservaciones de los distintos tratamientos para los clientes • Facturar los pagos de los distintos tratamientos paquetes u otros que solicite el cliente • Dar información general del Centro de Talasoterapia • Controlar el manejo de llaves de casilleros y ropa de baño • Llevar un control estadístico de los tratamientos más solicitados • Realizar una encuesta sobre la atención brindada en el Centro de Talasoterapia al momento de salida de las personas • Mantener actualizado el sistema de reservas de tratamientos • Elaborar los reportes de actividades realizadas a diario • Atender las sugerencias y quejas de los clientes en el Centro de Talasoterapia en cuanto a la asignación de horarios de las reservaciones 	

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Tabla XXXIII. Descripción de Funciones del Auxiliar de Bebidas

Nombre del cargo:	Auxiliar de Bebidas
Reporta a:	Recepcionista
Perfil	
<ul style="list-style-type: none"> • Título en Bachiller • Experiencia mínima de un año en puestos similares • Conocimiento del idioma Inglés • Capacitaciones Adicionales en Manipulación de alimentos y Atención al Cliente • Expresarse correctamente • Capacidad para resolver problemas • Tener consideración, respeto y discreción 	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar la venta de bebidas en el centro • Preparar los zumos y jugos naturales requeridos • Servir las bebidas a los clientes • Llevar inventario de Bebidas • Realizar el reporte de ventas del día • Ayudar al cliente en cualquier aspecto que solicite en el Centro 	

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Tabla XXXIV. Descripción de Funciones del Doctor de Planta

Nombre del cargo:	Doctor de Planta
Reporta a:	Asistente Administrativa
Supervisa a:	Auxiliar en Hidroterapia, Fisioterapeuta y Masajistas
Perfil	
<ul style="list-style-type: none"> • Título en Medicina General • Especializado en: medicina de deportes, reumatólogo, cardiólogo, medicina natural o nutrición • Experiencia mínima de dos años en cargos similares • Hombre o mujer de 30 a 50 años • Conocimiento del idioma Inglés • Pedagogo y racional. 	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Ingresar historial médico de los clientes que asisten al Centro • Realizar el diagnóstico médico a los pacientes • Prescribir el programa terapéutico y objetivos del tratamiento a realizar • Llevar control de las fichas médicas de los pacientes-clientes • Realizar el reporte de visitas médicas en el día • Realizar charlas para la comunidad sobre "El Turismo de Salud y los Beneficios de la talasoterapia" • Dar atención gratuita dos veces al mes en el Dispensario Médico más cercano al Centro de Talasoterapia 	

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Tabla XXXV. Descripción de Funciones del Auxiliar de Hidroterapia

Nombre del cargo:	Auxiliar de Hidroterapia
Reporta a:	Doctor de Planta
Perfil	
<ul style="list-style-type: none"> • Título en Educación Física • Capacitaciones Adicionales con respecto al cuidado del cuerpo, de la salud o de las actividades corporales • Capacitaciones Adicionales en Atención al Cliente • Experiencia mínima de un año en puestos similares • Hombre o mujer de 24 a 35 años • Expresarse correctamente • Capacidad para resolver problemas • Tener consideración, respeto y discreción 	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Practicar los cuidados prescritos por el médico para cada cliente • Supervisar la presentación de las duchas, su buen estado y mantenimiento • Guiar a los clientes al Circuito Marine Relax (Piscinas, duchas, sauna, terma y pediluvio) • Controlar el tiempo de cada cliente en las diferentes áreas del Circuito Marine Relax • Aplicar Chorros de agua a presión en las zonas del cuerpo del cliente 	

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Tabla XXXVI. Descripción de Funciones del Fisioterapeuta

Nombre del cargo:	Fisioterapeuta ⁴²
Reporta a:	Doctor de Planta
Perfil	
<ul style="list-style-type: none"> • Título en Educación Física • Capacitaciones Adicionales en fisioterapia deportiva, respiratoria o estética • Capacitaciones Adicionales en Atención al Cliente • Experiencia mínima de un año en puestos similares • Conocimiento del idioma Inglés • Hombre o mujer de 24 a 35 años • Expresarse correctamente • Capacidad para resolver problemas • Tener consideración, respeto, discreción 	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Aplicar los tratamientos físicos en el Centro según evaluación y diagnóstico médico antes realizado por el doctor de planta • Valorar periódicamente al paciente según la ficha médica registrada en el centro • Informar al médico de planta del estado del paciente y llevar registro del mismo 	

Fuente: Elaboración Propia, 2008

⁴² Es el profesional de la salud encargado de evaluar las lesiones de un paciente y de establecer y administrar un tratamiento utilizando medios físicos. Tomado de: www.expansionyempleo.com

Tabla XXXVII. Descripción de Funciones del Masajista

Nombre del cargo:	Masajista
Reporta a:	Doctor de Planta
Perfil	
<ul style="list-style-type: none"> • Título en Cosmetología⁴³ • Experiencia mínima de un año en puestos similares • Capacitaciones Adicionales en Masajes y Atención al Cliente • Conocimiento del idioma Inglés • Expresarse correctamente • Capacidad para resolver problemas • Tener consideración, respeto y discreción • Orientación hacia el servicio: anticiparse, reconocer y satisfacer las necesidades de los clientes 	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar las terapias sugeridas por el médico del Centro a cada uno de los pacientes • Preparar los diferentes materiales a utilizar al momento de realizar las terapias • Llevar un inventario de cremas, toallas y demás <i>supplies</i> a utilizar • Llevar un registro de <i>pacientes con los respectivos tratamientos realizados</i> a los mismos • Brindar información y apoyo en cualquier área del centro a los clientes 	

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Tabla XXXVIII. Descripción de Funciones del Jefe de Mantenimiento

Nombre del cargo:	Jefe de Mantenimiento
Reporta a:	Asistente Administrativa
Supervisa a:	Conserje, Auxiliar de Mantenimiento y Jardinero
Perfil	
<ul style="list-style-type: none"> • Título en Ingeniería en Mecánica • Experiencia mínima de un año en puestos similares • Conocimiento del idioma Inglés • Expresarse correctamente • Capacidad para resolver problemas • Ser responsable 	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Supervisar el trabajo de sus subalternos • Revisar la presentación de los equipos, su buen funcionamiento y estado • Revisar la limpieza de las instalaciones • Realizar las compras de su departamento, como: desinfectantes, cloro, escobas, etc. 	

Fuente: Elaboración Propia, 2008

⁴³ Es la ciencia y arte de embellecer la piel sana. Tomado de: www.cosmetologica.com

Tabla XXXIX. Descripción de Funciones del Conserje

Nombre del cargo:	Conserje
Reporta a:	Jefe de Mantenimiento
Perfil	
<ul style="list-style-type: none"> • Título de Bachiller • Experiencia mínima de un año en puestos similares • Conocimiento del idioma Inglés • Expresarse correctamente • Capacidad para resolver problemas • Tener consideración, respeto y discreción 	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Limpiar las siguientes áreas: recepción, lobby, bar, oficinas administrativas consultorio del médico, bodega, terraza y área de masajes con sus respectivas cabinas • Realizar los encargos de mensajería • Suministrar equipo y útiles para la utilización del Centro • Recibir encargos que hay que efectuar fuera o dentro del establecimiento • Velar por la seguridad del Centro de Talasoterapia 	

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Tabla XL. Descripción de Funciones del Auxiliar de Mantenimiento

Nombre del cargo:	Auxiliar de Mantenimiento
Reporta a:	Jefe de Mantenimiento
Perfil	
<ul style="list-style-type: none"> • Título de Bachiller • Experiencia mínima de un año en puestos similares • Hombre de 21 a 30 años • Conocimiento del idioma Inglés • Expresarse correctamente • Capacidad para resolver problemas • Tener consideración, respeto y discreción 	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Limpiar y mantener en buenas condiciones las áreas de piscinas • Limpiar y desinfectar las áreas de duchas de inicio, desinfección, aceites y escocesas • Limpiar área de pediluvio, baño turco y terma • Limpiar área de chorro jet 	

Fuente: Elaboración Propia, 2008

4.2. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

Para analizar las estrategias de comercialización que se llevaran a cabo dentro de esta tesis se ha de aplicar las 4 P's de Marketing⁴⁴ que generarán una respuesta óptima de la demanda potencial (**Véase Capítulo 2**), mezclando 4 variables que responderán a: ¿qué producto lanzaré? ¿A qué precio? ¿En qué mercado? ¿Con qué comunicación? Por tal motivo, se explicará cada P del marketing aplicada al Centro de Talasoterapia, éstas son:

- **Producto**

Según Stanton, Etzel y Walker (*McGraw-Hill*: 187):

“Un producto es un grupo de atributos tangibles e intangibles, que incluyen el envase, el color, el precio, la calidad y la marca, más los servicios y la reputación del vendedor. Puede ser un bien tangible, un servicio, un lugar, una persona o una idea. Por lo tanto en esencia, los consumidores compran algo más que un grupo de atributos físicos. Adquieren la satisfacción de sus deseos bajo la forma de los beneficios del producto.”

⁴⁴ Las cuales son: Producto, Precio, Plaza y Promoción.

– Desempeño del producto

Se basará en los beneficios de los tratamientos terapéuticos a base de la talasoterapia que se ofrecerán en el centro. **Véase Capítulo 3.**

– Calidad

El personal que brinde la atención en este Centro estará capacitado para brindar los servicios y velará por la seguridad del cliente. Por eso, se buscará profesionales especializados en cada puesto de trabajo necesario. De este buen desempeño dependerá la publicidad gratuita del boca a boca que obtendremos de las personas que asistan. Se deberá realizar continuamente retroalimentación a los usuarios después de la utilización del servicio para la mejora continua. También, se medirá la calidad por los productos que se emplearán en las áreas de masajes e hidromasajes.

– Marca y presentación

Se creará una imagen gráfica y slogan Centro de Talasoterapia, con el fin de respaldar y comercializar los diferentes servicios que se ofertarán en el mismo. Para lo cual, se ha escogido un nombre que lo identifique como un lugar que a través de tratamientos marinos brinde alivio y relajación. El mismo que será "Marine Relax", a continuación se presenta el logo propuesto:

Figura 32. Logo del Centro de Talasoterapia



Fuente: Diseñador Gráfico Juan Carlos Fernández, 2008

Para entender mejor el por qué se ha elegido el turquesa y el verde claro para el logo de Marine Relax, se lo hará por medio del significado de cada color:

- El Turquesa: *"Representa el refrescante y relajante océano. Es un color envolvente y tranquilizante. Siendo aconsejable utilizarlo para el estrés mental, el cansancio y el sentimiento de limpiarse. Anima a empezar de nuevo con fuerzas renovadas e ideas nuevas"*⁴⁵.
- El verde: *"Tiene una fuerte afinidad con la naturaleza y nos conecta con ella. Es el color que buscamos instintivamente cuando estamos deprimidos o acabamos de vivir un trauma."*

⁴⁵ Tomado de: <http://www.euroresidentes.com/horoscopos/colores/significado-color-turquesa.htm>. Visita realizada en Agosto del 2008

Nos crea un sentimiento de confort y relajación, de calma y paz interior, que nos hace sentir equilibrados interiormente. Meditar con el color verde, es como tomarse un calmante, para las emociones. Las palabras claves del color verde son: naturaleza, armonía, crecimiento, exuberancia, fertilidad, frescura, estabilidad, resistencia”⁴⁶.

El slogan que se ha establecido será:

“La Energía del Mar en Tí”

Debido a que el principal elemento terapéutico del Centro, es precisamente el mar con todos sus componentes y la vitalidad que produce en el usuario. Se ofrecerá una variedad de servicios que tendrán que ver con la relajación. Se buscará sacarlos del stress de las grandes ciudades. Se los ha de motivar para que vivan “La Energía del Mar en Tí”, mediante circuitos de hidroterapia que se desarrollarán en el clima marino, sauna, piscina de chorros, etc.

La posible necesidad de los potenciales clientes será alejarse del ruido de la ciudad, de la contaminación y de la inseguridad de la misma. También sería escaparse un día a los beneficios que el agua de mar combinada con tratamientos terapéuticos puede lograr en su

⁴⁶ Obtenido de: <http://www.euroresidentes.com/horoscopos/colores/significado-verde.htm>.
Visita realizada en Agosto del 2008

organismo. Es por esto, que se les dará lo que buscaban en un ambiente natural y de relajación.

- **Precio**

Se empezará citando un concepto de precio:

“El precio es un componente que no se ha de considerar de manera individual sino en relación con los otros aspectos del marketing mix y su fijación dependerá de los objetivos empresariales, ya que puede condicionar muchos aspectos de un negocio desde el volumen de la demanda y el tipo de clientes, a la imagen, los ingresos bruto, el margen de beneficio. En definitiva su rentabilidad”⁴⁷

La estrategia de precio que se utilizará para el producto de alta calidad Centro de Talasoterapia “Marine Relax” será acorde a la capacidad adquisitiva de la demanda potencial seleccionada, la competencia y productos sustitutos **Véase Figura 16**. Por tal motivo, en las siguientes tablas se especificarán los tratamientos, características, duración y precio de ciertos servicios que tienen que ver tanto directamente como indirectamente con el Centro.



⁴⁷ Marketing y Turismo. Introducción al marketing de empresas y destinos turísticos. Dada y Altés Machín. Editorial Síntesis S.A. – Madrid.

Tabla XLI. Precios Hostería "Bellavista"

Servicios de Spa semejantes a los del Centro de Talasoterapia Hostería Bellavista			
Tratamiento	Características	Duración	Precio
Piscina de Sal	Piscina a 35° mezclada con sal en grano e Hidromasaje	45 min	Huésped: \$3,00
			Visitante: \$5,00
Terapias para rejuvenecimiento con tratamiento natural	Alojamiento, Alimentación vegetariana, Médico naturista que diagnostica por medio del iris.	3 días	\$390,00
		5 días	\$625,00
		8 días	\$960,00
		16 días	\$1840,00

Fuente: Srta. Aracely Cantos Chancay (Trabajadora de la Hostería Bellavista) y Página Web de la Hostería Bellavista (www.hosteriabellavista.net)

Hay que enfatizar que el servicio principal de la Hostería Bellavista es el de alojamiento y tiene como una actividad complementaria el uso de su SPA. Se mencionan sus precios por estar ubicado en Playas, ser un hotel de primera categoría y por que sus clientes podrían ser los del Centro de Talasoterapia.

Tabla XLII. Precios IO Spa

Servicios de Spa semejantes a los del Centro de Talasoterapia IO SPA			
Tratamiento	Características	Duración	Precio
Facial de limpieza profunda	Exfoliación, Masaje, Máscara purificante	45 min	\$35,84
Facial Oceánico	Limpieza facial con producto oceánico natural	80 min	\$39,80
IO Masaje con Aromaterapia (Corporal)	Masaje con aceite esencial	50 min	\$31,36
Baño de Cleopatra (Corporal)	Exfoliación frutal, Baño de leche, Masaje	120 min	\$67,20
Baño de Suerte (Corporal)	Masaje, Exfoliación con sales marinas, Baño	120 min	\$78,40
Fangoterapia (Corporal) Sesiones	Envoltura, Fango	60 min	\$38,08
IO SPA Premium	Masaje, Hidratación facial, Manicure, Pedicure, Cepillado	4 horas	\$123,98
Serenite (Paquete Adelgazante) Sesiones	Envoltura adelgazante, Algas marinas	60 min	\$33,60

Fuente: Entrevista a la Recepcionista de IO SPA

Se ha considerado a IO SPA dentro de este estudio, debido a que un porcentaje del 32% de los guayaquileños encuestados lo visitan **Véase Gráfico 12**. Además, para tener como referencia sus precios, los cuales van dirigidos a una clase socioeconómica media alta a alta. El paquete adelgazante Serenite y Fangoterapia para reducir medidas es necesario acudir a varias sesiones. Se puede ver que los precios oscilan entre \$28,00 a \$123,98 en los productos escogidos para este estudio y ciertos paquetes ofrecen servicios de peluquería.

Tabla XLIII. Precios Dharma Spa

Servicios de Spa semejantes a los del Centro de Talasoterapia Dharma Spa			
Tratamiento	Características	Duración	Precio
Dharma Facial	Exfoliación, Limpieza	90 min	\$39,20
Oxigenación Facial	Exfoliación, Limpieza	60 min	\$33,60
Masaje Dharma	Masaje	90 min	\$39,20
Baño de luna	Baño	90 min	\$56,00
Paquete "Tu nuevo yo"	Facial, Baño de luna, Baño de vapor, Manicure, Pedicure, Tratamiento capilar, Cepillado, Lunch	4 horas	\$168,00
Paquete "Novia Ideal Dharma Spa"	Baño de luna, Facial, Masaje relax, Baño de vapor, Manicure y pedicure francés, Depilación pierna y bikini, Hidratación capilar, Cepillado, Aplicación de maquillaje	5 horas	\$212,80

Fuente: Folleto de Dharma Spa, 2008

Las encuestas informan que un 26% acude a Dharma Spa de los guayaquileños de un nivel socio económico medio alto a alto **Véase Gráfico 12**. Lo que se va a resaltar en esta **Tabla XLIII**, es el precio del Paquete "Novia ideal Dharma" que es de \$212,80, para mostrar que las

personas de ese nivel socioeconómico están dispuestas a realizar ese gasto en su belleza.

Tabla XLIV. Precios Esperanza Ferra Soto

Servicios de Spa semejantes a los del Centro de Talasoterapia Esperanza Ferra Soto			
Tratamiento	Características	Duración	Precio
Masaje Relax	Con aceites de Aromaterapia	45 min	\$30,00
Tratamiento de origen marino (Talasoterapia) Facial	Mascarilla a base de algas	45 min	\$30,00
Tratamiento de origen marino (Talasoterapia) Corporal	Crema a base de algas	75 min	\$50,00
Parafango Facial	Mascarilla a base de fango	45 min	\$30,00
Parafango Corporal	Crema a base de fango	75 min	\$50,00

Fuente: Andrea Sandoya, estudiante de la Escuela de Cosmetología Esperanza Ferra Soto

Se ha tomado en cuenta estos tratamientos del Esperanza Ferra Soto debido a que son los más acordes con algunos tratamientos de masajes que se darían en el Centro de Talasoterapia. La clara diferencia estaría en las instalaciones que son en Playas y que se ve beneficiada por el clima marino.

Tabla XLV. Precios Baños Termales de "San Vicente"

Servicios de Spa que se parecen a los del Centro de Talasoterapia Baños Termales de San Vicente			
Tratamiento	Características	Duración	Precio
Entrada a los Baños Termales de San Vicente	Uso de Piscina de Fangoterapia	30 min	Adultos: \$2,00 Niños: \$1,00
	Uso de Piscina Temperada	Indefinido	3era edad: \$1,00
Masaje de Fango	Purifica y desinflama la piel	20 min	\$4,00
Masaje de Sábila	Hidrata y reafirma la piel	20 min	\$4,00
Vapor	Con hierbas aromáticas Mejora circulación de	10 min	\$3,00

	la sangre y elimina toxinas		
Hidromasajes	Piscina de 38° con agua de manantial con 19 minerales	10 min	\$3,00

Fuente: Salida de Campo por las Tesistas hacia Baños termales de "San Vicente"

Los Baños Termales de "San Vicente", tienen piscinas con agua termal y no agua de mar. Además, cuentan con el apoyo de la Ilustre Municipalidad de Santa Elena, por lo tanto su creación contó con fondos de ese municipio. De ahí, lo muy accesible de sus precios y esta dirigido principalmente a personas que quieran aliviar sus dolencias de tipo reumático, artrítico y del sistema nervioso.

Tabla XLVI. Precios Centro de Talasoterapia "Marine Relax"

Tratamiento	Características	Duración	Precio
Circuito Marine Relax	Ducha de desinfección, Duchas de aceites esenciales, ducha escocesa de contraste, Chorros jet, Pediluvio, Terma, Baño Turco, Ducha fría, Piscina 35° C, Piscina 30°C, Piscina temperatura natural	120 min	\$80,00
Masaje Marine Relax Facial Algas	Masaje con crema a base de algas	45 min	\$30,00
Masaje Marine Relax Facial Fango	Masaje a base de fango	45 min	\$30,00
Masaje Marine Relax Corporal Algas	Masaje	75 min	\$50,00
Masaje Marine Relax Corporal Fango	Masaje	75 min	\$50,00
Masaje Marine Relax Aromaterapia	Masaje	75 min	\$40,00
Marine Relax Sales de Algas	Hidromasaje personal con sales de algas	45 min	\$50,00

Programa Marine Day Relax Algas	Masaje corporal con algas, Masaje Facial con algas, Hidromasaje personal con sales de algas, Circuito Marine Relax	300 min	\$189,99
Programa Marine Day Relax Fango	Masaje corporal con fango, Masaje Facial con fango, Circuito Marine Relax	240 min	\$144,99

Fuente: Elaboración propia por medio de un estudio de la competencia y productos sustitutos del Centro de Talasoterapia

Los precios de los servicios que se han establecido para este Centro de Talasoterapia se encuentran en la **Tabla XLVI**, y para graficar mejor la comparación de precios con ciertos productos sustitutos. **Véase Anexo 18**. Como ya se ha mencionado al inicio de este Capítulo 4 se venderán bebidas. **Véase Tabla XLVII**.

Tabla XLVII. Precios Bebidas del Centro de Talasoterapia "Marine Relax"

Bar de Zumos	Precio
Jugo de Naranja	\$1,50
Jugo de Toronja	\$2,00
Jugo de Limón	\$1,50
Jugo de Kiwi	\$2,00
Botella de Agua	\$1.00

Fuente: Elaboración propia, 2008

- **Plaza o Distribución**

La estrategia de distribución y venta debe construirse sobre la accesibilidad al producto. En este caso, como lo que se oferta son servicios que se van a consumir en el lugar del destino Playas específicamente en el Centro de Talasoterapia "Marine Relax", la persona que quiera realizar este tipo de

turismo de salud se habrá informado por la Campaña Publicitaria o por medio de las Agencias de viajes y Operadoras de Turismo que lo promocionen.

- **Promoción**

Según Stanton, Etzel y Walker (*McGraw-Hill*: 450):

“La promoción es la combinación de la venta personal, la publicidad, la promoción de ventas, la propaganda y las relaciones públicas que ayuda a una organización a lograr sus objetivos en marketing.”

La estrategia de promoción debe identificar a qué segmentos de mercado quiere llegar y establecer para cada uno de ellos la manera más eficiente de comunicar la existencia del Centro de Talasoterapia, a través de un estructurado Plan de Promoción que se explicará con más detalle en el punto 4.3.

4.3. PLAN DE PROMOCIÓN

El Plan de Promoción que se llevará a cabo deberá incluir el nuevo slogan con que se esta promoviendo al Cantón General Villamil Playas, el cual es: *“Playas más cerca del sol más cerca de ti”*, porque es uno de los balnearios más cercanos a Guayaquil. Siendo esto, una clara ventaja competitiva frente a las demás playas de la Ruta del Sol, que están más lejos y que ya no cuentan con el apoyo de la Prefectura del Guayas para la

realización de obras en infraestructura tan necesarias para atraer la atención de turistas y de inversionistas. Todo debido a la creación de la nueva provincia Península de Santa Elena y a la negación de la provincia del Guayas de perder parte de la Ruta del Sol.

Todo lo anterior, ha provocado que ciertas autoridades, inversionistas y organismos inclinen su atención al Cantón General Villamil Playas. Lo cual, estaría dando sus beneficios, con lo siguiente:

- La Prefectura del Guayas esta trabajando en un plan maestro, cuyo costo es de \$ 125 mil, para potencializar las áreas turísticas de los 25 cantones de la provincia del Guayas.
- Desde el 15 de febrero del 2008, la Dirección de Turismo del Municipio de Guayaquil lanzó una mini guía turística del cantón Playas y otros sectores de Guayaquil. A la guía se la ha denominado la ruta turística de las cinco P, pues se trata de los atractivos turísticos de Progreso, Puerto El Morro, Playas, Posorja y la isla Puná. Joseph Garzozzi con respecto a esta iniciativa ha dicho: *“La P es la letra clave en idioma español para las palabras playas, placer, paraíso, paladar, personas,*

*pesca, paseos, etcétera, eso y mucho más ofrece esta increíble ruta, las mejores playas y el segundo mejor clima del mundo”.*⁴⁸

- Ser parte del Programa de Reordenamiento de Playas (POP) que ejecutan el Consejo Provincial, la Cámara de Turismo del Guayas y la Dirección General de la Marina Mercante (DIGMER).
- La visita de la actriz, Bo Derek a nuestro país, para comprar un departamento en el cantón General Villamil Playas, puede ser un incentivo para que más turistas extranjeros inviertan en ese lugar.

Se sugiere que este Centro entre al mercado potenciando una de las principales áreas del turismo de salud como es la Talasoterapia a nivel europeo. Se espera poder convertir a Playas en un lugar ideal para practicarlo a nivel de la costa ecuatoriana. El proyecto se posiciona por la diferenciación de su producto, ya que no hay negocios que ofrezcan exactamente todos los tratamientos terapéuticos en un mismo sitio y con sus respectivas particularidades. Se está posicionando también por la diferenciación en las características físicas del lugar, por su servicio al cliente, por sus recursos humanos calificados, y en la imagen internacional de calidad en todos los servicios que prestará por ser un

⁴⁸ Tomado de: www.welcomeecuador.com/news.php?id=184 . Visita realizada en Agosto del 2008.

Centro de Talasoterapia basado en lineamientos de otros ubicados en Europa, principalmente en España y Francia.

La Promoción de este Centro de Talasoterapia se realizará a través de tres estrategias necesarias para influir en las ventas de los servicios como productos. Estas formas son:

Publicidad: Será pagada y se lo hará en periódicos, revistas, vallas publicitarias, etc. Más adelante, se explicarán detalles de la campaña de medios y parte de las estrategias de promoción. En cada publicación se resaltarán la ubicación del Centro de Talasoterapia, siendo Playas. Porque se quiere dar a conocer a ese Cantón como un lugar bueno para realizar turismo de salud.

Ventas Personales: Consistirán en enviar a la representante de Relaciones Públicas y Ventas del Centro de Talasoterapia a ofertarlo en las diferentes agencias y operadoras de turismo mediante la introducción en paquetes turísticos.

Relaciones Públicas: Será un esfuerzo planeado que influirá en las actitudes y opiniones de clientes potenciales, Municipio de Playas, Oficina ITUR de Playas, Dirección de Turismo del Municipio de Guayaquil, Prefectura del Guayas, entre otros. Esto se verá reflejado

en boletines de noticia de ciertas Páginas Web institucionales, informes del cabildo, Mini guías de rutas turísticas, Mapas turísticos de la provincia del Guayas, etc.

- **Estrategias de Promoción**

Con la finalidad de que este proyecto sea difundido en la demanda potencial: ejecutivos guayaquileños y turistas nacionales de un nivel socioeconómico medio alto a alto de las principales ciudades del Ecuador; se consideraron oportunas las siguientes estrategias:

1. Herramientas Promocionales

Material Promocional: Se diseñará piezas gráficas que destaquen la ubicación del Centro en Playas. Porque es importante promocionar a este cantón para que el cliente potencial lo identifique como un sitio adecuado para disfrutar de la Talasoterapia. También, se integrará imágenes con los tratamientos y se explicará sus beneficios.

Las piezas gráficas que se utilizarán para promocionar el producto Centro de Talasoterapia mantendrán el mismo concepto en cuanto a la imagen que se quiere proyectar y son: Volantes, Trípticos, Folletos y Valla Publicitaria

- **Volantes:** Se planteará hacer la impresión de volantes llamativos para que sean repartidos en el stand de Guayas durante la Feria Internacional de turismo en el Ecuador (FITE).

- **Folletos:** Se elaborarán folletos que serán repartidos una semana antes la apertura en algunas ciudadelas de Samborondón y vía a la costa. También se tendrán folletos dentro de las instalaciones del Centro de Talasoterapia.

- **Trípticos:** Se distribuirán trípticos alusivos al Centro de Talasoterapia en las oficinas ITUR de Playas, de Quito, de Cuenca y de Guayaquil. También en la en la Cámara de Turismo Capítulo Playas.

- **Valla Publicitaria:** Esta herramienta será parte esencial de una "Campaña de expectativa", la cual iniciará 3 meses antes de abrir el Centro de Talasoterapia. La misma será colocada en el Km 3 vía a Samborondón y otra frente al Centro Comercial "San Marino" de 4x10 metros cada una.

Una vez abierto el Centro, se colocará una valla publicitaria en la vía Guayaquil – Playas para llamar la atención del visitante que se dirige hacia un destino de sol y playa. De esta forma se influirá en el poder

de decisión del usuario turístico. La misma, mostrará el logotipo del Centro e imágenes representativas de los tratamientos que se pueden realizar en él y bien remarcada la dirección del mismo. Así en su próximo viaje podría tomar la opción de conocer este tipo de Centro, aunque sea por curiosidad de saber de qué se trata la Talasoterapia o de comprobar la veracidad de sus beneficios.

2. Publicidad en Medios Impresos

Se lo va a promocionar en el diario "El Universo" con su suplemento dominical "La Revista" y en el diario "El Comercio" en su suplemento dominical "Familia". En el caso del periódico puede que las personas lo lean para mantenerse informado del acontecer nacional, pero al ver la promoción de un lugar totalmente nuevo se espera despertar su curiosidad por el turismo de salud en Playas.

Con el Fam Trip que se explicará más adelante, se espera aparecer en "La Revista" y "Sambo" del Diario "El Universo" y en los Boletines Informativos que realice La Cámara de Turismo, La Dirección de Turismo del Municipio de Guayaquil y La Prefectura del Guayas, por haberlos invitado.

3. Marketing directo

Es un sistema interactivo que utiliza uno o más medios de comunicación para obtener una respuesta medible de un público objetivo. El Marketing directo tiene varias clases, a continuación se explicará, la que se empleará:

- **Mailing:** Por medio de una empresa de distribución de publicidad “Mercometro” se repartirá folletos mostrando los servicios del Centro de Talasoterapia “Marine Relax” y se resaltará el día de apertura. Se hará un envío puntual de difusión, ésta incluye etiqueta personalizada, alquiler de base de datos de residentes de algunas ciudadelas de Samborondón y Vía a la costa dando un total de 6.000 contactos, con confirmación de entrega. Esto se lo hará una semana antes de la inauguración, para crear una motivación por conocer un servicio nuevo.

- **E – Mailing:** Por medio de la empresa “On line Ecuador”, se pretende enviar información sobre los servicios que oferta el Centro de Talasoterapia a base de datos depurada y real de 30.000 personas a nivel nacional de una clase media y alta. Se efectuarían 4 envíos al año.

4. Marketing Multimedia

- **Página Web:** Se optaría por el diseño y mantenimiento de una Página Web para el Centro de Talasoterapia, que tendrá consistencia en el diseño al integrar en todas las presentaciones el nombre del producto, logotipo, slogan y ubicación; la cual será:

www.marinerelax.com.ec

Y para la mayor comodidad de los clientes se tendrá un e-mail para las reservaciones y otro para resolver cualquier duda, los cuales serían:

reservas@marinerelax.com.ec

info@marinerelax.com.ec

La Página Web contará con una barra de menú en la parte superior donde se mostrarán enlaces de Inicio, Mapa del Cantón y de la zona con su respectiva ubicación, Galería de fotos de los turistas que ya han visitado el lugar, el video promocional, Preguntas frecuentes, contáctenos, suscríbese, y enlaces con otras Páginas Web de turismo de las diferentes instituciones gubernamentales, mostrando sus logos con las cuales también se tengan buenas relaciones públicas.

Tendrá otra barra de menú a la derecha con enlaces a:

- Los servicios de "Marine Relax", con información detallada, fotos y sus respectivos beneficios.
- Otros atractivos del Cantón General Villamil Playas, con sus fotos, descripción y actividades, localización, directrices para llegar al atractivo, etc.
- Datos sobre el clima, ropa apropiada para llevar.
- Sistema bancario, con horarios de atención y ubicación.
- Información sobre los días festivos de Playas.
- Comidas típicas y dónde conseguirlas.

– **Promoción en otras Páginas Web:**

Al escribir en el buscador de Google, la palabra "General Villamil Playas", las primeras Páginas Web que aparecen son:

- www.recorrecuador.com/ecuador/costa/guayas/general-villamil-playas
- www.captur.com/boletin/148ene06/destinos.asp

Por tal motivo, se tomará primero las mismas para la promoción de Marine Relax. Luego se dará a conocer otros sitios en los que se podrá publicar el nombre del Centro de Talasoterapia, por medio de las buenas relaciones públicas que se creen.

En el link que se va a citar más abajo se da una descripción general de los atractivos del cantón General Villamil Playas. Y de las actividades que se pueden hacer en cada una de sus playas. Se podría sugerir a la Página Web que mencione a Playas como un lugar ideal para la práctica de turismo de salud por estar ubicado el Centro de Talasoterapia.

- www.recorrecuador.com/ecuador/costa/general-villamil-playas

En la página Web de la Cámara de Turismo en los boletines que publica hay uno de Playas, donde describe el clima, cómo llegar, qué hacer, gastronomía y planta hotelera, en la cual menciona a las principales y da número telefónico de contacto. Lo mismo se podría efectuar en el caso del Centro de Talasoterapia, como un lugar para aplicar tratamientos terapéuticos de origen marino:

- www.captur.com/boletin/148ene06/destinos.asp

Así mismo en el Sitio Web del Ministerio de Turismo del Ecuador, la cual tiene una sección de "Noticias al día", que podría informar sobre la creación de este Centro de Talasoterapia, que sería el primero con lineamientos de otros Centros ubicados en Francia y España. La misma es:

- www.turismo.gov.ec

La Página Web que pertenece a la BITE (Bolsa Internacional de Turismo del Ecuador), ubicada su empresa en la ciudad de Cuenca. Hace sugerencias de lugares que se pueden visitar en cada provincia. Es por esto, que se le mandaría un Boletín Informativo del Centro de Talasoterapia "Marine Relax", para que lo sugiera como un lugar para practicar el turismo de salud en la provincia del Guayas al aplastar en la alternativa "Explore las costas ecuatorianas", opción "Guayas". Su dominio es:

- www.bite.com.ec/contenido.php?idcontenido=guayas

También se podría mencionar al Centro de Talasoterapia, en la Página Web Visita Guayaquil del M. I. Municipio de Guayaquil en la sección: Destinos – Lugares de Interés – Playas (General Villamil).

- www.visitaguayaquil.com/86.gye

– **Marketing Viral:**

En la Página Web del producto y en ciertas Páginas Web donde se tenga presencia, se incluirá una ficha de suscripción, donde las personas que las visiten y que estén interesadas, pueden ingresar su dirección e-mail aceptando recibir información acerca del producto. Al hacer el primer contacto se incluirá en la respuesta vía e-mail la opción de enviar la misma información a un amigo. De esta manera,

se estará enviando la información solicitada por nuestros sospechosos e identificando nuevos sospechosos.

– **Video Promocional:**

Además, se debería elaborar un video multimedia publicitario al que podrían acceder los interesados a través de un vínculo electrónico en la Página Web de “Marine Relax”, que irá dirigido a la demanda potencial, dará una breve introducción del Cantón General Villamil Playas y representará totalmente los beneficios de la Talasoterapia. Esta imagen será reforzada con la calidad del video y sonido adecuado que haga de éste una gran herramienta que conseguiría atraer a la demanda potencial.

Éste video se distribuirá en programas de televisión de salud y de novedades, a los cuales previamente se les habrá hecho una invitación al Fam Trip⁴⁹ para visitar el Centro de Talasoterapia “Marine Relax”. Y se lo hará llegar a las agencias de viajes y operadoras de turismo para que los recomienden a sus clientes que soliciten un lugar de relajamiento.

⁴⁹ Viaje de familiarización.

A seguir, la **Tabla XLVIII** contiene la lista de algunos de los medios de comunicación escogidos para la efectiva difusión del Centro de Talasoterapia "Marine Relax":

Esta tabla se usa como referencia para realizar la publicidad del Centro de Talasoterapia. Se tomaron los medios más importantes de la zona, así como también los Links en las Páginas Web de turismo general y de la provincia del Guayas.

Tabla XLVIII. Medios de Comunicación Idóneos para la Comercialización del Centro de Talasoterapia

<u>Prensa Escrita</u>		
Periódicos	Ciudad de Difusión	Frecuencia de Propaganda
La revista de EL universo	Costa	3 en un año (Febrero)
Familia del El Comercio	Sierra	1 en un año (Junio)
<u>Folletería</u>		
Nombre	Lugar de Reparto	Frecuencia
Folletos	Centro de Talasoterapia "Marine Relax"	1.000 para el Centro de Talasoterapia
Trípticos	ITUR de Playas, de Quito, de Cuenca y de Guayaquil	5.000 cada semestre
Volantes	Stand de Guayaquil en la FITE (Feria Internacional de Turismo en el Ecuador)	3.000 en total para los días que dure la FITE (Feria Internacional de Turismo en el Ecuador)
Mini guías Turísticas Guayaquil & Playas de La Dirección de Turismo del Municipio de Guayaquil	Stand de Guayaquil en la FITE (Feria Internacional de Turismo en el Ecuador)	
Propaganda en Mapas gratuitos del Ministerio de Turismo	ITUR del país	La que el organismo

Propaganda en Folletos gratuitos de la provincia del Guayas del Ministerio de Turismo	ITUR del país	institucional crea necesario
Cd Promocional	Lugar de Difusión	Frecuencia
Cd Promocional de "Marine Relax"	Agencias de viajes y Operadoras de Turismo de Guayaquil	250 cada año
Medios en Internet: Página Web propia		
Reportajes donde hablan del Centro de Talasoterapia		
www.recorrecuador.com	www.bite.com.ec	
www.captur.com	www.visitaguayaquil.com	
www.turismo.gov.ec		

Fuente: Elaboración Propia, 2008

5. Alianzas estratégicas

El negocio también necesitará socios estratégicos para ser eficaces. Por tal razón, se pretende estar incluidos en paquetes turísticos de las principales agencias de viajes y Operadoras de Turismo ubicadas en Guayaquil o que vendan Guayas, para que ellas oferten al Centro de Talasoterapia en sus paquetes y obsequien un video promocional que se les hará llegar.

A continuación se citará los gastos de elaboración de material publicitario propuestos para promover el proyecto que se expone en este documento:

Tabla XLIX. Gastos de Comercialización

Material	Cant.	Precio Unit.	Precio total
Copias de Video Promocional	250		\$250,00
Publicidad en cuarto de página de "La Revista" de Diario El Universo. 11x13,2 cm Full color	3	\$850,00	\$2,550,00
Publicidad en cuarto de página de "Familia" de Diario El Comercio. 11x13,2 cm Full color	1	\$850,00	\$850,00
Folletos en papel couché 14x7 cm portada y contraportada full color y 4 páginas interiores a un color turquesa	1.000	\$0,70	\$700,00
Tríptico Full color en papel couché	10.000		\$945,00
Volantes Full color papel couché	3.000		\$200,00
E- mailing por medio de onlinecuador	4		\$180,00
Valla Publicitaria 4x10 mts. Vía a Playas	1	\$4.650,00	\$4.650,00
Mantenimiento de una Página Web	1	\$200,00	\$200,00
Viáticos para Viajes de RR. PP. y Ventas	2	\$400,00	\$800,00
Total primer año			\$11.325,00

Fuente: Imprenta "IMPREMET", Ecuavallas, Mercometro y Tarifario Diario El Universo.

6. Relaciones Públicas

– Fam Trips o viajes de familiarización:

Para la inauguración se va a invitar a los principales medios de comunicación que posean programas de entretenimiento, variedades y turismo a nivel nacional a pasar un día gratis en el Centro de Talasoterapia "Marine Relax". De esta manera, se buscaría que ellos proporcionen un reportaje gratuito y lo publiquen. Así se ganaría credibilidad ante los clientes potenciales, debido a la confianza que genera este tipo de programas.

También, se convocarán a las Autoridades de los Municipios de Playas y Guayaquil como alcaldes y concejales, prefecto y consejeros provinciales del Guayas. Al estar en altos mandos en sus puestos de trabajo, sería de gran ayuda que asistan para que se enamoren de este servicio y lo agreguen después como parte de su vida. Además que incluyan al Centro en sus Boletines de prensa, Páginas Web, Material Promocional de la provincia del Guayas.

En la apertura del Centro se realizarán varios actos representativos como:

- Bienvenida por parte del administrador del Centro
- Bendición del cura del Cantón
- Palabras de alguna autoridad invitada
- Beneficios de la Talasoterapia por parte del Médico del Centro
- Brindis
- Entrega de Material Promocional
- Entrevistas
- Probar el servicio

Los costos de esta actividad se detallan en la siguiente **Tabla L.:**

Tabla L. Publicidad antes de Apertura

Material	Cantidad	Precio Unit	Precio total
Viaje de familiarización de Autoridades y Medios de Comunicación Bendición del cura del Cantón Brindis Material Promocional			\$1,000,00
Creación de un Video Promocional	1	\$700,00	\$700,00
Publicidad en cuarto de página de "La Revista" 11x13,2 cm Full color	1	\$850,00	\$850,00
Folletos en papel couché 14x7 cm portada y contraportada full color y 4 páginas interiores a un color turquesa	6,000,00	\$0,60	\$3,600,00
Distribución de publicidad a zonas habitacionales	6,000,00	\$0,31	\$1,860
Alquiler de base de datos de residentes de vía a la costa y Samborondón	6,000,00	\$0,11	\$660,00
Valla Publicitaria 4x10 mts. En Samborondón (3 meses)	1	\$5.712,00	\$5,712,00
Valla Publicitaria 4x10 mts. Frente al C.C. San Marino (3 meses)	1	\$5.712,00	\$5,712,00
Creación de una Página Web	1	\$500,00	\$500,00
Diseño del Logo	1	0,00	0,00
Total para 3 meses antes de la Apertura			\$20,594, 00

Fuente: Elaboración propia por medio de una Investigación de campo, 2008

A continuación, se expone la *Tabla LI* donde se explican los objetivos y estrategias a seguir para lograr una efectiva comercialización de este Producto Turístico:

Tabla LI. Matriz de Objetivos y Estrategias de Intervención del Centro de Talasoterapia "Marine Relax"

Objetivo General del Proyecto	Elaborar un estudio técnico para la implementación de un centro especializado en Talasoterapia en el Cantón General Villamil Playas y determinar su viabilidad.	
Objetivos Específicos	Estrategias	Acciones
Identificar los recursos marinos existentes en el Cantón General Villamil Playas.	Análisis de los recursos marinos necesarios para la Talasoterapia.	Realización de inventario de recursos marinos en el cantón. Buscar asesoría de Biólogos marinos especializados.
Crear un producto turístico especializado en Talasoterapia.	Definir componentes del producto en base a demanda potencial.	Estudio del Perfil de la demanda real y potencial. Elaborar Plan de Implementación del producto.
Fomentar el turismo de salud en Playas a partir de los beneficios de la Talasoterapia.	Proponer una identidad del Centro acorde con la imagen de turismo de salud que se planea crear en Playas.	Dar a conocer a Playas como un sitio para realizar Turismo de Salud. Creación de un logo del Centro. Dar a conocer los beneficios de la Talasoterapia.
	Promocionar los productos existentes del Centro y de Playas en sí.	Aplicar estrategias de comercialización acordes con la demanda potencial del Centro. Elaborar un Plan de Promoción. Diseño de material promocional. Hacer uso de una valla publicitaria en la carretera. Usar los medios públicos para hacerse conocer, tales como: Municipio de Playas, Oficina ITUR de Playas. Crear Página Web propia. Viajes de Familiarización.
Proponer lineamientos de capacitación y desarrollo a la comunidad local.	Capacitación de la comunidad.	Curso en Atención al cliente. Atención médica gratuita una vez al mes.
Analizar la factibilidad financiera así como su beneficio económico y turístico.	Determinar viabilidad económica y turística de la creación de un Centro de Talasoterapia.	Plan Financiero. Estudio de viabilidad del proyecto.

Fuente: Elaboración propia, 2008



CAPÍTULO 5

ASPECTOS FINANCIEROS

5.1. COSTOS

A continuación se presenta un análisis de la factibilidad económica del Centro de Talasoterapia, para lo cual se han determinado los respectivos costos y gastos que generaría dicho proyecto.

- **Obra Civil y Terreno**

Los costos de la inversión inicial del proyecto con respecto a la obra civil y el terreno dan un total de \$ 139,242.13 dólares. **Véase Anexo 19.**

Los e
el ce
30.13.
el bu
resalta
otros e

Los su
da \$
corresp
aceites
Anexo

Con re
4.315,2
correct
salubric

- **Equipos y Mobiliarios**

Los equipos y mobiliarios que se instalarán y adecuarán respectivamente en el centro de talasoterapia suman un valor en la inversión inicial de \$ 30.132,92 dólares, aquí se incluye cada uno de los equipos necesarios para el buen funcionamiento de cada una de las áreas de dicho centro, cabe resaltar que ésta cantidad también corresponde a los materiales indirectos, otros equipos y otros activos. **Véase Anexo 20.**

- **Suministros de Operación**

Los suministros de operación que se requiere para el proyecto al primer año da \$ 27.457.32, dicho rubro está compuesto por los implementos que corresponden a: suministros de áreas de masajes (cremas, lociones y aceites), suministros de bar (frutas y agua) y materiales de oficina. **Véase Anexo 21.**

- **Insumos de Limpieza**

Con respecto a los insumos de limpieza, suma al primer año un total de \$ 4.315,20 dólares, están relacionados con los materiales que servirán para la correcta limpieza del centro y así mantenerlo en óptimas condiciones de salubridad que muestren una buena imagen. **Véase Anexo 22.**

- **Gastos Preoperacionales**

Dentro de los gastos preoperacionales dan un total de \$ 22,594.00 dólares. Dicho rubro tiene que ver con los honorarios por asesoría previa, proyecto arquitectónico, el estudio de impacto ambiental, los gastos de constitución de la empresa tasas y permisos de funcionamiento (Registro Único de Funcionamiento – RUC, Registro de Turismo, Licencia de Funcionamiento, Afiliación a la de Cámara de Turismo, Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual, Ministerio de Salud Pública, Bomberos, Sociedad de Autores y Compositores Ecuatorianos - SAYCE, Secretaría Nacional del Agua - SENAGUA) y publicidad antes de apertura y publicidad por apertura. **Véase Anexo 23.**

Es importante resaltar el permiso de funcionamiento de salud, debido a que el Centro de Talasoterapia va a prestar servicios de tratamientos terapéuticos mediante la utilización de piscinas, baños saunas y baño turcos; el Reglamento de Tasa por Control Sanitario y Permisos de Funcionamiento, en su artículo 9 dispone lo siguiente con respecto al cálculo de ésta tasa:

“El valor establecido por concepto de tasas por permiso sanitario de funcionamiento se fijará en salarios mínimos vitales generales.”

En la siguiente tabla se presenta las actividades asociadas al Centro de Talasoterapias para el cálculo de dicho valor:

Tabla LII. Permiso de Funcionamiento de Salud

CÓDIGO	CONCEPTO	VALOR (EN SMV)
2.0	Baños y balnearios privados de servicios públicos:	
2.1	Piscinas	5
2.2	Baños turcos	10
2.3	Baños sauna	10
2.4	Los que presten dos o más servicios combinados	15
2.5	Baños ducha	2

Fuente: Extracto del Reglamento del Código de Salud, Adaptación Propia, 2008

El Centro de Talasoterapia dentro del Reglamento ingresa en el ítem 2.4, lo que significa que este valor de 15 salarios mínimos vitales (SMV) será multiplicado por el valor de un SMV que es de \$ 4.80 dólares, lo cual da un total de \$ 72.00 dólares, dicho valor está dentro de los demás permisos que se requieren para el funcionamiento del establecimiento.

La amortización de los gastos preoperacionales fueron divididos para 10 años que es el horizonte del proyecto por lo tanto anualmente da un total de \$ 2.259,40 dólares. **Véase Anexo 24.**

- **Gastos Administrativos**

Los **gastos administrativos del personal**, corresponde a los sueldos de la mano de obra directa e indirecta del Centro de Talasoterapia que al primer año da un valor de \$ 71,796.70 dólares. **Véase Anexo 25.**

En cuanto a los **gastos administrativos generales** se determinó \$ 52.587,69 al primer año, en éste rubro se detalla los valores por mano de

obra indirecta, servicios básicos (luz y teléfono), mantenimiento de equipos, servicios de contabilidad, lavandería, reposición de materiales indirectos, jardinería e insumos de limpieza y los servicios por uso de tarjetas de crédito.

Véase Anexo 26.

Con respecto a la reposición de los materiales indirectos a partir del segundo año se ha determinado un porcentaje del 50% sobre el valor de los materiales indirectos adquiridos en la inversión inicial.

Se ha considerado el gasto por los servicios de uso de tarjetas de créditos, debido al perfil que cumple la demanda potencial del centro (Capítulo 2), que por lo general realizan sus pagos con las tarjetas de créditos que circulan en el país (Diners Club, Mastercard, Visa y American Express). Para esto se ha establecido un porcentaje del 70% de los ingresos serán a través de éste medio. Sobre ese resultado se ha determinado el 8% de interés (promedio de interés que cobran las 4 tarjetas de crédito antes mencionadas) y el 30% en efectivo.

- **Costos de Producción**

Los costos de producción están dados por aquellos recursos (humanos, naturales y otros que sirvan para la transformación de la materia prima), que permitirán que se pueda brindar un adecuado servicio al visitante, éstos son: mano de obra directa, suministros de operación, concesión del recurso

natural⁵⁰, agua potable, consumo de gas y el mantenimiento de las piscinas.

Véase Anexo 27 y 28.

- **Capital de Trabajo**

Los rubros que se asignarán como capital de trabajo, serán: efectivo disponible (corresponde a una caja chica que servirá para cubrir algún tipo de imprevisto, cambios u otros), suministros de operación y los insumos de limpieza que se necesitarán mensualmente, todo esto da un total de \$ 2.881,01 dólares.

A continuación se presenta la siguiente tabla donde se desglosa cada uno de éstos:

Tabla LIII. Cuadro de Capital de Trabajo del Centro de Talasoterapia

CAPITAL DE TRABAJO	
RUBRO	VALOR
Efectivo Disponible	200,00
Suministros de Operación	2288,11
Insumos de Limpieza	359,60
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 2.847,71
TOTAL ANUAL CAP. TRABAJO	\$34.172,52

Fuente: Elaboración Propia, 2008



LECTUR - BIBLIOTECA

⁵⁰ La concesión del recurso natural se refiere a la utilización del agua de mar otorgado previo a un trámite con la Secretaría Nacional del Agua (SENAGUA) a través de un pago anual por dicho uso. (Ab. Anita Vallejo- Funcionaria de la Secretaría Nacional del Agua, Guayaquil).

5.2. INVERSIONES

La inversión inicial para montar el Centro de Talasoterapia es de \$ 194.816,76 dólares. Para dicho cuadro de inversiones se ha considerado: el terreno, la obra civil, los equipos y muebles, materiales indirectos y otros activos que cubre el 86,71% de dicha inversión. Así también los gastos preoperacionales y el capital de trabajo.

En la siguiente tabla se observan los respectivos valores de cada uno de éstos:

Tabla LIV. Cuadro de Inversión Inicial (Dólares)

CUADRO DE INVERSIÓN		
RUBRO	TOTAL	PORCENTAJE
ACTIVOS FIJOS		86,94
Terreno	8.000,00	4,11
Obra Civil	131.242,13	67,37
Equipos	20.740,42	10,65
Muebles	6.709,67	3,44
Materiales Indirectos	2.204,33	1,13
Otros Activos	478,50	0,25
ACTIVOS DIFERIDOS		11,60
GASTOS PREOPERACIONALES	\$ 22.594,00	11,60
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 2.847,71	1,46
TOTAL DE INVERSIONES	\$194.816,76	100,00

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Se ha determinado la depreciación anual de los activos fijos, tomando en cuenta su valor y tiempo de vida útil. **Véase Anexo 29**

5.3. PLAN DE FINANCIAMIENTO

Para el financiamiento, se propone el préstamo en la Corporación Financiera Nacional (CFN), como una entidad referente. En la cual, el proyecto estaría ubicado en Credipyme (Crédito para pequeña y mediana empresa) debido a que el monto del presupuesto se encuentra dentro del rango que va desde \$25.000,00 hasta \$7'000.000,00. La misma que maneja una tasa de interés del 9,25% anual. El valor a financiar es del 70% de la inversión total y el 30% lo pondrían los accionistas, como se muestra a continuación:

Tabla LV. Cuadro de Financiamiento

FINANCIAMIENTO		
DETALLE	PORCENTAJE	VALOR
Capital Privado	30%	\$ 58.445,03
Préstamo Bancario	70%	\$136.371,73
TOTAL A FINANCIAR	100%	\$194.816,76

Fuente: Elaboración Propia, 2008

A continuación se presenta la tabla de la amortización al préstamo:

Tabla LVI. Cuadro de Amortización del Préstamo

AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO				
AÑO	PAGO ANUAL	INTERÉS ANUAL	AMORTIZACIÓN DE CAPITAL	SALDO DEL CAPITAL
				\$ 136.371,73
1	\$ 21.484	\$ 12.614	\$ 8.869,47	\$ 127.502
2	\$ 21.484	\$ 11.794	\$ 9.689,90	\$ 117.812
3	\$ 21.484	\$ 10.898	\$ 10.586,22	\$ 107.226
4	\$ 21.484	\$ 9.918	\$ 11.565,44	\$ 95.661
5	\$ 21.484	\$ 8.849	\$ 12.635,24	\$ 83.025
6	\$ 21.484	\$ 7.680	\$ 13.804,00	\$ 69.221

7	\$ 21.484	\$ 6.403	\$ 15.080,87	\$ 54.141
8	\$ 21.484	\$ 5.008	\$ 16.475,85	\$ 37.665
9	\$ 21.484	\$ 3.484	\$ 17.999,87	\$ 19.665
10	\$ 21.484	\$ 1.819	\$ 19.664,86	\$ 0,00
TOTAL	\$ 214.838,58	\$ 78.467	\$ 136.371,73	

Fuente: Elaboración Propia, 2008

• Ingresos

Para determinar los ingresos del proyecto se efectuó una estimación de las ventas esperadas de los diferentes productos que se ofrecerán en el Centro de Talasoterapia Marine Relax (**Véase Capítulo 4**) en el primer año de su funcionamiento, los cuales se fijaron bajo dos escenarios un conservador y un optimista (**Véase Anexo 30 y Anexo 31**) tomándose como base, las siguientes premisas:

- Localización del Centro de Talasoterapia.
- Temporalidad (Feriados y Fines de Semana).
- Demanda de los Spas en Ecuador. **Véase Capítulo 1**
- Perfil de la Demanda Potencial. **Véase Capítulo 2**
- Análisis de los Resultados de las Encuestas a la demanda potencial. **Véase Capítulo 2**
- Análisis de Porter. **Véase Capítulo 2**
- Capacidad de Manejo del Centro de Talasoterapia. **Véase Capítulo 3**
- Meses de Mantenimiento (Enero, Abril, Julio y Octubre) y Días Laborables del Centro. **Véase Capítulo 3**

- Incremento del 5% a la demanda a partir del segundo año del proyecto.

Todo esto llevó como resultado que al primer año se esperan 1.698 ventas (Escenario Conservador), mientras que 2.155 ventas (Escenario Optimista).

Para notar la distribución de los ingresos que se obtendrían por cada uno de los servicios y productos a ofrecer, fue necesaria la asignación de un peso (porcentaje) de acuerdo a su acogida y/o importancia para la generación de los ingresos necesarios para el Centro. **Véanse Anexo 32 y Anexo 33** para la proyección de ventas a los 10 años del proyecto.

Como se muestra en las siguientes tablas el porcentaje más alto que se les dio a los productos fue al Circuito Marine Relax (50%) por considerarlo el producto estrella del Centro, luego le siguen los Programas (35%), los Masajes (10%) y finalmente el Baño Marine Relax (5%). Con respecto a las Bebidas, éste tiene el 50%, dicho porcentaje fue segmentado de acuerdo a las bebidas que mayor tendrían acogida.

Para ambos escenarios se utilizaron iguales porcentajes, a continuación se muestran las tablas de los pesos propuestos de los productos correspondientes al primer año:

Tabla LVII. Peso de los Productos al Primer Año (Escenario Conservador)

PESO DE LOS PRODUCTOS		
PRODUCTO	PORCENTAJE DE VENTAS	AÑO 1 VENTAS
	100%	1698
Circuito Marine Relax	50%	849
Masajes	10%	170
Marine Relax Corporal Algas	2%	35
Marine Relax Corporal Fango	2%	35
Marine Relax Corporal Aromaterapia	1%	18
Marine Relax Facial Algas	2%	35
Marine Relax Facial Fango	3%	53
Baño Marine Relax Sales de Algas	5%	85
Programas	35%	594
Marine Day - Relax Algas	15%	263
Marine Day - Relax Fango	20%	350
Bebidas	50%	849
Jugo de Toronja	10%	175
Jugo de Naranja	10%	175
Jugo de Limón	10%	175
Jugo de Kiwi	5%	88
Botella de Agua	15%	263

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Tabla LVIII. Peso de los Productos al Primer Año (Escenario Optimista)

PESO DE LOS PRODUCTOS		
PRODUCTO	PORCENTAJE DE VENTAS	AÑO 1 VENTAS
	100%	2155
Circuito Marine Relax	50%	1077,5
Masajes	10%	216
Marine Relax Corporal Algas	2%	35
Marine Relax Corporal Fango	2%	35
Marine Relax Corporal Aromaterapia	1%	18
Marine Relax Facial Algas	2%	35
Marine Relax Facial Fango	3%	53
Baño Marine Relax Sales de Algas	5%	108
Programas	35%	754
Marine Day - Relax Algas	15%	263
Marine Day - Relax Fango	20%	350
Bebidas	50%	1078
Jugo de Toronja	10%	175
Jugo de Naranja	10%	175
Jugo de Limón	10%	175
Jugo de Kiwi	5%	88
Botella de Agua	15%	263

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Con respecto a los ingresos totales que se obtendrán por la operación del Centro al primer año, se estima \$ 172.133,37 en un escenario conservador, mientras que \$ 281.137,63 en un escenario optimista. Véase Anexo 34 y Anexo 35

5.4. PROYECCIÓN DE ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

El estado de pérdidas y ganancias refleja el resultado obtenido a partir del desarrollo de la actividad del Centro de Talasoterapia detallando los ingresos, gastos (financieros, administrativos, comercialización, depreciación y amortizaciones) e impuestos obtenidos durante el periodo. **Véase Anexos 36 y 37.**

El valor correspondiente al ejercicio del primer año de utilidad del Centro es de \$ 20.353,24 del escenario conservador. En tanto en el escenario optimista se obtuvo al primer año \$ 76.054,31. Es notorio el resultado de ambos escenarios, lo cual se debe a la proyección de ventas que se determinó anteriormente en éste capítulo con todas las premisas que permitieron obtener dicha proyección.

Cabe resaltar que para ambos escenarios el Centro se encuentra totalmente apto para atender y manejar los grupos que asistiesen. Es decir que los gastos y costos determinados son los necesarios para atender el promedio de clientes que se obtendrían de ambos escenarios.

- **Flujo de Caja**

Se llevaron a cabo dos Flujos de Caja destacando los dos escenarios que se han venido analizando: Conservador y Optimista. El flujo de caja constituye un resumen de todo el manejo del proyecto desde sus inicios, hasta su evolución. Todo esto está dado a 10 años que tiene el proyecto.

El Flujo de Caja registra los ingresos por ventas. De estos ingresos se restan los costos de producción del proyecto conjuntamente con los gastos, la depreciación y la amortización y los impuestos, todo esto con el objetivo de demostrar la rentabilidad del capital invertido por los inversionistas. **Véase Anexos 38 y 39.**

- **Indicadores Financieros**

Para la evaluación financiera del Centro de Talasoterapia se han determinado los indicadores financieros Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y Período de Recuperación (PRC).

A continuación se detalla cada uno de ellos en las siguientes tablas:

**Tabla LIX. Indicadores Financieros (VAN, TIR y PRC)
Escenario Conservador**

DETALLE	VALORES
VALORES ACTUALES NETOS (VAN)	86.514,22
Tasa de Interès de Retorno (TIR)	20%
IR	1,66
PAYBACK	6,804624465
PERÍODO DE RECUPERACIÓN	6 AÑOS 9 MESES

Fuente: Elaboración Propia, 2008

**Tabla LX. Indicadores Financieros (VAN, TIR Y PRC)
Escenario Optimista**

DETALLE	VALOR
VALORES ACTUALES NETOS (VAN)	\$ 549.805,46
Tasa de Interès de Retorno (TIR)	55%
IR	4,38
PAYBACK	2,062879926
PERÍODO DE RECUPERACIÓN	2 AÑOS

Fuente: Elaboración Propia, 2008

– **Valor Actual Neto**

“Por Valor Actual Neto de una inversión se entiende la suma de los valores actualizados de todos los flujos netos de caja esperados del proyecto, deducido el valor de la inversión inicial. Si un proyecto de inversión tiene un VAN positivo, el proyecto es rentable.”⁵¹

⁵¹ Tomado de Garrido L., 2006

**Tabla LIX. Indicadores Financieros (VAN, TIR y PRC)
Escenario Conservador**

DETALLE	VALORES
VALORES ACTUALES NETOS (VAN)	86.514,22
Tasa de Interés de Retorno (TIR)	20%
IR	1,66
PAYBACK	6,804624465
PERÍODO DE RECUPERACIÓN	6 AÑOS 9 MESES

Fuente: Elaboración Propia, 2008

**Tabla LX. Indicadores Financieros (VAN, TIR Y PRC)
Escenario Optimista**

DETALLE	VALOR
VALORES ACTUALES NETOS (VAN)	\$ 549.805,46
Tasa de Interés de Retorno (TIR)	55%
IR	4,38
PAYBACK	2,062879926
PERÍODO DE RECUPERACIÓN	2 AÑOS

Fuente: Elaboración Propia, 2008

– **Valor Actual Neto**

“Por Valor Actual Neto de una inversión se entiende la suma de los valores actualizados de todos los flujos netos de caja esperados del proyecto, deducido el valor de la inversión inicial. Si un proyecto de inversión tiene un VAN positivo, el proyecto es rentable.”⁵¹

⁵¹ Tomado de Garrido L., 2006

Según lo anteriormente expuesto el proyecto del Centro de Talasoterapia tiene un VAN positivo en ambos escenarios, por lo tanto esto nos indica que el proyecto es viable.

– Tasa Interna de Retorno

“Es la tasa de descuento que iguala el valor actual de los gastos con el valor futuro de los ingresos previstos. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, normalmente la tasa de rentabilidad libre de riesgo. Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.”⁵²

En el proyecto del Centro de Talasoterapia se tiene un TIR mayor al interés con el cual se realizó el préstamo.

– Período de Recuperación (Payback)

El Payback es el indicador que expresa en años, el tiempo en el que un proyecto va a recuperar la inversión.

⁵² Tomado de http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_interna_de_retorno. Visita realizada en Septiembre del 2008.

Se utilizó la siguiente fórmula para obtener dicho valor:

$$PRC = N-1 + \left[\frac{(FA) N_{-1}}{F_N} \right]$$

N =	Año en que el flujo acumulado cambia de signo
(FA) N ₋₁ =	Flujo de efectivo Acumulado en el año previo a N
F _N =	Flujo neto de efectivo en el año N

Habiendo aplicado lo anteriormente expuesto, se tiene como resultado que el proyecto recuperaría la inversión en 6 años 9 meses según el escenario conservador, mientras que en 2 años en el escenario optimista.

CONCLUSIONES

1. El cantón General Villamil Playas posee características favorables, que hacen de éste, un lugar apto para la práctica de un turismo alternativo: Turismo de Salud a través de la Talasoterapia con la implementación de un Centro Especializado que brinde éste tipo de tratamiento.
2. Según el estudio realizado en las encuestas del proyecto así como también en artículos de Salud y Belleza investigados para dicha tesis, se ha concluido que hoy en día los ecuatorianos se preocupan más por verse y sentirse bien, para lo cual acuden a distintos lugares donde obtienen relajación como los spa, gimnasios, centros de estética, etcétera.
3. La creación de un Centro de Talasoterapia fomentará el empleo en la zona, además que ayudará a la comunidad a encontrar diversas formas de capacitación con nuevas tendencias de prácticas turísticas que atraen un nuevo segmento de mercado.

4. La reglamentación de los centros de talasoterapia está contenida en las disposiciones del ministerio de salud (como spa) mas no existe una reglamentación de las actividades turísticas con respecto a éstos tipos de Centros en el país.

5. El análisis realizado junto con la evaluación correspondiente indica que el proyecto es económicamente viable y ambientalmente sustentable.

RECOMENDACIONES

1. Realizar un análisis previo de expansión del Centro de Talasoterapia para estudiar la posibilidad de implementar servicios de alojamiento y alimentación gourmet en el mismo a través de un restaurante especializado.
2. Ejecutar continua actualización de conocimientos en aplicaciones de Talasoterapia para buscar mejoras en el servicio a brindarse.
3. Buscar vínculos con autoridades de Turismo en el cantón y a nivel nacional, para crear normativas de realización y potencialización del Turismo de Salud
4. Agilizar los procesos de adecuación de las vías de acceso de la carretera Progreso-Playas por parte de las autoridades competentes.
5. Crear alianzas estratégicas con establecimientos para la campaña de promoción, a través de descuentos y beneficios en temporadas y feriados por ser parte de algún Club o por haber comprado un Paquete Turístico donde este incluido el Centro de Talasoterapia.

6. Enfocar la promoción hacia la distribución de folletería en los estados de cuentas de las principales tarjetas de crédito utilizadas por los consumidores, con el fin de captar a los potenciales clientes de clase alta de las principales ciudades del Ecuador.

7. Crear una reglamentación que regule las actividades turísticas de los centros de talasoterapia que lleguen a establecerse en el país, tomando como ejemplo el presente estudio.

8. Otra opción para la etapa de desalojo del proyecto del centro de talasoterapia es llamar a un concurso para la administración del mismo para así mantener la calidad del servicio.

ANEXOS

Anexo 1. Cuadro Sinóptico Turismo de Salud



Fuente: www.omth.com/file/Mirones.doc . Visita realizada en Abril del 2008

Anexo 2. Ficha de Inventario de Atractivos Turísticos del Cantón General Villamil Playas – Playa Bellavista



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

DATOS GENERALES

FICHA NÚMERO: 179
ENCUESTADOR: Marcelo Mancero
SUPERVISOR EVALUADOR: Ing. Gina Andrade
FECHA: Febrero 14, 2006
NOMBRE DEL ATRACTIVO: Playa de Bellavista
CATEGORIA: Sitios Naturales
TIPO: Costas o Litorales
SUBTIPO: Playa

UBICACION

LATITUD: 2° 43' 0" S
LONGITUD: 80° 19' 60" W
PROVINCIA: Guayas
CIUDAD y/o CANTON: General Villamil - Playas
RECINTO: Data de Villamil

CENTROS URBANOS MAS CERCANOS AL ATRACTIVO

POBLADO: Posorja DISTANCIA: 14.Km.
POBLADO: General Villamil DISTANCIA: 5.Km.

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO

ALTURA: 1.m.s.n.m.
TEMPERATURA: 25° C
PRECIPITACION: 125/250 milímetros

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO

Dimensiones: 2500.m longitud de playa.

Calidad del agua: Color azul verdoso, ligeramente turbia, temperatura media

Flora: Vegetación rastrera, predomina la rastrera de playa (*Graminetum sabanero*)

Fauna: (Bivalvos) conchas

Descripción del paisaje: Playa abierta con declive poco pronunciado y dunas parcialmente cubiertas de vegetación rastrera. Brisa fuerte proveniente del mar. Presencia de construcciones residenciales y establecimientos de venta de comidas.



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

Actividad agropecuaria: No existen

Islas existentes: Ninguna

Ancho de la playa: Zona Activa (25.m. aproximadamente), Zona Pasiva (15 Mts) Aproximadamente), Zona de equipamiento (100.m - población)

Calidad de la arena: Muy fina color café. Mientras se avanza al mar contiene vetas orgánicas de color verde.

Presencia de dunas: Ondulaciones de tamaño medio.

USOS (SIMBOLISMO)

Pesca, balneario

ESTADO DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO

Conservado.

CAUSAS

Moradores mantienen la playa limpia

ENTORNO

En proceso de deterioro

CAUSAS

Crecimiento urbano desorganizado

APOYO

INFRAESTRUCTURA Y VIAL DE ACCESO

VIAS

TERRESTRE: Asfaltado, en buen estado

TRANSPORTE: Bus, automóvil, 4x4

TEMP. DE ACCESO

DÍAS AL AÑO: 365

DÍAS AL MES: 30

HORAS AL DÍA: 12

OBSERVACIONES: El tramo de acceso a la Playa está lastrado y sin señalización. El asfaltado se refiere a la vía Posorja Villamil. Por no existir un horario fijo de visita a la



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

playa, se recomienda por su falta de iluminaciones y seguridad el uso del horario indicado, con la salvedad de las prevenciones que por causas naturales pueda informar el organismo de la defensa civil o marina.

INFRAESTRUCTURA BÁSICA

AGUA: Potable

ENERGIA ELECTRICA: Sistema interconectado

ALCANTARILLADO: Pozo séptico

ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS

Playas de General Villamil 18 Km

DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO

Local

Anexo 3. Ficha de Inventario de Atractivos Turísticos del Cantón General Villamil Playas – Playa El Arenal



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

DATOS GENERALES

FICHA NÚMERO: 180
ENCUESTADOR: Marcelo Mancero
SUPERVISOR EVALUADOR: Ing. Gina Andrade
FECHA: Febrero 1, 2006
NOMBRE DEL ATRACTIVO: Playa de El Arenal
CATEGORIA: Sitios Naturales
TIPO: Costas o Litorales
SUBTIPO: Playa

UBICACION

LATITUD: 2° 43' 0" S
LONGITUD: 80° 19' 60" W
PROVINCIA: Guayas
CIUDAD y/o CANTON: General Villamil - Playas
COMUNA: Data de Villamil

CENTROS URBANOS MAS CERCANOS AL ATRACTIVO

POBLADO: Posorja DISTANCIA: 9 Kms.
POBLADO: General Villamil DISTANCIA: 10 Kms.

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO

ALTURA: f.m.s.n.m.
TEMPERATURA: 25° C
PRECIPITACION: 125/250 milímetros

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO

Dimensiones: 3000.m longitud de playa

Calidad del agua: Color azul verdoso, ligeramente turbio, temperatura media

Flora y fauna: Vegetación rastrera, predomina la rastrera de playa (*graminetum* sabanero) y se pueden apreciar (*Bivalvos*) conchas

Descripción del paisaje: Playa abierta con declive poco pronunciado y dunas parcialmente cubiertas de vegetación rastrera. Presencia de cúspides

Actividad agropecuaria: No existen





Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

Islas existentes: Ninguna

Ancho de la playa: Zona Activa (12 mts. aproximadamente), Zona Pasiva (17 Mts Aproximadamente), Zona de equipamiento (20 mts)

Calidad de la arena: Fina de color café claro. En la zona cercana al mar hay presencia de vetas de material orgánico color verde.

Presencia de dunas: Ondulaciones pequeñas

USOS (SIMBOLISMO)

Recreación

ESTADO DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO

Conservado

CAUSAS

Moradores mantienen la playa limpia

ENTORNO

En proceso de deterioro

CAUSAS

Crecimiento urbano desorganizado

APOYO

INFRAESTRUCTURA Y VIAL DE ACCESO

VIAS

TERRESTRE: Asfaltado, en buen estado

ACUATICO: Bote

TRANSPORTE: Bus, automóvil, 4x4, canoa, bote

TEMP. DE ACCESO

DIAS AL AÑO: 365

DIAS AL MES: 30

HORAS AL DIA: 12 (6h00 a 18h00)

OBSERVACIONES: El asfaltado se refiere a la vía Villamil - Posorja. Por no existir un horario fijo de visita a la playa, se recomienda por su falta de iluminaciones y seguridad el



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

uso del horario indicado, con la salvedad de las prevenciones que por causas naturales puede informar el organismo de la defensa civil o marina.

INFRAESTRUCTURA BÁSICA

AGUA: Potable

ENERGÍA ELÉCTRICA: Sistema interconectado

ALCANTARILLADO: Pozo séptico

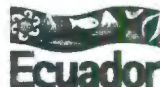
ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS

Playas de General Villamil 13 Km.

DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO

Local

Anexo 4. Ficha de Inventario Atractivos Turísticos del Cantón General Villamil Playas – Playa El Engabao



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

DATOS GENERALES

FICHA NÚMERO: 181
ENCUESTADOR: Jacqueline Aguirre / Elisa Solis
SUPERVISOR EVALUADOR: Ing. Gma Andrade
FECHA: Enero 16, 2006
NOMBRE DEL ATRACTIVO: Playa El Engabao
CATEGORIA: Sitios Naturales
TIPO: Costas o Litorales
SUBTIPO: Playa

UBICACION

LATITUD: 2°33.354' S
LONGITUD: 80°30.447' W
PROVINCIA: Guayas
CIUDAD y/o CANTON: General Villamil
LOCALIDAD: El Pelado

CENTROS URBANOS MAS CERCANOS AL ATRACTIVO

POBLADO: General Villamil DISTANCIA: 18 Km.
POBLADO: Guayaquil DISTANCIA: 115 Km.

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO

ALTURA: 4 m. s. n. m.
TEMPERATURA: 24.3° C
PRECIPITACION: 125 -250 mm

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO

Dimensiones: 200 mts long. de la playa

Calidad del Agua: Semi turbia, color verdoso, temperatura media

Flora y Fauna: No hay presencia de vegetación, en cuanto a la fauna podemos apreciar: *Ucaides Occidentalis* (Cangrejo rojo), *Mugil curema* o *mugil cephalus* (Lisa), *Larus sp* (Gaviotas), *Pelecanus occidentalis* (Pelicano parvo), *Fregata Magnificens* (Fregata Magna), *Sula neboxii* (Piquero).



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

Descripción del paisaje: Playa amplia de forma recta, ubicada entre acantilados bajos. Está al pie de la población puerto de Engabao, por lo que abundan botes pesqueros. Al pie del camino de ingreso está un acantilado bajo que separa la zona de recreación de la zona de los pescadores. En este acantilado se encuentra un faro.

Islas Existentes: Ninguna

Actividades agropecuarias: No existe

Ancho de sus playas: Zona Activa (25.m. aproximadamente), Zona Pasiva (15.m) y Zona de equipamiento (20.m. en ciertas zonas)

Calidad de la arena: Gruesa, color gris claro.

Presencia de Dunas: No existen

USOS (SIMBOLISMO)

Bañero, puerto pesquero, deportes acuáticos (surf)

ESTADO DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO:

Conservado

CAUSAS:

Poca afluencia de turistas

ENTORNO:

En proceso de deterioro

CAUSAS:

Construcciones modernas, contraste con el paisaje natural.

APOYO

INFRAESTRUCTURA Y VIAL DE ACCESO

VIAS

TERRESTRE: Lastreado (mal estado)

TRANSPORTE: Automóvil, 4x4

TEMP. DE ACCESO

DIAS AL AÑO: 150 (diciembre a mayo)



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

DÍAS AL MES: 30
HORAS AL DÍA: 7H00 a 17H00

OBSERVACIONES: Por no existir un horario fijo de visita a la playa, se recomienda por su falta de iluminaciones y seguridad el uso del horario indicado, con la salvedad de las prevenciones que por causas naturales puede informar el organismo de la defensa civil o marina. Al atractivo se llega en carro propio o se puede tomar un bus desde Villamil hasta el pueblo de Engabao y de allí tomar una camioneta hasta el puerto.

INFRAESTRUCTURA BÁSICA

AGUA: De Pozo
ENERGÍA ELÉCTRICA: Sistema interconectado
ALCANTARILLADO: Pozo séptico

ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS

Playa El Pelado 3.4 Km.

DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO
 Local.

Anexo 5. Ficha de Inventario de Atractivos Turísticos del Cantón General Villamil Playas – Playa El Pelado



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

DATOS GENERALES

FICHA NÚMERO: 182
ENCUESTADOR: Jacqueline Aguirre / Elisa Solís
SUPERVISOR EVALUADOR: Ing. Gina Andrade
FECHA: Enero 16, 2006
NOMBRE DEL ATRACTIVO: Playa El Pelado
CATEGORIA: Sitios Naturales
TIPO: Costas o Litorales
SUBTIPO: Playa

UBICACION

LATITUD: 2°37.517'S
LONGITUD: 80° 26. 890' W
PROVINCIA: Guayas
CIUDAD y/o CANTON: General Villamil
LOCALIDAD: El Pelado

CENTROS URBANOS MAS CERCANOS AL ATRACTIVO

POBLADO: General Villamil **DISTANCIA:** 8. Km.
POBLADO: Guayaquil **DISTANCIA:** 125. Km.

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO

ALTURA: 2.m.s.n.m.
TEMPERATURA: 24.3°
PRECIPITACION: 125-250 mm

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO

Dimensiones: 300 mts long. de la playa

Calidad del Agua: Cristalina, color azul claro, temperatura media

Flora: No existe

Fauna: *Ucides Occidentalis* (Cangrejo rojo), *Múgíl curema* o *mugíl cephalus* (Lisa), *Larus sp* (Gaviotas), *Pelecanus occidentalis* (Pelicano pardo), *Fregata Magnificens* (Fragata Magna), *Sula nebouxii* (Piquero).



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

Descripción del paisaje: Playa amplia de forma ligeramente curva, ubicada entre acantilados bajos. No existen áreas pobladas que formen parte del paisaje

Actividad Agropecuaria: No existe

Islas existentes: Ninguna

Ancho de la Playa: Zona Activa (65 mts. Aproximadamente), Zona Pasiva (25 Mts Aproximadamente), Zona de equipamiento (No existe)

Calidad de la Arena: Semifina, color beige claro.

Presencia de Dunas: Ondulaciones, poco pronunciadas

USOS (SIMBOLISMO)

Balneario, recreación, deportes acuáticos (surf)

ESTADO DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO

Conservado

CAUSAS

Impacto casi nulo debido a la poca afluencia de turistas

ENTORNO

En proceso de deterioro

CAUSAS

Existe un botadero de basura en el desvío de ingreso al atractivo, el terreno cercano a la playa ha sido lotizado.

APOYO

INFRAESTRUCTURA Y VIAL DE ACCESO

VIAS

TERRESTRE: Lastreado

TRANSPORTE: Automóvil, 4x4

TEMP. DE ACCESO

DIAS AL AÑO: 180 (diciembre a mayo)

DIAS AL MES: 30



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

OBSERVACIONES: Por no existir un horario fijo de visita a la playa, se recomienda por su falta de iluminaciones y seguridad el uso del horario indicado, con la salvedad de las prevenciones que por causas naturales puede informar el organismo de la defensa civil marina. Al atractivo se llega en carro propio. El desvío queda en la vía Playas – Engabao a 8 Km.

INFRAESTRUCTURA BÁSICA

AGUA: No existe

ENERGIA ELECTRICA: No existe

ALCANTARILLADO: No existe

ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS

Playa de Engabao 3.4 Km.

DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO

Nacional.

Anexo 6. Ficha de Inventario de Atractivos Turísticos del Cantón General Villamil Playas – Playa de General Villamil



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

DATOS GENERALES

FICHA NÚMERO: 183
ENCUESTADOR: Jacqueline Aguirre / Eisa Solís
SUPERVISOR EVALUADOR: Ing. Gina Andrade
FECHA: Enero 16, 2006
NOMBRE DEL ATRACTIVO: Playas General Villamil
CATEGORÍA: Sitios Naturales
TIPO: Costas o Litorales
SUBTIPO: Playa

UBICACION

LATITUD: 2°38'30 S
LONGITUD: 80°23'10 W
PROVINCIA: Guayas
CIUDAD y/o CANTON: General Villamil Playas
PARROQUIA: Cabecera Cantonal
CALLE: Av. Principal del malecón

CENTROS URBANOS MAS CERCANOS AL ATRACTIVO

POBLADO: General Villamil Playas DISTANCIA: 2,5 Km.
POBLADO: Guayaquil DISTANCIA: 57 Km.

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO

ALTURA: 3 m.s.n.m.
TEMPERATURA: 24.3° C
PRECIPITACION: 250 m.m.

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO

Dimensiones: 2 Km. Aproximadamente

Calidad del agua: Aguas verdosas y semi turbias.

Flora y Fauna (biodiversidad): En cuanto a la flora, sob se aprecia vegetación arbustiva en las dunas no ocupadas para edificaciones y en la orilla de la poza que se forma especialmente en invierno Se encuentran especies de aves como: *Larus sp* (Gaviotas), *Pelecanus occidentalis* (Pelicano parís), *Fregata Magnificens* (Fragata Magna), *Sula nebouxii* (Piquero), *Ucides Occidentalis* (Cangrejo rojo), *Mugil curema o mugil cephalus* (Lisa), *Arctocephalus* (Lobo marino), *Octopus vulgaris* (Pulpo), *Panulirus penicillatus* (Langosta), *Stichopus fuscus* (Pecino de mar).



LICTUR - BIBLIOTECA



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

Descripción del paisaje: Ensenada abierta que se extiende desde la zona de acantilado. El tramo ancho de la playa empieza desde el espigón hasta la zona correspondiente para la venta de comidas o también conocida como "Feria de las ostras". Además se puede apreciar más adelante una poza la cual presenta vegetación arbustiva rastrera en las orillas, la misma que es usada por los visitantes. En dirección sur-este el tramo de la playa se vuelve más angosto.

Islas existentes: No existen

Actividades Agropecuarias: No existen

Anchos de sus Playas: Desde el espigón hasta la zona de ensenada abierta existe un campo de dunas que oscila entre los 120 m - 60 m. Entre la feria de comida hasta el Km. 7.5: Zona intermareal (40 m - 80 m.) y Zona muerta (40 m - 120 m). Entre el espigón y la Feria de las Ostras tiene 500 m de longitud, 100 m de zona no activa y 40 m de zona intermareal

Calidad de la Arena: Arena semi gruesa de color gris.

Presencia de Dunas: Las dunas que no han sido ocupadas por edificaciones están cubiertas parcialmente por vegetación. La zona de dunas está cortada por parte de playa muerta.

USOS (SIMBOLISMO)

Se utiliza para realizar deportes acuáticos como las carreras de balsilla y velerismo. Además se utilizan para realizar pesca artesanal por parte de la comunidad. Se realizan deportes de arena como inodor, volleyball, etc.

Durante la temporada podemos encontrar vendedores informales de helado, artesanías. Alquiler de carpas para los visitantes.

ESTADO DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO

En proceso de deterioro

CAUSAS

Se está desarrollando el turismo de forma desorganizada.

ENTORNO

En proceso de deterioro

CAUSAS

Se pueden observar restaurantes a pocos metros de la playa lo que ha afectado el paisaje natural de la misma. Así también el poco control de los restaurantes con respecto a sus desperdicios (visceras de pescado) es un problema que si continúa podría llegar a deteriorar la imagen de sitio.



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

APOYO

INFRAESTRUCTURA VIAL Y DE ACCESO

VIAS

TERRESTRE: Asfaltado

TRANSPORTE: Bus, automóvil, 4x4

TEMP. DE - ACCESO

DÍAS AL AÑO: 365

DÍAS AL MES: 30

HORAS AL DÍA: 06h00 - 18h00

INFRAESTRUCTURA BÁSICA

AGUA: Potable

ENERGÍA ELÉCTRICA: Sistema interconectado

ALCANTARILLADO: Pozo séptico

ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS

Mercado artesanal de José de Villamil 550.m.

DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO

Nacional.

Anexo 7. Ficha de Inventario de Atractivos Turísticos del Cantón General Villamil Playas – Fiesta de San Pedro y San Pablo



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

DATOS GENERALES

FICHA NÚMERO: 166
ENCUESTADOR: Jacqueline Aguirre / Elisa Solís
SUPERVISOR EVALUADOR:
FECHA: 16 de enero, 2006
NOMBRE DEL ATRACTIVO: Fiestas de San Pedro y San Pablo Pescadores
CATEGORÍA: Manifestaciones Culturales
TIPO: Etnografía
SUBTIPO: Manifestaciones Religiosas tradicionales y creencias tradicionales

UBICACION

LATITUD: 2° 38' 30 S
LONGITUD: 80° 23' 10 W
PROVINCIA: GUAYAS
CIUDAD y/o CANTON: General Villamil Playas
PARROQUIA: Cabecera Cantonal
CALLE: Malecón, al pie de la playa

CENTROS URBANOS MAS CERCANOS AL ATRACTIVO

POBLADO: Guayaquil **DISTANCIA:** 97 Kms.

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO

ALTURA: 3.m.s.n.m.
TEMPERATURA: 25° C
PRECIPITACION: 125-250.m.m.

Motivación: Fiesta de agradecimiento, así como para pedir bendición en las jornadas de pesca y más lluvias a San Pedro. San Pedro y San Pablo son considerados los santos patronos de los pescadores, debido a que según la historia ellos eran pescadores y siguieron el mandato de Cristo para convertirse en pescadores de hombres

Periodicidad: Sin fecha exacta, mayormente se realiza el 26 de julio de cada año o en la fecha que indica el santoral, el 29 de junio

Lugar de realización: Los eventos se realizan en la cabecera cantonal de General Villamil, el cual sirve como punto de concentración de los participantes de sectores aledaños

Programa: Se realiza una misa campal donde ponen a las imágenes de San Pedro en los botes de pesca



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

Peregrinación desde la playa de General Villamil hasta Engabao.
 Carreras en Bote y regata de balsas
 Bailes populares, presentación de grupos en tarima, concursos y actividades varias

Participación: Pescadores de todo el cantón, en su mayoría cholos de la costa

USOS (SIMBOLISMO)

Sincretismo religioso con actividades profanas y productivas, en este caso la pesca

ESTADO DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO:

Conservado

CAUSAS:

Según los participantes (pescadores) y organizadores del evento, se conservan las tradiciones en la organización año a año

ENTORNO:

Alterado

CAUSAS:

Construcciones urbanas modificar el entorno natural del paisaje

APOYO

INFRAESTRUCTURA Y VIAL DE ACCESO

VIAS

TERRESTRE: Asfaltado

TRANSPORTE:

Bus, automóvil, 4x4

TEMP. DE - ACCESO

DIAS AL AÑO: 3

DIAS AL MES: 1

HORAS AL DIA: 17h00 - 22h00

OBSERVACIONES

Se llega en bus o auto hasta el parqueadero al pie del malecón y luego se camina hasta el lugar de encuentro.



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

INFRAESTRUCTURA BÁSICA

AGUA: Potable

ENERGIA ELECTRICA: Sistema interconectado

ALCANTARILLADO: Red pública

ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS

Balneario General Villamil Playas

Mercado Artesanal José de Villamil 550 m aproximadamente

DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO

Local

Anexo 8. Ficha de Inventario de Atractivos Turísticos del Cantón General Villamil Playas – Celebración Cantonal



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

DATOS GENERALES

FICHA NÚMERO: 176
ENCUESTADOR: Jacqueline Aguirre / Elisa Solís
SUPERVISOR EVALUADOR: Ldo. Fernando Mayorga
FECHA: Enero 16, 2006
NOMBRE DEL ATRACTIVO: Celebración Cantonal
CATEGORÍA: Manifestaciones Culturales
TIPO: Acontecimientos programados
SUBTIPO: Fiestas

UBICACION

LATITUD: 2°38'30" S
LONGITUD: 80°23'10" O
PROVINCIA: Guayas
CIUDAD y/o CANTON: General Villamil Playas
PARROQUIA: Cabecera Cantonal
CALLE: Sixto Chang y balcón del Pacífico (lugar donde empieza el desfile)

CENTROS URBANOS MAS CERCANOS AL ATRACTIVO

POBLADO: Progreso **DISTANCIA:** 25 km.
POBLADO: Guayaquil **DISTANCIA:** 97 Kms.

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO

ALTURA: 3 m.s.n.m.
TEMPERATURA: 24.3 °C
PRECIPITACION: 125 - 250 mm

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO

Motivación: Celebrar los años de cantonización logrando de esta manera la participación activa de los pobladores y otros allegados.

Periodicidad: Se realiza desde el 14 hasta el 16 de Agosto de cada año.

Lugar de realización: Sixto Chang y balcón del Pacífico (lugar donde empieza el desfile)



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

Descripción del programa: Las actividades que se realizan son: bailes públicos, quema de castillos, desfiles, concursos de belleza (eligen reina del cantón). Además se organizan peleas de gallos a la cual asisten personas de Manabí y Guayaquil que gustan de esta actividad; el coliseo de gallos queda ubicado a lado de la escuela Luque.

Participación: Intervienen colegios locales, de Guayaquil y de otras instituciones para los desfiles, la pelea de gallos es organizada por la iglesia de la Virgen de la Merced.

USOS (SIMBOLISMO)

Durante estos días las personas aprovechan para incrementar el comercio. Es una manera de recordar y celebrar el día que Playas fue declarado cantón. Las personas de la comunidad local utilizan estas fechas para recrearse asistiendo a las distintas actividades y participando de ellas.

ESTADO DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO

Conservado

CAUSAS

Por ser una tradición anual que es organizada por los mismos habitantes del cantón.

ENTORNO

Alterado

CAUSAS

Por las fiestas que se realizan, la manera como las llevar a cabo, como la celebran, la música y baile que se dan en la misma.

APOYO

INFRAESTRUCTURA Y VIAL DE ACCESO

VIAS

TERRESTRE: Asfaltado

TRANSPORTE: Bus, automóvil

TEMP. DE - ACCESO

DÍAS AL AÑO: 3

DÍAS AL MES: desde el 14 al 16 de Agosto

HORAS AL DÍA: 09h00 - 24h00



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

INFRAESTRUCTURA BÁSICA

AGUA: Potable

ENERGIA ELECTRICA: Sistema interconectado

ALCANTARILLADO: Red pública

ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS

Balneario General Villamil Playas 0.5 Km.
Mercado Artesanal José de Villamil

DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO

Local

**Anexo 9. Ficha de Inventario de Atractivos Turísticos del Cantón
General Villamil Playas – Artesanías y Muebles con fibras vegetales
(Muyuyo)**



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

DATOS GENERALES

FICHA NUMERO: 175
ENCUESTADOR: Jacqueline Aguirre – Elisa Solís
SUPERVISOR EVALUADOR: Arqto. Marco Suárez.
FECHA: Enero 16, 2006
NOMBRE DEL ATRACTIVO: Artesanías y Muebles con fibras vegetales (Muyuyo)
CATEGORIA: Manifestaciones Culturales
TIPO: Etnografía
SUBTIPO: Artesanías

UBICACION

LATITUD: 2° 40' 30 S
LONGITUD: 80° 21' 16 W
PROVINCIA: GUAYAS
CIUDAD y/o CANTON: General Villamil Playas
PARROQUIA: Recinto Arenal
CALLE: Av. Principal de vía Data de Posorja atrás de la escuela Víctor Muñoz Córdova.

CENTROS URBANOS MAS CERCANOS AL ATRACTIVO

POBLADO: General Villamil Playas **DISTANCIA:** 2 Kms
POBLADO: Guayaquil **DISTANCIA:** 97 Kms.

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO

ALTURA: 4.m.s.n.m.
TEMPERATURA: 25° C
PRECIPITACION: 125-250.m.m.

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO

Procedencia: el material utilizado para la elaboración de sus productos es traído desde Progreso.

Lugar y venta: En el taller y se comercializa a lo largo de toda la península.

Calidad del Producto: Acabados rústicos de aspecto tosco, se realiza tratamiento a la madera para prolongar su duración, pero se mantiene con su corteza natural.

Volumen de productos y ventas: La mayor venta es en la temporada alta desde enero a mayo

Materiales utilizados: muyuyo, bájudo, cisvos, bambú y tratamientos de madera.



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

Persona que elabora: Artesanos del taller (maestro ebanista y oficiales).

USOS (SIMBOLISMO)

El muyuyo es un arbusto de uso tradicional de la península, su fruto se lo usa en la pesca, sus hojas y flores en herbarios tradicionales y su parte leñosa en cercas vivas. Es resistente, flexible y los especímenes crecen silvestres; sus partes leñosas, en crecimiento, adoptan formas peculiares que son aprovechados habitualmente para lograr diversas estructuras mobiliarias. La tradición artístico - artesanal ha pasado de generación en generación.

ESTADO DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO

No alterado

CAUSAS

La elaboración de las artesanías y demás objetos son productos artesanales.

ENTORNO

No alterado

CAUSAS

El taller de fabricación de las artesanías esta decorado a base de muyuyo lo que representa un aspecto típico de la zona.

APOYO

INFRAESTRUCTURA VIAL Y DE ACCESO

VIAS

TERRESTRE: Asfaltado

TRANSPORTE: Bus, automóvil, 4x4

TEMP. DE - ACCESO

DIAS AL AÑO: 365

DÍAS AL MES:

HORAS AL DÍA: 08h00 - 17h00

OB SERVACIONES: En lo referente al transporte, los buses lo dejan al pie de la escuela Victor Muñoz Córdova. En cuanto a la temporalidad de acceso, el Sr. Bonifacio tiene el taller en su casa, por ese motivo se puede encontrar estos artículos cualquier día del año.



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

INFRAESTRUCTURA BÁSICA

AGUA: Potable

ENERGIA ELECTRICA: Sistema interconectado

ALCANTARILLADO: Pozo séptico

OBSERVACIONES: con respecto a los buses, la Villamil trabaja hasta las 18h00 mientras que la Posorja hasta las 22h00, comenzando sus primeros turnos a las 05h00.

ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS

Playas de General Villamil 2 Km.

DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO

Provincial

Anexo 10. Ficha de Inventario de Atractivos Turísticos del Cantón General Villamil Playas – Mercado Artesanal José de Villamil



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

DATOS GENERALES

FICHA NÚMERO: 178
ENCUESTADOR: Jacqueline Aguirre / Elisa Solís
SUPERVISOR EVALUADOR: Lcda. Andrea Yáñez
FECHA: Enero 16, 2006
NOMBRE DEL ATRACTIVO: Mercado Artesanal José de Villamil
CATEGORIA: Manifestaciones Culturales
TIPO: Etnografía
SUBTIPO: Ferias y Mercados

UBICACION

LATITUD: S 2°38.032'
LONGITUD: W 80°23.226'
PROVINCIA: Guayas
CIUDAD y/o CANTON: General Villamil Playas
PARROQUIA: Cabecera Cantonal
DIRECCION: Av. Principal del Malecón junto a la Cámara de Turismo

CENTROS URBANOS MAS CERCANOS AL ATRACTIVO

POBLADO: General Villamil	DISTANCIA: 0.25 Km
POBLADO: Guayaquil	DISTANCIA: 93 Km

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO

ALTURA: 3 m.s.n.m.
TEMPERATURA: 24.3°
PRECIPITACION: 250 mm

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL ATRACTIVO

Lugar y fecha: Ellos trabajan todos los días del año sin embargo sus mejores ventas la realizan en la temporada alta que va desde enero a mayo y donde los principales clientes son los visitantes de otras ciudades (especialmente de Guayaquil). Las ventas se realizan en la Av. Principal del Malecón junto a la Cámara de Turismo

Variedad de los productos:
Los productos que venden son:

- Ropa playera como: trajes de baño, vestidos, camisetas entre otras.
- Artesanías tales como: pulseras, aretes, joyeros, etc.



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

Instalaciones existentes: Existen alrededor de 16 locales.

Grupos participantes: Pertenecen a la Asociación de Artesanos desde hace 4 años aproximadamente la cual está a cargo de Wilner Samerón.

Tipos de productos (variedad): Las artesanías son elaboradas a base de: chaquiras, cuarzo, coco, bambú, vértebra de tiburón, etc. Los materiales para elaborar las artesanías son compradas en Guayaquil, Salinas, entre otros.

USOS (SIMBOLISMO)

Actividad productiva que genera atención por parte de los turistas debido a materiales utilizados y que en general son comprados como un recuerdo típico del lugar.

ESTADO DE CONSERVACIÓN DEL ATRACTIVO

Conservado

CAUSAS

Mantiene los mismos procesos de elaboración en cuanto a las artesanías y los demás productos de venta siguen siendo los mismos.

ENTORNO

Alterado

CAUSAS

Su ubicación muy cercana a la playa permite observar una alteración en el paisaje debido a la construcción de baños públicos, restaurantes, etc.

APOYO

INFRAESTRUCTURA Y VIAL DE ACCESO

VIAS

TERRESTRE: Asfaltado

TRANSPORTE: Bus, Automóvil, 4x4 (Diario)

TEMP. DE ACCESO

DÍAS AL AÑO: 365

DÍAS AL MES: 30

HORAS AL DÍA: 8H00 a 18H00



Ministerio de Turismo
ATRATIVOS TURÍSTICOS

INFRAESTRUCTURA BÁSICA

AGUA: Potable

ENERGIA ELECTRICA: Sistema interconectado

ALCANTARILLADO: Pozo séptico

OBSERVACIÓN: En lo que respecta al precio, existen productos que se venden en 0,25 USD hasta 7,00 USD. Los buses de transporte existen hasta las 22h00

ASOCIACIÓN CON OTROS ATRACTIVOS

Playas Villamil 300 m.

DIFUSIÓN DEL ATRACTIVO

Local.

Anexo 11. Catastro Turístico del Cantón General Villamil Playas, 2007

REG.	REG.	NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	PROPIETARIO	REPRESENTANTE	DIRECCION	CATEGORIA	Veh	Hb	PI	Me	PI	Pe	RUC
		CANTON: Playas											
		PARROQUIA: General Villamil (Playas)											
		ALOJAMIENTO											
		Hostal											
	0921505418	NEYADA	CASTILLO SALVATIERRA RUTH YRENE	CASTILLO SALVATIERRA	AV. PAQUISHA S/N Y AV. GUAYAQUIL	PRIMERA	0	18	80	0	0	5	915393995001
09-8941	0921502471	ANA	GIAN FRANCO PIOMBO LODEMARTORI	GIAN FRANCO PIOMBO L	KM 1 1/2 VIA DATA CDLA. BELLAVISTA 2	SEGUNDA	0	14	48	10	40	4	0920551595001
09-8931	0921502466	MARBELLA	JULIO PROAÑO PERALVA	JULIO PROAÑO PERALVA	CDLA. MARBELLA MZ 4 SOLAR 10	SEGUNDA	0	20	84	0	0	2	0917331944001
09-3993	0921502468	CABAÑA TÍPICA	CARLOS EDUARDO HIDALGO BANDA	CARLOS EDUARDO HIDA	JAMBELI Y CALLE 8	SEGUNDA	0	13	0	0	0	8	991027556001
09-325	0921502469	CATTAN	JOSE LUIS CATTAN DE LA CUADRA	JOSE LUIS CATTAN DE LA	3 DE NOVIEMBRE Y JAMBELI	SEGUNDA	0	12	29	28	120	5	990031541001
09-1945	0921502470	DELFIN EL	MARIA ESTHELA FERNANDEZ RUEDA	MARIA ESTHELA FERNA	KM.1 VIA DATA (FRENTE AL HOTEL LOS P	SEGUNDA	0	12	24	4	16	5	170218165001
	0921504911	REY DAVID	JOSE DAVID SANCHEZ GILER	JOSE DAVID SANCHEZ GI	NOVENA S/N Y AV. PRIMERA	SEGUNDA	0	17	32	0	0	5	919803122001
09-9598	0921502474	BRISAS DEL PACIFICO	JOSE ESTEBAN LEON AGUILERA	JOSE ESTEBAN LEON AG	JAMBELI S/N	TERCERA	0	22	33	0	0	2	0910395748001
09-8443	0921502476	BRISAS MARINAS	GENOVEVA TOMALA IÑIGUEZ	GENOVEVA TOMALA IÑIG	AV. JAIME ROLDOS Y 24 DE SEPTIEMBRE	TERCERA	0	13	30	0	0	2	990477981001
09-5489	0921502478	ESTRELLA DEL MAR	JULIA GARZON DE NUÑEZ	JULIA GARZON DE NUÑEZ	KM.1.5 VIA DATA	TERCERA	0	7	25	0	0	3	990557694001
09-5691	0921502482	ORO AZUL	VICTOR MANUEL CABRERA SOLIS	VICTOR MANUEL CABRE	CDLA. JARDINES DE VILLAMIL S/N (A SE	TERCERA	0	20	50	0	0	2	902668433001
09-5692	0921502483	SAN ANDRES	ALFREDO MONTENEGRO DELGADO	ALFREDO MONTENEGRO	15 DE AGOSTO Y PAQUISHA	TERCERA	0	24	43	0	0	4	991103090001
09-209	0921502485	TURISMO	MARCOS RAMIREZ VEGA	MARCOS RAMIREZ VEGA	15 DE AGOSTO Y PAQUISHA	TERCERA	0	17	36	0	0	3	990382083001
		Hostal Residencia											
09-8695	0921502473	ARCOS LOS	MIGUEL ANGEL PEREZ NUÑEZ	MIGUEL ANGEL PEREZ NI	AV. JAIME ROLDOS AGUILERA Y SENON N	TERCERA	0	12	37	0	0	2	1709476087001
09-5684	0921502476	CARACOL	OTTON GONZALEZ YAGUAL	OTTON GONZALEZ YAGU	3 DE NOVIEMBRE Y JAMBELI	TERCERA	0	20	40	0	0	2	900774416001
09-8616	0921502480	JAMES TIMES	JOSE A. TOMALA RUALES	JOSE A. TOMALA RUALES	CDLA. LAS BRISAS ENTRADA A PLAYAS	TERCERA	0	32	77	0	0	2	0900743578001
09-8629	0921504078	JESUS DEL GRAN PODER	WALTER ALCIDES CHAMBA CHAMBA	WALTER ALCIDES CHAM	ASICLO GARAY S/N 15 DE AGOSTO	TERCERA	0	23	45	0	0	2	1102425376003
09-3994	0921502481	MARIANELA	MELIDA JACHO JIMENEZ	MELIDA JACHO JIMENEZ	AV. ROLDOS Y PAQUISHA	TERCERA	0	18	49	0	0	3	990670595001
	0921503834	OLAS DEL MAR	JUAN GUALLI QUITIO	JUAN GUALLI QUITIO	AV. 15 DE AGOSTO S/N PROFESOR CARL	TERCERA	0	25	50	0	0	3	602328003004
09-8969	0921502484	TROPICANA	EDISON HUMBERTO LAVEZZARI DELFINE	EDISON HUMBERTO LAVI	PAQUISHA Y AV. GUAYAQUIL	TERCERA	0	17	29	0	0	2	900547118001
		Hostería											
09-5480	0921502487	BELLAYISTA	HOSTERÍA BELLAYISTA S.A. HOSBEL	JEAN MARIE MOULLET B	KM. 2 VIA DATA CERCA DE LA CDLA. BEL	PRIMERA	0	36	111	33	128	23	992113154001
09-9073	0921502488	PATIOS LOS	SUBTE. HERNAN KLEYER VILLALBA REALP	SUBTE. HERNAN KLEYER	KM 1.5 VIA A DATA	SEGUNDA	0	16	50	7	28	4	1768007550001
09-6076	0921502489	TUCAN EL	AGEMASA CIA. LTDA.	AGEMASA CIA. LTDA.	KM.1 1/2 VIA A DATA	PRIMERA	0	7	7	0	0	3	0991186348001
09-3965	0921502491	GAVIDAS LAS	CALIXTO MARURI GOMEZ	CALIXTO MARURI GOMEZ	KM. 7 VIA DATA	TERCERA	0	11	31	0	0	5	990183090001
		Hotel											
09-9089	0921502493	ARENA CALIENTE	LUZ LOPEZ DE SALTOS	LUZ LOPEZ DE SALTOS	AV. PAQUISHA Y AV. GUAYAQUIL ESQUIN	SEGUNDA	0	38	109	26	116	17	0905345989003
09-6921	0921502492	TUCANO EL	SUPER AMAZONICO EL TUCAN S.A.	VITTORIO BAGGINE SANI	KM. 1.5 VIA A DATA	SEGUNDA	0	30	97	18	72	7	991186348001
09-824	0921502494	PLAYAS	NORMA RAMIREZ VEGA	NORMA RAMIREZ VEGA	MALECON Y JAMBELI	TERCERA	0	40	128	10	40	11	990017166001
		Hotel Residencia											
09-9923	0921502496	DORADO	JOSE CABEZAS BURGOS	JOSE CABEZAS BURGOS	AVENIDA JAMBELI Y MALECON	SEGUNDA	0	40	120	11	58	4	0917827750001
09-8159	0921502495	REDES LAS	HAYDEE RAQUEL VELASCO ARELLANA	HAYDEE RAQUEL VELAS	KM.1 VIA A DATA, JAIME ROLDÓS S/N FRE	SEGUNDA	0	30	71	6	24	6	1700908807001
		Pensión											
	0921505172	PATIO VIEJO EL	JAIME PATRICIO DONOSO BUNGER	JAIME PATRICIO DONOSI	CDLA. BELLAYISTA S/N VÍA DATA KM. 1.5	SEGUNDA	0	6	23	6	24	3	170313397002
	0921505745	SASS	VILLÓN MARISCAL LAURA LEONOR	VILLÓN MARISCAL LAURA	BARRIO SAN JACINTO AV. PRINCIPAL S/N	SEGUNDA	0	8	22	4	16	3	904895448001
09-8841	0921502498	REYNA DEL MAR	JOSEPH DIB FRANCIS ELIAS	JOSEPH DIB FRANCIS ELI	AV. ROLDOS 337 Y CALLEJON S/N	TERCERA	0	9	23	12	48	5	99128492001

Continuación Anexo 11. Catastro Turístico del Cantón General Villamil Playas, 2007

COMIDAS Y BEBIDAS																		
		Bar																
09-8507	0921502199	AS DE BRILLO	LEITON GLENDA IRLANDA	LEITON GLENDA IRLANDA	B. BUENA ESPERANZA CDLA. PUETO MC	TERCERA	0	0	0	10	40	2	0915163159001					
09-9833	0921502500	BAR COCTELITOS NIGHT	CARLOS DE LA CUADRA CARRION	CARLOS DE LA CUADRA	GUTIERREZ CHAGUAY Y SIMON YAQUI	TERCERA	0	0	0	8	32	2	091107806001					
	0921503981	CENTRO CERVECERO	MARIA TERESA IZQUIERDO AGUILAR	MARIA TERESA IZQUIERDO	CALLE JAMBELI S/N Y JAIME ROLDOS (J)	TERCERA	0	0	0	6	24	2	70103052002					
	0921504462	KTUBAR	LUIS RAMIRO GONZALEZ VEGA	LUIS RAMIRO GONZALEZ	GENERAL VILLAMIL PLAYAS AV. JAMBELI	TERCERA	0	0	0	20	80	4	907285191002					
	0921504098	PESCADOR EL	CRUZ MARIELA VERA DE MERA	CRUZ MARIELA VERA DE	AV. JAIME ROLDOS S/N CALLE 9	TERCERA	0	0	0	14	56	3	1714465133001					
09-8161	0921502502	PIPOS CLUB	ARAUJO GOMEZ CARLOS FRANCISCO	ARAUJO GOMEZ CARLOS	MALECON Y JAMBELI	TERCERA	0	0	0	15	60	2	0913096202001					
09-7389	0921502503	STRAGOS	ALBAN HUERTA ALEXANDRA	ALBAN HUERTA ALEXAN	KM 0.5 VIA DATA	TERCERA	0	0	0	14	56	6	0910034205001					
		Fuente de Soda																
09-4560	0921502506	BARCELONA	CIRO ANTONIO RAMIREZ YEGA	CIRO ANTONIO RAMIREZ	A. GARAY Y 15 DE AGOSTO	TERCERA	0	0	0	12	48	3	990567786001					
09-7414	0921502506	EMPANADAS	REYNA CONCEPCION BIENVENIDA	REYNA CONCEPCION BIE	MALECON Y 15 DE AGOSTO	TERCERA	0	0	0	1	4	2	1304962721001					
	0921505155	EMPANADAS CHILENAS YOGURT	FRANCISCO SEPULVEDA REY	FRANCISCO SEPULVEDA	AV. JAIME ROLDOS Y EL PARQUE	TERCERA	0	0	0	5	20	3	909070344001					
09-5463	0921502507	HELADERIA PINGUINO	CECILIA BAQUERIZO INTRIAGO	CECILIA BAQUERIZO INT	AV. 15 DE AGOSTO PLAYAS	TERCERA	0	0	0	3	12	2	991035184001					
09-5464	0921502508	HELADERIA PINGUINO	CECILIA BAQUERIZO INTRIAGO	CECILIA BAQUERIZO INT	15 DE AGOSTO S/N.	TERCERA	0	0	0	3	12	2	991035184001					
09-8182	0921502509	HELADERIA PINGUINO	FAUSTO ROMAN BENALCAZAR JARAMILL	FAUSTO ROMAN BENALC	15 DE AGOSTO Y AV. PEDRO MENENDEZ	TERCERA	0	0	0	3	12	1	1000457240001					
		Restaurante																
	0921504535	CARMITA	SEGUNDO AMBROSIO SUAREZ BORBOR	SEGUNDO AMBROSIO SU	AV. JAMBELI S/N BLOQUE 5 LOCAL 27	CUARTA	0	0	0	5	20	3	910904937001					
09-8253	0921502511	CHIFA KANTONES	MERA ENDERICA SONIA	MERA ENDERICA SONIA	KM 3 VIA EMPALME	CUARTA	0	0	0	5	20	4	0916937162001					
	0921503763	CEVICHERIA CARMITA 1	CARMEN MORALES RUEDA	CARMEN MORALES RUE	AV. PAQUISHA Y GUAYAQUIL LOCAL 4	CUARTA	0	0	0	6	24	2	904468768003					
	0921503764	CEVICHERIA CARMITA 2	CARMEN MORALES RUEDA	CARMEN MORALES RUE	AV. PAQUISHA Y AV. JAIME ROLDOS A	CUARTA	0	0	0	8	32	7	904468758002					
	0921505773	CEVICHERIA DOÑA GLADYS	GONZALEZ CORTES WILLIAN EDGAR	GONZALEZ CORTES WILL	AV. PAQUISHA S/N Y GUAYAQUIL	CUARTA	0	0	0	5	20	4	800336311001					
	0921505147	CEVICHERIA MARIA LUZ	ENRIQUE TELLO VERA	ENRIQUE TELLO VERA	FERIA DE LAS OSTRAS CALLE GUAYAQUIL	CUARTA	0	0	0	8	32	3	80045934001					
	0921504458	CEVICHERIA MARLENE 1	PINTO SANTOS	PINTO SANTOS	AV. PAQUISHA Y GUAYAQUIL	CUARTA	0	0	0	8	32	3	909170474001					
	0921504497	CEVICHERIA EL PEZ VOLADOR	MORALES RUEDA MARIANO FRANCISCO	MORALES RUEDA MARIA	AV. PAQUISHA S/N Y AV. GUAYAQUIL FRE	CUARTA	0	0	0	5	20	1	904956299001					
	0921504549	COMEDOR DON RICARDO	EUFEMIA PIEDAD SICOURT MORALES	EUFEMIA PIEDAD SICOUR	AV. PRINCIPAL S/N, BLOQUE 6 LOCAL 32	CUARTA	0	0	0	5	20	3	904808775001					
	0921504477	COMEDOR JUANITA 40	JUANA LUCRECIA ESCALANTE GARCIA	JUANA LUCRECIA ESCAL	MALECON DE PLAYAS, LOCAL 40	CUARTA	0	0	0	5	20	4	910478915001					
	0921504479	COMEDOR PLAYA SOL	ANGÉLICA MATILDE YAGUAL PONCE	ANGÉLICA MATILDE YAG	AV. DEL PACÍFICO, BLOQUE 2 LOCAL 9	CUARTA	0	0	0	5	20	2	912788403001					
09-4975	0921502512	ERIKA	VERA ANDRADE MARINA FILOMENA	VERA ANDRADE MARINA	AV. PRINCIPAL S/N	CUARTA	0	0	0	5	20	2	0990402825001					
	0921503976	JALISCO SURF	ELVA PASTORA ALZAMORA BARRERA	ELVA PASTORA ALZAMO	GUAYAQUIL Y PAQUISHA MAZ. 46 SL 8	CUARTA	0	0	0	7	28	6	902209758001					
	0921503980	LOLITA	ROMERO OLMEDO FRANCISCO RAMON	ROMERO OLMEDO FRAN	AV. ROLDOS AGUILERA S/N Y CALLE 8	CUARTA	0	0	0	10	40	6	1300406152001					
09-8187	0921502513	LUCY	LUZ TRINIDAD LINO MORAN	LUZ TRINIDAD LINO MOR	AV. MORRO Y PAQUISHA	CUARTA	0	0	0	5	20	2	0914104625001					
	0921505315	MARLENE 2	PINTO SANTOS	PINTO SANTOS	AV. PAQUISHA S/N Y GUAYAQUIL LOCAL 4	CUARTA	0	0	0	4	16	2	909170474002					
	0921505316	MARLENE 3	PINTO SANTOS	PINTO SANTOS	AV. PAQUISHA S/N Y GUAYAQUIL LOCAL 4	CUARTA	0	0	0	4	16	3	909170474003					
	0921503980	MENU DE MARIA JOSE	SANDRA ELIZABETH MACIAS INTRIAGO	SANDRA ELIZABETH MA	15 DE AGOSTO Y PAQUISHA FRENTE A LA	CUARTA	0	0	0	4	16	1	1310441629001					
09-8186	0921502523	POLLO A LA BRASA PEY POLLO	INTRIAGO SALDARRIAGA MARI	INTRIAGO SALDARRIAGA	AV. PEDRO MENENDEZ GILBERT Y 24 DE	CUARTA	0	0	0	6	24	2	1302152408001					
	0921503861	SABOR MANABA	OYIDIA SANTA BARBARITA MOREIRA PAR	OYIDIA SANTA BARBARIT	AV. PAQUISHA Y JAIME ROLDOS LOCAL 3	CUARTA	0	0	0	5	20	4	1304498767001					

Anexo 12. Encuesta Piloto para la determinación del Tamaño de la Muestra

¿Considera usted conveniente diversificar la oferta turística en el cantón General Villamil Playas?		¿Cree usted que la creación de un centro de Talasoterapia en Playas lo convertiría en un destino único de ésta actividad en Ecuador?	
RESPUESTAS			
Si	15	Si	11
No	5	No	9
Total	20	Total	20

Fuente: Tesistas, 2008

Anexo 13.**Encuesta para Determinar la Demanda Potencial de Turistas Guayaquileños para un Centro de Talasoterapia en el Cantón General Villamil Playas**

Pregunta No. 1 Sexo

- 1 Masculino
- 2 Femenino

Pregunta No. 2 Edad

1. 30 a 35 años
2. 35 a 40 años
3. 40 a 45 años
4. 45 a 50 años
5. 50 a 55 años
6. 55 a 60 años
7. Más de 60 años

Pregunta No. 3 Cuando usted viaja a Playas ¿cuánto tiempo se suele a quedar?

1. Un día
2. Va a permanecer una noche
3. 2 a 3 noches
4. Más de 3 noches
5. Otro tiempo no especificado _____

Pregunta No. 4 ¿Con qué frecuencia viaja a Playas?

1. Una vez al año
2. Dos veces al año
3. Tres veces año
4. Más de tres veces al año
5. Otro no especificado _____

Pregunta No. 5 Si va a pernoctar en Playas dónde se va a hospedar?

1. Casa de amigos
2. Hotel
3. Casa de familiares
4. Otro _____ Cuál? _____

Pregunta No. 6 En su permanencia en Playas qué actividades les gusta realizar:

1. Disfrutar de la Playa
2. Deportes Acuáticos
3. Deportes en la Arena
4. Gastronomía

Pregunta No. 7 Además de las actividades antes mencionadas qué otras opciones le gustaría realizar:

1. Caminata por senderos
2. Observación de Fauna y Flora
3. Spa con tratamientos marinos antiestrés

4. Otros no mencionados _____

Pregunta No.8 ¿Cuál es su nivel de ingresos mensuales?

1. Menos de \$400
2. Entre \$401 y \$800
3. Entre \$801 y \$1.200
4. Entre \$1.201 y \$2.000
5. Entre \$2.001 y \$3.000
6. Más de \$3.001

Pregunta No. 9 Cuando visita Playas cuánto gasta usted por persona sin alojamiento

1. Menor a 30 diarios
2. Entre 31 y 50 diarios.
3. Entre 51 y 70 diarios.
4. Más de 71 diarios

Pregunta No. 10 ¿Ha visitado usted algún spa, centro estético o relajación?

1. Si (Pase a la pregunta 11)
2. No(Pase a Pregunta 12)

Pregunta No. 11 ¿Con qué frecuencia y en qué lugar lo realiza?

Pregunta No. 12 ¿Conoce usted lo que es la talasoterapia?

1. Si
2. No

Pregunta No. 13 ¿Qué opina sobre la creación de un Centro de Talasoterapia en Playas?

1. Muy Interesante
2. Interesante
3. Indiferente

Pregunta No. 14 ¿Estaría usted dispuesto a utilizar los servicios que le ofrecería un Centro de Talasoterapia en Playas?

- 1 Si
- 2 No
- 3 No sabe

Pregunta No. 15 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por utilizar el servicio antes mencionado?

1. Entre 50 y 70
2. Entre 71 y 90
3. Más de 91

**Anexo 14. Encuesta para Determinar la Demanda Potencial de
Turistas Nacionales para un Centro de Talasoterapia en el Cantón
General Villamil Playas.**

Pregunta No. 1 Sexo

1. Masculino
2. Femenino

Pregunta No. 2 Edad

1. 30 a 35 años
2. 35 a 40 años
3. 40 a 45 años
4. 45 a 50 años
5. 50 a 55 años
6. 55 a 60 años
7. Más de 60 años

Pregunta No. 3 ¿Cuál es su lugar de residencia?

Pregunta No. 4 ¿Cuál es su motivo de su estadía en Guayaquil?

1. Negocios
2. Capacitación Profesional
3. Eventos Especiales
4. Otros no especificados _____

Pregunta No. 5 ¿Cuántos días planea estar en Guayaquil?

1. 1 a 4 días
2. 1 semana
3. Otro tiempo no especificado _____

Pregunta No. 6 ¿Ha escuchado hablar sobre el cantón General Villamil Playas?

1. Si
2. No

Pregunta No. 7 ¿Ha visitado el cantón General Villamil Playas?

1. Si
2. No

Pregunta No. 8 ¿Le gustaría que su Hotel le ofrezca durante su estadía un servicio complementario?

1. Si (pase a la pregunta 9)
2. No (pase a la pregunta 10)

Pregunta No. 9 Si su respuesta es afirmativa, escoja el servicio complementario que más le agradaría hacer luego de haber culminado su agenda de actividades en la ciudad.

1. City Tour por Guayaquil

2. Visitar Playas cercanas
3. Tour Cultural
4. Tour de Compras
5. Tour de Naturaleza

Pregunta No.10 ¿Cuál es su nivel de ingresos mensuales?

1. Entre \$301 y \$400
2. Entre \$401 y \$800
3. Entre \$801 y \$1.200
4. Entre \$1.201 y \$2.000
5. Entre \$2.001 y \$3.000
6. Más de \$3.001

Pregunta No. 11 ¿Cuál es el presupuesto que dispone a gastar en el destino a visitar? (por persona)

1. Entre 50 y 70 diarios.
2. Entre 71 y 90 diarios.
3. Más de 91 diarios

Pregunta No. 11 ¿Ha visitado usted algún spa, centro estético o de relajación?

1. Si (Pase a la pregunta No. 12)
2. No (Pase a la Pregunta No. 13)

Pregunta No. 12 ¿Con qué frecuencia y en qué lugar lo realiza?

Pregunta No. 13 ¿Conoce usted lo que es la talasoterapia?

1. Si
2. No

Pregunta No. 13 ¿Qué opina sobre la creación de un Centro de Talasoterapia en el cantón General Villamil Playas?

- a. Muy Interesante
- b. Interesante
- c. Indiferente

Pregunta No. 14 ¿Estaría usted dispuesto a utilizar los servicios que le ofrecería un Centro de Talasoterapia en el cantón General Villamil Playas?

1. Si
2. No
3. No sabe

Pregunta No. 15 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por utilizar el servicio antes mencionado?

1. Entre 50 y 70
2. Entre 71 y 90
3. Más de 91

Anexo 15. Piscina de Sal de la Hostería Bellavista

Sacos de Sal en Grano	Muestra de la Sal en Grano
	
Piscina de Sal (Hidromasaje)	Ducha Agua Fría (Junto a la piscina)
	

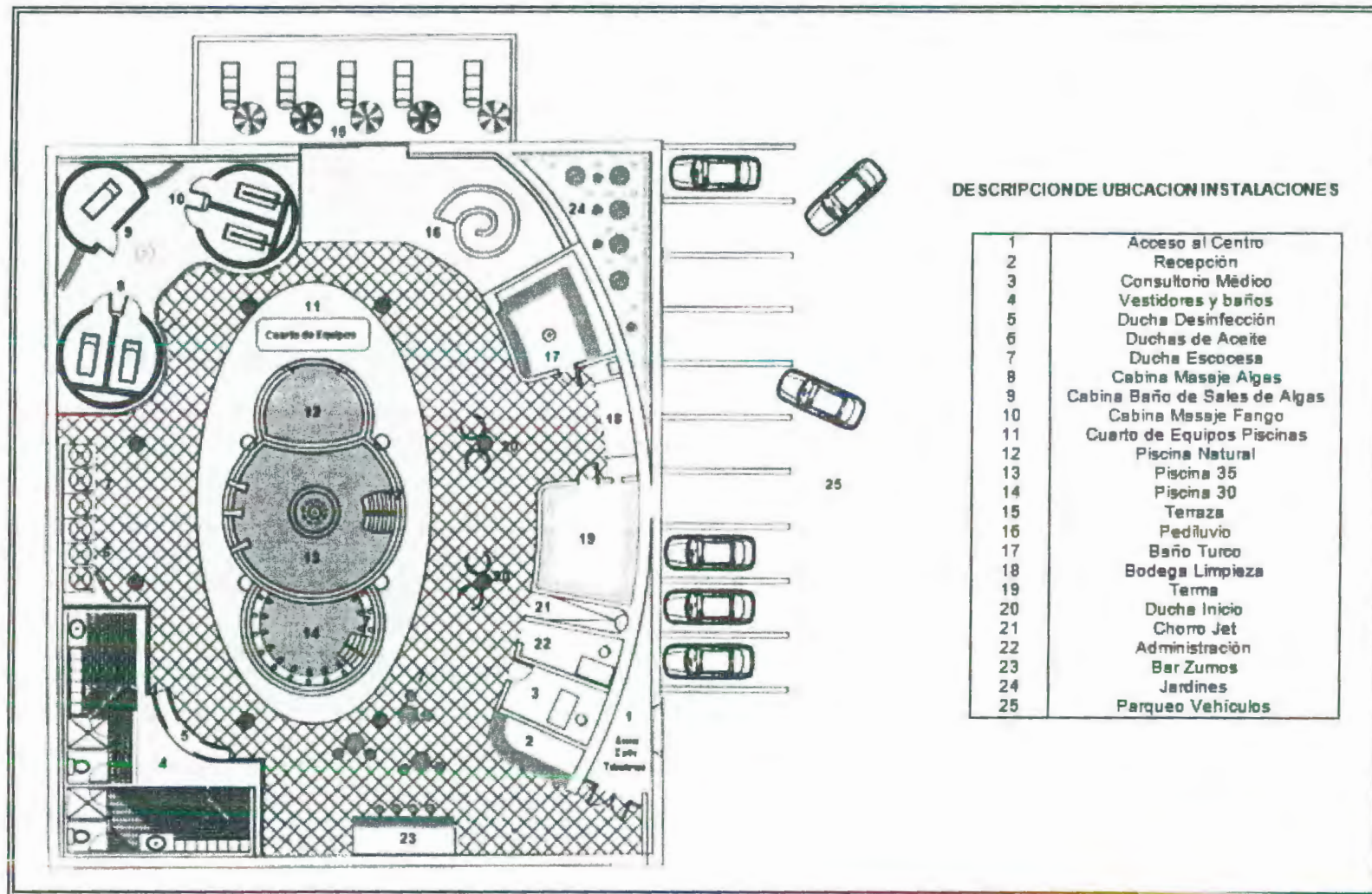
Fuente: Tesistas, 2008. Fotos captadas el 19 de Septiembre del 2008

Anexo 16. Programa de Rejuvenecimiento que ofrece Hostería Bellavista

TERAPIAS PARA REJUVENECIMIENTO CON TRATAMIENTO NATURAL Programa de desintoxicación, regulación de funciones y mantenimiento terapéutico.		
<p>El tratamiento Será evaluado y diagnosticado por un medico naturista por medio del iris. Será atendido en nuestro centro especializado con fines de desintoxicación orgánica y relajación anti estrés.</p> <p>Los programas tienen la duración de 3 a 16 días o más.</p>	<p>PROGRAMA TERAPIA</p> <p>LAVADO INTESTINAL BAÑO DE ASIENTO BAÑO DE CAJÓN BAÑO FRICCIÓN BAÑO GENITAL TERAPIA PARA LA PRÓSTATA HIDROMASAJE BAÑO DE SAL MASAJE TERAPÉUTICO MASAJE DE RELAJAMIENTO REIKI TERAPIA NATURAL MEDITACIÓN FANGO TERAPIA TROFOLOGÍA</p>	<p>Las 3 fases del tratamiento Limpieza orgánica. Regulación de funciones. Recuperación de la salud y guía alimenticia para el futuro</p>
<p>COSTOS</p> <p>3 DÍAS USD \$390 5 DÍAS USD \$625 8 DÍAS USD \$960 16 DÍAS USD \$1840</p>		<p>NUESTROS PRECIOS INCLUYEN</p> <ul style="list-style-type: none"> *Todas las terapias *Alimentación vegetariana *Alojamiento *Traslado Guayaquil, Playas Guayaquil (Opcional)
<p>SE RECOMIENDA REALIZAR 2 VECES AL AÑO</p>		

Fuente: Página Web de Hostería Bellavista (www.hosteriabellavista.net) Visita realizada en Julio del 2008

Anexo 17. Plano Arquitectónico del Centro de Talasoterapia



Fuente: Arq. Iván Rodas, 2008

Anexo 18. Cuadro Comparativo de Precios

"MARINE RELAX"		PRODUCTOS SUSTITUTOS		
TRATAMIENTO	PRECIO	SPAS	TRATAMIENTO	PRECIO
Circuito Marine Relax	\$80,00	44,29% Nacionales y 70,48% Guayaquileños entre \$50 a \$70 41,22 Nacionales y 21,90% Guayaquileños entre \$71 a \$90 14,29% Nacionales 7,62% Guayaquileños Más de \$91		
Masaje Marine Relax Facial Algas	\$30,00	ESPERANZA FERRA SOTO	Tratamiento de origen marino (Talasoterapia) Facial	\$30,00
Masaje Marine Relax Facial Fango	\$30,00	ESPERANZA FERRA SOTO	Fango Facial	\$30,00
Masaje Marine Relax Corporal Algas	\$50,00	ESPERANZA FERRA SOTO	Tratamiento de origen marino (Talasoterapia) Corporal	\$50,00
Masaje Marine Relax Corporal Fango	\$50,00	ESPERANZA FERRA SOTO	Fango Corporal	\$50,00
Masaje Marine Relax Aromaterapia	\$40,00	DHARMA	Masaje DHARMA	\$39,20
Marine Relax Sales de Algas	\$50,00	IO SPA	Baño de Suerte (Corporal)	\$78,40
Programa Marine Day Relax Algas	\$189,99	DHARMA	Paquete "Novia Ideal DHARMA SPA"	\$212,80
Programa Marine Day Relax Fango	\$144,99	DHARMA	Paquete "Tu nuevo yo"	\$168,00

Fuente: Elaboración propia por medio de un estudio de los productos sustitutos del Centro de Talasoterapia. 2008

Anexo 19. Obra Civil y Terreno

DETALLE REFERENCIAL DE INVERSIÓN INICIAL			
Descripción	Área en M2	Costo	
		Unitario	Total
Terreno	400	20,00	8000,00
Recepción	6	440,00	2640,00
Bar Zumos	6	440,00	2640,00
Ducha Desinfección	3	385,00	1155,00
Vestidores y baños	50	440,00	22000,00
Duchas de Aceite y Escocesa	6	330,00	1980,00
Cabina masaje tipo 1	16	440,00	7040,00
Cabina masaje tipo 2	16	550,00	8800,00
Cabina tratamiento V.I.P	11,25	616,00	6930,00
Pedilubio	6	92,40	554,40
Baño Turco	6	385,00	2310,00
Bodega Limpieza	10	220,00	2200,00
Terna	6	385,00	2310,00
Chorro Jet	4,5	330,00	1485,00
Consultorio Médico	16	550,00	8800,00
Administración	12	440,00	5280,00
Ducha Inicio	4	308,00	1232,00
Cuarto de Equipos Piscinas	10	544,50	5445,00
Piscina 35	6,25	577,50	3609,38
Piscina 30	12	544,50	6534,00
Piscina Natural	6	644,50	3867,00
Terraza	40	308,00	12320,00
Cistema Agua Sal	6	330,00	1800,00
Cistema Agua Potable	6	330,00	1980,00
Parqueo Vehículos	80	49,50	3960,00
Jardines	12	220,00	2640,00
Area libre tránsito	43	46,20	1986,60
Cubierta de policarbonato	85,25	82,50	7033,13
Imprevistos	2%		2710,63
COSTO TOTAL			\$ 139.242,13

Fuente: Ing. Eddie Tandazo, 2008

Computadoras	4	699,00	2796,00
Impresora Multiuso Lexmark	1	110,00	110,00
Equipos de Bar			\$ 737,57
Licuada	1	74,00	74,00
Exprimidor Frutas	1	26,99	26,99
Refrigeradora	1	395,00	395,00
Cafetera	1	31,58	31,58
Dispensador Agua Fría y Caliente	1	210,00	210,00
MUEBLES			\$ 6.709,67
Camas para masajes	5	269,00	1345,00
Perezosa Arrecife Blanca	5	45,99	229,95
Camilla para Dispensario Médico	1	100,00	100,00
Parasoles	5	28,00	140,00
Mesas redondas lobby-bar 60x70 cm	3	36,06	108,18
Sillas de metal lobby-bar	6	79,90	479,40
Silla p/bar blanco espaldar. Alto	4	59,99	239,96
Escritorio Forma L (Grande)	2	480,00	960,00
Separador de Ambientes	1	351,90	351,90
Escritorio Forma L (Pequeño)	1	290,00	290,00
Silla Adiministrador/doctor	2	79,99	159,98
Sillas Secretarias	3	29,99	89,97
Sillas Comunes	7	48,00	336,00
Casilleros (20 divisiones)	2	600,00	1200,00
Alacena para bar	1	189,00	189,00
Archivador Aéreo	4	95,00	380,00
Mesas con 3 repisas garruchas blanca	3	27,99	83,97
Mesa con 3 repisas blanca	4	6,59	26,36
MATERIALES INDIRECTOS			\$ 2.204,33
Utensilios del Bar			\$ 126,66
Cucharas de acero (10",12",14")	2	2,79	5,58
Cucharón Blanco Plástico	1	0,93	0,93
Colador	1	1,68	1,68
Juego Tabla para picar y 4 cuchillos	1	4,98	4,98
Set de 4 portavasos	10	2,24	22,4
Posillos reposteros	3	2	6

Vasos de vidrios	100	0,68	68,00
Jarra de Vidrio	2	2,15	4,30
Charol Tramontna	1	12,79	12,79
Otros Equipos			\$ 547,66
Lavacopas	1	32,49	32,49
Lámpara Emergencia	3	30,00	90,00
Extintor P2S 5 lbs.	2	12,99	25,98
Extintor PE CO2 10 lbs	3	22,99	68,97
Extintor CO2 5 lbs	2	85,00	170,00
Botiquín Primeros Auxilios	2	19,99	39,98
Balanza Electrónica	1	22,99	22,99
Extractor de Aire	2	19,99	39,98
Dispensador para Jabón	3	8,29	24,87
Reloj	5	6,48	32,40
Equipos de Limpieza para Piscina	Global		53,30
Otros materiales			\$ 1.530,01
Sábanas	10	15,00	150,00
Toallas	50	5,87	293,50
Salidas de Baños	50	9,56	478,00
Uniformes	10	16,00	160,00
Gorras Bordadas	10	5,00	50,00
Camiseta Polo Bordada	12	8,50	102,00
Implementos de Oficina	Global		156,69
Tachos de Basura de acero 12 lbs	3	22,49	67,47
Tachos plásticos VanyPlas	3	2,13	6,39
Tacho para basura 32 gls. Con tapa	2	32,98	65,96
OTROS ACTIVOS			\$ 478,50
Señaléticas Areas del Centro	30	Global	300,00
Señaléticas para llegar al Centro (Playas)	3	50,00	150,00
Rótulo Peligro Alto Voltaje	2	7,50	15,00
Letrero Luminoso EXIT	1	13,50	13,50
TOTAL DE EQUIPOS Y MUEBLES			\$ 30.132,92

Fuente: Almacén Ferrisariato, AQUAMAIN, Almacenes Boyacá. Cotizaciones 2008

Posillos reposteros	3	2	6
Vasos de vidrios	100	0,68	68,00
Jarra de Vidrio	2	2,15	4,30
Charol Tramontna	1	12,79	12,79
Otros Equipos			\$ 547,66
Lavacopas	1	32,49	32,49
Lámpara Emergencia	3	30,00	90,00
Extintor P2S 5 lbs.	2	12,99	25,98
Extintor PE CO2 10 lbs	3	22,99	68,97
Extintor CO2 5 lbs	2	85,00	170,00
Botiquín Primeros Auxilios	2	19,99	39,98
Balanza Electrónica	1	22,99	22,99
Extractor de Aire	2	19,99	39,98
Dispensador para Jabón	3	8,29	24,87
Reloj	5	6,48	32,40
Equipos de Limpieza para Piscina	Global		53,30
Otros materiales			\$ 1.530,01
Sábanas	10	15,00	150,00
Toallas	50	5,87	293,50
Salidas de Baños	50	9,56	478,00
Uniformes	10	16,00	160,00
Gorras Bordadas	10	5,00	50,00
Camiseta Polo Bordada	12	8,50	102,00
Implementos de Oficina	Global		156,69
Tachos de Basura de acero 12 lbs	3	22,49	67,47
Tachos plásticos VanyPlas	3	2,13	6,39
Tacho para basura 32 gls. Con tapa	2	32,98	65,96
OTROS ACTIVOS			\$ 478,50
Señaléticas Areas del Centro	30	Global	300,00
Señaléticas para llegar al Centro (Playas)	3	50,00	150,00
Rótulo Peligro Alto Voltaje	2	7,50	15,00
Letrero Luminoso EXIT	1	13,50	13,50
TOTAL DE EQUIPOS Y MUEBLES			\$ 30.132,92

Fuente: Almacén Ferrisariato, AQUAMAIN, Almacenes Boyacá. Cotizaciones 2008

Anexo 21. Suministros de Operación

SUMINISTROS DE OPERACIÓN				
RUBRO	KG / LTS UNIDADES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Suministros Área Masajes				\$ 1.973,20
Crema No.1 "Seawood Salts" (Sales de Algas)	10 kg.	2	16,00	32,00
Crema No.2 "Black Mud" (Fango)	10 kg.	2	25,70	51,40
Crema No.3 "Purifying Mud Mask Normal to Dry Skin" (Máscara Fango)	10 kg.	2	175,00	350,00
Crema No.4 "Purifying Mud Mask for Only to Combination Skin" (Máscara Fango Piel Mixta)	10 kg.	2	175,00	350,00
Crema No.5 Energizing Mud wrap with Aromatic oil	10 kg.	1	59,90	59,90
Crema No.6 Relaxing Mud wrap with Aromatic oils	10 kg.	1	59,90	59,90
Crema No.7 Exfoliating facial Mask	10 kg.	1	165,00	165,00
Crema No.8 Facial Peel-off Minerals Mask	10 kg.	1	165,00	165,00
Crema No.9 Facial peel-off mud mask	10 kg.	1	165,00	165,00
Crema No.10 Crema de algas reductora	5 kg	4	24,00	96,00
Crema No.11 Crema de algas (con liposomas)	5 kg	4	24,00	96,00
Loción de algas facial	4 lts	4	20,00	80,00
Loción hidratante de algas facial	4 lts	4	18,00	72,00
Aceite Masajes No.1 Jazmin	4 lts	1	40	40,00
Aceite Masajes No.2 Vainilla	4 lts	1	48	48,00
Aceite Masajes No.3 Rosas	4 lts	1	48	48,00
Aceite Masajes No.4 Relax	4 lts	1	40	40,00
Guantes de Examinador		250	0,22	55,00
Suministros de Bar				\$ 106,60
Fruta No.1 Toronja	6 unid. - \$ 1.00	100	0,17	16,60
Fruta No.2 Naranja	15 unid. - \$ 1.00	100	0,07	7,00
Fruta No.3 Limón	15 unid. - \$ 1.00	100	0,07	7,00
Fruta No.4 Kiwi	10 unid. - \$ 1.00	100	0,1	10,00
Paquete de Botellas de Agua	500 cm3 - 24 bot.	100	0,13	13,00
Azucar Moreña Valdez	4 kg.	3	1,65	4,95
Azucar Light Splenda (100 sobres)	100 gr.	3	6,00	18,00
Guantes de Examinador		100	0,22	22,00
Paquete Servilletas Kleenex de Lujo	50	5	0,81	4,05
Delantal		2	2,00	4,00

Materiales de Oficina			\$ 208,31
Resma Papel Bond A4	3	3,48	10,44
Cinta Masking 3/4 x 40 (18x40)	3	0,54	1,62
Bolígrafos Stabilo Gel # 208 0.7 mm (Roj.Azu.Neg)	6	0,79	4,74
Caja Grapa Alex 26/6	3	0,46	1,38
Lápiz Art 2HB C/B	6	0,07	0,42
Caja de Clics Estándar Alex	3	0,18	0,54
Caja de Clics Mariposa Alex	3	0,65	1,95
Bolígrafo BIC P/M Negro	10	0,19	1,90
Cuaderno Universitario 100 hojas	5	1,92	9,60
Goma UHU Barra Stic 40 gr.	2	1,95	3,90
Sobres Bond T/Oficio 60 gr. Tipo B-C	100	0,01	1,40
Marcador Pelikan Perm. # 420 Negro	2	0,26	0,52
Corrector Liquiq Paper	3	1,30	3,90
Borrador	3	0,14	0,42
Notas Adhesivas Pelikan 100 hojas	3	0,52	1,56
Archivador marca IDEAL tamaño oficio 70mm	10	2,19	21,90
Tinta Impresora Negro	2	14,26	28,52
Tinta Impresora Color	2	16,80	33,60
Facturas Autorizadas para Centro Talasoterapia 50h	5	16,00	80,00
TOTAL DE SUMINISTROS DE OPERACIÓN MENSUAL			\$ 2.288,11
TOTAL DE SUMINISTROS DE OPERACIÓN AÑO 1			\$ 27.457,32

Fuente: Cosméticos Jerichos, Laboratorios Luque, Almacenes Juan Marcet.
Cotizaciones 2008

Anexo 22. Insumos de Limpieza

INSUMOS DE LIMPIEZA				
RUBRO	CANTIDAD	CONSUMO MENSUAL	COSTO UNITARIO	TOTAL
Desinfectante para pisos	4 lts	3	3.00	9.00
Cloro	4 lts	2	8.00	16.00
Papel higiénico	48 unid. x Pqt.	9	13.31	119.79
Fundas negras Tamaño Industrial	10 fdas x Pqt.	10	3.60	10.00
Fundas negras 30" x 36"	10 fdas x Pqt.	10	1.87	18.70
Fundas blancas 18" x 20"	10 fdas x Pqt.	10	1.50	15.00
Guantes de Examinador	100	100	0.22	22.00
Recogedor de basura con mango	2	2 c/6 meses	2.00	0.67
Escobas plásticas con mango	2	2 c/6 meses	2.40	0.80
Escobas plásticas reforzadas	2	2 c/6 meses	2.50	0.83
Secador de Piso Ballena (40 cm)	Unidad	6	3.00	18.00
Toallas de tela para cocina	2 unid x Pqt.	10	2.30	23.00
Toallas de papel para cocina	2 unid x Pqt.	8	1.60	12.80
Axión Lava Vajillas	500 gr.	4	1.32	5.28
Esponja lava platos	Unidad	3	0.67	2.01
Trapeador de pisos Scotch Brite 3M	2 unid x Pqt.	4	2.72	10.88
Detergente Mi Comisariato	5 Kg.	4	5.67	22.68
Toalla Limpieza (mesones, sillones)	Unidad	10	2.05	20.50
Desodorantes Ambientales	Unidad	8	2.27	18.16
Jabón Biodegradable	Unidad	3	4.5	13.50
TOTAL INSUMOS DE LIMPIEZA MENSUAL				\$ 359,60
TOTAL INSUMOS DE LIMPIEZA AÑO 1				\$ 4.315,20

Fuente: Ferrisariato. Cotizaciones 2008

Anexo 23. Gastos Preoperacionales

GASTOS PREOPERACIONALES	
RUBRO	COSTO
Honorarios por Asesoría Previa	700.00
Proyecto Arquitectónico (planos)	600.00
Estudio Impacto Ambiental	300.00
Gastos de Constitución de la Empresa	600.00
Tasas y Permisos de Funcionamiento	1000.00
Publicidad Antes de Apertura	19394.00
Publicidad por Apertura	1000.00
TOTAL DE GASTOS PREOPERACIONALES	\$ 22.594,00

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Anexo 24. Amortización Gastos preoperacionales

AMORTIZACIÓN												
RUBROS	VALOR	AÑO HOR.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Gastos Preoperacionales	22594,00	10	2259,40	2259,40	2259,40	2259,40	2259,40	2259,40	2259,40	2259,40	2259,40	2259,40
TOTAL DE AMORTIZACIÓN DE GASTOS PREOPERACIONALES			\$ 2.259,40	\$ 2.259,40	\$ 2.259,40	\$ 2.259,40	\$ 2.259,40	\$ 2.259,40	\$ 2.259,40	\$ 2.259,40	\$ 2.259,40	\$ 2.259,40

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Anexo 25. Gastos Administrativos del Personal

NÓMINA DE EMPLEADOS DE MARINE RELAX CENTRO DE TALA SOTERAPIA								
PUESTO DE TRABAJO	No. PERSONAS	SUELDO	APORTE IESS	XIII	XIV	VACACIONES	TOTAL MENSUAL	AÑO 1
MANO DE OBRA DIRECTA								
Recepcionista	1	300,00	33,45	25,00	16,67	12,50	387,62	4651,40
Doctor de planta	1	800,00	89,20	66,67	16,67	33,33	1005,87	12070,40
Masajistas	3	250,00	27,88	20,83	16,67	10,42	977,38	11728,50
Auxiliar de Hidroterapia	1	300,00	33,45	25,00	16,67	12,50	387,62	4651,40
Fisioterapeuta	1	300,00	33,45	25,00	16,67	12,50	387,62	4651,40
Auxiliar de Bebidas	1	200,00	22,30	16,67	16,67	8,33	263,97	3167,60
TOTAL DE MANO DE OBRA DIRECTA (MENSUAL Y ANUAL)							\$ 3.410,06	\$ 40.920,70
MANO DE OBRA INDIRECTA								
Administrador General	1	600,00	66,90	50,00	16,67	25,00	758,57	9102,80
Asistente Administrativa	1	280,00	31,22	23,33	16,67	11,67	362,89	4354,64
Relacionista Pública y Ventas	1	400,00	44,60	33,33	16,67	16,67	511,27	6135,20
Jefe de Mantenimiento	1	320,00	35,68	26,67	16,67	13,33	412,35	4948,16
Auxiliar de Mantenimiento	1	200,00	22,30	16,67	16,67	8,33	263,97	3167,60
Conseje	1	200,00	22,30	16,67	16,67	8,33	263,97	3167,60
TOTAL DE MANO DE OBRA INDIRECTA (MENSUAL Y ANUAL)							\$ 2.573,00	\$ 30.876,00
TOTAL COSTO ANUAL DE NOMINA DE PERSONAL								\$ 71.796,70

Fuente: Elaboración Propia, 2008



LECTURAS - BIBLIOTECA

Anexo 26. Gastos Administrativos Generales

GASTOS ADMINISTRATIVOS										
Rubro	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Mano de Obra Indirecta	30876,00	32419,80	34040,79	35742,83	37529,97	39406,47	41376,79	43445,63	45617,91	47898,81
Luz Eléctrica	1800,00	1890,00	1984,50	2083,73	2187,91	2297,31	2412,17	2532,78	2659,42	2792,39
Teléfono	180,00	189,00	198,45	208,37	218,79	229,73	241,22	253,28	265,94	279,24
Mantenimiento De Equipos	1037,02	1088,87	1143,32	1200,48	1260,51	1323,53	1389,71	1459,19	1532,15	1608,76
Reposición de Materiales Indirectos	0,00	765,00	803,25	843,41	885,58	929,86	976,36	1025,17	1076,43	1130,25
Servicios de Lavandería	120,00	126,00	132,30	138,92	145,86	153,15	160,81	168,85	177,29	186,16
Jardinería	420,00	441,00	463,05	486,20	510,51	536,04	562,84	590,98	620,53	651,56
Servicios de Contabilidad	4200,00	4410,00	4630,50	4862,03	5105,13	5360,38	5628,40	5909,82	6205,31	6515,58
Insumos de Limpieza	4315,20	4530,96	4757,51	4995,38	5245,15	5507,41	5782,78	6071,92	6375,52	6694,29
Servicio por Uso Tarjeta Crédito	9639,47	10605,34	11668,00	12837,13	14123,41	15538,58	17095,54	18808,52	20693,13	22766,58
Total de Gastos Administrativos	\$ 52.587,69	\$ 56.465,98	\$ 59.821,66	\$ 63.398,48	\$ 67.212,83	\$ 71.282,46	\$ 75.626,62	\$ 80.266,15	\$ 85.223,65	\$ 90.523,62

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Anexo 27. Costos de Producción Escenario Conservador

COSTOS DE PRODUCCIÓN ESCENARIO CONSERVADOR										
RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Mano de Obra Directa	40920,70	45020,95	49532,05	54495,17	59955,58	65963,13	72572,64	79844,41	87844,82	96646,88
Suministros de Operación	27.457,32	30208,54	33235,44	36565,63	40229,51	44260,50	48695,41	53574,69	58942,87	64848,94
Agua Potable	4782,40	5021,52	5272,60	5536,23	5813,04	6103,69	6408,87	6729,32	7065,78	7419,07
Concesión Recurso Natural	1948,17	2143,37	2250,54	2363,07	2481,22	2605,28	2735,55	2872,33	3015,94	3166,74
Mantenimiento Piscinas Talasoterapia	800,00	880,16	968,35	1065,38	1172,13	1289,58	1418,80	1560,96	1717,37	1889,45
Consumo de Gas	4500,00	4752,86	5229,10	5753,06	6329,51	6963,73	7661,50	8429,18	9273,78	10203,01
TOTAL DE COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 68.378,02	\$ 75.229,50	\$ 82.767,49	\$ 91.060,80	\$ 100.185,09	\$ 110.223,63	\$ 121.268,04	\$ 133.419,10	\$ 146.787,69	\$ 161.495,82

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Anexo 28. Costos de Producción Escenario Optimista

COSTOS DE PRODUCCION ESCENARIO OPTIMISTA										
RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Mano de Obra Directa	40920,70	45020,95	49532,05	54495,17	59955,58	65963,13	72572,64	79844,41	87844,82	96646,88
Suministros de Operación	43.828,58	48220,20	53051,87	58367,67	64216,11	70650,56	77729,75	85518,27	94087,20	103514,73
Agua Potable	7633,88	8015,57	8416,35	8837,17	9279,03	9742,98	10230,13	10741,64	11278,72	11842,65
Concesión Recurso Natural	1948,17	2143,37	2250,54	2363,07	2481,22	2605,28	2735,55	2872,33	3015,94	3166,74
Mantenimiento Piscinas Talasoterapia	1276,00	1403,86	1544,52	1699,28	1869,55	2056,88	2262,98	2489,73	2739,20	3013,67
Consumo de Gas	7183,10	7542,26	8297,99	9129,45	10044,22	11050,65	12157,92	13376,15	14716,44	16191,02
TOTAL DE COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 84.749,28	\$ 93.241,16	\$ 102.583,92	\$ 112.862,83	\$ 124.171,69	\$ 136.613,69	\$ 150.302,38	\$ 165.362,68	\$ 181.932,02	\$ 200.161,61

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Anexo 29. Depreciación Activos Fijos

INVERSIÓN			DEPRECIACIÓN ANUAL									
RUBRO	TIEMPO DE VIDA ÚTIL	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
OBRA CIVIL												
Total de Obra Civil	20	131242,13	6562,11	6562,11	6562,11	6562,11	6562,11	6562,11	6562,11	6562,11	6562,11	6562,11
EQUIPOS												
Equipo Piscina 15.6 m3 30"	10	1152,50	115,25	115,25	115,25	115,25	115,25	115,25	115,25	115,25	115,25	115,25
Equipo Piscina 5.6 m3 35"	10	1061,43	106,14	106,14	106,14	106,14	106,14	106,14	106,14	106,14	106,14	106,14
Equipo Piscina 8.8 m3 Natural	10	641,43	64,14	64,14	64,14	64,14	64,14	64,14	64,14	64,14	64,14	64,14
Ducha Desinfección (Rociadores)	10	100,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Pediluvio (Rociadores)	10	270,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00
Baño Hidromasaje	10	1045,60	104,56	104,56	104,56	104,56	104,56	104,56	104,56	104,56	104,56	104,56
Chorro Jet	10	23,48	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35
Ducha escocesa (3)	10	836,64	83,66	83,66	83,66	83,66	83,66	83,66	83,66	83,66	83,66	83,66
Duchas de aceites (3)	10	734,94	73,49	73,49	73,49	73,49	73,49	73,49	73,49	73,49	73,49	73,49
Ducha de Inicio (4)	10	2333,20	233,32	233,32	233,32	233,32	233,32	233,32	233,32	233,32	233,32	233,32
Equipo Sauna (1) y Equipo Terma (1)	10	1500,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Central de Acondicionador de Aire	10	1400,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00
Tanque Indietro 550 lts	10	139,98	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
Bomba periferica 3/4HP PKM&	10	400,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
Bomba 5HP	10	621,00	62,10	62,10	62,10	62,10	62,10	62,10	62,10	62,10	62,10	62,10
Automático	10	19,98	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Manómetro controlar presión	10	7,98	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80
Equipo T	10	13,98	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40
Tubo 6 mts 3/4	10	16,38	1,64	1,64	1,64	1,64	1,64	1,64	1,64	1,64	1,64	1,64
Manguera Extracción Agua Mar	10	697,58	69,76	69,76	69,76	69,76	69,76	69,76	69,76	69,76	69,76	69,76
Accesorios Varios Extrac. Agua Mar	10	100,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Central Telefónica	10	281,14	28,11	28,11	28,11	28,11	28,11	28,11	28,11	28,11	28,11	28,11
Acondicionador Air Split	5	768,00	153,60	153,60	153,60	153,60	153,60					
Televiso Plasma LG	5	2668,00	533,60	533,60	533,60	533,60	533,60					
Teléfono Panasonic	5	112,95	22,59	22,59	22,59	22,59	22,59					
Telefax	5	150,68	30,14	30,14	30,136	30,136	30,136					
Computadoras	3	2796,00	932,00	932,00	932,00							
Impresora Multiuso Lexmark	3	110,00	36,67	36,67	36,67							
Licuada	3	74,00	24,67	24,67	24,67							
Exprimidor Frutas	3	26,99	9,00	9,00	9,00							
Refrigeradora	5	395,00	79,00	79,00	79,00	79,00	79,00					
Cafetera	3	31,58	10,53	10,53	10,53							
Dispensador Agua Fría y Caliente	3	210,00	70,00	70,00	70,00							

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Continuación: Anexo 29. Depreciación Activos Fijos

INVERSIÓN			DEPRECIACIÓN ANUAL									
RUBRO	TIEMPO DE VIDA ÚTIL	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
MUEBLES												
Camas para masajes	5	1345,00	269,00	269,00	269,00	269,00	269,00	269,00				
Perezosa Arrecife Blanca	5	229,95	45,99	45,99	45,99	45,99	45,99	45,99				
Camilla para Dispensario Médico	5	100,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00				
Parasoles	5	140,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00				
Mesas redondas lobby-bar 60x70 cm	5	108,18	21,64	21,64	21,64	21,64	21,64	21,64				
Sillas de metal lobby-bar	5	479,40	95,88	95,88	95,88	95,88	95,88	95,88				
Silla p/bar blanco espaldar. Alto	5	239,96	47,99	47,99	47,99	47,99	47,99	47,99				
Escritorio Forma L (Grande)	5	960,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00				
Separador de Ambientes	5	351,90	70,38	70,38	70,38	70,38	70,38	70,38				
Escritorio Forma L (Pequeño)	5	290,00	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00				
Silla Administrador/doctor	5	159,99	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00				
Sillas Secretarías	5	89,97	17,99	17,99	17,99	17,99	17,99	17,99				
Sillas Comunes	5	336,00	67,20	67,20	67,20	67,20	67,20	67,20				
Casilleros (20 divisiones)	5	1200,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00				
Alacena para bar	5	189,00	37,80	37,80	37,80	37,80	37,80	37,80				
Archivador Aéreo	5	380,00	76,00	76,00	76,00	76,00	76,00	76,00				
Mesas con 3 repisas garruchas blanca	5	83,97	16,79	16,79	16,79	16,79	16,79	16,79				
Mesa con 3 repisas blanca	5	26,36	5,27	5,27	5,27	5,27	5,27	5,27				
OTROS ACTIVOS												
Señaléticas Areas del Centro	5	300,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00				
Señaléticas para llegar al Centro (Playa)	5	150,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00				
Rótulo Peligro Alto Voltaje	5	15,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00				
Letrero Luminoso EXIT	5	13,50	2,70	2,70	2,70	2,70	2,70	2,70				
TOTAL DEPRECIACION INVERSION DE ACTIVOS			\$ 11.308,45	\$ 11.308,45	\$ 11.308,45	\$ 10.225,59	\$ 10.225,59	\$ 7.901,83	\$ 7.901,83	\$ 7.901,83	\$ 7.901,83	\$ 7.901,83

Fuente: Elaboración Propia, 2008

**Anexo 30. Ventas Esperadas en el Primer Año de Funcionamiento
Escenario Conservador**

CUADRO DE VENTAS ESPERADAS POR DÍAS AL AÑO													
No. SEMANA	DIA	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
1	Martes	0	0	3	0	3	3	0	3	3	0	3	3
	Miércoles	0	0	3	0	3	3	0	3	3	0	3	3
	Jueves	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	Viernes	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	Sábado	13	13	13	10	13	13	13	10	10	10	10	10
	Domingo	11	11	11	10	11	11	11	10	10	10	10	10
2	Martes	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	Miércoles	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	Jueves	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	Viernes	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	Sábado	13	13	13	10	13	13	13	10	10	10	10	10
	Domingo	11	11	11	10	11	11	11	10	10	10	10	10
3	Martes	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	Miércoles	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	Jueves	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	Viernes	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	Sábado	13	13	13	10	13	13	13	10	10	10	10	10
	Domingo	11	11	11	10	11	11	11	10	10	10	10	10
4	Martes	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	Miércoles	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	Jueves	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	Viernes	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	Sábado	13	13	13	10	13	13	13	10	10	10	10	10
	Domingo	11	11	11	10	11	11	11	10	10	10	10	10
TOTAL DE VENTAS		146	146	152	130	152	152	146	136	136	130	136	136

Fuente: Elaboración Propia, 2008

**Anexo 31. Ventas Esperadas en el Primer Año de Funcionamiento
Escenario Optimista**

CUADRO DE VENTAS ESPERADAS POR DÍAS AL AÑO													
No. SEMANA	DIA	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
1	Martes	0	0	5	0	3	5	2	4	4	4	4	4
	Miércoles	0	0	5	0	3	5	2	4	4	4	4	4
	Jueves	3	3	3	3	3	5	3	4	4	4	4	4
	Viernes	5	5	7	5	5	7	5	5	5	5	5	5
	Sábado	13	13	15	10	13	15	17	13	13	13	13	13
	Domingo	11	11	15	10	11	15	15	12	12	12	12	12
2	Martes	3	3	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4
	Miércoles	3	3	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4
	Jueves	3	3	3	5	5	5	5	4	4	4	4	4
	Viernes	5	5	7	10	10	7	8	5	5	5	5	5
	Sábado	13	13	15	15	15	15	17	13	13	13	13	13
	Domingo	11	11	15	15	15	15	15	12	12	12	12	12
3	Martes	3	3	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4
	Miércoles	3	3	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4
	Jueves	3	3	3	5	5	5	5	4	4	4	4	4
	Viernes	5	5	7	10	10	7	8	5	5	5	5	5
	Sábado	13	13	15	15	20	15	17	13	13	13	13	13
	Domingo	11	11	15	15	15	15	15	12	12	12	12	12
4	Martes	3	3	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4
	Miércoles	3	3	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4
	Jueves	3	3	3	5	5	5	5	4	4	4	4	4
	Viernes	5	5	7	10	10	7	8	5	5	5	5	5
	Sábado	13	13	15	15	20	15	17	13	13	13	13	13
	Domingo	11	11	15	15	15	15	15	12	12	12	12	12
TOTAL DE VENTAS		146	146	200	193	213	208	209	168	168	168	168	168

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Anexo 32. Proyección de Ventas Escenario Conservador

PROYECCIÓN DE VENTAS										
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
		1698	1783	1872	1966	2064	2167	2275	2389	2509
Circuito Marine Relax	849	891	936	983	1032	1084	1138	1195	1254	1317
Masajes	170	178	187	197	206	217	228	239	251	263
Marine Relax Corporal Algas	32	34	35	37	39	41	43	45	47	50
Marine Relax Corporal Fango	32	34	35	37	39	41	43	45	47	50
Marine Relax Corporal Aromaterapia	16	17	18	19	19	20	21	23	24	25
Marine Relax Facial Algas	31	33	34	36	38	40	42	44	46	48
Marine Relax Facial Fango	47	49	52	54	57	60	63	66	69	73
Baño Marine Relax Sales de Algas	85	89	94	98	103	108	114	119	125	132
Programas	594	624	655	688	722	758	796	836	878	922
Marine Day - Relax Algas	241	253	266	279	293	308	323	339	356	374
Marine Day - Relax Fango	322	338	355	373	391	411	432	453	476	500
Bebidas	849	891	936	983	1032	1084	1138	1195	1254	1317
Jugo de Toronja	175	184	193	203	213	224	235	247	259	272
Jugo de Naranja	175	184	193	203	213	224	235	247	259	272
Jugo de Limón	175	184	193	203	213	224	235	247	259	272
Jugo de Kiwi	88	92	97	101	106	112	117	123	129	136
Botella de Agua	263	276	290	304	319	335	352	370	388	408

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Anexo 33. Proyección de Ventas Escenario Optimista

PROYECCIÓN DE VENTAS										
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
		2155	2263	2376	2495	2619	2750	2888	3032	3184
Circuito Marine Relax	1078	1131	1188	1247	1310	1375	1444	1516	1592	1672
Masajes	216	226	238	249	262	275	289	303	318	334
Marine Relax Corporal Algas	35	37	39	41	43	45	47	49	52	54
Marine Relax Corporal Fango	35	37	39	41	43	45	47	49	52	54
Marine Relax Corporal Aromaterapia	18	18	19	20	21	22	23	25	26	27
Marine Relax Facial Algas	35	37	39	41	43	45	47	49	52	54
Marine Relax Facial Fango	53	55	58	61	64	67	70	74	78	82
Baño Marine Relax Sales de Algas	108	113	119	125	131	138	144	152	159	167
Programas	754	792	832	873	917	963	1011	1061	1114	1170
Marine Day - Relax Algas	263	276	290	304	319	335	352	370	388	408
Marine Day - Relax Fango	350	368	386	406	426	447	470	493	518	544
Bebidas	1078	1131	1188	1247	1310	1375	1444	1516	1592	1672
Jugo de Toronja	175	184	193	203	213	224	235	247	259	272
Jugo de Naranja	175	184	193	203	213	224	235	247	259	272
Jugo de Limón	175	184	193	203	213	224	235	247	259	272
Jugo de Kiwi	88	92	97	101	106	112	117	123	129	136
Botella de Agua	263	276	290	304	319	335	352	370	388	408

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Anexo 34. Proyección de Ingresos por Ventas del Proyecto (Escenario Conservador)

INGRESOS TOTALES DEL PROYECTO										
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Circuito Marine Relax	\$ 67.920,00	\$ 74.725,58	\$ 82.213,09	\$ 90.450,84	\$ 99.514,01	\$ 109.485,32	\$ 120.455,75	\$ 132.525,41	\$ 145.804,46	\$ 160.414,06
Masajes	\$ 6.180,00	\$ 6.799,24	\$ 7.480,52	\$ 8.230,07	\$ 9.054,72	\$ 9.962,00	\$ 10.960,20	\$ 12.058,41	\$ 13.266,66	\$ 14.595,98
Marine Relax Corporal Algas	\$ 1.600,00	\$ 1.760,32	\$ 1.936,70	\$ 2.130,76	\$ 2.344,26	\$ 2.579,16	\$ 2.837,59	\$ 3.121,92	\$ 3.434,73	\$ 3.778,89
Marine Relax Corporal Fango	\$ 1.600,00	\$ 1.760,32	\$ 1.936,70	\$ 2.130,76	\$ 2.344,26	\$ 2.579,16	\$ 2.837,59	\$ 3.121,92	\$ 3.434,73	\$ 3.778,89
Marine Relax Corporal Aromaterapia	\$ 640,00	\$ 704,13	\$ 774,68	\$ 852,30	\$ 937,71	\$ 1.031,66	\$ 1.135,04	\$ 1.248,77	\$ 1.373,89	\$ 1.511,56
Marine Relax Facial Algas	\$ 930,00	\$ 1.023,19	\$ 1.125,71	\$ 1.238,51	\$ 1.362,60	\$ 1.499,14	\$ 1.649,35	\$ 1.814,61	\$ 1.996,44	\$ 2.196,48
Marine Relax Facial Fango	\$ 1.410,00	\$ 1.551,28	\$ 1.706,72	\$ 1.877,73	\$ 2.065,88	\$ 2.272,88	\$ 2.500,63	\$ 2.751,19	\$ 3.026,86	\$ 3.330,15
Baño Marine Relax Sales de Algas	\$ 4.245,00	\$ 4.670,35	\$ 5.138,32	\$ 5.653,18	\$ 6.219,63	\$ 6.842,83	\$ 7.528,48	\$ 8.282,84	\$ 9.112,78	\$ 10.025,88
Programas	\$ 92.474,37	\$ 101.740,30	\$ 111.934,68	\$ 123.150,54	\$ 135.490,22	\$ 149.066,34	\$ 164.002,79	\$ 180.435,86	\$ 198.515,54	\$ 218.406,80
Marine Day - Relax Algas	\$ 45.787,59	\$ 50.375,51	\$ 55.423,13	\$ 60.976,53	\$ 67.086,38	\$ 73.808,43	\$ 81.204,04	\$ 89.340,68	\$ 98.292,62	\$ 108.141,54
Marine Day - Relax Fango	\$ 46.686,78	\$ 51.364,80	\$ 56.511,55	\$ 62.174,00	\$ 68.403,84	\$ 75.257,91	\$ 82.798,75	\$ 91.095,18	\$ 100.222,92	\$ 110.265,26
Bebidas	\$ 1.314,00	\$ 1.445,66	\$ 1.590,52	\$ 1.749,89	\$ 1.925,23	\$ 2.118,13	\$ 2.330,37	\$ 2.563,88	\$ 2.820,78	\$ 3.103,42
Jugo de Toronja	\$ 350,40	\$ 385,51	\$ 424,14	\$ 466,64	\$ 513,39	\$ 564,84	\$ 621,43	\$ 683,70	\$ 752,21	\$ 827,58
Jugo de Naranja	\$ 262,80	\$ 289,13	\$ 318,10	\$ 349,98	\$ 385,05	\$ 423,63	\$ 466,07	\$ 512,78	\$ 564,16	\$ 620,68
Jugo de Limón	\$ 262,80	\$ 289,13	\$ 318,10	\$ 349,98	\$ 385,05	\$ 423,63	\$ 466,07	\$ 512,78	\$ 564,16	\$ 620,68
Jugo de Kiwi	\$ 175,20	\$ 192,76	\$ 212,07	\$ 233,32	\$ 256,70	\$ 282,42	\$ 310,72	\$ 341,85	\$ 376,10	\$ 413,79
Botella de Agua	\$ 262,80	\$ 289,13	\$ 318,10	\$ 349,98	\$ 385,05	\$ 423,63	\$ 466,07	\$ 512,78	\$ 564,16	\$ 620,68
TOTAL DE VENTAS	\$ 172.133,37	\$ 189.381,13	\$ 208.357,12	\$ 229.234,51	\$ 252.203,80	\$ 277.474,63	\$ 305.277,58	\$ 335.866,40	\$ 369.520,21	\$ 406.546,14

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Anexo 35. Proyección de Ingresos por Ventas del Proyecto (Escenario Optimista)

INGRESOS TOTALES DEL PROYECTO										
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Circuito Marine Relax	\$ 86.200,00	\$ 94.837,24	\$ 104.339,93	\$ 114.794,79	\$ 126.297,23	\$ 138.952,21	\$ 152.875,23	\$ 168.193,32	\$ 185.046,29	\$ 203.587,93
Masajes	\$ 6.832,80	\$ 7.517,45	\$ 8.270,69	\$ 9.099,42	\$ 10.011,18	\$ 11.014,30	\$ 12.117,93	\$ 13.332,15	\$ 14.668,03	\$ 16.137,77
Marine Relax Corporal Algas	\$ 1.752,00	\$ 1.927,55	\$ 2.120,69	\$ 2.333,18	\$ 2.566,97	\$ 2.824,18	\$ 3.107,16	\$ 3.418,50	\$ 3.761,03	\$ 4.137,89
Marine Relax Corporal Fango	\$ 1.752,00	\$ 1.927,55	\$ 2.120,69	\$ 2.333,18	\$ 2.566,97	\$ 2.824,18	\$ 3.107,16	\$ 3.418,50	\$ 3.761,03	\$ 4.137,89
Marine Relax Corporal Aromaterapia	\$ 700,80	\$ 771,02	\$ 848,28	\$ 933,27	\$ 1.026,79	\$ 1.129,67	\$ 1.242,86	\$ 1.367,40	\$ 1.504,41	\$ 1.655,16
Marine Relax Facial Algas	\$ 1.051,20	\$ 1.156,53	\$ 1.272,41	\$ 1.399,91	\$ 1.540,18	\$ 1.694,51	\$ 1.864,30	\$ 2.051,10	\$ 2.256,62	\$ 2.482,73
Marine Relax Facial Fango	\$ 1.576,80	\$ 1.734,80	\$ 1.908,62	\$ 2.099,87	\$ 2.310,27	\$ 2.541,76	\$ 2.796,45	\$ 3.076,65	\$ 3.384,93	\$ 3.724,10
Baño Marine Relax Sales de Algas	\$ 5.387,50	\$ 5.927,33	\$ 6.521,25	\$ 7.174,67	\$ 7.893,58	\$ 8.684,51	\$ 9.554,70	\$ 10.512,08	\$ 11.565,39	\$ 12.724,25
Programas	\$ 181.403,33	\$ 199.579,94	\$ 219.577,85	\$ 241.579,55	\$ 265.785,83	\$ 292.417,57	\$ 321.717,81	\$ 353.953,93	\$ 389.420,11	\$ 428.440,01
Marine Day - Relax Algas	\$ 143.299,96	\$ 157.658,61	\$ 173.456,01	\$ 190.836,30	\$ 209.958,10	\$ 230.995,90	\$ 254.141,69	\$ 279.606,68	\$ 307.623,27	\$ 338.447,12
Marine Day - Relax Fango	\$ 38.103,37	\$ 41.921,33	\$ 46.121,85	\$ 50.743,26	\$ 55.827,73	\$ 61.421,67	\$ 67.576,12	\$ 74.347,25	\$ 81.796,84	\$ 89.992,89
Bebidas	\$ 1.314,00	\$ 1.445,66	\$ 1.590,52	\$ 1.749,89	\$ 1.925,23	\$ 2.118,13	\$ 2.330,37	\$ 2.563,88	\$ 2.820,78	\$ 3.103,42
Jugo de Toronja	\$ 350,40	\$ 385,51	\$ 424,14	\$ 466,64	\$ 513,39	\$ 564,84	\$ 621,43	\$ 683,70	\$ 752,21	\$ 827,58
Jugo de Naranja	\$ 262,80	\$ 289,13	\$ 318,10	\$ 349,98	\$ 385,05	\$ 423,63	\$ 466,07	\$ 512,78	\$ 564,16	\$ 620,68
Jugo de Limón	\$ 262,80	\$ 289,13	\$ 318,10	\$ 349,98	\$ 385,05	\$ 423,63	\$ 466,07	\$ 512,78	\$ 564,16	\$ 620,68
Jugo de Kiwi	\$ 175,20	\$ 192,76	\$ 212,07	\$ 233,32	\$ 256,70	\$ 282,42	\$ 310,72	\$ 341,85	\$ 376,10	\$ 413,79
Botella de Agua	\$ 262,80	\$ 289,13	\$ 318,10	\$ 349,98	\$ 385,05	\$ 423,63	\$ 466,07	\$ 512,78	\$ 564,16	\$ 620,68
TOTAL DE VENTAS	\$ 281.137,63	\$ 309.307,62	\$ 340.300,24	\$ 374.398,33	\$ 411.913,04	\$ 453.186,73	\$ 498.596,04	\$ 548.555,36	\$ 603.520,61	\$ 663.993,37

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Anexo 36. Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado (Escenario Conservador)

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO										
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS	\$ 172.133,37	\$ 189.381,13	\$ 208.357,12	\$ 229.234,51	\$ 252.203,80	\$ 277.474,63	\$ 305.277,58	\$ 335.866,40	\$ 369.520,21	\$ 406.546,14
COSTOS DE PRODUCCION	\$ 68.378,02	\$ 75.229,50	\$ 82.767,49	\$ 91.060,80	\$ 100.185,09	\$ 110.223,63	\$ 121.268,04	\$ 133.419,10	\$ 146.787,69	\$ 161.495,82
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 103.755,35	\$ 114.151,64	\$ 125.589,63	\$ 138.173,71	\$ 152.018,72	\$ 167.250,99	\$ 184.009,54	\$ 202.447,30	\$ 222.732,52	\$ 245.050,32
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 52.587,69	\$ 56.465,98	\$ 59.821,66	\$ 63.398,48	\$ 67.212,83	\$ 71.282,46	\$ 75.626,62	\$ 80.266,15	\$ 85.223,65	\$ 90.523,62
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	\$ 11.325,00	\$ 12.459,77	\$ 13.708,23	\$ 15.081,80	\$ 16.592,99	\$ 18.255,61	\$ 20.084,83	\$ 22.097,32	\$ 24.311,48	\$ 26.747,49
GASTOS FINANCIEROS	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86
GASTOS POR DEP. Y AMORT.	\$ 13.567,85	\$ 13.567,85	\$ 13.567,85	\$ 12.484,99	\$ 12.484,99	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23
TOTAL DE GASTOS	\$ 71.828,70	\$ 76.841,75	\$ 81.445,91	\$ 87.479,15	\$ 92.804,69	\$ 100.860,71	\$ 107.034,08	\$ 113.686,11	\$ 120.857,75	\$ 128.593,74
UTILIDAD BRUTA	\$ 31.926,65	\$ 37.309,88	\$ 44.143,72	\$ 50.694,56	\$ 59.214,02	\$ 66.390,29	\$ 76.975,46	\$ 88.761,19	\$ 101.874,76	\$ 116.456,57
15 % Participación de Empleados	\$ 4.789,00	\$ 5.596,48	\$ 6.621,56	\$ 7.604,18	\$ 8.882,10	\$ 9.958,54	\$ 11.546,32	\$ 13.314,18	\$ 15.281,21	\$ 17.468,49
25 % de Impuesto a la Renta	\$ 6.784,41	\$ 7.928,35	\$ 9.380,54	\$ 10.772,59	\$ 12.582,98	\$ 14.107,94	\$ 16.357,29	\$ 18.861,75	\$ 21.648,39	\$ 24.747,02
TOTAL DE IMPUESTOS	\$ 11.573,41	\$ 13.524,83	\$ 16.002,10	\$ 18.376,78	\$ 21.465,08	\$ 24.066,48	\$ 27.903,61	\$ 32.175,93	\$ 36.929,60	\$ 42.215,51
UTILIDAD NETA DEL PERÍODO	\$ 20.353,24	\$ 23.785,05	\$ 28.141,62	\$ 32.317,78	\$ 37.748,94	\$ 42.323,81	\$ 49.071,86	\$ 56.585,26	\$ 64.945,16	\$ 74.241,07

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Anexo 37. Estado de Pérdidas y Ganancias Proyecto (Escenario Optimista)

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO										
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS	\$ 281.137,63	\$ 309.307,62	\$ 340.300,24	\$ 374.398,33	\$ 411.913,04	\$ 453.186,73	\$ 498.596,04	\$ 548.555,36	\$ 603.520,61	\$ 663.993,37
COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 84.749,28	\$ 93.241,16	\$ 102.583,92	\$ 112.862,83	\$ 124.171,69	\$ 136.613,69	\$ 150.302,38	\$ 165.362,68	\$ 181.932,02	\$ 200.161,61
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 196.388,35	\$ 216.066,46	\$ 237.716,32	\$ 261.535,50	\$ 287.741,35	\$ 316.573,04	\$ 348.293,66	\$ 383.192,68	\$ 421.588,59	\$ 463.831,76
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 57.846,46	\$ 62.112,57	\$ 65.803,83	\$ 69.738,33	\$ 73.934,11	\$ 78.410,71	\$ 83.189,29	\$ 88.292,77	\$ 93.746,01	\$ 99.575,99
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	\$ 11.325,00	\$ 12.459,77	\$ 13.708,23	\$ 15.081,80	\$ 16.592,99	\$ 18.255,61	\$ 20.084,83	\$ 22.097,32	\$ 24.311,48	\$ 26.747,49
GASTOS FINANCIEROS	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86
GASTOS POR DEPRECIACIÓN	\$ 13.567,85	\$ 13.567,85	\$ 13.567,85	\$ 12.484,99	\$ 12.484,99	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23
TOTAL DE GASTOS	\$ 77.087,47	\$ 82.488,35	\$ 87.428,08	\$ 93.819,00	\$ 99.525,97	\$ 107.988,95	\$ 114.596,74	\$ 121.712,72	\$ 129.380,12	\$ 137.646,10
UTILIDAD BRUTA	\$ 119.300,88	\$ 133.578,11	\$ 150.288,25	\$ 167.716,50	\$ 188.215,38	\$ 208.584,08	\$ 233.696,91	\$ 261.479,96	\$ 292.208,47	\$ 326.185,66
15 % Participación de Empleados	\$ 17.895,13	\$ 20.036,72	\$ 22.543,24	\$ 25.157,48	\$ 28.232,31	\$ 31.287,61	\$ 35.054,54	\$ 39.221,99	\$ 43.831,27	\$ 48.927,85
25 % de Impuesto a la Renta	\$ 25.351,44	\$ 48.422,07	\$ 54.479,49	\$ 60.797,23	\$ 68.228,08	\$ 75.611,73	\$ 84.715,13	\$ 94.786,49	\$ 105.925,57	\$ 118.242,30
TOTAL DE IMPUESTOS	\$ 43.246,57	\$ 68.458,78	\$ 77.022,73	\$ 85.954,71	\$ 96.460,38	\$ 106.899,34	\$ 119.769,67	\$ 134.008,48	\$ 149.756,84	\$ 167.170,15
UTILIDAD NETA DEL PERÍODO	\$ 76.054,31	\$ 65.119,33	\$ 73.265,52	\$ 81.761,79	\$ 91.755,00	\$ 101.684,74	\$ 113.927,25	\$ 127.471,48	\$ 142.451,63	\$ 159.015,51

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Anexo 38. Flujo de Caja del Proyecto (Escenario Conservador)

FLUJO DE CAJA											
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS OPERACIONALES											
Circuito Marine Relax		\$ 67.920,00	\$ 74.725,58	\$ 82.213,09	\$ 90.450,84	\$ 99.514,01	\$ 109.485,32	\$ 120.455,75	\$ 132.525,41	\$ 145.804,46	\$ 160.414,06
Masajes Marine Relax		\$ 6.180,00	\$ 6.799,24	\$ 7.480,52	\$ 8.230,07	\$ 9.054,72	\$ 9.962,00	\$ 10.960,20	\$ 12.058,41	\$ 13.266,66	\$ 14.595,98
Baño Marine Relax Sales de Algas		\$ 4.245,00	\$ 4.670,35	\$ 5.138,32	\$ 5.653,18	\$ 6.219,63	\$ 6.842,83	\$ 7.528,48	\$ 8.282,84	\$ 9.112,78	\$ 10.025,88
Programas Marine Relax		\$ 92.474,37	\$ 101.740,30	\$ 111.934,68	\$ 123.150,54	\$ 135.490,22	\$ 149.066,34	\$ 164.002,79	\$ 180.435,86	\$ 198.515,54	\$ 218.406,80
Bebidas		\$ 1.314,00	\$ 1.445,66	\$ 1.590,52	\$ 1.749,89	\$ 1.925,23	\$ 2.118,13	\$ 2.330,37	\$ 2.563,88	\$ 2.820,78	\$ 3.103,42
TOTAL DE INGRESOS		\$ 172.133,37	\$ 189.381,13	\$ 208.357,12	\$ 229.234,51	\$ 252.203,80	\$ 277.474,63	\$ 305.277,58	\$ 335.866,40	\$ 369.520,21	\$ 406.546,14
COSTOS DE PRODUCCIÓN		\$ 68.378,02	\$ 75.229,50	\$ 82.767,49	\$ 91.060,80	\$ 100.185,09	\$ 110.223,63	\$ 121.268,04	\$ 133.419,10	\$ 146.787,69	\$ 161.495,82
A. UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 103.755,35	\$ 114.151,64	\$ 125.589,63	\$ 138.173,71	\$ 152.018,72	\$ 167.250,99	\$ 184.009,54	\$ 202.447,30	\$ 222.732,52	\$ 245.050,32
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 52.587,69	\$ 56.465,98	\$ 59.821,66	\$ 63.398,48	\$ 67.212,83	\$ 71.282,46	\$ 75.626,62	\$ 80.266,15	\$ 85.223,65	\$ 90.523,62
GASTOS COMERCIALIZACIÓN		\$ 11.325,00	\$ 12.459,77	\$ 13.708,23	\$ 15.081,80	\$ 16.592,99	\$ 18.255,61	\$ 20.084,83	\$ 22.097,32	\$ 24.311,48	\$ 26.747,49
GASTOS FINANCIEROS		\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN		\$ 13.567,85	\$ 13.567,85	\$ 13.567,85	\$ 12.484,99	\$ 12.484,99	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23
TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES		\$ 71.828,70	\$ 76.841,75	\$ 81.445,91	\$ 87.479,15	\$ 92.804,69	\$ 100.860,71	\$ 107.034,08	\$ 113.688,11	\$ 120.857,75	\$ 128.593,74
B. UTILIDAD BRUTA		\$ 31.926,65	\$ 37.309,88	\$ 44.143,72	\$ 50.694,56	\$ 59.214,02	\$ 66.390,29	\$ 76.975,46	\$ 88.761,19	\$ 101.874,76	\$ 116.456,57
15 % Participación de Empleados		\$ 4.789,00	\$ 5.596,48	\$ 6.621,56	\$ 7.604,18	\$ 8.882,10	\$ 9.958,54	\$ 11.546,32	\$ 13.314,18	\$ 15.281,21	\$ 17.468,49
25% Impuesto a la Renta		\$ 6.784,41	\$ 7.928,35	\$ 9.380,54	\$ 10.772,59	\$ 12.582,98	\$ 14.107,94	\$ 16.357,29	\$ 18.861,75	\$ 21.648,39	\$ 24.747,02
TOTAL DE PART E IMPUESTO		\$ 11.573,41	\$ 13.524,83	\$ 16.002,10	\$ 18.376,78	\$ 21.465,08	\$ 24.066,48	\$ 27.903,61	\$ 32.175,93	\$ 36.929,60	\$ 42.215,51
C. UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTO		\$ 20.353,24	\$ 23.785,05	\$ 28.141,62	\$ 32.317,78	\$ 37.748,94	\$ 42.323,81	\$ 49.071,86	\$ 56.585,26	\$ 64.945,16	\$ 74.241,07
AJUSTES DEP. Y AMORT.		\$ 13.567,85	\$ 13.567,85	\$ 13.567,85	\$ 12.484,99	\$ 12.484,99	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23
INVERSIÓN	\$ 191.969,05										
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 2.847,71										
	-\$ 194.816,76	\$ 33.921,08	\$ 37.352,90	\$ 41.709,47	\$ 44.802,77	\$ 50.233,93	\$ 52.485,04	\$ 59.233,09	\$ 66.746,49	\$ 75.106,39	\$ 84.402,29
D. FLUJO DE CAJA		-\$ 160.895,68	-\$ 123.542,78	-\$ 81.833,32	-\$ 37.030,54	\$ 13.203,39	\$ 65.688,42	\$ 124.921,51	\$ 191.668,00	\$ 266.774,39	\$ 351.176,68

Fuente: Elaboración Propia, 2008

Anexo 39. Flujo de Caja del Proyecto (Escenario Optimista)

FLUJO DE CAJA											
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS OPERACIONALES											
Circuito Marine Relax		\$ 86.200,00	\$ 94.837,24	\$104.339,93	\$ 114.794,79	\$ 126.297,23	\$ 138.952,21	\$ 152.875,23	\$ 168.193,32	\$ 185.046,29	\$ 203.587,93
Masajes Marine Relax		\$ 6.832,80	\$ 7.517,45	\$ 8.270,69	\$ 9.099,42	\$ 10.011,18	\$ 11.014,30	\$ 12.117,93	\$ 13.332,15	\$ 14.668,03	\$ 16.137,77
Baño Marine Relax Sales de Algas		\$ 5.387,50	\$ 5.927,33	\$ 6.521,25	\$ 7.174,67	\$ 7.893,58	\$ 8.684,51	\$ 9.554,70	\$ 10.512,08	\$ 11.565,39	\$ 12.724,25
Programas Marine Relax		\$181.403,33	\$199.579,94	\$219.577,85	\$ 241.579,55	\$ 265.785,83	\$ 292.417,57	\$ 321.717,81	\$ 353.953,93	\$ 389.420,11	\$ 428.440,01
Bebidas		\$ 1.314,00	\$ 1.445,66	\$ 1.590,52	\$ 1.749,89	\$ 1.925,23	\$ 2.118,13	\$ 2.330,37	\$ 2.563,88	\$ 2.820,78	\$ 3.103,42
TOTAL DE INGRESOS		\$281.137,63	\$309.307,62	\$340.300,24	\$ 374.398,33	\$ 411.913,04	\$ 453.186,73	\$ 498.596,04	\$ 548.555,36	\$ 603.520,61	\$ 663.993,37
COSTOS DE PRODUCCIÓN		\$ 84.749,28	\$ 93.241,16	\$102.583,92	\$ 112.862,83	\$ 124.171,69	\$ 136.613,69	\$ 150.302,38	\$ 165.362,68	\$ 181.932,02	\$ 200.161,61
A. UTILIDAD OPERACIONAL		\$196.388,35	\$216.066,46	\$237.716,32	\$ 261.535,50	\$ 287.741,35	\$ 316.573,04	\$ 348.293,66	\$ 383.192,68	\$ 421.588,59	\$ 463.831,76
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 57.846,46	\$ 62.112,57	\$ 65.803,83	\$ 69.738,33	\$ 73.934,11	\$ 78.410,71	\$ 83.189,29	\$ 88.292,77	\$ 93.746,01	\$ 99.575,99
GASTOS COMERCIALIZACIÓN		\$ 11.325,00	\$ 12.459,77	\$ 13.708,23	\$ 15.081,80	\$ 16.592,99	\$ 18.255,61	\$ 20.084,83	\$ 22.097,32	\$ 24.311,48	\$ 26.747,49
GASTOS FINANCIEROS		\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86	\$ 21.483,86
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN		\$ 13.567,85	\$ 13.567,85	\$ 13.567,85	\$ 12.484,99	\$ 12.484,99	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23
TOTAL EGRESOS NO OPERACIONAL		\$ 77.087,47	\$ 82.488,35	\$ 87.428,08	\$ 93.819,00	\$ 99.525,97	\$ 107.968,95	\$ 114.596,74	\$ 121.712,72	\$ 129.380,12	\$ 137.646,10
B. UTILIDAD BRUTA		\$119.300,88	\$133.578,11	\$150.288,25	\$ 167.716,50	\$ 188.216,38	\$ 208.584,08	\$ 233.696,91	\$ 261.479,96	\$ 292.208,47	\$ 326.185,66
15 % Participación de Empleados		\$ 17.895,13	\$ 20.036,72	\$ 22.543,24	\$ 25.157,48	\$ 28.232,31	\$ 31.287,61	\$ 35.054,54	\$ 39.221,99	\$ 43.831,27	\$ 48.927,85
25% Impuesto a la Renta		\$ 25.351,44	\$ 28.385,35	\$ 31.936,25	\$ 35.639,76	\$ 39.995,77	\$ 44.324,12	\$ 49.660,59	\$ 55.564,49	\$ 62.094,30	\$ 69.314,45
TOTAL DE PAT E IMPUESTO		\$ 43.246,57	\$ 48.422,07	\$ 54.479,49	\$ 60.797,23	\$ 68.228,08	\$ 75.611,73	\$ 84.715,13	\$ 94.786,49	\$ 105.925,57	\$ 118.242,30
C. UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUES		\$ 76.054,31	\$ 85.156,05	\$ 95.808,76	\$ 106.919,27	\$ 119.987,30	\$ 132.972,35	\$ 148.981,78	\$ 166.693,47	\$ 186.282,90	\$ 207.943,36
AJUSTES DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACION		\$ 13.567,85	\$ 13.567,85	\$ 13.567,85	\$ 12.484,99	\$ 12.484,99	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23	\$ 10.161,23
INVERSIÓN	\$ 191.969,05										
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 2.847,71										
	-\$ 194.816,76	\$ 89.622,15	\$ 98.723,89	\$109.376,60	\$ 119.404,26	\$ 132.472,29	\$ 143.133,58	\$ 159.143,01	\$ 176.854,70	\$ 196.444,13	\$ 218.104,59
D. FLUJO DE CAJA		-\$105.194,61	-\$ 6.470,71	\$102.905,89	\$ 222.310,15	\$ 354.782,44	\$ 497.916,02	\$ 657.059,03	\$ 833.913,74	\$1.030.357,86	\$1.248.462,45

Fuente: Elaboración Propia, 2008

BIBLIOGRAFÍA

1. Llorens, M.: *"Talasoterapia, un manantial terapéutico"*. Barcelona: Editorial Astri S.A. 2002. Pp. 45-51
2. Varios Autores.: *"Océano Uno Color Diccionario Enciclopédico"*. Barcelona. Grupo Editorial Océano. 1996
3. Núñez, I.: *"Hidroterapia: Técnicas, aplicaciones y ejercicios"*. Lima: Editorial Mirbet. Abril 2008.
4. Dirección de Turismo de Playas: *"Plan Estratégico de Turismo del Cantón Playas"*. 2007
5. Andrade M. y García S.: *"Tesis de Grado Diagnóstico de la Realidad Turística del Cantón Playas"*. Guayaquil, 2002.
6. Artículo: *"El turismo de la Provincia ahora busca fortalecer el cantón Playas"*. Diario El Universo. Sección El Gran Guayaquil. Octubre 20, 2007.

7. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: "*VI Censo de Población y V de Vivienda del Cantón Playas realizado el 25 de Noviembre, 2007*".
8. Varios Autores: "*Turismo de Salud*". Tomado de la página: www.monografias.com/trabajos41/turismo-de-salud/turismo-de-salud.shtml Visita realizada en Abril del 2008.
9. Página Oficial de la Federación Internacional de Talasoterapia Mer et Santé. www.thalassofederation.com/espagnol/page_menu.php?page=fede. Visita realizada en Abril del 2008.
10. Ministerio de Turismo: "*Inventario de Atractivos Turísticos de la Provincia del Guayas*". 2006. Fichas No. 175 – 183
11. Milio, I.; Cabo, M.: "*Comercialización de Productos y Servicios Turísticos*". España: Thompson Learning. 2000.
12. Bigné, E.; Font, X. Andreu, L.: "*Marketing de destinos turísticos: análisis y estrategias de desarrollo*". Madrid: Editorial Esisc. 2000. Pp. 302-310

13. Boullón R.: *"Espacios turísticos y planificación territorial"* México: Editorial Trillas, 1986.
14. Artículo: *"Criterios en el diseño de balnearios terapéuticos y Talasoterapia para cumplir los Estándares de Calidad elaborados por la Agrupación de Constructores de la Asociación Española de Balnearios Urbanos"*. Tomado de www.ete.es/balnearios/doc/doc.criterios.balnearios. Visita realizada en Abril 9 del 2008
15. Sanz, F.: *"Cómo construir un centro termal"* Madrid. Europea Térmica Eléctrica. Noviembre, 2007. Artículo tomado de: www.ete.es/articulos/es/es010707-pdf.pdf. Pp. 78 - 82. Visita realizada en Abril 9 del 2008.
16. Secretaría Nacional del Agua: *"Codificación de la Ley de Aguas"*. 2004 - 016.
17. Kotler, P.: *"Marketing para el Turismo"*. U.S.A: Pearson Prentice Hall, 3era Edición. 2000
18. Martínez, O.: Medicina Naturista. Artículo: *"Talasoterapia y Turismo: Los Recursos Terapéuticos del Agua de mar como mecanismos"*

sostenible de promoción turística para los municipios costeros el caso de la Provincia de Pontevedra (Galicia)". Vol 2- No.2 2008. Pp. 136 – 142.

19. Artículo: "*Playas acelera a fondo su transformación*" tomado del Diario El Telégrafo de la página web: www.telegrafo.com.ec/temadeldia/noticia/archive/temadeldia/2008/07/28/Playas-acelera-a-fondo-su-transformaci_F300_n.aspx. Visita realizada en Agosto 15 del 2008.
20. Garrido, L.: "*Métodos de Análisis de Inversiones*", 2006. Tomado de la web: <http://www.zonaeconomica.com/inversion/metodos>. Visita realizada en Septiembre del 2008
21. Staton, W.; Etzel, M.; Walter, B.: "*Fundamentos de Marketing*". México: Quinta Edición, Mc.Graw-Hill Interamericana de México S.A. 1992