



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

TRABAJO DE GRADO

TEMA

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE MEDICINA NATURAL UTILIZANDO LAS AGUAS SALOBRES EN LA PARROQUIA DE SALINAS DEL CANTÓN IBARRA”.

TRABAJO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA COMERCIAL

AUTORA: GUACÁN VALENZUELA CLARISA BELÉN

DIRECTOR: ECON. MANUEL CORRALES

IBARRA, DICIEMBRE 2012

RESUMEN EJECUTIVO

Este presente proyecto realizado en la parroquia de Salinas del cantón Ibarra, resulta de una investigación efectuada mediante una serie de ideas y propuestas planteadas por autoridades y ciudadanía, para alcanzar un mejoramiento y reconocimiento de este sector, se ha llevado a cabo el análisis de los diferentes capítulos que intervienen en esta investigación, en la que se logró conseguir un diagnóstico de la situación actual del sector , procediendo a desarrollar diferentes temas que se analizan en este proyecto, expresando así el estudio de mercado probando si existe una demanda que demuestre la investigación. Llegando a establecer la macro y micro localización, tamaño, diseño y distribución para lo cual se llegó a un presupuesto de inversión en el que se analizó el futuro económico sobre un nivel de ingresos y egresos mediante un estudio financiero, llegando a obtener resultados factibles del proyecto. Posteriormente se describe la estructura organizacional en la que consta la parte administrativa y legal para un buen funcionamiento. Finalmente se determina los impactos tomando en cuenta el medio social, cultural, económico, educativo, turístico y ambiental. Demostrando una viabilidad y factibilidad positiva del proyecto.

EXECUTIVE SUMMARY

The present project was made in the Salinas's parish in Ibarra's canton, as a result of a research effected with the help of some ideas and proposals stablished by authorities and citizenship for reach an improvement and acknowledgment is this place, it has carried out the analysis, of different chapters that are in this research, in which it achieved to obtain a diagnose about actual situation of this place proceeding to develop different topics that they are examined in this project, expressing of the market studies, providing if there is a claim that show the research. Reaching to a positive justification it proceeded to stablish the macro and micro localization, size, design, and distribution with the help of expert's people, it reached to stablish an inversion presupposed. Besides it examined the economical future about a level of receipts and expenses through a economical studies, reaching to obtain good results in the project. Afterwards to determine impacts taking in count the social mean, cultural, economical, educational, touristic and environmental. Finally it describe the organizational structure consisting administrative the legal and proper operation. Demonstrating a positive feasibility and viability of the project.

DECLARACIÓN

Yo, Clarisa Belén Guacán Valenzuela, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado ni calificación profesional, y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

FIRMA

C.I. N° 0401368600

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado, presentado por la egresada Clarisa Belén Guacán Valenzuela, para optar por el Título de Ingeniera Comercial, cuyo tema es: “Estudio de factibilidad para la creación de un centro de medicina natural utilizando las aguas salobres en la parroquia de Salinas del Cantón Ibarra”. Considero el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, Julio del 2012

Econ. Manuel Corrales

DIRECTOR



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, Clarisa Belén Guacán Valenzuela, con cédula de identidad Nro. 0401368600, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE MEDICINA NATURAL UTILIZANDO LAS AGUAS SALOBRES EN LA PARROQUIA DE SALINAS DEL CANTÓN IBARRA” que ha sido desarrollado para optar por el título de: Ingeniería Comercial en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales del trabajo de grado antes mencionado. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

(Firma)

Nombre: Clarisa Belén Guacán Valenzuela

Cédula: 040136860-0

Ibarra, a los.....días del mes de.....de 2012



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**

**AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A
FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	040136860-0		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Guacán Valenzuela Clarisa Belén		
DIRECCIÓN:	Los Ceibos, Río Orinoco 1-114 y Río Santiago		
EMAIL:	clarisabelen@gmail.com		
TELÉFONO FIJO:	2955-175	TELÉFONO MÓVIL:	0985000796

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	Estudio de factibilidad para la creación de un centro de medicina natural utilizando las aguas salobres en la parroquia de Salinas del cantón Ibarra.
AUTORA:	Clarisa Belén Guacán Valenzuela
FECHA:	
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input type="checkbox"/> PREPAGO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA	Ingeniería Comercial
ASESOR/DIRECTOR:	Eco. Manuel Corrales

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Clarisa Belén Guacán Valenzuela, con cédula de identidad Nro. 040136860-0, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del

ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley Superior Artículo 143.

3. Constancias

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los.....días del mes de.....de 2012

LA AUTORA:

(Firma)
Nombre: Clarisa Guacán Valenzuela
C.C: 040136860-0

ACEPTACIÓN:

(Firma).....
Nombre:
Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

A mis padres, quienes supieron brindarme una voz de aliento en los momentos más difíciles y apoyo para salir adelante con honestidad, sacrificio que serán las metas de mi vida.

A la carrera de Ingeniería Comercial de la UTN en el cual adquirí conocimientos y recibí permanente apoyo en la investigación realizada compartiendo con mis maestros, para proyectarme con verdadera vocación a la dura pero grata profesión de Ingeniera Comercial.

Clarisa Belén Guacán V.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis padres por su apoyo incondicional, a la Universidad Técnica del Norte y de manera especial a la escuela de Ingeniería Comercial por los conocimientos adquiridos durante 5 años de estudios superiores.

Al personal docente de la FACAE por la orientación pedagógica brindada.

Especial constancia de gratitud expreso a mi asesor de tesis el Econ. Manuel Corrales por su excelente guía y colaboración para la culminación de mi investigación y la consecución de nuevas metas en mi vida profesional y más aspectos que estarán grabados en mí por siempre y a todas las personas que me han colaborado en la realización de este proyecto.

Clarisa Belén Guacán V.

PRESENTACIÓN

Esta investigación ha sido realizada pensando en su utilidad en el sentido más amplio de la palabra y con estrategias enfocadas hacia la atención y buen servicio al turista.

El mundo actual ha mejorado en la solución de problemas de bienestar físico y vida saludable través de estrategias como la instalación de centros de medicina natural.

Para lo cual esta investigación consta de siete capítulos y para desarrollar este proyecto se realizó de la siguiente manera:

En el primer capítulo se detalla el diagnóstico situacional, enfocándose en el estudio de factores internos y externos sobre lo que piensa la población, para ello será necesario realizar encuestas y entrevistas a los habitantes de la ciudad de Ibarra y de la parroquia de Salinas.

En el segundo capítulo se establece un marco teórico en donde se sustenta la información del proyecto en base a una amplia explicación de ideas basándose en estudios bibliográficos de diversos autores, desde el enfoque turístico y administrativo.

En el tercer capítulo de estudio de mercado se probará si existe el número suficiente de individuos quienes presenten una demanda que justifique el proyecto de factibilidad en el que incluirá las formas específicas que se utilizará para llegar hasta los demandantes, esto se realizará mediante una encuesta a los habitantes del sector.

En el cuarto capítulo de estudio técnico constará la manera como se desarrollará el proyecto, con sus respectivos equipamientos y procesos distributivos al igual se da a conocer su ubicación, diseño, tamaño y distribución del centro de medicina natural.

En el quinto capítulo de estudio económico se detalla la proyección a cinco años del nivel de ingresos y egresos que se generará; determinando la tasa de redescuento y aplicando los indicadores, valor actual neto, tasa interna de retorno, período de recuperación de la inversión, beneficio-costo y punto de equilibrio.

En el sexto capítulo se desarrolla sobre la estructura organizacional, aspectos legales de constitución, su misión, visión, objetivos organizacionales, políticas y valores para el buen funcionamiento de la microempresa.

Finalmente se concluye en el séptimo capítulo sobre los principales impactos que provocará el proyecto tomando en cuenta el entorno social-cultural, económico, educativo, turístico y ambiental en los que pueden ser positivos o negativos.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

PORTADA	I
RESUMEN EJECUTIVO	II
EXECUTIVE SUMMARY	III
AUTORÍA	IV
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR	V
CESIÓN DE DERECHOS	VI
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN	VII
DEDICATORIA	IX
AGRADECIMIENTO	X
PRESENTACIÓN	XI
ÍNDICE DE CONTENIDOS	XIII
ÍNDICE DE CUADROS	XXIV
ÍNDICE DE GRÁFICOS	XXVII
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	XXVIII
INTRODUCCIÓN	XX
JUSTIFICACIÓN	XXI
OBJETIVOS	XXII

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

Antecedentes	1
Objetivos	3
Variables e indicadores del diagnóstico	4
Matriz de relación diagnóstico	5
Identificación de la población	6
Cálculo de la muestra	6
Diseño de instrumentos de investigación	7
Encuestas	7
Entrevista	14
Construcción de la matriz AOR	14
Cruce estratégico	16
Identificación del problema diagnóstico	17

CAPÍTULO II

BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS

Empresa	18
Clasificación de las empresas	18
Medicina natural	19
Recomendación	20
Agua salobre	20
Beneficios del agua salobre	21
Composición química de aguas medicinales	21
Agua termal	23
Efectos de las aguas termales	23
Terapia física	25

Hidroterapia	25
Tipos de baños	27
Efectos terapéuticos	27
Tratamiento	28
Beneficios de la hidroterapia	29
Contraindicaciones de la hidroterapia	29
Normas básicas	29
El SPA como terapia	30
Termalismo SPA y sistema cardiovascular	30
Balneario medicinal	31
Importancia del balneario	32
Turismo	32
Turismo recreativo	33
Turismo curativo	33
Turista	34
El turismo factor de desarrollo económico	34
Turismo como fuente generadora de empleo	35
El empleo en el propio sector turístico	35
El empleo en sectores conexos	35
Oferta turística	35
Demanda turística	36
Importancia del turismo	37
Turismo en Imbabura	37
Recursos turísticos naturales	39
Recursos naturales renovables	39
Recursos naturales no renovables	40
Competencia	40

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

Presentación	42
Objetivos del estudio de mercado	43
Identificación del servicio	43
Mercado Meta	44
Segmento de mercado	44
Identificación de la demanda	45
El turismo en Ecuador	45
Tasa de crecimiento	47
Proyección de la demanda	48
Oferta turística	48
Proyección de la oferta	50
Balance entre oferta y demanda	51
Canales de comercialización	52
Precios de los servicios	52
Promoción y publicidad	54
Análisis de la competencia	54
Conclusiones del estudio	55

CAPÍTULO IV ESTUDIO TÉCNICO

Macro y micro localización del proyecto	56
Macro localización	56
Micro localización	57
Transporte	58
Vías de acceso	58
Mano de obra	58
Ubicación de la planta	58
Diseño de instalaciones	59
Distribución de la planta	59
Diseño de Construcción	61
Asesoría Técnica	61
Presupuesto técnico	61
Terreno	61
Disponibilidad de recursos	62
Recursos económicos	62
Talento humano	62
Tecnología	63
Flujo grama de procesos	64
Tamaño del proyecto	64

CAPÍTULO V ESTUDIO ECONÓMICO

Presupuesto de la inversión	65
Presupuesto de ingresos y gastos	65
Insumos	66
Sueldos del personal	67
Mano de obra	68
Maquinaria y equipo	69
Equipo de computación	70
Muebles y enseres	70
Equipo de oficina	70
Construcción de instalaciones	71
Gastos generales de fabricación	71
Capital de trabajo	72
Depreciación de activos fijos	73
Inversiones diferidas	74
Gastos financieros	74
Proyección de ingresos y gastos	77
Flujo de caja	80
Valor de rescate	81
Evaluación financiera	81
Valor Actual Neto	81
Tasa de redescuento	82
Tasa interna de retorno	83
Costo beneficio	84

Período de recuperación de la inversión	84
Punto de equilibrio	85
Evaluación financiera del proyecto	86

**CAPÍTULO VI
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL DE LA
MICROEMPRESA**

Denominación de la empresa	87
Nombre	87
Logotipo	87
Slogan	88
Tipo de empresa	88
Aspecto legal de la microempresa	88
Elementos estratégicos	90
Objetivos organizacionales	91
Políticas organizacionales	91
Organización estructural	93
Manual de funciones	94

**CAPÍTULO VII
IMPACTOS**

Impacto social-cultural	99
Impacto económico	99
Impacto educativo	100
Impacto turístico	101
Impacto ambiental	101
Impacto general	102
	103

CONCLUSIONES	104
RECOMENDACIONES	105
BIBLIOGRAFÍA	106
LINCONGRAFÍA	108
ANEXOS	109

ÍNDICE DE CUADROS

**CAPÍTULO I
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

Cuadro N° 1 Matriz relación diagnóstico	5
Cuadro N° 2 Disposición de visitarle	8
Cuadro N° 3 Importancia de crear el centro de medicina	8
Cuadro N° 4 Frecuencia de visitas	9

Cuadro N° 5 Precio de los servicios	10
Cuadro N° 6 Beneficios de la población	11
Cuadro N° 7 Número de veces en las visitas	12
Cuadro N° 8 Número de acompañantes	12
Cuadro N° 9 Medios de comunicación más utilizados	13

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

Cuadro N° 10 Tabla de elementos químicos	22
--	----

CAPÍTULO III ESTUDIO DE MERCADO

Cuadro N° 11 Preferencia de lugares turísticos	45
Cuadro N° 12 Demanda histórica	47
Cuadro N° 13 Tasa de crecimiento de la demanda	47
Cuadro N° 14 Proyección de la demanda	48
Cuadro N° 15 Competencias	49
Cuadro N° 16 Oferta histórica	50
Cuadro N° 17 Tasa de crecimiento oferta	50
Cuadro N° 18 Proyección de la oferta	51
Cuadro N° 19 Balance entre oferta y demanda	51
Cuadro N° 20 Lista de precios	53
Cuadro N° 21 Servicios de la competencia	54

CAPÍTULO IV ESTUDIO TÉCNICO

Cuadro N° 22 Inversión del proyecto	62
Cuadro N° 23 Talento humano	63

CAPÍTULO V ESTUDIO FINANCIERO

Cuadro N° 24 Presupuesto de inversión	65
Cuadro N° 25 Presupuesto mensual	66
Cuadro N° 26 Insumos	67
Cuadro N° 27 Sueldos del personal	67
Cuadro N° 28 Mano de obra	68
Cuadro N° 29 Gastos servicios básicos administrativos	68
Cuadro N° 30 Otros gastos	68
Cuadro N° 31 Gastos servicios básicos operacionales	69
Cuadro N° 32 Gastos de ventas	69
Cuadro N° 33 Maquinaria y equipo	69
Cuadro N° 34 Equipo de computación	70
Cuadro N° 35 Muebles y enseres	70
Cuadro N° 36 Equipo de oficina	71
Cuadro N° 37 Infraestructura	71
Cuadro N° 38 Gastos generales de fabricación	72
Cuadro N° 39 Capital de trabajo	72

Cuadro N° 40 Porcentaje de depreciaciones	73
Cuadro N° 41 Depreciación de activos fijos	73
Cuadro N° 42 Gastos de constitución	74
Cuadro N° 43 Tabla de amortización	74
Cuadro N° 44 Tasa de inflación	78
Cuadro N° 45 Ingresos	78
Cuadro N° 46 Costo de producción	78
Cuadro N° 47 Gastos administrativos	79
Cuadro N° 48 Estado de pérdidas y ganancias	79
Cuadro N° 49 Flujo de caja	80
Cuadro N° 50 Valor de rescate	81
Cuadro N° 51 Tasa de redescuento	82
Cuadro N° 52 Determinación flujos netos actualizados	82
Cuadro N° 53 Flujo de efectivo	83
Cuadro N° 54 Período de recuperación de inversión	84
Cuadro N° 55 Punto de equilibrio	85
Cuadro N° 56 Evaluación financiera	86

CAPÍTULO VII

IMPACTOS

Cuadro N° 57 Impacto social-cultural	99
Cuadro N° 58 Impacto económico	100
Cuadro N° 59 Impacto educativo	101
Cuadro N° 60 Impacto turístico	101
Cuadro N° 61 Impacto ambiental	102
Cuadro N° 62 Impacto general	103

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

Gráfico N° 1 Disposición de visitarlo	8
Gráfico N° 2 Importancia de crear	9
Gráfico N° 3 Frecuencia de visitas	9
Gráfico N° 4 Precio	10
Gráfico N° 5 Beneficios	11
Gráfico N° 6 Número de visitas	12
Gráfico N° 7 Número de acompañantes	13
Gráfico N° 8 Medios de comunicación	13

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

Ilustración N° 1 Canales de comercialización	52
--	----

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

Ilustración N° 2 Mapa de la provincia de Imbabura 56

Ilustración N° 3 Mapa del cantón Ibarra 57

CAPÍTULO VI

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA MICROEMPRESA

Ilustración N° 4 Logotipo 87

Ilustración N° 5 Organigrama estructural 94

INTRODUCCIÓN

Los turistas actuales tienen tendencia a demandar mejor la calidad de los servicios que se brinda en los diferentes lugares turísticos. Buscan nuevas alternativas en el mejoramiento de su salud y poderse mantener en un estado de satisfacción físico como psicológico.

Por lo que la microempresa “SAL Y VIDA” al ver esta necesidad en el turismo ecuatoriano ejecuta el proyecto de la creación de un centro de medicina natural utilizando las aguas salobres para brindar al turista mayor variedad en servicios alternativos y complementarios. Además está consciente de colocar en el turismo un servicio que satisfaga las necesidades curativas con un gran compuesto de minerales provenientes de yacimientos naturales las cuales favorecen la curación de ciertas enfermedades. La creación de dicha microempresa permite aprovechar los yacimientos de aguas salobres existentes en la provincia de Imbabura y dar beneficio a sus pobladores, dando trabajo y mejor desarrollo a la zona.

El Ecuador al tener una gran variedad de turismo en todas las regiones algunas no son muy explotadas y solo se visita zonas ya conocidas, por lo que el propósito de este proyecto es mejorar el turismo en este caso conociendo otra clase de balnearios y darse a conocer como una de nueva alternativa en el turismo imbabureño.

Justificación

El tema propuesto es importante realizarlo en la Parroquia de Salinas porque presenta las condiciones adecuadas para lograr crear un centro de medicina natural. La falta de estudio de este proyecto es la causa por la que la parroquia no ha podido encontrar buenos resultados desde hace mucho tiempo. Uno de los factores que incide en este tema o problema es la falta de recursos. A pesar que en esta parroquia existen vertientes naturales, los habitantes carecen de asesoramientos técnicos y de conocimientos de poder sacar provecho de este recurso natural. El proyecto será factible realizarlo porque se cuenta con el apoyo de las personas más representativas de la junta parroquial como el teniente político, personas propias de la comunidad que serán una fuente de información esencial como también se cuenta con información científica. Este proyecto beneficiará directamente a las personas que formen parte del centro de medicina natural, además indirectamente beneficiará a las autoridades más representativas de la Provincia de Imbabura, personas que hayan adquirido formas de estudio de este recurso natural pero en especial a todos los habitantes de la Parroquia de Salinas. Este trabajo es de gran interés porque permitirá determinar puntos críticos en la formulación de procesos para conocer la importancia de las aguas salobres dando propuestas innovadoras que ayudarán a mejorar el turismo dirigido por un proceso de formación profesional, además investigará la situación actual del sector que constituye una importante

necesidad tanto curativa; brindando ayuda a los seres humanos al tratar de disminuir cuando sufren de dolores musculares, traumáticos, golpes y mucho más, pero sobre todo para poder desarrollar el turismo sacando adelante la Parroquia de Salinas. Este proyecto es original porque en ningún otro sector del país se ha creado un centro de medicina natural utilizando las aguas salobres en el ámbito turístico y lo único que le rodea son de otro estilo de balnearios, por lo que este proyecto es único.

Objetivos

General:

- Elaborar el estudio de factibilidad en la creación de un centro de medicina natural utilizando las aguas salobres para desarrollar el turismo en la parroquia de salinas del cantón Ibarra.

Específicos:

- Construir un marco teórico sobre el estudio general del proyecto turístico.
- Realizar un estudio de mercado para comprobar la factibilidad del proyecto.
- Estructurar un estudio técnico para determinar la creación del centro de medicina, enfocando a satisfacer las necesidades de los turistas.
- Desarrollar una planificación económico-financiera del centro de medicina para determinar el presupuesto.

CAPÍTULO I

1. Diagnóstico Situacional

1.1. Antecedentes:

La provincia de Imbabura es considerada como destino turístico ya que su clima es cálido concentrando grandes riquezas naturales siendo así apto para desarrollar un ambiente muy visitado por varios turistas.

La Parroquia de Santa Catalina de Salinas es una parroquia rural perteneciente al cantón de San Miguel de Ibarra de la Provincia de Imbabura, ubicada a 25.50 Km. Al norte de la capital provincial. Tiene una superficie aproximada de 7471,6 hectáreas, con una población de 1878 habitantes aproximadamente, está conformada por seis barrios y una comunidad.

La parroquia de Salinas es una de las más antiguas de la Provincia de Imbabura, ya que se creó con ella el 24 de junio de 1824 gracias a la visión extraordinaria del Libertador Simón Bolívar.

La jurisdicción territorial de la Parroquia de Salinas se localiza en la cuenca del río Mira, particularmente en la influencia geográfica de los Páramos de Piñán, los cuales emiten varios ramales no muy largos hacia el oriente, es decir a la hoya de Ibarra.

El nombre de Salinas lleva por ser sitio donde han existido varias minas de sal que eran una fuente de subsistencia en tiempos anteriores para sus pobladores.

El suelo de Salinas es generalmente plano, no presenta elevaciones de importancia; apenas unos cúmulos de tierra que son el resultado de la explotación de la sal.

El clima que tiene la jurisdicción parroquial corresponde al templado seco. La temperatura varía desde los 15 a los 22 grados centígrados con máximas que pasan de los 30 grados y mínimas de 10 grados centígrados.

Los primeros informes que se tiene sobre la producción de minas de sal natural en la región de Ibarra, se los debe a los jesuitas, quienes en sus cuentas anuales a los superiores de Quito referían sobre este mineral, señalando que se lo podía encontrar en la cuenca del río Mira, pero particularmente en el pueblo que tiene el mismo nombre, es decir Salinas.

En igual forma, en el período colonial, la sal de Salinas era un producto de exportación hacia Nueva Granada y Perú, pero este mineral, debido a su baja elaboración y pureza, no era utilizada para las comidas sino como medicina para emplearlo en emplastos y aliviar golpes y dolores musculares.

En el cantón Ibarra existen diversos balnearios de aguas termales ubicadas en diferentes sectores, en cuanto a minas y yacimientos de sal no se a creado un balneario de este tipo de recurso natural, hace pocos años atrás la mayor parte de la población se dedicaba a la explotación de este mineral, pero luego con la construcción del canal de riego, la población cambia de ocupación y se dedica a la agricultura.

Como se observa en la parroquia de Salinas para dar viabilidad a este proyecto de factibilidad se hace indispensable desarrollar algo novedoso que satisfagan las necesidades ya sea de manera medicinal o por conocer sus funciones, además no se toma en cuenta que el objetivo de este proyecto es aumentar el turismo en zonas de vital importancia.

Desde el punto de vista turístico la parroquia de Salinas tiene mucha importancia desde una perspectiva administrativa, ya que este lugar es uno de los lugares más prominentes dentro de la economía regional por la producción de sal, razón por la cual la falta de creatividad, participación y

colaboración de los habitantes para desarrollar un complejo turístico explotando la riqueza natural y medicinal es nula, ya que si se llegara a crear con óptima capacidad se daría trabajo a muchas personas tanto en forma directa como indirecta, en el desarrollo de una buena infraestructura.

1.2. Objetivos:

1.2.1. General:

1.2.1.1. Realizar el diagnóstico situacional para la creación de un centro de medicina natural en la Parroquia de Salinas del Cantón Ibarra con el fin de brindar e incrementar el turismo en el desarrollo de la salud del ser humano.

1.2.2. Específicos:

1.2.2.1. Establecer los antecedentes históricos en la Parroquia de Salinas.

1.2.2.2. Determinar la ubicación geográfica del sector en el cual se requiere crear el centro turístico.

1.2.2.3. Reconocer si la infraestructura y recursos naturales contribuyen con la eficiencia de este proyecto.

1.2.2.4. Puntualizar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendrá al crear este centro turístico.

1.2.2.5. Posicionar a la Parroquia como uno de los más importantes destinos turísticos de aventura en el contexto nacional.

1.2.2.6. Determinar el nivel de preparación de los trabajadores que laborarán en el centro de medicina.

1.2.3. Variables e Indicadores Diagnósticos:

1.2.3.1. Antecedentes históricos

Datos históricos

1.2.3.2. Aspecto geográfico

Información geográfica

1.2.3.3. Infraestructura

Infraestructura física

Tecnología

Recurso natural

1.2.3.4. Análisis del entorno

AOOR

1.2.3.5. Turismo

Tipos de turismo

1.2.3.6. Talento humano

Edades

Desempeño

Capacitación

1.4. Matriz Relación:

**Matriz Relación Diagnóstica
Cuadro N° 1**

Objetivos	Variable	Indicador	Fuente	Técnicas	Público Meta
Establecer los antecedentes históricos en la Parroquia de Salinas.	Antecedentes históricos	Datos históricos	Información secundaria	Investiga. Bibliográfica	Habitantes de la Parroquia
Determinar la ubicación geográfica del sector en el cual se requiere crear el centro turístico.	Aspecto geográfico	Información geográfica	Información secundaria	Investiga. Bibliográfica	Habitantes de la Parroquia
Reconocer si la infraestructura y recursos naturales contribuyen con la eficiencia de este proyecto.	Infraestruc.	Infraestruc. física Tecnología Recurso natural	Información primaria	Entrevista Encuesta Opinión de expertos	Propietarios de centros turísticos cantón Ibarra
Puntualizar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendrá al crear este centro turístico.	Análisis del entorno	Aliados Oponentes Oportunidades Riesgos	Información secundaria	Observación directa e internet	Habitantes de la Parroquia
Posesionar a la Parroquia como uno de los más importantes destinos turísticos de aventura en el contexto nacional.	Turismo	Tipos de turismo Actividades turísticas	Información primaria	Entrevista Opinión de expertos	Ministerio de Turismo
Determinar el nivel de preparación de los trabajadores que laborarán.	Talento humano	Edades Desemp. Capacitac.	Información primaria	Encuestas	Trabajadores

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autora

1.5. Identificación de la población:

La investigación se circunscribe en la siguiente población de estudio: Población económicamente activa del área urbana-Ibarra, por grupos principales de ocupación, está compuesto por hombres y mujeres desde la edad de 18 a 80 años en un total de 83.503 datos que han sido investigados del último censo del año 2010 INEC.

1.6. Cálculo de la muestra:

Para lo cual amerita el cálculo de la unidad muestral, en la que aplicamos la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \cdot N \cdot \delta}{e^2(N-1) + Z^2 \delta^2}$$

Donde:

n= tamaño de la muestra

δ = varianza, valor constante que equivale a 0.25

N-1= corrección que se usa para muestra

E= límite aceptado de error

z= nivel de confianza

Desarrollo:

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,25) (83.503)}{(0,05)^2 (83.503-1) + (1,96)^2 (0,25)} = 380 \text{ aproximadamente}$$

El tamaño de la muestra es de 380 unidades muestrales.

Este marco son el número de encuestas que se realizarán a los habitantes de la ciudad de Ibarra.

1.7. Diseño de instrumentos de investigación:

1.7.1. Información Primaria:

Para este proyecto se utilizará técnicas como encuestas dirigidas a los habitantes de la ciudad de Ibarra, en el cual me permitirá recopilar datos.

El número de encuestas realizadas serán de 380. (Anexo N° 1)

La técnica de la entrevista se utilizará como un medio de conversación con el Presidente de la Junta Parroquial de Salinas el Sr. Raúl Maldonado además a la Teniente Política de la Parroquia de Salinas la Srta. Cristina Espinoza que por su experiencia aportarán con información valiosa para el desarrollo del proyecto.

1.7.2. Información Secundaria:

La información secundaria que se utilizará sirve como herramienta para conocer datos estadísticos que ayudarán a conocer el número de habitantes, como pueden ser libros e internet.

1.8. Evaluación de la información:

1.8.1. Encuesta: Para la población económicamente activa de la zona urbana de la ciudad de Ibarra

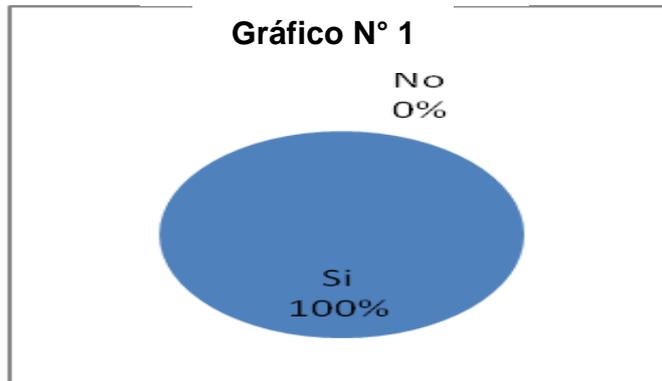
1. ¿Estaría usted dispuesto visitar el centro de medicina natural?

Disposición de visitarle
Cuadro N° 2

Opción	N°	%
Si	380	100
No	0	0
Total	380	100

Fuente: Encuesta habitantes mes de Septiembre 2011
Elaborado por: Autora

Disposición de visitarle



1.1. Análisis:

Toda la población económicamente activa de Ibarra, confirman visitar esta nueva atracción de medicina natural.

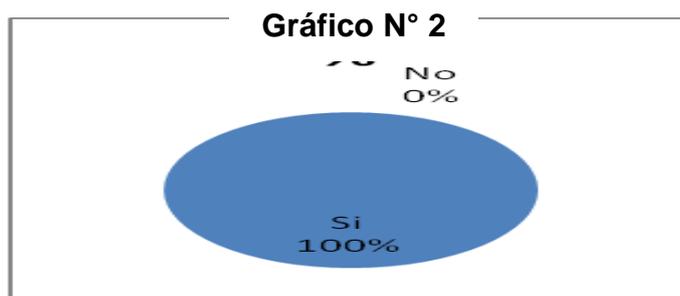
2. ¿Considera usted importante crear un centro de medicina de aguas salobres diferente a otros balnearios?

Importancia de crear un centro de medicina
Cuadro N° 3

Opción	N°	%
Si	380	100
No	0	0
Total	380	100

Fuente: Encuesta habitantes mes de Septiembre 2011
Elaborado por: Autora

Importancia de crear un centro de medicina



2.1. Análisis:

La PEA de la zona urbana de la ciudad de Ibarra considera importante la creación de un centro de medicina diferente a otros balnearios con aguas termales.

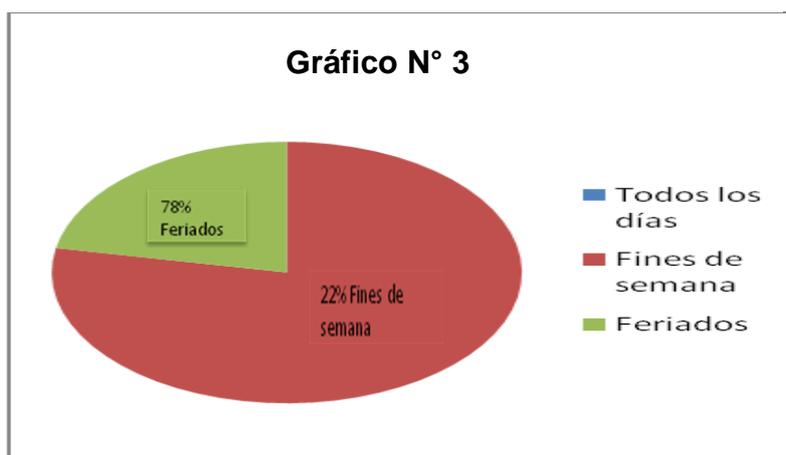
3. ¿Con qué frecuencia usted visita un centro turístico?

Frecuencia de visitar un centro turístico
Cuadro N° 4

Opción	N°	%
Todos los días	0	0
Fines de semana	296	78
Feridos	84	22
Total	380	100

Fuente: Encuesta habitantes mes de Septiembre 2011
Elaborado por: Autora

Frecuencia de visitar un centro turístico



3.1. Análisis:

Se ha llegado a la conclusión que los fines de semana serán los días más visitados que los días festivos ya que los visitantes buscan nuevas atracciones.

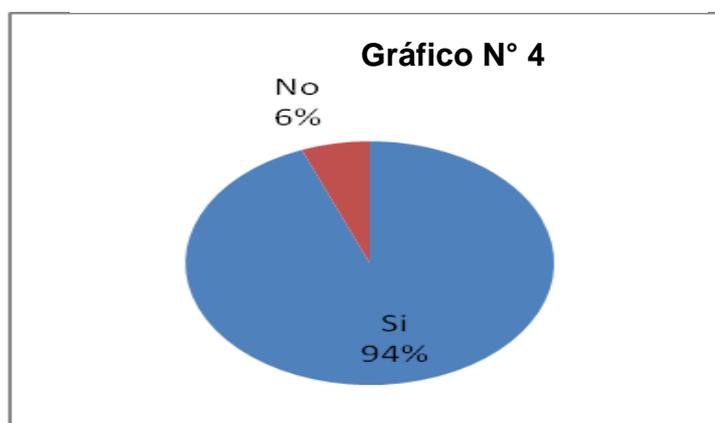
4. ¿Usted está dispuesto a pagar \$4,00 por asistir y utilizar los servicios de bar-restaurant, canchas deportivas, áreas infantiles y sobre todo el balneario medicinal?

Precio para utilizar los servicios del balneario
Cuadro N°: 5

Opción	N°	%
Si	359	94
No	21	6
Total	380	100

Fuente: Encuesta habitantes mes de Septiembre 2011
Elaborado por: Autora

Precio para utilizar los servicios



4.1. Análisis:

Las personas encuestadas están dispuestas a pagar el valor agregado por los servicios propuestos.

5. ¿Cree usted que la creación de un centro medicinal de aguas salobres es conveniente para la población imbabureña?

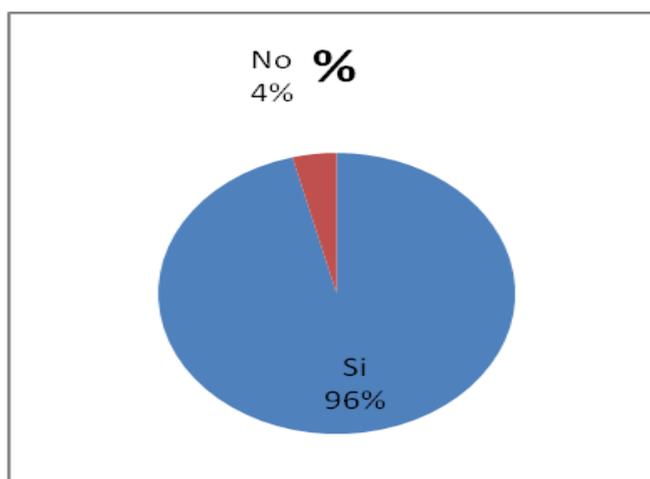
**Beneficio para la población Imbabureña
Cuadro N°: 6**

Opción	N°	%
Si	364	96
No	16	4
Total	380	100

Fuente: Encuesta habitantes mes de Septiembre 2011
Elaborado por: Autora

Beneficio para la población Imbabureña

Gráfico N° 5



5.1. Análisis:

Todo lo referente en medicina natural es conveniente para la población imbabureña ya que de esta manera la provincia será reconocida turísticamente.

6. ¿Cuántas veces al mes piensa visitar el centro de medicina natural?

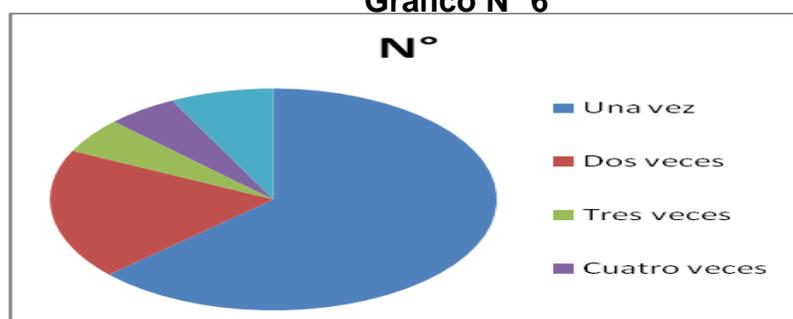
Número de veces que visitarían el centro de medicina
Cuadro N°: 7

Opción	N°	%
Una vez	245	64
Dos veces	74	19
Tres veces	20	5
Cuatro veces	20	5
Más de cinco veces	29	7
Total	380	100

Fuente: Encuesta habitantes mes de Septiembre 2011
 Elaborado por: Autora

N° de veces que visitarían el centro de medicina

Gráfico N° 6



6.1. Análisis:

Por el tiempo que la población dispone están dispuestos a visitar una vez al mes el centro de medicina.

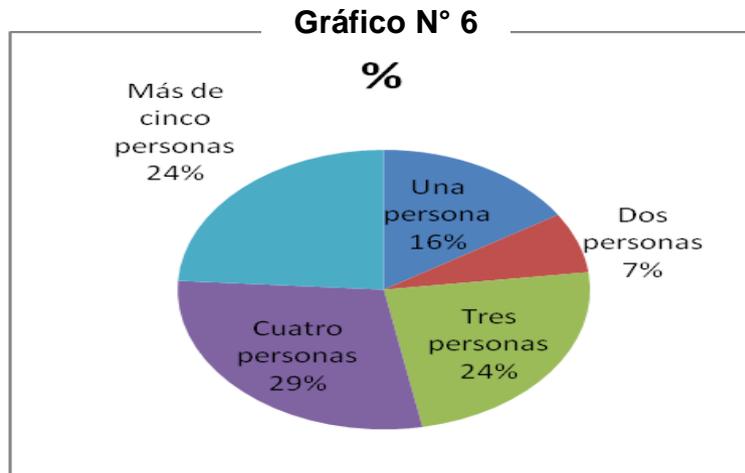
7. ¿Con cuántas personas al mes usted visitaría el centro de medicina natural?

Número de personas que iría acompañado
Cuadro N°: 8

Opción	N°	%
Una persona	62	16
Dos personas	28	7
Tres personas	90	24
Cuatro personas	110	29
Más de cinco personas	90	24
Total	380	100

Fuente: Encuesta habitantes mes de Septiembre 2011
 Elaborado por: Autora

N° de personas que iría acompañado



7.1. Análisis:

La población económicamente activa piensa no disfrutar solos de este yacimiento sino que irán acompañados de sus familiares

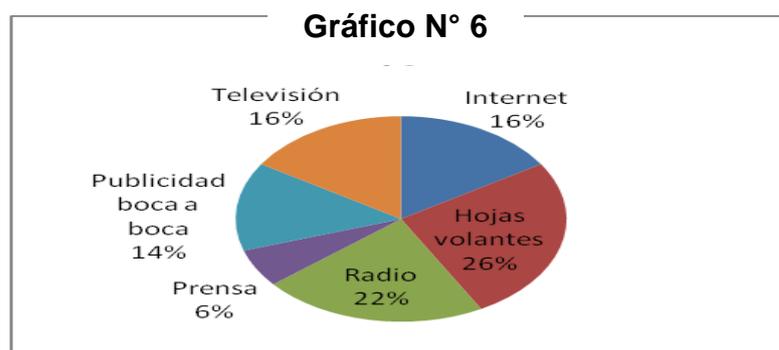
8. ¿Cuál considera usted el medio de comunicación más utilizado para conocer los lugares que va a visitar?

Medio de comunicación más utilizado
Cuadro N°: 9

Opción	N°	%
Internet	60	16
Hojas volantes	97	26
Radio	85	22
Prensa	23	6
Publicidad boca a boca	53	14
Televisión	62	16
Total	380	100

Fuente: Encuesta habitantes mes de Septiembre 2011
Elaborado por: Autora

Medios de comunicación más utilizada



8.1. Análisis:

Los encuestados recurrieron más a las hojas volantes por ser una alternativa más común para conocer lugares ya sea por simple curiosidad o deleite.

1.8.2. Entrevista:

Se realizó una entrevista a las personas más representativas de la parroquia de Salinas como el Presidente de la Junta Parroquial el Sr. Raúl Maldonado y la Teniente Política la Srta. Cristina Espinoza los mismos que en forma resumida señalaron que el proyecto es interesante ya que significaría el desarrollo para la parroquia y mayor atracción.

El proyecto tendrá apoyo en su creación siempre y cuando sea para beneficio de la comunidad ya que uno de los objetivos fundamentales planteados en el plan de trabajo es posesionar a la Parroquia como uno de los más importantes destinos turísticos de aventura en el contexto nacional, existiendo en la actualidad una escasa inversión en proyectos turísticos de esta índole, siendo así con apoyo de la comunidad llevar a cabo y poner en énfasis el progreso, desarrollo e inversión de este proyecto que servirá para beneficio futuro en la sociedad. (Anexo N° 2).

1.9. Construcción de la matriz AOR:

1.9.1. Aliados

1.9.1.1. Medios de comunicación mediante estrategias de marketing

1.9.1.2. Servicio al cliente

1.9.1.3. Aceptación de los habitantes de la ciudad de Ibarra para crear el centro de medicina

1.9.1.4. Personas representativas de la parroquia están dispuestas apoyar en la realización del proyecto.

1.9.2. Oponentes

1.9.2.1. Existencia de balnearios con aguas termales

1.9.2.2. Existencia de varios centros turísticos en el Cantón Ibarra

1.9.2.3. Desconocimiento del recurso natural que posee la parroquia.

1.9.2.4. Escasa inversión en proyectos turísticos

1.9.2.5. Atraso en el desarrollo turístico por parte de la parroquia.

1.9.3. Oportunidades

1.9.3.1. Crecimiento de la parroquia con respecto al turismo

1.9.3.2. Contar con el recurso natural que posee la parroquia

1.9.3.3. El lugar cumple con las condiciones para crear el centro de medicina

1.9.3.4. Generar plazas de trabajo para los de la Parroquia de Salinas

1.9.4. Riesgos

1.9.4.1. Pérdida del yacimiento

1.9.4.2. Perder credibilidad si no se cumple con los objetivos propuestos

1.9.4.3. Presión económica del país

1.9.4.4. Mejor posición de otros balnearios en el cantón Ibarra.

1.10. Cruce Estratégico

1.10.1. Aliados vs. Oportunidades

- Aplicar estrategias de crecimiento para posicionar a la parroquia como sitio turístico
- Aprovechar del recurso natural para ubicar el centro de medicina
- La disponibilidad del recurso natural permitirá el crecimiento de la parroquia de Salinas.

1.10.2. Aliados vs. Riesgos

- Ofrecer servicios turísticos con mucha diferencia de acuerdo a las necesidades del cliente
- Realizar alianzas estratégicas con otras entidades de turismo para ser visitados los sitios.
- La disponibilidad del agua salobre permitirá diferenciar de la competencia.

1.10.3. Oponentes vs. Oportunidades

- Encontrar una institución que apoye a proyectos o iniciativas comunitarias
- Aplicar estrategias para introducir al proyecto como uno de los centros turísticos del cantón Ibarra

1.10.4. Oponentes vs. Riesgos

- Encontrar el financiamiento que requiere el proyecto para su construcción y funcionamiento

-Aprovechar que la competencia no posee agua salobre natural ya que por medio de este recurso crecerá rápido.

1.11. Identificación del problema diagnóstico

Luego de llegar a investigar y obtener información se ha llegado a una conclusión sobre este problema que en la actualidad no ha existido un centro como este el cual es “Un centro de medicina natural utilizando las aguas salobres” que ayuden a una buena circulación sanguínea, disminución y relajación del dolor muscular que se desarrollen en el ser humano ya que pueden ser tratados de manera natural reduciendo gastos económicos y tratamientos largos y costosos.

CAPÍTULO II

2. Bases teóricas y científicas

2.1. Empresa

2.1.1. Concepto

CHILQUINGA, Manuel (2007) Dice: “Es una unidad económica que mediante la combinación de los factores de la producción, ofrece bienes y servicios de excelente calidad a precios razonables para los consumidores, con el propósito de obtener un beneficio económico y social”.

Se ha seleccionado este concepto debido a que afirma que toda empresa busca fines económicos, dando satisfacción a demandas y deseos de clientes a través de una actividad económica. La empresa requiere de una razón de ser, una misión, una estrategia, objetivos, tácticas y políticas de actuación ya que está para servir a los hombres de afuera (la sociedad) y a los hombres de adentro (sus integrantes).

2.1.2. Clasificación de las empresas

Existen numerosas diferencias entre unas empresas y otras, sin embargo existen empresas según por su tamaño, la magnitud de sus recursos económicos, capital y mano de obra, volumen de ventas anuales, dichas empresas, además cuentan con funciones, funcionarios y aspectos disímiles.

Existen algunos criterios para clasificar las empresas, para efectos contables se consideran más útiles los siguientes: Industriales, Comerciales y de Servicios.

2.1.3. Empresa de servicios

El sector de pequeñas empresas de servicio ha tenido un rápido crecimiento tanto en términos absolutos como en la parte de generación de empleo.

Una de las características de las empresas de servicio es la de pluralidad en su gran variedad. Entre las de mayor importancia y más representativas son las siguientes:

- a) Hoteles
- b) Hospitales y Sanatorios
- c) Despachos profesionales
- d) Salas de cine
- f) Radiodifusoras
- g) Servicios recreativos
- h) Restaurantes
- i) Constructoras

Los problemas operativos con que se enfrentan las empresas de servicio son en funciones de planeación, programación y organización del trabajo. La característica más consistente en las empresas de servicios es la baja calidad de la administración. Un factor que genera en gran parte esta deficiencia en la habilidad de administrar, es la inexperiencia y la falta de capacitación del empresario.

2.2. Medicina Natural

2.2.1. Concepto

www.medicina-naturista.com(2011) Manifiesta: “Es la práctica terapéutica que pretende conseguir el alivio o curación de las enfermedades por medio de los productos provenientes directamente de la naturaleza, sin síntesis y con escasa o nula manipulación”.

De la cita anteriormente descrita puede resumirse diciendo que la medicina natural es una terapia preventiva o curativa resultante de la naturaleza que se ha originado al margen del desarrollo moderno de la medicina.

La medicina natural utiliza, principalmente, productos vegetales y minerales, los cuales bien usados directamente o mediante preparación

previa permiten suministrar al organismo sustancias útiles en el tratamiento de las enfermedades.

Las razones que motivan este enorme auge de las medicinas son:

- a. Mejores y más rápidos resultados en ciertos tipos de enfermedades
- b. Único tratamiento disponible en algunos trastornos ya que la medicina convencional sólo ofrece en esos casos un tratamiento para los síntomas.
- c. Menos complicaciones y menos efectos secundarios
- d. Existe una creciente deshumanización en los cuidados médicos.
- e. La medicina natural representa una esperanza
- f. Por lo general son de más bajo costo

2.2.2. Recomendación

El paciente en tratamiento no tradicional no debe distraer su atención de cuidados ya que puede significar que la enfermedad se reagudice o progrese, pero también es peligroso porque pueden producirse efectos secundarios como infecciones serias debidas a contaminantes.

2.3. Agua salobre

2.3.1. Concepto

www. Monografias.com (2011) Definen: “La palabra viene de Holandés medio raíz “brak,” el significar “salado.” Se llama agua salobre al agua que tiene más sal disuelta que el agua dulce, pero menos que el agua de mar”.

Se ha seleccionado esta definición debido a que afirma que estas aguas son provenientes del mar pero con menos de sal disuelta por lo que son un compuesto de minerales provenientes de yacimientos naturales las cuales favorecen la curación de ciertas enfermedades.

En general, las aguas salobres son de origen subterráneo, aunque algunas aguas superficiales pueden presentar también altos contenidos en sales disueltas. Técnicamente, se considera agua salobre la que posee entre 0,5 y 30 gramos de sal por litro.

El agua salobre es típica de los estuarios y resulta de la mezcla del agua del río correspondiente con el agua del mar. También se encuentra agua salobre de origen fósil en ciertos acuíferos asociados con rocas salinas. Se puede obtener a partir de la mezcla de agua dulce y agua de mar.

2.3.2. Beneficios del agua salobre

Estas aguas proceden de capas subterráneas de la tierra las cuales son ricas en diferentes componentes minerales que hacen una buena opción para curar diversas enfermedades como son las siguientes:

- a. Permiten su utilización en la terapéutica como baños
- b. Cura lesiones o inflamaciones
- c. Es muy útil también en caso de pies cansados pero en este caso mezclado más bien con agua fresca o fría.
- d. Absorbe malas energías y favorece el drenaje linfático
- e. Suavidad que aporta a la piel, ayuda a desmancharla cuando se masajea
- f. Sedan el sistema nervioso, siendo un sedante y relajante, ideal para el stress y el ritmo de vida actual.
- g. Ejercen acción de relajación, sobre las contracturas y rigideces neuro-músculo-osteo-articular, de importancia en los tratamientos de rehabilitación y reeducación músculo esquelética.

2.3.3. Composición química de aguas medicinales

Debe sin embargo aceptarse que la mayoría de aguas minero medicinales ofrecen pequeñas variaciones el agua es un producto natural,

no sintético que lógicamente han de ser perfectamente conocidas y controladas.

Tabla de elementos contenidos en el agua de mar que la hacen salobre
Cuadro N°: 10

Elementos contenidos en el agua de mar	Símbolo químico	Por ciento (%) contenido por cada mil partes de agua
Cloro	Cl	19,3
Sodio	Na	10,7
Sulfato	SO ₄	2,7
Magnesio	Mg	1,3
Calcio	Ca	0,4
Potasio	K	0,4
Bicarbonato	HCO ₃	0,15
Bromuro	Br ⁻¹	0,07
Otros elementos	- - -	0,06
Salinidad total		35,08

Fuente: www.slhfarm.com/salinidad.html

Note que la mayor concentración de elementos químicos que aparecen en la tabla corresponde al cloro (Cl) y al sodio (Na). Ambos elementos al combinarse se convierten en cloruro de sodio o sal común.

Estos elementos juegan un papel importante en primer lugar en la caracterización específica de cada agua y en segundo lugar por sus posibles efectos beneficiosos para la salud del consumidor.

2.4. Agua Termal

2.4.1. Concepto

www.aguatermal.com(2011) Manifiesta: “Se llama aguas termales a las aguas minerales que salen del suelo 5°C más que la temperatura superficial. Estas aguas proceden de capas subterráneas de la tierra que se encuentran a mayor temperatura, las cuales son ricas en diferentes componentes minerales y permiten su utilización en la terapéutica como baños, inhalaciones, irrigaciones, y calefacción”.

Referente al concepto anterior las aguas termales son aguas mineromedicinales que proporcionan alivio y cura a las enfermedades, limpia el organismo, eliminando las toxinas. Las aguas termales se declararon como una herramienta alternativa para gozar de buena salud física y mental.

2.4.2. Efectos de las aguas termales en el cuerpo humano

El agua mineraliza y caliente de las “termas” tiene diferentes efectos en el cuerpo humano.

El baño en aguas termales aumenta la temperatura del cuerpo, matando gérmenes, entre ellos virus, además aumenta la presión hidrostática del cuerpo, por lo que aumenta la circulación sanguínea y la oxigenación. Este aumento en la temperatura ayuda a disolver y eliminar las toxinas del cuerpo.

Al aumentar la oxigenación, el baño en aguas termales hace que mejore la alimentación de los tejidos del cuerpo en general, motivo por el cual aumenta el metabolismo, estimulando al mismo tiempo las secreciones del tracto digestivo y del hígado, ayudando así a la digestión.

Hay enfermedades de la piel que pueden tener una marcada mejoría por

baños en aguas termales. Las enfermedades que más se benefician son la psoriasis, la dermatitis y las enfermedades por hongos. En algunas ocasiones también ayudan en la cura de heridas y de otras lesiones de la piel.

En forma de resumen, las enfermedades crónicas que se ven beneficiadas con el uso de la balneoterapia son:

- a. Enfermedades reumáticas crónicas
- b. La recuperación funcional de la neuroparálisis central y periférica
- c. Algunas enfermedades metabólicas como la diabetes, la obesidad
- d. Problemas gastrointestinales crónicos
- e. Enfermedades respiratorias leves
- f. Problemas de la circulación
- g. Enfermedades crónicas de la piel
- h. Enfermedades relacionadas con el estrés y otras de tipo psicosomático
- i. Secuelas de trauma
- j. Enfermedades ginecológicas crónicas.

También existe un mejoramiento y estímulo del sistema inmune, relajación mental, producción de endorfinas y regulación de las funciones glandulares. Muchos de estos efectos se deben al consumo del cuerpo de minerales como dióxido de carbono, azufre, calcio y magnesio.

Algunas recomendaciones generales para el uso de las aguas termales son:

- a. Siempre es mejor consultar con su médico antes de utilizar la terapia con aguas termales en caso de que se encuentre embarazada o tenga alguna enfermedad.
- b. Evite bañarse solo en aguas termales, los adultos mayores las deben de usar con precaución y no las utilice si se encuentra bajo el efecto del alcohol o alguna droga.
- c. Si toma medicamentos para enfermedades del corazón tenga cuidado.

- d. No se sobrecaliente, manténgase bien hidratado y si padece de enfermedades de la piel que sean contagiosas, utilice piscinas privadas.

Para todos estos casos, es preciso especificar que la terapia de los baños termales tenga mayor efectividad, deberá realizarse especialmente en periodos de 3 a 4 semanas.

2.5. Terapia Física

LÓPEZ, Begoña (2005) define: "Fisioterapia es un programa diseñado para ayudar al paciente a mejorar o mantener sus capacidades funcionales. La terapia física incluye el desarrollo de la fuerza, flexibilidad y resistencia, así como el aprendizaje de la biomecánica apropiada para lograr la estabilidad y prevenir las lesiones".

De acuerdo al concepto anterior fisioterapia o terapia física es el tratamiento relacionado a personas que necesitan recuperarse de una enfermedad principalmente de tensiones musculares o lesiones de deportes, e incluso del trabajo relacionado con dificultades físicas, como problemas de estrés repetitivo, falta de coordinación.

Los objetivos en los que se centra la terapia es el de incremento de la movilidad, de la fuerza muscular, de la estabilidad y la resistencia para a través de ello mejorar la función. La Fisioterapia interviene cuando el ser humano ha perdido o se encuentra en riesgo de perder o alterar de forma temporal o permanente el adecuado movimiento y con ello las funciones física mediante el empleo de técnicas científicamente demostradas.

2.5.1. Hidroterapia

GORDON, Jackson (2005) Dice:" La palabra baños en hidroterapia, se refiere a sumergir todo o una parte del cuerpo en agua. La temperatura cambia dependiendo de la finalidad deseada. La respuesta del paciente varía según la persona, la

temperatura y duración del baño y la zona del cuerpo donde se aplica”.

De acuerdo al concepto anterior la hidroterapia es el tratamiento que se lleva a cabo en una piscina con la finalidad de evitar y tratar mediante la limpieza a fondo del organismo. La amplia gama de hidroterapias externas e internas forma el núcleo de las “curas de la naturaleza”.

En el mundo de la hidroterapia los tratamientos más elementales son los baños fríos, los calientes y los fríos y calientes alternos. La temperatura cambiante del agua produce reacciones dentro del organismo. El agua tibia relaja los músculos, la flotabilidad derivada del agua favorece la movilización de las articulaciones sin un esfuerzo excesivo.

Con frecuencia lo que un paciente no puede hacer en tierra, lo puede lograr en el agua.

Este es el punto de partida de un grupo de terapias que se basan en estos elementos, como son los llamados baños de sol o de aire, la hidroterapia, que a su vez engloba múltiples técnicas, como el uso de fangos y arcillas, las aguas mineromedicinales de balnearios, o el aprovechamiento de su efecto puramente físico.

El efecto térmico producido por las aplicaciones de agua, de forma local o general, provoca una serie de respuestas en nuestro organismo que pueden ser aprovechadas con fines terapéuticos y preventivos. Todo estímulo térmico sobre la piel provoca una respuesta local en la circulación sanguínea superficial, y por vía refleja, a través del sistema nervioso una respuesta más profunda a nivel de músculos, vísceras y circulación general en todo el cuerpo.

Todas estas técnicas, aparentemente inocuas pueden ejercer efectos realmente intensos en nuestro organismo, y un mal uso puede ser

perjudicial especialmente si se usan en pacientes con determinadas patologías como es el caso de las enfermedades cardiovasculares, que podrían descompensarse.

La sensación vigorizante que experimenta nuestro cuerpo tras una aplicación hidroterápica debe ser siempre agradable y nunca acompañarse de sensaciones desagradables como palpitaciones, mareos o sensación duradera de frío. Esto sería signo de una mala adaptación vascular en aquel momento y si ocurre debe interrumpirse la aplicación.

Los baños, las termas, las caldas, han acompañado al hombre desde la antigüedad, aunque no dejan de ser un medio de cuidar la higiene personal, no parece que fuera esta su función principal; los baños han sido siempre centros de tratamientos de las más diversas dolencias, e incluso un medio para mantener la salud, de prevención.

2.5.1.1. Tipos de baños según la técnica empleada

El masaje bajo el agua es la terapia más efectiva y más ampliamente utilizada entre las de presión y movimiento. Se hace circular el agua hacia el exterior del baño, volviendo a él formando un poderoso chorro que se puede dirigir a cualquier parte del cuerpo. Como quiera que el agua éste carecer de peso y los músculos están relajados, es posible realizar un masaje más intenso.

Los baños de remolino se basan en la temperatura del agua y la presión hidrostática generada por ella, creando un efecto de masaje generado por el remolino, el cual potencia los efectos relajantes del agua. Presenta varias ventajas: el efecto masaje le estimula el tropismo por lo que disminuye las contracturas musculares, aumenta la elasticidad. Por ello se aplica en articulaciones que se hayan quedado rígidas ya que les ayuda a recuperar movilidad.

2.5.1.2. Efectos terapéuticos

- a. Efecto analgésico, obtenido a los pocos minutos de la aplicación. La respuesta depende del grado de temperatura, el tiempo de aplicación y el paciente.
- b. Efecto antiinflamatorio, usado en todo tipo de inflamaciones excepto las de fase aguda.
- c. Efecto antiespasmódico, actúa sobre los espasmos y las contracturas musculares, ya sean vísceras o músculos esqueléticos.
- d. Efecto revulsivo, la termoterapia intensa local puede aumentar la circulación sanguínea.

Las formas de recibir las propiedades del agua del mar son similares a las realizadas en el termalismo: hidromasajes, baños, duchas, chorros de presión.

Si se realizan ejercicios dentro del agua, aprovechando la falta de gravedad, se llama hidrocinesiterapia. Esto también se hace con las aguas termales, pero al poseer sal el agua de mar hace que tenga mayor flotación.

Dependiendo del centro al que se acuda, los tratamientos de hidroterapia con agua de mar varían. El equipo médico y fisioterápico elegirá la técnica más adecuada entre las ofertadas para tratar al paciente.

2.5.1.3. Tratamiento

Los procesos físicos que genera la aplicación de hidroterapia son:

- a. Analgésico: disminuye el dolor, ya sea de manera general o en zonas concretas del organismo.
- b. Circulatorio: es bueno para la patología circulatoria periférica.
- c. Recuperaciones funcionales tales como traumatismos, afecciones neurológicas, patología respiratoria
- d. Procesos crónicos o agudos del aparato locomotor: osteoporosis, reumatismos crónicos y patologías de la columna vertebral.
- e. Locomotriz: disminuye los edemas.
- f. Dermatológico: psoriasis.
- g. Ginecológico: ayuda en la menopausia y la pubertad.

2.5.1.4. Beneficios de la hidroterapia

La hidroterapia revitaliza el organismo, estimulando el sistema inmunitario al mejorar las defensas frente a infecciones. Así mismo se ha comprobado que resulta de ayuda en muchas enfermedades como:

- a. Dolor (artrosis, artritis, lumbalgias, cefaleas).
- b. Problemas circulatorios (pies fríos, varices, hemorroides)
- c. Problemas de piel (psoriasis, dermatitis atópica).

2.5.1.5. Contraindicaciones de la hidroterapia

- a. Patología cardíaca, vascular periférica y respiratoria severa que el médico indique que no deben aplicarse tratamientos hidroterápicos hasta su estabilización.
- b. Enfermedades infectocontagiosas.
- c. Enfermedades agudas con fiebre, patologías víricas comunes.
- d. Algunas enfermedades de la piel
- e. Estados de debilidad extrema.
- f. Enfermos terminales.
- g. Se debe tener cuidado con personas obesas, embarazadas, hipotensas o que tengan algún impedimento para los tratamientos hidroterápicos.
- h. Enfermedades neurológicas o secuelas de éstas que imposibiliten la permanencia en la piscina.

2.5.1.6. Normas básicas

- a. Si el cuerpo está frío se debe calentar primero antes de usar aplicaciones frías. Después de la aplicación fría se tiene que entrar en calor.
- b. Las aplicaciones calientes se finalizan siempre con una aplicación fría de corta duración para provocar la vasodilatación reactiva, reforzando el efecto en la circulación creado por el agua caliente.

- c. El cuerpo se tiene que quedar con una sensación agradable tras una aplicación hidroterápica, nunca con sensaciones desagradables como palpitaciones, mareos o sensación duradera de frío.
- d. Nunca se realizarán antes o después de las comidas ni utilizando productos que contengan sustancias tóxicas

2.5.2. El SPA como terapia

www.hidroterapiaspa.com (2011) Dice: “Es una terapia relajante que ejerce su acción sobre la persona, es preventiva de dolores, procesos inflamatorios, contracturas y limitaciones articulares.

De acuerdo al anterior concepto el SPA es una manera de cuidar de la salud con los baños termales que permite dar calma y energía que aporta el agua saludable.

Hoy en día renacen en medio de las ciudades los modernos SPA con un fin de aportar relax en medio del ajetreo cotidiano, la salud por el agua reaparece en nuestras vidas ofreciendo nuevas oportunidades de auto cuidado y regeneración vital, de descanso y eliminación del estrés.

Los SPA son cada vez más populares ya que se puede valorar las ventajas que ofrecen como son: relax, terapia preventiva, centro de descanso y de relación. En cuanto a la fisioterapia es posible plantear procesos de rehabilitación y técnicas de desarrollo de la resistencia en el agua.

2.5.2.1. Termalismo SPA y sistema cardiovascular

El ejercicio en el agua es la natación permite mejorar la condición física y con ello la salud. No sólo mejora el nivel de absorción de oxígeno, sino que además se fortalece la musculatura obteniéndose al mismo tiempo efectos positivos locales y se carácter general, musculares y metabólicos.

Los ejercicios aeróbicos acuáticos se han utilizado como elementos integrantes del proceso de rehabilitación en las dolencias, patologías que

van desde la artrosis a los más diversos procesos reumáticos, degenerativos e inflamatorios se siguen tratando con todo tipo de combinaciones de baños y aguas a diversas temperaturas.

El ejercicio aeróbico en el agua aumenta el consumo de oxígeno y favorece la adaptación del organismo al esfuerzo que afectan al ritmo cardíaco que tiende a descender conforme aumenta la capacidad de absorción de oxígeno.

2.5.3. Balneario medicinal

La razón fundamental de la existencia de un balneario es la presencia y disponibilidad de una determinada agua mineral medicinal. Tanto es así, que por lo menos en su cabal acepción tradicional puede afirmarse que si no hay agua mineral medicinal, no hay balneario.

Sus aguas con componentes minerales son los cuales favorecen la curación de ciertas enfermedades. Los balnearios se construyen en los manantiales para dar sus tratamientos basados en las aguas.

En forma de baños, como son hipertermales disminuyen la contractura muscular, aumentan el flujo sanguíneo y tienen una función analgésica. Si contienen sodio, tienen efecto antiinflamatorio. Se aplican también en duchas, chorro y piscinas, aumentando así las defensas de la piel y mucosas.

2.5.3.1. Contaminación

Problemas que pueden conllevar graves consecuencias es la contaminación del agua mineral por microorganismos alóctonos procedentes de las capas superiores del suelo, de donde son vehiculados por las aguas de infiltración que se mezclan con el agua de origen profundo o incluso pueden llegar al propio acuífero.

Las bacterias que pueden contaminar el agua mineral-medical son los coliformes, los estreptococos, los clostridios, que se consideran indicadores de falta de protección de la surgencia o de la captación del agua y más grave sería la presencia de Salmonella que suponen un claro

riesgo sanitario pues son gérmenes patógenos, así como Pseudomonas aeruginosa.

No cabe duda de que la detección de alguno de estos microorganismos en el agua obliga a tomar mejoras de carácter inmediato para su eliminación y de prevención para neutralizar las causas de tal contaminación.

2.5.3.2. Importancia del balneario

La búsqueda del equilibrio del organismo y el ritmo de vida moderna, ha repercutido en el aumento del número de personas que buscan lugares tranquilos, en plena naturaleza, donde respirar aire sano y recibir tratamientos. El agua además de proporcionar alivio y cura a las enfermedades, limpia el organismo, eliminando las toxinas. Actualmente existe un aumento de usuarios que han abandonado la medicina moderna y buscan soluciones más naturales.

El agua minero medicinal actúa como un medicamento. Al beberla o absorberla a través de la piel en baños, entra en el organismo, pasando a través de los tejidos, filtrando así las sustancias minerales.

2.6. Turismo

2.6.1. Concepto

CÁRDENAS, Fabián (2006) Señala: “Turismo es la manera de utilizar el tiempo ocio o el tiempo libre, lo que transforma al turismo en este caso como un impulso inherente al individuo empleado en la consecución de sus motivaciones recreacionales durante el llamado tiempo libre”.

Según la definición antes mencionada el turismo es una actividad que se realiza fuera de la vida rutina mediante el hecho de conocer los recursos turísticos que posee una comunidad, mejorando así su calidad de vida en una integración humana.

El turismo satisface las necesidades conscientes e inconscientes de auto integración ya que el turismo permite compartir emociones, el empleo del tiempo libre y del ocio, en un mayor conocimiento de la variedad del universo y una alternativa de desarrollo técnico, económico y social de los pueblos.

2.6.2. Turismo Recreativo

RAYA, José (2011) Define: “El turismo recreativo no es otra cosa que el turismo convencional, es decir, los viajes que realiza la gente con fines de descanso, de orden médico, de recreación y esparcimiento, sin otros fines que despejarse del estrés cotidiano, descansar, conocer otros sitios, en fin, vacacionar.

De acuerdo al concepto anterior el turismo recreativo es el más común y cotidiano ya que se lo realiza los días de descanso y que propicia una mayor derrama económica. Un paseo en las áreas verdes, cuidado del medio ambiente con las infraestructuras adecuadas es perfecto para el ocio, la recreación y los deportes por lo que de esta manera satisface las necesidades propias del ser humano.

2.6.3. Turismo Curativo

HERNÁNDEZ, Eugelio (2010) dice: “Enmarcado en el turismo de salud o de spas; es un tipo de turismo especializado en temas exclusivos de sanación mental, física y espiritual.”.

El turismo curativo radica para los turistas enfermos porque incluye actividades y destinos que proporcionan una posibilidad para la auto-superación física o espiritual y oportunidades de bienestar para los turistas.

El turismo curativo se desplaza a destinos con propiedades curativas como son manantiales, baños termales, baños de lodo, clima caliente, sitios de reposo, de reencuentro; acompañados de tratamientos de belleza y alimentación.

2.6.4. Turista

HERNÁNDEZ, Eulogio (2010) Dice: “Turista es quien se traslada de su residencia o domicilio habitual a otro lugar, generalmente pernoctando en el otro punto geográfico y realizando allí diversos actos de consumo”.

De la cita anterior descrita turista es una persona que por motivos de recreación, visita voluntaria y temporalmente un lugar con la finalidad de experimentar un cambio en su vida diaria.

Sin embargo, una persona que visita por motivos de salud, puede cumplir con otras características que lo definen como turista, y sin embargo, no visitó un lugar para aumentar su conocimiento, ni para aprender más.

2.6.5. El Turismo, factor de desarrollo económico

El Turismo dentro del sector de desarrollo económico significa que es parte de la industria de servicios, generador de empleo y de crecimiento económico y que desde esta dimensión, es posible articular las otras dimensiones en lo ambiental, cultural y social donde confluyen la cultura del sujeto turista y la del sujeto receptor.

El turismo tiene en sí unas características bien particulares: en el turismo coinciden la producción y el consumo, sus productos no se almacenan, transportan o distribuyen como otros bienes, su carácter es intangible, tienen una secuencia temporal, integrada por los atractivos naturales o culturales y las facilidades medios de transporte, hoteles, restaurantes, lugares de recreación y esparcimiento, que en conjunto satisfacen deseos de usuarios.

2.6.6. Turismo como fuente generadora de empleos

Se deben considerar dos aspectos:

2.6.6.1. El empleo en el propio sector turístico

Obedece al número de visitantes ya que está ligado a él, se producen igualmente otras actividades en cadena que obedecen a dicho efecto multiplicador dando lugar al incremento de fuentes de empleo.

2.6.6.2. El empleo en sectores conexos

Se incrementa a medida que el efecto multiplicador crece o viceversa. (Construcción y en general las relaciones con la infraestructura de la que se sirve el turismo)

Se considerarán empleos generados por el turismo, todos aquellos que se produzcan en las unidades de producción del sector y en los prestadores de servicios.

2.6.7. Oferta turística

REY, Manuel (2005) dice: “La oferta turística se define como el número de empresas, instituciones privadas o públicas que se dedican a la detección, incitación o satisfacción o indirecta de una necesidad, o de un conjunto determinado de necesidades de ocio, mediante un viaje”.

En atención al concepto mencionado la oferta turística satisface de acuerdo a cada necesidad que tiene el visitante ya que es un conjunto de bienes intangibles (clima, cultura, paisaje) y tangibles (atractivos naturales o creados) y servicios turísticos (hoteles, restaurantes, recreación) ofrecidos efectivamente al turista.

Entonces, la oferta turística se refiere a:

- a. Servicios turísticos
- b. Atractivos turísticos
- c. Infraestructura turística
- d. Superestructura turística
- e. Comunidad receptora

Para que un servicio se convierta en oferta turística es imprescindible que el consumidor conozca de su existencia, de lo contrario ese servicio no cumple con el requisito de haber entrado en el mercado.

2.6.8. Demanda turística

CÁRDENAS, Fabián (2006) Manifiesta: “Es el conjunto de servicios efectivamente solicitados por el consumidor que cubre la demanda del mercado actual y es el primer elemento que conforma la actividad turística”.

Referente a lo anteriormente dicho la demanda de servicios recreacionales y de entretenimiento en la actualidad es de mucha importancia, ya que hoy en día el turismo ocupa un lugar muy importante en la contribución de divisas para el país.

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

2.6.9. Importancia del turismo

Cuando se proclama la realización del ser humano se da al turismo la talla de verdad convergente y no excluyente de la realidad humana; cuando se dice que quien no viaja no realiza plenamente ya que para el hombre es fundamental la libre circulación, al igual que la libre expresión y la libre asociación; esto responde a las motivaciones propias del ser humano, el conocimiento de otros espacios a través del turismo supone un:

- a. Cambio de actividades
- b. Satisfacción de conocimientos
- c. Nuevas regiones y países
- d. Enriquecimiento cultural
- e. Incremento en las relaciones humanas
- f. Ruptura de la actividad rutinaria
- g. Alimentación integrada del yo físico y espiritual.

El turismo como la actividad técnico-social que pone en contacto directo al individuo con su medio natural, el universo, con el fin de integrarlo en él, haciéndolo partícipe de sus misterios, satisfaciendo sus necesidades espirituales de descanso, goce y regocijo interno, e incrementando su cultura con el fin de afianzar cada vez más la relación amistosa entre los pueblos, la solidaridad humana, el respeto a las costumbres propias y el deseo de mejorar en todo aspecto, en forma paralela a los demás.

2.6.10. Turismo en Imbabura

Entre las diferentes provincias del Ecuador se encuentra una muy especial, la de Imbabura, ubicada en la zona norte de la región Sierra, muy cerca de la frontera con Colombia y en ella sus residentes han desarrollado actividades industriales, comerciales, empresariales y culturales vinculadas con el turismo, llegando a posicionarla como una de las “provincias turísticas” del Ecuador.

Los cantones que integran la provincia: Ibarra, Otavalo, Cotacachi, Antonio Ante, Pimampiro y Urcuquí, se encuentran involucrados y esperanzados con una actividad turística, que les permita un desarrollo sostenible a través de cuidar y mantener sus patrimonios e incentivar un mayor número de visitas, de quienes se interesen por conocer el patrimonio natural, cultural y gastronómico que les identifica y diferencia de las restantes regiones del Ecuador.

Actualmente, los residentes de estos cantones, participan en iniciativas originadas en sus gobiernos seccionales, en sus organizaciones comunitarias o en acciones empresariales para impulsar el turismo comunitario y de haciendas, así como actividades artesanales, deportivas y sociales que están vinculadas al turismo, generando de esa manera mayores fuentes de trabajo que redundarán en el mejoramiento de la calidad de vida de quienes residen en esta región.

Ibarra es la capital de la provincia de Imbabura y es el centro de desarrollo económico, educativo y científico de la zona norte del Ecuador. Ibarra es conocida históricamente como "La ciudad blanca" por sus fachadas y por los asentamientos de españoles en la villa. También es muy común la frase "ciudad a la que siempre se vuelve" por su fantástica naturaleza, clima veraniego y amabilidad de sus habitantes. Es muy visitada por los turistas nacionales y extranjeros como sitio de descanso, paisajismo, cultura e historia. Es una ciudad cultural en donde predomina el arte, la escritura y la historia; además existe una gran producción turística y hotelera ofrecida para toda la zona.

Ibarra goza de paisajes exuberantes, y al ser multicultural y multirracial, un simple vistazo para tomar un tradicional helado de paila o pan de leche conforma una experiencia muy agradable. Todo esto sumado con los servicios, como la gran variedad de infraestructura hotelera, la convierten también en un lugar atractivo para alojarse dentro de la provincia.

2.7. Recursos turísticos naturales

2.7.1. Concepto

ROYA, José (2011) Dice: “Un recurso es cualquier porción del ambiente natural que el hombre utiliza para promover su bienestar, cuando el recurso es limitado, restringe las actividades humanas; cuando es abundante, las promueve. Desde este punto de vista se pueden considera: suelo, agua, bosques, fauna silvestre, minerales y las poblaciones humanas”.

Partiendo de este concepto el recurso natural es una fuente de riqueza que depende de la forma en que utilice el ser humano para atraer visitantes a una determinada localidad o zona. Por lo tanto, no lo son sólo los atractivos naturales, sino también aquellos otros construidos por el hombre.

Estos recursos naturales representan, además fuentes de riqueza para la explotación económica. Por ejemplo los minerales, el suelo, los animales y las plantas constituyen recursos naturales que el hombre puede utilizar directamente como fuentes para esta explotación. Pero la mejor utilización de un recurso natural depende del conocimiento que el hombre tenga al respecto, y de las leyes que rigen la conservación del mismo

Los recursos naturales son de dos tipos: renovables y no renovables. La diferencia entre unos y otros está determinada por la posibilidad que tienen los renovables de ser usados una y otra vez, siempre que el hombre cuide de la generación.

2.7.2. Recursos naturales renovables

Los recursos naturales renovables son aquellos que, con los cuidados adecuados, pueden mantenerse e incluso aumentar. Los principales recursos renovables son las plantas y los animales. A su vez las plantas y los animales dependen para su subsistencia de otros recursos renovables que son el agua y el suelo.

2.7.3. Recursos naturales no renovables

Los recursos naturales no renovables son aquellos que existen en cantidades determinadas y al ser sobreexplotados se pueden agotar.

Los recursos naturales pueden ser determinantes de la posición económica de un país. Según autores, a fines del siglo pasado, los recursos naturales jugaron un papel fundamental en la división internacional del trabajo y en la determinación del poder y la situación de cada país.

2.8. Competencia

Diccionario Océano (2006) Manifiesta: “Competencia son repertorios de comportamientos que algunas personas dominan mejor que otras, lo que las hace eficaces en una situación determinada”.

La competencia permite identificar a los competidores y evaluar sus respectivas fortalezas y debilidades, donde al conocer las acciones de los competidores, se comprenderá los servicios que se debe ofrecer y cuál es la mejor manera de hacerlo, cómo se puede comercializar de manera efectiva y cómo se puede posicionar la empresa.

Los turistas que consumen los servicios del turismo convencional y disfrutan de las actividades arrojan ingresos que sirven para cubrir costos de operación y mantenimiento, pese a los servicios son adquiridos con gran afluencia en lugares turísticos conocidos deben tener el precio más barato.

2.8.1. Pasos necesarios para crear un modelo de competencias

Rumbo estratégico: es necesario definir qué capacidades deben crecer o reducirse. Esto ayuda a identificar las competencias que necesitan los empleados.

Si el objetivo clave es el cambio organizacional, o si el entorno laboral es especialmente dinámico, lo recomendable es optar por un modelo orientado hacia el futuro.

Comunicación: la comunicación debe fortalecer la visión, explicar las razones que generaron las iniciativas de cambio y preparar a los empleados para el efecto que habrán de tener sobre ellos.

CAPÍTULO III

3. Estudio de Mercado

3.1. Presentación

Hoy en día existe una gran multitud de turismo nacional e internacional principalmente los fines de semana y feriados en el país lo que ha llegado a originar importantes ingresos pero lo que más se ha llegado a buscar es que el turismo sea dirigido a conservar su ecosistema donde la experiencia del visitante no solo sea la apreciación de la naturaleza sino de la cultura.

En la Provincia de Imbabura se analiza una posibilidad de realizar este proyecto que permitirá generar empleo y desarrollar el turismo enmarcado en las necesidades del ser humano ya que es primordial que los clientes que utilicen estas instalaciones queden satisfechas y que obtengan logros y mejoras en su salud en especial para los que llegan a realizar constantes actividades físicas y deportivas ya que ellos se les facilita obtener beneficios para disminuir golpes, dolores musculares, articulaciones entre otros.

El propósito del estudio de mercado es probar que existe un número suficiente de individuos que dadas ciertas condiciones, presentan una demanda que justifica la puesta en marcha el proyecto; pero lo más importante es llegar a una diferenciación de otros centros turísticos que posee el cantón Ibarra ya que la ventaja de este proyecto es alta y positiva, constando de un buen servicio, equipamiento y de un buen personal capacitado ofreciendo sus servicios de manera exclusiva, innovadora y original para toda clase de edad.

3. 2. Objetivos del estudio de mercado

- 3.2.1.** Realizar un estudio de mercado con todos los principios enfocados en la creación de una microempresa de servicios con el objetivo de determinar del mercado hacia el centro de medicina y conocer la posible demanda y oferta.
- 3.2.2.** Enunciar y evaluar el mejor modelo de mercado para llevar a cabo la realización de esta microempresa.
- 3.2.3.** Identificar las promociones y publicidades que se llevarán a cabo en el centro de medicina.

3.3. Identificación del servicio

El centro de medicina natural se localizará en la entrada de la parroquia de Salinas perteneciente al cantón Ibarra, ya que en este sector es acondicionado o adecuado para ser visitado por varios turistas ya sean nacionales o extranjeros tomando en cuenta el entorno que lo rodea.

El centro de medicina contará con piscinas curativas para niños y adultos es decir con agua salobre, restaurante, bar, áreas recreativas para los niños, canchas deportivas, se implementará un espacio que permita a los turistas cambiarse y asearse con privacidad y comodidad, además contará con personal preparado en el medio turístico en forma continua y progresiva, se preverá de un ambiente exclusivo para la capacitación sobre beneficios que posee el agua salobre. El centro de medicina funcionará los fines de semana y días feriados horario completo.

Para la realización del proyecto en todas sus instalaciones se debe empezar cumpliendo con los requisitos de carácter legal exigidos por la ley.

Luego se realizará la compra del terreno en el que se instalará el centro de medicina con la contratación de personal administrativo y capacitado.

3.4. Mercado meta

El mercado objetivo al cual se va a dirigir el servicio no es tan solo para la Provincia de Imbabura sino también para turistas nacionales y extranjeros que básicamente se encuentre dentro de la población económicamente activa, pero sobre todo que quede radicado en los habitantes de la Parroquia de Salinas perteneciente al cantón Ibarra por poseer el yacimiento de las aguas salobres para lo cual esta dispuesto a intercambiar varias ideas y beneficios que serán imprescindibles en su vida futura para así llegar a obtener un crecimiento permanente de producción, promoción y de ventas con el fin de motivar el desarrollo turístico pero lo más importante ser positivo en cuanto a sus metas y no llegar a obtener fracasos.

3.5. Segmento de mercado

Este centro de medicina ofrecerá servicios confortables de manera general dirigida a clientes de todas las provincias del Ecuador y extranjeros sin importar la edad, el sexo o estilo de vida que conlleva lo único que nos interesa es que se sienta satisfecho de haber llegado a cubrir sus necesidades acogiendo también sus criterios personales y urgencias en su salud de acuerdo a los servicios que se ofrece respetando los recursos naturales.

Es necesario recalcar que estas ofertas no tienen altos costos sino al contrario es realmente bajo lo que les vendría a ser competitivos por su precio y además por sus condiciones nutricionales, ya que lo que consumirá será lo típico de la región.

El objetivo es de brindar un servicio de calidad, garantizando las condiciones higiénicas ya que lo que se busca es que el ser humano llegue a mejorar su salud.

3.6. Identificación de la demanda

El análisis de la demanda constituye un aspecto central del estudio de factibilidad de un proyecto ya que determina si el centro de medicina tendrá acogida por los turistas.

3.6.1. El turismo interno en Ecuador

Se identifica que el turismo interno en Ecuador en el 2012 ha crecido en 13,52% en relación al 9% de 2011. Esto se da porque el país se convirtió en un receptor de turistas extranjeros y ha desarrollado un plan para incrementar los desplazamientos internos de los ciudadanos locales, a través de la inversión en las carreteras de acceso a los sitios llamativos, como la Amazonía. El año pasado se desplazaron por las cuatro regiones del Ecuador 10,4 millones de personas, que recorrieron indistintamente los Andes, la Costa, la Amazonía y las Islas Galápagos. Así mismo, el Ministerio de Turismo determina que los sitios naturales y las playas ocupan el primer lugar y segundo lugar en las preferencias de los turistas nacionales, seguidos de lejos por las preferencias de visita a otros sitios y atractivos.

Preferencias de actividades de turistas nacionales
Cuadro: N°11

Atractivo visitado	Total de visitantes	%
Sitios naturales	786.718	29,5
Playas	775.756	29,1
Balnearios Termales	404.860	15,2
Sitios de diversión	221.414	8,3
Sitios de comida	144.161	5,4
Fiestas y mercados	102.281	3,8
Fiestas religiosas	65.396	2,5
Otros	56.460	2,1
Parque nacional	40.147	1,5
Museos	34.267	1,3
Zonas históricas	26.988	1
Sitios arqueológicos	7.867	0,3
Total	2.666.315	100

Fuente: Ministerio de Turismo año 2012

Se espera que el turismo receptor e interno aumente con la presencia de nuevas oportunidades creadas por la innovación en productos ofertados y mejores condiciones de acceso a estos productos.

La provincia de Imbabura tiene buena acogida turística del mercado local por su tamaño y población se ubica junto a Tungurahua en las provincias más visitadas de los Andes con 76.650 en el 2012, debido principalmente al desarrollo comercial de sus cantones Otavalo, Cotacachi, Ibarra, Antonio Ante, los cuales se destacan por sus diferentes lugares turísticos naturales, sus ferias actuales cuyos atractivos son de alta jerarquía internacional, entre los principales atractivos turísticos está la feria artesanal indígena de Otavalo Plaza Centenario, más conocida como la plaza de los Ponchos que en éste tiempo ya llamaba la atención de la gran mayoría de visitantes extranjeros. En la actualidad el excelente estado de la carretera panamericana norte, facilita el flujo de turistas extranjeros y nacionales, además de la excelente infraestructura de servicios de alojamiento y alimentación ubicados en las zonas urbanas y rurales. Estos factores han sido importantes para que a la provincia de Imbabura se la considere como una provincia eminentemente turística.

Con éstos atractivos, servicios e instalaciones turísticas, la demanda y el interés de los turistas nacionales y extranjeros han incrementado y diversificado, hasta llegar a ser en la actualidad en el sector económico más importante en toda la provincia.

De acuerdo a la investigación realizada, la mayor afluencia de turistas se da en feriados como son: carnaval, semana santa, finados, sin embargo en los meses de Diciembre a Enero.

El comportamiento histórico se hizo en base al número de turistas que ingresan a los principales balnearios de Urcuquí por poseer aguas medicinales, durante los cuatro últimos años cuyos datos reales son:

Demanda histórica
Cuadro: N°12

Años	Santa Agua Chachimbiro	Termas Arcoiris	Complejo recreativo Timbu Yaku	Hacienda Chachimbiro	Total Turistas
2.007	9.500	3.600	3.120	3.300	19.250
2.008	10.000	3.840	3.360	3.710	20.910
2.009	13.000	4.320	3.900	3.900	25.120
2.010	15.000	4.800	4.224	4.320	28.344

Fuente: Gobierno Provincial de Imbabura

Elaborado por: Autora

Al no existir un registro detallado de datos estadísticos sobre el ingreso de turistas a los diferentes balnearios se ha conseguido establecer una demanda aproximada para el año 2.010 de 28.344 por medio del trabajo de campo ya que estas cifras están constituidas por medio de visitas de turistas en temporadas especiales.

3.6.2. Tasa de crecimiento de la tendencia histórica

Para obtener la tasa de crecimiento de la tendencia histórica de turistas, se procedió al cálculo de cada una de las variaciones porcentuales; para esto es necesario utilizar la siguiente fórmula:

$$i = (C_n / C_o) - 1$$

C_n= Número de turistas del último año

C_o= Número de turistas del primer año

I= Tasa de crecimiento

-1= Es una constante

Tasa de crecimiento

Cuadro: N°13

Años	Turistas	Tasa de crecimiento
2.007	19.250	
2.008	20.910	7.12%
2.009	25.120	20.13%
2.010	28.344	12.83%
		10.02%

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Autora

Determinada cada una de las variaciones se procede a la sumatoria de ellas y dividida para el número de años, en la presente investigación se divide para cuatro años, con esto se logra determinar la tasa de crecimiento promedio del 10.02% de la tendencia histórica.

3.6.3. Proyección de la demanda

Para proyectar la cantidad de visitantes que llegará al centro de medicina natural se procede a calcular la demanda futura para 5 años por medio de la fórmula del monto.

Proyección de la demanda
Cuadro: N°14

Años	$Q_n=Q_o(1+0.10)^n$
2010	28.344
2011	31.178
2012	34.296
2013	37.726
2014	41.498
2015	45.648

Fuente: Proyección de demanda

Elaborado por: Autora

La proyección de la demanda tiene un crecimiento de turismo de los balnearios por lo que es favorable puesto que el número de turistas por medio de la proyección efectuada se encuentra en incremento.

3.7. Oferta turística

La oferta turística está compuesta por los productos turísticos que están en condiciones de ser consumidos por los turistas. Para que el consumo turístico tenga lugar es necesario contar con recursos turísticos, puestos en valor para uso turístico, acordes a las motivaciones del turista; los que unidos a los servicios turísticos, brindan la posibilidad de que el turista tenga una experiencia con un grado de satisfacción superior o al menos acorde al precio que está dispuesto a pagar por los mismos.

La estimación que se realizó de la oferta actual de servicios turísticos referente a termas y balnearios en Imbabura, son datos que han sido proporcionados por medio de una investigación de campo.

Actualmente los más reconocidos que existe en Imbabura específicamente en el cantón Urcuquí por ser una zona con una gran cantidad de vertientes de agua termal, que son aprovechadas mediante algunos complejos turísticos recreativos de la localidad, con respecto a la competencia se llegó a determinar que los principales balnearios con aguas termales son los siguientes:

**Competencias
Cuadro N° 15**

Termas - Balnearios
Santa Agua Chachimbiro
Complejo Recreativo Timbu Yaku
Termas Arcoiris
Hacienda Chachimbiro

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Autora

Uno de los complejos recreativos y el de mayor capacidad por encontrarse a un nivel superior en el tema de aguas termales y capacidad instalada es el denominado Santa Agua Chachimbiro, de propiedad del Gobierno Provincial de Imbabura.

La tendencia creciente en la actualidad de Chachimbiro tiene una de las mejores infraestructuras turísticas de la provincia.

Paralela y progresivamente se siguieron realizando obras de mejoramiento en la infraestructura existente y en un corto plazo se comenzó a construir nuevas edificaciones.

Cada año hubo mejoras realizadas y las construcciones de varias piscinas de diferente tamaño y uso, como también las construcciones existentes son adecuadas para brindar y fortalecer el servicio de hospedaje en el complejo de Ecoturismo de Chachimbiro.

Poco a poco han ido avanzando debido a la demanda que han obtenido en los últimos años, ya que los turistas frecuentan mucho estos balnearios debido a la ampliación y recreación que ofrecen en las instalaciones.

El desarrollo de cada balneario mencionado en el cuadro anterior de las competencias con sus respectivas remodelaciones, ha contribuido al desarrollo de Urcuqui.

Oferta histórica
Cuadro: N° 16

Años	Santa Agua Chachimbiro	Termas Arcoiris	Complejo recreativo Timbu Yaku	Hacienda Chachim.	Total
2.007	9.800	3.900	3.200	3.500	20.400
2.008	10.500	4.100	3.460	3.850	21.910
2.009	11.000	4.300	3.800	4.000	23.100
2.010	12.000	4.900	4.500	4.600	26.000

Fuente: Gobierno Provincial de Imbabura
Elaborado por: Autora

Tasa de crecimiento de la oferta
Cuadro: N° 17

Años	Turistas	Tasa de crecimiento
2.007	20.400
2.008	21.910	7.40%
2.009	23.100	5.43%
2.010	26.000	12.55%
		6.34%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Autora

3.7.1. Proyección de la oferta

Para proyectar la oferta de servicio se considera la información recopilada en un estudio de campo ya que no existen cifras exactas del número de turistas de los balnearios.

Proyección de la Oferta
Cuadro: N° 18

Años	Qn=Qo(1t0.15)
2.010	26.000
2.011	27.560
2.012	29.214
2.013	30.966
2.014	32.824
2.015	34.794

Fuente: Proyección de demanda

Elaborado por: Autora

3.7.2. Balance entre oferta y demanda

En el siguiente cuadro se puede apreciar que la demanda histórica y la oferta tiende a crecer debido al incremento de turistas en la ciudad de Ibarra.

Balance entre oferta y demanda
Cuadro: N° 19

Año	Oferta	Demanda	Demanda Insatisfecha
2.010	26.000	28.344	-2.344
2.011	27.560	31.178	-3.618
2.012	29.214	34.296	-5.082
2.013	30.966	37.726	-6.760
2.014	32.824	41.498	-8.674
2.015	34.794	45.648	-10.854

Fuente: Investigación Directa

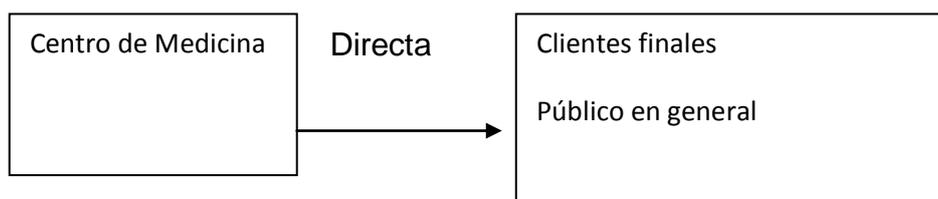
Elaborado por: Autora

De acuerdo a las investigaciones obtenidas se puede determinar una demanda insatisfecha del servicio por esta razón se considera que se presenta una buena oportunidad para implementar y comercializar el servicio del turismo comunitario ya que los resultados nos indican que la oferta nos cubre la totalidad de demandantes que realizan esta clase de turismo.

3.8. Canales de comercialización

La comercialización de los servicios que prestará el proyecto será de manera directa es decir:

Canal de comercialización Ilustración N° 1



Elaborado por. Autora

Esta estrategia es una forma de aprovechar y dar imagen a la empresa, aprovechar las instalaciones motivando a los visitantes a que generen sus propias sugerencias para realizar las correcciones en los servicios entregados a los clientes.

3.8.1. Precios de los servicios

Para determinar el precio se debe considerar los cambios que se producen en el mercado en base a la oferta y la demanda de servicios similares, así como también la competencia, tipo de cliente y las necesidades que va a satisfacer.

Según las investigaciones realizadas los precios de servicios de turismo solo de ingreso a un balneario van desde \$1.50 hasta \$5 dependiendo de los servicios que ofrezcan los establecimientos de turismo comunitario.

Santa Agua Chachimbiro ofrece varias tarifas de las cuales si el turista desea acceder a todos los servicios más el hospedaje tiene un costo de \$40; y si desea sólo los servicios de diversión para el turista encontrara varios paquetes a su disposición con diferentes precios.

En cambio en Timbuyacu también se ofrece otros servicios turísticos para que el turista disfrute y poniéndole a disposición como es alquiler de

cabañas con un costo de \$20. Otro de los balnearios es Termas Arco iris con un costo de \$4 para la utilización de sus servicios.

Para la determinación del precio de los servicios que se ofrecerá a los turistas en el centro de medicina es en base a las condiciones económicas, el grado de competencia de los balnearios, las características de los servicios que se proyecta ofrecer, la demanda de turistas y los costos de la puesta en marcha del proyecto.

Este proyecto se basa en los precios para acceder a los servicios que se están ofreciendo; por lo tanto la fijación de precios se la realizará basándose a los establecidos en los otros lugares y considerando el costo real del proyecto; a continuación se detalla la lista de precios de los lugares turísticos.

**Lista de precios
Cuadro N°20**

Balneario	Ubicación	Precio adultos	niños
Santa Agua Chachimbiro	Urcuqui	\$5.00	\$3.50
Complejo Recreativo Timbu Yaku,	Urcuqui	\$2.00	\$1.50
Termas Arco iris	Urcuqui	\$4.00	\$3.00
Hacienda Chachimbiro	Urcuqui	\$4.00	\$2.00

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Autora

Esta lista de precios que se observo anteriormente son precios para acceder a los servicios que ofertan los diferentes balnearios más no se ha tomado en cuenta los servicios adicionales que pueden ofrecer cada uno de los balnearios.

Con los servicios que se pretende ofrecer se estaría en capacidad de establecer un precio referencial de 4.00 dólares para las personas adultas con referencia al 94% de los encuestados que están dispuestos a pagar y 2 dólares para los niños.

3.8.2. Promoción y publicidad

Prestar servicios turísticos implica la creación de una nueva empresa por lo que la promoción y publicidad se debe centrar en promocionar los servicios que se pretende ofrecer, destacando la importancia que tienen las aguas salobres para el ser humano a través de presentaciones en hojas volantes, portadas en la prensa local, por lo que se trata de un proyecto comunitario que busca apoyar al desarrollo socioeconómico de la parroquia de Salinas.

3.9. Análisis de la competencia

En el siguiente cuadro se presenta las principales competencias referente a termas y balnearios pero se debe mencionar que el centro de medicina ofrece un balneario diferenciado al resto ya que es único por su yacimiento natural de aguas salobres mientras que la competencia se basa en balnearios de aguas termales o temperadas como también los servicios que actualmente ofrecen la mayoría de estos lugares turísticos son el servicio de piscina, áreas verdes, bar y restaurante.

Servicios que ofrece la competencia
Cuadro N° 21

Balneario	Piscina	Sauna	Turco	Canchas Dep.	Bar- Rest.	Área infantil	Espac. verdes
Sta. Agua Chachimbiro	X	X	X		X	X	X
Complejo Recreativo Timbu Yaku,	X			X	X	X	X
Termas Arcoiris	X	X		X	X	X	X
Hacienda Chachimbiro	X	X	X	X	X	X	X

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Autora

3.10. Conclusiones del estudio

3.10.1. Con el estudio de mercado se determinó que existe una demanda insatisfecha ya que con esta demanda se determina que es aceptable la ejecución del proyecto para la implementación del centro de medicina en la parroquia de Salinas del cantón Ibarra.

3.10.2. El precio de la entrada para niños y adultos esta analizado según los estratos económicos medios y medios altos ya que en el precio se toma en cuenta la calidad de servicio que brindará el centro de medicina, no es un precio exagerado sino más bien un precio competitivo acorde a las expectativas de los clientes.

3.10.3. Se realizó una investigación a los balnearios que están ubicados en el cantón Urcuqui por ser una zona que poseen aguas termales y se llegó a la conclusión que el servicio que se ofrecen en las instalaciones son repetitivos y es necesario crear un centro de medicina con aguas salobres en donde el turista va a adquirir una reconfortable estabilidad de buena salud.

3.10.4. La provincia de Imbabura mejora su oferta con la inclusión de nuevos productos turísticos uno de estos son las aguas curativas en donde el turista puede tomar un baño y entender el significado místico que tienen estos yacimientos.

CAPÍTULO IV

4. Estudio técnico

4.1. Macro y micro localización del proyecto

4.1.1. Macro localización

Mapa de la Provincia de Imbabura Ilustración N° 2



Fuente: Gobierno Provincial de Imbabura

El presente proyecto estará ubicado en la provincia de Imbabura, la mencionada provincia del norte de la serranía de Ecuador, es conocida como la provincia de los Lagos, porque en ella se encuentran los mayores lagos del país como son el lago San Pablo y las lagunas de Cuicocha y Yahuarcocha.

La provincia de Imbabura cuenta con una superficie de 4,599 km² limita al norte con la provincia del Carchi, al sur la provincia de Pichincha, al este

la provincia de Sucumbíos y al oeste la provincia de Esmeraldas. La provincia cuenta con 6 cantones y 36 parroquias rurales.

La capital de la provincia es la ciudad de Ibarra ubicada a 220m.s.n.m, Otavalo ubicada a 2640 m.s.n.m, Atuntaqui ubicada a 2240 m.s.n.m. Cotacachi ubicada a 2360 m.s.n.m. Urcuqui ubicado a 2270 m.s.n.m. y Pimampiro ubicado 2080 m.s.n.m.

La provincia de Imbabura cuenta con una población total de 131.856 habitantes, según datos del INEC (2010).

4.1.2. Micro localización

**Mapa del Cantón Ibarra
Ilustración N° 3**



Fuente: Gobierno Provincial de Imbabura

La ubicación del proyecto estará en la parroquia de Salinas, ubicado en el cantón Ibarra, hacia el occidente en la vía Ibarra-San Lorenzo a una distancia de una hora en vehículo privado desde Ibarra; en esta parroquia se encuentra ubicada como punto estratégico para la construcción del centro de medicina.

El sitio es una zona rural la cual permitirá desarrollar en una forma eficiente para el funcionamiento del proyecto.

El proyecto se encontrará ubicado en la entrada de la parroquia de Salinas en el río Ambi ya que en este sector se encuentra los yacimientos del agua salobre.

4.1.2.1. Transporte

La vía de acceso es de primera orden, existe servicio de transporte público permanente con horarios distintos.

4.1.2.2. Vías de acceso

En cuanto a las vías de acceso en la parroquia de Salinas existe una carretera de asfalto de primera y totalmente accesible.

4.1.2.3. Mano de Obra

La parroquia de Salinas cuenta con mano de obra suficiente para la construcción del centro de medicina y como para la atención de los turistas.

4.2. Ubicación de la planta

El centro de medicina funcionará a la entrada de la parroquia de Salinas a orillas del río Ambi.

4.3. Diseño de instalaciones

La instalación del proyecto está de acuerdo a los metros del terreno, los servicios que se va a prestar en el centro de medicina para mejor comprensión en el anexo N°3

4.4. Distribución de la planta

La superficie del terreno, se la divide en diversos espacios permitiendo una distribución física adecuada de sus instalaciones ya que el terreno es de 1.000 metros² cuadrados, brindando bienestar a los turistas, de este modo se logra obtener los siguientes servicios.

4.4.1. Área administrativa y recepción

Esta área se encuentra ubicada en la entrada de la parroquia de Salinas que servirá como entrada principal del establecimiento.

(35 m²)

4.4.2. Área de limpieza y mantenimiento

Dentro de este espacio constan las secciones de bodega que se encuentra situada a unos metros del bar y restaurante. (34 m²)

4.4.3. Área de restaurant

La zona del restaurant se ubica junto a la piscina, constará de las secciones de cocina y baterías sanitarias, se ofrecerá todo tipo de comida típica del sector. (40m²).

4.4.4. Área del bar

Estará junto al restaurant constará de comida típica del sector. (35m²).

4.4.5. Área infantil

Se ubicará junto a las canchas deportivas es un espacio para los niños que tendrá todos los atractivos que un parque infantil debe ofrecer. (150m²).

4.4.6. Parqueadero

Este parqueadero estará ubicado frente a las canchas deportivas. (150m²)

4.4.7. Canchas deportivas

Se encontrarán al este de las instalaciones conformado de canchas de fulbito y ecuavoley.

La cancha de fulbito estará construida con una dimensión de 25 metros de largo por 12 metros de ancho dando un área de 300 metros cuadrados, tendrá su respectivo trazado.

La cancha de ecuaboley tendrá un área de 162 metros cuadrados con 18 metros de largo por 9 metros de ancho.

4.4.8. Vestuarios

Se ubicarán a un costado de las piscinas en el que constará de duchas y baterías sanitarias para mayor comodidad de los turistas. (4m²).

4.4.9. Piscinas

Se ubicarán al lado sur de las instalaciones ya que constará de dos piscinas, una para adultos y otra para niños.

El área que ocupará la piscina para adultos es de 60m² con las siguientes dimensiones: 10 metros de largo por 6 metros de ancho; y para la piscina de niños será de 30m².

4.5. Diseño de construcción

El proyecto del centro de medicina se fundamenta en las técnicas y procedimientos habituales de construcción, de este modo los materiales que se empleara son materiales ecológicos nativos de nuestro sector.

Para la construcción de las viviendas se hará de la siguiente manera: para lo cual el piso va a ser empedrado con las piedras del río, las paredes se le realizarán de un tejido de bareque, carrizo y caña guadua utilizando alambre; luego se le forrará con tierra del medio, se mezclará con paja del páramo hasta que se forme una masa; enseguida se colocará sobre el tejido, de esta forma quedará construida la pared.

Para la construcción del techo se lo realiza un tejido de carrizo con residuos de la caña de azúcar este tejido va amarrado con alambre, el techo se cubrirá con paja del páramo.

4.5.1. Asesoría técnica

La asesoría técnica estará dirigida por un maestro especializado en construcción ecológica y por un arquitecto o ingeniero civil.

4.5.2. Presupuesto técnico

Los costes de construcción se encuentran fijados de acuerdo a los precios unitarios establecidos por el maestro y arquitecto, sus gastos serán a través de un recurso propio y un préstamo bancario.

Esto permite una referencia de inversión basado en los diversos materiales a utilizar.

4.5.2.1. Terreno

El terreno tiene un área de 1.000m², por lo que se realizó la compra al Sr. Jonás Salas propietario de la hacienda “Puerta del Sol” en \$5.500

4.5.2.2. Disponibilidad de recursos

La disponibilidad de los recursos es el factor primordial para todo proyecto de inversión puesto que aquí se define las dimensiones y capacidad del proyecto, en los aspectos económicos, financieros, maquinaria y equipos.

4.5.2.3. Recurso económico

El recurso económico es un factor importante para la ejecución del proyecto, llegando a establecer que el financiamiento del proyecto se realizará a través de fondos propios y financiados.

El cuadro siguiente señala la fuente de financiamiento:

**Inversión del proyecto
Cuadro N° 22**

Inversión propia	\$9.517,10
Crédito	\$50.000,00
Total	\$59937,60

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autora

4.5.2.4 Talento humano

El talento humano considerado para la prestación de los servicios que se intenta instalar se contempla de acuerdo a las áreas establecidas y de acuerdo a los servicios que contará el centro de medicina.

Además se detalla los gastos mensuales que se realizaran como son sueldos para el personal en generales del proyecto, administrativos, operacionales que se realizara para la ejecución del proyecto siendo los siguientes:

Talento Humano
Cuadro N° 23

Talento Humano Requerido	Número de Empleados	Sueldo básico unificado
Administrador	1	450,76
Recepcionista	1	372,72
Guardia	1	318,89
Guía	1	323,31
Trabajador de limpieza	1	318,89
Trabajador de mantenimiento	1	318,89
Total	6	

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales año 2013

Elaborado por: Autora

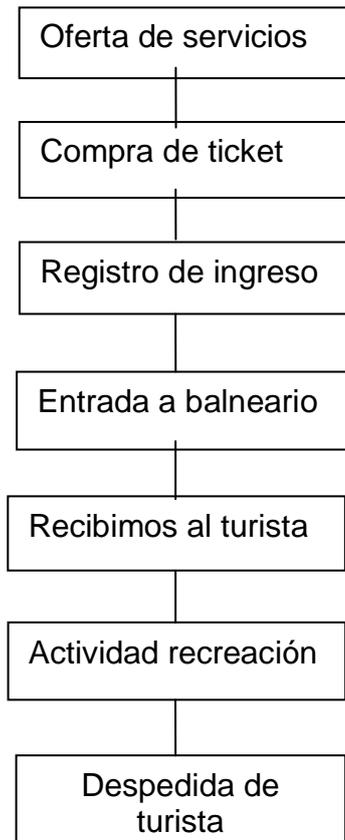
Detallado el talento humano que requiere el proyecto en sus unidades administrativas y operativas estas personas serán responsables del buen desempeño de las actividades.

A más de los sujetos que interviene en el desempeño de sus funciones se contrataría personal adicional según la demanda en las temporadas vacacionales o feriados que posee el país.

4.5.2.5. Tecnología

En el desarrollo de las actividades del centro de medicina se considera utilizar equipos de oficina, equipo de computación, maquinaria y equipos, muebles y enseres y por último el bar-restaurant.

4.6. Flujo grama del proceso



4.7. Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto está representado por la capacidad de turistas que puede ser visitado el centro de medicina para tratar de cubrir la demanda su volumen está considerado para todos los fines de semana y los días considerados como feriados fijados por el gobierno nacional.

El tamaño de la demanda se considera adecuado de acuerdo al nivel de rentabilidad conveniente que este tipo de actividad genere. Mediante esta demanda de turistas el centro de medicina requiere de una infraestructura adecuada para el buen servicio, para lo cual se ha considerado implantar el centro de medicina en un área aproximada de 1.000 m² de terreno, para la construcción tanto de obra civil como de servicios generales (piscinas, canchas deportivas, bar, restaurant y baterías sanitarias).

CAPÍTULO V

5. Estudio económico

5.1. Presupuesto de inversión

La inversión total del proyecto que se necesita para ejecutarlo es de \$59.514,10 distribuido de acuerdo a lo determinado en el siguiente cuadro.

**Presupuesto de inversión
Cuadro N° 24**

Descripción	Uso fondos
Inversiones fijas	45.615
Terreno	5.500
Obra civil e Infraestructura	29.300
Equipo y accesorios	9.060
Equipo de oficina	50
Equipo de computación	720
Muebles y enseres	985
Inversión diferida	14.322,60
Gastos de constitución	345
Capital de trabajo	13.977,60
Total de la Inversión	59.937,60

Elaborador por: Autora

5.2. Presupuesto de ingresos y gastos

5.2.1. Presupuesto de ingresos

Para obtener el presupuesto de los ingresos que proporcionará el centro de medicina se procedió de la siguiente manera:

El número de visitantes se determinó de acuerdo a una investigación de campo basado en la cifra de turistas que tienen los diferentes balnearios de aguas curativas, es decir la cantidad total de los turistas que visitarán el centro de medicina multiplicado por el precio.

Adicionalmente se suma el valor por concepto de arrendamiento del bar y restaurante; además para la proyección se considerará un incremento del 15% a partir del segundo año.

Se realizó un cálculo cuyo promedio determina que acudirán 35 niños a la semana dando 140 niños que visitarán mensualmente por un precio de \$2.00 cada uno, mientras el número de adultos que visitaran el centro de medicina es de 115 por semana dando 460 visitantes mensualmente por un precio de \$4.00 dólares precio que ha sido establecido en las encuestas realizadas en el primer capítulo del diagnóstico situacional; tratando de un promedio al mes de 600 visitantes al centro de medicina.

Presupuesto de operación mensual
Cuadro N° 25

Concepto	Cantidad	V. Unitario	V. Mensual	Total
Niños	140	2,00	280	280
Adultos	460	4,00	1.840	1.840
Arriendo de restaurant		200	200	200
Arriendo de bar		150	150	150
Total				2.470

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Autora

5.2.2. Presupuesto de costos y gastos

El presupuesto de costos y gastos se lo realizó en base a todas las transacciones que se incurrirán en el buen funcionamiento del proyecto estos datos están en base a las proyecciones de precio, costo, que se realizó en el cuarto capítulo.

5.2.2.1. Insumos

En el siguiente cuadro se demuestra el valor de los insumos requeridos que contará el establecimiento:

Insumos
Cuadro N° 26

Descripción	Requerimiento mensual	Requerimiento anual
Cloro	13	156
Aromatizantes	15	180
Redes de limpieza para piscinas	5	60
Total		396

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autora

5.2.2.2. Sueldos del personal

Los sueldos serán cancelados al personal que laborará en el centro de medicina, se pagará de acuerdo a lo que establece el código de trabajo con todos los beneficios de ley vigentes en nuestro país.

Sueldos del personal
Cuadro N° 27

Cant.	Concepto	Sueldo básico unificado	Aporte Patronal	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Fondos de Reserva	Total
1	Administrador	450,76	54,77	37,56	1.584	37,56	2.164,65
1	Recepcionista	372,72	45,29	31,06	1.585	31,06	2.064,13
1	Guardia	318,89	38,75	26,57	1.584	26,57	1.995
1	Guía	323,31	39,28	26,94	1.584	26,94	2.000
1	Trabajador limpieza	318,89	38,75	26,57	1.584	26,57	1.995
1	Trabajador mantenimiento	318,89	38,75	26,57	1.584	26,57	1.995
	Total	2.103,46	2.55,57	175,29	9.504	175,29	12.213,61

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales año 2013

Elaborado por: Autora

5.2.2.3. Mano de obra

En el siguiente cuadro especifica la fuerza de trabajo que participará e intervendrá manualmente o accionando máquinas.

**Mano de obra
Cuadro N° 28**

Concepto	Sueldo al mes	Costo anual
Mano de obra en producción		
Guía	323,31	2.000
Trabajador de limpieza	318,89	1.995
Trabajador de mantenimiento	318,89	1.995
Guardia	318,89	1.995
Total gastos de producción		7.985
Mano de obra área administrativa		
Administrador	450,76	2.164,65
Recepcionista	372,72	2.064,13
Total área administrativa		4.228,78
Total		12.213,61

Fuente. Base de datos

Elaborado por: Autora

**Gastos servicios básicos administrativos
Cuadro N° 29**

Concepto	Mensual	Anual
Agua	20	240
Teléfono	45	540
Total	65	780

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autora

**Otros gastos
Cuadro N°30**

Concepto	Unidades	Mensual	Anual
Mantenimiento de piscina		200	2.400
Moquetas para baños	10	3	30
Espejos de baño	3	4,5	13,5
Canastillas	20	2	40
Total		209,5	2.483,5

Fuente. Investigación de campo

Elaborado por: Autora

Gastos servicios básicos operacionales
Cuadro N°31

Concepto	Mensual	Anual
Energía eléctrica	120	1.440
Total	120	1.440

Fuente: Investigación de campo

Elaborador por: Autora

Gastos de ventas publicidad
Cuadro N° 32

Concepto	Mensual	Anual
Hojas Volantes	45	540
Impresión tickets de entrada	24	288
Total	69	828

Fuente: Investigación de campo

Elaborador por: Autora

5.2.2.4. Maquinaria y equipos

Para brindar un buen servicio en el cuadro siguiente se detalla la maquinaria y equipos básicos con los que se contaría el centro de medicina para la prestación de servicios.

Maquinaria y equipos
Cuadro N° 33

Descripción	Unidades	P. Unitario	Total
Bomba de recirculación	1	800	800
Calefón	4	1.200	4.800
Tanques de gas industrial	8	300	2.400
Televisor	2	170	340
Equipo de Sonido	1	300	300
Amplificación	1	300	300
Parlantes	4	30	120
Total	8		9.060

Fuente: Investigación de campo

Elaborador por: Autora

5.2.2.5. Equipo de computación

En el cuadro se exponen el posible equipo de computación con el que contaría el centro de medicina para el desempeño de actividades.

**Equipo de computación
Cuadro N° 34**

Descripción	Unidades	P. Unitario	Total
Computador	1	650	650
Impresora	1	70	70
Total	2		720

Fuente: Investigación de campo

Elaborador por: Autora

5.2.2.6. Muebles y enseres

Para ofrecer un buen servicio a continuación se puntualiza los muebles y enseres básicos con los que se contaría en centro de medicina para la prestación de servicios.

**Muebles y enseres
Cuadro N° 35**

Descripción	Unidades	P. Unitario	Total
Juegos de mesas y sillas plásticas	20	23	460
Parasoles	10	20	200
Archivadores	1	75	75
Escritorios	1	150	150
Sillas metálicas	4	25	100
Total	30		985

Fuente: Investigación de campo

Elaborador por: Autora

5.2.2.7. Equipo de oficina

En el siguiente cuadro se detalla el posible equipo de oficina que contaría para el desempeño de actividades.

**Equipo de oficina
Cuadro N° 36**

Descripción	Unidades	P. Unitario	Total
Teléfono	1	50	50
Total	1		50

Fuente: Investigación de campo
Elaborador por: Autora

5.2.2.8. Construcción de las instalaciones

Como se mencionó anteriormente la construcción se va a basar en materiales ecológicos pero sin embargo se va a necesitar de los siguientes materiales.

**Infraestructura
Cuadro N° 37**

Descripción	P. Unitario	P. Total
Adecuación y limpieza del terreno	1.800	1.800
Construcción de piscinas	22.000	22.000
Acabados (ventanas, puertas, baños, otros)	2.000	2.000
Materiales de construcción	1.000	1.000
Instalaciones interiores (agua, eléctricas, otros)	1.500	1.500
Instalaciones exteriores (eléctricas, otros)	1.000	1.000
Total		29.300

Fuente: Investigación de campo
Elaborador por: Autora

5.2.3. Gastos generales de fabricación

Elementos necesarios y complementarios para el buen uso y mantenimiento del centro de medicina.

**Gastos generales de fabricación
Cuadro N° 38**

Concepto	Mensual	Anual
Gastos generales de fabricación en producción		1.740
Energía eléctrica	120	1.440
Agua	20	240
Redes de limpieza para piscinas	5	60
Gastos generales de fabricación en administración		540
Teléfono	45	540
Gastos generales de fabricación en ventas		828
Hojas volantes	45	540
Impresión tickets de entrada	24	288
Total gastos generales de fabricación		3.108

Elaborador por: Autora

5.2.4. Capital de trabajo

El siguiente cuadro representa la inversión variable del proyecto; para lo cual se tomó en cuenta lo requerido para la operación de un año.

**Capital de trabajo
Cuadro N°**

Concepto	Anual
Insumos	
Cloro	156
Aromatizantes	180
Redes de limpieza para piscinas	60
Total Insumos	396
Personal	
Personal administrativo	10.213,13
Personal operativo	2.000,48
Total personal	12.213,61
Gastos administrativos	540
Gastos de venta	828
Total gastos	1.368
Total	13.977,60

Elaborador por: Autora

5.2.5. Depreciación de activos fijos

Dentro del estudio contable se considera bienes depreciables aquellos que superan el valor de \$100 caso contrario son bienes fungibles. (Ver anexo N° 4)

Los cálculos están en base a los primeros cinco años de vida útil. El sistema de rentas internas indica el tiempo de vida útil de los activos en la siguiente forma:

**Porcentaje para realizar depreciaciones
Cuadro N°40**

Concepto	Años de vida útil estimada	Porcentaje de depreciación
Edificio y obras civiles	25	4.00%
Maquinaria y Equipo	10	10.00%
Muebles y enseres	10	10.00%
Equipo de oficina	10	10.00%
Equipo de computación	3	33.33%
Gastos de constitución	5	20.00%

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Elaborador por: Autora

**Depreciación de activos fijos
Cuadro N° 41**

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo depreciación edificio					
Edificio	1.172	1.172	1.172	1.172	1.172
Subtotal	1.172	1.172	1.172	1.172	1.172
Costo depreciación maquinaria y equipo					
Bomba de recirculación	80	80	80	80	80
Calefón	480	480	480	480	480
Tanques de gas industrial	240	240	240	240	240
Televisor	34	34	34	34	34
Equipo de Sonido	30	30	30	30	30
Amplificación	30	30	30	30	30
Subtotal	894	894	894	894	894
Costo equipo de computación					
Computador	217	217	217	0	0
Subtotal	217	217	217	0	0
Total costos depreciaciones	2.283	2.283	2.283	2.066	2.066

Elaborador por: Autora

5.2.5.1. Inversiones diferidas

Por concepto de ingeniería y asesoría legal que se incurren durante la construcción del proyecto, estos pagos se lo realizarán por una sola vez, se ha estimado un total de \$345.

Gastos de constitución
Cuadro N° 42

Concepto	Valor
Trámites de constitución	345
Total	345

Fuente: Investigación directa
Elaborado por. Autora

5.2.6. Gastos financieros

Los gastos financieros son los intereses que se deben abonar a la fuente del crédito por el préstamo a una tasa de interés fijada por el banco.

El crédito se lo hará con el apoyo de la Corporación Financiera Nacional porque es una institución financiera que ayuda a desarrollar proyectos emprendedores, el crédito es aceptable por ser una actividad financiable; el monto es de \$50.000 a una tasa de interés del 10.61% pagadero en un plazo de 5 años que sería 60 meses, quedando la tabla de amortización de la siguiente manera.

Tabla de amortización mensual
Cuadro N° 43

Capital:	50.000,00	Interés:	14.645,30
% Interés:	10,61	Monto:	64.645,30
Plazo:	60	Cuota mensual:	1.077,42

N°	Capital		Interés		Saldo de la deuda
	Saldo	Cuota	Saldo	Cuota	
					64.645,30
1	50.000,00	635,34	14.645,30	442,08	63.567,88
2	49.364,66	640,96	14.203,21	436,47	62.490,45
3	48.723,71	646,62	13.766,75	430,80	61.413,03
4	48.077,08	652,34	13.335,95	425,08	60.335,61
5	47.424,74	658,11	12.910,87	419,31	59.258,19
6	46.766,64	663,93	12.491,55	413,49	58.180,77
7	46.102,71	669,80	12.078,06	407,62	57.103,35
8	45.432,91	675,72	11.670,43	401,70	56.025,92
9	44.757,19	681,69	11.268,73	395,73	54.948,50
10	44.075,50	687,72	10.873,00	389,70	53.871,08
11	43.387,78	693,80	10.483,30	383,62	52.793,66
12	42.693,98	699,94	10.099,68	377,49	51.716,24
13	41.994,04	706,12	9.722,20	371,30	50.638,82
14	41.287,92	712,37	9.350,90	365,05	49.561,39
15	40.575,55	718,67	8.985,85	358,76	48.483,97
16	39.856,88	725,02	8.627,09	352,40	47.406,55
17	39.131,86	731,43	8.274,69	345,99	46.329,13
18	38.400,43	737,90	7.928,70	339,52	45.251,71
19	37.662,53	744,42	7.589,17	333,00	44.174,29
20	36.918,11	751,00	7.256,17	326,42	43.096,87
21	36.167,11	757,64	6.929,76	319,78	42.019,44
22	35.409,46	764,34	6.609,98	313,08	40.942,02

23	34.645,12	771,10	6.296,90	306,32	39.864,60
24	33.874,02	777,92	5.990,58	299,50	38.787,18
25	33.096,10	784,80	5.691,08	292,62	37.709,76
26	32.311,30	791,74	5.398,45	285,69	36.632,34
27	31.519,57	798,74	5.112,77	278,69	35.554,91
28	30.720,83	805,80	4.834,08	271,62	34.477,49
29	29.915,03	812,92	4.562,46	264,50	33.400,07
30	29.102,11	820,11	4.297,96	257,31	32.322,65
31	28.282,00	827,36	4.040,65	250,06	31.245,23
32	27.454,64	834,68	3.790,59	242,74	30.167,81
33	26.619,96	842,06	3.547,84	235,36	29.090,38
34	25.777,91	849,50	3.312,48	227,92	28.012,96
35	24.928,40	857,01	3.084,56	220,41	26.935,54
36	24.071,39	864,59	2.864,15	212,83	25.858,12
37	23.206,80	872,23	2.651,32	205,19	24.780,70
38	22.334,57	879,95	2.446,13	197,47	23.703,28
39	21.454,62	887,73	2.248,66	189,69	22.625,85
40	20.566,89	895,58	2.058,96	181,85	21.548,43
41	19.671,32	903,49	1.877,12	173,93	20.471,01
42	18.767,82	911,48	1.703,19	165,94	19.393,59
43	17.856,34	919,54	1.537,25	157,88	18.316,17
44	16.936,80	927,67	1.379,37	149,75	17.238,75
45	16.009,12	935,87	1.229,62	141,55	16.161,32
46	15.073,25	944,15	1.088,07	133,27	15.083,90
47	14.129,10	952,50	954,80	124,92	14.006,48

48	13.176,60	960,92	829,88	116,50	12.929,06
49	12.215,69	969,41	713,37	108,01	11.851,64
50	11.246,27	977,99	605,37	99,44	10.774,22
51	10.268,29	986,63	505,93	90,79	9.696,79
52	9.281,65	995,36	415,14	82,07	8.619,37
53	8.286,30	1.004,16	333,08	73,26	7.541,95
54	7.282,14	1.013,04	259,81	64,39	6.464,53
55	6.269,10	1.021,99	195,43	55,43	5.387,11
56	5.247,11	1.031,03	140,00	46,39	4.309,69
57	4.216,08	1.040,14	93,60	37,28	3.232,26
58	3.175,94	1.049,34	56,33	28,08	2.154,84
59	2.126,60	1.058,62	28,25	18,80	1.077,42
60	1.067,98	1.067,98	9,44	9,44	0,00

Fuente: Corporación Financiera Nacional

Elaborado por: Autora

5.3. Proyección de ingresos y gastos

En lo que se refiere a ingresos del centro de medicina se estimó mediante las proyecciones que se realizó, por otra parte está el arriendo del bar y restaurant. Las proyecciones de ingresos y gastos se las realiza mediante un incremento del 4.5% para los años siguientes, porcentaje que corresponde a la tasa de inflación de los últimos cinco años.

A continuación se detalla la tabla de los porcentajes de inflación:

**Tasa de inflación
Cuadro N° 44**

Años	Inflación%
2007	3.69
2008	8.83
2009	3.5
2010	3.33
2011	3.17
x̄	4.50%

Elaborado por: Autora

En los costos de producción, la materia prima, los gastos indirectos de fabricación y la mano de obra tienen un incremento del 4.5% anual. Los gastos administrativos corresponden a los sueldos del administrador y la recepcionista, los cuales tendrán incremento del 4.5% cada año, en lo referente a gastos indirectos de fabricación en el área administrativa tendrá un incremento del 4.5%, calculado en base a la inflación. Posteriormente se detallan los siguientes cuadros que fueron utilizados para ciertos cálculos del estado de pérdidas y ganancias.

**Ingresos
Cuadro N° 45**

Concepto	Año 2.011	Año 2.012	Año 2.013	Año 2.014	Año 2.015
Venta de entradas	25.440	29.256	33.644,40	38.691,06	44.494,719
Arriendo de restaurante	2.400	2.760	3.174	3.650,10	4.197,62
Arriendo de bar	1.800	2.070	2.380,5	2.737,58	3.148,21
Total Ingresos	29.640	34.086	39.198,90	45.078,74	51.840,545

Elaborado por: Autora

**Costo de producción
Cuadro N° 46**

Concepto	Año 2.011	Año 2.012	Año 2.013	Año 2.014	Año 2.015
Insumos	396	413,82	43.244,19	451,90	472,24
Mano de obra	7.985	8.344	8.719,63	9.112,01	9.522,06
Gastos varios	2.483,5	2.595,25	2.712,04	2.834,09	2.961,62
Gastos de fabricación	1.740	1.818,3	1.900,12	1.985,63	2.074,98
Total	14.670	15.237,52	15.830,24	16.449,63	32.127,79

Elaborado por: Autora

**Gastos administrativos
Cuadro N° 47**

Concepto	Año 2.011	Año 2.012	Año 2.013	Año 2.014	Año 2.015
Mano de obra	4.228,78	4.419,07	4.617,94	4.825,74	5.042,90
Gastos generales de fabricación	540	564,3	589,69	616,23	643,96
Total	4.768,78	4.983,37	5.207,63	5.441,97	5.686,86

Elaborado por: Autora

A continuación se describen todas las cuentas y subcuentas proyectadas, obteniéndose por diferencia la pérdida o ganancia neta que el centro de medicina generará en cada año de la vida útil del proyecto.

**Estado de pérdidas y ganancias
Cuadro N° 48**

Concepto	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015
Ventas de entradas y arriendos	29.640	34.086	39.198,90	45.078,74	51.840,55
Costo de producción	12.604	13.171,52	13.764,24	14.383,63	15.030,90
Depreciaciones	2.283	2.283	2.283	2.066	2.066
Utilidad bruta	14.753	18.632	23.152	28.629	34.744
Gastos administrativos	4.768,78	4.983,37	5.207,63	5.441,97	5.686,86
Gastos de ventas	828	865,26	904,20	944,89	987,41
Utilidad operativa	9.156	12.783	17.040	22.242	28.069
Gastos financieros intereses	4.923,09	4.031,12	3.039,75	1.937,94	713,38
Utilidad antes de participación trabajadores	4.233	8.752	14.000	20.304	27.356
15% participación trabajadores	634,97	1.312,81	2.100,07	3.045,65	4.103,40
Utilidad antes de impuestos	3.598,18	7.439,27	1.1900,37	1.7258,66	2.3252,61
24% de impuestos	863,56	1.711,03	2.618,08	3.796,91	5.115,57
Utilidad neta	2.734,62	5.728,24	9.282,29	13.461,76	18.137,03

Elaborado por: Autora

Para el cálculo de la utilidad antes de impuestos se ha empezado en el año 2011 con el 24%, año 2012 23% y partir del año 2013 en adelante con el 22%; esto es de acuerdo a la concordancia de la ley de producción y régimen interno.

5.4. Flujo de caja

El flujo de fondos mide los ingresos y egresos en efectivo que se estima que tendrá el centro de medicina en un período determinado, permitiendo observar si realmente necesita financiamiento y obviamente va a contar con los recursos necesarios para pagar las diferentes obligaciones que mantiene.

**Flujo de caja
Cuadro N° 49**

Concepto	Año 0	Año 2.011	Año 2.012	Año 2.013	Año 2.014	Año 2.015
Inversión	59.937,61					
Utilidad operativa		9.156	12.783	23.152	28.629	28.069
Depreciaciones		2.283	2.283	2.283	2.283	2.283
Valor de rescate						37.639,80
Total ingresos		11.439	15.066	25.435	30.912	67.992
15% participación trabajadores		634,97	1312,81	2100,07	3045,65	4103,40
24% de Impuestos		863,56	1.711,03	2.618,08	3.796,91	5.115,57
Gastos financieros		4.923,09	4.031,12	3.039,75	1.937,94	713,38
Total egresos		6.421,63	7.054,96	7.757,90	8.780,49	9.932,35
Flujo neto	59.937,61	5.017,27	8.010,88	17.676,76	22.131,26	58.059,48

Elaborado por. Autora

5.4.1. Valor de rescate

Si se aplican fracciones se obtendrá la depreciación fraccionaria, que puede expresarse en porcentaje.

**Valor de rescate
Cuadro N° 50**

Activo fijo	Precio	Depreciación	n	VR%
Obra civil e infraestructura	29.300	1.172	25	1
Maquinaria y equipo	9.060	894	10	1
Equipo de computación	720	216,645	3	1
Total	39.080			2,89
TOTAL (Total P* Promedio VR)				37.639,80

Fuente: Base de datos

Elaborado por: Autora

$$VR = D * n / p$$

$$\text{Promedio VR} \quad 2.89/3 = 0.96$$



Por lo tanto el valor de rescate que va a tener el proyecto es del 0.96% de la sumatoria del valor total de los activos fijos, es decir 37.639,80.

5.5. Evaluación financiera

Para poder tener seguridad en la inversión del proyecto es importante realizar una evaluación que disminuye el riesgo económico de la propuesta para lo cual se utiliza un método de evaluación financiera.

5.5.1. Valor actual neto

Va a permitir analizar si es o no conveniente realizar la inversión mediante la siguiente fórmula:

$$VAN = \langle \text{Inversión} \rangle + \frac{\sum FNC}{(1+i)^n}$$

5.5.2. Tasa de redescuento

La tasa de redescuento tiene dos componentes el costo del capital (del inversionista y del crédito).

Nivel de riesgo interno se ha considerado el 4.5% porcentaje que corresponde a la tasa de inflación de los últimos cinco años, para este proyecto se ha fijado el costo de la inversión propia en un 5% en función de las alternativas posibles de inversión y la inversión financiada es del 10.61%.

**Tasa de redescuento
Cuadro N° 51**

Estructura Inversión	Valores	Ponderación	Tasa interés	Tasa de redescuento
Capital propio	\$9.517,10	16.58	5	82.90
Crédito	\$50.000.00	84.01	10.61	891,35
Total	\$59.937,61	100,00	15,61	974,25

Fuente: Base de datos

Elaborado por: Autora

$$974,25 \Rightarrow 9,742 \Rightarrow 0.097$$

$$TR = (1+CK) (1+IF) - 1$$

$$TR = (1+0.097) (1+0.045) - 1 \quad 14,63 \text{ Base de inflación}$$

$$TR = 0.1463$$

**Determinación de flujos netos actualizados
Cuadro N°52**

Años	Flujos netos	Flujos netos actualizados
1	5.017,27	4.362,84
2	8.010,88	6.057,38
3	17.676,76	11.622,76
4	22.131,26	12.653,62
5	58.059,48	28.865,82
Total	110.895,65	63.562,42

Elaborador por: Autora

$$VAN = 63.562,42 - 59.937,61 = 3.624,81$$

Para el proyecto luego de los cálculos realizados se ha obtenido el VAN por un monto de USD 3.624,81 y es positivo lo que significa que supera a cero, y representa ganancia dentro del período de cinco años, que de acuerdo a lo anterior significa que el proyecto es factible.

5.5.3. Tasa interna de retorno (TIR)

En el siguiente cuadro se puede observar la rentabilidad que devuelve la inversión durante la vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados.

**Flujos de Efectivo
Cuadro N° 53**

Años	50%
1	3.344,85
2	3.560,39
3	5.237,56
4	4.371,61
5	7.645,69
Total	24.160,10

Fuente: Base de datos

Elaborado por: Autora

Para realizar la operación es en base a la siguiente fórmula:

$$TIR = T.R.I + (T.R.S - T.R.I) \left[\frac{VAN.I}{VAN.I - VAN.S} \right]$$

$$VAN = 24.160,10 - 59.937,61 = -35.777,51$$

$$TIR = 0.1463 + (0.50 - 0.1463) \left[\frac{3.624,81}{3.624,81 + 35.777,51} \right] \quad TIR = 018 = 18\%$$

El proyecto es factible de realizarlo porque se determinó a los diversos casos condicionalmente la tasa interna de retorno dio como resultado un 18% mayor que la tasa de descuento. El proyecto es productivo tiene

rentabilidad relativa a la inversión como también se puede observar que el VAN es positivo por lo que significa que el proyecto es factible y medible.

5.5.4. Costo beneficio

Mediante este método se va a poder juzgar como retornan los ingresos en función de los egresos, para lo cual sirve de instrumentos los flujos netos actualizados sobre la inversión.

$$C/b = \frac{\sum \text{Flujo Neto Actualizado}}{\text{Inversión}}$$

$$C/B = 63.562,42/59.937,61 = \$1.06$$

Como costo beneficio es mayor a 1 se tiene un adecuado retorno, se puede demostrar que el retorno de los ingresos es favorable pues por cada dólar de inversión se recupera \$0.06

5.5.5. Período de recuperación de la inversión

A través de este elemento de evaluación económica se podrá conocer en qué tiempo se recuperará la inversión.

**Período de recuperación de la inversión
Cuadro N° 54**

Años	F.N.AC.	F.N. Acumulado
1	4.362,84	4.362,84
2	6.057,38	10.420,22
3	11.622,76	22.042,98
4	12.653,62	34.696,60
5	28.865,82	63.562,42

Fuente: Base de datos

Elaborador por: Autora

$59.937,61 - 34.696,60 = 25.241,01$	4 años	34.696,60
$28.865,82 / 12 = 2.405,49$	10 meses	25.113,32
$25.241,01 / 28.865,82 = 0.87 * 12 = 10,44$	2 días	<u>127,69</u>
		59.937,61

$$2.405,49 \times 10,44 = 25.113,32$$

$$25.241,01 - 25.113,32 = 127,69$$

$$2.405,49 / 30 = 80,18$$

$$127,69 / 80,18 = 1,59$$

La inversión del proyecto se recuperará en cuatro años 10 meses y 30 días, es decir el proyecto es rentable.

5.5.6. Punto de equilibrio

En el siguiente cuadro permite determinar aquel volumen de ventas donde los ingresos totales se igualan a los costos totales.

Punto de equilibrio
Cuadro N° 55

Concepto	Año 1
Ventas	29.640
Costos fijos	21.132,34
Mano de obra directa	7985
Depreciación	2.283
Gastos administrativos	4.768,78
Publicidad	828
Intereses	4.923,09
Gastos de constitución	345
Costo variables	396
Insumos	396
Costo total	21.528,34

Fuente: Base de datos

Elaborado por: Autora

$$PE\$ = \frac{CFT}{1 - CVu} \times \frac{1}{PV}$$

$$P.E. \text{ Dólares} = \frac{21.528,34}{1 - (396/29.640)} = \$21.745,79$$

Mediante este cálculo se puede conocer que el gasto guarda una estrecha relación con las ventas, además con este valor el centro de medicina debe alcanzar para cubrir sus costos y gastos operativos, mediante el punto de equilibrio alcanza a conocer el nivel de ventas para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos.

5.5.7. Evaluación financiera del proyecto

Mediante el cuadro de evaluación financiera se puede prestar atención al resumen total de cálculos realizados del proyecto eh aquí se determina la aceptación o no del proyecto.

Evaluación financiera del proyecto
Cuadro N° 56

Indicadores financieros	Resultado
VAN	3.624,81
TIR	18%
Recuperación de la inversión	4 años, 10meses, 2 días
Beneficio-Costo	\$1.06
Punto de equilibrio	\$21.745,79

Fuente: Base de datos
Elaborador por: Autora

CAPÍTULO VI

6. Estructura organizacional y funcional de la microempresa

6.1. Denominación de la empresa

6.1.1. Nombre

El nombre que se ha considerado para la microempresa es de “Paraíso Sal y Vida” que significa tranquilidad debido al producto que ofrece en su yacimiento natural, es decir va a encontrar la salud y bienestar lo que el cuerpo necesita.

6.1.2. Logotipo

Para el centro de medicina se ha creado un logotipo que representa relajación, confort y descanso rodeado de este yacimiento natural con su toque especial pero sobre todo medicinal que es la sal.

**Logotipo
Ilustración N° 4**



Elaborado por: Autora

6.1.3. Slogan

El slogan que se utilizó para la denominación de la microempresa es “Lo que tu cuerpo necesita” se refiere a satisfacción, calidad, mejor salud, bienestar y tranquilidad en su cuerpo justamente lo que un turista esperaba encontrar.

6.2. Tipo de empresa

Es una empresa comunitaria porque se refiere al turismo comunitario como “una actividad económica solidaria que interrelaciona a la comunidad con los visitantes, con participación consensuada de sus miembros, propendiendo al manejo adecuado de los recursos naturales y la valoración del patrimonio cultural, basados en un principio de equidad en la distribución de los beneficios”. Por su naturaleza y temporalidad, el turismo comunitario debe ser considerado en las zonas rurales donde habitan sectores vulnerables de la población, como una actividad complementaria a las actividades productivas tradicionales como la agrícola, pecuaria y artesanal, para generar bienestar y fuentes de trabajo.

6.3. Aspecto legal de la microempresa

Para la creación y funcionamiento de la microempresa en la ciudad de Ibarra se debe cumplir con requisitos que son tramitados en el Municipio de la ciudad de Ibarra y en el Servicio de Rentas Internas.

6.3.1. Darle un nombre a la microempresa. Dirigirse a la Súper Intendencia de Compañía para reservarlo. Después tienes que acercarte a cualquier banco para abrir una Cuenta de Integración de Capital, con un mínimo de 200 dólares cual fuera que sea el tipo de negocio.

6.3.2. Escritura de la Constitución de la Compañía. Este documento debe redactarlo un abogado, por su alto contenido de información detallada. Luego de eso, tiene que ser elevado a instrumento público para que sea inscrito en una notaría.

6.3.3. Registro mercantil. Cuando ya esté aprobada la Constitución de la Compañía esta debe ser ingresada a la Súper Intendencia de Compañías, que la revisará mediante su departamento jurídico. En caso de que exista algún error, será devuelta para realizar las correcciones correspondientes. De ser aprobado, el documento debe pasar al Registro Mercantil junto a una carta en la que se especifique el nombre del representante legal de la microempresa. Al momento de estar inscrita en esta dependencia la compañía ya habrá nacido legalmente.

6.3.4. Súper de compañías. Cuando la constitución de la compañía haya sido inscrita en el Registro Mercantil los papeles deben regresar a la Súper Intendencia de Compañías, para que la inscriban en su libro de registro.

6.3.5. Crear el RUC de la microempresa

6.3.6. Permiso de bomberos

Con el pago de una parte de la patente (10%) se cubre el servicio que da el cuerpo de bomberos a todos los locales que desarrollan actividades económicas, mediante el cual recomiendan la instalación de equipos contra incendios.

6.3.3. Patente municipal

Es un comprobante de pago emitido por la administración zonal correspondiente por la cancelación anual del impuesto de patente municipal, la obtención del permiso de funcionamiento es de acuerdo a la inversión del proyecto.

6.4. Elementos estratégicos

6.4.1. Misión

“Paraíso sal y vida” es una microempresa particularmente dedicada a actividades recreativas y curativas a personas de toda edad, garantizando mejoras en la salud por medio de un servicio de calidad, haciéndole sentir en un ambiente de comodidad, tranquilidad y seguridad.

6.4.2. Visión

Para el año 2015 “Paraíso sal y vida” será el mayor centro turístico de la provincia de Imbabura caracterizándose en el mejoramiento de su salud, impulsando siempre un gran espíritu de desarrollo por medio de un grupo humano de excelencia.

6.4.3. Valores

Los valores son exigencias diarias tales como:

- A) **Lealtad:** creando conciencia que la microempresa es parte de la vida de quienes la conforman, siendo recíproco con el mejor funcionamiento y crecimiento de la misma.
- B) **Honestidad:** basado en la transparencia y buena ejecución de los procesos administrativos y de servicios que se brinde.
- C) **Respeto:** se fundamenta en la armonía del trabajo tanto de los trabajadores como de los visitantes.

D) **Responsabilidad:** en todo lo establecido dentro de las políticas de la microempresa como en el cumplimiento de las metas.

Desarrollando la labor con vocación de calidad y de servicio a los clientes lo cual forma como microempresa de calidad dispuesta a servirle a usted.

6.4.4. Objetivos organizacionales

6.4.4.1. Objetivo general

a) Constituir en un centro turístico altamente competitivo a través de un excelente servicio de calidad, con precios accesibles, para obtener beneficios y la satisfacción de necesidades.

6.4.4.2. Objetivos específicos

- a) Posesionar al centro de medicina como uno de los más importantes destinos turísticos comunitarios en el contexto nacional.
- b) Lograr que el centro de medicina tenga gran acogida por los habitantes de la provincia de Imbabura, tanto turistas nacionales como extranjeros.
- c) Mejorar la calidad de vida de los parroquianos en los aspectos: económico-productivo, social-intercultural, en las relaciones con el ambiente.

6.4.5. Políticas organizacionales

El centro de medicina maneja sus actividades en base a las siguientes políticas para el correcto funcionamiento de la microempresa:

6.4.5.1. Generales

- a. Realizar todo trabajo con excelencia.
- b. Brindar trato justo y esmerado a todos los turistas.
- c. Atender al turista es responsabilidad de todos los integrantes del centro de medicina, para lo cual deberán conocer los requerimientos que se ofertan.
- d. Todos los integrantes del centro de medicina deben mantener un comportamiento ético.
- e. Desterrar toda forma de paternalismo y favoritismo, cumpliendo la reglamentación vigente.
- f. Los puestos de trabajo en el centro de medicina son de carácter poli funcional; ningún trabajador podrá negarse a cumplir una actividad para la que esté debidamente capacitado.

6.4.5.2. Específicas

a) Política de calidad

La calidad es prioritaria en las actividades de “Paraíso Sal y Vida” puesto que con la calidad se crea valor. Este modelo de creación de valor se sustenta sobre un crecimiento sostenible, rentable y respetuoso con el medio ambiente, comprometido con el riguroso cumplimiento de la legislación vigente, así como con los compromisos y requisitos voluntarios suscritos.

Estas directrices son las siguientes:

Satisfacer todos los requisitos (de calidad, servicio y precio) de los clientes.

Impulsar las actividades de innovación y desarrollo para satisfacer o, incluso, superar las expectativas de los turistas.

Fomentar el trabajo en equipo como patrón de comportamiento en todos los niveles organizativos.

Velar por la mejora de los indicadores de crecimiento, rentabilidad, liderazgo, responsabilidad social y ambiental, para asegurar el éxito continuo del centro de medicina.

b) Política de servicio

Brindar al cliente cero riesgos, cero peligros y cero dudas en el servicio. Demostrar seguridad absoluta para crear un ambiente de confianza.

Mantener bien informado al cliente utilizando un lenguaje oral y corporal sencillo que pueda entender.

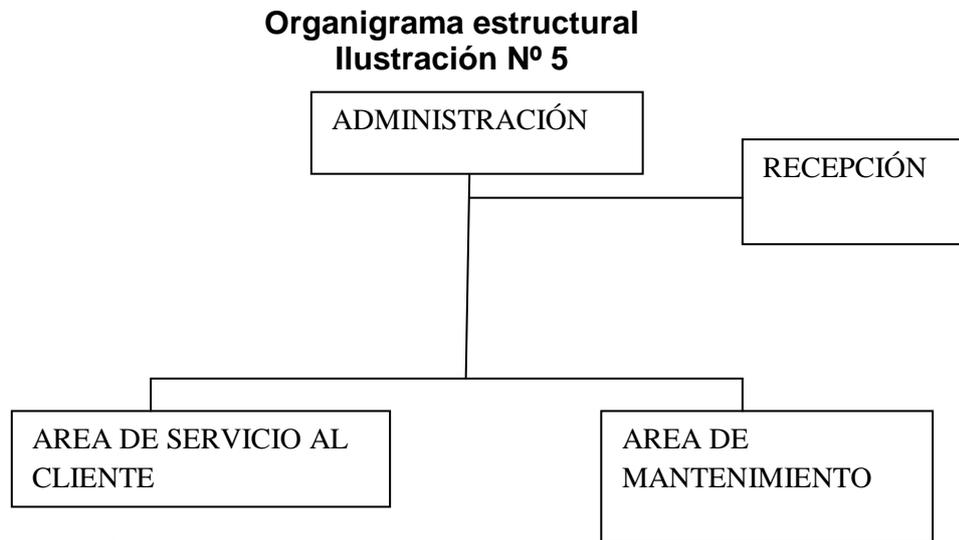
Cortesía. Tensión, simpatía, respeto y amabilidad del personal. Es más fácil cautivar a los turistas si se da un excelente trato. Capacidad de respuesta. Disposición de ayudar a los turistas y proveerlos de un servicio rápido y oportuno.

Mantener en buenas condiciones las instalaciones físicas, los equipos, contar con el personal adecuado y los materiales de comunicación que permitan acercarse al turista.

6.4.6. Organización estructural

Por medio de la organización estructural se puede determinar las obligaciones y responsabilidades para alcanzar la eficacia y eficiencia a través del trabajo de cada miembro de la microempresa, que permite establecer condiciones favorables para que éstas consigan los objetivos establecidos.

La microempresa tiene dos niveles jerárquicos administrativo con la colaboración de recepción y el segundo nivel que consta de área de servicio al cliente y el área de mantenimiento



Elaborado por: Autora

6.5. Manual de funciones

6.5.1. Administrador

a) Descripción

Representar al centro de medicina de manera legal en todos los actos y compromisos que tenga.

Establecer metas y objetivos que deberán ser cumplidos por los empleados de la microempresa, y evaluar permanentemente el desempeño y desarrollo de la misma.

Controlar, evaluar y mejorar la situación financiera como el rendimiento y la calidad de la microempresa.

b) Requerimientos

- Profesional en administración de empresas, turísticas o carreras afines
- Experiencia en el trato al personal o cliente
- Capacidad de liderazgo

c) Funciones

- Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos.
- Definir necesidades de personal consistentes con los objetivos de la microempresa.
- Seleccionar al personal competente
- Desarrollar programas de entrenamiento.
- Agilidad para tomar decisiones
- Se encarga de la contratación y despido de personal.

6.5.2. Guía

a) Descripción

El instructor deberá reunir un conjunto de habilidades y preparación de relaciones públicas, con una personalidad de equilibrio emocional y motivador, plena de trabajo, juntamente con el mejor conocimiento de lo que tiene.

b) Requerimientos

- Trabajo en equipo
- Experiencia en cargos similares y trato con el personal

c) Funciones

- Capacitar al turista sobre los beneficios del agua salobre
- Estar pendiente del turista de acuerdo a sus necesidades.
- Cumplir con las políticas de la microempresa.
- Atención y seguimiento al turista
- Brindar atención al cliente cuando se comunica para pedir explicación.

6.5.3. Recepcionista

a) Descripción

Será responsable de que el centro de medicina marche de una manera eficiente y que la visita del turista sea de una manera placentera, con un trato digno a la persona.

b) Requerimientos

- Experiencia en cargos similares y trato con el personal.
- Trabajo en equipo
- Buena presencia

c) Funciones

- Realizar los cobros de las ventas
- Manejo de caja chica
- Manejo de suministros de oficina
- Asistencia directa de gerencia
- Control de correspondencia

- Elaboración del reporte diario de ventas de entradas.
- Brindar atención a los clientes que se comunican a la microempresa, transmitiendo la llamada a la persona requerida.

6.5.4. Trabajador

a) Descripción

El trabajador será encargado de realizar actividades relacionadas directamente con el servicio, actividades que dependiendo de la complejidad se requerirá de conocimientos mucho más técnicos y de mantenimiento; para ello se dotará de los medios de trabajo necesarios para el cumplimiento de una determinada parte del proceso de desarrollo.

b) Requerimientos

- Responsable, puntual, honesto
- Ética moral y profesional
- Facilidad de comunicación, buenas relaciones humanas.

c) Funciones

- Estará pendiente en el cuidado de espacios verdes.
- Mantenimiento y aseo de la infraestructura.
- Realizar cualquier otra actividad que sea solicitada por su jefe.

6.5.5. Guardia

a) Descripción

El guardia se encargará de vigilar el establecimiento como también velará por la seguridad en cuando lleguen los turistas al centro de medicina.

b) Requerimientos

- Profesional en cualquier ámbito (no indispensable)
- Facilidad de comunicación, buenas relaciones humanas.
- Responsable, puntual, honesto

c) Funciones

- Proporcionar el servicio y buen trato a los visitantes.
- Labores de mensajería local.
- Atender cualquier solicitud del visitante.
- Realizar cualquier otra actividad que sea solicitada por su jefe.

CAPÍTULO VII

7. Impactos:

Dentro de este estudio se puede mencionar que se desarrollaran algunos impactos positivos importantes que influyen de la siguiente manera. Las matrices de impactos, su tabulación y análisis están realizadas con una serie de indicadores por cada uno de los impactos. Los indicadores de cada impacto se los ha tabulado con ponderaciones altas, medias y bajas tanto positivo como negativamente de acuerdo a la siguiente puntuación.

- 3 Impacto alto positivo
- 2 Impacto medio positivo
- 1 Impacto bajo positivo
- 0 No hay impacto
- 1 Impacto bajo negativo
- 2 Impacto medio negativo
- 3 Impacto alto negativo

7.1. Impacto social-cultural

Cuadro N° 57

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Generación de fuentes de trabajo							X	
Optimizar la atención y manejo de recursos naturales.						X		
Difundir proyectos turísticos.							X	
Mantener a los turistas satisfechos con los servicios.						X		
Total						6	6	12
Promedio: 12/4=3								

Elaborado por: Autora

Conclusión:

Como se puede percibir este impacto es alto positivo porque es de gran importancia ya que con ello se aprende a valorar lo nuestro, nuestras tierras, nuestras costumbres e incluso nuestra gente, y sobre todo contribuye a mejorar la calidad de vida de los turistas por los múltiples beneficios que tienen las aguas salobres.

La protección de estos recursos inagotables brindará a sus habitantes la oportunidad de expresar su verdadera identidad, por el cual esto permitirá el crecimiento progresivo de un segmento de mercado interesado en compenetrarse con las realidades de otros lugares del mundo.

7.2. Impacto económico

Cuadro N° 58

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Obtener rentabilidad							X	
Generar recursos económicos para el sector					X			
Fijación de precios justos para entradas.						X		
Optimizar los costos de inversión del proyecto.						X		
Total					1	4	3	8
Promedio: $8/4=2$								

Elaborado por: Autora

Conclusión:

En este caso se obtiene un impacto medio positivo, se espera optimizar los costos en la inversión para ayudar a generar recursos en el sector, el desarrollo de esta actividad en la parroquia de Salinas representa una gran oportunidad para lograr el verdadero desarrollo económico ya que en el estudio de mercado demuestra que si existe una demanda insatisfecha por lo que el centro de medicina tendrá una aceptación favorable y por ende convirtiéndose en un proyecto rentable.

7.3. Impacto educativo

Cuadro N° 59

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Dar a conocer a la comunidad sobre los beneficios del yacimiento.							X	
Incrementar conocimientos académicos en la ejecución de proyectos productivos.							X	
Desarrollar destrezas y capacidades de un líder para dirigir una microempresa.						X		
Total						2	6	8
Promedio: $8/3=2.6$								

Elaborado por: Autora

Conclusión:

El impacto trata de consolidar las bases teóricas en materia de estructura económica en la elaboración de proyectos productivos como es el caso de la mencionada investigación, siendo el objetivo primordial el dar a conocer al público en general las características técnicas de una empresa de servicios, su importancia en la economía y su vínculo con el turismo en el Ecuador. La educación viene de varios factores uno de estos es a través de la expresión del turismo especialmente cuando se trata de algo novedoso, natural y original.

7.4. Impacto turístico

Cuadro N° 60

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Lograr convertir a la parroquia en lugar turístico.						X		
Desarrollar mayor publicidad.						X		
Promocionar la importancia y beneficio del agua salobre.					X			
Total					1	4		5
Promedio: $5/3= 1.66$								

Elaborado por: Autora

Conclusión:

El impacto que se espera con la ejecución de este estudio de factibilidad es el efecto turístico es decir lograr que la ciudad de Ibarra y la parroquia de Salinas se conviertan en un lugar turístico y deje de ser una villa de paso.

Al promocionar la ciudad de Ibarra como un sector del país en donde su gente tiene gran énfasis en el desarrollo del turismo se espera llegar a obtener un impacto directo y positivo para desarrollar mayor publicidad, convirtiéndose en un sector llamativo y turístico promocionando la importancia y beneficio que tiene el agua salobre.

7.5. Impacto ambiental

Cuadro N° 61

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Conservación del medio ambiente.						X		
Aprovechamiento de recurso natural.							X	
Total						2	3	5
Promedio:5/2=2.5								

Elaborado por: Autora

Conclusión:

El proyecto tiene un impacto alto positivo debido a que se respetará las ordenanzas del municipio y en si del medio ambiente, la microempresa aprovechará de manera positiva su recurso natural ya que de éste depende el futuro del centro de medicina.

7.6. Impacto general

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Impacto social-cultural							X	
Impacto económico						X		
Impacto educativo							X	
Impacto turístico						X		
Impacto ambiental							X	
Total						4	9	13
Promedio:13/5=2.6								

Cuadro N° 62

Elaborado por: Autora

Conclusión:

Una vez realizado el análisis de cada uno de los impactos con sus respectivos promedios, se ha obtenido un promedio general de 2.6 positivo lo que significa que hay buenas expectativas de la implantación de este proyecto, por lo tanto para la microempresa y para su población va a ser de gran beneficio.

CONCLUSIONES

1. El decrecimiento del turismo en la parroquia de Salinas se debe a la falta de apoyo a proyectos turísticos o iniciativas comunitarias por parte de las entidades públicas que ayuden a aprovechar del yacimiento natural que poseen.
2. Las instalaciones de este balneario no sólo se lo ha de construir por motivo de diversión turística, sino que representan una buena opción para curar diversas enfermedades garantizando la salud de la población.
3. La ejecución del proyecto está basado en la oferta y demanda del turismo de la ciudad de Ibarra, para lo cual se observará la cantidad de posibles consumidores que dispondrán de este servicio.
4. A través del análisis del estudio económico se ha llegado a determinar que el proyecto si es factible para la creación del centro de medicina natural, generando año tras año rentabilidades estables.

RECOMENDACIONES

1. Gestionar de manera conjunta con el Municipio y Gobierno Provincial de Imbabura para que den el impulso necesario en la ejecución o implementación de programas y proyectos turísticos que permitan el mejor desenvolvimiento de las actividades económicas y sociales de la parroquia de Salinas.
2. Se planea promocionar y difundir el beneficio que produce el agua salobre por sus propiedades curativas lo que desarrollará mayores probabilidades de poder incrementar el turismo.
3. Al desarrollar el presente trabajo, se recomienda impulsar el desarrollo de este proyecto ya que este será una de las mayores alternativas económicas que mejorará el nivel de vida de los habitantes de la parroquia.
4. Con el apoyo de las autoridades que estén interesadas en el desarrollo de proyectos nuevos se recomienda la implementación de dicho estudio.

BIBLIOGRAFÍA

BOULLON, Roberto, Los Municipios turísticos, Editorial Trillas, Edición Segunda, México, 2006

BLOCK, Stanley, Administración Financiera, Editorial Mc. Graw Hill, 11ª Edición, México, 2005

CÁRDENAS, Fabián, Proyectos turísticos, Editorial Trillas, Edición Segunda, México, 2006

CHILQUINGA, Manuel, Costos, Ecuador, 2007.

GORDON, Jackson, Un cuerpo sano para una vida feliz, Editorial folio S.A, España, 2005.

GRUPO EDITORIAL OCÉANO, Diccionario de administración y finanzas, Editorial MCML S.A, España, 2006.

HERNÁNDEZ, Edgar, Proyectos turísticos, formulación y evaluación, Editorial trillas, Edición segunda, México, 2008

HERNÁNDEZ, Eulogio, Turismo y Recreación, Editorial Trillas, México, 2010

JACOME, Walter Bases teóricas y prácticas para el diseño y evaluación de proyectos productivos y de inversión, Editorial universitario, Ibarra, 2005.

LÓPEZ, Begoña, Conceptos fundamentales de la terapia ocupacional, Editorial médica panamericana, España, 2005.

RAMÍREZ, César, Gestión administrativa para empresas turísticas, Editorial Trillos. México, 2007.

REY, Manuel, Fundamentos de marketing turístico, Editorial síntesis S.A, España, 2005.

REVISTA DE INFORMACIÓN LOCAL, Guía turística comercial, “Ibarra es todo.com”, Ibarra, 2012.

ROYA, José, Turismo, hotelería y restaurantes, Editorial Lexus, España, 2011

LINCOGRAFÍA

Imbabura.gob.ec/cachimbiro

www.salinasibarra.com

www.innafia.com/s/c-medicinanatural.html

www.definición/salobre.com

http://es.wikipedia.org/wiki/Agua_salobre

<http://www.ibarra.gob.ec>

[http://es.wikipedia.org/wiki/Provincia_de_Imbabura»](http://es.wikipedia.org/wiki/Provincia_de_Imbabura)

<http://www.turismo.gob.ec/imbabura-una-provincia-turica-del-ecuador&>

<http://geosalud.com/medicinatural/Medicina%20Natural.htm>

http://es.wikipedia.org/wiki/Medicina_natural

<http://www.innatia.com/s/c-medicina-natural/a-medicina-natural.html>

<http://www.geosalud.com/medicinatural/Medicina%20Natural.htm>

<http://dietcoaching.blogspot.com/2008/10/la-sal-si-tiene-beneficios.html>

ANEXOS

ANEXO N°1

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ENCUESTA A PERSONAS QUE HABITAN LA CIUDAD DE IBARRA

Estimado ciudadano, el propósito de esta encuesta es para conocer si Ud. está de acuerdo en la realización del proyecto denominado “Estudio de factibilidad para la creación de un centro de medicina natural utilizando las aguas salobres en la Parroquia de Salinas del Cantón Ibarra”. Las aguas salobres a diferencia de las aguas termales brindan los siguientes beneficios: ayuda a una buena circulación sanguínea, disminución y relajación del dolor muscular.

1. Estaría usted dispuesto visitar el centro de medicina natural?

Si () No ()

2. Considera usted importante crear un centro de medicina de aguas salobres diferente a otros balnearios?

Si () No ()

3. Con qué frecuencia usted visita un centro turístico?

Todos los días ()

Fines de semana ()

Ferados ()

4. Usted está dispuesto a pagar \$4,00 por asistir y utilizar los servicios de bar-restaurant, canchas deportivas, áreas infantiles y sobre todo el balneario medicinal?

5. Si () No () ¿de un centro medicinal de aguas saioobres es conveniente para la población imbabureña?

Si () No ()

6. Cuántas veces al mes piensa visitar el centro de medicina natural?

1 () 4 ()

2 () Más ()

3 ()

7. Con cuántas personas al mes usted visitaría el centro de medicina natural?

1 () 4 ()

2 () Más ()

3 ()

8.Cuál considera Ud. el medio de comunicación más utilizado para conocer los lugares que va a visitar?

Internet () Prensa ()

Hojas volantes () Publicidad boca a boca ()

Radio () Televisión ()

ANEXO N°2

ENTREVISTA DIRIGIDA A: AUTORIDADES DE LA PARROQUIA

Presentación:

Objetivo: Conocer si Ud. está de acuerdo en la realización del proyecto denominado “Estudio de factibilidad para la creación de un centro de medicina natural utilizando las aguas salobres en la Parroquia de Salinas del Cantón Ibarra”. Las aguas salobres a diferencia de las aguas termales brindan los siguientes beneficios: ayuda a una buena circulación sanguínea, disminución y relajación del dolor muscular.

Informativos:

Nombre del Entrevistado:

Cargo o Función:

Fecha:

Hora:

Inicio:

Terminación:

Nombre del Entrevistador: Clarisa Guacán

Desarrollo:

1. ¿Qué opina Ud. sobre la realización de un centro de medicina natural utilizando las aguas salobres en la Parroquia de Salinas?
.....
2. ¿Qué actitudes cree Ud. que manifestarían los pobladores de la parroquia al crear un centro de medicina natural?
.....
3. ¿Cuáles creería Ud. que sean las deficiencias o puntos débiles que tiene el proyecto?
.....

4. ¿Cuáles cree Ud. que son los motivos por los que no se han realizado esta clase de proyectos?
.....
5. Qué oportunidades para la parroquia cree usted que ofrecerá al construir este proyecto?
.....
6. Cree que con el desarrollo del proyecto mejorará el ambiente turístico de la parroquia?.
.....
7. ¿Qué aspiraciones tiene Ud. acerca de su parroquia?
.....

ANEXO N°4

Depreciación activos fijos

Detalle	Cant.	P. Unit	V. Total	% Depre.	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo depre. edificio									
Descripción									
Edificio	1	29.300	29.300	4%	1.172	1.172	1.172	1.172	1.172
Subtotal					1.172	1.172	1.172	1.172	1.172
Costo depre. Maqui. y equipo									
Descripción									
Bomba de recirculación	1	800	800	10%	80	80	80	80	80
Calefón	4	1.200	4.800	10%	480	480	480	480	480
Tanques de gas industrial	8	300	2.400	10%	240	240	240	240	240
Televisor	2	170	340	10%	34	34	34	34	34
Equipo de Sonido	1	300	300	10%	30	30	30	30	30
Amplificación	1	300	300	10%	30	30	30	30	30
Parlantes	4	30	120	10%	0	0	0	0	0
Subtotal					894	894	894	894	894
Costo equipo de computación									
Descripción									
Computador	1	650	650	33,33%	217	217	217	0	0
Impresora	1	70	70	33,33%	0	0	0	0	0
Subtotal					217	217	217	0	0
Costo equipo de oficina									
Descripción									
Teléfono	1	50	50	10%	0	0	0	0	0
Subtotal					0	0	0	0	0
Costo de muebles y enseres									
Descripción									
Juegos de mesas y sillas plásticas	20	23	460	10%	0	0	0	0	0
Parasoles	10	20	200	10%	0	0	0	0	0
Archivadores	1	75	75	10%	0	0	0	0	0
Escritorios	1	150	150	10%	0	0	0	0	0
Sillas Metálicas	4	25	100	10%	0	0	0	0	0
Subtotal					0	0	0	0	0
Total costos					2.283	2.283	2.283	2.066	2.066

ANEXO N° 5 PUBLICIDAD

Hoja Volante



“Paraíso Sal y Vida” muestra la riqueza natural de yacimientos de agua salobre a diferencia de las aguas termales brindan los siguientes beneficios: ayuda a una buena circulación sanguínea, disminución y relajación del dolor muscular.

OFRECE:

PISCINASS

CANCHAS
DEPORTIVAS

PARQUEADERO

RESTAURANTES

BAR

ÁREA
INFANTIL

Encuétranos
aquí:

Dirección: Panamericana a la entrada de la
parroquia de Salinas-Ibarra

Teléfono: 062955-175.
Celular: 085000796

