

# UCUENCA

**Universidad de Cuenca**

Facultad Ciencias de la Hospitalidad

Carrera de Hotelería

**Estudio de factibilidad para la creación de un hotel con servicio de turismo de salud para pacientes con cáncer, en la ciudad de Cuenca**

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Licenciada en Hotelería


**Autoras:**

Erika Estefanía Cabrera Quituisaca

Miriam Rosario Mora Padilla

**Directora:**

Tania Karolina Ávila Vélez

ORCID:  0000-0002-0943-8338

**Cuenca, Ecuador**

2023-04-19

### Resumen

La ciudad de Cuenca, cuenta con especialistas profesionales en la medicina que son reconocidos dentro y fuera del país. Además, ofrece varios centros de salud como clínicas, hospitales, etc., con moderna infraestructura y equipos de vanguardia para tratar diferentes enfermedades como el cáncer, que es una de las afecciones con mayor índice de mortalidad. Este hecho ha permitido que esta ciudad tenga demanda dentro del área de turismo médico. La Sociedad de Lucha Contra el Cáncer (SOLCA), es un Instituto que recibe gran cantidad de personas con esta enfermedad. Al tener médicos especialistas en oncología dentro de esta área y ofrecer equipos que favorecen a la recuperación de estos pacientes, muchas personas viajan de otras ciudades con el objetivo de recuperar su salud.

En la ciudad de Cuenca, no existe un hotel que esté enfocado en el turismo médico, especialmente para personas con cáncer. Este target requiere de facilidades especiales, debido a que no son iguales a un turista o viajero habitual, porque sus condiciones psicológicas y sociales influyen en su estado de ánimo por la misma enfermedad.

El presente proyecto, busca conocer la viabilidad de ofrecer un hotel que esté enfocado en turismo médico, especialmente para pacientes oncológicos y sus acompañantes que se encuentran fuera de la ciudad de Cuenca. Al tener que viajar largas distancias con el objetivo de recibir un tratamiento, requieren de un lugar donde pernoctar hasta recuperar su salud.

*Palabras clave:* hotel, cáncer, turismo médico, especialistas oncológicos

### Abstract

The city of Cuenca has professional specialists in medicine who are recognized inside and outside the country. In addition, it offers several health centers such as clinics, hospitals, and so on, with modern infrastructure and cutting-edge equipment to treat different diseases such as cancer, which is one of the conditions with the highest mortality rate. This fact has allowed this city to be in demand within the area of medical tourism. The Society for the Fight Against Cancer (SOLCA) is an institute that receives a large number of people with this disease. By having specialists in oncology within this area and offering equipment that favors the recovery of these patients, many people travel from other cities with the aim of recovering their health. In the city of Cuenca, there is no hotel that is focused on medical tourism, especially for people with cancer. This target requires special facilities, because they are not the same as a tourist or a regular traveler because their psychological and social conditions influence their mood due to the disease itself. This project seeks to know the feasibility of offering a hotel that is focused on medical tourism, especially for cancer patients and their companions who are outside the city of Cuenca. Having to travel long distances in order to receive treatment, they require a place to spend the night until they recover their health.  
Keywords: Hotel. Cancer. Medical tourism. Cancer specialists.

**Proyecto de titulación:** "Estudio de factibilidad para la creación de un hotel con servicio de turismo de salud para pacientes con cáncer, en la ciudad de Cuenca"

**Autores:** Erika Estefanía Cabrera Quituisaca - Miriam Rosario Mora Padilla

**Directora:** CPA Tania Ávila V., MSc.

Certificado de Precisión FCH-TR-Lic-Htl-298

Yo, Guido E Abad, certifico que soy traductor de español a inglés, designado por la Facultad de Ciencias de la Hospitalidad, que he traducido el presente documento, y que, al mejor de mi conocimiento, habilidad y creencia, esta traducción es una traducción verdadera, precisa y completa del documento original en español que se me proporcionó.



[guido.abad@ucuenca.edu.ec](mailto:guido.abad@ucuenca.edu.ec)

Santa Ana de los Ríos de Cuenca, 24 de enero de 2023

Elaborado por: GEAV

Abstract en formatos MsWord y PDF enviados a director/a de trabajo de titulación / UIC debido a emergencia sanitaria por COVID-19

## Índice de contenidos

<b>Resumen.....</b>	<b>2</b>
<b>Abstract .....</b>	<b>3</b>
<b>Agradecimientos.....</b>	<b>9</b>
<b>Dedicatoria .....</b>	<b>11</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>13</b>
<b>CAPÍTULO 1.....</b>	<b>14</b>
<b>Conceptualización - Antecedentes del turismo de salud.....</b>	<b>14</b>
1.1 Turismo de salud .....	14
1.1.1 Antecedentes del turismo de salud .....	15
1.2 Turismo médico en el Ecuador y en la ciudad de Cuenca.....	16
1.3. Características del turismo de salud para pacientes con cáncer .....	19
1.3.1 Tipos de tratamientos para las personas con cáncer.....	21
1.4 Alojamiento hotelero.....	22
1.5 Características y servicios de los hoteles.....	22
1.5.1 Paquetes para el turismo médico .....	28
1.6 Propuesta de menús para pacientes oncológicos.....	29
<b>CAPÍTULO 2.....</b>	<b>35</b>
<b>Estudio de mercado para turismo de salud dirigido para los pacientes con cáncer en la ciudad de Cuenca .....</b>	<b>35</b>
2.1 Determinación del producto o servicio .....	35
2.2 Estructura del mercado.....	35
2.2.1 Tipo de muestreo .....	36
2.2.2 Cálculo de la muestra.....	36
2.3 Aplicación de encuestas .....	38
2.3.1 Resultados de las encuestas a los pacientes oncológicos o acompañantes.....	38
2.3.1.1 Análisis general.....	54
2.3.2 Resultados de las entrevistas a los especialistas oncológicos de SOLCA .....	56
2.4 Análisis de la Demanda .....	58
2.5 Análisis de la Oferta.....	58
2.6 El consumidor.....	59
2.7 Producto, precio, plaza y promoción.....	59
2.7.1 Producto .....	59
2.7.2 Precio.....	60

2.7.3 Plaza.....	61
2.7.4 Promoción.....	62
<b>CAPÍTULO 3.....</b>	<b>63</b>
<b>Estudio financiero del proyecto.....</b>	<b>63</b>
3.1 Estudio de factibilidad económica.....	63
3.1.1 Inversión inicial .....	67
3.1.1.2 Costo de Mano de Obra .....	70
3.1.3 Reporte de gastos.....	72
3.1.4 Proyección de ventas.....	73
3.1.5 Financiamiento.....	75
3.1.6 Estados Financieros proyectados .....	76
3.1.6.2 Flujo de Efectivo.....	79
3.2 Valor Actual Neto.....	79
3.2.1 Relaciones Beneficio Costo (B/C) .....	80
3.3 Tasa Interna de Retorno.....	81
3.3.1 Rentabilidad real del proyecto.....	81
3.3.2 Periodo de Recuperación de la Inversión.....	81
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>83</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>84</b>
<b>Referencias .....</b>	<b>85</b>
<b>Anexos.....</b>	<b>88</b>

## Índice de tablas

<b>Tabla 1</b>	Ponderación por Turismo de Salud.....	18
<b>Tabla 2</b>	Tratamientos para el cáncer .....	21
<b>Tabla 3</b>	Menú del desayuno.....	30
<b>Tabla 4</b>	Menú para un almuerzo .....	31
<b>Tabla 5</b>	Menú para un almuerzo .....	32
<b>Tabla 6</b>	Menú para una cena .....	33
<b>Tabla 7</b>	Menú para una cena .....	34
<b>Tabla 8</b>	Valores K más utilizados y sus niveles de confianza.....	36
<b>Tabla 9</b>	Visita SOLCA como paciente o acompañante.....	38
<b>Tabla 10</b>	Edad de los pacientes oncológicos y acompañantes .....	39
<b>Tabla 11</b>	Género de los encuestados .....	40
<b>Tabla 12</b>	Nivel de educación.....	41
<b>Tabla 13</b>	Ciudad en que reside los encuestados.....	42
<b>Tabla 14</b>	Frecuencia de visita a SOLCA .....	43
<b>Tabla 15</b>	Cantidad de personas que lo acompañan .....	44
<b>Tabla 16</b>	Tipo de tratamientos .....	45
<b>Tabla 17</b>	Tipo de servicio.....	46
<b>Tabla 18</b>	Permanencia cerca de SOLCA .....	47
<b>Tabla 19</b>	Lugar de hospedaje .....	48
<b>Tabla 20</b>	Ingresos mensuales de los pacientes o acompañantes.....	49
<b>Tabla 21</b>	Gasto en alimentación y hospedaje .....	50
<b>Tabla 22</b>	Hotel con servicio de salud para pacientes con cáncer .....	51
<b>Tabla 23</b>	Servicios .....	52
<b>Tabla 24</b>	Pacientes o acompañantes con el servicio que necesitan y donde se hospedan	54
<b>Tabla 25</b>	Aceptación del hotel con servicio de salud, los servicios de mayor preferencia y ciudad que están a más de 4 horas fuera de la ciudad de Cuenca.....	55
<b>Tabla 26</b>	Nivel de educación e ingresos mensuales de los encuestados .....	55
<b>Tabla 27</b>	Productos y servicios .....	60
<b>Tabla 28</b>	Cálculo de la inversión inicial .....	67
<b>Tabla 29</b>	Rol de pagos para el primer año de funcionamiento del hotel.....	71
<b>Tabla 30</b>	Proyección de nómina del año 2 al 10.....	72
<b>Tabla 31</b>	Reporte de costos y gastos.....	73
<b>Tabla 32</b>	Cantidad de habitaciones.....	73
<b>Tabla 33</b>	Porcentaje de ocupación.....	74
<b>Tabla 34</b>	Detalle del financiamiento .....	75
<b>Tabla 35</b>	Análisis de entidades financieras .....	76
<b>Tabla 36</b>	Estado de Resultado Integral Proyectado .....	77
<b>Tabla 37</b>	Estados financieros proyectados .....	78
<b>Tabla 38</b>	Flujo de efectivo.....	79
<b>Tabla 39</b>	Ingresos y costos actualizados.....	80
<b>Tabla 40</b>	Período de Recuperación del proyecto .....	82

## Índice de figuras

<b>Figura 1</b>	Estructura del Turismo de Salud.....	15
<b>Figura 2</b>	Tipos de dificultad .....	22
<b>Figura 3</b>	Cuadro Comparativo para las Diferentes Situaciones Personales .....	23
<b>Figura 4</b>	Dimensiones Normalizadas para Puertas de Ingreso y Salida.....	25
<b>Figura 5</b>	Espacios del estacionamiento .....	25
<b>Figura 6</b>	Medidas de mobiliario de recepción para personas que presentan dificultad en la movilidad.....	26
<b>Figura 7</b>	Acceso al exterior.....	27
<b>Figura 8</b>	Dimensiones del ascensor .....	27
<b>Figura 9</b>	Visita SOLCA como paciente o acompañante .....	38
<b>Figura 10</b>	Edad de los pacientes oncológicos y acompañantes.....	39
<b>Figura 11</b>	Género de los encuestados.....	40
<b>Figura 12</b>	Nivel de educación .....	41
<b>Figura 13</b>	Ciudad en que residen los encuestados .....	43
<b>Figura 14</b>	Frecuencia de visita a SOLCA.....	44
<b>Figura 15</b>	Cantidad de personas que lo acompañan .....	45
<b>Figura 16</b>	Tipos de tratamientos .....	46
<b>Figura 17</b>	Tipo de servicio .....	47
<b>Figura 18</b>	Permanencia cerca de SOLCA.....	48
<b>Figura 19</b>	Lugar de hospedaje.....	49
<b>Figura 20</b>	Ingresos mensuales de los pacientes o acompañantes .....	50
<b>Figura 21</b>	Gasto en alimentación y hospedaje.....	51
<b>Figura 22</b>	Hotel con servicio de salud para pacientes con cáncer.....	52
<b>Figura 23</b>	Servicios.....	53
<b>Figura 24</b>	Pacientes y sus acompañantes que residen en la ciudad de Cuenca y los que se encuentra más de 4 horas fuera de ciudad .....	54
<b>Figura 25</b>	Nivel de educación e ingresos mensuales de los encuestados.....	56
<b>Figura 26</b>	Plano del terreno disponible para el proyecto .....	63
<b>Figura 27</b>	Distribución de espacios del primer piso.....	64
<b>Figura 28</b>	Distribución de espacios del segundo piso .....	64
<b>Figura 29</b>	Diseño de los espacios.....	65
<b>Figura 30</b>	Organigrama .....	70

**Índice de anexos**

<b>Anexo A</b>	Resolución del Consejo Directivo de la facultad de Ciencias de la Hospitalidad..	88
<b>Anexo B</b>	Diseño Aprobado por el concejo Directivo de la Facultad .....	89
<b>Anexo C</b>	Diseño de encuestas y entrevistas.....	106
<b>Anexo D</b>	Evidencias .....	110



### **Agradecimientos**

Quiero agradecer a Dios por darme sabiduría y persistencia en alcanzar una meta más anhelada, a mi mami por ser mi motor y estar presente en todo este trayecto y también a todas las amistades que colaboraron para culminar el trabajo.

A la Mg. Tania Ávila, tutora del trabajo de titulación, gracias a su experiencia, motivación y paciencia estuvo presente en realizar el mismo y me ayudó a culminar un sueño más esperado.

A todas las personas del Instituto SOLCA por ayudarnos a llevar a cabo el desarrollo de la propuesta y poder realizar el trabajo de intervención.

Finalmente, a mi familia que siempre están orgullosos de mí, porque que confían y me hacen sentir segura de cumplir este sueño. A la señora Lulu Torres de Aguilar por el cariño y afecto que me tiene, que a pesar de los momentos difíciles ha tratado de solucionar y estar apoyándome y dándome ánimos en convertirme en una profesional.

Erika Estefanía Cabrera Quituisaca

**Agradecimiento**

Agradezco a cada una de las personas quienes colaboraron para el desarrollo del presente proyecto. En primera instancia, al Instituto SOLCA por la apertura y apoyo para desarrollar de esta propuesta, a la Mg. Tanía Ávila, tutora del presente trabajo de titulación, gracias por su dedicación, guía y paciencia durante todo este proceso. Finalmente, agradezco a la Universidad de Cuenca por su nivel educativo brindado, a mi familia por ser los principales promotores para cumplir este sueño, gracias por confiar y creer en mí y a mis amigos por el apoyo en esta etapa de mi vida.

Miriam Rosario Mora Padilla

### **Dedicatoria**

Este proyecto de titulación dedico a Dios, por estar presente en todo momento, por ayudarme a enfrentar los tropiezos que he tenido y darme fuerzas para luchar contra las adversidades, para que mi autoestima se mantenga positivo para no rendirme y cumplir mis logros propuestos.

A mi mami Janneth, que es mi mayor inspiración, gracias a su apoyo incondicional, esfuerzo, motivación, amor y responsabilidad para seguir adelante, quién es mi ejemplo para seguir.

A mi familia que me han apoyado desde el comienzo, me han guiado en toda mi carrera universitaria con sus consejos, valores, principios y ejemplo para ser una mejor persona y alcanzar mis metas. A la Señora Lulú Torres de Aguilar por su apoyo, consejos, conocimiento y experiencia me ha ayudado a culminar esta etapa.

Erika Estefanía Cabrera Quituisaca

**Dedicatoria**

Este Proyecto de Titulación dedico a Dios y al Arcángel Gabriel que han sido parte de mi vida, el cual siempre me han acompañado y me han dado la fuerza y esperanza para seguir adelante cada día, a pesar de los tropiezos en este trayecto. A mis padres, hermanos y amigos gracias a su amor, cariño y apoyo dado diariamente para que pueda cumplir mis metas de vida.

Miriam Rosario Mora Padilla

## INTRODUCCIÓN

El Ecuador es un posible destino para el Turismo de salud, y una de las ciudades reconocidas es la ciudad de Cuenca, debido a que cuenta con prestigiosos profesionales especialistas en medicina. Además, ofrece centros médicos con modernas infraestructuras y equipos desarrollados para tratar diferentes enfermedades, donde permite al paciente escoger entre las mejores opciones.

Existen dos tipos de turismo en el área de salud uno que es la búsqueda de placer; es decir, las personas viajan en buena condición de salud para realizarse tratamientos estéticos, cosméticos, relajación, etc. Y el turismo médico, el que los pacientes viajan con el objetivo de recuperar su salud, debido a que los países o ciudades, donde residen no cuentan con especialistas médicos que ayuden a mejorar su salud.

Una de las enfermedades con altos índices de mortalidad es el cáncer, y al tener la ciudad de Cuenca la institución SOLCA (Sociedad de Lucha Contra el Cáncer), que cuenta con especialistas oncológicos que son reconocidos fuera de la ciudad y en el extranjero, atienden a más de 940.243,00 personas cada año, y a donde acuden muchas personas, viajando largas distancias, con el fin de recuperar su salud; por lo que se necesita un lugar donde hospedarse durante el tratamiento.

En los últimos años se ha visto un crecimiento en el turismo de salud, por lo que se busca ofrecer en la ciudad de Cuenca, un hotel con servicios innovadores y personalizados dirigidos a los pacientes oncológicos y sus acompañantes; donde se obtenga el reconocimiento y el posicionamiento en el sector turístico, y que ayude a mejorar la calidad de vida de estas personas durante su tratamiento. Además, de generar un crecimiento constante en la economía dentro de la ciudad. Para ello, la infraestructura del establecimiento estará basada en el Manual de Accesibilidad Universal para Hoteles, los servicios se brindarán de acuerdo con el target dirigido. El Alojamiento deberá estar ubicado cerca de SOLCA para facilitar la movilización de estas personas.

El presente proyecto de intervención busca conocer la factibilidad de ofrecer un hotel, específicamente para pacientes oncológicos y sus acompañantes. Este trabajo de titulación está distribuido en tres capítulos; dentro del primero se realiza una investigación bibliográfica de conceptos, orígenes, avances del turismo médico, etc. El segundo comprende la aplicación de encuestas, entrevistas y el análisis de estos. Y el tercer capítulo se encuentra el estudio de factibilidad económica.

## CAPÍTULO 1

### Conceptualización - Antecedentes del turismo de salud

#### 1.1 Turismo de salud

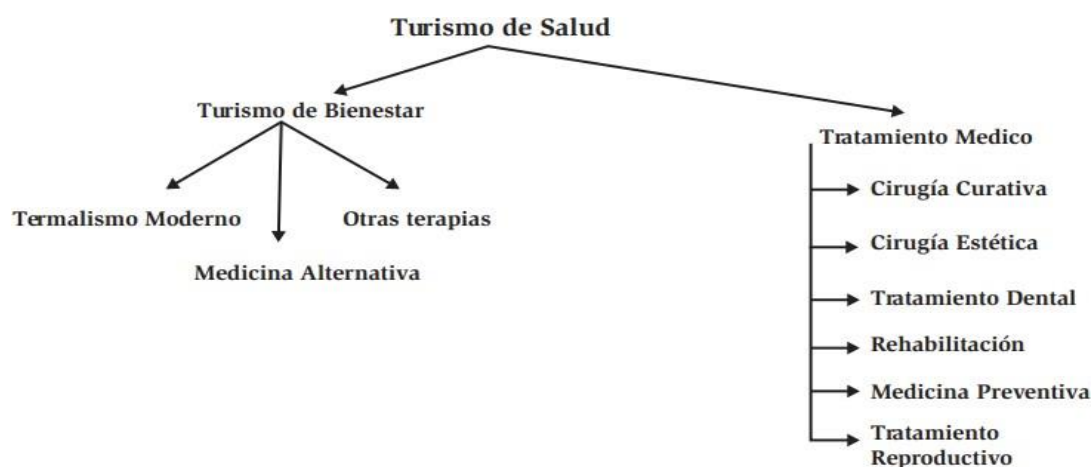
La salud es uno de los motivos, que se ha vuelto trascendental para el desplazamiento de una ciudad o país a otro, con el fin de recuperar el bienestar; como muestra de ello surge el turismo de salud. En la actualidad se ha presentado un notable crecimiento del turismo de salud, debido a que quienes tienen enfermedades, no encuentran una amplia gama de servicios en sus países de origen. Los turistas que viajan por motivo de salud, se los denomina pacientes dentro del área hospitalaria y en cuanto establecimientos hoteleros se los menciona clientes o huéspedes (García-Altes, 2005).

De acuerdo con la OMS (Organización Mundial de la Salud) dice que: “por salud se entiende un estado de completo bienestar físico, mental y social; y no solo la ausencia de acciones o enfermedades”. El turismo se puede inferir con los turistas de salud, porque buscan servicios que curen enfermedades, que ayuden a mantener la salud mediante rehabilitaciones con el fin de liberar el estrés y salir de la monotonía.

Es importante tener claridad con respecto a los dos puntos de vista del turismo de salud: turismo médico y turismo de bienestar.

En el turismo médico o de la medicina, la motivación principal es acudir a un centro de salud porque tiene alguna enfermedad y requiere de un tratamiento; es decir, en este proceso el paciente utiliza instalaciones y servicios turísticos como son: transporte, alojamientos, restaurantes, etc. Sin embargo, la motivación principal no es la utilización de estos servicios para satisfacerse. Mientras que, el turismo de bienestar se encuentra vinculado con el turismo que busca el ocio y descanso en balnearios, spa, etc.

Dentro de la clasificación anterior, se han añadido otros grupos, los mismos que se presentan a continuación:

**Figura 1***Estructura del Turismo de Salud*

*Nota.* La Estructura del Turismo de Salud. Adoptado por El Turismo de Salud: Conceptualización, historia, desarrollo y estado actual del mercado global, por Mugomba., Caballero, D., y Jabbari, 2006.

De acuerdo con los tipos de turismo de salud que se observa en la figura 1, se debe promocionar un destino o lugar, partiendo de la conceptualización de cada uno. En cuanto al turismo de bienestar, está dirigido a turistas o viajeros que buscan relajación en balnearios, en aguas termales, entre otros. Todo partirá desde el servicio al target al que se quiera llegar. En cuanto al turismo médico, a más de facilitar los recursos naturales, se debe brindar servicios en centros de salud como: clínicas y hospitales que son esenciales para llevar a cabo los tratamientos. Además, se debe ofrecer un lugar para pernoctar con una infraestructura adecuada para el hospedaje, servicio de alimentos y bebidas, servicio de traslados, etc.

### **1.1.1 Antecedentes del turismo de salud**

El turismo médico no se considera como un fenómeno reciente, debido a que desde la antigüedad las personas han viajado largas distancias para tratar su salud, en lugares reconocidos por la calidad de servicios médicos y también por los precios accesibles. Además, se menciona que hace miles de años, el turismo médico se caracterizaba por la búsqueda de dioses que eran considerados médicos; existen evidencias arqueológicas que nos llevan hasta los antiguos Mesopotámicos, donde hacían peregrinaciones al templo de su dios de la salud; es decir, lo que motivaba a la gente era la fe y la religión para mejorar y mantener su salud. También, en Grecia era famosa la peregrinación, en especial en el santuario consagrado a Asclepio que al igual era el dios de la medicina y la curación (Edward

Swanson, 2005). Son incontables los lugares que han sido considerados aptos para mejorar la salud, a los que las personas han viajado con la esperanza de cubrir esta necesidad.

En la actualidad, gracias a la tecnología y procedimientos a la vanguardia de la medicina, los pacientes viajan al extranjero porque buscan la calidad en los procedimientos médicos. Se estima que cada año, alrededor de 500.000 personas del medio oriente, viajan a países cercanos como Bahrein, Jordania y Arabia Saudita y a países más lejanos como la India, Malasia, Tailandia y los Estados Unidos, para realizarse complejos tratamientos como son: corazón abierto, tratamientos para la infertilidad, entre otros. También, debido a la escasa infraestructura para la prestación de servicios de salud, las personas de Bangladesh y Nepal van a la India para realizarse tratamientos médicos (ESCAP, 2009).

Debido a la globalización, se ha intensificado esta dinámica, haciendo que las ciudades que tienen una buena calidad en la prestación de servicios de salud, busquen captar a los pacientes internacionales, para la ejecución de diversos procedimientos.

Existen dos tipos diferentes de atención: atención a pacientes internacionales y atención en turismo en salud. En la primera, están los pacientes que necesitan viajar para recuperar la salud, debido a que en los países donde viven, las condiciones económicas y densidad poblacional no cuentan con determinadas especialidades o subespecialidades médicas.

El segundo tipo de atención consiste en la búsqueda del placer; es decir, las personas viajan en buena condición de salud para realizarse tratamientos médicos, estéticos, cosméticos y odontológicos. Usualmente, ellos viajan a otros países o ciudades porque existen centros especialistas en las cirugías mencionadas anteriormente. En la medicina preventiva y estética, y en el turismo de bienestar, las personas suelen alojarse en cualquier tipo de establecimiento hotelero o en casa de familiares o amigos.

El turismo de salud incluye muchos servicios, tanto tratamientos relajantes como servicios de rehabilitación. Estos servicios no se asocian directamente con el viaje sanitario, puesto que, en la actualidad, existen varios conceptos de turismo de salud que hacen referencia a diversos tratamientos, cirugías, terapias, etc.

Por ello, un hotel que está dirigido al turismo de salud es esencial. El hecho de trasladarse a otro país o ciudad por motivos de salud, requiere comodidad y tranquilidad durante su estancia, y así poder retornar a su lugar de origen luego del tratamiento. En tiempos antiguos, los espacios de alojamiento se denominaban casas de refugio.

## **1.2 Turismo médico en el Ecuador y en la ciudad de Cuenca**

Ecuador es conocido como un atractivo para el turismo médico, debido a que cuenta con establecimientos de salud especializados, con profesionales en la medicina, modernas



infraestructuras y equipos de vanguardia para tratar diferentes enfermedades; dando la posibilidad al paciente de escoger entre varias opciones, puesto que, los centros especialistas de la salud se encuentran en las tres ciudades más grandes del país: Guayaquil, Quito y Cuenca. Ecuador es un país que cuenta con las cualidades necesarias para ser candidato perfecto del turismo médico.

No existen cifras oficiales sobre las ganancias que genera el turismo médico en el Ecuador; sin embargo, hay varias empresas como Medtravel o Find Health in Ecuador, donde médicos particulares ofrecen paquetes personalizados que incluyen tratamiento médico, alojamiento, costo de pasajes, entre otros. Estas empresas se dedican a realizar paquetes relacionados con la salud, debido a que en la actualidad ya no solo se busca un lugar para el ocio o descanso, sino para hacer uso de los centros médicos. Con lo expuesto, se ve la necesidad de ofrecer lugares donde este tipo de personas puedan descansar durante su tratamiento; es allí donde el turismo médico juega un papel muy importante para cubrir la demanda (Ministerio de Turismo, 2016).

La oferta turística en el Ecuador se distribuye en 148 establecimientos a nivel nacional, los mismos que ofrecen servicios de turismo de salud en 3 categorías diferentes. La categoría convencional o médica, hace referencia a prevenir, tratar y curar enfermedades mediante el uso de medicamentos, concentrándose en mayor medida en los síntomas y la causa de esta. La categoría de salud alternativa o de bienestar, incluye prácticas como: acupuntura, masajes, tai chi, entre otros. La categoría de salud ancestral, que se basa en las creencias y conocimientos ya sea, de plantas, terapias espirituales, técnicas manuales, y demás (MINTUR, 2013).

El MINTUR presenta información sobre la ponderación de Turismo de Salud por provincia, dentro del territorio ecuatoriano. Los datos se presentan a continuación:

**Tabla 1***Ponderación por Turismo de Salud*

Provincia	Convencional	Alternativa	Ancestral	Total de las provincias
Azuay	60%	40%	0%	100%
Bolívar	0%	100%	0%	100%
Cañar	0%	100%	0%	100%
Carchi	0%	100%	0%	100%
El Oro	0%	100%	0%	100%
Guayas	70%	30%	0%	100%
Imbabura	0%	57%	43%	100%
Loja	0%	23%	77%	100%
Manabí	0%	100%	100%	100%
Morona Santiago	0%	0%	0%	100%
Napo	0%	67%	33%	100%
Pichincha	65%	33%	2%	100%
Santa Elena	0%	100%	0%	100%
Santo Domingo de los Tsáchilas	0%	0%	100%	100%
Sucumbíos	0%	0%	100%	100%
Tungurahua	0%	100%	0%	100%

*Nota.* Muestra la ponderación del turismo dentro del territorio ecuatoriano. Adaptado por el Informe estadístico del Turismo de Salud, por MINTUR, 2013.

En la tabla expuesta, se puede observar que, dentro de la categoría convencional o médica, la provincia del Azuay se encuentra en el tercer lugar. Esta provincia cada vez busca

diversificar su oferta turística y posicionarse en la tendencia global, con el objetivo de acoger a pacientes de provincias cercanas y a extranjeros.

Desde el año 2011, en la ciudad de Cuenca, se implementó un proyecto turístico ambicioso, cuyo objetivo es combinar los servicios de salud con un paquete turístico dirigido a pacientes nacionales e internacionales. En el año 2007, Cuenca fue reconocida por la Organización Panamericana de la Salud como ciudad saludable, mostrando al mundo su infraestructura hospitalaria de primer nivel, además de contar con profesionales médicos de prestigio (Fundación Turismo para Cuenca, 2011).

En la ciudad de Cuenca, el MINTUR ha venido realizando paquetes turísticos saludables, con programas que tratan el bienestar de la salud (spa, balnearios, etc.); también ofrecen espacios para la recuperación de cirugías y otras enfermedades. Los paquetes cuestan desde \$30,00 el básico, hasta \$100,00 para pareja. Además, el MINTUR inició con un plan piloto, en el cual incorporó a cinco centros de salud, entre ellos a clínicas y hospitales privados, agencias de viaje, centros de spa y establecimientos hoteleros; con el fin de crear un circuito de turismo de salud. Debido a todos estos programas, llegan pacientes de otras provincias como Cañar, El Oro, Loja, Tungurahua, Los Ríos, e incluso del norte de Perú. También han hecho uso de estos programas, personas estadounidenses y europeas que residen en la ciudad de Cuenca. Estas personas se realizan tratamientos especializados de alta complejidad, como son: oncología, neumología, oftalmología, endocrinología, entre otros (Beltrán, 2015). La ciudad de Cuenca es conocida por brindar tratamientos, intervenciones y hospitalización más económicos, debido a la cantidad de centros de salud que ofertan.

### **1.3. Características del turismo de salud para pacientes con cáncer**

En las últimas décadas, el turismo de salud se ha enfocado más al turismo médico, donde los países desarrollados son los más beneficiados; sin embargo, Ecuador y específicamente la ciudad de Cuenca, no ha sido la excepción, debido a que ofrece una amplia gama de servicios médicos, especialmente para pacientes que padecen del cáncer.

La Sociedad de Lucha Contra el Cáncer (SOLCA), cuenta con médicos especialistas en oncología, lo que genera una gran demanda.

La palabra cáncer se utiliza comúnmente en el medio para hablar de una enfermedad que produce miedo, ya que el padecimiento de esta, genera desgaste físico y psicológico. Además, esta enfermedad implica altos gastos económicos, porque requiere cuidados especiales. Quienes padecen esta afección y quienes comparten su entorno, necesitan mucho valor, por lo que un apoyo externo se vuelve parte fundamental dentro del tratamiento.

El 7 de diciembre de 1951, con un grupo de profesionales médicos y personas representativas de la ciudad de Guayaquil, fundaron SOLCA; donde el 22 de abril de 1953, por Acuerdo Ministerial No. 645, se le asignó el desarrollo de la campaña contra el Cáncer en el País (SOLCA, 2018).

En el año 1952, iniciaron las gestiones de la fundación del Núcleo de SOLCA en la ciudad de Cuenca; donde médicos interesados y reconocidos, con conocimiento sobre enfermedades neoplásicas, participaron en los tres primeros Cursos Internacionales de Cancerología, que se realizaban de manera anual en la ciudad de Guayaquil; las clases eran impartidas por docentes norteamericanos, argentinos y chilenos. El 17 de enero de 1957, se creó el “Comité encargado de la fundación del Núcleo de SOLCA de Cuenca”, se dedicó a difundir los siete síntomas de alarma del cáncer, con el fin de lograr el diagnóstico temprano de la enfermedad y eliminar el concepto de incurabilidad. El 20 de noviembre de 1958 se fundó el Núcleo de SOLCA de Cuenca, donde se eligieron autoridades, miembros directivos y demás personal, fecha en la cual iniciaron con la campaña contra el cáncer en la región (SOLCA, 2018).

La institución SOLCA de la ciudad de Cuenca, desde ese entonces, su objetivo ha sido prevenir, diagnosticar y tratar a los pacientes que padecen el cáncer. Esta institución cuenta con personal altamente especializado, con equipos y tecnología de punta e instalaciones modernas y confortables. Atiende aproximadamente a 28.000 pacientes anuales, locales, nacionales e internacionales (SOLCA, 2018).

Además, la ciudad de Cuenca cuenta con otros centros de salud con médicos especialistas en el área de oncología, como son: Monte Sinaí, Clínica Santa Inés, Clínica Santa Ana, Hospital del Río, entre otros.

Dentro de la ciudad de Cuenca no existe un hotel que este enfocado al turismo médico, especialmente a las personas con cáncer y sus acompañantes. Por ello, este trabajo de titulación busca crear un establecimiento hotelero que ofrezca servicios, instalaciones innovadoras que genera mayor reconocimiento en el mercado.

Es importante mencionar que la infraestructura de los establecimientos hoteleros para las personas con cáncer, deben brindar seguridad en todas las áreas como: zona de aparcamiento, rampas, escaleras, puertas, ascensores, pasillos, habitaciones, cuartos de baños, restaurantes, cafetería, entre otros. Estos alojamientos deben cubrir todas las necesidades y ser adaptados para este tipo de huéspedes, ofreciendo facilidades en servicio de desayunos, almuerzos y cenas con oferta de dietas blandas dependiendo del tipo de tratamiento, además de servicio de transfer, entre otros.

### 1.3.1 Tipos de tratamientos para las personas con cáncer

De acuerdo con varios autores Cáseres, L., Ruiz, J., Germa, J., y Busques, C. Nos indican los tratamientos del cáncer que aplican los especialistas para contrarrestar esta enfermedad y la relación con el tiempo de alojamiento y cuidados necesarios:

**Tabla 2**

*Tratamientos para el cáncer*

Tratamientos	Definición	Cuidados	Alojamiento
<b>Quimioterapia</b>	Se utilizan uno o varios fármacos, se administran vía a la vena o en pastillas y ayudan a evitar el crecimiento de las células tumorales, hasta que se extinguen.	Deben protegerse del sol, beber abundante agua, mantener una buena higiene y la piel bien hidratada, etc.	Requiere un día de hospitalización o quedarse por más tiempo para observación.
<b>Hormonoterapia</b>	Se administra fármacos, vía oral o mediante la inyección subcutánea “antihormonas”, estos medicamentos contrarrestan la acción de la testosterona, de la progesterona o de los estrógenos, logrando frenar el progreso del cáncer de mama o próstata.	No estar expuesta al sol, uso de amenities con pH neutro, beber abundante agua, vestir con tejidos naturales (algodón).	Requiere servicio ambulatorio.
<b>Radioterapia</b>	Se utiliza radiaciones con el fin de destruir células tumorales, que se encuentran localizadas en una zona concreta como: cérvix, laringe, pulmón, páncreas, próstata, piel, columna y otras zonas. El tratamiento se administra en 5 sesiones que son diarias.	Utilizar amenities neutros, agua templada, no estar en contacto con el sol, vestir con tejidos naturales, evitar rasuradoras, no utilizar lociones que el médico no haya recomendado, entre otros	Requiere de hospitalización.

*Nota.* Muestra los tipos de tratamientos oncológicos. Adaptado por el Manual para el paciente oncológico y su familia, por Cáceres, L., Ruiz, F., Germán, J., y Busques, C, 2007.

Un tratamiento adecuado y eficaz es fundamental con el diagnóstico efectuado. La importancia de seleccionar la pauta terapéutica correcta sirve para mejorar la calidad de vida del paciente, que tenga los cuidados necesarios y la observación correcta durante el tratamiento. Es esencial brindar un alojamiento a estas personas que requieren de observación y no necesariamente que estén hospitalizadas.

#### **1.4 Alojamiento hotelero**

El alojamiento hotelero, consiste en la prestación de servicio de hospedaje de forma temporal, a cambio de una contraprestación económica. Estos establecimientos pueden ofrecer servicios complementarios como: alimentos y bebidas, servicio de transfer, amenities personalizados, servicio de lavandería, servicio a la habitación, servicio de turismo médico, etc. Estos servicios dependen de la categoría del establecimiento, el cual está regido bajo el Reglamento de Alojamiento Turístico.

Un establecimiento hotelero, debe acoger a todos los huéspedes, independientemente de la edad, género, estado físico o condición, etc. El alojamiento que esté dirigido al turismo médico, debe ofrecer instalaciones que sean de fácil acceso, económicas, que garanticen seguridad, con condiciones básicas (agua, luz, internet) y encontrarse cerca de los centros de salud, donde puedan desplazarse de manera rápida.

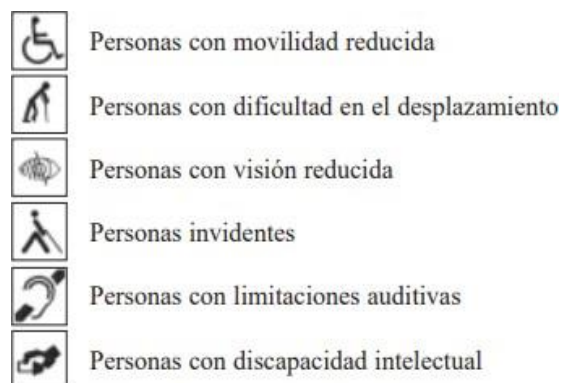
#### **1.5 Características y servicios de los hoteles**

Las características de un hotel dirigido al turismo médico deben ser accesibles en sus áreas privadas y comunes. En el diseño se analiza cada una de las necesidades que se desea cubrir, brindando confort, seguridad e igualdad a los huéspedes.

De acuerdo con el Manual de accesibilidad universal para hoteles (2007), nos presenta los tipos de dificultad para los pacientes con cáncer:

#### **Figura 2**

*Tipos de dificultad*



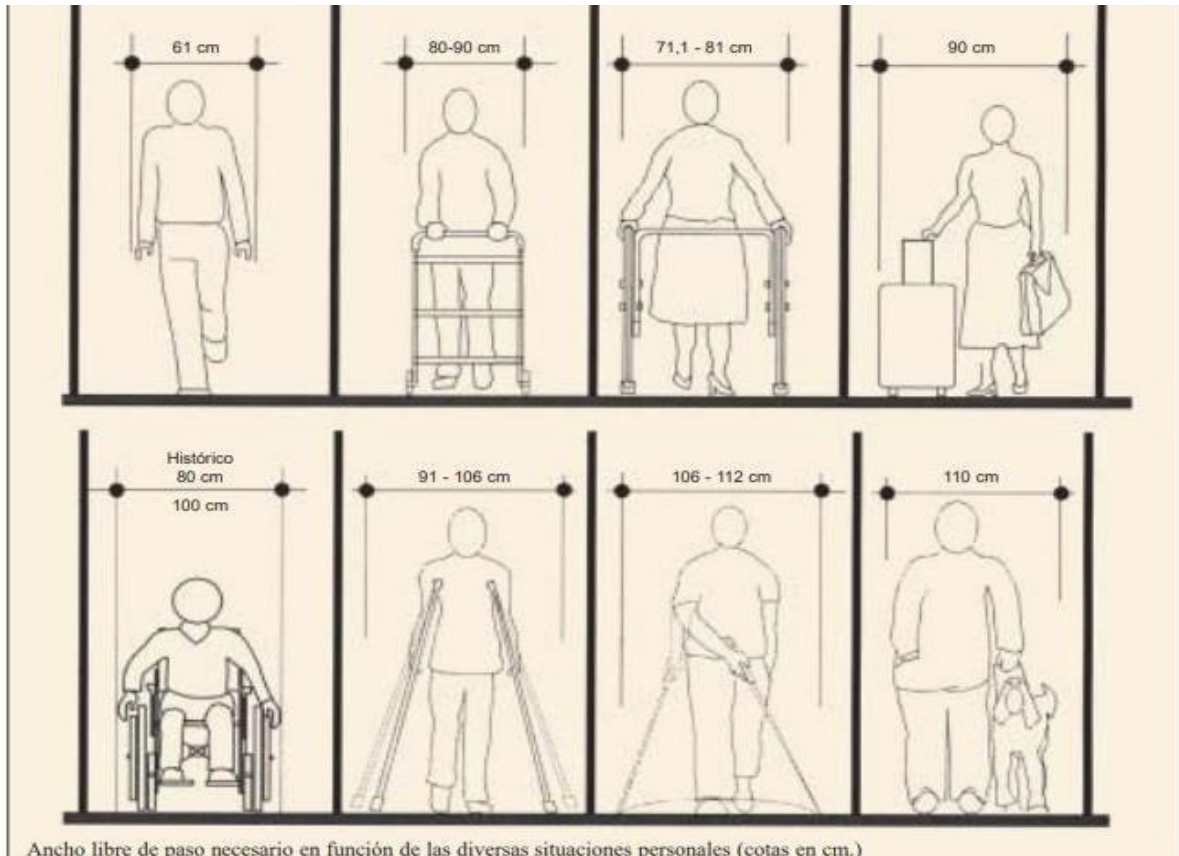
*Nota.* Muestra los tipos de dificultad para los pacientes. Adaptado por el Manual de Accesibilidad para Hoteles, por Gómez, S, 2007.

De acuerdo con la figura expuesta, el turismo médico debe estar dirigido a todo tipo de personas; con diferentes dificultades y necesidades. Las personas con cáncer presentan este tipo de dificultades dependiendo del grado de afección y de los órganos comprometidos y en muchas ocasiones requieren de silla de ruedas, muletas, bastones o andadores.

Para elaborar el diseño de habitaciones dentro de un establecimiento que oferta servicio de turismo médico, es necesario considerar la antropometría, que hace referencia a las dimensiones de altura, peso, alcance y demás. En la figura 3 que se presenta a continuación se demuestra las dimensiones correctas:

### **Figura 3**

*Cuadro Comparativo para las Diferentes Situaciones Personales*



*Nota.* Muestra las dimensiones necesarias para los pacientes que tienen dificultad. Adaptado por el Manual de Accesibilidad para Hoteles, por Gómez, S, 2007.

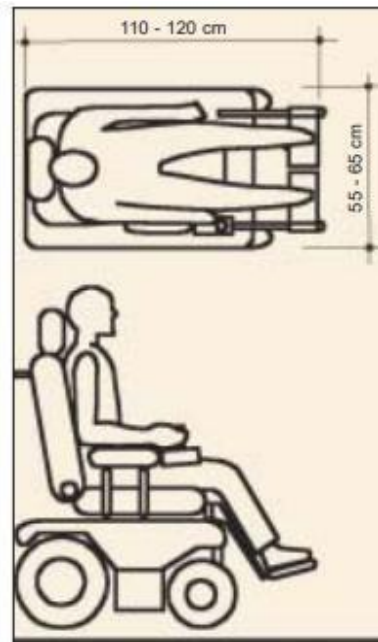
Las dimensiones antropométricas se consideran en los establecimientos hoteleros para áreas de pasillos, ascensor, entre otras y así dar comodidad a las personas que presentan dificultades en la movilidad, sea de manera temporal o permanente por el tratamiento que llevan. Algunos espacios que considerar para la aplicar la antropometría son:

**Puerta principal:** esta zona debe tener las siguientes dimensiones para los huéspedes que utilizan silla de ruedas:



**Figura 4**

*Dimensiones Normalizadas para Puertas de Ingreso y Salida*



*Nota.* Muestra las dimensiones de la puerta principal. Adaptado por el Manual de Accesibilidad para Hoteles, por Gómez, S, 2007.

Esta área no debe tener desniveles, y en caso de ser así se debe utilizar una rampa de suave pendiente para la accesibilidad de los huéspedes.

**Aparcamiento:** este espacio debe estar pintado, con el color de la imagen reglamentaria de uso reservado, debido a que los huéspedes en su mayoría necesitan silla de ruedas, por el tratamiento agresivo que llevan. El estacionamiento de preferencia debe encontrarse al lado de la puerta de ingreso. Las dimensiones del estacionamiento deben ser de: 3.80m x 5.99m (Real Patronato Sobre Discapacidad, 2007).

**Figura 5**

*Espacios del estacionamiento*

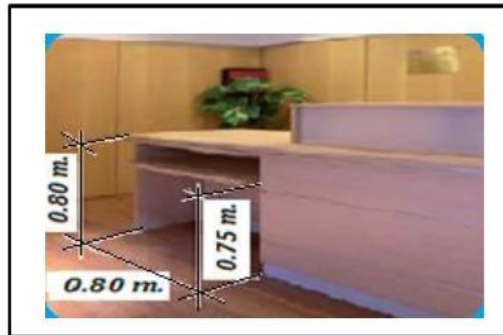


*Nota.* Aparcamiento público para personas discapacitadas. Adaptado por Zasabe [Fotografía], Freepik.

**Accesibilidad al lobby y recepción:** es necesario que los hoteles estén adaptados a la nueva demanda del turismo médico, el lobby y la recepción son lugares donde se tiene el primer contacto con los huéspedes; por lo que el mobiliario debe ser adecuado en esta área.

### Figura 6

*Medidas de mobiliario de recepción para personas que presentan dificultad en la movilidad.*



*Nota.* Muestra las dimensiones del caunter de recepción. Adoptado por las Condiciones de Accesibilidad Universal norma A. 120 del RNE, por Hung, M, 2021.

En el área de recepción, se realiza el registro de los huéspedes. Para esta zona, el mobiliario de atención debe ser de 80cm de ancho y 80cm de altura como máxima.

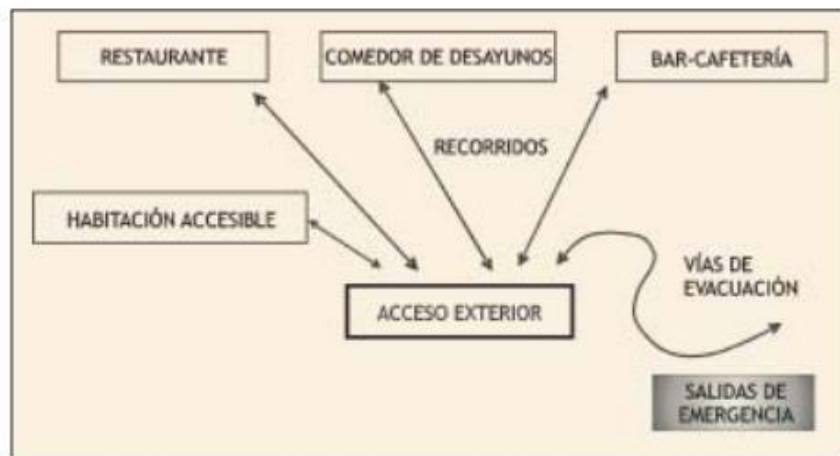
Además, es importante que estas áreas se encuentren despejadas sin el uso excesivo de plantas, sillones, etc.

Es importante mencionar que las áreas como: restaurante, bar, cafetería, acceso al exterior, y área de evacuación, deben estar en la primera planta; con el fin de brindar accesibilidad para el uso y disfrute de los huéspedes.

A continuación, se presenta una imagen sobre el acceso a las todas las áreas que se ha mencionado:

**Figura 7**

*Acceso al exterior*



*Nota.* Muestra las áreas que deben encontrarse en el primer piso. Adaptado por el Manual de Accesibilidad para Hoteles, por Gómez, S, 2007.

**Ascensores:** el hotel debe tener al menos un ascensor, porque está dirigido al turismo médico. Los huéspedes necesitan accesibilidad a cada una de las áreas comunes y habitaciones.

**Figura 8**

*Dimensiones del ascensor*



*Nota* Muestra las dimensiones correctas del ascensor para personas con dificultad en la movilidad. Adaptado por el Manual de Accesibilidad para Hoteles, por Gómez, S, 2007.

Las dimensiones del ascensor, en su interior deben tener como mínimo 1.20m de ancho y 1.40m de fondo. El elevador debe tener pasamanos en su interior, que estén ubicados a una altura de 80cm y el tablero con los botones a una altura de 0,90m y 1.35m. Las puertas deben ser automáticas y tener un mínimo de 0.90m (Real Patronato Sobre Discapacidad, 2007).

**Pasillos:** deben contar con espacio suficiente para la movilidad de los huéspedes. En caso de que el pasillo sea de largo recorrido, es recomendable contar con zonas de descanso (silla o sofá), y estar en lugares estratégicos que no impidan el paso.

**Habitaciones y cuarto de baño:** esta área privada debe ser accesible, contar con roperos, puertas deslizables, lámpara, estantes, escritorio, silla, una caja de seguridad (en caso de ser necesario), y un teléfono. La habitación y el cuarto de baño debe tener, un espacio suficiente para la movilidad de los huéspedes. El cuarto de aseo debe ofrecer grifos de agua fría y caliente, inodoro, ducha o tina, barras auxiliares o de apoyo, colgadores, dispensador de amenities, dispensador de papel higiénico, basurero y la puerta lo recomendable es que sea deslizante (Real Patronato Sobre Discapacidad, 2007).

De acuerdo Bambarén, C (2008) nos menciona la importancia sobre la iluminación y el color que influye en los pacientes con cáncer:

La iluminación ocasiona sensibilidad a los pacientes, es preferible que las habitaciones y áreas comunes tengan la combinación de la luz natural y artificial para evitar irritaciones. En cuanto a los colores deben ser cálidos y tierra. Estas tonalidades brindan un aspecto más familiar y brindan mayor satisfacción, además aportan sensaciones térmicas, proximidad, energía y calidez; es decir, los colores influyen mucho en el estado de ánimo.

**Señaléticas:** el objetivo de ofrecer la señalética en el hotel, es que oriente e informe a las personas de los servicios que existen en el establecimiento hotelero. La señalética se debe presentar en diferentes idiomas (español e inglés), que son los más utilizados dentro del país. El alojamiento se volverá más competitivo, ante el mercado en el que se encuentra y brindará un servicio de calidad.

**Personal:** La atención personalizada, es importante para responder a todas las necesidades de los huéspedes.

### ***1.5.1 Paquetes para el turismo médico***

**Dentro de los paquetes del turismo médico se puede ofertar lo siguiente:**

1. Tickest aéreos (paciente y acompañante)
2. Servicio de transfer (desde el aeropuerto hacia hospital, clínica y hotel)
3. Hospedaje (dependerá el tiempo del tratamiento)
4. Alimentación (desayuno, almuerzo y cena)

## 5. Valoración médica

Según García, A. (2011) los servicios que puede ofrecer un hotel para el turismo médico:

1. Servicio a la habitación (24 horas)
2. Lavandería
3. Recepción las 24/7
4. Wifi en todas las instalaciones
5. Ofrecer telas impermeables (prevenir absorciones de cualquier fluido)
6. Amenities
7. Control de medicamentos (hojas que ayudan a controlar medicinas que recetan sus médicos)
8. Variedad de dietas (dependiendo el tratamiento)
9. Transporte desde/al aeropuerto
10. Botiquín de primeros auxilios
11. Aire acondicionado
12. Habitaciones insonorizadas
13. Teléfono en el baño en caso de emergencia
14. Asiento en la ducha o la tina

### 1.6 Propuesta de menús para pacientes oncológicos

De acuerdo con el Manual para los pacientes oncológicos y sus familias nos da a conocer, dietas nutritivas equilibradas que ayudan a sobrellevar la enfermedad y a tener mayor bienestar. El objetivo de las recetas es mejorar la calidad de vida del paciente, mediante los alimentos de todos los grupos como: verduras, frutas, legumbres, pescados, carnes, etc.

Es aconsejable que al iniciar el día se consuma alimentos secos como: tostadas o galletas que contengan poca grasa, productos ácidos y zumos de frutas, distribuir los alimentos en pequeñas cantidades, no consumir los alimentos con mucha azúcar y sal, cocinar preferiblemente a vapor como: las carnes y los pescados a la plancha, evitar frituras, utilizar condimentos como: la canela, la menta, el hinojo, la albahaca, el laurel, el tomillo y el jengibre, infusiones como la manzanilla, anís, hierba luisa, menta después de la comida, etc. Cada uno de los productos mencionados se ha considerado en los menús que se ofertarán.

A continuación, se muestran los menús para los pacientes oncológicos:

Tabla 3

Menú del desayuno

RECETA ESTÁNDAR							UCUENCA CIENCIAS DE LA HOSPITALIDAD	
Nombre de la receta:	Desayuno nutritivo			Fecha:				
Número porciones:	1		Peso porción:		500 kcal			
Costo por porción:	1,83542	P.V.P:	2,86 %	Costo Ingrediente:		64,18%		
Receta	Rendimiento		Costo Bruto Unidad		COSTO DE RECETA			
Ingrediente	Cantidad	Uni.	% Rinde	Costo	No.	Uni.		
Tostada integral	59,00	g	100,00%	\$0,99	650	g	\$0,090	
Pan	1,00	u	100,00%	\$0,16	1	u	\$0,160	
Queso	25,000	g	100,00%	\$1,00	500	g	\$0,050	
Leche descremada	166,670	lt	100,00%	\$0,85	1000	ml	\$0,142	
Café descafeinado	6,2500	g	100,00%	\$1,00	25	g	\$0,250	
Infusiones (manzanilla menta, azahar)	1,0000	u	100,00%	\$1,12	25	u	\$0,045	
<b>Ensalada de frutas 2 sabores</b>								
Melón	80,0000	g	80,00%	\$1,00	800	g	\$0,125	
Uva	4,0000	g	90,00%	\$1,00	453	g	\$0,010	
Huevos revueltos	2,0000	u	95,00%	\$0,11	2	u	\$0,116	
Jugo de Guanábana	2,0000	kg	80,00%	\$1,30	4	kg	\$0,813	
<b>COSTO TOTAL</b>							<b>\$1,80</b>	
<b>COSTO TOTAL + 2%</b>							<b>\$1,84</b>	
<b>TOTAL DE PORCIONES (28)</b>							<b>\$51,39</b>	

Nota. Muestra un menú nutritivo para los pacientes oncológicos que se encuentran en tratamiento.

Tabla 4

Nombre de la receta:		Almuerzo 1		Fecha:				
Número porciones:		1		Peso porción:				
Costo por porción:		3,52371	P.V.P:		3,85	% Costo Ingrediente:		91,52%
Receta	Rendimiento		Costo Bruto Unidad		COSTO DE RECETA			
Ingrediente	Cantidad	Uni.	% Rinde	Costo	No.	Uni.		
<b>Consomé de pescado</b>								
Pescado	75,500	g	65,00%	\$2,50	226,5	g	\$1,282	
Verduras mixtas	14,160	g	100,00%	\$2,50	85	g	\$0,416	
Cebolla	107,1400	g	85,00%	\$0,50	750	g	\$0,084	
Ajo	58,3300	g	100,00%	\$0,50	300	g	\$0,097	
Sal	16,6700	g	100,00%	\$0,29	500	g	\$0,010	
<b>Arroz (hervido con laurel)</b>								
Arroz	113,2500	g	100,00%	\$0,60	453	g	\$0,150	
Laurel	0,4300	g	100,00%	\$0,65	13	g	\$0,022	
<b>Ensalada Rusa</b>								
Alverja	70,6000	g	100,00%	\$1,00	453	g	\$0,156	
Zanahoria	45,3000	g	800,00%	\$0,50	453	g	\$0,006	
Papas	75,500	g	80,00%	\$0,65	453	g	\$0,135	
Choclo	64,7100	g	100,00%	\$1,00	453	g	\$0,143	
<b>Jugo de uva</b>								
Panela	10,0000	g	100,00%	\$1,00	500	g	\$0,020	
Uva	70,6000	g	90,00%	\$1,00	453	g	\$0,173	
<b>Brownie Garbanzo</b>								
Garbanzos	50,0000	g	100,00%	\$1,99	500	g	\$0,199	
Cacao en polvo sin azúcar	10,0000	g	100,00%	\$1,52	100	g	\$0,152	
Pasas	10,0000	g	100,00%	\$0,61	250	g	\$0,024	
Avena	16,6700	g	100,00%	\$1,60	250	g	\$0,107	
Esencia de vainilla	5,4000	ml	100,00%	\$0,65	108	ml	\$0,033	
Nueces	8,0000	g	100,00%	\$0,95	40	g	\$0,190	
Frambuesa	22,6500	g	90,00%	\$1,00	453	g	\$0,056	
<b>COSTO TOTAL</b>							<b>\$3,45</b>	
<b>COSTO TOTAL + 2%</b>							<b>\$3,52</b>	
<b>TOTAL DE PORCIONES (28)</b>							<b>\$98,66</b>	

*Menú para un almuerzo*

*Nota.* Muestra un menú nutritivo para los pacientes oncológicos que se encuentran en tratamiento.

Tabla 5

Menú para un almuerzo

RECETA ESTÁNDAR							UCUENCA CIENCIAS DE LA HOSPITALIDAD	
Nombre de la receta:	Almuerzo 2			Fecha:				
Número porciones:	1			Peso porción:				
Costo por porción:	2,05228	P.V. P:	3,21	% Costo Ingrediente:		63,93%		
Receta	Rendimiento		Costo Bruto Unidad			COSTO DE RECETA		
Ingrediente	Cantidad	Uni.	% Rinde	Costo	No.	Uni.		
<b>Pasta Italiana (hervida con laurel)</b>								
Pasta	66,670	g	100,00%	\$0,59	400	g	\$0,098	
Ajo	58,3300	g	100,00%	\$0,50	300	g	\$0,097	
Sal	16,6700	g	100,00%	\$0,29	500	g	\$0,010	
Queso parmesano	12,500	g	100,00%	\$0,50	50	g	\$0,125	
Albahaca	6,6700	g	100,00%	\$1,05	100	g	\$0,070	
Aceite de oliva	6,2500	ml	100,00%	\$3,09	125	ml	\$0,155	
Laurel	0,4300	g	100,00%	\$0,65	13	g	\$0,022	
<b>Arroz (hervido con laurel)</b>								
Arroz	113,2500	g	100,00%	\$0,60	453	g	\$0,150	
Laurel	0,4300	g	100,00%	\$0,65	13	g	\$0,022	
Sal	16,6700	g	100,00%	\$0,29	500	g	\$0,010	
<b>Pechuga de pollo con tomate al horno</b>								
Pechuga de pollo	75,500	g	65,00%	\$0,75	226,5	g	\$0,385	
Pimienta negra	3,3300	g	100,00%	\$0,92	50	g	\$0,061	
Tomate	151,0000	g	80,00%	\$0,50	226,5	g	\$0,417	
<b>Jugo de tomate de árbol</b>								
Panela	10,0000	g	100,00%	\$1,00	500	g	\$0,020	
Tomate de árbol	75,5000	g	80,00%	\$1,00	453	g	\$0,208	
<b>Fruta fresca</b>								
Uva	30,2000	g	90,00%	\$1,00	453	g	\$0,074	
Fresa	6,7900	g	90,00%	\$1,00	453	g	\$0,017	
Durazno	37,7500	g	80,00%	\$1,00	453	g	\$0,104	
<b>COSTO TOTAL</b>							<b>\$2,04</b>	
<b>COSTO TOTAL + 2%</b>							<b>\$2,08</b>	
<b>TOTAL DE PORCIONES (28)</b>							<b>\$58,35</b>	

Nota. Muestra un menú nutritivo para los pacientes oncológicos que se encuentran en tratamiento.



Tabla 6

Menú para una cena

RECETA ESTÁNDAR							UCUENCA CIENCIAS DE LA HOSPITALIDAD	
Nombre de la receta:	Cena 1		Fecha:					
Número porciones:	1		Peso porción:					
Costo por porción:	3,08859	P.V.P:	4,29	% Costo Ingrediente:	72,00%			
Receta	Rendimiento		Costo Bruto Unidad		COSTO DE RECETA			
Ingrediente	Cantidad	Uni.	% Rinde	Costo	No.	Uni.		
<b>Verduras al vapor (judías verdes con patatas)</b>								
Brócoli	71,430	g	80,00%	\$0,75	500	g	\$0,134	
Coliflor	71,430	g	80,00%	\$0,75	500	g	\$0,134	
Zanahoria	45,3000	g	800,00%	\$0,50	453	g	\$0,006	
Calabacín	35,7100	g	80,00%	\$1,00	250	g	\$0,179	
Papas	75,500	g	80,00%	\$0,65	453	g	\$0,135	
Vainita	98,0000	g	90,00%	\$1,30	980	g	\$0,144	
Sal	16,6700	g	100,00%	\$0,29	500	g	\$0,010	
Aceite de oliva	6,2500	ml	100,00%	\$3,09	125	ml	\$0,155	
Pimienta negra	3,3300	g	100,00%	\$0,92	50	g	\$0,061	
<b>Pechuga de pollo con hinojo</b>								
Pechuga de pollo	90,600	g	65,00%	\$1,50	453	g	\$0,462	
Cebolla	107,1400	g	85,00%	\$0,50	750	g	\$0,084	
Hinojo	8,0000	g	100,00%	\$1,00	40	g	\$0,200	
Limón	1,0000	u	70,00%	\$0,10	1	u	\$0,143	
Perejil	1,0000	u	50,00%	\$0,25	1	u	\$0,500	
Salsa de soja	10,0000	ml	100,00%	\$1,79	200	ml	\$0,090	
<b>Jugo de melón o Infusión</b>								
Melón	80,0000	g	80,00%	\$1,00	800	g	\$0,125	
Panela	10,0000	g	100,00%	\$1,00	500	g	\$0,020	
<b>Compota de manzana con canela</b>								
Manzanas	150,000	g	70,00%	\$0,25	150	g	\$0,357	
Canela en rama	5,0000	g	100,00%	\$0,90	50	g	\$0,090	
<b>COSTO TOTAL</b>							<b>\$3,03</b>	
<b>COSTO TOTAL + 2%</b>							<b>\$3,09</b>	
<b>TOTAL DE PORCIONES (28)</b>							<b>\$86,48</b>	

Nota. Muestra un menú nutritivo para los pacientes oncológicos que se encuentran en tratamiento.

Tabla 7

Menú para una cena

RECETA ESTÁNDAR							UCUENCA CIENCIAS DE LA HOSPITALIDAD	
Nombre de la receta:		Cena 2			Fecha:			
Número porciones:		1			Peso porción:			
Costo por porción:		2,34472	P.V.P	3,82 %	Costo Ingrediente:		61,38%	
Receta	Rendimiento		Costo Bruto		Unidad		COSTO DE RECETA	
Ingrediente	Cantidad	Uni.	% Rinde	Costo	No.	Uni.		
<b>Crema de calabaza</b>								
Calabaza	33,3300	g	60,00%	\$1,25	200	g	\$0,347	
Zanahorias	45,3000	g	800,00%	\$0,50	453	g	\$0,006	
Aceite de Oliva	6,2500	ml	100,00%	\$3,09	125	ml	\$0,155	
Papas	70,600	g	80,00%	\$0,60	453	g	\$0,117	
Puerro	1,000	u	60,00%	\$0,20	1	u	\$0,333	
Sal	16,6700	g	100,00%	\$0,29	500	g	\$0,010	
<b>Ensalada de vegetales</b>								
Vainitas	98,0000	g	90,00%	\$1,50	980	g	\$0,167	
Brócoli	71,430	g	80,00%	\$0,75	500	g	\$0,134	
Pimiento rojo	3,3300	g	100,00%	\$0,92	50	g	\$0,061	
Pimiento amarillo	3,3300	g	100,00%	\$0,92	50	g	\$0,061	
Cebolla perla	107,1400	g	85,00%	\$0,50	750	g	\$0,084	
Ajo	58,3300	g	100,00%	\$0,50	300	g	\$0,097	
Jengibre	1,0000	g	80,00%	\$1,50	30	g	\$0,063	
Consomé de pollo	56,620	g	65,00%	\$0,75	226,5	g	\$0,288	
Maíz dulce	10,0000	g	100,00%	\$2,00	340	g	\$0,059	
<b>Jugo de sandía o infusión</b>								
Sandía	133,3300	g	80,00%	\$1,50	2000	g	\$0,125	
Panela	10,0000	g	100,00%	\$1,00	500	g	\$0,020	
Infusión	1,0000	u	100,00%	\$1,19	25	u	\$0,048	
<b>Melocotones a la menta</b>								
Panela	10,0000	g	100,00%	\$1,00	500	g	\$0,020	
Melocotón	37,7500	g	80,00%	\$1,00	453	g	\$0,104	
Menta	0,2000	g	90,00%	\$0,25	12500	g	\$0,000	
<b>COSTO TOTAL</b>							<b>\$2,30</b>	
<b>COSTO TOTAL + 2%</b>							<b>\$2,34</b>	
<b>TOTAL DE PORCIONES (28)</b>							<b>\$65,65</b>	

Nota. Muestra un menú nutritivo para la cena para los pacientes oncológicos que se encuentran en tratamiento.

## CAPÍTULO 2

### **Estudio de mercado para turismo de salud dirigido para los pacientes con cáncer en la ciudad de Cuenca**

#### **2.1 Determinación del producto o servicio**

La determinación del producto o servicio nos permite identificar las necesidades específicas con el fin de satisfacer las exigencias del mercado. Es necesario tener una noción amplia, incluyendo el entorno que nos rodea, en este caso el ámbito hotelero. Además, las limitaciones de tipo político, legal, económico o social.

Es por ello que este estudio de factibilidad busca ofrecer servicio alojamiento, con una identificación adecuada de productos y servicios para pacientes con cáncer y sus acompañantes.

#### **2.2 Estructura del mercado**

Para realizar el estudio de factibilidad es necesario considerar la estructura del mercado, que nos permite analizar el entorno dentro del cual se desarrollará los servicios o productos; así como la demanda, la oferta, el consumidor, el precio, entre otros factores, así se podrá analizar la rentabilidad del establecimiento, teniendo en cuenta las variables del costo y el precio que son importantes.

Mediante este estudio de mercado se busca ofrecer a los pacientes oncológicos y sus acompañantes un lugar donde pernoctar durante el tratamiento. Para cumplir este objetivo, nos basamos en las encuestas que están formuladas para pacientes o acompañantes, donde se analizó y recopiló información que permite conocer la demanda de quienes requieren hospedaje, alimentación, y demás servicios para continuar sus tratamientos.

Además, se realizaron entrevistas a especialistas oncológicos para conocer criterios sobre los tratamientos que realizan, si es necesario ser hospitalizados o la atención puede ser ambulatoria dependiendo del tratamiento, los alimentos a consumir; si recomiendan un establecimiento hotelero y la ubicación estratégica para hospedarse. Con estos aspectos se puede ver el grado de necesidad o la cuantía de la demanda del servicio que se requiere ofrecer.

**2.2.1 Tipo de muestreo**

Para seleccionar una muestra, es necesario tener en cuenta que existen dos tipos de muestreo; el muestreo aleatorio en el que todos los elementos tienen la misma probabilidad de ser elegidos y el muestreo aleatorio simple que consiste extraer a los participantes al azar (Jordi, E., p. 3., 2003).

Para realizar este estudio de factibilidad lo haremos mediante encuestas y entrevistas, y aplicaremos el muestreo aleatorio simple, el cual nos permite que cada individuo o participante tenga las mismas posibilidades de que se le incluya (Lind, Marchal y Walther, 2012, p.267). Se ha seleccionado esta técnica porque se pretende estudiar una población finita y homogénea.

**2.2.2 Cálculo de la muestra**

Para realizar el cálculo, se aplicará a una población finita, para ello utilizamos la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2(p * q * N)}{e^2 (N - 1) + Z^2 (p * q)}$$

**Donde:**

N: tamaño de la población

Z: Nivel de confiabilidad

p: proporción aproximada del fenómeno en estudio en la población de referencia

q: proporción de la población de referencia

e: error de estimación o muestreo

Valores k utilizados de acuerdo con los niveles de confianza deseados:

**Tabla 8**

*Valores K más utilizados y sus niveles de confianza*

K	1,15	1,28	1,44	1,65	2	2,58
<b>Nivel de confianza</b>	75%	80%	85%	90%	95,5%	99,9%

*Nota.* Muestra el nivel de confianza para realizar el cálculo. Adaptado por Calcular la muestra correcta, Feedback Networks, 2013.

**Estimación de la muestra**

Para la estimación de los cálculos de la muestra, se ha obtenido los datos del INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos) del año 2021, que es la última actualización de acuerdo con

el censo realizado al Instituto Sociedad de Lucha contra el Cáncer, el indicador da un total de 940.243,00 pacientes que se atienden durante el periodo mencionado.

**Encuesta:****Datos**

N: 255,00

Z: 1,96 con un 95% de confianza

p: 0.5

q: 0.5

e: 5% = 0,05

**Aplicación de la fórmula**

$$n = \frac{(255,00) * (1,96)^2 * (0,5)(0,5)}{(0,05)^2 * (255,00 - 1) + (1,96)^2 * (0,5)(0,5)}$$

**Tamaño de la muestra:** n = 154

De acuerdo con la ecuación realizada, el tamaño de la muestra es 154, que corresponde al 27% de encuestas, las cuales se aplicarán a pacientes oncológicos o acompañantes, con un 95% en el nivel de confianza y un margen de error del 5%.

**Entrevista:****Datos**

N: 21

Z: 1,96 con un 95% de confianza

p: 0.5

q: 0.5

e: 5% = 0,05

**Aplicación de la fórmula**

$$n = \frac{(21,00) * (1,96)^2 * (0,5)(0,5)}{(0,05)^2 * (21,00 - 1) + (1,96)^2 * (0,5)(0,5)}$$

**Tamaño de la muestra:** n = 5

De acuerdo con la ecuación realizada, el tamaño de la muestra es de 5 entrevistas que corresponde el 24%, las que serán aplicadas a los especialistas oncológicos, con un 95% en el nivel de confianza y un margen de error del 5%.

### 2.3 Aplicación de encuestas

La aplicación de las encuestas se desarrolló en la Institución de SOLCA de la ciudad de Cuenca, a los pacientes o acompañantes que se encontraban en la parte interna y externa, para ello se utilizó la herramienta virtual Google Forms.

A continuación, se exponen los resultados obtenidos de las encuestas, los cuales serán la base para desarrollar el estudio de factibilidad.

#### 2.3.1 Resultados de las encuestas a los pacientes oncológicos o acompañantes

**Pregunta No.1** Al visitar SOLCA, usted asiste como:

**Tabla 9**

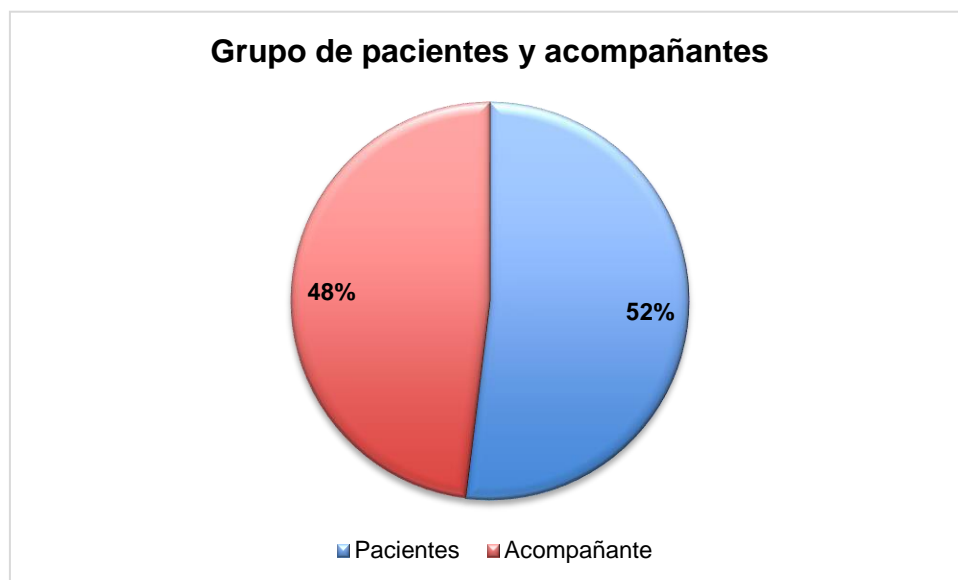
*Visita SOLCA como paciente o acompañante*

Grupo	Cantidad	Porcentaje
Pacientes	80	52%
Acompañante	74	48%
Otro	0	0%
<b>Total</b>	<b>154</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Muestra la cantidad y el porcentaje de pacientes y acompañantes que visitan SOLCA.

**Figura 9**

*Visita SOLCA como paciente o acompañante*



*Nota.* Muestra en el gráfico el porcentaje de pacientes y acompañantes que visitan SOLCA.

**Análisis:** En los resultados obtenidos a partir de la presente muestra, se puede apreciar que la mayor parte de los encuestados son pacientes oncológicos con el 52% y el 48% representa

a los acompañantes. Es decir, que en su mayoría están acompañados porque la enfermedad es agresiva y requieren de apoyo.

**Pregunta No.2** ¿Cuál es su edad?

**Tabla 10**

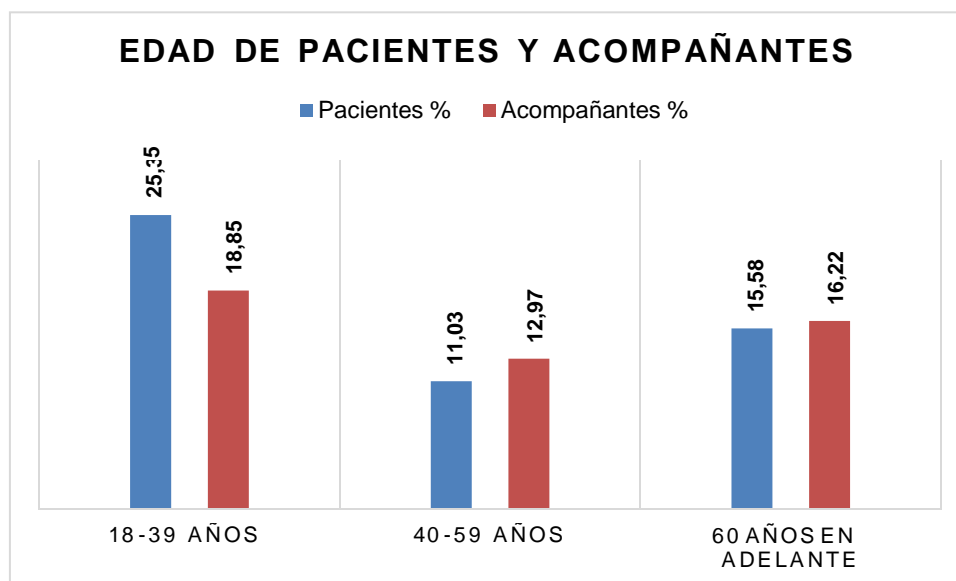
*Edad de los pacientes oncológicos y acompañantes*

Edad	Pacientes	%	Acompañantes	%	Cantidad total	Porcentaje total
18-39 años	39	25,35%	29	18,85%	68	44,2%
40-59 años	17	11,03%	20	12,97%	37	24%
60 años en adelante	24	15,58%	25	16,22%	49	31,8%
<b>Total</b>	<b>80</b>		<b>74</b>		<b>154</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Muestra las edades de los pacientes y acompañantes oncológicos que visitan SOLCA.

**Figura 10**

*Edad de los pacientes oncológicos y acompañantes*



*Nota.* Muestra en el gráfico los porcentajes del rango de edades, de los pacientes oncológicos y sus acompañantes.

**Análisis:** Se observa que la mayor parte de pacientes oncológicos tienen entre 18 a 39 años, que corresponde el 25,35%; mientras que el 11,03% tienen entre 40 a 59 años y el 15,58% tienen 60 años en adelante. Es decir, que la mayor parte de pacientes oncológicos son adultos jóvenes.

**Pregunta No.3** ¿Cuál es su género?

**Tabla 11**

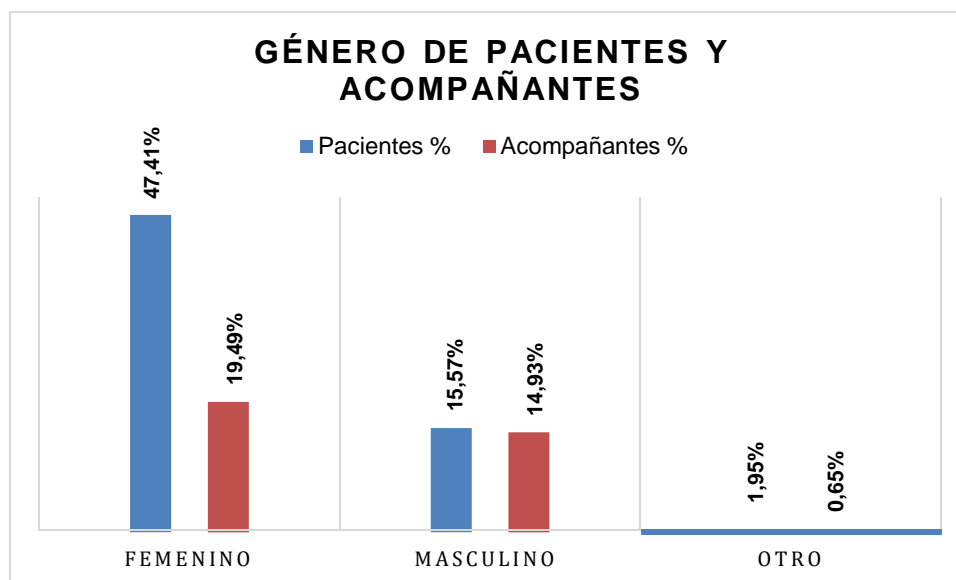
*Género de los encuestados*

Genero	Pacientes	%	Acompañantes	%	Cantidad total	Porcentaje total
Femenino	73	47,41%	30	19,49%	103	66,90%
Masculino	24	15,57%	23	14,93%	47	30,50%
Otro	3	1,95%	1	0,65%	4	2,60%
<b>Total</b>	<b>80</b>		<b>54</b>		<b>154</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Muestra el género de los pacientes oncológicos y sus acompañantes que visitan SOLCA

**Figura 11**

*Género de los encuestados*



*Nota.* Muestra en el gráfico los porcentajes del género, de los pacientes oncológicos y sus acompañantes que visitan SOLCA.

**Análisis:** Nos muestra que la mayor parte de pacientes son del género femenino con el 47,41% y 19,49% de acompañantes. Expresan los encuestados que durante el tratamiento los acompañan más el género femenino, debido a que son más sutiles y sensibles ante la enfermedad.



**Pregunta No.4** ¿Cuál es su nivel de educación?

**Tabla 12**

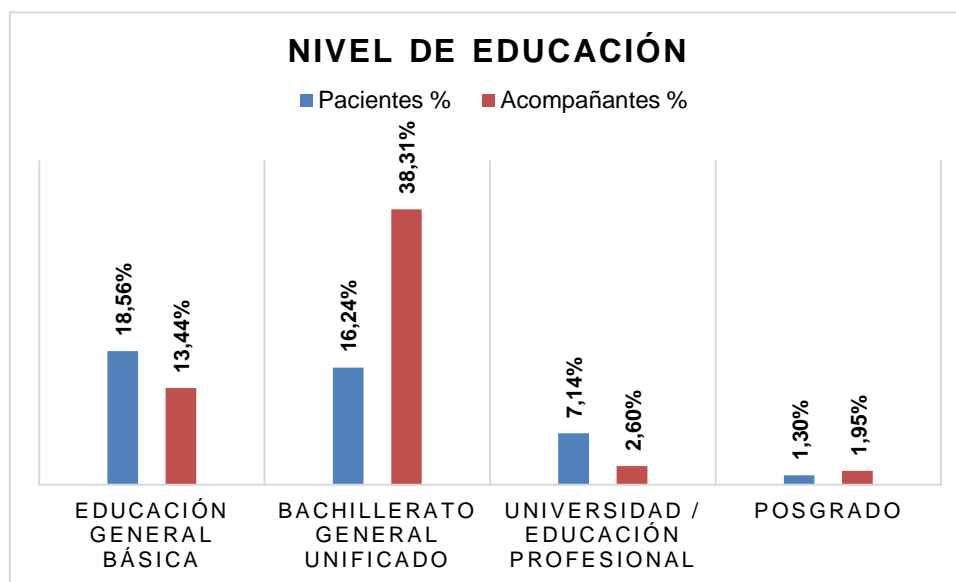
*Nivel de educación*

Nivel de educación	Pacientes	%	Acompañantes	%	Cantidad total	Porcentaje total
Educación General Básica	29	18,56%	21	13,44%	50	32%
Bachillerato General Unificado	25	16,24%	59	38,31%	84	54,55%
Universidad / Educación profesional	11	7,14%	4	2,60%	15	9,74%
Posgrado	2	1,30%	3	1,95%	5	3,25%
<b>Total</b>	<b>67</b>		<b>87</b>		<b>154</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Muestra el nivel de educación de los pacientes y acompañantes que visitan SOLCA.

**Figura 12**

*Nivel de educación*



*Nota.* Muestra el porcentaje del nivel de educación de los pacientes y acompañantes que visitan SOLCA.

**Análisis:** De acuerdo con los resultados obtenidos, se observa que la mayor parte de pacientes tiene un nivel de educación general básica con un 18,56% y que el 38,31% de acompañantes corresponden al bachillerato general unificado. Se analiza que un porcentaje bajo de pacientes y acompañantes tienen estudios de nivel superior.

**Pregunta No.5** En qué ciudad reside:

**Tabla 13**

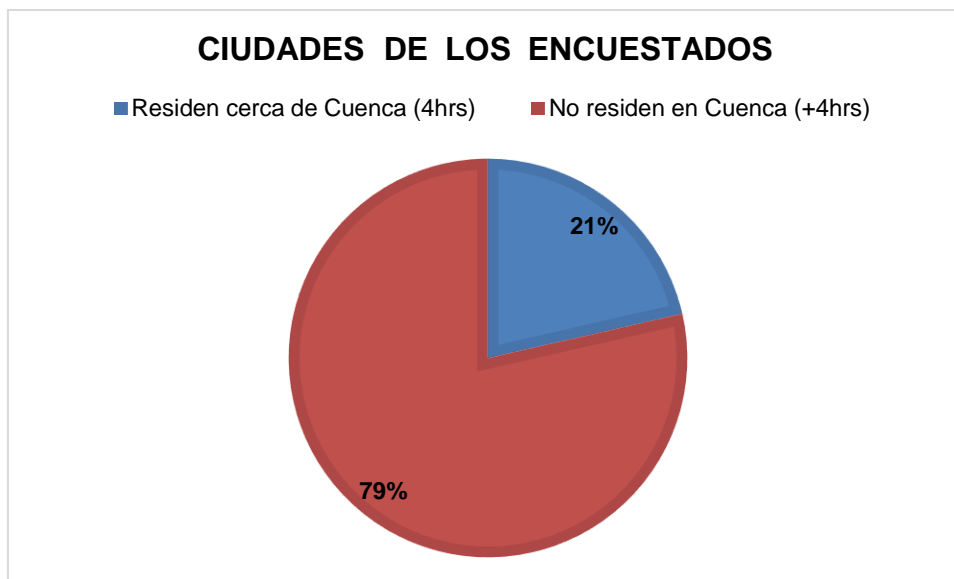
*Ciudad en que reside los encuestados*

Ciudad	Residen cerca de Cuenca (4hrs)	No residen en Cuenca (+4hrs)	Cantidad Total	Porcentaje Total
Azogues	X		4	2,60%
Biblián	X		1	1%
Chunchi	X		3	2%
Cuenca	X		15	10%
Esmeraldas		X	8	5%
Santa Cruz		X	2	1%
Guaranda		X	4	3%
Ibarra		X	26	17%
Guayaquil		X	9	6%
Loja	X		2	1%
Babahoyo		X	1	1%
Machala		X	9	6%
Manta		X	7	5%
San Luis de Otavalo		X	13	8%
Puyo		X	9	6%
Quito		X	5	3%
Santo Domingo de los Colorados		X	2	1%
Sevilla del Oro		X	5	3%
Tena		X	19	12%
Zamora Chinchipe	X		8	5%
Otros: (Perú y España)		X	2	1%
<b>Total</b>	6	16	154	100%

*Nota.* Muestra la ciudad en que residen los pacientes y acompañantes que visitan SOLCA

**Figura 13**

*Ciudad en que residen los encuestados*



*Nota.* Muestra el porcentaje de las ciudades en que residen los pacientes y los acompañantes que visitan SOLCA.

**Análisis:** De acuerdo con los resultados obtenidos, el 79% de pacientes y acompañantes residen a más de 4 horas de la ciudad de Cuenca. En cuanto al 21% están a menor distancia, lo que refleja que la mayor parte de la población, viajan para realizarse su tratamiento.

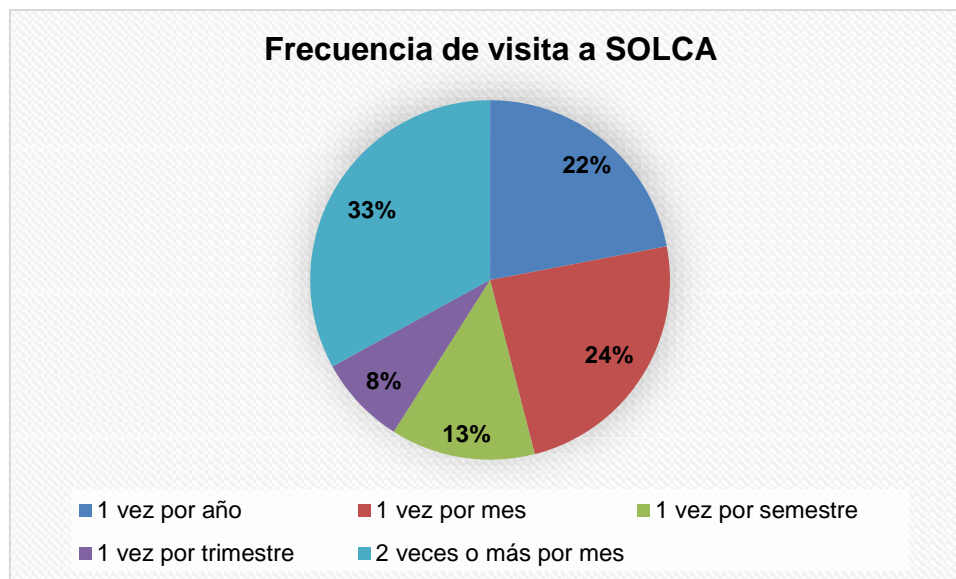
**Pregunta No.6** En caso de residir fuera de la ciudad de Cuenca, ¿con qué frecuencia visita SOLCA por el tratamiento?

**Tabla 14**

*Frecuencia de visita a SOLCA*

Frecuencia	Cantidad	Porcentaje
1 vez por año	30	19%
1 vez por mes	34	22%
1 vez por semestre	18	12%
1 vez por trimestre	11	7%
2 veces o más por mes	46	30%
Residen en Cuenca	15	9,74%
<b>Total</b>	<b>154</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Muestra la frecuencia que los pacientes y acompañantes visitan SOLCA.

**Figura 14***Frecuencia de visita a SOLCA*

*Nota.* Muestra el porcentaje de las frecuencias de los pacientes y sus acompañantes visitan SOLCA.

**Análisis:** Se evidencia que el mayor porcentaje de pacientes o acompañantes, visitan SOLCA 2 o más veces por mes lo que corresponde el 33%, el 24% asisten 1 vez por mes y el 8% acude 1 vez por trimestre, esto varía de acuerdo con el tratamiento que este siguiendo el paciente.

**Pregunta No.7** Si usted es paciente, indique el número de personas que lo acompañan regularmente.

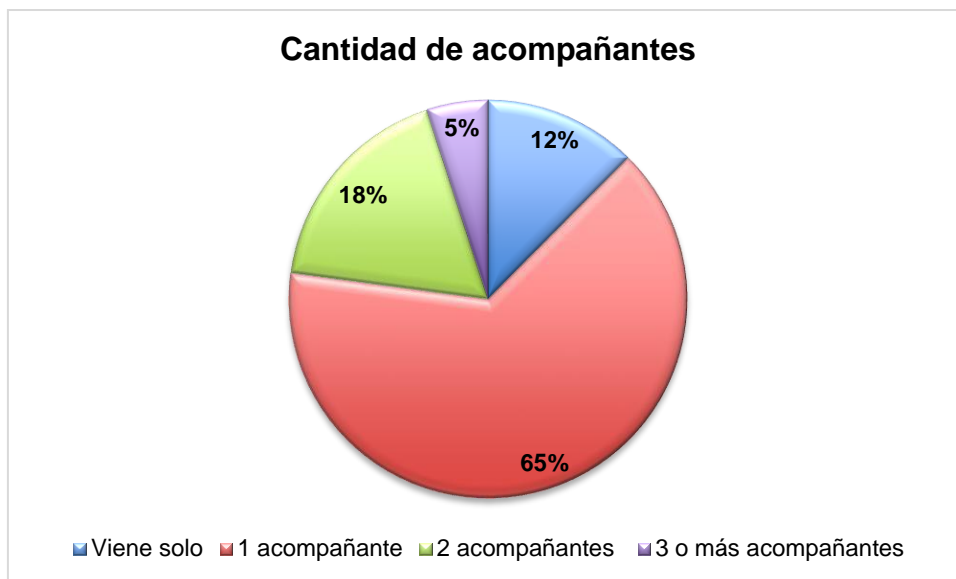
**Tabla 15***Cantidad de personas que lo acompañan*

Nro. De Personas	Cantidad	Porcentaje
<b>Viene solo</b>	10	12,50%
<b>1 acompañante</b>	52	65,00%
<b>2 acompañantes</b>	14	18,00%
<b>3 o más acompañantes</b>	4	5,00%
<b>Total</b>	80	100%

*Nota.* Muestra la cantidad de personas que acompañan a los pacientes oncológicos que visitan SOLCA.

**Figura 15**

*Cantidad de personas que lo acompañan*



*Nota.* Muestra el porcentaje de cantidad de personas que acompañan a los pacientes oncológicos que visitan SOLCA.

**Análisis:** El 65% de pacientes los acompaña 1 persona, nos expresan los encuestados que el tratamiento que siguen es un proceso difícil, que se requiere de valor y el apoyo es fundamental.

**Pregunta No.8** ¿Cuál es el tipo de tratamiento que se está realizando (usted o el paciente a quien acompaña)?

**Tabla 16**

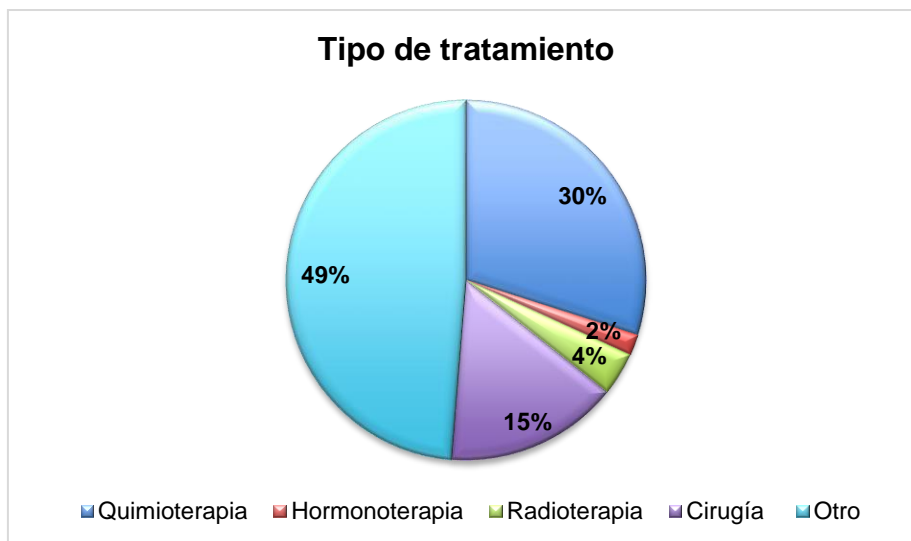
*Tipo de tratamientos*

Tipo de tratamiento	Cantidad	Porcentaje
Quimioterapia	46	29,9%
Hormonoterapia	3	1,9%
Radioterapia	6	3,9%
Cirugía	24	15,6%
Otro	75	48,7%
<b>Total</b>	<b>154</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Muestra el tipo de tratamiento que se están realizando los pacientes que visitan SOLCA.

**Figura 16**

*Tipos de tratamientos*



*Nota.* Muestra el porcentaje de los tratamientos que se realizan los pacientes oncológicos que visitan SOLCA.

**Análisis:** De acuerdo con los resultados se evidencia que el 49% de pacientes se realizan otros tratamientos que son: diagnósticos, controles, post tratamiento, etc. El 30% se realizan la quimioterapia, el 15% requieren de una intervención quirúrgica, el 4% radioterapia y el 2% hormonoterapia.

**Pregunta No.9** De acuerdo con el tratamiento que se realiza, el servicio que recibe es:

**Tabla 17**

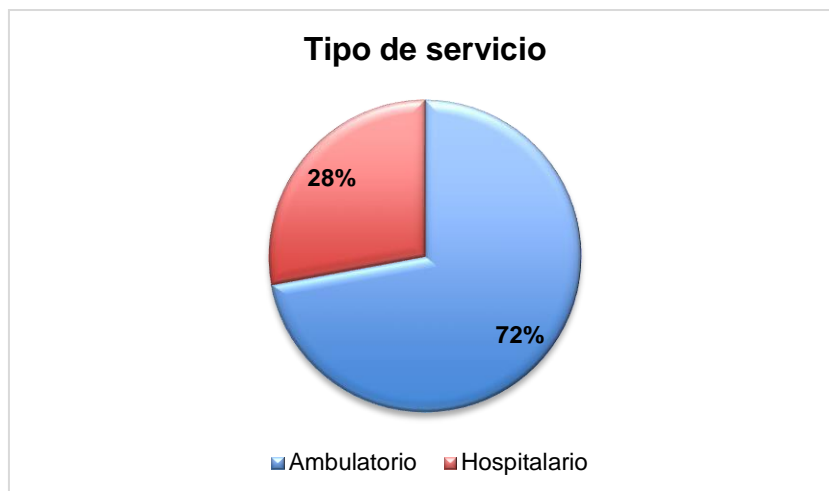
*Tipo de servicio*

Servicio	Cantidad	Porcentaje
Ambulatorio	111	72,1%
Hospitalario	43	27,9%
<b>Total</b>	<b>154</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Muestra el tipo de servicio que está recibiendo el paciente, de acuerdo con el tratamiento que se está realizando al visitar SOLCA.

**Figura 17**

*Tipo de servicio*



*Nota.* Muestra el porcentaje del tipo de servicio que se está realizando el paciente al visitar SOLCA.

**Análisis:** El 72% del servicio que reciben los pacientes es ambulatorio, debido a que se encuentran en controles y diagnósticos; mientras que el 28% necesitan de hospitalización usualmente por una intervención quirúrgica.

**Pregunta No.10** En caso de ser el servicio ambulatorio ¿Cuánto tiempo necesita permanecer cerca de SOLCA para una sesión de su tratamiento o control?

**Tabla 18**

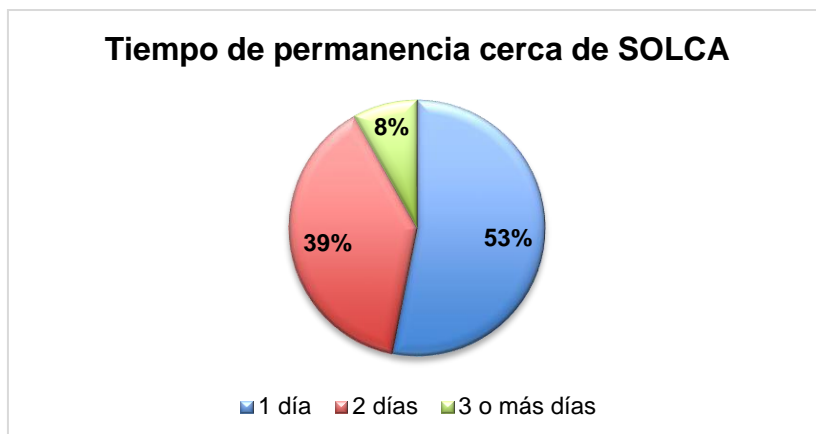
*Permanencia cerca de SOLCA*

Tiempo	Cantidad	Porcentaje
1 día	59	53%
2 días	43	38,74%
3 o más días	9	8,11%
	111	100%

*Nota.* Muestra el tiempo de permanencia cerca de SOLCA de los pacientes y acompañantes.

**Figura 18**

*Permanencia cerca de SOLCA*



*Nota.* Muestra en el gráfico el tiempo de permanencia cerca de SOLCA de los pacientes y acompañantes.

**Análisis:** De acuerdo con los resultados se evidencia, que los pacientes oncológicos que corresponde el 53%, requieren permanecer un día al menos cerca de SOLCA y el 39% dos días. Expresan los encuestados que debido a la larga distancia que viajan, optan por quedarse en los exteriores de la institución, con el fin de retirar los resultados, por diagnóstico o control.

**Pregunta No.11** ¿En qué lugar se hospeda durante su tratamiento?

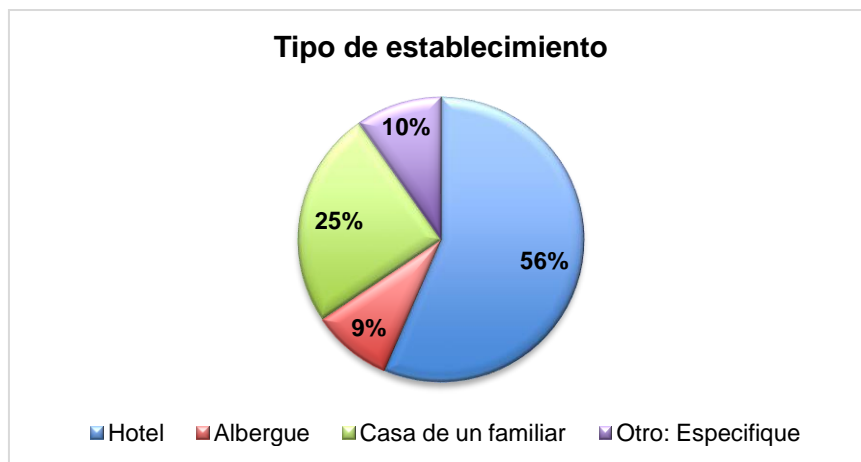
**Tabla 19**

*Lugar de hospedaje*

Tipo de establecimiento	Cantidad	Porcentaje
Hotel	102	56,49%
Albergue	14	9,09%
Casa de un familiar	39	24,68%
Otro: Especifique	(15) casa propia	9,74%
<b>Total</b>	154	100%

*Nota.* Muestra el tipo de establecimiento que se hospedan, los pacientes y sus acompañantes durante el tratamiento que reciben en SOLCA.



**Figura 19***Lugar de hospedaje*

*Nota.* Muestra en el gráfico el porcentaje del lugar donde se hospedan los pacientes y sus acompañantes, durante el tratamiento que se realizan en SOLCA.

**Análisis:** El 56% de pacientes se hospedan en hoteles que se encuentran cerca de instituto, el 25% en la casa de un familiar, el 10% en la casa propia quienes viven en la ciudad de Cuenca y el 9% en un albergue. Los encuestados expresan que se hospedan, en el Albergue del Ángel que brinda SOLCA para pacientes y acompañantes de bajos recursos económicos.

**Pregunta No.12** Seleccione el rango de sus ingresos mensuales

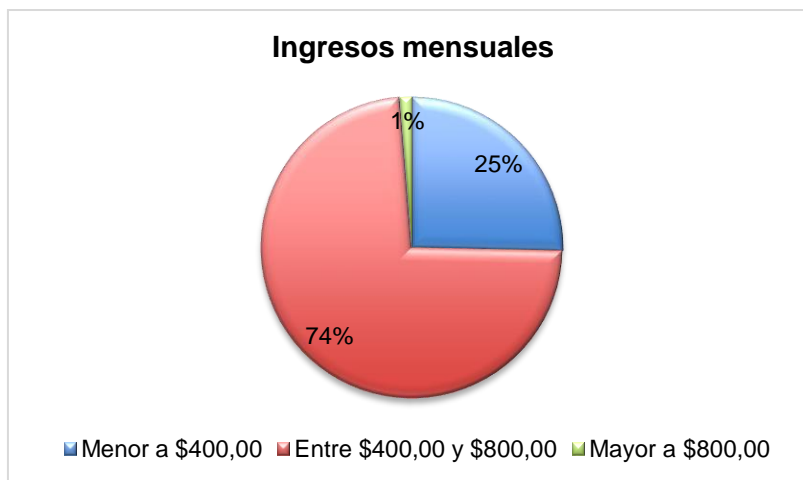
**Tabla 20***Ingresos mensuales de los pacientes o acompañantes*

Ingresos mensuales	Cantidad	Porcentaje
Menor a \$400,00	39	25,3%
Entre \$400,00 y \$800,00	113	73,4%
Mayor a \$800,00	2	1,3%
	154	100%

*Nota.* Muestra los ingresos mensuales que tienen los pacientes o acompañantes que visitan SOLCA

**Figura 20**

*Ingresos mensuales de los pacientes o acompañantes*



*Nota.* Muestra en el gráfico el porcentaje de ingresos mensuales que tienen los pacientes o acompañantes que visitan SOLCA.

**Análisis:** El 74% de los encuestados tiene un sueldo superior al básico, el 25% percibe un sueldo inferior a \$400,00 y el 1% mayor a \$800,00

**Pregunta No.13** Indique el gasto que realiza en un día por alimentación y hospedaje:

**Tabla 21**

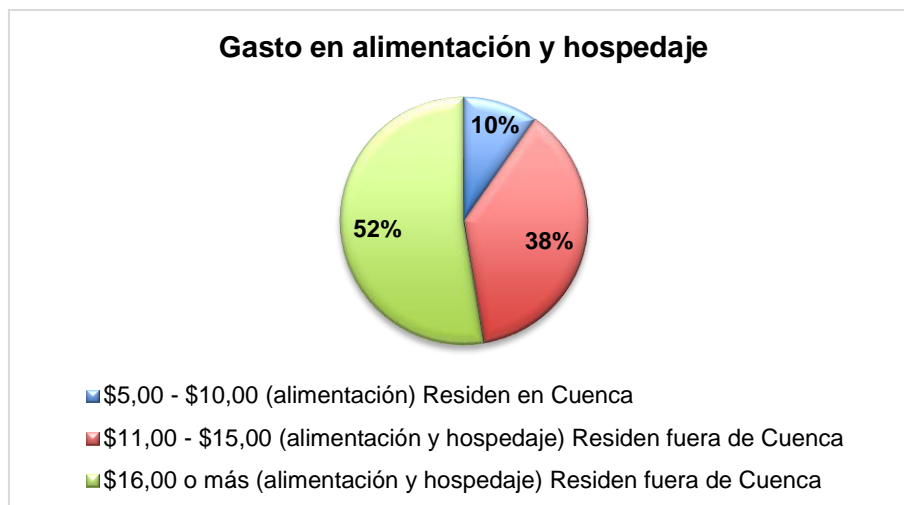
*Gasto en alimentación y hospedaje*

Gastos	Residen en Cuenca			Residen fuera de Cuenca			
	Alimentación	Hospedaje	%	Alimentación	Hospedaje	%	
\$5,00 - \$10,00	15	4	10%	0	0	0%	
\$11,00 - \$15,00	0	0	0%	58	15	38%	
\$16,00 o más	0	0	0%	81	53	52,60%	
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>4</b>	<b>10%</b>	<b>139</b>	<b>68</b>	<b>100%</b>	

*Nota.* Muestra el gasto que tienen al día los pacientes y acompañantes en alimentación y hospedaje cuando visitan SOLCA.

**Figura 21**

*Gasto en alimentación y hospedaje*



*Nota.* Muestra en el gráfico el gasto que tienen al día los pacientes y acompañantes en alimentación y hospedaje cuando visitan SOLCA.

**Análisis:** Se puede observar que el 52% de pacientes y acompañantes residen fuera de la ciudad de Cuenca, y que gastan en alimentación y hospedaje más de \$16,00 por día, el 38% representa el gasto más en alimentación que hospedaje expresaron los encuestados, mientras que el 10% gastan en alimentación porque viven en la ciudad de Cuenca.

**Pregunta No.14** De existir un hotel con servicio de salud para pacientes con cáncer en Cuenca, ¿Recomendaría o haría uso del mismo?

**Tabla 22**

*Hotel con servicio de salud para pacientes con cáncer*

Recomendarían	Cantidad	Hospedaje
<b>Si</b>	154	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Total</b>	154	100%

*Nota.* Muestra la aceptación de reservar un hotel en un futuro con servicio de salud para los pacientes o acompañantes que visitan SOLCA.

**Figura 22**

*Hotel con servicio de salud para pacientes con cáncer*



*Nota.* Muestra en el gráfico el porcentaje de aceptación al reservar un hotel en un futuro con servicio de salud para los pacientes o acompañantes que visitan SOLCA.

**Análisis:** De acuerdo con los datos obtenidos se evidencia, que el 100% de los encuestados recomendaría y utilizarían el hotel. Es decir, existe solidaridad con las personas que residen fuera de la ciudad de Cuenca.

**Pregunta No.15** En caso de que su respuesta sea afirmativa, indique los servicios que le interesaría recibir:

**Tabla 23**

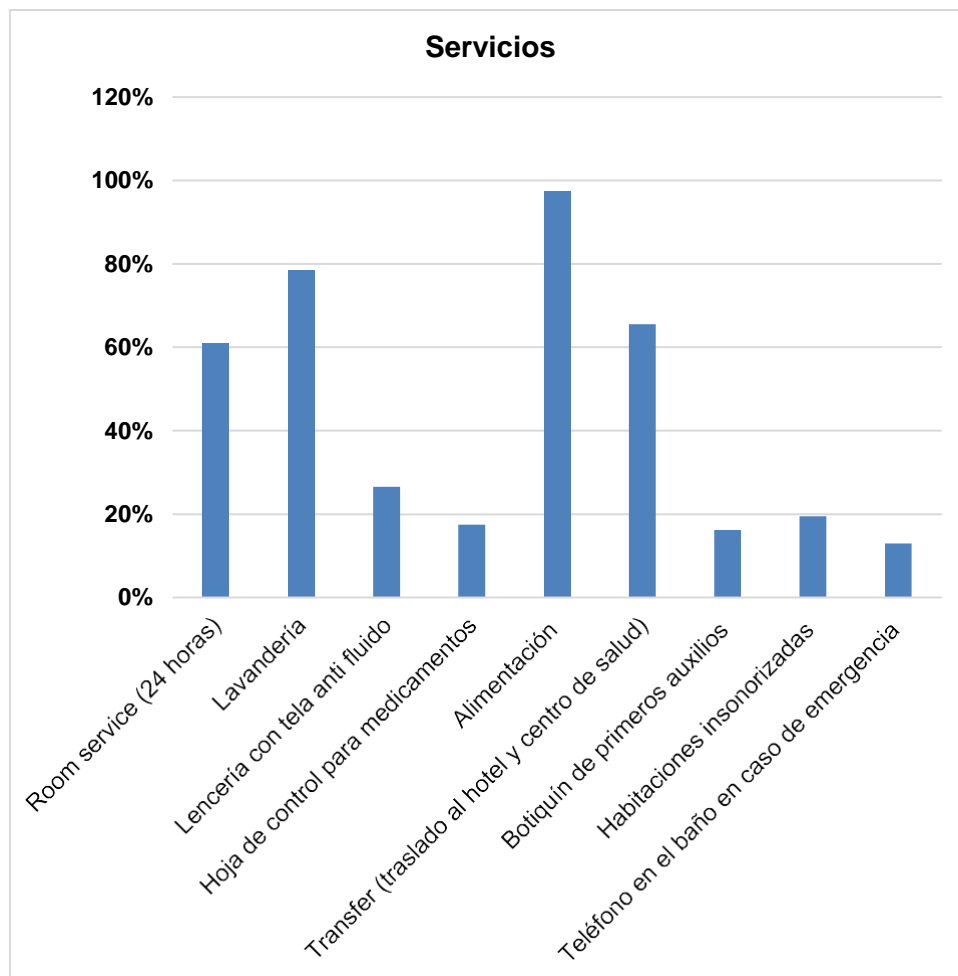
*Servicios*

Servicios	Cantidad	Porcentaje
	154	100%
<b>Room service (24 horas)</b>	94	61%
<b>Lavandería</b>	121	78,6%
<b>Lencería con tela antifuído</b>	41	26,6%
<b>Hoja de control para medicamentos</b>	27	17,5%
<b>Alimentación</b>	150	97,4%
<b>Transfer (traslado al hotel y centro de salud)</b>	101	65,6%
<b>Botiquín de primeros auxilios</b>	25	16,2%
<b>Habitaciones insonorizadas</b>	30	19,5%
<b>Teléfono en el baño en caso de emergencia</b>	20	13%

*Nota.* Muestra los servicios que los pacientes y acompañantes les gustaría que ofrezca un hotel enfocado al turismo de salud.

**Figura 23**

*Servicios*



*Nota.* Muestra el porcentaje de los servicios que más prioridad tienen, para los pacientes y sus acompañantes que visitan SOLCA.

**Análisis:** Según el gráfico podemos inferir que la alimentación, el servicio de lavandería y el servicio de transfer son de mayor preferencia. Expresan los encuestados que consideran lo esencial, para cumplir con las necesidades básicas en un establecimiento hotelero.

2.3.1.1 Análisis general

Tabla 24

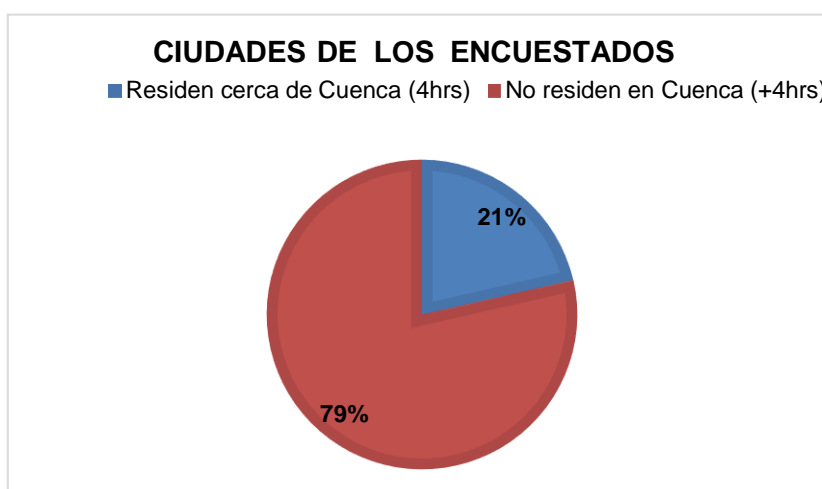
Pacientes o acompañantes con el servicio que necesitan y donde se hospedan

Grupo	Porcentaje	Servicio ambulatorio	Servicio hospitalario	% de (hotel) que utilizan	2 a 3 días cerca de SOLCA
Pacientes	52%	72,10%	27,90%	56,49%	46,85%
Acompañante	48%	0%	0%		
Otro	0%	0%	0%		
<b>Total</b>	<b>100%</b>				

Nota. Muestra el tipo de servicio, la cantidad de pacientes y acompañantes que requieren de un establecimiento hotelero para hospedarse durante el tratamiento y los días que necesitan permanecer cerca de SOLCA.

Figura 24

Pacientes y sus acompañantes que residen en la ciudad de Cuenca y los que se encuentra más de 4 horas fuera de ciudad.



Nota. Muestra el porcentaje de pacientes y sus acompañantes que residen en la ciudad de Cuenca y los que se encuentran más de 4 horas fuera de la ciudad.

**Análisis:** De acuerdo con este resultado, se observa que el 27,9% de pacientes requieren de un servicio hospitalario, porque necesitan someterse a una cirugía o el tratamiento requiere de observación. Y el 72,10% tienen un servicio ambulatorio; sin embargo, requieren quedarse

cerca del instituto de 2 a 3 días. Se ha considerado las ciudades que están lejos corresponde el 79%, por lo que necesitan de un establecimiento para pernoctar.

**Tabla 25**

*Aceptación del hotel con servicio de salud, los servicios de mayor preferencia y ciudad que están a más de 4 horas fuera de la ciudad de Cuenca.*

Uso del hotel	%	Servicios (lavandería, alimentación y transfer)	Ciudades que se encuentran lejos de Cuenca
<b>Si</b>	100%	80,52%	79%
<b>No</b>	0%	0%	0%
<b>Total</b>	100%		

Nota. Muestra la factibilidad de crear un hotel en la ciudad de Cuenca, los servicios que son de preferencia y el porcentaje de las ciudades que están a más de 4 horas de los encuestados.

**Análisis:** El 100% de encuestados los recomiendan o harían el uso de un hotel en caso de llevar a cabo este proyecto en un futuro, los servicios de mayor preferencia son: alimentación, lavandería y transfer con el 80,52%; mientras que el 79% representa las ciudades que se encuentran lejos de Cuenca y requieren de un establecimiento para pernoctar.

**Tabla 26**

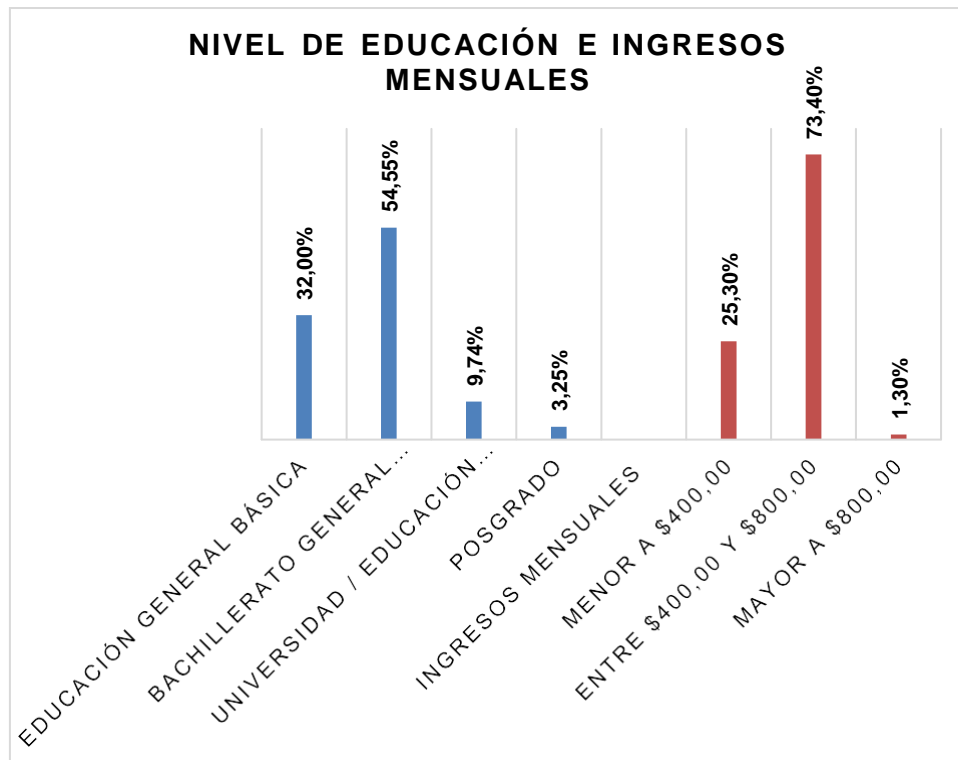
*Nivel de educación e ingresos mensuales de los encuestados*

Nivel de educación	Total %
Educación General Básica	32,00%
Bachillerato General Unificado	54,55%
Universidad / Educación profesional	9,74%
Posgrado	3,25%
Ingresos mensuales	
Menor a \$400,00	25,30%
Entre \$400,00 y \$800,00	73,40%
Mayor a \$800,00	1,30%

Nota. Muestra el nivel de educación y los ingresos mensuales que tienen los pacientes y sus acompañantes.

**Figura 25**

*Nivel de educación e ingresos mensuales de los encuestados*



*Nota.* Muestra en el gráfico el nivel de educación y los ingresos mensuales que tienen los pacientes y sus acompañantes.

**Análisis:** De acuerdo con los resultados se observa que, el bachillerato general unificado corresponde al 54,55% de los encuestados y que el 73,40% tienen un sueldo entre \$400,00 a \$800,00; mientras que el posgrado tiene el 3,25% y el 1,30% mayor a \$800,00. Esto demuestra que los ingresos no son bajos y que existe la posibilidad de reservar una habitación mientras se realizan sus tratamientos.

### **2.3.2 Resultados de las entrevistas a los especialistas oncológicos de SOLCA**

Para realizar las entrevistas se tomó como referencia a especialistas oncológicos del Instituto SOLCA, para conocer la percepción que tienen en cuanto a un hotel con turismo de salud para pacientes oncológicos y sus acompañantes, lo que es esencial para el desarrollo del trabajo. Las entrevistas se realizaron mediante la herramienta Google Form. Lo óptimo hubiera sido realizar la entrevista personalmente; sin embargo, debido a la sugerencia de la Dra. Alexandra García, quien agenda las citas de los especialistas en la institución, se cambió la propuesta ya que nos informó las complicaciones con el acceso a los médicos para presencialidad. La aplicación de la entrevista en modalidad en línea fue aprobada por el Dr. Andrés Andrade, representante del comité de aprobación de solicitudes de la línea de investigación.



Luego de recibir las respuestas a las entrevistas, se analizaron de manera conjunta. A continuación, se presentan los resultados de dicho análisis:

**La pregunta 1 y 2 tienen relación, el cual corresponde al siguiente análisis**

**¿Cuáles son los tipos de tratamientos frecuentes contra el cáncer que usted realiza y cuál es el tiempo de recuperación de los pacientes con cáncer, de acuerdo con los tratamientos que usted realiza?**

El tipo de tratamiento contra el cáncer que realizan son:

- Quimioterapia: requiere de al menos 2 o más días de hospitalización, dependiendo el estado del paciente.
- Radioterapia: es necesario realizar sesiones breves de 5 días a la semana.
- Terapia intensiva: dependerá del estado del paciente que pueden ser semanas, meses e incluso años
- Cirugía: requiere de hospitalización de al menos 2 o más días.

**Pregunta 3.**

**Los tratamientos para el cáncer que usted realiza, requieren de hospitalización o servicio ambulatorio. ¿Por qué?**

- Quimioterapia: puede ser ambulatorio o hospitalario.
- Radioterapia: puede ser el servicio hospitalario o ambulatorio.
- Terapia intensiva: el servicio es hospitalario.
- Cirugía: el servicio es hospitalario.

**Pregunta 4.**

**La creación de un hotel con servicio de turismo de salud para pacientes con cáncer y sus acompañantes. ¿Cómo podría aportar según su criterio?**

- Facilita la continuidad de los tratamientos.
- Permite que los pacientes y sus acompañantes que viajan de otras ciudades tengan un lugar donde pernoctar.
- Un establecimiento cuyos servicios estén enfocados a este tipo de personas, ayuda a su estado de ánimo al saber que existe apoyo de las personas que brindan el servicio.

**Pregunta 5.****¿Qué tipo de alimentos debe consumir un paciente que se encuentra en tratamiento?**

Los productos deben estar, bien cocidos, nutricionalmente balanceado, baja en lácteos, hipograsa, alta en fibra, alto consumo de frutas y vegetales.

**Pregunta 6.****¿Qué facilidades cree usted que debe ofrecer un hotel con servicio de turismo de salud?**

- Servicio de alimentación
- Áreas de recreación
- Área para gimnasio con supervisión y asesoría
- Ubicado cerca de SOLCA
- Médico en el hotel.

**Pregunta 7.****¿Qué ubicación sugiere para construir un hotel con servicio de turismo de salud?**

El hotel debe estar ubicado cerca de SOLCA por cuestiones de movilización y en caso de emergencias que se puedan presentar durante el tratamiento.

**2.4 Análisis de la Demanda**

La mayoría de los pacientes y sus familiares viajan más de 4 horas a la ciudad de Cuenca, para tratarse en SOLCA. Estas personas confían en los especialistas que tiene el instituto y por ello se realizan el tratamiento, con el fin de recuperar su salud. Existe una gran demanda de pacientes oncológicos que se atienden en la ciudad de Cuenca. De acuerdo con el INEC las altas hospitalarias vivos en el año 2021, que fue el último censo, fueron de 940.243 pacientes. Se puede inferir que este proyecto tiene un alto porcentaje de aceptación ya que, de acuerdo con los resultados de las encuestas y entrevistas, el 100% de pacientes, acompañantes y especialistas recomiendan la creación de la propuesta.

**2.5 Análisis de la Oferta**

Existen estudios que, dentro de la ciudad de Cuenca, la oferta se complementa con la infraestructura y equipamiento de hospitales, clínicas y demás centros de salud, que han sido reconocido por la Organización Panamericana de la Salud en el 2007, y se ha denominado una capital azuaya saludable (Ministerio de salud, 2015).

Por consiguiente, al pretender crear un hotel para pacientes oncológicos y sus acompañantes en la ciudad de Cuenca, su ubicación tiene que ser estratégica y que cumpla con las facilidades básicas para el hospedaje, alimentación, servicio de transfer y servicio de lavandería. Este proyecto busca una nueva alternativa de turismo médico especialmente para pacientes oncológicos y sus acompañantes, donde se ve gran nivel de aceptación de acuerdo con el análisis de las encuestas.

El servicio de alimentación debe contar al menos con un desayuno nutritivo; el almuerzo y cena lo consideran como secundarios, debido a que en ese tiempo se encuentran tomando su tratamiento. También, el servicio de lavandería porque se quedan varios días y el servicio de transfer apoya a que el paciente pueda movilizarse a cualquier hora.

Además, el turismo médico especialmente para pacientes oncológicos y sus acompañantes en la actualidad no tiene competencia directa; por lo que contar con un plan de publicidad y promoción en esta área, apoyaría a dar a conocer el servicio innovador.

## **2.6 El consumidor**

El consumidor es la persona que satisface sus necesidades o deseos al adquirir un producto o servicio (Ramos, A; Ávila, G; Flores, L y Francisco, V, p. 1).

En este proyecto podemos catalogar como consumidores tanto a los pacientes que se atienden en SOLCA como a sus acompañantes, quienes ven necesario adquirir el servicio de hospedaje.

## **2.7 Producto, precio, plaza y promoción**

### **2.7.1 Producto**

Se considera como un bien tangible o intangible que se puede ofrecer a un mercado para su atención, adquisición, uso o consumo que pudiera satisfacer un deseo o necesidad (Kotler, 2013).

De acuerdo con el estudio de factibilidad se ha identificado que los productos necesarios a ofertar, para los pacientes oncológicos y sus acompañantes; y son los siguientes:

Tabla 27

*Productos y servicios*

Tipo de habitaciones	Servicio de alimentación	Servicios complementarios
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Habitación simple o individual</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desayuno</li> <li>• Almuerzo</li> <li>• Cena</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Room service 24 horas</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Habitación doble o twin</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicio detraslado</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Habitación triple</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicio delavandería</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Habitación cuádruple</li> </ul>		

*Nota.* Muestra los tipos de habitaciones, el servicio de alimentación y los servicios complementarios que son de preferencia para los pacientes y acompañantes.

Esta tabla nos muestra el producto y servicio a ofrecer a los pacientes oncológicos y sus acompañantes, que se ha identificado a través de las encuestas.

### 2.7.2 Precio

Hace referencia a la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, o la suma de valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar un producto o servicio (Kotler, 2013).

Para analizar el precio se consideraron las definiciones del turismo médico y turismo de bienestar o salud, debido a que están dirigidas a un target especial.

En el turismo médico o de la medicina, la motivación principal es acudir a un centro de salud porque tiene alguna enfermedad y requiere de un tratamiento; es decir, en este proceso el paciente utiliza instalaciones y servicios turísticos como son: transporte, alojamientos, restaurantes, etc. Sin embargo, la motivación principal no es la utilización de estos servicios para satisfacerse. Mientras que, el turismo de bienestar o salud se encuentra vinculado con el turismo que busca el ocio y descanso en balnearios, spa, etc.

Existe dentro de la ciudad de Cuenca el Rioné Hotel Boutique, que está dirigido al turismo de bienestar o salud y que los precios son altos porque ofrecen lujo y confort. A pesar de que está dirigido a un diferente público, sus servicios son similares a los que se desean ofrecer dentro de este proyecto.

Nos basaremos en hoteles y hostales de categoría de dos estrellas que están ubicados cerca de SOLCA, que se consideran económicos y de acuerdo con el resultado de la demanda es lo

que buscan los consumidores. Para realizar el análisis del precio, se incluyó lo siguiente: tipo de habitación, cantidad de noches a hospedarse, servicio de alimentación, servicio de transfer y servicio de lavandería.

### 2.7.3 Plaza

Se considera competencia al turismo de salud o bienestar, debido a que sus instalaciones y servicios son similares al turismo médico que ofrecen los establecimientos hoteleros. En el turismo de salud las personas analizan: instalaciones, servicios, categoría y ubicación para realizar la reserva, por lo que el precio no es primordial. El turismo médico está enfocado a ofrecer servicios de hospedaje y facilidades básicas, que se encuentren cerca de los centros de salud como: clínicas, hospitales que son necesarios para recuperar la salud que es el motivo principal del viaje. Ellos viajan por intervenciones quirúrgicas, tratamiento reproductivo, tratamientos para el cáncer, etc.

Los establecimientos que podemos considerar como competencia son los siguientes:

Rioné Hotel Boutique es considerado un establecimiento dedicado al turismo médico, que no está enfocado a pacientes oncológicos sino a intervenciones quirúrgicas, tratamientos estéticos, etc. Además, cumple con el 59% de las normas del Manual Universal de Discapacitados y las Normas INEM. Este establecimiento se encuentra cerca de los centros de salud como: Monte Sinaí, clínica Santa Ana, Hospital Santa Inés, entre otras. En cuanto a sus instalaciones ofrecen habitaciones de lujo y confort. Los servicios que ofrecen son: parqueadero, desayuno buffet, servicio de transfer, servicio de lavandería, restaurante, servicio a la habitación, salón para eventos, entre otros.

El Hospital Santa Inés ofrece a la ciudadanía habitaciones equipadas, con el objetivo de acoplarse a las necesidades del paciente y del acompañante. Es un centro médico que cuenta con profesionales y brindan servicios como: hotelería, laboratorios, quirófanos especializados, emergencia 24 horas, unidad de cardiología, chequeos ejecutivos, laparoscopia, entre otros. Se considera una competencia porque cuentan con un departamento de hotelería encargado de guiar en los procesos de hospitalización, cuenta con varios tipos de habitaciones como: individuales, dobles, suites y habitaciones VIP. A pesar de que nuestro estudio de factibilidad se basa en el ámbito hotelero y no en ofrecer un servicio de salud, puede generar competencia al momento de elegir un paquete que se encuentre enfocado al turismo médico especialmente a los pacientes oncológicos y sus acompañantes.

Y, por último, los hostales y hoteles que se encuentran cerca de la zona de SOLCA son los que en la actualidad reciben a los pacientes oncológicos y sus acompañantes que se convierten en una competencia directa, en caso de un futuro llevar a cabo este proyecto. Al crear el hotel se

buscará personalizar el servicio, especialmente para pacientes oncológicos, donde cubran las necesidades básicas que se han identificado y se encuentra detalladas en la oferta.

#### **2.7.4 Promoción**

Para realizar la promoción se va a utilizar herramientas de publicidad; relaciones públicas, ventas personales y marketing directo que el establecimiento utilizará para alcanzar sus objetivos (Kotler, 2013).

El hotel está enfocado al turismo médico, especialmente a los pacientes oncológicos y sus acompañantes, el cual se va a ofertar servicios necesarios como: servicio de alimentación, servicio de lavandería, servicio de transfer, entre otros. Estas personas pueden verse interesadas en este establecimiento, porque se va a encontrar cerca de SOLCA, por ofertar servicios necesarios y la infraestructura está adaptado para ellos.

Al ser un hotel dirigido al turismo médico y específicamente para pacientes oncológicos y sus acompañantes, como estrategia comercial se utilizarán canales digitales, donde puedan comparar, leer experiencias de otras personas y puedan tomar una decisión de invertir su dinero y las expectativas durante su tratamiento.

##### **2.7.4.1 Marketing de contenidos**

Hace referencia a la creación de un blog del hotel, donde muestre lugares cercanos a visitar, restaurantes, centros de salud, etc. Se debe transmitir una percepción positiva, será el primer contacto que tendrán los pacientes y sus acompañantes con el hotel, lo que aumenta la posibilidad de que se hospeden en el establecimiento.

##### **2.7.4.2 Redes sociales**

Para promocionar el hotel se debe compartir fotos y videos de buena calidad y paquetes promocionales para que puedan ser vistas por los pacientes y sus acompañantes. Compartir mediante Facebook, Instagram y WhatsApp y motores de búsqueda como; Expedia, Booking, TripAdvisor, etc.

CAPÍTULO 3

Estudio financiero del proyecto

3.1 Estudio de factibilidad económica

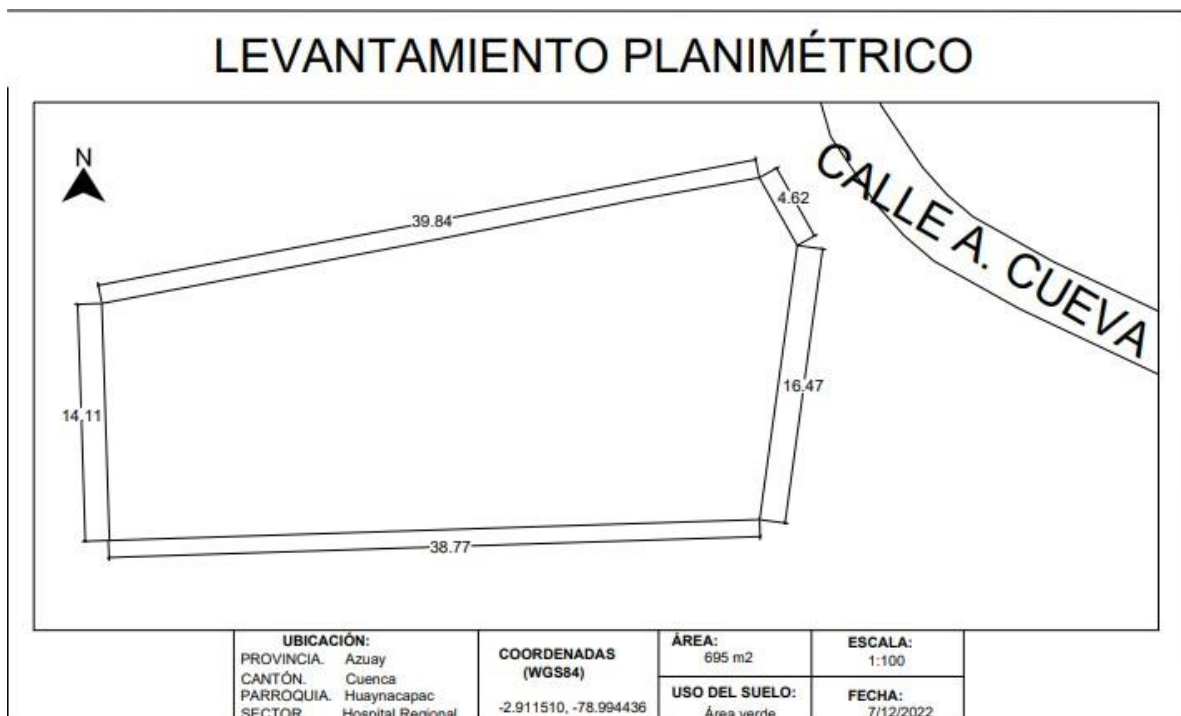
El estudio de factibilidad es un análisis que se realiza para determinar si un negocio es rentable o no, cuáles serán las estrategias por desarrollar; se recopila la información relevante y con ello se observa la factibilidad del proyecto. Nuestro estudio analiza la parte económica – financiera necesaria para implementar un hotel, con servicio de turismo de salud para los pacientes oncológicos y sus acompañantes en la ciudad de Cuenca; además, se calcularán los índices de rentabilidad para determinar si el proyecto es viable o no.

Infraestructura del establecimiento

Actualmente existe la disponibilidad de un terreno de 702 metros cuadrados, ubicado en la zona de Santa María del Vergel, cuya propietaria está interesada en ejecutar el proyecto. Del área útil del terreno, se han asignado 561,53 metros cuadrados para la construcción del hotel.

Figura 26

Plano del terreno disponible para el proyecto



Nota. Levantamiento Planimétrico. Adaptado por el Ingeniero Civil Verdugo, S, 2022.

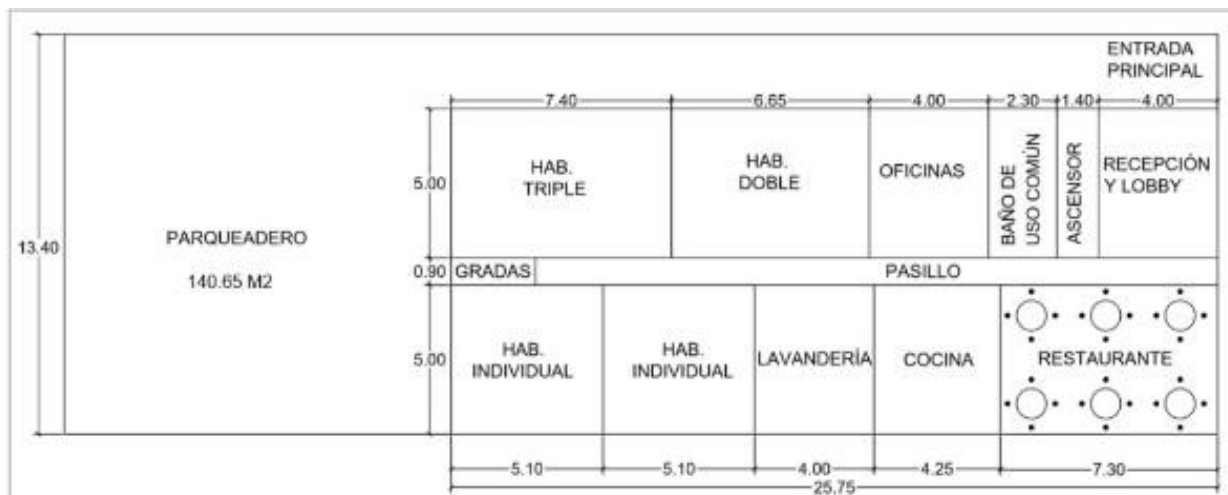
Para tener una aproximación de áreas necesarias para la creación del hotel, se realizó un diseño de diferentes espacios.

Para ofrecer el servicio de hospedaje, para iniciar se propone una edificación en dos pisos, distribuidos así: en la planta baja 4 habitaciones, área de recepción y lobby, restaurante, cocina, lavandería, oficina, baños de uso común, ascensor y parqueadero; en la segunda planta se ubicarán 8 habitaciones con baños privados.

A continuación, se presenta la propuesta de distribución de los espacios:

**Figura 27**

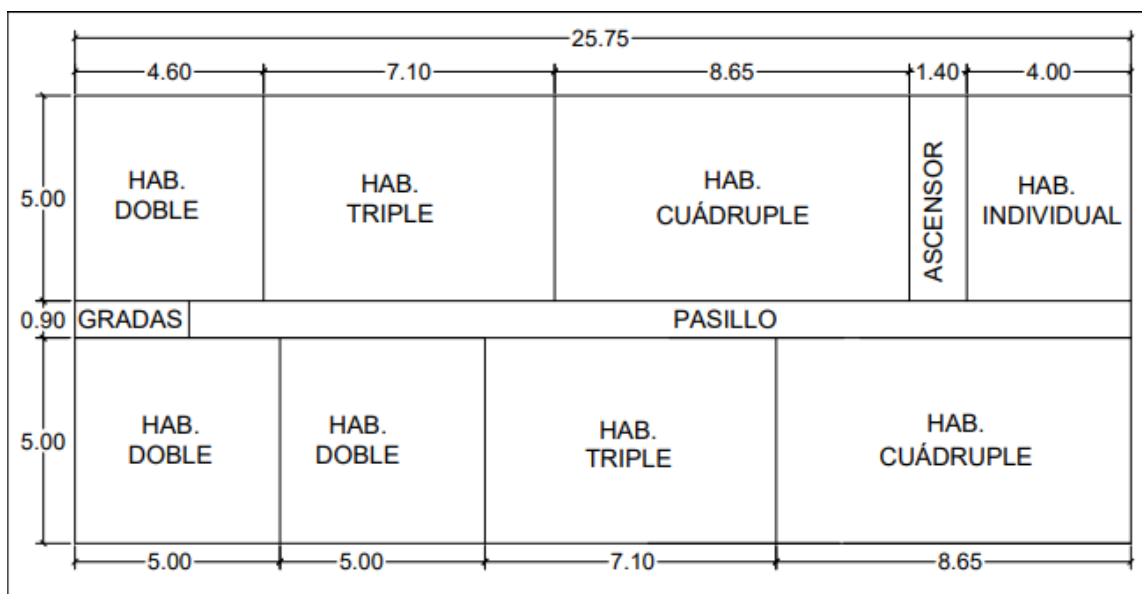
*Distribución de espacios del primer piso*



*Nota.* Muestra la distribución de espacios de la primera planta para los pacientes oncológicos y sus acompañantes.

**Figura 28**

*Distribución de espacios del segundo piso*



*Nota.* Muestra la distribución de espacios de la segunda planta para los pacientes oncológicos y sus acompañantes.

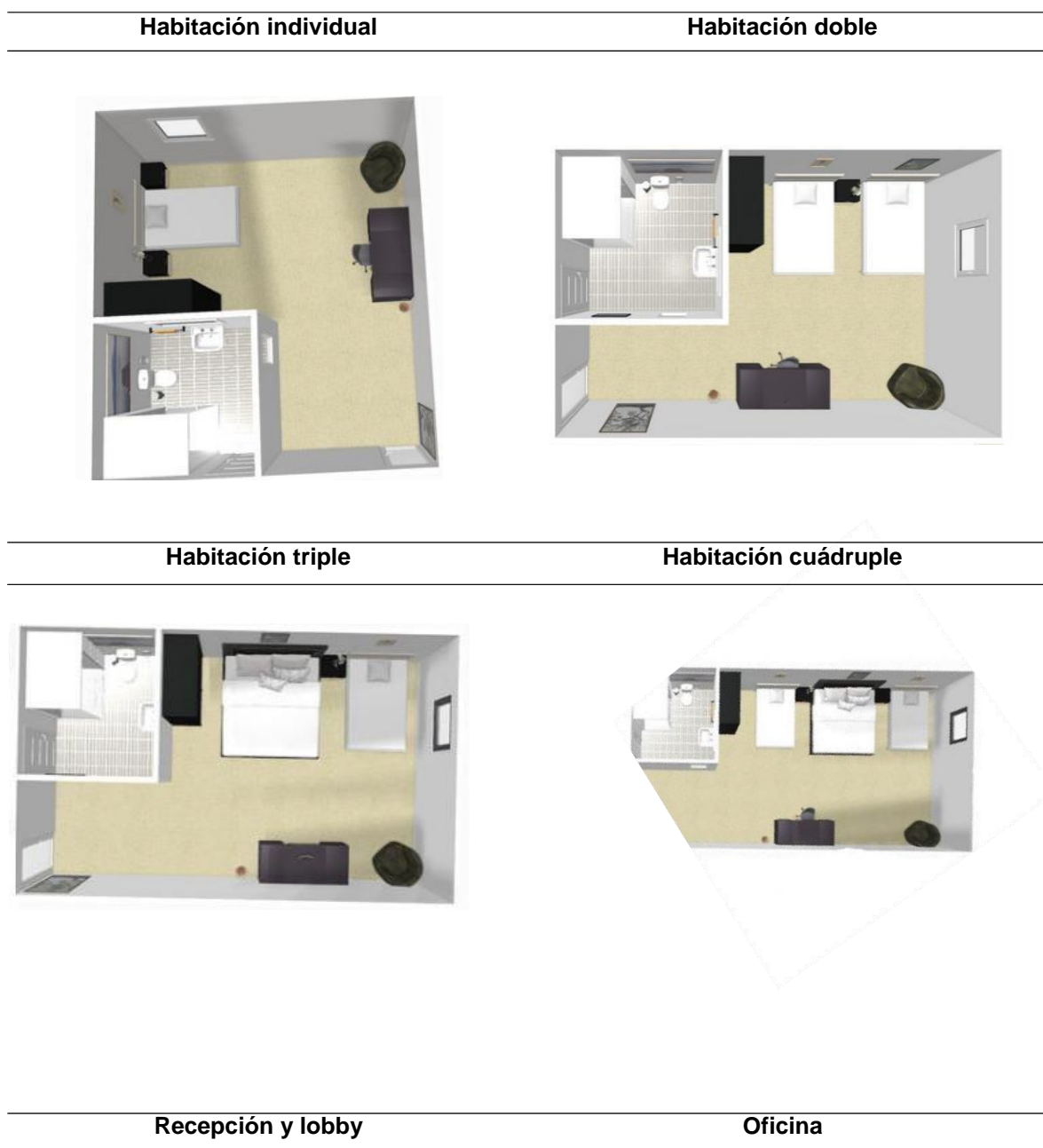


Para estos espacios, es necesario disponer de aproximadamente 561,53. Metros cuadrados de construcción. La estimación de costo por metro cuadrado de construcción se obtuvo de la consultoría a diferentes constructoras como Constructora Vásquez, además de un arquitecto e ingeniero civil. El valor aproximado de construcción es de \$ 211,18 por metro cuadrado.

Para el diseño de los espacios utilizamos el programa HomeByMe, para la dimensión de espacios necesarios, tanto de áreas comunes como privadas se ha considerado el Manual de Accesibilidad Universal para Hoteles (2007). Debido a que nuestro target está dirigido al turismo médico, especialmente a pacientes oncológicos.

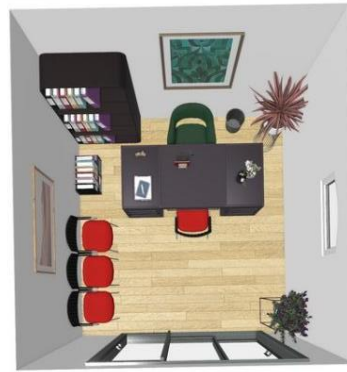
**Figura 29**

*Diseño de los espacios*





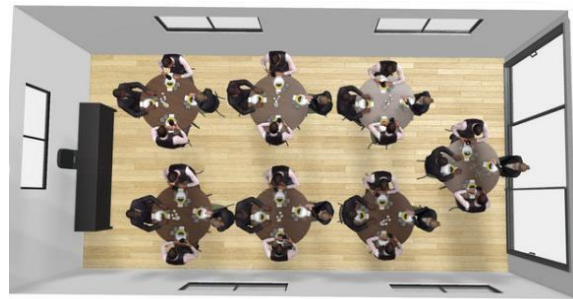
Cocina



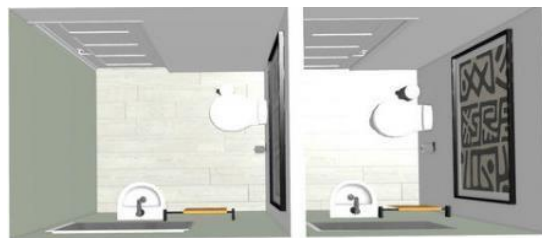
Restaurante



Lavandería



Baños de uso común



*Nota.* Muestra la distribución de espacios del primer y segundo piso realizado por Estefanía Cabrera y Miriam Mora.

### 3.1.1 Inversión inicial

Toda inversión requiere de recursos económicos y financieros, los mismos que se encuentran reflejados en los activos corrientes, fijos e intangibles, necesarios realizar para la creación del hotel. A continuación, se presenta a detalle de la inversión inicial para el desarrollo del proyecto.

**Tabla 28**

*Cálculo de la inversión inicial*

INVERSIÓN INICIAL				
Descripción	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total	Valor total
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
<b>Capital del trabajo</b>				<b>\$21.893,44</b>
Sueldos y Salarios	3	\$6.847,81		\$20.543,44
Servicios básicos	3		300	900
Marketing y Publicidad	3		100	300
Otros insumos	3		50	150
<b>ACTIVOS FIJOS</b>				
<b>Infraestructura</b>				<b>\$664.150,60</b>
Edificios	561,53	\$453,69	\$509.521,09	
Terrenos	702	\$211,18	\$148.248,36	
Parqueadero	140,65	\$45,37	\$6.381,15	
<b>EQUIPO Y MAQUINARIA</b>				
<b>Caldera</b>	1	5500	5500	
Lavadora Industrial	1	1052	1052	
Secadora Industrial	1	899	899	
Plancha de vapor para ropa	1	70	70	
Plancha para ropa	1	40	40	
Aspiradora	1	405,28	405,28	
Calefactor	6	38,47	230,82	
Teléfono	14	17,99	251,86	
Televisores	13	259	3367	
Secador de cabello	12	71,11	853,32	
Batidora pequeña	1	92,33	92,33	
Cafetera industrial	1	350	350	
Estufa	1	569	569	
Dispensador de café	1	63,89	63,89	
Extractor de olores para cocina	1	150	150	
Freidora	1	56,73	56,73	
Lavavajillas	1	500	500	
Licuada	1	89,01	89,01	
Microondas	1	359,6	359,6	
Parilla eléctrica	1	103,56	103,56	

Exprimidor de cítricos	1	57,99	57,99
Refrigeradora	1	500	500
Congeladora	1	650	650
Sanduchera	1	54,99	54,99
Tostadora	1	54,5	54,5
Waflera	1	37,99	37,99
Celular	1	250	250
Router	4	34,55	138,2
<b>MENAJE DE HABITACIONES Y RESTAURANTE</b>			<b>\$ 5.202,58</b>
<b>Menaje con deterioro acelerado</b>			<b>\$ 4.242,32</b>
Almohadas	35	15	525
Cortinas	24	21,82	523,68
Cubre colchón Twin	10	25	250
Cubre colchón Full	9	20	180
Duvets	25	23	575
Forros de duvets	30	15	450
Fundas de almohada	35	5,27	184,45
Sábanas Twim	10	7,7	77
Sábanas Full	9	9,3	83,7
Juegos de toallas	30	20	600
Fuleros	25	23,5	587,5
Manteles	8	20	160
Bolsa cuerda nilón para ropa sucia	3	15,33	45,99
<b>Menaje con deterioro normal</b>			<b>\$960,26</b>
Jarras de vidrio	4	2,34	9,36
Juego de cubiertos	25	13,5	337,5
Juego de cuchillos	2	27,9	55,8
Tabla de picar	3	4,5	13,5
Charol	3	16	48
Juegos de cucharones	2	20	40
Plato sopero	30	1,38	41,4
Plato fuerte	30	1,73	51,9
Plato de postre	30	1,07	32,1
Plato base	30	1,9	57
Taza para café	30	0,87	26,1
Vaso para agua	30	0,65	19,5
Pinzas	5	1,8	9
Set de ollas	2	50	100
Set de sartenes	2	45	90
Set salero Pimentero	30	0,97	29,1
<b>Muebles y enseres</b>			<b>\$16.607,84</b>
Base Twin (1 plaza y media)	10	200	2000
Base full (2 plazas)	9	100	900

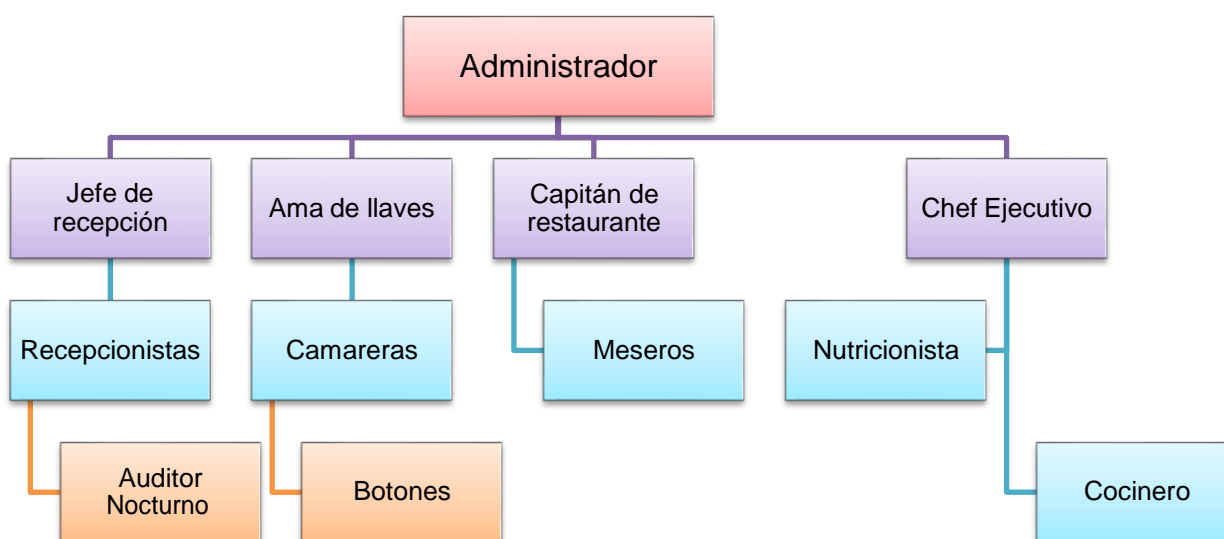
Colchón Twin	3	79,99	239,97
Colchón Full	2	109,99	219,98
Basurero inoxidable	15	20	300
Counter para restaurante	1	250	250
Counter para Recepción	1	325	325
Closet	12	500	6000
Mueble para vajillas	2	350	700
Mesón acero inoxidable	1	295	295
Escritorio	12	85	1020
Espejo	14	43	602
Lámparas	12	37,9	454,8
Armadores de madera con gancho	55	1,65	90,75
Productos de limpieza	1	350	350
Carrito de limpieza	1	322,94	322,94
Mesa para 2 personas	5	87	435
Mesa para 4 personas	3	105	315
Silla para habitaciones	12	15	180
Silla para restaurante	20	15	300
Silla de oficina	2	73,76	147,52
Tabla de planchar	2	30	60
Velador	12	49,99	599,88
Sofá para lobby	2	250	500
<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>			<b>\$1.138,00</b>
Computadoras	3	250	750
Impresoras	1	270	270
Impresora de facturas	2	59	118
<b>Activo diferido</b>			<b>\$1.500,00</b>
Gastos pre-operacionales	1		750
Permisos operacionales	1	750	750
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>			<b>\$727.239,53</b>

Nota. Muestra el total de la inversión proyectada.

**3.1.1.2 Costo de Mano de Obra**

El costo de mano de obra hace referencia al esfuerzo humano requerido para realizar operaciones específicas en cada área del establecimiento. Para ello, se ha tomado en cuenta la estructura organizativa del personal que es necesario para el funcionamiento del hotel. Se ha considerado la tabla de estructuras ocupacionales, en la página del Ministerio de Trabajo que presta servicios de alojamiento turístico, hoteleros y no hoteleros (Ministerio de Trabajo, 2023).

**Figura 30**  
*Organigrama*



*Nota.* Muestra la estructura organizativa para el funcionamiento del hotel realizado por Estefanía Cabrera y Miriam Mora.

**Tabla 29**

*Rol de pagos para el primer año de funcionamiento del hotel*

<b>COSTO DE NÓMINA ANUAL</b>									
<b>S.B.U. 2023: 450</b>									
<b>Rol de pago año 1</b>									
<b>Cargo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>Aporte Personal</b>	<b>XIII</b>	<b>XIV</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
Administrador	1	\$457,99	\$55,65	\$43,28	\$38,17	35,4166667	\$19,08	\$606,30	\$7.275,61
Ama de llaves	1	\$456,71	\$55,49	\$43,16	\$38,06	35,4166667	\$19,03	\$604,71	\$7.256,47
Jefe de recepción	1	\$456,71	\$55,49	\$43,16	\$38,06	35,4166667	\$19,03	\$604,71	\$7.256,47
Capitán de restaurante	1	\$625,00	\$75,94	\$59,06	\$52,08	35,4166667	\$26,04	\$814,48	\$9.773,75
Chef ejecutivo	1	\$454,59	\$55,23	\$42,96	\$37,88	35,4166667	\$18,94	\$602,06	\$7.224,76
Recepcionista	2	\$456,29	\$55,44	\$43,12	\$38,02	35,4166667	\$19,01	\$604,18	\$7.250,19
Camarera	1	\$454,59	\$55,23	\$42,96	\$37,88	35,4166667	\$18,94	\$602,06	\$7.224,76
Auditor nocturno	1	\$454,59	\$55,23	\$42,96	\$37,88	35,4166667	\$18,94	\$602,06	\$7.224,76
Mesero	1	\$454,17	\$55,18	\$42,92	\$37,85	35,4166667	\$18,92	\$601,54	\$7.218,47
Cocinero	1	\$454,59	\$55,23	\$42,96	\$37,88	35,4166667	\$18,94	\$602,06	\$7.224,76
Botones	1	\$455,86	\$55,39	\$43,08	\$37,99	35,4166667	\$18,99	\$603,65	\$7.243,75
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>\$5.181,09</b>	<b>\$629,50</b>	<b>\$489,61</b>	<b>\$431,76</b>	<b>\$389,58</b>	<b>\$215,88</b>	<b>\$6.847,81</b>	<b>\$ 82.173,74</b>

*Nota.* Muestra los pagos del primero año del personal necesario para el funcionamiento.

**Tabla 30***Proyección de nómina del año 2 al 10*

<b>Costo de nómina del año 2 al 10</b>	
<b>Año</b>	<b>Total anual</b>
2024	\$ 92.593,93
2025	\$ 98.149,57
2026	\$104.038,54
2027	\$110.280,85
2028	\$116.897,70
2029	\$123.911,56
2030	\$131.346,25
2031	\$139.227,03
2032	\$147.580,65
2033	\$156.435,49
2034	\$165.821,62
<b>Total</b>	<b>\$1.386.283,19</b>

*Nota.* Muestra los pagos del personal desde el segundo año hasta el décimo año.

### **3.1.3 Reporte de gastos**

Este reporte nos detallará todos los gastos relacionados con la actividad del establecimiento hotelero, presenta la información relativa a los logros alcanzados durante un periodo determinado; es decir, la adecuada administración en cuanto a los ingresos que representa los logros obtenidos, los costos y gastos que es el esfuerzo realizado, con el fin de determinar la utilidad o pérdida neta en un periodo específico.

A continuación, se presenta de manera detallada el reporte de gastos:



**Tabla 31***Reporte de costos y gastos*

	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
<b>Costos Directos (Insumos)</b>	<b>\$3.764,14</b>	<b>\$45.169,68</b>
Insumos de Limpieza	\$600,00	\$7.200,00
Insumos de Higiene	\$500,00	\$6.000,00
Insumos Restaurant	\$2.664,14	\$31.969,68
<b>Costos Indirectos</b>	<b>\$350,00</b>	<b>\$4.200,00</b>
Servicios Básicos	\$300,00	\$3.600,00
Otros Insumos	\$50,00	\$600,00
<b>Nomina Año 1</b>	<b>\$6.847,81</b>	<b>\$82.173,72</b>
<b>Nomina Año 2 al 10</b>	<b>\$7.279,40</b>	<b>\$87.352,80</b>
<b>Gastos Operativos</b>	<b>\$922,40</b>	<b>\$11.068,80</b>
Gastos de Marketing	\$100,00	\$1.200,00
Insumos Administrativos	\$70,00	\$840,00
Alquiler auto	\$730,00	\$8.760,00
Datafast	\$22,40	\$268,80

Nota. Muestra los costos y gastos mensual y anual

### 3.1.4 Proyección de ventas

La proyección de ventas nos permite conocer los ingresos futuros, y verificar si se podrá cumplir con el objetivo a corto y largo plazo. Para calcular la tarifa rack por habitación, se consideraron los establecimientos de alojamiento ubicados cerca de SOLCA como son: Hostal el Paraíso, Hotel Rest House, Hostal El Vergel; además de Rioné Hotel Boutique que está dirigido al Turismo médico.

**Tabla 32***Cantidad de habitaciones*

<b>Tipo de habitación</b>	<b>Capacidad instalada</b>	
	<b>Número de habitaciones</b>	<b>Precio habitación (rack)</b>
Individual	3	\$30,00
Doble	4	\$60,00
Triple	3	\$90,00
Cuádruple	2	\$120,00
<b>Total</b>	<b>12</b>	

Nota. Muestra la cantidad de habitaciones de la primera y segunda planta

De acuerdo con la Asociación Hotelera del Azuay nos indica que, en el período 2019 en la ciudad de Cuenca hubo un porcentaje de ocupación del 69,59% de manera general, teniendo en cuenta las temporadas bajas, medias y altas. Considerando estos datos podemos inferir que nuestro proyecto tendrá la ocupación del 90%, porque al estar dirigidos al turismo salud

especialmente a los pacientes oncológicos y sus acompañantes. Nos da la oportunidad de ofertar un nuevo servicio personalizado e innovador para este tipo de target.

De acuerdo al INEC, el cáncer tiene un alto índice de mortalidad en el Ecuador. Al contar en la ciudad de Cuenca con SOLCA, se observaron mediante las encuestas y entrevistas realizadas en la institución mencionada, que existen una gran cantidad de personas que viajan largas distancias con el fin de obtener el tratamiento y recuperar su salud; por lo que, requieren de un lugar donde pernoctar y uno de los objetivos de este proyecto es encontrarse cerca de SOLCA, donde nos permita tener una mayor elección al momento de elegir un lugar donde hospedarse.

**Tabla 33**

*Porcentaje de ocupación*

<b>Capacidad instalada</b>		
<b>Tipo de habitación</b>	<b>Cantidad de habitaciones</b>	<b>Ocupación (90%)</b>
Individual	3x30=90	\$2.430,00
Doble	4x30= 120	\$6.480,00
Triple	3x30=90	\$7.290,00
Cuádruple	2x30= 60	\$6.480,00
<b>Total</b>	<b>360</b>	<b>\$22.680,00</b>

*Nota.* Muestra el porcentaje de ocupación y los ingresos que se obtiene de manera mensual

### 3.1.5 Financiamiento

El objetivo del financiamiento es conocer las diversas fuentes de recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto. La Sra. Martha González, propietaria del terreno disponible para el proyecto, cuenta con un capital de \$150.000,00 que equivale al costo del terreno, además se aportara con inversión propia de \$232.000,00. Para el financiamiento externo se requiere de \$346.991,17.

A continuación, se detalla el financiamiento propio y externo:

**Tabla 34**

*Detalle del financiamiento*

<b>Inversión inicial</b>	<b>\$727.239,527</b>
Terreno	\$148.248,36
Aporte propio	\$232.000,00
Financiamiento externo	\$346.991,17

Nota. Muestra el financiamiento propio y externo necesario para el proyecto.

Para el financiamiento externo se realizó un análisis entre dos entidades financieras del país, considerando similitudes de condiciones para obtener el crédito.

A continuación, se detalla el interés, la cuota mensual, total de intereses y el total a pagar.

**Tabla 35***Análisis de entidades financieras*

<b>Monto solicitado</b>	<b>347.000,00</b>				
<b>Institución financiera</b>	<b>Interés</b>	<b>Cuota mensual</b>	<b>Total de intereses</b>	<b>Tiempo de pago</b>	<b>Total a pagar</b>
Cooperativa la JEP	15,60%	\$5.944,60	\$344.128,86	120 meses	\$713.331,79
Banco del Austro	10,72%	\$6.491,94	\$126.911,52	73 meses	\$473.911,52

*Nota.* Muestra a detalle el análisis para adquirir un préstamo de dos entidades financieras

De acuerdo con las dos entidades financieras analizadas, se observa que el interés en la Cooperativa la JEP es alto, el tiempo de pago está proyectado para 120 meses; mientras que, el Banco del Austro tiene un interés menor con un periodo de 73 meses. Se considera la mejor alternativa el Banco del Austro, debido a que otorga un crédito inmobiliario con garantía hipotecaria para personas naturales. El monto a solicitar es de \$370.000,00 con un plazo máximo de 73 meses, a una tasa de interés del 10,72%. Por lo que, se pretende adquirir el préstamo bajo las condiciones mencionadas, con cuotas mensuales de \$6.491,94.

### **3.1.6 Estados Financieros Proyectados**

Es una herramienta que permite visualizar la administración de manera cuantitativa, de acuerdo con el resultado de la ejecución de un proyecto. Ayuda a prever situaciones en el presente o futuro y sirven para la toma de decisiones.

#### **3.1.6.1 Estado de Resultado Integral Proyectado**

Tabla 36

Estado de Resultado Integral Proyectado

Flujo de Fondos	0	1	2	3	4	5
<b>Ingresos</b>		<b>\$309.360,00</b>	<b>\$309.723,31</b>	<b>\$310.087,04</b>	<b>\$310.451,20</b>	<b>\$310.815,79</b>
Ingresos Restaurante		\$37.200,00	\$ 37.243,69	\$37.287,43	\$37.331,21	\$37.375,06
Ingresos Hotel		\$272.160,00	\$272.479,62	\$272.799,61	\$273.119,99	\$273.440,73
<b>Costos</b>		<b>\$49.369,7</b>	<b>\$49.427,66</b>	<b>\$49.485,71</b>	<b>\$49.543,82</b>	<b>\$49.602,00</b>
Costos Directos		\$45.169,7	\$45.222,73	\$45.275,84	\$45.329,01	\$45.382,24
Costos Indirectos		\$4.200,0	\$4.204,93	\$4.209,87	\$4.214,81	\$4.219,76
<b>Nomina</b>		<b>\$82.173,74</b>	<b>\$87.352,76</b>	<b>\$87.352,76</b>	<b>\$87.352,76</b>	<b>\$87.352,76</b>
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>\$177.816,58</b>	<b>\$172.942,89</b>	<b>\$173.248,57</b>	<b>\$173.554,62</b>	<b>\$173.861,02</b>
Gastos Operacionales		\$11.068,80	\$11.081,80	\$11.094,81	\$ 11.107,84	\$11.120,89
<b>Utilidad Operativa</b>		<b>\$166.747,78</b>	<b>\$161.861,09</b>	<b>\$162.153,76</b>	<b>\$162.446,78</b>	<b>\$162.740,14</b>
Gastos Financieros		\$35.145,54	\$30.409,65	\$24.898,34	\$19.100,49	\$12.193,08
Depreciación		\$29.818,08	\$29.818,08	\$29.818,08	\$29.818,08	\$29.818,08
<b>UAIP</b>		<b>\$101.784,16</b>	<b>\$101.633,36</b>	<b>\$107.437,34</b>	<b>\$113.528,21</b>	<b>\$120.728,98</b>
Participación 15%		\$15.267,62	\$15.245,00	\$16.115,60	\$17.029,23	\$18.109,35
Impuestos 25%		\$25.446,04	\$25.408,34	\$ 26.859,34	\$28.382,05	\$30.182,24
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$61.070,49</b>	<b>\$60.980,02</b>	<b>\$64.462,40</b>	<b>\$68.116,92</b>	<b>\$72.437,39</b>
Valor de recuperación						
Inversiones	\$-705.346,09			\$-1.138,00		\$-4.242,32
Capital de Trabajo	\$ -21.893,44					
Depreciaciones		\$29.818,08	\$29.818,08	\$29.818,08	\$29.818,08	\$29.818,08
Crédito Recibido	\$347.000,00					
Amortización		\$2.757,74	\$47.493,63	\$53.004,81	\$58.802,79	\$65.610,20
<b>FLUJO NETO</b>	<b>\$-380.239,53</b>	<b>\$48.130,83</b>	<b>\$43.304,46</b>	<b>\$40.137,67</b>	<b>\$39.132,21</b>	<b>\$32.402,94</b>

Nota. Muestra es estado financiero proyectado del año 1 al 5.

Tabla 37

Estados financieros proyectados

Flujo de fondos	6	7	8	9	10
<b>Ingresos</b>	<b>\$311.180,81</b>	<b>\$311.546,25</b>	<b>\$311.912,12</b>	<b>\$312.278,43</b>	<b>\$312.645,16</b>
<b>Ingresos Restaurante</b>	\$37.418,95	\$37.462,89	\$37.506,89	\$37.550,94	\$37.595,04
<b>Ingresos Hotel</b>	\$273.761,86	\$274.083,36	\$274.405,24	\$274.727,49	\$275.050,13
<b>Costos</b>	<b>\$49.660,26</b>	<b>\$49.718,58</b>	<b>\$49.776,96</b>	<b>\$49.835,42</b>	<b>\$49.893,95</b>
Costos Directos	\$45.435,54	\$45.488,89	\$45.542,32	\$45.595,80	\$45.649,35
Costos Indirectos	\$4.224,72	\$4.229,68	\$4.234,65	\$4.239,62	\$4.244,60
<b>Nomina</b>	\$87.352,76	\$87.352,76	\$87.352,76	\$87.352,76	\$87.352,76
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$174.167,79</b>	<b>\$174.474,91</b>	<b>\$174.782,40</b>	<b>\$175.090,24</b>	<b>\$175.398,45</b>
Gastos Operacionales	\$11.133,95	\$11.147,02	\$11.160,11	\$11.173,22	\$11.186,34
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>\$163.033,84</b>	<b>\$163.327,89</b>	<b>\$163.622,28</b>	<b>\$163.917,02</b>	<b>\$164.212,11</b>
Gastos Financieros	\$5.004,91	\$59,38	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación	\$29.818,08	\$29.818,08	\$29.818,08	\$29.818,08	\$29.818,08
<b>UAIP</b>	<b>\$128.210,85</b>	<b>\$133.450,43</b>	<b>\$133.804,21</b>	<b>\$134.098,95</b>	<b>\$134.394,03</b>
Participación 15%	\$19.231,63	\$20.017,56	\$20.070,63	\$20.114,84	\$20.159,10
Impuestos 25%	\$32.052,71	\$33.362,61	\$33.451,05	\$33.524,74	\$33.598,51
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$76.926,51</b>	<b>\$80.070,26</b>	<b>\$80.282,52</b>	<b>\$80.459,37</b>	<b>\$80.636,42</b>
Valor de recuperación					\$406.958,15
Inversiones	\$ -1.138,00			\$-1.138,00	
Capital de Trabajo					<b>\$21.893,44</b>
Depreciaciones	\$29.818,08	\$29.818,08	\$29.818,08	\$29.818,08	\$29.818,08
Crédito Recibido					
Amortización	\$72.898,37	\$6.432,46	\$ -	\$ -	\$ -
<b>FLUJO NETO</b>	<b>\$32.708,22</b>	<b>\$103.455,88</b>	<b>\$110.100,60</b>	<b>\$109.139,45</b>	<b>\$517.412,65</b>

Nota. Muestra es estado financiero proyectado del año 6 al 10.

### 3.1.6.2 Flujo de Efectivo

Indica la información acerca de los cambios en los recursos y las fuentes de financiamiento de la empresa durante un periodo de tiempo, clasificados por actividades de operación, de inversión y de financiamiento (Facultad de Contabilidad y Ciencias Administrativas Finanzas y Estados Financieros).

**Tabla 38**

*Flujo de efectivo*

Año	Flujo de ingresos	Flujo de egresos	Flujo de efectivo
0			\$-380.239,53
1	\$309.360,00	\$42.757,74	\$266.602,26
2	\$309.723,31	\$47.493,63	\$262.229,68
3	\$310.087,04	\$53.004,81	\$257.082,23
4	\$310.451,20	\$58.802,79	\$251.648,41
5	\$310.815,79	\$65.610,20	\$245.205,59
6	\$311.180,81	\$72.898,37	\$238.282,44
7	\$311.546,25	\$6.432,46	\$305.113,79
8	\$311.912,12	\$ -	\$311.912,12
9	\$312.278,43	\$ -	\$312.278,43
10	\$312.645,16	\$ -	\$312.645,16

*Nota.* Muestra el Flujo de efectivo del año 1 al 10

### 3.2 Valor Actual Neto

El Valor Actual Neto es un indicador que permite determinar la viabilidad de un proyecto; es decir, si el VAN es mayor o igual a 0 es factible, si el VAN es negativo no está cubriendo los costos, gastos y la inversión inicial; es decir, no cumple las expectativas y no se considera viable. Para realizar el cálculo del VAN es necesario contar con los valores de flujo de efectivo neto, el cual se obtiene entre el flujo de ingresos menos el flujo de egresos.

**Fórmula del VAN**

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{Vt}{(1+K)^t} - I_0$$

En el análisis del presente proyecto se obtuvo un VAN positivo de \$371.193,91

**3.2.1 Relaciones Beneficio Costo (B/C).**

Permite conocer el beneficio a obtener en un producto en relación a los gastos que se incurren para el mismo. Si el resultado es mayor a 1 el proyecto es rentable, y si es menor o igual a 1, no es viable. Para realizar el cálculo es necesario contar con los valores de costos actualizados y los ingresos actualizados de cada año.

**Tabla 39**

*Ingresos y costos actualizados*

Año	Costos actualizados	Ingresos actualizados
0	\$380.239,53	\$ -
1	\$49.369,68	\$309.360,00
2	\$49.427,66	\$309.723,31
3	\$49.485,71	\$310.087,04
4	\$49.543,82	\$310.451,20
5	\$49.602,00	\$310.815,79
6	\$49.660,26	\$311.180,81
7	\$49.718,58	\$311.546,25
8	\$49.776,96	\$311.912,12
9	\$49.835,42	\$312.278,43
10	\$49.893,95	\$312.645,16
Total	\$876.553,57	\$3.110.000,11

*Nota.* Muestra los ingresos y costos actualizados.

Mediante la aplicación de los Ingresos actualizados/Costos actualizados, el resultado es \$3,55, queda demostrado que es rentable el proyecto.



### 3.3 Tasa Interna de Retorno

La Tasa Interna de Retorno, se define como la tasa de descuento que iguala el valor presente de los ingresos del proyecto, con el valor presente de los egresos. Es la tasa de interés que hace que el VAN sea igual a 0.

#### Fórmula del TIR

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} - I = 0$$

El análisis del proyecto da como resultado un TIR de 15,33%.

#### 3.3.1 Rentabilidad real del proyecto

La rentabilidad de la empresa sirve para controlar los costos y gastos de tal manera que se genere las utilidades y se logre medir la efectividad en el proyecto (Ortiz, 2004, p.197).

A continuación, se detalla los tipos de rentabilidad:

**Rentabilidad nominal:** Permite conocer que tan rentable será la inversión del proyecto

#### Fórmula

$$Rentabilidad\ real = \left( \frac{Beneficios\ obtenidos}{Capital\ invertido} \right) * 100$$

Durante el primer año del proyecto, se ha obtenido una rentabilidad nominal del 0,36%.

**Rentabilidad real:** Para realizar el cálculo hay que tener en cuenta los factores externos como: la inflación y los impuestos que los mismos pueden llegar a afectar el resultado de la rentabilidad de la empresa. Esto nos indica que cuando el valor es nulo o tiene un resultado negativo, el proyecto no es viable, pero si es superior a 1 y es factible el proyecto.

#### Fórmula

$$(1 + Rentabilidad\ nominal) = (1 + Rentabilidad\ real) * (1 + inflación)$$

El índice de beneficio de la rentabilidad real del proyecto es viable porque es del 21%.

#### 3.3.2 Periodo de Recuperación de la Inversión.

Es un indicador que mide el tiempo en el que se recupera la inversión, durante un periodo presente, además se encuentran los flujos netos que cubre el total de la inversión. Esto se obtiene contabilizando el número de periodos, que se tiene que igualar a los flujos acumulados con la inversión inicial (Finanzas Corporativas).

Para calcular el PRI se va a utilizar la siguiente fórmula que se muestra a continuación:

$$\frac{\text{Inversión Inicial} * 12 \text{ meses}}{\text{Flujo de efectivo del primer año}}$$

**Tabla 40**

*Período de Recuperación del proyecto*

Inversión	\$ 380.239,53
Flujo de efectivo del año 1	\$528.861,94
Tiempo	12 meses
<b>Período de recuperación</b>	<b>8,6</b>

*Nota.* Muestra el tiempo que se logrará recuperar la inversión

Para la recuperación del proyecto se otorga un período de recuperación de 8 años y 6 meses.

## CONCLUSIONES

En la ciudad de Cuenca no existen hoteles que brinden servicio de hospedaje para los pacientes oncológicos y sus acompañantes. El cáncer es una enfermedad que está en constante crecimiento de acuerdo con el INEC; por lo que esta propuesta de trabajo de titulación que está enfocada al turismo de salud, se convierte en una oportunidad de ofrecer un nuevo servicio innovador a este tipo de personas.

Es esencial que el establecimiento hotelero ofrezca servicio de transfer, servicio de lavandería, servicio de alimentación con dietas adecuadas por el mismo tratamiento que estas personas reciben.

Una de las fortalezas que se observa en este proyecto, es que cuenta con un terreno propio por parte de la Sra. Martha González. Esta propiedad se encuentra cerca de SOLCA, y cumple con las características necesarias como la ubicación, tamaño, etc.

Además, existen opciones de financiamiento a las que se puede acceder, y de acuerdo con la proyección de ingresos, costos y gastos nos indica que es posible cumplir con las obligaciones de dicho financiamiento.

Para concluir, de acuerdo con el análisis económico-financiero, se demostró que el proyecto es viable en base a los indicadores VAN y TIR. La recuperación de la inversión se cumpliría en 9 años.

## RECOMENDACIONES

Al culminar este trabajo de titulación se recomienda, considerar todos los datos e información que se encuentran en este documento, ya que según el estudio realizado se considera factible ofrecer un hotel con servicio de turismo médico especialmente para pacientes con cáncer y sus acompañantes.

El hotel debe ofrecer el servicio de alimentación basado en una dieta nutricionalmente balanceada, teniendo en cuenta el tipo de tratamiento que ayude a fortalecer y soportar los efectos de la enfermedad.

Previo a la construcción del establecimiento, se recomienda a la Sr. Martha González dueña del terreno, que considere los criterios de la edificación. Esto le permitirá conocer a detalle el valor de la inversión, dado que el valor propuesto del presente proyecto corresponde a un avalúo general de construcción por metro cuadrado.

Es necesario estar continuamente haciendo estudios de mercado al que nos estamos dirigiendo, que permitan conocer las nuevas demandas y nuevos productos que se pueden ofrecer referente al turismo médico, en especial a los pacientes con cáncer y sus acompañantes.

Como última recomendación, el presente trabajo de titulación puede ser considerado como punto de partida para futuras investigaciones, con el objetivo de potenciar el turismo de salud, especialmente para los pacientes oncológicos y sus acompañantes en la ciudad de Cuenca.

### Referencias

- Albán, J. (2015). *Estrategia de Marketing Internacional para el Turismo Médico en Cuenca*. [https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/4620/1/11105\\_esp.PDF](https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/4620/1/11105_esp.PDF)
- Albán, J. (2015). *Estrategia de Marketing Internacional para el Turismo Médico en Cuenca*. [https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/4620/1/11105\\_esp.PDF](https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/4620/1/11105_esp.PDF)
- Anónimo. (2011). Estado de resultados. [https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Contabilidad\\_Financiera\\_1\\_Unidad\\_3.pdf](https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Contabilidad_Financiera_1_Unidad_3.pdf)
- Arias, F., Caraballo, A., y Matos, R. (2012). *El turismo de salud: Conceptualización, historia, desarrollo y estado actual del mercado global*. [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwje4\\_bDyeb7AhWKRjABHUIdC6YQFnoECA0QAQ&url=https%3A%2F%2Fdialnet.unirioja.es%2Fdescarga%2Farticulo%2F5114831.pdf&usg=AOvVaw0ni1N-PGE21-UwGyewCIB\\_](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwje4_bDyeb7AhWKRjABHUIdC6YQFnoECA0QAQ&url=https%3A%2F%2Fdialnet.unirioja.es%2Fdescarga%2Farticulo%2F5114831.pdf&usg=AOvVaw0ni1N-PGE21-UwGyewCIB_)
- Banco del Austro. (s.f.). Simulador de crédito. <https://www.bancodelaustro.com/SimuladorCredito/index.html>
- Beltrán, J. (2015). *Cuenca, con un circuito de turismo de salud y bienestar*. El Comercio. <https://www.elcomercio.com/tendencias/cuenca-turismo-salud-bienestar-relajamiento.html>
- Cáceres, L., Ruiz, F., Germán, J., y Busques, C. (2007). *Manual para el paciente oncológico y su familia*. [https://www.seom.org/seomcms/images/stories/recursos/infopublico/publicaciones/manual\\_pacientes.pdf](https://www.seom.org/seomcms/images/stories/recursos/infopublico/publicaciones/manual_pacientes.pdf)
- Connell, J. (2006). *Medical tourism: sea, sun, sand and... surgery*. *Tourism Management* 27 (1093-1100). <https://typeset.io/papers/medical-tourism-sea-sun-sand-and-surgery-ke65bcj3mh>
- Cooperativa JEP. (s.f.). Simulador de créditos. <https://www.jep.coop/productos-servicios/creditos/simulador-de-credito>
- Cordova, M. (2012). Portafolio de estadística básica. <https://www.calameo.com/read/0066162934fecf21f04a5>
- Díaz, P. (2014). *Turismo de Salud. Análisis del estado de la cuestión. Las Islas Baleares y el turismo de salud: análisis de las potencialidades*. [https://dspace.uib.es/xmlui/bitstream/handle/11201/2148/TFG\\_GADE\\_PilarDiazTorres.pdf?sequence=1](https://dspace.uib.es/xmlui/bitstream/handle/11201/2148/TFG_GADE_PilarDiazTorres.pdf?sequence=1)

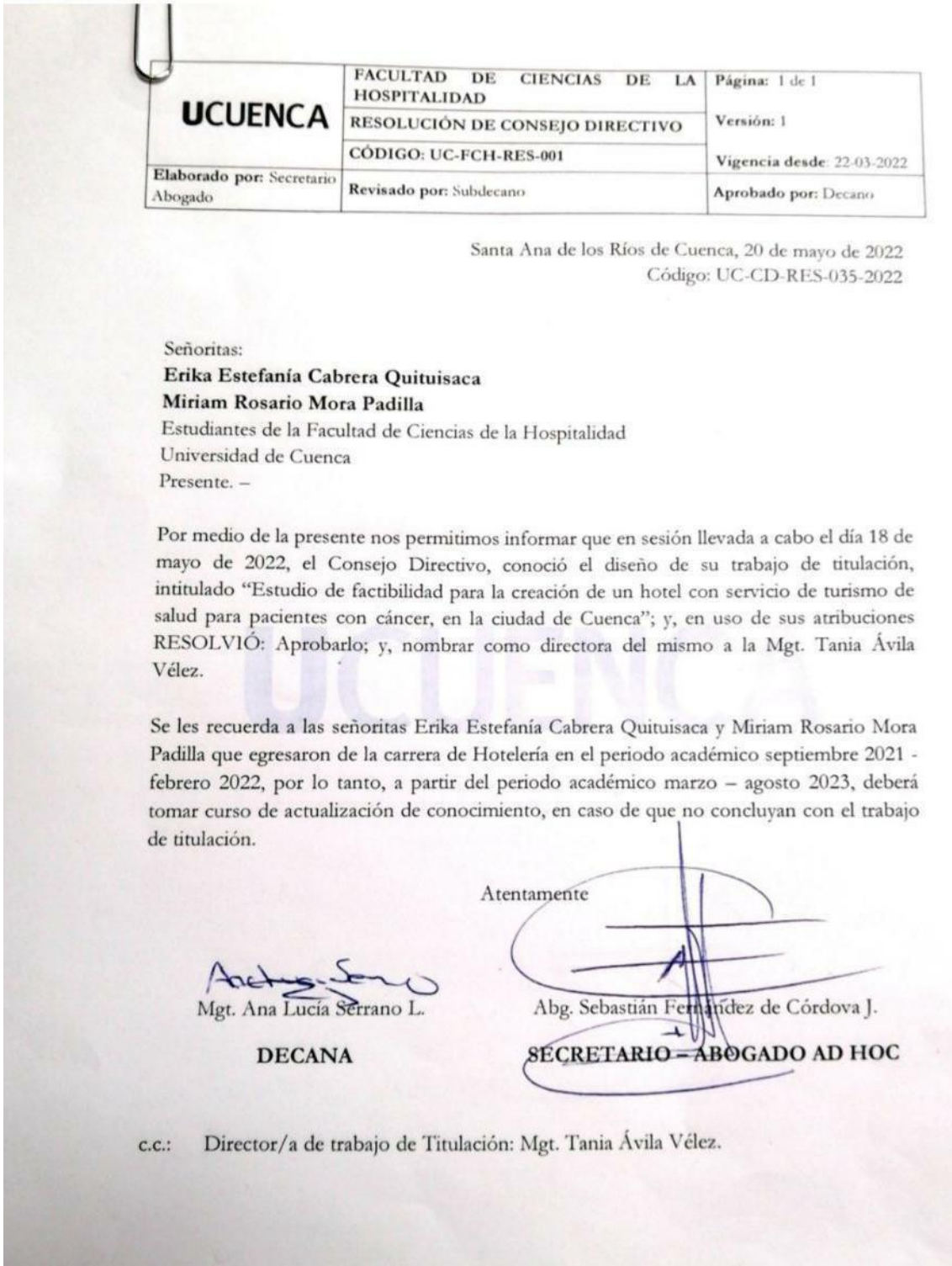
- Feedback Networks. (2013). *Calcular la muestra correcta*.  
<https://www.feedbacknetworks.com/cas/experiencia/sol-preguntar-calcular.html>
- Finanzas Corporativas. (2013). *Presupuesto del capital*.  
<https://www.uv.mx/personal/alsalas/files/2013/09/TECNICAS-DE-EVALUACION.pdf>
- García, A. (2011). *Hoteles le apuestan al turismo médico*.  
<https://www.gerenciadeedificios.com/201107073921/articulos/arte-y-funcion/hoteles-le-apuestan-al-turismo-medico.html>
- Garza, J., y Juárez, P. (2014). *El cáncer*. [http://eprints.uanl.mx/3465/1/EI\\_Cancer.pdf](http://eprints.uanl.mx/3465/1/EI_Cancer.pdf)
- Gave, N. (2017). *Análisis del desarrollo de la oferta de turismo de salud en Cuenca, Ecuador*.  
<http://201.159.223.2/bitstream/123456789/2041/1/PAPER%20NICOLE%20GAME.pdf>
- Gobierno de la República del Ecuador. (2018). *Ecuador promociona el turismo de bienestar y salud en “Termatalia 2018”*. <https://www.turismo.gob.ec/ecuador-promociona-el-turismo-de-bienestar-y-salud-en-termatalia-2018/>
- Gómez, C. (2017). *Turismo en salud: ¿una forma de medicalización de la sociedad?*  
<http://www.scielo.org.co/pdf/rlsi/v14n2/1794-4449-rlsi-14-02-00051.pdf>
- HomeByme. (s.f.). *Diseño de las del hotel*. <https://home.by.me/es/>
- Jacome, D. (2019). *Valoración de la asignación presupuestaria del cáncer de pulmón en la ciudad de Quito. Período 2007-2017*. <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/18596/TESIS%20FINAL%20DAVID%20FERNANDO%20JACOME%20PONCE.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Kazemi, Z. (2007). *Study of the efecty factors for attracting medical tourism in Iran*. Lulea University of Technology. <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1022494/FULLTEXT01.pdf>
- Mete, M. (2014). Valor actual neto y tasa de retorno: su utilidad como herramientas para el análisis y evaluación de proyectos de inversión.  
[http://www.scielo.org.bo/pdf/rfer/v7n7/v7n7\\_a06.pdf](http://www.scielo.org.bo/pdf/rfer/v7n7/v7n7_a06.pdf)
- Ministerio de Educación. (2015). *Servicios Hoteleros*. [https://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2020/04/EGC\\_Servicios-Hoteleros.pdf](https://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2020/04/EGC_Servicios-Hoteleros.pdf)
- Ministerio de Turismo. (2016). *Médicos resaltan bondades turísticas y científicas del Ecuador*.  
<https://www.turismo.gob.ec/medicos-resaltan-bondades-turisticas-y-cientificas-del-ecuador/>

- Murillo, N. (2017). *Análisis financiero de TR Hotel Jardín del Mar, S.A.*  
[http://repositori.uji.es/xmlui/bitstream/handle/10234/170712/TFG\\_2017\\_Murillo%20Marti\\_Nerea.pdf?sequence=8](http://repositori.uji.es/xmlui/bitstream/handle/10234/170712/TFG_2017_Murillo%20Marti_Nerea.pdf?sequence=8)
- Musa, S., y Sanchis, J. (1993). "La determinación de los precios de alojamiento en la industria hotelera" *Estudios Turísticos*. Instituto de Estudios Turísticos D.G. de Política Turística, nº117, pp. 49 a 60.
- OPTUR. (2013). *Estadísticas de Turismo en el Ecuador*.  
<http://www.optur.org/estadisticas-turismo.html>
- Organización Mundial de la Salud. (s.f.). *¿Cómo define la OMS la salud?*  
<https://www.who.int/es/about/frequently-asked-questions>
- Paredes, A. (2017). *Centro Oncológico Integral Mamario*.  
<https://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/6965/1/134301.pdf>
- Sector Hotelero. (s.f.). *El Sector Hotelero*.  
<https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/8805/cap3.pdf>
- Sociedad y Técnica, SOCYTEC, S.L., & Paradores de Turismo de España, S.A. (2007). *Manual de Accesibilidad Universal para hoteles*.  
<http://envejecimiento.csic.es/documentos/documentos/socytec-paradores-01.pdf>
- SOLCA. (s.f.). *Reseña*. <http://www.institutodelcancer.med.ec/quienes-somos/>
- Tusalario. (s.f.). Salario mínimo – Establecimientos que prestan servicios de alojamiento turístico, hoteleros y no hoteleros.  
<https://tusalario.org/ecuador/salario/salario-minimo/4797-turismo-y-alimentacion/4815-establecimientos-que-prestan-servicios-de>
- Vaquiroy, J. (s.f.). Período de recuperación de la inversión – PRI.  
<https://www.pymesfuturo.com/pri.htm>

**Anexos**

**Anexo A**

*Resolución del Consejo Directivo de la facultad de Ciencias de la Hospitalidad*





Aprobado  
por el  
Consejo Directi

## Anexo B

*Diseño Aprobado por el concejo Directivo de la Facultad*

**Diseño Aprobado por el Consejo Directivo de la Facultad**



**UNIVERSIDAD DE CUENCA  
FACULTAD CIENCIAS DE LA HOSPITALIDAD  
CARRERA DE HOTELERÍA**

**Estudio de factibilidad para la creación de un hotel con servicio de turismo de salud para pacientes con cáncer, en la ciudad de Cuenca**

Línea de investigación: Emprendimiento, gestión de empresas, contabilidad y finanzas en el ámbito turístico, de hospitalidad, alimentos y bebidas.

### **TUTOR**

Mg- Tania Ávila Vélez

CUENCA - ECUADOR

Mayo 2022

### **1. Título de proyecto de intervención**

Estudio de factibilidad para la creación de un hotel con servicio de turismo de salud para pacientes con cáncer, en la ciudad de Cuenca

### **2. Nombre de los estudiantes I correos electrónicos**

Erika Estefanía Cabrera Quituisaca / erika.cabrera@ucuenca.edu.ec

Miriam Rosario Mora Padilla / miriam.mora0302@ucuenca.edu.ec

### **3. Resumen del proyecto de intervención**

El proyecto de intervención tiene como objetivo realizar un estudio de factibilidad para la creación de un hotel con servicio de turismo de salud para pacientes con cáncer, en la ciudad de Cuenca.

En la ciudad de Cuenca, existe una gran demanda de pacientes que llegan a tratarse de cáncer en el Instituto de SOLCA (Sociedad de Lucha contra el Cáncer). Debido a que no existe una cobertura total del área nacional, se trasladan a las zonas en donde exista esta atención especializada, recorriendo en algunos casos largas distancias para adquirirla y a esto se suma la falta de recursos económicos que juega un papel muy importante en este proceso, porque deberán asumir los gastos que implica su tratamiento, sumado al hospedaje, alimentación que requiere para poder llevarlo a cabo; por lo que se necesita un lugar donde puedan pernoctar durante este proceso cuando es ambulatorio, y este varía de acuerdo al tipo de cáncer.

Existe una gran cantidad de hoteles dentro de la ciudad de Cuenca que brindan servicio de hospedaje y alimentación; sin embargo, no están dedicados específicamente al target de turismo de salud y en especial a las personas con cáncer, por lo que no cuentan con las características necesarias para responder a las necesidades de este tipo de personas. La estadía de estos pacientes no es igual a la de un turista o viajero habitual, porque sus condiciones psicológicas y sociales influyen mucho en el estado de ánimo y también en la visión de la ciudad y el entorno en el que se encuentran. Por lo que es necesario, realizar un estudio de factibilidad para la creación de un hotel con servicio de turismo de salud para pacientes con cáncer, en la ciudad de Cuenca, donde puedan

hospedarse temporalmente, garantizando las comodidades necesarias para su correcta recuperación dentro del establecimiento hotelero.

#### **4. Planteamiento del proyecto de intervención**

De acuerdo a la Organización Mundial del Turismo (OM T), menciona que, "El turismo de salud abarca aquellos tipos de turismo cuya motivación principal es la de contribuir a la salud física, mental o espiritual mediante actividades médicas y de bienestar" (párr. 4).

De acuerdo con este concepto podemos decir que, el turismo de salud tiene el fin de mejorar la salud de los viajeros en lugares fuera de residencia habitual-

La ciudad de Cuenca, es conocida como un destino turístico de salud, debido a que cuenta con profesionales médicos que tienen un gran prestigio dentro y fuera de la ciudad. De acuerdo a la revista Vistazo dice que: Turistas nacionales y extranjeros ven en Cuenca una alternativa viable para mejorar su salud, prueba de ello es que desde el año 2010- la ciudad se ha convertido en un referente en la dotación de este servicio (párr.2). También menciona que: Cuenca tiene varios factores para ser considerada un destino de salud, como son el reconocimiento en el 2007 por la Organización Panamericana de la Salud como ciudad saludable, su infraestructura hospitalaria de primer orden con profesionales médicos de prestigio y termas con infraestructura apropiada (párr. 4).

De acuerdo a este comportamiento, se ha obtenido mayor ingreso económico local por la prestación de servicios médicos como: rehabilitación, chequeos y cirugías; que a su vez ocasionan otras actividades productivas como es el hospedaje. De aquí nace la necesidad de realizar un estudio de factibilidad para la creación de un hotel con servicio de turismo de salud para pacientes con cáncer, en la ciudad de Cuenca. La finalidad es conocer la posibilidad de aplicar turismo de salud y brindar servicio de hospedaje a los pacientes con cáncer y sus familiares, para garantizar el reposo esencial durante el tratamiento, además de comodidad, tranquilidad y sobre todo que satisfaga las necesidades básicas que contribuyan a la pronta mejora.

#### **5. Revisión Bibliográfica**

Para el presente proyecto de intervención, será de gran utilidad el uso de libros, tesis, reglamentos, manuales y proyectos; que aportarán al fundamento teórico para el estudio de factibilidad.

McKinsey & Company (2010) menciona que:

Aproximadamente 46 % de los turistas a nivel mundial reciben tratamientos médicos en el extranjero, con lo que se transforman en turistas de salud. Cada vez es mayor la conciencia de los turistas internacionales, y de la población en general, sobre la necesidad de conservar un buen estado de salud, debido a mayores campañas públicas (propagandas en televisión, radio, medios impresos e internet que advierten sobre los riesgos de fumar, ingerir bebidas alcohólicas, no hacer ejercicio, manejar altos niveles de estrés, no tener un estabilidad emocional, así como campañas para realizar actividad física, donar sangre, entre otros), y campañas privadas (mercadeo y publicidad de productos adelgazantes, comida y bebidas con menor contenido calórico, paquetes fitness para ir al gimnasio, paquetes turísticos para salir de la rutina y el estrés) que incentivan a una mayor cantidad de personas preservar y mejorar su estado de salud.

De acuerdo con este concepto, podemos decir que el turismo de salud cada vez tiene mayor demanda. Las publicaciones que se observan en los diferentes medios informan los riesgos que pueden provocar ciertos productos, y también permiten conocer paquetes turísticos que pueden favorecer al estado de salud, pero se encuentran fuera del país y en la mayoría de casos tienen costos poco accesibles.

Según Ross (2001) menciona a las líneas generales como "el turismo de salud ocurre cuando las personas viajan de su lugar de residencia por razones de salud". Para comprender el concepto de turismo de salud se hace necesario comprender que hay dos vertientes o posturas: la terapéutica y la turística. De acuerdo a este concepto de turismo de salud, es necesaria la definición de vertiente terapéutica y vertiente turística.

Según Borman & García-Altles (2004) nos dicen que la vertiente terapéutica es: "Está más relacionada con la medicina que con el turismo. Se acude a centros médicos y periféricamente se utilizan instalaciones y servicios turísticos como el transporte, alojamiento, etc".

## ERSTI

De acuerdo a este concepto, podemos decir que, para mejorar la salud, se requiere de un lugar donde descansar, a más de contar con un medio de transporte seguro para la movilización.

Según Pollock & Williams (2000) define a la vertiente turística que "Está más relacionada con el turismo que con la medicina, o sea, la búsqueda de salud ocurre en centros turísticos como spa, balnearios, centros de talasoterapia, etc".

En cuanto a esta definición podemos decir que está enfocado a las motivaciones turísticas.

Según ABC internacional menciona que:

Ecuador es un lugar idílico y único en el planeta. Un paraíso en la mitad del mundo que cada vez aglutina mayor atractivo para el turista. El país cuenta con diferentes paisajes que visitar como las Islas Galápagos, el archipiélago más diverso y complejo del mundo. En 1978 estas islas fueron con toda justicia el primer lugar del mundo declarado Patrimonio de la Humanidad, y hoy son merecidamente el primer destino turístico en Ecuador. En los últimos veinte años, el número de visitantes se ha cuadruplicado. En 2013 recibió a 204.295 turistas, además de ser el segundo país más seguro de América Latina según la encuesta Gallup, convierte a Ecuador en un país con las cualidades suficientes para ser candidato perfecto del turismo de salud (párr. 1).

Según Chacón, M (2009) define:

El cáncer como una enfermedad promovida por la transformación de células normales en células incapaces de controlar su crecimiento, provocada por complejos cambios en el material genético llamados mutaciones. La forma de almacenar la información de las células es a través de las cadenas de ADN, sitio crítico de la génesis tumoral, así como blanco específico de las drogas oncológicas. (p. 3).

De acuerdo a esta descripción, podemos decir que el cáncer es una enfermedad que puede provocar la muerte, debido al crecimiento descontrolado de las células en alguna parte del organismo.

Según Chemocare (2015) menciona en su revista que:

La duración de los tratamientos es variable, pero al realizarse en ciclos requiere de una continuidad por periodos de entre 4 a 6 meses. Los pacientes en tratamiento reportan efectos secundarios como náuseas y vómitos, disminución del apetito, pérdida del cabello y llagas en la boca; además, reportan cansancio a causa de los traslados diarios al hospital para recibir los tratamientos con radiación.

De acuerdo con todos los síntomas que el cáncer provoca, dificulta la movilidad de los pacientes y aún más a las personas que residen fuera de la ciudad.

Según la revista ISSUU (2020) dice que:

Ecuador presentó un incremento paulatino desde el año 2018 los

28.058 casos que ascenderían a 35.190 y llegaría a los 54.933 para el último de los años señalados, ocupando Ecuador el lugar 95 con una incidencia de 157,2.

De acuerdo a este concepto podemos decir que, el cáncer es una enfermedad que cada vez provoca mayor muerte y Ecuador no es la excepción.

Según el Registro de Tumores en SOLCA (2014) dice que:

En Cuenca el total de casos revisados en el periodo 2010 - 2014 fue de 432.775 de los cuales, 20083 (4,64%) fueron casos a ingresar y de 12205 (2,82%) fueron nuevos casos para el periodo de estudio; en promedio anual fue 2441 (p. 5).

De acuerdo a estos datos podemos decir que, SOLCA cada vez tiene mayor demanda de pacientes con cáncer que van en incremento cada año en la ciudad de Cuenca.

De acuerdo al Ministerio de Turismo del Ecuador (2015) menciona que el establecimiento:

Es considerado como una unidad íntegra de negocio destinada al hospedaje no permanente de turistas y que brinda servicios complementarios, para lo cual deberá obtener previamente el registro de turismo y la licencia única anual de funcionamiento, a través de la Autoridad Nacional de Turismo o de los Gobiernos Autónomos Descentralizados a los cuales se les hubiere transferido la competencia, conforme a los requisitos de clasificación y categorización (p. 3).

De acuerdo a esta definición, consideramos que el hospedaje no debe ser mayor a un año y no tiene que ser por una actividad remunerada.

El Ministerio de Turismo del Ecuador (2015) cataloga a los alojamientos turísticos como: "Hotel, Hostal, Hostería, Hacienda Turística, Lodge, Resort, Refugio, Campamento Turístico y Casa de Huéspedes" (p. 10).

En cuanto a la clasificación, se evidencia las ofertas de hospedaje que tenemos a nivel nacional que es muy diversa y abarca todos los intereses y necesidades de los turistas teniendo en cuenta el presupuesto de los mismos.

Según el Ministerio de Turismo del Ecuador (2015) define al hotel como:

Un establecimiento de alojamiento turístico que cuenta con instalaciones para ofrecer servicio de hospedaje en habitaciones privadas con cuarto de baño y aseo privado, ocupando la totalidad de un edificio o parte independiente del mismo, cuenta con el servicio de alimentos y bebidas en un área definida como restaurante o cafetería, según su categoría, sin perjuicio de proporcionar otros servicios complementarios. Deberá contar con mínimo de 5 habitaciones (p. 8).

De acuerdo a esta definición, los alojamientos turísticos están destinados a satisfacer las necesidades de los turistas con servicios complementarios o no, en función de su precio y categorización.

Según el Registro Oficial Órgano del Gobierno del Ecuador (2015) clasifica a los hoteles en categorías de 2 a 5 estrellas (p. 8).

De acuerdo a esta clasificación, podemos decir que los hoteles deben ofrecer servicios conforme a su categoría, en la que describe los requerimientos necesarios de la infraestructura.

## **6. Objetivos, metas, transferencia de resultados e impactos**

### **General**

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de un hotel con servicio de turismo de salud para pacientes con cáncer, en la ciudad de Cuenca.

### **Específicos**

1. Analizar el turismo de salud en el país y en la ciudad de Cuenca.

2. Elaborar un estudio de mercado sobre turismo de salud para los pacientes con cáncer que requieren hospedaje.
3. Desarrollar un estudio financiero para establecer la factibilidad del proyecto.

### **Metas**

El resultado práctico del presente proyecto consistirá en realizar un estudio de factibilidad para la creación de un hotel con servicio de turismo de salud para pacientes con cáncer, en la ciudad de Cuenca, con el fin de aportar un servicio innovador y alcanzar la plena satisfacción de los mismos, debido a que es un segmento de mercado de gran importancia.

### **Transferencia y difusión de resultados**

El proyecto de intervención beneficiará a los futuros estudiantes como guía bibliográfica, que se dejará constancia en el repositorio digital de la Universidad de Cuenca.

### **Impactos**

El presente proyecto de intervención genera un impacto social en la ciudad de Cuenca, pues se propone una alternativa para la demanda de pacientes con tratamientos ambulatorios para cáncer que llegan a esta ciudad y no tienen un lugar para pernoctar. Además, presenta un impacto económico ya que podrá aportar con generación de empleo, una rentabilidad para el hotel. Las alianzas con el Instituto del Cáncer SOLCA, clínicas y hospitales, son importantes para el desarrollo del proyecto.

## **7. Técnicas de trabajo**

El presente trabajo de intervención se efectuará bajo la investigación mixta, es decir utilizando la metodología cualitativa y cuantitativa. La investigación bibliográfica a cerca de turismo de salud, también aportará al desarrollo de este proyecto.

En cuanto a las técnicas que se aplicará en el presente proyecto será encuestas a un grupo focal: los albergues que se dedican al servicio de hospedaje para este tipo de personas, además de entrevistas estructuradas que se emplearán a los médicos y pacientes de SOLCA. Con estas herramientas se podrá conocer las expectativas,



actitudes y percepciones que poseen sobre el servicio de hospedaje que aporte a mejorar su salud.

## 8. Bibliografía

- ABC Internacional. (06 de junio de 2017). Ecuador, un paraíso en la mitad del mundo. [https://www.abc.es/internacional/abci-ecuador-paraíso-mitad-mundo-201706061228\\_noticia.html](https://www.abc.es/internacional/abci-ecuador-paraíso-mitad-mundo-201706061228_noticia.html)
- Aguilar, L. (14 de noviembre del 2018). Residencial y centro psicológico para personas con cáncer. [Tesis de la UPC]. [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwiJk7vftNTzAhW2RDABHXbCARkQFnoECCcQAQ&url=https%3A%2F%2F repositorioacademico.upc.edu.pe%2Fbitstream%2Fhandle%2F10757%2F625759%2FAguilarA\\_L.pdf%3Fsequence%3D4%26isAllowed%3Dy&usg=AOvVaw1mnY3Sj9mBLRxq8mL3cej9](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwiJk7vftNTzAhW2RDABHXbCARkQFnoECCcQAQ&url=https%3A%2F%2F repositorioacademico.upc.edu.pe%2Fbitstream%2Fhandle%2F10757%2F625759%2FAguilarA_L.pdf%3Fsequence%3D4%26isAllowed%3Dy&usg=AOvVaw1mnY3Sj9mBLRxq8mL3cej9)
- American Psychological Association. (2020). Guía Normas APA 7a. Edición. [normas-apa.org](https://normas-apa.org). <https://normas-apa.org/wp-content/uploads/Guia-Normas-APA-7ma-edicion.pdf>
- Ángel, L. y Flores, G. (2019). “Propuesta de creación de un departamento dirigido al target de turismo de salud caso Rioné Hotel Boutique, en la ciudad de Cuenca”. [Tesis, Universidad de Cuenca]. <http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/31917>
- Auquilla, A. (2015). “Manuel de proceso operativos del departamento de Hotelería, aplicado al Hospital Universitario del Río de la ciudad de Cuenca”. [Tesis, Universidad de Cuenca]. <https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/21775/1/tesis.pdf.pdf>
- Cáceres, L., Ruiz, F., Ramón, J., y Carlota, C. (2007). Manual para el paciente oncológico y su familia. <https://seom.org/informacion-sobre-el-cancer/publicaciones-dirigidas-a-pacientes/2118-manual-para-el-paciente-oncologico-y-su-familia>
- Chacón, M. (2009). Cáncer: reflexiones acerca de incidencia, prevención, tratamiento y mitos. <https://www.redalyc.org/pdf/185/18516803007.pdf>
- Cordero, M. (12 de septiembre del 2021). “Establecer una guía de procedimientos para la atención a turistas con discapacidad en los establecimientos hoteleros de la Cadena COMISERSA, Cuenca - Ecuador”. [Tesis, Universidad de Cuenca].

- <https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/36836/1/Trabajo%20de%20titulaci%C3%B3n%2c.pdf>
- Escobar, J. (2018). Albergue temporal para niños con cáncer terminal. USAC TRICENTENARIA.  
<http://www.repositorio.usac.edu.gt/11494/1/JOS%C3%89%20MIGUEL%20ESCOBAR%20FRANCO.pdf>
- Facultad de Ciencias de la Hospitalidad. (s.f.). Líneas de investigación. Facultad de Ciencias de la Hospitalidad.
- Fuentes, P. (2009). “El Turismo de Salud como producto turístico en auge: Análisis del caso de la Provincia de Buenos Aires”. [Tesis, Universidad Nacional del Plata].  
[http://nulan.mdp.edu.ar/1388/1/fuentes\\_p.pdf](http://nulan.mdp.edu.ar/1388/1/fuentes_p.pdf)
- Gómez, G. (2007). *Manual de accesibilidad universal para hoteles*. Paradores de turismo de España S.A. <http://envejecimiento.csic.es/documentos/documentos/socyttec-paradores-01.pdf>
- Guaranda y Richards. (2015). “Análisis del potencial turismo médico en la ciudad de Guayaquil”. [Escuela, superior Politécnica de Litoral].  
<http://www.dspace.espol.edu.ec/retrieve/88933/D-101033.pdf>
- Kazemha, A., & Dehkordi, K. (2017). *The Principles of Designing Hospital Hotel with the Approach of Health Tourism in Kish Island*.  
[https://www.researchgate.net/publication/314157548\\_The\\_Principles\\_of\\_Designing\\_Hospital\\_Hotel\\_with\\_the\\_Approach\\_of\\_Health\\_Tourism\\_in\\_Kish\\_Island](https://www.researchgate.net/publication/314157548_The_Principles_of_Designing_Hospital_Hotel_with_the_Approach_of_Health_Tourism_in_Kish_Island)
- Frederick, J. (s.f.). *Medical and Tourism and wellness*.  
<https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=IXvCDgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT11&dq=HOTEL+INFRASTRUCTURE+FOR+MEDICAL+TOURISM&ots=ZHome1dJ6p&sig=AD4WeTI56urHkD9h0Jyi88CrIHc#v=onepage&q=HOTEL%20INFRASTRUCTURE%20FOR%20MEDICAL%20TOURISM&f=false>
- OSTELEA. (29 de diciembre del 2020). El turismo de salud mantiene su fortaleza.  
<https://www.ostelea.com/actualidad/blog-turismo/tendencias-en-turismo/el-turismo-de-salud-mantiene-su-fortaleza>
- Real, C. (2012). México: Primer destino para el turismo médico, realidad y prospectiva. “México, pasión por el servicio, Donde la hospitalidad y la salud se encuentran”.  
<http://www.congresodeturismomedico.com/es/wp-content/uploads/2018/08/Libro-Espa%C3%B1ol.pdf>
- Registro Oficial Órgano del Gobierno del Ecuador. (24 de marzo del 2015). Reglamento de alojamiento turístico.

- <https://www.hotelesecuador.com.ec/downloads/Turismo-RO-465-Reglamento-de-Alojamiento-Turistico-con-anexos.pdf>
- Reyes, F., Mogrovejo, M., y Castro, C. (2020). Incidencia del cáncer en el cantón Cuenca 2010 - 2014. [https://issuu.com/solcacuenca/docs/vii\\_informe\\_-\\_final\\_publicado](https://issuu.com/solcacuenca/docs/vii_informe_-_final_publicado)
- Rivera, M. (18 de diciembre de 2015). La evolución de las estrategias de marketing en el entorno digital: Implicaciones *Jurídicas*. [Universidad Carlos III de Madrid]. [https://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/22498/rosario\\_rivera\\_tesis.pdf](https://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/22498/rosario_rivera_tesis.pdf)
- Rodríguez, J. (2017). El vínculo afectivo entre personas con cáncer y sus familias como factor de resiliencia. [Tesis, Universidad de Barcelona]. [https://www.tesisenred.net/bitstream/handle/10803/405842/JRR\\_TESIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://www.tesisenred.net/bitstream/handle/10803/405842/JRR_TESIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Silva, M. (2012). “Análisis del desarrollo del turismo de salud en la ciudad de Cuenca”. [Tesis, Universidad de Cuenca]. <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1637/1/tur110.pdf>
- Simbaña, I. (2015). “Centro de alojamiento temporal para pacientes del hospital oncológico Solón Espinoza Ayala”. [Tesis, Universidad Católica]. <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/9523/VOLUMEN%20I.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- SOLCA. (s.f.). Alojamientos para pacientes de SOLCA Guayaquil. <https://www.solca.med.ec/informacion-al-paciente/apoyo-al-paciente/casa-de-alojamiento/>
- Torres León, L., Granda Jaramillo, M., Barzallo Neira, C., Armijos, D., y Pesantéz Loyola, S. (2016). *Manual para trabajos de titulación*. Facultad de Ciencias de la hospitalidad: Unidad de Titulación. <https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/25538/1/Manual%20Trabajos%20Titulacio%CC%81n%2C%202016%2007%2012.pdf>
- Tourism Service Quality and Tourism Product Availability on the Loyalty of International Tourists. (2020). <https://koreascience.kr/article/JAKO202034651879495.page>
- UNWTO. (20 de diciembre del 2018). La OMT y la CET publican un informe sobre turismo de salud <https://www.unwto.org/es/press-release/2018-12-20/la-omt-y-la-cet-publican-un-informe-sobre-turismo-de-salud>

**9. Talento Humano****Estudio de factibilidad para la creación de un hotel con servicio de turismo de salud para pacientes con cáncer, en la ciudad de Cuenca**

<b>Recurso</b>	<b>Dedicación</b>	<b>Valor total \$</b>
Director	4 horas a la semana por 12 meses	600,00
Erika Estefanía Cabrera Quituisaca	12 horas a la semana por 12 meses	1.152,00
Miriam Rosario Mora Padilla	12 horas a la semana por 12 meses	1.152,00
<b>Total</b>		<b>2.904,00</b>

**Fuente:** Manual de trabajos de titulación de la Facultad Ciencias de la Hospitalidad, Universidad de Cuenca

**Elaboración:** Erika Estefanía Cabrera Quituisaca y Miriam Rosario Mora Padilla

**10. Recursos materiales****Estudio de factibilidad para la creación de un hotel con servicio de turismo de salud para pacientes con cáncer, en la ciudad de Cuenca**

<b>Cantidad</b>	<b>Rubro</b>	<b>Valor \$</b>
100 u	Resma de papel bond A4	8,00
2 u	Esferográficos	1,20
2 u	Cuaderno de notas	2,50
5u	Carpetas de papel	1,80
2 u	Folders	3,00
1 u	Memoria USB	16,00
	Equipo de bioseguridad	20,00
	Imprevistos (10%)	5,25
<b>Total</b>		<b>57,75</b>

**Fuente:** Manual de trabajos de titulación de la Facultad Ciencias de la Hospitalidad, Universidad de Cuenca

**Elaboración:** Erika Estefanía Cabrera Quituisaca y Miriam Rosario Mora Padilla

**11. Cronograma de actividades**

**Estudio de factibilidad para la creación de un hotel con servicio de turismo de salud para pacientes con cáncer, en la ciudad de Cuenca**

Actividad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Recolección de información	X	X	x									
2. Discusión y análisis de la información				x	x							
3. Trabajo de campo						X	x					
4. Incorporación de la información y los resultados								x	x			
5. Redacción del trabajo										X	x	
6. Revisión y realización de cambios										X	x	
7. Revisión final											x	X

**Fuente:** Manual de trabajos de titulación de la Facultad Ciencias de la Hospitalidad, Universidad de Cuenca

**Elaboración:** Erika Estefanía Cabrera Quituisaca y Miriam Rosario Mora Padilla

**12. Presupuesto**

**Estudio de factibilidad para la creación de un hotel con servicio de turismo de salud para pacientes con cáncer, en la ciudad de Cuenca**

Concepto		Aporte de los estudiantes \$	Otros aportes \$	Valor total
<b>Talento Humano</b>				
Director de tesis			600,00	600,00
Investigadores: Erika Estefanía Cabrera				
Quituisaca		1.152,00		1.152,00
Miriam Rosario Mora Padilla		1.152,00		1.152,00
<b>Gatos de movilización</b>				
Transporte		60,00		60,00
<b>Gastos de investigación</b>				
Material de escritorio		57,75		57,75
Internet		336,00		336,00
<b>Equipos, laboratorios y maquinaria</b>				
Computadoras y accesorios		600,00		600,00
Celular		300,00		300,00
Impresora		250,00		250,00
Imprevistos				100,00
<b>Total</b>				<b>4.607,75</b>

**Fuente:** Manual de trabajos de titulación de la Facultad Ciencias de la Hospitalidad, Universidad de Cuenca

**Elaboración:** Erika Estefanía Cabrera Quituisaca y Miriam Rosario Mora Padilla

### 13. Esquema de trabajo de titulación

Índice

Abstrac

Agradecimientos

Dedicatorias

Resumen

Introducción

#### **Capítulo 1. Conceptualización - Antecedentes de turismo de salud**

1.1 Turismo de salud

1.1.1 Antecedentes de turismo de salud

1.2 Turismo médico en el Ecuador y en la ciudad de Cuenca

1.3 Características del turismo de salud para los pacientes con cáncer

1.3.1 Tipos de tratamientos para las personas con cáncer

1.4 Alojamiento hotelero

1.5 Características y servicios de los hoteles

1.5.1 Paquetes para el turismo médico

#### **Capítulo 2. Estudio de mercado para turismo de salud dirigido para los pacientes con cáncer en la ciudad de Cuenca**

2.1 Determinación del producto o servicio

2.2 Estructura del mercado

2.2.1 Tipo de muestreo

2.2.2 Cálculo de la muestra

2.3 Aplicación de encuestas

2.3.1 Resultados de las encuestas a los pacientes oncológicos o acompañantes

2.3.1.1 Análisis general

2.3.2 Resultados de las entrevistas a los especialistas oncológicos de SOLCA

2.4 Análisis de la Demanda

2.5 Análisis de la Oferta

2.6 El consumidor

2.7 Producto, precio, plaza y promoción

2.7.1 Producto

2.7.2 Precio



2.7.3 Promoción

2.9 Análisis del medio y competencia

### **Capítulo 3. Estudio financiero del proyecto**

3.1 Estudio de factibilidad económica

3.1.1 Inversión inicial

3.1.2 Estructura del capital

3.1.3 Reporte de gastos

3.1.4 Proyección de ventas

3.1.5 Financiamiento (propio)

3.1.6 Estados Financieros Proyectados

3.2 Valor Actual Neto

3.3 Tasa Interna de Retorno

**Conclusiones**

**Bibliografía**

**Anexos**

**Anexo C***Diseño de encuestas y entrevistas***ENCUESTA A PACIENTES Y/O ACOMPAÑANTES QUE ASISTEN A SOLCA, EN LA CIUDAD DE CUENCA, POR TRATAMIENTOS PARA CÁNCER**

El objetivo del siguiente formulario es recolectar datos para realizar un estudio de factibilidad para la creación de un hotel con servicio de turismo de salud para pacientes con cáncer, en la ciudad de Cuenca. La información que nos revele es de carácter confidencial y para fines académicos.

**Preguntas****1. Al visitar SOLCA, usted asiste como:**

- Paciente
- Acompañante
- Otro

**2. ¿Cuál es su edad?**

- 18-39 años
- 40-59 años
- 60 años en adelante

**3. ¿Cuál es su género?**

- Masculino
- Femenino
- Otro

**4. ¿Cuál es su nivel de educación?**

- Educación General Básica
- Bachillerato General Unificado
- Universidad / Educación profesional
- Posgrado

**5. En qué ciudad reside:**

---

**6. En caso de residir fuera de la ciudad de Cuenca, ¿con qué frecuencia visita SOLCA por el tratamiento?**

- 1 vez por año
- 1 vez por semestre
- 1 vez por trimestre
- 1 vez por mes
- 2 veces o más veces por mes

**7. Si usted es paciente, indique el número de personas que lo acompañan regularmente**

- Viene solo
- 1 acompañante
- 2 acompañantes
- 3 o más acompañantes

**8. ¿Cuál es el tipo de tratamiento que se está realizando?**

- Quimioterapia
- Hormonoterapia
- Radioterapia
- Cirugía
- Otro tratamiento

**9. De acuerdo al tratamiento que se realiza, el servicio que recibe es:**

- Ambulatorio
- Hospitalario

**10. En caso de ser el servicio ambulatorio ¿Cuánto tiempo necesita permanecer cerca de SOLCA para una sesión de su tratamiento o control?**

- 1 día
- 2 días
- 3 o más días

**11. ¿En qué lugar se hospeda durante su tratamiento?**

- Hotel
- Albergue
- Casa de un familiar
- Otro: Especifique \_\_\_\_\_

**12. Seleccione el rango de sus ingresos mensuales**

- Menor a \$400,00
- Entre \$400,00 y \$800,00
- Mayor a \$800,00

**13. Indique el gasto que realiza en un día por alimentación y hospedaje:**

- \$5,00 - \$10,00
- \$11,00 - \$15,00
- \$16 o más

**14. De existir un hotel con servicio de salud para pacientes con cáncer en Cuenca, ¿haría uso del mismo?**

- Sí
- No

**15. En caso de que su respuesta sea afirmativa, indique los servicios que le interesaría recibir:**

- Room service (24 horas)
- Lavandería
- Lencería con tela antifluido
- Hojas de control para medicamentos
- Alimentación
- Transfer (traslado al hotel y al centro de salud)
- Botiquín de primeros auxilios
- Habitaciones insonorizadas
- Teléfono en el baño en caso de emergencia

**Proyecto: Estudio de factibilidad para la creación de un hotel con servicio de salud para pacientes con cáncer, en la ciudad de Cuenca**

**Objetivo:** Recolectar información sobre la viabilidad de brindar hospedaje a pacientes y familiares.

**La presente entrevista está dirigida a especialistas en Oncología de SOLCA, de la ciudad de Cuenca. La información que nos revele es de carácter confidencial y para fines académicos.**

1. ¿Cuáles son los tipos de tratamientos frecuentes contra el cáncer que usted realiza?
2. ¿Cuál es el tiempo de recuperación de los pacientes con cáncer, de acuerdo a los tratamientos que usted realiza?
3. Los tratamientos para el cáncer que usted realiza, requieren de hospitalización o servicio ambulatorio. ¿Por qué?
4. La creación de un hotel con servicio de turismo de salud para pacientes con cáncer y sus acompañantes. ¿Cómo podría aportar según su criterio?
5. ¿Qué tipo de alimentos debe consumir un paciente que se encuentra en tratamiento?
6. ¿Qué facilidades cree usted que debe ofrecer un hotel con servicio de turismo de salud?
7. ¿Qué ubicación sugiere para construir un hotel con servicio de turismo de salud?

## Anexo D

### Evidencias

#### Imagen 1



*Evidencias de la realización de la encuesta*

#### Imagen 2



*Evidencias de la realización de la encuesta*

#### Imagen 3



*Evidencias de la realización de la encuesta*

#### Imagen 4



*Evidencias de la realización de la encuesta*

**Imagen 5**

*Evidencias de la realización de la encuesta*



**Imagen 6**

*Evidencias de la realización de la encuesta*



**Imagen 7**

*Evidencias de la realización de la encuesta*



**Imagen 8**

*Evidencias de la realización de la encuesta*



