
Proyecto de desarrollo para la gestión de un temazcal

Trabajo del Diplomado

TEMAZCAL Y MEDICINA TRADICIONAL MEXICANA



www.tlahui.edu.mx

Estudiante: **Dora Luz Belmont López**
Profesor: **Mario Rojas Alba**

México D.F. a 6 de Julio de 2012

©**Tlahui**: **Todos los Derechos Reservados**. La edición digitalizada del: **Proyecto de desarrollo para la gestión de un temazcal** de la autora Dora Luz Belmont López, es una obra intelectual protegida por los derechos de autor reconocidos internacionalmente, igualmente en lo conducente por la legislación de México y Canadá, © *copyrights* a favor de Nombre y Apellidos, quien detenta los derechos exclusivos para su uso comercial en la Internet, en disquetes, *compact-disc*, o en cualquier otra forma de explotación. Está prohibida y penada su copia, reproducción total o parcial en cualquier forma. 1ª edición posfechada en Marzo del 2016. Esta copia es para el uso de los estudiantes de [TlahuiEdu AC](http://TlahuiEdu.AC), y de los lectores de la Revista Tlahui-Medic. La suscripción a los cursos se puede realizar en: www.tlahui.edu.mx/inscripciones.htm o solicitarse al correo electrónico educa@tlahui.com.

Advertencia / warning / avertissement / warnung: Se advierte al lector que el autor y editor de esta obra no se responsabilizan de los errores u omisiones, ni tampoco de las consecuencias que pudieran derivarse de la aplicación de la información contenida; por esta misma razón, no se emite ninguna garantía, formal o implícita, sobre el uso y contenido de la publicación. Este material se edita con el propósito educativo y de dar a conocer la medicina tradicional mexicana, lenguas y cultura indígena, en todo caso, la responsabilidad es sólo de quien le dé alguna aplicación.

Proyecto de desarrollo para la gestión de un temazcal

Agradecimientos

Agradezco el apoyo que siempre he recibido de esa alma que desde niña me ha acompañado para evolucionar: mi querido hermano José Manuel. De su oído, siempre presto a escucharme, de su visión inteligente, que siempre me ofrece otro punto de vista, de su hablar, amable y comprensivo, y que ahora, como siempre, me animó a crecer, a desarrollar este proyecto.

A mi padre José E., cuya constante compañía he sentido aún más desde su partida física hace 16 años y que me indujo a una búsqueda espiritual, uno de esos hallazgos fue precisamente el temazcal.

A mi madre Dora López que hoy a sus 81 años me hereda un ejemplo de trabajo, amor y entusiasmo para salir adelante ante la adversidad, así como el espacio en que hoy puedo realizar este sueño de vida.

A mi querida hija Guiéxhuba, mi "Florecita de Maíz", la luz de mis ojos, la que con su visión de niña me hace descubrir cada momento de la vida con una perspectiva inocente, nueva y fresca.

A Rosi, Angélica y José Carlos porque siempre han estado para mí cuando más los he necesitado.

A mis queridos Eduardo y Lulú, por sus siempre acertados consejos y comentarios, así como por su generosa hospitalidad.

A Rolando cuya orientación para la elaboración de una bomba gasificadora de alcohol fue de gran utilidad.

Resumen

El presente es un trabajo de orientación propositiva que incluye el diseño y programa pormenorizado de las acciones, métodos, procedimientos, y dispositivos a desarrollar para la puesta en marcha de un temazcal de servicio al público.

Introducción

El temazcal es un baño de calor típico mesoamericano prehispánico que se distingue de los demás baños de calor del mundo (baño de vapor romano, sauna en Escandinavia, hammanes en el norte de África, baño turco, etc.) por su particular capacidad de conjuntar lo ceremonial y lo terapéutico del calor, el vapor y la herbolaria en el mismo lugar.

Existen tres grandes tipos de temazcal: el ceremonial, que implica todo un ritual además del baño propiamente dicho: se saluda a los distintos rumbos, se canta, se reza, se hacen ofrendas y agradecimientos, etc. el terapéutico, donde usando las plantas adecuadas, se desintoxica el organismo o se puede sanar un malestar o enfermedad, y su uso más frecuente, el higiénico, que por el solo hecho de hacer que el cuerpo sude ya está limpiando las células internas y la piel, de toxinas y bacterias, previniendo así numerosas enfermedades.

Por estas cualidades, después de haber estado abandonado durante el último siglo, el uso del baño de temazcal ha tomado en los últimos tiempos un nuevo impulso, debido a que la visión de las personas de nuestra sociedad, está cambiando en cuanto al uso de la medicina tradicional y natural para hacer frente a las diferentes enfermedades y padecimientos que sufre por llevar una vida desordenada tanto en la alimentación como en la vida sedentaria de la mayoría de las personas.

Baste para ello una pequeña muestra. El siguiente es el texto de una empresa que se dedica a asesorar y construir temazcales y que se anuncia en Internet.

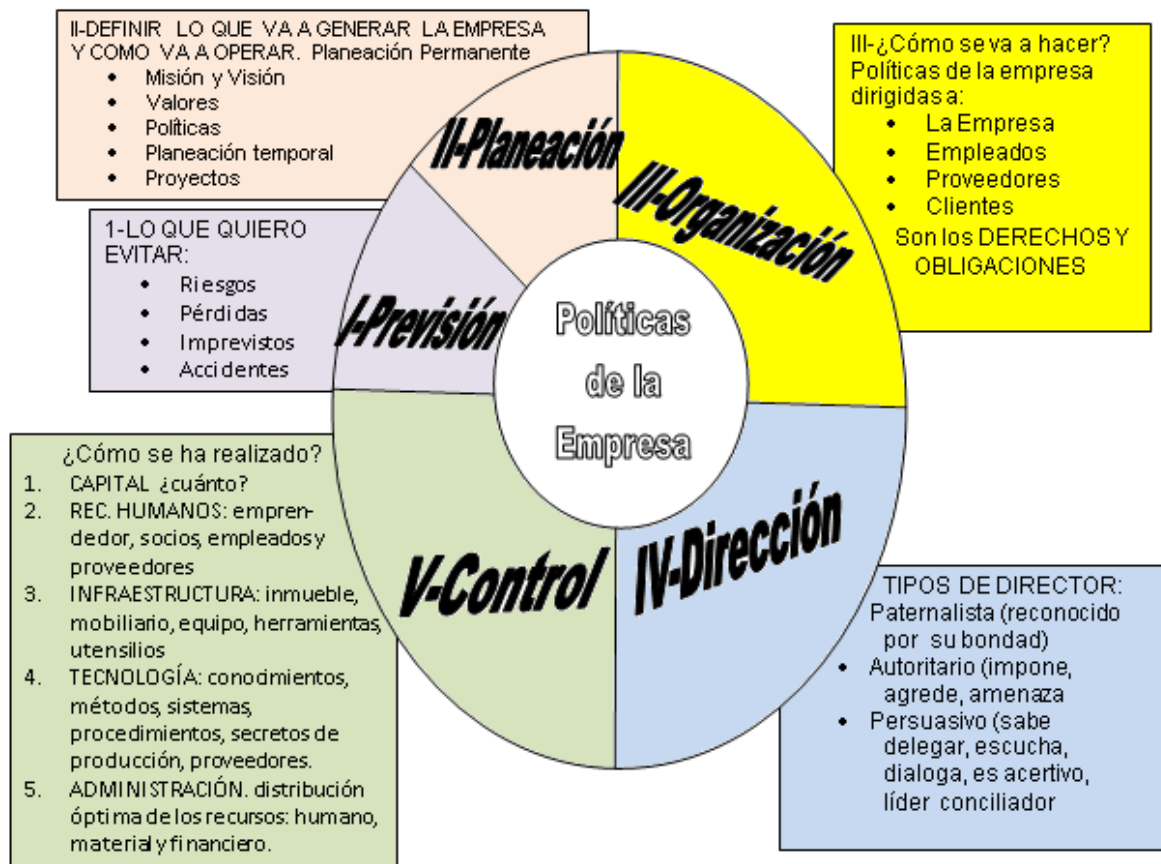
EL TEMAZCAL SE ESTÁ CONVIRTIENDO EN UN ATRACTIVO TURÍSTICO ALTAMENTE DEMANDADO, SU OPERACIÓN REALMENTE BAJA EN COSTOS Y EL VALOR ALTO QUE SE OFRECE AL MERCADO TURÍSTICO (DE 100 A 150 DLLS.) HACEN DE ESTE UNA INVERSIÓN ALTAMENTE RENTABLE. [1].

De manera que en este trabajo presento los elementos que hay que considerar para la puesta en operación de un temazcal, con definiciones y el ejemplo de mi propio temazcal, que espero sean útiles a todas esas almas que tienen como misión ayudar a otras en su crecimiento espiritual.

Concepto de empresa

Antes de empezar la selección de tu empresa hay que hacer un análisis de los fines de la empresa de temazcal como por ejemplo: **económico externo** (ser competitivo, con demanda, en aras de un fin económico), **económico interno** (tener más insumos en cantidad y variedad, más infraestructura, más mano de obra, cuánto de esta inversión nos va a generar una utilidad), **social externo** (la clientela genera empleos que contribuyen al desarrollo de la comunidad), **social interno** (integrar a los empleados como equipo de trabajo haciéndoles sentir un compromiso de pertenencia a una organización).

Así mismo hay que considerar las etapas sucesivas para administrar el temazcal.



Para hacer un análisis de las diferentes opciones de empresa conviene hacer el siguiente ejercicio para la generación y selección de ideas. Hay que asignar un valor a cada pregunta.

PREGUNTAS	EMPRESA	
	TEMAZCAL	
1.- ¿Tengo experiencia en el giro?	8	Las preguntas 1-9 calificarlas del 5 al 10, Siendo 10 la calificación más alta.
2.- ¿Tengo el conocimiento necesario?	8	
3.- ¿Tengo el dinero para iniciar?	10	
4.- ¿Me gusta y se relaciona con mis objetivos personales?	10	
5.- ¿Mi familia está dispuesta a apoyarme?	10	
6.- ¿Puedo dedicarle el tiempo necesario?	10	
7.- ¿Hay DEMANDA para este tipo de empresa?	10	
8.- ¿Puedo conseguir fácilmente personal capacitado para mi empresa?	9	
9.- ¿Puedo abrir esta empresa en corto plazo?	10	
10.- ¿Existe demasiada competencia?	8	Calificarla del 10 al 5, el 5 es la calificación más alta.
TOTAL	93	

Con este cuestionario se busca revisar qué áreas hay que fortalecer para iniciar la instalación de un temazcal. Puesto que el total de puntos obtenidos es muy cercano a 100, es un indicador de que la empresa tiene un alto índice de viabilidad.

Con los puntos anteriores se puede elaborar la **JUSTIFICACIÓN** de la empresa:

“La empresa que he decidido iniciar es un servicio de baño de Temazcal. Con este servicio pretendo contribuir al rescate de uno de las prácticas más efectivas para prevenir enfermedades [2], que nos fue legada por nuestros antepasados aztecas y proscrita por los conquistadores españoles. Además de ser un método que ha demostrado su efectividad en el control de la diabetes, enfermedades respiratorias y control de peso a bajo costo [2].

Por otro lado pretendo ofrecer el servicio en un ambiente ecológico que invite al descanso, la meditación y la relajación, pero a la vez en los límites de la Ciudad de México, lo que permite que se pueda tomar un baño de temazcal no sólo el fin de semana, sino cualquier día de la semana. Ello baja el costo para el usuario, pues el precio por el traslado al lugar donde se ubica el temazcal, no se eleva pues no es foráneo, es un transporte local (específicamente Metrobus y un pesero”.

Mercadotecnia

Ahora se va a revisar la forma en la que se va a dar a conocer el servicio de temazcal a las personas a las que les puede interesar tomar este baño, teniendo muy presente que un producto no puede satisfacer todos los mercados_(conjunto de personas interesadas en consumir el mismo bien o servicio).

Para detectar el mercado debemos tener presente que el ser humano tiene necesidades de diferente tipo que pueden ser agrupadas en 5 rubros:

NECESIDADES DEL SER HUMANO



Pirámide de Necesidades de Maslow

En el caso de la gestión de un temazcal, las necesidades que se van a cubrir son:

- ✓ Necesidades de salud e higiene
- ✓ Necesidades de autorrealización espiritual










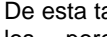
Mercado

Ahora vamos a revisar el mercado, esto es quienes son los posibles usuarios del temazcal:

- 1) Mercado Natural: familiares y amigos
- 2) Mercado potencial: los que tienen la necesidad, deseo del servicio, poder adquisitivo y autoridad para usar el servicio
- 3) Mercado Meta: las personas a las que se desea llegar a ofrecer el servicio
- 4) Segmento de Mercado: las personas que pueden usar el servicio de temazcal por tener ciertas características como son: cercanía, usos, costumbres, etc.
- 5) Nicho de Mercado: personas a las que no se les ha ofrecido este servicio. Para atender a este mercado vamos a hacer una lista de las personas que son nuestros familiares, vecinos y amigos.
- 6) Mercado Local: personas probables usuarios del temazcal que viven en la colonia o delegación cercana
- 7) Mercado Regional: personas probables usuarios del temazcal que viven en la misma ciudad.
- 8) Mercado Nacional: personas probables usuarios del temazcal que viven en el mismo país.
- 9) Mercado Internacional: personas probables usuarios del temazcal que viven en países extranjeros.
- 10) Mercado de reventa: cuando se ofrece el servicio a otra empresa (colegio, oficina, hospital, etc.)

Para calcular el mercado potencial local y regional se pueden tomar los datos del INEGI[4] de población de la delegación donde está ubicado el temazcal y de las delegaciones cercanas a la primera.

Población en Tlalpan

Población, Hogares y Vivienda		
Población Ver básicos		
 Población total, 2010	650,567	8,851,080
 Población total hombres, 2010	312,139	4,233,783
 Población total mujeres, 2010	338,428	4,617,297
 Porcentaje de población de 15 a 29 años, 2010	26.2	25.5
 Porcentaje de población de 15 a 29 años hombres, 2010	26.9	26.3
 Porcentaje de población de 15 a 29 años mujeres, 2010	25.5	24.7
 Porcentaje de población de 60 y más años, 2010	10.4	11.6
 Porcentaje de población de 60 y más años hombres, 2010	9.5	10.2
 Porcentaje de población de 60 y más años mujeres, 2010	11.3	12.8
 Relación hombres-mujeres, 2010	92.2	91.7

De esta tabla se puede calcular POBLACIÓN DE HOMBRES Y MUJERES DE 29 Y 60 AÑOS O MÁS. Se suman los porcentajes y se multiplica ese porcentaje a la población total. $26.2\%+10.4\%=36.6\%$. $0.366*650,567=238,107$ -población potencial. Si se calcula que se puede atender un 1% de esta población, se tiene un aproximado de **2381 usuarios potenciales de la Delegación Tlalpan**.

Población en la delegación Magdalena Contreras

Población Ver básicos		
 Población total, 2010	239,086	8,851,080
 Población total hombres, 2010	114,492	4,233,783
 Población total mujeres, 2010	124,594	4,617,297
 Porcentaje de población de 15 a 29 años, 2010	25.4	25.5
 Porcentaje de población de 15 a 29 años hombres, 2010	26.1	26.3
 Porcentaje de población de 15 a 29 años mujeres, 2010	24.8	24.7
 Porcentaje de población de 60 y más años, 2010	10.2	11.6
 Porcentaje de población de 60 y más años hombres, 2010	9.2	10.2
 Porcentaje de población de 60 y más años mujeres, 2010	11.2	12.8
 Relación hombres-mujeres, 2010	91.9	91.7

Sumando porcentaje de población de hombres y mujeres de 29 y 60 años o más y se multiplica ese porcentaje por el número de la población total: $25.4\%+9.2\%=34.6\%$. $0.346*239,086=82,723.76$ -población potencial. Si se calcula que se puede atender un 1% de esta población, se tiene un aproximado de **827 usuarios potenciales de la Delegación Tlalpan**.

Población en la Delegación Coyoacán

Población <u>Ver básicos</u>		
 Población total, 2010	620,416	8,851,080
 Población total hombres, 2010	292,491	4,233,783
 Población total mujeres, 2010	327,925	4,617,297
 Porcentaje de población de 15 a 29 años, 2010	24.4	25.5
 Porcentaje de población de 15 a 29 años hombres, 2010	25.6	26.3
 Porcentaje de población de 15 a 29 años mujeres, 2010	23.4	24.7
 Porcentaje de población de 60 y más años, 2010	14.6	11.6
 Porcentaje de población de 60 y más años hombres, 2010	13.2	10.2
 Porcentaje de población de 60 y más años mujeres, 2010	15.8	12.8
 Relación hombres-mujeres, 2010	89.2	91.7

Repitiendo el procedimiento para la Delegación Coyoacán. Se suman porcentaje de población de hombres y mujeres de 29 y 60 años o más y se multiplica ese porcentaje por el número de la población total: $24.4\% + 14.6\% = 39.0\%$. $0.39 * 620,416 = 241,962.24$ -población potencial. Si se calcula que se puede atender un 1% de esta población, se tiene un aproximado de **2419 usuarios potenciales de la Delegación Tlalpan**.

Se suman los usuarios potenciales de las 3 delegaciones, lo que hace un total de **5627 usuarios potenciales**. Este mismo ejercicio se puede realizar para calcular el mercado potencial regional, nacional e internacional.

Perfil del usuario de temazcal

	VARIABLES DEMOGRÁFICA
Región	Sur
Ciudad	México
Ubicación	Tlalpan
	VARIABLES SOCIOECONÓMICAS
Ingreso estimado	\$5000 o más
Ocupación	No afecta
Escolaridad	No afecta
Nivel Socioeconómico	Medio, alto
	VARIABLES PSICOGRÁFICAS
Estilos de vida (qué acostumbra el posible usuario en su vida cotidiana, para interesarle el servicio de temazcal).	Masaje de Relajación. Baño de vapor o sauna. Meditación Desarrollo espiritual Control de diabetes Control de peso Turistas interesados en las costumbres aztecas
	VARIABLES CONDUCTIVAS
Beneficios buscados	Salud, higiene, placer, relajación, espiritualidad.

Ahora hay que identificar las necesidades del mercado potencial en fuentes de información que den referencias del entorno social, político y económico del sector al que se

desea pertenecer. Esto es información de la demanda y oferta de servicio de temazcal, y requisitos de instalación y apertura, en este caso en la Ciudad de México y Norteamérica.

FUENTES DE INFORMACIÓN	¿CUÁLES?
Revistas	México Desconocido, El Buscador, Búsqueda Interior, Spiritually Health, Travel and Leisure
Periódicos	
Cámaras y Asociaciones Empresariales	NO ES NECESARIO AFILIARSE A NINGUNA CÁMARA.
Estudios de Mercado	PROFECO
Oficinas de Gobierno	Delegación
Internet	www.inegi.org.mx www.df.gob.mx www.economía.gob.mx www.conapo.gob.mx www.cofemer.gob.mx www.visitmexico.com www.rentayviaja.com
Otras	Manual del Curso de Temazcal.

De la revisión de estas revistas me dí cuenta que hay demanda no sólo para el servicio de baño de temazcal, sino que se busca un servicio integral que incluya alimentos y hospedaje, lo cual puede ser una perspectiva interesante de crecimiento a futuro.

Encuestas

Ahora se va a revisar un elemento que nos dé información de la opinión, necesidades, expectativas de una muestra representativa de la población a la que se quiere brindar el servicio de temazcal.

Esto se va a realizar a través de una encuesta, se debe pensar a qué tipo de persona se le van a hacer estas preguntas y que el encuestado de la información que sirva para implementar el servicio en forma adecuada (inclusive para no implementarlo, si no hay demanda). La metodología que hay que considerar al elaborar la encuesta es la siguiente:

1. ¿A quién va dirigida la encuesta?
2. ¿En donde se aplicará?
3. ¿Por qué razón?
4. ¿Con un OBJETIVO, ¿que es lo que se quiere saber del mercado?
5. Seleccionar el tipo de preguntas más adecuado a la información que quiero obtener:, como pueden ser:
 - i. cerradas(con varias opciones pre-escritas de respuesta)
 - ii. abiertas (sin opción pre-escrita de respuesta)
 - iii. dicotómicas: con 2 opciones de respuesta
 - iv. opción múltiple: 3 a 5 opciones
 - v. ponderativas: califican cualidades.
6. Se pueden llevar fotos del lugar, si ya lo tengo seleccionado.
7. Puede entregarse una tarjeta de presentación junto con la encuesta.
8. Puede darse algún pequeño presente que mantenga el bien o servicio en la mente del encuestado (posible usuario del servicio), como puede ser una flor de papel, un separador, un ramito aromático, etc. depende qué es lo que estoy investigando.
9. Al aplicar la encuesta, el encuestador puede ir con un atuendo que haga alusión a la encuesta que está aplicando.
10. Período de levantamiento. Tiempo estimado de aplicación de la encuesta, debe ser menor a 1 mes.
11. Si se aplican a consumidores directos, deben aplicarse por lo menos 100,
12. Si se aplican a empresas, deben aplicarse a 12 empresas.
13. INTRODUCCIÓN. Al inicio de la encuesta debe explicarse el fin que se busca al aplicar la encuesta, además de hacer énfasis en que no se le solicitará ningún dato personal.
14. INSTRUCCIONES. Explicar al encuestado cómo debe responder a las preguntas.
15. Poner nota de agradecimiento al encuestado.

A continuación la encuesta que se aplicó a una población de 100 personas en el centro de Tlalpan, en el mes de junio.

ENCUESTA

Fecha: _____ Sitio: _____ Folio: _____

PROYECTO: **Baño de Temazcal**

Nombre: **Dora Luz Belmont López**

¡Buen Día! Mi nombre es Dora Luz Belmont L. Estoy realizando una encuesta para implementar un servicio de baño de temazcal en esta zona. La información brindada será utilizada con fines estadísticos, por lo que no le solicitaré ningún dato personal, ¿me regalaría usted 3 minutos de su tiempo? Gracias.

INSTRUCCIONES. Favor de ENCERRAR EN UN CIRCULO la respuesta que más se ajuste a sus preferencias.

- 1.- ¿Conoce usted el baño de TEMAZCAL? SI NO
 2.- ¿Alguna vez ha tomado un baño de TEMAZCAL? SI NO
 3.- Si su respuesta es:

SI	NO
¿le gustaría volver a tomar un baño de TEMAZCAL?	¿le gustaría conocer este tipo de baño?
¿por qué? _____	¿por qué? _____

- 4.- ¿Por qué razón acudiría a este servicio?
 a) Salud b) Relajación c) Higiene d Las 3 razones anteriores.
- 5.- ¿Qué tipo de baño de temazcal preferiría usted?
 a) De crecimiento espiritual b) Que le ayudara con algún dolor c) Higiénico
- 6.- ¿Con qué frecuencia le gustaría acudir a tomar un baño de TEMAZCAL?
 1 vez por semana 1 vez cada 15 días 1 vez cada mes
- 7.- ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por un baño de temazcal con masaje de corrección?
 \$200 \$250 \$300
- 8.- ¿Con qué nombre identificaría mejor este servicio?
 Luz Dorada Temazcaltoci Las 4 puertas
- 9.- ¿Qué servicios adicionales al baño TEMAZCAL le gustarían? (Puede marcar varios)
 Masaje de relajación Ducha Facial Hospedaje
 Menú vegetariano Otro: _____
- 10.- Datos generales del encuestado:
 Edad: _____ Escolaridad: _____ Ocupación: _____

¡Deseándole que su Sol sea brillante, le agradezco de la manera más atenta su ayuda!

Resultados

De las respuestas se puede concluir lo siguiente:

1. El 68% de los encuestados no conoce el baño de temazcal.
2. El 23% ha tomado alguna vez un baño de temazcal.
3. Al 20% de los que han tomado un baño de temazcal, le gustaría repetirlo.
4. Al 3% de los que han tomado un baño de temazcal, no le gustaría repetirlo
5. En la zona de Tlalpan 15% de los encuestados, acudirían a tomar un baño de Temazcal por salud, 52% por relajación, 11% por higiene y 22% por las 3 razones anteriores.
6. 68% de los encuestados les gustaría que les ayudara a curar algún dolor, 23% les gustaría tomarlo por higiene y 9% por crecimiento espiritual.
7. La frecuencia con la que les gustaría acudir es 73% una vez al mes, 28% una vez cada 15 días y 9% una vez a la semana.
8. El precio más adecuado para el 76% de los encuestados fue de \$200.00
9. El 33% identifica el ser vicio con el nombre de Luz Dorada, el 13% con Temazcaltoci y el 54% con el de las 4 Puertas.
10. El 68% de los encuestados fueron de edad entre 45 y 56 años y con escolaridad de secundaria.

De manera que un alto porcentaje de la población de Tlalpan, no conoce el baño de temazcal ni lo ha disfrutado, su mayor interés en tomarlo sería por la relajación y/o terapia. El precio a su alcance sería de \$200.00 y la mayoría acudiría alrededor de una vez al mes. El 78% de la población encuestada tiene educación preparatoria o superior y de alrededor de 50 años, que es la población a la que se busca dar el servicio de baño de temazcal.

Necesidades de los clientes satisfechas por la competencia

De las fuentes de información y las encuestas tengo información que puedo organizar en un cuadro:

	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Temazcal 1- Sta. Úrsula	Precio, buen servicio, menú, seguimiento de signos vitales, buena ubicación,	Sin sala de reposo. Sin estacionamiento
Temazcal 2- Xicalco	Buen servicio, menú, sala de reposo,	Ubicación de difícil acceso, Sin estacionamiento Sólo temazcal higiénico
Temazcal 3- Topilejo	Precio, buen servicio, menú, sala de reposo,	Ubicación de difícil acceso, Sólo temazcal higiénico, sin sala de reposo.
Temazcal 4- Casa Magna	Buen servicio, menú, sala de reposo, buena ubicación, Mantiene contacto con boletines de salud vía Internet.	Ubicación fuera de la ciudad, precio
Temazcal 5- Oaxtepec	Buen servicio, menú, buena ubicación	Ubicación fuera de la ciudad, sin sala de reposo, precio
Temazcal 6- Iztapalapa	Excelente servicio, menú, sala de reposo, buena ubicación	Precio
Temazcal 7- Cihuoacóatl	Buen servicio, precio, menú, sala de reposo, buena ubicación	Sólo domingos Un mínimo de 10 personas Sólo temazcal higiénico

Temazcal 8- Tlayacapan	Buen servicio, menú, buena ubicación, hospedaje.	Sin sala de reposo.
------------------------	--	---------------------

Ahora con las ventajas y desventajas del cuadro anterior se puede elaborar un cuadro con las características que van a distinguir a MI servicio de temazcal fijándonos en las 4 P de la Mercadotecnia.

PRODUCTO	PRECIO
Higiénico Seguro Con calidez humana Explícito en lo que ofrece Servicio de loquers. Opción de servicio de masaje Sala de reposo Seguimiento de signos vitales Menú vegetariano Temazcal higiénico o ceremonial. Con estacionamiento Con opción a hospedaje.	Justo en cuanto a lo que ofrece
PLAZA	PROMOCIÓN
Ubicación dentro del DF, accesible en transporte público (Metrobus y pesero) Cómodo Seguro para clientes y empleados Ubicado en la calle principal de la colonia Con vista panorámica que invita al relax	Publicidad en revistas e Internet Contacto con usuarios vía Internet Promociones (cumpleaños, el 5º. Servicio con descuento, descuento a grupos, etc.) Temazcal para fechas especiales (bodas, equinoccios, solsticios, etc.)

Con la información anterior ya puedo elaborar las características que van a distinguir el servicio de temazcal que ofrezco:

	VENTAJAS DE MI SERVICIO DE TEMAZCAL.
Mi Temazcal	Precio justo Regaderas Seguridad Calidez humana Acceso con transporte público Seguimiento de peso, presión y glucosa, Menú vegetariano Sala de reposo Loquers para guardar pertenencias Estacionamiento Mantener contacto vía boletines con consejos de salud e invitación a sesión de temazcal en fechas especiales. Explicación del simbolismo del temazcal. Música de fondo Opción de hospedaje ecológico y masaje Disponibilidad en la Ciudad de México

A continuación presento un ejemplo de hoja de registro y seguimiento para ser llenada con los datos de los usuarios de mi servicio de temazcal y que irán conformando el expediente de cada cliente. Está basado en las sugerencias de la referencia [5].

HOJA DE REGISTRO.

¡BUEN DÍA! Sea usted bienvenido al TEMAZCAL LUZ DORADA.



Nuestro compromiso es proporcionarle un espacio de relajación, higiene y salud física, mental y espiritual.- Con el fin de atenderle en sus requerimientos, solicitamos a usted los siguientes datos, dándole la seguridad de que la información que proporcione, es confidencial y con meros fines de mejorar el servicio que se le proporcione. ¡Que disfrute su estancia! Cualquier cosa que necesite por mínima que sea, tenga la amabilidad de solicitarla con entera confianza. ¡Gracias por su visita!

DATOS PERSONALES

Nombre : _____ Edad : _____
Sexo: _____ Estado Civil : _____
Ocupación: _____
Domicilio: Calle _____ No. _____
Colonia _____ CP _____
Delegación: _____ Ciudad _____
Tel. Casa.- _____ Tel.Cel.- _____ (Movi o Telcel)
e-mail: _____

HISTORIAL CLÍNICO.

Padecimientos de la Infancia: _____

Antecedentes de enfermedades: _____

En estas enfermedades ¿tuvo alguna complicación?: _____

Intervenciones quirúrgicas: _____

Convulsiones febriles _____

Actualmente ¿padece de alguna enfermedad? _____

Tiene alguna dificultad respiratoria? _____

¿Padece Vómitos? _ SI ___ NO ___ ¿Tiene diarrea? ___ SI ___ NO ___

¿Tiene erupciones en la piel? ___ SI ___ NO ___

¿Tiene TOS? ___ SI ___ NO ___

¿Tiene presión alta? _____ De cuánto: _____

¿Tiene presión baja? _____ De cuánto: _____

Alergia a algún medicamento _____

Alergia a algún alimento _____

Tiene algún tornillo o placa de metal en alguna parte de su cuerpo? _____

¿En
dónde? _____

Registro para el seguimiento de SIGNOS VITALES



NOMBRE: _____

Fecha	Presión A	Pulso	Temp °C	Peso kg	Estatura m	Glucemia	Comentarios. Sugerencias. Detalles importantes a tomar en cuenta para la próxima sesión.

Planeación estratégica

Dado que la información recabada indica que existe un mercado para el servicio de Temazcal, el siguiente paso es elaborar la misión, la visión, los valores y el logo de mi temazcal.

Misión, visión y valores

La Misión (es la tarjeta de presentación de la empresa, por lo que es breve y sencilla. Describe la razón de ser o el fin que persigue la empresa dentro de su entorno y en la sociedad en la que se desarrolla. Exige una constante revisión y autoevaluación del funcionamiento, para ver si misión y funcionamiento son congruentes). En el caso de mi servicio de temazcal la misión es:

“Brindar un baño Temazcal con alta calidad y profesionalismo para las personas nacionales y extranjeras que buscan una relajación de tipo físico y mental y/o un crecimiento espiritual”.

Visión (es la descripción del sueño o aspiración de la empresa, la visión de su futuro y que se espera lograr en un lapso determinado, generalmente entre 3 y 5 años):

“Ofrecer servicios de hospedaje ecológico y alimentos tradicionales a través del conocimiento de la filosofía, beneficios y rescate de la herencia cultural azteca representada por el TEMAZCAL en un ambiente trilingüe”.

Valores (es un código de ética, que a diferencia de un reglamento interno, no es obligatorio pero sí deseable. Son las pautas de conducta que guían a la empresa en la toma de decisiones:

Los valores con los que se ofrece el servicio de baño de temazcal en “Luz Dorada” son. la honestidad, la seguridad del cliente y el profesionalismo en el servicio a un precio justo, lo cual puede expresarse así:

“Ofrecer a los usuarios del baño de temazcal “Luz Dorada” un servicio seguro y eficiente pero a la vez cálido y armonioso que permita a los usuarios beneficiarse con las capacidades terapéuticas físicas, mentales y espirituales del temazcal”.

Identidad corporativa

Es muy importante el uso correcto y sistemático de la identidad de una empresa, pues con la constancia y repetición en su uso, se conseguirá presencia y notoriedad de la empresa en la memoria del público. Para ello se utilizan:

- **Logotipo:** es el nombre de la empresa, que el diseñador convierte en un grafismo original.
- **El Símbolo:** es un distintivo icónico o gráfico de la empresa.
- **El Color:** uno o más colores que la empresa adopta como distintivo emblemático
- **Slogan:** frase corta que recuerda el producto.

El logotipo puede ser diseñado a través de los servicios de un diseñador, hay algunos que cobran alrededor de \$1500.00.

O vía Internet, en páginas que ofrecen el servicio de diseño gratis, como estas:

1. www.free logoservices.com/Logotipo
2. www.vistaprint.es/disenio-de-logotipos-gratis.aspx

y una vez diseñado si se desea descargar tiene un costo de 40 dólares.

En mi caso decidí diseñar mi propio logotipo, poniendo el mi nombre propio en él.



Producción

Ahora vamos a listar los elementos del proceso de producción y operación del temazcal.

PROCESO DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN

COMPONENTES	MATERIA PRIMA	PROCESO DE TRANSFORMACIÓN	SERVICIO de Temazcal
<u>MAQUINARIA Y EQUIPO</u> Temazcal Estufa Llave de agua Colchonetas Escoba Cubeta	Agua Gas Incienso Ramos Hierbas Verduras Cremas Lociones Aceites Barro Jabón Cloro	Ritual de temazcal Baño de temazcal Masaje Facial	Baño RITUAL
<u>PERSONAS</u> Temazcalero Ayudante de temazcalero Masajista Cocinera Personal p/aseo	Agua Gas Incienso Ramos Hierbas Verduras Cremas Lociones Aceites Barro Jabón Cloro	Baño de temazcal Masaje Facial	Baño TERAPÉUTICO
<u>HERRAMIENTAS</u> Ollas Cucharas Quemador de gas	Agua Gas Hierbas Verduras Jabón Cloro	Baño de temazcal	Baño HIGIÉNICO

Organigrama

Para iniciar la operación del baño de temazcal sólo voy a operarlo yo con un ayudante, que me ayude a encender y apagar el quemador de gas. El resto del proceso lo voy a dirigir y operar yo misma. De manera que en esta etapa no necesito un organigrama, hasta que las necesidades del crecimiento del temazcal me vayan indicando cuánto personal y de qué especialidad se va requiriendo.

Tabla de depreciación

A continuación se presenta una tabla de depreciación de los elementos necesarios para la operación de un temazcal.

PROYECTO TEMAZCAL Dora Luz Belmont L.		DEPRECIACIÓN		
(Activos Fijos)				
CONCEPTO	IMPORTE(4)	VIDA	DEPRECIACIÓN	
		UTIL/años	AÑO(\$/año)	MES(\$/mes)
Auto	65,000.00	8	8125	677
Temazcal	10,000.00	20	500	41.66
Quemador de Gas	240.00	2	120	10
Piso de barro	1,400.00	2	700	60
Colchonetas p/aerobics	250.00	2	125	10.5
Escritorio	1,500.00	10	150	12.5
Archivero/estante	2,500.00	10	250	20.83
Bancos p/barra giratorios(oficina-3)	2,100.00	5	420	35
Computadora Mini Lap	5,000.00	2	2500	208.33
Impresora	2,000.00	2	1000	833.33
Mesa Comedor	2,000.00	10	200	16.66
Bancas Comedor	600.00	5	120	10
Tazas (10 u)	200.00	1	200	12.5
Tazones (10u)	200.00	1	200	12.5
Cucharas (10u)	50.00	1	50	4.166
Ollas (2u)acero inoxidable	800.00	10	80	6.66
Estufa	3,000.00	10	300	2.5
TOTAL				1974.136

Tabla de amortización

A continuación se presenta la tabla de amortización de los elementos necesarios para la operación de un temazcal.

PROYECTO TEMAZCAL Dora Luz Belmont L.		AMORTIZACIÓN 8.2 pag.90		
(pagos anticipados)		PERIODO de		AMORTIZACIÓN
CONCEPTO	IMPORTE	VIGENCIA (Años)	AÑO	MES
Seguro del auto	4,500.00	1	4,500.00	375.00
Acondicionamiento local	96,840.00	10	9,684.00	807.00
Cursos(temazcal, masaje)	10,000.00	5	2,000.00	166.66
Volantes	2,000.00	1	2,000.00	166.66
Pág WEB	300.00	1	300.00	25.00
Diseño de Imagen	1,000.00	1	1,000.00	83.33
Póliza Mantenimiento PC	1,000.00	1	1,000.00	83.33
Registros fiscales	1,000.00	1	1,000.00	83.33
Publicidad en revistas	4,000.00	1	4,000.00	333.33
TOTAL	120,640.00		25,484.00	2,123.64

Clasificación y concentración de los costos de la empresa

CONCEPTO	IMPORTE	COSTOS DIRECTOS	COSTOS INDIRECTOS
		Materia prima y mano de obra	
DEPRECIACION	1,974.14		1,974.14
AMORTIZACIÓN	2,123.60		2,123.60
Renta	10,000.00		10,000.00
Teléfono	300.00		300.00
Sueldo	10,000.00		10,000.00
Gas	500.00		
Luz	100.00		100.00
Hierbas	200.00		
Verduras	500.00		
Art. Limpieza	200.00		200.00
Lociones	500.00		
Agua	100.00		
	24,523.00		24,697.74

Cotización de Productos

Cotización Productos			
Mar-12	PROVEEDOR		
Producto	1(\$)	2(\$)	3(\$)
Gas	10/lt	10/lt	10/lt
Loción	80/lt	75/lt	89/lt
Hierbas	50/manojo	45/manojo	58/manojo
Verduras	20/kg	25/Kg	18/Kg
Escoba	11/u	15/u	25/u
Cubeta	20/u	30/u	35/u
Cloro	6/lt	9/lt	8/lt
Jabón	7/lt	8/lt	10/lt
Papel Higiénico	17/u	20/u	25/u
Toallas de Papel	25/u	28/u	23/u
Cochonetas	250/u	300/u	50/u
Barro facial	250/u	200/u	300/u

CUADRO DE COSTOS

GIRO: Temazcal

Tiempo: Semanal

MATERIA PRIMA

Producto: Baño RITUAL

CONCEPTO	Unidad	Importe	Unidades	Costo/Cantidad
Agua	Bimestre	\$90.00	0.125	\$11.25
Gas	Kg	\$10.00	5	\$50.00
Incienso	Paq-varitas	\$10.00	2	\$20.00
Ramos	pza	\$5.00	13	\$65.00
Hierbas	manojo	\$5.00	6	\$30.00
Verduras	Kg	\$10.00	4	\$40.00
Cremas	Kg	\$20.00	0.5	\$10.00
Lociones	lt	\$50.00	0.5	\$25.00
Aceites	lt	\$50.00	0.5	\$25.00
Barro	Kg	\$250.00	1	\$250.00
Jabón	Lt	\$20.00	0.5	\$10.00
Cloro	Lt	\$8.00	0.5	\$10.00
Papel Higiénico	Rollo	\$2,423.00	0.25	\$6.00
Toallas de Papel	Rollo	\$25.00	0.25	\$6.25
TOTAL				\$558.50

Producto: Baño TERAPÉUTICO

CONCEPTO	Unidad de Medida	Importe	Unidades	Costo/Cantidad Requerida
Agua	Bimestre	\$90.00	0.125	\$11.25
Gas	Kg	\$10.00	5	\$50.00
Hierbas	manejo	\$5.00	6	\$30.00
Verduras	Kg	\$10.00	4	\$40.00
Cremas	Kg	\$20.00	0.5	\$10.00
Lociones	lt	\$50.00	0.5	\$25.00
Aceites	lt	\$50.00	0.5	\$25.00
Barro	Kg	\$250.00	1	\$250.00
Jabón	Lt	\$20.00	0.5	\$10.00
Cloro	Lt	\$8.00	0.5	\$10.00
Papel Higiénico	Rollo	\$2,423.00	0.25	\$6.00
Toallas de Papel	Rollo	\$25.00	0.25	\$6.25
TOTAL				\$473.50

Producto: Baño HIGIÉNICO

CONCEPTO	Unidad de Medida	Importe	Unidades	Costo/Cantidad Requerida
Agua	Bimestre	\$90.00	0.125	\$11.25
Gas	Kg	\$10.00	5	\$50.00
Hierbas	manejo	\$5.00	4	\$20.00
Verduras	Kg	\$10.00	4	\$40.00
Cremas	Kg	\$20.00	0.5	\$10.00
Jabón	Lt	\$20.00	0.5	\$10.00
Cloro	Lt	\$8.00	0.5	\$10.00
Papel Higiénico	Rollo	\$2,423.00	0.25	\$6.00
Toallas de Papel	Rollo	\$25.00	0.25	\$6.25
TOTAL				\$163.50

Acondicionamiento del espacio para el temazcal

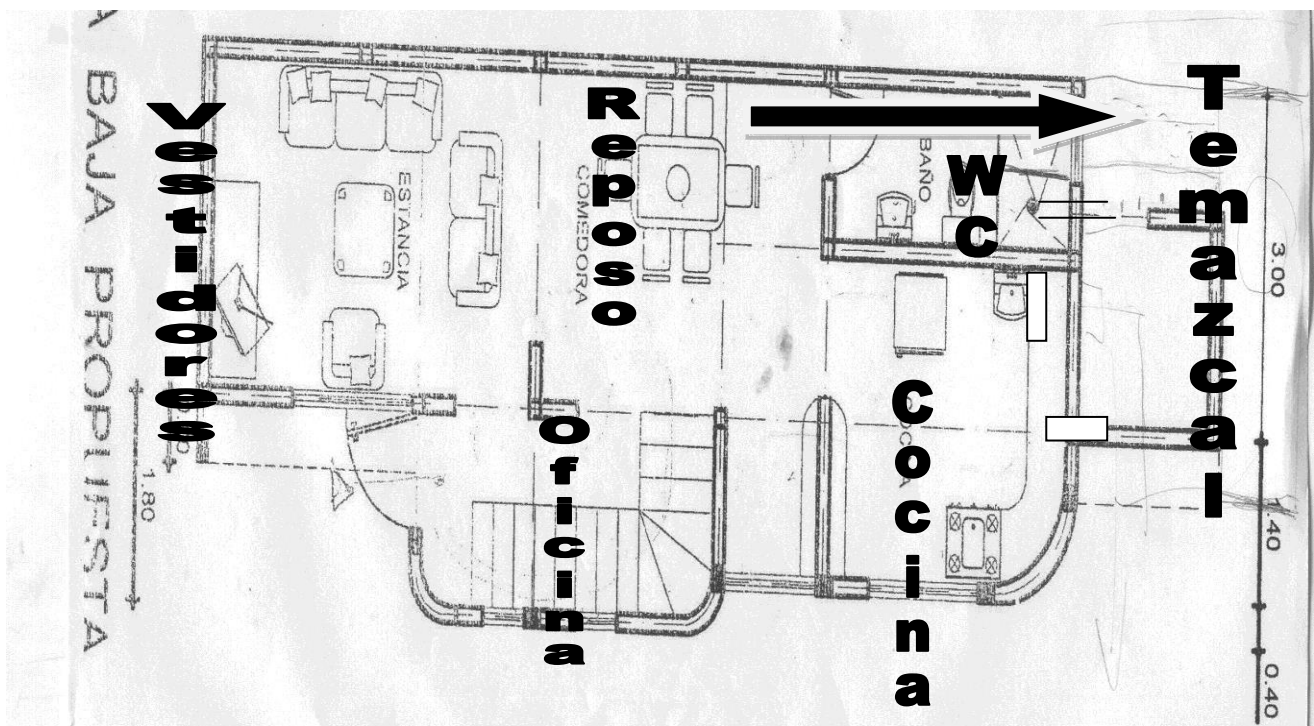
Yo decidí poner el temazcal en mi domicilio para disminuir costos.

En la sala pienso poner unos biombos para hacer los vestidores y cuando necesite la sala, simplemente los doblo. Dentro de un closet que tengo al fondo de la misma sala *pienso poner* los loquers y cobijas, toallas, lociones, cremas, etc.

En el espacio del comedor voy a poner las colchonetas para el reposo de los usuarios del temazcal.

Bajo la escalera pienso acondicionar la oficina y en la parte más baja la bodega. En la mesa de la cocina hay espacio para que se tome tanto el té como el menú vegetariano antes y después del baño de temazcal.

El temazcal se encuentra al fondo del baño, dentro de la casa por lo que los usuarios no salen a corrientes de aire al salir del temazcal.



BIBLIOGRAFÍA.

- [1] Asesoría y Servicios en la Construcción de un Temazcal. 2012. URL: http://www.temazcal.com.mx/srv_construccion.htm,
- [2] Ylianna Mercado Varela. *Beneficios físicos del temazcalli*. Tesina del Diplomado de Tlahui-Educa. *Medicina Tradicional de México y Temazcalli*. México, Noviembre, 2006.
- [3] Dr. Mario Rojas Alba, *Tratado de Medicina Tradicional Mexicana. Bases históricas, teoría y práctica clínico-terapéutica, Tomo I. Tlahui-Educa*, 2006, pp: 325.
- [4] INEGI, datos estadísticos de población de las delegaciones: Tlalpan, Coyoacán y Magdalena Contreras. .2011. URL: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/mexicocifras/default.aspx>,
- [5]. Sixto Mercado Aceves. *Usos prácticos de la Historia de Salud para profesionales del temazcal* Tesina del Diplomado de Tlahui-Educa, *Medicina Tradicional de México y Temazcalli*. México, Julio, 2006.
- [6] Marcela Cervantes González; Beatriz Franco Terán; Laura García Arce; y Abril López Valle. *El arte del temazcalli*. Medicina Tradicional. Escuela de Enfermería. Universidad Autónoma del Estado de Morelos. Convenio académico con Tlahui-Educa. Artículo Recibido: 30 de Marzo de 2007. Editado: 14 de mayo del 2007.
- [7] Dr. Mario Rojas Alba, *Medicina Tradicional de México y sus Plantas Medicinales, El Temazcalli Tradicional de México*, libros I, II, III, IV, V, VI, VII y VIII, *Tlahui-Educa*, 2006, pp: 137.
- [8] Fundación ProEmpleo Productivo, A.C. Manual del Taller “Emprende”. México. 2012.
- [9] Enrique González-Rubio Montoya, *Medicina Chamánica. Métodos de Curación de una Tradición Milenaria.*, *Manakel*.2005, pp: 127-216.