



ESCUELA DE NEGOCIOS

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE AYUDA
PARA LOS TRABAJADORES EN LA CIUDAD DE QUITO BASADO EN LA
TÉCNICA DE LA RISOTERAPIA

AUTOR

ESTEFANY CARRERA BARAHONA

AÑO

2019



ESCUELA DE NEGOCIOS

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE AYUDA
PARA LOS TRABAJADORES EN LA CIUDAD DE QUITO BASADO EN LA
TÉCNICA DE LA RISOTERAPIA

Trabajo de titulación presentado en conformidad con los requisitos establecidos
para optar por el título de Ingeniería Comercial con mención en Administración
de Empresas

Profesor Guía

Roberto Aníbal Hidalgo Flor. MBA

Autor

Estefany Carrera Barahona

Año:

2019

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido el trabajo, Plan de negocios para la creación de un centro de ayuda para los trabajadores en la ciudad de Quito, basado en la técnica de la risoterapia a través de reuniones periódicas con el estudiante Estefany Carrera Barahona, en el semestre 2019-2, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”

Ing. Roberto Aníbal Hidalgo Flor, MBA

C.I. 1706369616

DECLARACIÓN DEL PROFESOR CORRECTOR

“Declaro haber revisado este trabajo, Plan de negocios para la creación de un centro de ayuda para los trabajadores en la ciudad de Quito, basado en la técnica de la risoterapia, del estudiante, Estefany Carrera Barahona, en el semestre 2019-2, dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”

Ing. Juan Unapanta Ruiz., MBA

C.I. 1710865013

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.

Estefany Carrera Barahona

C.I. 1724401037

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por la vida y a mis padres que me han permitido continuar mis estudios a Ricardo, por su apoyo incondicional y amor inmenso, a todo a mi familia.

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a Dios, a mis padres Lolita y Carlitos, a mis seres queridos que se encuentran en el cielo, esto es por ustedes familia Barahona Muzo.

RESUMEN

En el documento, se presenta la investigación y estudio del plan de negocios para la creación de un centro de ayuda para los trabajadores en la ciudad de Quito basado en la técnica de la risoterapia, el mismo que se establecerá en el sector norte.

El negocio está enfocado, en la realización de talleres de risoterapia, los mismos que constan con una previa evaluación por un psicólogo y después se llevan a cabo las sesiones dirigidas por un clown, él mismo que se encarga de realizar ejercicios, para relajar las tensiones emocionales y corporales causadas por el estrés.

En la investigación, se analiza diferentes entornos tanto externo como interno, para identificar las ventajas y desventajas del país, que afecten a nuestra idea de negocio, en cuanto a la competitividad se realizó el análisis Porter para determinar las variables que afectan a la industria.

Por otro lado, se identificó, el consumidor potencial, por medio de encuestas y entrevistas a expertos, previo a esto se realizó un análisis de cada uno de los métodos cualitativos y cuantitativos de investigación.

Para finalizar, se desarrolló el plan organizacional donde se identificó la misión, visión y objetivos de la organización, así como también los procesos para la realización del servicio y mediante un análisis financiero se determinó la viabilidad y factibilidad del proyecto.

ABSTRACT

In the document, the research and study of the business plan for the creation of a help center for workers in the city of Quito based on the laughter therapy technique, which will be established in the north sector.

The business is focused on performing laughter therapy workshops, which consist of a previous evaluation by a psychologist and then the sessions are conducted by a clown, himself who is responsible for performing exercises to relax tensions emotional and bodily caused by stress.

In the research, different environments are analyzed, both externally and internally, to identify the advantages and disadvantages of the country that affect our business idea, in terms of competitiveness, the Porter analysis was carried out to determine the variables that affect the industry.

On the other hand, the potential consumer was identified through surveys and interviews with experts; prior to this, an analysis of each of the qualitative and quantitative research methods was carried out.

Finally, the organizational plan was developed where the mission, vision and objectives of the organization were identified, as well as the processes for the realization of the service and through a financial analysis the viability and feasibility of the project was determined.

INDICE

1. INTRODUCCION.....	1
1.1 Justificación.....	1
1.1.1Objetivo general.....	2
1.1.2Objetivos específicos.....	2
2. ANALISIS ENTORNOS.....	3
2.1 Análisis del entorno externo.....	3
2.1.1Entorno externo (entorno económico, político, social y tecnológico).....	3
2.1.2 Análisis de la industria (Porter).....	9
2.1.3 Análisis matriz EFE.....	12
3. ANÁLISIS DEL CLIENTE.....	14
3.1 Metodología de la Investigación.....	14
3.1.1 Investigación cualitativa.....	15
3.1.1.1 Entrevistas a expertos.....	15
3.1.1.2 Grupo focal.....	17
3.1.2 Investigación cuantitativa.....	18
4. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO.....	20
4.1Descripción de la oportunidad de negocio encontrada, sustentada por el análisis interno, externo y del cliente.....	20
5. PLAN DE MARKETING.....	22
5.1 Estrategia general de marketing.....	22
5.1.1 Mercado objetivo.....	24

5.1.2 Propuesta de valor.....	24
5.2 Mezcla de marketing.....	28
6. PROPUESTA DE FILOSOFIA Y ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	35
6.1 Misión, visión y objetivos de la organización.....	35
6.1.1 Misión:.....	35
6.1.2 Visión.....	35
6.1.3 Objetivos de la organización.....	36
6.2 Estructura Organizacional.....	37
7. EVALUACION FINANCIERA.....	46
7.1 Proyección de Ingresos, costos y gastos.....	46
7.1.1 Proyección de ingresos.....	46
7.1.2 Proyección de costos.....	47
7.1.3 Proyección de gastos.....	47
7.2 Inversión inicial, capital del trabajo y estructura de capital.....	48
7.3 Proyección de estado de resultados, estado de situación financiera, estado de flujo de efectivo y el estado de flujo de caja del proyecto	49
7.3.1 Proyección de estado de resultados.....	49
7.3.2 Proyección de estado de situación financiera.....	50
7.3.3 Proyección de estado de flujo de efectivo.....	51
7.3.4 Proyección del flujo de caja del proyecto.....	51

7.4 Flujo de caja del inversionista, tasa de descuento y criterios de valoración.....	52
7.4.1 Flujo de caja del inversionista.....	52
7.4.2 Tasas de descuento.....	52
7.4.3 Criterios de valoración.....	52
7.5 Índices financieros.....	53
8. CONCLUSIONES GENERALES.....	55
Referencias.....	56
ANEXOS.....	59

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Código CIU.....	3
Tabla 2: Matriz EFE.....	12
Tabla 3: Variables de diferenciación.....	23
Tabla 4: Mercado Objetivo.....	24
Tabla 5: Fuentes de ingreso.....	26
Tabla 6: Actividades claves.....	27
Tabla 7: Gastos generales.....	28
Tabla 8: Proyección de Ingresos.....	32
Tabla 9: Gastos de arriendo y servicios básicos.....	33
Tabla 10: Gastos de marketing.....	35
Tabla 11: Ventajas y Desventajas con otras empresas.....	38
Tabla 12: Definición de cargos de la estructura organizacional.....	40
Tabla 13: Gastos sueldos (Nómina Mensual).....	40
Tabla 14: Administración General.....	41
Tabla 15: Gestión de Recursos Humanos.....	42
Tabla 16: Desarrollo de la Tecnología.....	42
Tabla 17: Inversión requerida, propiedad planta y equipo.....	45
Tabla 18: Ventas anuales.....	46
Tabla 19: Costos.....	47
Tabla 20: Gastos Operacionales.....	47
Tabla 21: Inversión Inicial.....	48
Tabla 22: Estructura de Capital.....	48
Tabla 23: Proyección del Estado de resultados.....	49
Tabla 24: Proyección de situación financiera anual.....	50
Tabla 25: Proyección de estado de flujo de efectivo anual.....	51
Tabla 26: Flujo de caja del proyecto.....	51
Tabla 27: Flujo de caja del inversionista.....	52
Tabla 28: Criterios de valoración.....	53
Tabla 29: Índices financieros.....	53

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 : logo	29
Figura 2 : Tomado de: Googlemaps, 2019	32
Figura 3 : Tipo de Canal.....	33
Figura 4 : Estructura Organizacional Happily	39
Figura 5 : Estructura organizacional del centro de psicología Hermano Miguel.....	39
Figura 6 : Proceso de venta del servicio	43
Figura 7 : Proceso de talleres de risoterapia.....	44

1. INTRODUCCION

1.1 Justificación

El tema de calidad en el bienestar psicológico de las personas no es nuevo. Sin embargo, con las nuevas tendencias cambiantes se evidencia diferentes enfermedades mentales, que son producidas por el estrés (OMS, 2017). Ante esto es necesaria la creación de un centro de ayuda para trabajadores en la ciudad de Quito, que permita el mejoramiento del ambiente laboral y de la legislación relativa a prevención de riesgos profesionales, utilizando los medios necesarios, como la risoterapia.

Varios estudios científicos han comprobado que la risa aporta múltiples beneficios: rejuvenece, elimina el estrés, tensiones, ansiedad, depresión, colesterol, dolores, insomnio, problemas cardiovasculares, respiratorios, cualquier enfermedad. Nos aporta aceptación, comprensión, alegría, relajación, abre nuestros sentidos y ayuda a transformar nuestras pautas mentales.

Sebastien Gendry, clownsultor (personas que motivan mediante la alegría y tratan de mantener el bienestar emocional de los demás, señala que la risoterapia consiste en “concentrarse en lo positivo por elección”. (sebastiangendry, 2018)

Patch Adams sostiene que “ser feliz es una decisión. Es decirse a uno mismo voy a amar la vida. No espero, podría o debería. Se trata de una intención. Y cuando uno está comprometido con esa intención, cuando ama la vida cada segundo, todo funciona" (Organizacion Ser felices, 2017)

1.1.1 Objetivo general

Determinar la viabilidad de un centro de ayuda para los trabajadores en la ciudad de Quito, basada en la técnica de la risoterapia.

1.1.2 Objetivos específicos

- Analizar los efectos del entorno del Ecuador según el sector de servicios.
- Realizar una investigación para identificar las necesidades de las personas que trabajan.
- Evaluar el entorno competitivo en el área de servicios, considerando la rivalidad entre las empresas, amenaza de productos sustitutos y el poder de negociación de los proveedores.
- Diseñar cursos didácticos de larga duración para que todos los trabajadores de la empresa puedan asistir
- Determinar un plan de marketing en el cual se identifique las estrategias que se van a llevar a cabo, basado en un segmento objetivo.
- Realizar la evaluación financiera el rendimiento del plan de negocio.

2. ANALISIS ENTORNOS

2.1 Análisis del entorno externo

El análisis externo también conocido como análisis de entorno, permite identificar y evaluar los acontecimientos, cambios que se producen en el entorno de una empresa. (David Fred, 2018, pág. 160)

Tabla 1: Código CIIU

Q	ACTIVIDADES DE ATENCIÓN DE LA SALUD HUMANA Y DE ASISTENCIA SOCIAL.
Q86	ACTIVIDADES DE ATENCIÓN DE LA SALUD HUMANA
Q8690	OTRAS ACTIVIDADES DE LA SALUD HUMANA
Q8690.17	ACTIVIDADES DE ATENCIÓN DE LA SALUD HUMANA REALIZADA POR: PARTERAS, PERSONAL ESPECIALIZADO EN DIVERSAS ESPECIALIDADES QUE NO SE LLEVAN A CABO EN HOSPITALES NI ENTRAÑAN LA PARTICIPACIÓN DE MÉDICOS NI DE ODONTÓLOGOS.

La risoterapia entra en el CIIU Q que son actividades de atención de la salud humana y de asistencia social. Es una técnica psicoterapéutica que utiliza la risa como mecanismo, para logra beneficios emocionales, corporales y mentales, conocida como método preventivo de salud (OMS, 2017). Mediante consulta directa en el Servicio de Rentas Internas (SRI) se estableció que el código q8690.17 es el que corresponde al servicio de risoterapia

2.1.1 Entorno externo (entorno económico, político, social y tecnológico)

Factores políticos

Entre los factores políticos, Ecuador se encuentra establecido por diferentes niveles, los cuales afectan tanto a un producto como a los servicios. Todos estos niveles inciden en la toma de decisiones de cada actividad que realizan las empresas. Sin embargo; la estabilidad política del país es atractiva para inversores extranjeros, los mismos que demuestran esta estabilidad como una carta de presentación, que incentiva a invertir. (MIPRO, 2018) Esto representa

una amenaza, ya que se evidencia el ingreso de empresas extranjeras de servicios y productos, capacitados en cuanto a la salud laboral y mental de los trabajadores al territorio.

Se implementó en el 2015 un programa de los derechos de los trabajadores y su protección. Dicho plan determina que los riesgos del trabajo deben ser tomados en cuenta por parte del empleador. (Ministerio del Trabajo, 2018)

La normativa legal de seguridad y salud promueve la prevención de la salud ocupacional, con la mejora continua del ambiente de trabajo, por medio de métodos y sistemas adoptivos para evitar riesgos siniestros o daños profesionales. (Ministerio del Trabajo, 2018) Esto indica una oportunidad, al promover el bienestar ocupacional del trabajador en las diferentes empresas tanto públicas como privadas.

Se tiene convenios con la Organización Internacional del Trabajo en relación a la salud ocupacional del trabajador, ratificado por la República del Ecuador. Todo esto promoverá al mejor desempeño y estabilidad de cada uno de los trabajadores. (Ministerio del Trabajo, 2018) Como resultado, se puede señalar que representa una oportunidad, ya que, por medio de este acuerdo, se puede incentivar a que las propias empresas traten de realizar técnicas participativas con los trabajadores.

Factores económicos

Ecuador, con respecto al año 2018 presentó una desaceleración. Obtuvo el 1.3% de crecimiento frente al 2.4% del año 2017. Hubo una reducción de gasto total del sector público no financiero con el 2.3%, la actividad económica se desaceleró como consecuencia de una contracción moderada de la producción petrolera (-3,1%), el desempleo permaneció bajo, con una leve disminución, y los precios al consumidor comenzaron a salir del período deflacionario. (CEPAL, 2018). Esto representa una amenaza en la situación actual del país, pues no se produce la apertura de empresas dedicadas al bienestar psicológico de las personas.

Según datos afirmados por el Banco Central, el sector de Enseñanza y Servicios sociales y de salud representa una de las grandes líneas estratégicas del Gobierno, por el desarrollo continuo y a la ampliación de derechos ligados a la educación y la sanidad públicas. Esto ha llevado a este sector de actividad a un elevado crecimiento del 6.2% durante los últimos años. (BCE, 2018). Lo que representa una oportunidad, puesto que el sector de servicios sociales está creciendo e incentiva a la creación de nuevas empresas.

A continuación, se desarrolla un análisis de indicadores económicos importantes para el sector de servicios:

PIB

El Banco Central del Ecuador presenta los resultados provisionales de las Cuentas Nacionales al cuarto trimestre de 2018. De esta manera, por sumatoria de trimestres, el Producto Interno Bruto (PIB) alcanzó un crecimiento anual de 1,4%, totalizando USD 108.398 millones en términos corrientes y USD 71.933 millones en términos constantes.

El sector de servicios tiene mayor participación en el crecimiento del PIB en cuanto al sector de Enseñanza y Servicios Sociales y Salud con una aportación del 4,3% en el año 2018. Esto se debe a una mayor adquisición de bienes y servicios, así como el cumplimiento de remuneraciones de las actividades de Enseñanza y Salud Pública, que crecieron en 12,2% y 10,3% respectivamente. (BCE, 2018). Resulta una oportunidad ya que, por medio de crecimiento del sector de servicios, se facilita la creación de centros psicoterapéuticos que fortalezcan el bienestar de las personas y trabajadores.

En cuanto a las remuneraciones, el salario real se incrementó en 3,2% entre el primer trimestre de 2017 y el mismo período de 2018, que, unido a la disminución del Índice de Precios al Consumidor (IPC) de 0,21% en el período antes mencionado, permitió un aumento de la capacidad adquisitiva de los hogares. (BCE, 2018)

EMPLEO

El empleo adecuado (personas con empleo que perciben ingresos iguales o superiores al salario mínimo, que se sitúa en los 394 dólares al mes) se ubicó en el 40,6% en el año 2018, según un comunicado de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (Senplades, 2018)

La Secretaría de Estado también destacó que el sector servicios es el que más empleo aporta en el área urbana del país, con más de 2,3 millones de puestos de trabajo, y que, a nivel nacional, más del 80% de la ciudadanía activa trabaja para el sector privado o realiza un emprendimiento. (Senplades, 2018). Nos señala una oportunidad al incrementar las ofertas laborales en el sector privado, y, dicho esto, se fomenta la creación de ideas de negocio como emprendimientos.

El desempleo en el país es del 3,7 % en el 2018, la cifra más baja de los últimos cuatro años, en septiembre de 2018, la tasa de desempleo a nivel nacional fue de 4,0%, a nivel urbano esta tasa se ubicó en 5,2%, y a nivel rural en 1,7%; estas variaciones no fueron significativas en relevancia con el año 2017. (La Republica, 2018). Esto señala una amenaza, debido a que la tasa de desempleo es alta y existen pocas ofertas laborales.

Sin embargo, en el 2018 a nivel nacional, el 30% del empleo estuvo afiliado o cubierto por el seguro general del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), el 12,6% por seguros distintos al IESS general (seguro voluntario, seguro campesino, ISSFA, ISSPOL y otros tipos), y el 57,4% no tenía afiliación o cobertura a la seguridad social. La tasa de subempleo se ubica en 19,4% para los hombres y 16,8% para las mujeres. De la población total, el 70,5% está en edad de trabajar, el 68,1% de la población en edad de trabajar se encuentra económicamente activa. De la población económicamente activa, el 96% son personas con empleo. (INEC, 2018)

Factor social

Ecuador ocupa el puesto 50 del ranking mundial de felicidad, con apenas el 4% de su población considerándose infeliz, afirma la encuestadora Gallup. (GALLUP, 2018). Por lo cual, este dato nos señala una oportunidad. Por lo que, con la técnica de la risoterapia se puede subir el ranking mundial de la felicidad.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Organización Mundial de la Salud (OMS) definen como riesgo psicosocial a las interacciones entre el trabajo, el medio ambiente, las satisfacciones y las condiciones del trabajador, sus necesidades, cultura y situación personal fuera del trabajo. Es decir, todo lo canalizado a través de percepciones y experiencias que pueden repercutir en la salud, en el rendimiento y la satisfacción laboral del individuo.

En cuanto a las políticas a escala macro, en el Plan de acción mundial sobre la salud de los trabajadores (2008-2017) y el Plan de acción sobre salud mental (2013-2020) de la OMS se establecen los principios, los objetivos y las estrategias de aplicación pertinentes para promover la salud mental en el lugar de trabajo. Se trata de tener en cuenta los determinantes sociales de la salud mental, tales como el nivel de vida y las condiciones de trabajo, prevenir y promover la salud, incluida la mental, mediante actividades que, entre otros aspectos, reduzcan la estigmatización y la discriminación. Mejorar los servicios de salud, incluidos los de salud ocupacional, para ampliar el acceso a la atención científicamente contrastada. (OMS, 2017). Esta información identifica una oportunidad, ya que, con la planeación de objetivos y estrategias referentes a la salud laboral, se ve la necesidad de creaciones de centros que practiquen diferentes técnicas de relajamiento y anti-estrés laboral.

La Dirección de Seguridad y Salud en el Trabajo que “los riesgos del trabajo son de cuenta del empleador” y que hay obligaciones, derechos y deberes que cumplir en cuanto a la prevención de riesgos laborales. (Ministerio del Trabajo, 2018)

Esto nos señala una amenaza, por lo que todas las acciones referentes al bienestar y salud ocupacional dentro de la empresa, serán establecidas por el

empleador y el trabajador no podrá ocuparse de su bienestar psicológico laboral en las horas de trabajo.

“Hoy existe un avance significativo en la generación de una cultura de seguridad y salud ocupacional, eso es una buena noticia a favor de un clima laboral favorable para el desarrollo de las actividades de los trabajadores”, acotó Raúl Clemente Ledesma Huerta, Ministro del Trabajo. (Ministerio del Trabajo, 2018)

Factores tecnológicos

Para el año 2017, el acceso a Internet a nivel nacional se incrementó en 14,7 puntos más que en 2012; al igual que en área urbana. Mientras que en la rural crece 11,8 puntos. (INEC, 2018). De tal modo la mayoría de las personas en cuanto al sector de servicios, tienen acceso a Internet por lo cual esto señala un beneficio para el giro del negocio.

En 2017, el 58,5% de la población de 5 años y más tiene al menos un celular activado, 8,1 puntos más que lo registrado en el 2012. Existe una diferencia de 17,5 a favor del área urbana frente a la rural. Los grupos de edad con mayor tenencia de teléfono celular activado pertenecen a la población de entre 25 a 34 y de 35 a 44 años con el 82,9%, seguido de los de 45 a 54 años con el 79,0%. Representa una amenaza, debido a que no todas las personas pueden utilizar los medios tecnológicos.

El porcentaje de personas que utilizan redes sociales de la población total es del 31.9%, los mismos que se dividen en hombres con 2.683.369 y mujeres 2.729.206. (INEC, 2018). Esta información nos señala una oportunidad, ya que, la utilización de celulares que cuenta con redes sociales, permite crear publicidad en línea, para promocionar los negocios de servicios.

Párrafo de interrelación

Del análisis Pest se establece que La estabilidad política de Ecuador es atractiva para inversores extranjeros, incentivan a invertir, lo que provoca generación de empleo. En lo económico con respecto al año 2018, obtuvo el 1.3% de crecimiento frente al 2.4% del año 2017. En lo social, la Dirección de Seguridad y Salud en el Trabajo establece el programa que determina que los riesgos del

trabajo son de cuenta del empleador. Por último, el acceso a Internet a nivel nacional se incrementó en 14,7 en el año 2017. Todos estos factores son relevantes y se potencian entre sí.

2.1.2 Análisis de la industria (Porter)

Los cinco fuerzas de Porter ayudan en el análisis acerca del sector de servicios de actividades de atención de la salud humana, realizada por: parteras, personal especializado, registrado con el código CIU Q8690.17. El análisis se realizará en la ciudad de Quito.

Rivalidad de empresas competidores:

Existen varios centros especializados en brindar ayuda psicosocial, con diferentes técnicas y en los diferentes problemas sociales de las personas. Pero no existe un centro de ayuda para los trabajadores basado en la técnica de la risoterapia, para mejorar y preservar su bienestar emocional en su vida diaria.

Las principales empresas competidoras identificadas actualmente son:

Fundación Manantial de Vida

Es una Fundación de capacitación empresarial a instituciones públicas y privadas, en las cuales sus actividades están notoriamente orientadas a la salud mental, fomenta la realización de eventos de risoterapia a nivel nacional con proyección internacional. Se enfocan en la formación de Clowns y potenciales motivadores profesionales para la ejecución de muchos más eventos. (Fundacion Manantial de Vida, 2018)

Los centros psicológicos de alto rendimiento se dedican a prevalecer el bienestar emocional de las personas. Ofrecen charlas de convivencia diaria, con cada una de las personas que presenten enfermedades perjudiciales para el bienestar emocional. Existen 263 centros psicológicos que funcionan en la ciudad Quito, principalmente con los servicios de atención del bienestar emocional de las personas.

No ofrecen la risoterapia como la Fundación Manantial de Vida. Las estrategias que usan estos centros: desarrollo empatía y comunicación, control y apertura a la expresión de emociones. (Psicóloga Janeth Chiriboga, 2019)

Por todo lo antes mencionado, se puede concluir que la rivalidad en el mercado es media.

Amenaza potencial de nuevos entrantes

Las barreras de ingreso de nuevos entrantes se producen por el alto nivel de inversión para la creación de un centro psicológico, debido a la situación económica que enfrenta el país. De tal manera, existen oportunidades para ingresar en el mercado. Sin embargo, cuando hay la existencia de una empresa dedicada y posicionada en este negocio es muy difícil, las normativas que se encuentran establecidas en el país de acuerdo a la seguridad ocupacional se reestructuran en cada una de las empresas de acuerdo a las políticas que rigen en ellas. Existen varios centros psicológicos, una gran parte de estos centros no son especializados en esta técnica la risoterapia, se fijan más en la salud mental de las personas que tienen crisis emocionales, debido a factores que se encuentran en su entorno familiar y su vida diaria. Por lo cual, la entrada de nuevos competidores en el mercado es media.

Desarrollo potencial de productos sustitutos

Los productos sustitutos en este sector se servicios son los recursos que implanta el departamento de Recursos Humanos. En muchos de los casos, se delegan funciones a cada uno de los colaboradores que desarrollen un plan de contingencia, el cual promueva el bienestar emocional y cognitivo de los directivos y sus partidarios (Asistente de RRHH, 2019). Por otra parte, existen seguros de vida privados, que imparten servicios de salud, tanto física como mental. Por lo tanto, el potencial de productos sustitutos es alta.

Poder de negociación de los proveedores

El Ministerio de Trabajo ratifica que la salud ocupacional tiene mucho que ver con la actuación diaria de las personas, que trabajan en cada una de las empresas tanto públicas como privadas. (Ministerio del Trabajo, 2018)

El centro de ayuda para los trabajadores necesita específicamente proveedores los cuales son; las personas especializadas en psicología, motivadores ocupacionales que se dediquen a prevalecer el bienestar emocional de las personas. Para el año 2017 se evidencia que las actividades sociales y de salud tienen un porcentaje del 6.8%. Según su desempeño laboral se llega a acuerdos de un salario aproximado, (BCE, 2018), por lo cual el poder de negociación de los proveedores es alto e influye en la estrategia de decisiones del consumidor.

Poder de negociación de los consumidores

Los consumidores son las personas que se encuentran en la ciudad de Quito. La capital cuenta con una población de 2'735.987 personas, según las proyecciones poblacionales para el año 2020, existe un aumento el cual es 2'741.641 personas (INEC, 2018). Entre las edades de 15 a 65 años, se encuentran en búsqueda de trabajo o ya lo tienen, con un porcentaje de la PEA del 65,2%. (La Republica, 2018). El mercado potencial son las personas económicamente activas.

Los posibles consumidores existentes no conocen acerca de precios del servicio (Dato obtenido de las encuestas para el estudio de mercado) y este varía entre 18\$ hasta 25\$ aproximadamente, con un plan de seguimiento de la actitud emocional de cada una de las personas. Por lo cual, el poder de negociación de los consumidores es media, debido a que son clientes individuales y no ejercen poder de negociación en quienes ofrecen el servicio.

Párrafo de interrelación

Del análisis de las cinco fuerzas competitivas se establece que, en cuanto a la competencia, existen varios centros especializados en brindar ayuda psicosocial, con diferentes técnicas su amenaza es media, También la amenaza de nuevos competidores es media debido a la alta inversión y los precios de servicios profesionales. En los productos sustitutos es alta, debido a los centros psicológicos y las políticas de seguridad laboral de las empresas. En los proveedores es alta debido al servicio especializado de profesionales. Por último,

los clientes ejercen un poder de negociación bajo debido a que son clientes individuales.

2.1.3 Análisis matriz EFE

Tabla 2: Matriz EFE

FACTORES EXTERNOS CLAVE	VALOR	CLASIFICACION	VALOR PONDERADO
OPORTUNIDADES			
1.-Políticas de trabajo	0,15	4	0,6
2.-Incremento en la práctica de la técnica de la risoterapia.	0,13	4	0,52
3.-Bienestar emocional en la participación proactiva de las personas y/o trabajadores.	0,13	4	0,52
4.-Generación de una cultura de seguridad y salud ocupacional.	0,1	3	0,3
SUBTOTAL	0,51		1,94
FACTORES	VALOR	CLASIFICACION	VALOR PONDERADO
AMENAZAS			
1.-Decreimiento de la economía en el país	0,13	1	0,13
2.-Consultores de salud ocupacional	0,15	2	0,3
3.- Alto nivel de inversión	0,1	1	0,1
4.-Seguros de medicina privados que dan opción de servicios psicológicos con sus propios prestadores.	0,11	2	0,22
SUBTOTAL	0,49		0,75
TOTAL	1		2,69

En total de la matriz EFE 2,69 está por encima de la media, lo cual podemos ver que las oportunidades tienen mayor peso que las amenazas, lo cual es favorable para el sector de servicios sociales y salud, sin embargo; no se debe descuidar de las amenazas, sobre todo de los consultores ocupacionales y los seguros de medicina privados que dan opción de servicios psicológicos con sus propios prestadores, ya que puede ser un riesgo para el sector.

Conclusiones:

1.- El Ministerio de Trabajo implementó un programa de derechos de los trabajadores y su protección. Es interesante ya que de este “programa” pueden evidenciarse diferentes técnicas en cuanto a la salud laboral.

2.- El Banco Central plantea que el sector de Enseñanza y Servicios Sociales y de Salud tiene un elevado crecimiento del 6.2%, lo cual es esencial para la industria. Esto permite que se creen nuevos emprendimientos.

3.- El avance significativo en la generación de una cultura de seguridad y salud ocupacional, que promueve el Ministerio de Trabajo, representa que las autoridades competentes se están preocupando por la integridad de su equipo de trabajo.

4.- El avance de la tecnología, es un aspecto muy importante ya que a través de los aparatos móviles se puede realizar la promoción del negocio y de esa manera tener un alto alcance en el mercado objetivo.

5.- La inversión promedio para un centro psicológico es alta. Es recomendable aumentar el precio de cada taller de risoterapia, y añadir valores agregados para que esto genere una barrera de entrada para posibles competidores.

6.-En referente a los competidores en el ámbito de servicios, existe una fundación (Fundación Manantial de Vida) que practica la técnica de la risoterapia, la misma representa una oportunidad de negocio.

7.- Nuestros principales consumidores, son las personas económicamente activas que se encuentran en la ciudad de Quito, su poder de negociación es bajo debido a que son clientes individuales.

8.- Los productos sustitutos hacen referencia al departamento de Recursos Humanos de las empresas, imparten capacitaciones a sus colaboradores y procuran la salud mental. Su nivel de productos sustitutos es alto.

3. ANÁLISIS DEL CLIENTE

3.1 Metodología de la Investigación

Justificación de la investigación

Problema de investigación

Creación o no del centro de ayuda para los trabajadores en la ciudad de Quito basado en la técnica de la risoterapia.

Hipótesis nula

El 45% de las personas estarían dispuestas en asistir y recurrir a los talleres de risoterapia. Además, mira la necesidad de la creación de un centro de ayuda para los trabajadores en la ciudad de Quito basada en la técnica de la risoterapia.

Hipótesis alternativa

Alrededor del 40% de las personas que se encuentran en la población económicamente activa estarían dispuestas en aceptar talleres de risoterapia en su lugar de trabajo o con la creación de un centro de ayuda para los trabajadores utilizando la técnica de la risoterapia.

Objetivos de la investigación

Objetivo general:

Determinar la aceptación del servicio de un centro de ayuda para los trabajadores basada en la técnica de la risoterapia.

Objetivos específicos:

- Medir la aceptación de los servicios profesionales para mejorar la salud laboral
- Determinar el precio óptimo para este servicio.
- Identificar los consumidores directos y el mensaje para la promoción del servicio.

3.1.1 Investigación cualitativa

La investigación cualitativa es la recolección de información basada en la observación de discursos y respuestas abiertas para obtener significados y criterios. Previo a esto se realizó las siguientes entrevistas a expertos siguiendo una guía: (**Anexo 1 Entrevistas**).

3.1.1.1 Entrevistas a expertos

NUMERO 1:

Entrevista a la DRA, Janeth Chiriboga; Experiencia: 18 años en psicología familiar.

Trabajo actual: Doctora en el centro de especialidades club de Leones de El Labrador.

La entrevista se llevó a cabo el día miércoles 07 de diciembre del 2018, a Janeth Chiriboga, Dra. Especializada en Psicología, graduada en la Universidad Central del Ecuador. Tuvo una duración de 25 minutos donde se pudo obtener algunos factores importantes, los cuales fueron:

Es necesario que la cultura organizacional de las empresas, se fortalezca por el bienestar emocional de las personas que trabajan, y es de importante para que cada uno de los colaboradores de las empresas desarrollen sus capacidades y actitudes estratégicas si no se retribuye sus logros, la empresa no progresa ni mejora.

En distintos escenarios encontramos la técnica de la risoterapia como son en las películas, en los chistes de nuestros parientes o equipo de trabajo, los mismos que nos da un espacio de relajamiento, reducen el estrés y recibimos motivación positivamente.

Los principios químicos que estimulan la felicidad en el cerebro y que son de forma natural son: dopamina (dormir de 7 a 9 horas, celebrar los logros y el ejercicio físico), oxitocina (realizar actos de generosidad, impartir amor hacia las demás personas), endorfina (realizar lo que más te gusta y apasiona) y serotonina (ser agradecido con la vida todos los días).

NUMERO 2:

Entrevista a la Ing. Augusto Echeverría. Experiencia: 7 años en el Departamento de Recursos Humanos.

Trabajo actual: Conecel S.A. (Claro).

La entrevista se realizó el día martes 14 de noviembre del 2018, a las 14pm en las oficinas de claro se estableció el tiempo de 20 minutos, la entrevista conto con un moderador.

Augusto en cuanto a la salud ocupacional, aclaro que todo esto depende de la empresa, y de las responsabilidades y planes de acción de la misma.

Comento que actualmente en la empresa claro se encuentran realizando las horas creativas, donde participan todos los trabajadores de todas las áreas de la empresa, los analistas de Recursos Humanos, se concentran más, en las áreas financieras y contables, ya que los trabajadores que se encuentran en esos departamentos son más propensos a tener dolencias físicas y mentales que afectan a la participación y desarrollo de la empresa Conecel.

Además, considera que los talleres de risoterapia es una técnica innovadora y ratificante para las personas con niveles de estrés altos laborales, afirmo que la risa es una como actividad social relacionada con el habla.

Los precios para estos talleres de la risoterapia que deben ser beneficiosos para las empresas e independientemente si cada uno de los trabajadores desea particularmente, rectifico que los talleres de risoterapia deben estimular la proactividad de las personas que trabajan.

El medio por donde realizar publicidad recomendó Redes sociales, ya que actualmente son las más visitadas por las personas.

3.1.1.2 Grupo focal

Un grupo de enfoque es una actividad que se realiza para obtener opiniones, recomendaciones, gestos, actitudes entre otros.

El focus group, como parte de la investigación cualitativa, fue realizado en la ciudad de Quito, se desarrolló con una total de 8 personas, como asistentes y un moderador, los asistentes fueron: personas que trabajan en diferentes lugares, como asistentes y un moderador, su duración fue de 38 minutos, durante este tiempo cada uno de los participantes respondieron preguntas planteadas y en alguno de los casos, dieron su opinión acerca del plan de negocios.

El grupo de enfoque se realizó el día sábado 15 de diciembre del 2018, a las 18:30 pm en el sector norte de la ciudad de Quito. Los participantes tenían las edades entre 18- 35 años de edad.

Análisis de datos y resultados cualitativos

Resultados del Focus Group

- Referente a la industria, no existen centros que se especialicen al bienestar emocional de las personas, por lo general solo se centran en lo emocional familia.
- Con respecto al precio consideraron justo el rango de 18-25\$, por asistir a los talleres de risoterapia.
- Para los medios donde conocer más acerca de esta idea fueron las redes sociales.
- En cuanto a las promociones las preferidas fueron por descuentos, ya que, con esto, se da un beneficio para todas personas que quieran vivir estos talleres.
- Los participantes consideran muy importante la calidad del servicio.

- Las 8 personas consideran que la técnica de la risoterapia, no es muy practica en la actualidad por ningún profesional en psicología.
- Los consumidores finales, consideran que estos talleres necesitan un valor agregado, el cual sea también incentiva al sedentarismo que se da en las oficinas de las empresas.
- Señalaron que en la Ciudad de Quito no existen centros de ayuda para los trabajadores.
- Consideran que no existe preocupación de los empleadores en la salud mental de las personas que trabajan.

3.1.2 Investigación cuantitativa

Encuestas realizadas a 50 personas, en la ciudad de Quito en el sector norte. Se deja constancia que esta cantidad de encuestas no tiene representatividad estadística, se usan solo como ejemplo académico. **Anexo 2 Encuesta**

Resultados generales de la encuesta:

- ✓ Las personas encuestadas promedio entre los 18- 25 años, que en la mayor parte son mujeres 54% y la cifra menor es del 46% que corresponde a hombres, los cuales están dispuestos a tomar talleres de risoterapia.
- ✓ Se evidencio que en lo que más le gustaría obtener de los talleres de risoterapia es un estilo diferente de vida, con el 70% y a diferencia con un menor porcentaje del 30% fue relajación y nivel bajo estrés.
- ✓ En un gran porcentaje las personas que no han asistido a los talleres de risoterapia.
- ✓ En cierto modo, entre sus hábitos de relajación en el trabajo las personas encuestadas eligieron las bailoterapias con el 50% y el otro 50% fue de charlas de expertos y talleres que ayuden a manejar el estrés laboral.

- ✓ La liberación de estrés y el ambiente y precio son los factores considerados importantes para decidir participar en los talleres de risoterapia. El primero con un 55% y en segundo con el 45%.
- ✓ La asistencia a estos talleres tiene dos motivos: distracción de preocupaciones, 65%, y mejora de la salud ocupacional, 34%.
- ✓ El 65% de las personas asistirían al taller de risoterapia una vez por semana y con el 35% dos o tres veces al mes. Los testimonios (75%) de Testimonios y comentarios (25%) son los factores de influencia para asistir a estos talleres. El 45% de los encuestados sostienen que buscan aprender de estos talleres para la vida cotidiana, el resto 55% para el trabajo.
- ✓ En la encuesta también se estableció un rango de precios aproximado, como resultado, las personas pagarían entre 15-25 dólares.
- ✓ Para estimar el precio se realizó, las preguntas del rango de precios, los cuales fueron el precio justo, caro y barato, todo esto se evidencia en la aplicación del método van western. **Anexo 3 Aplicación del método van western**

Por otra parte, también se realizó un análisis de datos a partir de las correlaciones entre preguntas, para que se pueda identificar los puntos más importantes. **Anexo 4 Tabla de correlaciones**

Resultado de las tablas de correlaciones:

- De tal modo del rango de edad de las personas que están dispuestos a asistir a los talleres de risoterapia es con la edad de 18 a 25 años con el 16%, con el 10% las personas de 29 a 35 años, con porcentajes inferiores se encuentran entre las edades de 26 a 40 años. **Anexo 5**
- Los gustos y preferencias que quieren obtener de los talleres de risoterapia y con la frecuencia que han visitado al psicólogo, las personas adoptan con el 44% de un estilo de vida diferente, seguido del 32% como una relajación y por ultimo con el porcentaje inferior del 24% para el nivel bajo de estrés. **Anexo 6**

- Para lo que necesitan aprender en los talleres de risoterapia con la frecuencia que asisten a los mismos, se identifica que el 38% lo utilizara para el trabajo y el 62% para la vida diaria. **Anexo 7**
- Las personas que estarían dispuestas a asistir a los talleres de risoterapia para liberar el estrés tienen un gran porcentaje con el 56%, con 26% por el precio y por último con un 18% por el ambiente. **Anexo 8**

4. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

4.1 Descripción de la oportunidad de negocio encontrada, sustentada por el análisis interno, externo y del cliente

Se analiza la creación de un centro de ayuda para los trabajadores debido a la al estrés laboral, depresión y problemas conductuales que evidencian las personas en sus diferentes ambientes de trabajo, en la ciudad de Quito, en la población económicamente activa basado en la técnica de la risoterapia

Por el análisis de los entornos:

Se ve el apoyo por parte del Ministerio de Relaciones Laborales al sector de los servicios ocupacionales, ya que prevalecen el bienestar emocional y participativo de los trabajadores y colaboradores de las empresas a nivel nacional.

El desarrollo en la generación de una cultura de seguridad y salud ocupacional es notablemente representativo para el Ministerio de Relaciones laborales.

Por otro lado, la mayoría de las personas de la población económicamente activa ecuatoriana se encuentran en nuestro mercado de enfoque entre las edades de 18 a 65 años.

También se puede aprovechar el desarrollo de tecnologías en cuanto a la comunicación, que presenta las investigaciones realizadas. Este medio permite

llegar a los clientes finales, para poner a disposición los servicios que brinda el servicio de la risoterapia.

Por el análisis Porter:

El negocio debe aprovechar la oportunidad de tratar de cubrir el segmento de servicios psicológicos laborales, debido a que en Quito no existe un centro que practique esta técnica (risoterapia) y que se enfoque en la salud y bienestar de los trabajadores, ni tampoco que preste un servicio integral para las empresas.

El servicio que ofrece el negocio es un proceso de humanización con el personal de las empresas, una terapia anti estrés para todo el personal, un clima organizacional y ambiente participativo, aumento de la productividad laboral y mejora la autoestima de las personas. Cuando una persona se ríe segrega más adrenalina lo que potencia la creatividad y la imaginación. (Psicóloga Janeth Chiriboga, 2019)

Los principales competidores son las empresas que impartan el mismo servicio como es el caso de fundación Manantial de Vida, su apego en esta industria está creciendo consecutivamente debido a que sus servicios profesionales, han garantizado el bienestar emocional de las personas que se encuentran en las empresas.

Para el análisis del cliente:

Los expertos sugirieron que es un servicio innovador y muy adecuado para la época actual, de igual manera es atractivo frente a la competencia, lo mismo que se establece que brindando un buen servicio de publicidad se puede posicionarse en la mente de los clientes.

Los precios deben ser coherentes de acuerdo a las necesidades de los clientes, esto se puede dar por descuentos y ofertas para que se estimen precios accesibles.

Tomar en cuenta las sugerencias que dieron las personas que participaron en focus group, es importante ya que así se conoce las necesidades y preferencias del cliente.

Se concluye entonces que la creación de un centro de ayuda para los trabajadores en el sector norte de la ciudad de Quito posibilitara la reducción de estrés laboral de atención que en este caso reducen la productividad de las personas dentro de las empresas, reduciendo la capacidad laboral de las entidades en el mercado por lo tanto se podrían crear productos y servicios de baja calidad es por este motivo que esta empresa ayudara a mejorar la estabilidad emocional de las personas mediante risoterapia; tomando en consideración que existen un mercado objetivo de 90009 personas.

5. PLAN DE MARKETING

5.1 Estrategia general de marketing

Se ha determinado basarse en la estrategia general de diferenciación, ofreciendo al público un servicio de calidad, identificando un posicionamiento en el mercado que a largo plazo sea reconocido como el mejor.

Estrategia de diferenciación: Seguido de haber establecido, las oportunidades del negocio, encontrados en el análisis de entorno y del cliente se pueden señalar factores que atribuyen al negocio para su desarrollo en el sector de servicios y el cual sobresalen:

Tabla 3: Variables de diferenciación

1.-CALIDAD	<ul style="list-style-type: none"> • Participar en las ferias de empleo para darse a conocer. • Eficiencia con los servicios prestados hacia las personas que trabajan.
2.-PRIVACIDAD	<ul style="list-style-type: none"> • Diversión • Seguridad
3.-INTEGRACION	<ul style="list-style-type: none"> • Accesibilidad a las personas que trabajan, compartir un tiempo entre su equipo de trabajo o familia.
4.-SERVICIOS ADICIONALES	<ul style="list-style-type: none"> • Disponer de servicios psicológicos para las personas.

Como segmento de mercado que se va a enfocar es para las personas que se encuentran en la edad de 18-65 años en edad de trabajar, y se encuentran dentro de la población económicamente activa y participativa.

Estrategia de posicionamiento:

MAS POR MÁS

La estrategia más por más “implica ofrecer el bien o servicio más exclusivo a un precio más elevado para cubrir los costos mayores” (Kotler & Armstrong, 2017, pág. 192)

La estrategia de posicionamiento es más por más debido a que nos enfocaremos en las personas de mayores ingresos, además ofreciendo un servicio de mejor calidad por un precio considerado más alto, de tal manera que los talleres de risoterapia están destinados para ciertas personas que se pueden permitir tener lo mejor y por consiguiente tener un servicio de mayor status.

5.1.1 Mercado objetivo

El mercado objetivo comprende las personas que se encuentran en la edad de 18-65 años en edad de trabajar y dentro de la población económicamente activa, con un nivel socioeconómico medio-alto y alto, las mismas que tendrán que acudir al centro de ayuda para los trabajadores basado en la técnica de la risoterapia.

El mercado objetivo está en la ciudad de Quito compuesto por 2 735 987 habitantes, se enfocará en las personas que trabajan y que necesiten liberar el estrés cotidiano. El mercado objetivo considerado de acuerdo a la segmentación utilizada es de 90.009 personas del norte de ciudad de Quito.

Tabla 4: Mercado Objetivo

Porcentaje	Detalle	2019
100%	Poblacion Quito	2735987
82,70%	PEA	2262661
62,50%	Demografia 18-65 años	1414163
31,20%	Estrato social A, B, C+	441219
51%	Poblacion norte de Quito	225022
40%	Aceptacion del servicio	90009
	Mercado Objetivo	90009

5.1.2 Propuesta de valor

La idea de negocio se ha adaptado en ofrecer un servicio de talleres de risoterapia con el propósito de que las personas disminuyan su estrés laboral en las jornadas en las que se realicen las terapias., todo esto hace que beneficie al cliente.

Las ventajas diferenciadoras de su competencia:

- Relaja al organismo.
- Favorece al corazón y al sistema circulatorio.
- Mejora la función respiratoria y aumenta la oxigenación.
- Favorece al sistema inmunológico.

- Tiene efecto analgésico debido a la liberación de endorfinas.

Por otro lado, para que se desarrolle y se dé a conocer el servicio, se ha visto mejor detallado por el Modelo CANVAS.

Desarrollo del Modelo CANVAS:

Segmento de clientes:

Cliente enfoque: personas de la población económicamente activa PEA, entre una edad de 18-65 años, con un estrato social A, B, C+ del norte de la ciudad de Quito.

Propuesta de valor

El negocio ofrece servicios de talleres de risoterapia a las personas con un ambiente acogedor, en diferentes salas de acuerdo al número de participantes. Con el propósito de que las personas disminuyan su estrés laboral en las jornadas en las que se realicen las terapias. Los talleres de risoterapia serán realizados por clowns y evaluados por un profesional en psicología.

Canales

El canal es directo y selectivo, los medios por los cuales se promocionará el servicio son:

- Redes sociales: Facebook e Instagram.
- Página web: Propia

Relación con los clientes

Mediante la página web y redes sociales

Personal mediante el patrocinio de los clowns en las ferias de empleo y otros eventos de concurrencia masiva.

Fuentes de ingreso

Los talleres de risoterapia son las principales fuentes de ingreso que tendría la organización, ya que a través de ellos se llevaría a cabo la disposición del servicio planteado en el proyecto. Los precios son los siguientes por sesiones:

Tabla 5: Fuentes de ingreso

Talleres de risoterapia 25 personas	Talleres de risoterapia 50 personas
20\$	\$18

Recursos claves

Los recursos claves para esta organización son:

Ubicación: local comercial, bien ubicado en el sector de oficinas.

Equipo de trabajo: (clowns y psicólogos) personas que conllevan el desarrollo de la empresa.

Recursos económicos y financieros: contar con capital de trabajo para la contratación de los espacios respectivos y la compra de los materiales didácticos

Actividades claves:

Las actividades de la organización son los siguientes:

Tabla 6: Actividades claves

Servicios
<ul style="list-style-type: none"> • Servicio talleres de risoterapia • Promoción y publicidad de los servicios. • Compra de materiales didácticos • Contratación del espacio físico para la oferta de los talleres.

Alianzas claves:

Las principales alianzas serán con los profesionales psicólogos que son las personas encargadas de evaluar el desempeño psicológico de las personas en los talleres de risoterapia, además de contar con los clowns, personas que realizan los talleres de risoterapia, y por último con los proveedores de materiales para la realización de los talleres de risoterapia. Alianza estratégica con la empresa Sapiens Lab la cual cuenta con aulas apropiadas para dictar los talleres de risoterapia a grupo de personas entre 25 y 50. **Anexo 9 Proforma Empresa Sapiens Lab**

Estructura de Costos:

En la estructura de costos los principales son:

Costo de los talleres: será dependiendo de la necesidad de cada cliente, para un fórum de mayor volumen o de menos volumen, el precio por persona para los talleres de risoterapia es de 3,65\$ para 25 personas y para los talleres de risoterapia de 50 el costo es de 3,40\$ por persona. **Anexo 10 Suma de talleres costo por persona y materiales.**

En cada sesión se dará un refrigerio o receso de 15 minutos, además se proporcionará una libreta y un esfero, al finalizar las sesiones se entregarán esferos, llaveros con el logo de la empresa.

Sueldos: los sueldos del personal que la empresa establece han sido fundamentados de los salarios mínimos sectoriales 2019 (Ministerio de Trabajo , 2019).

Gastos de constitución: se refieren a los permisos y licencias de funcionamientos, patentes, además se incluye la campaña de lanzamiento acerca del centro de ayuda para los trabajadores.

Gastos administrativos: conforma el arriendo de la oficina, servicios básicos, honorarios profesionales la movilización del personal, suministros de oficina.

Tabla 7: Gastos generales

Arriendo	\$ 600,00
Servicios basicos	\$ 50,00
Suministros de oficina y varios	\$ 25,00
Horarios profesionales	\$ 50,00
Movilizacion	\$ 50,00
Sueldos administrativos y ventas	\$ 5.096,75
Gasto de constitucion y puesta en marcha	\$ 6.047,00
Total gastos generales	\$ 11.918,75

5.2 Mezcla de marketing

Servicio

Atributos

En el centro de ayuda para los trabajadores basado en la técnica de risoterapia, con ayuda de especialistas se tratará de ayudar a cada una de las personas para conocerse a sí mismos, sus partes autónomas, sus diferentes capacidades y su trabajo en equipo.

Entre los principales servicios que ofrecerá este centro de ayuda son:

- Recuperación de su autoestima
- La risoterapia es una estrategia o técnica psicoterapéutica tendiente a producir beneficios mentales y emocionales por medio de la risa.

- Curación corporal de gran efectividad
- Liberación de estrés emocional
- Facilitación de comunicaciones entre las personas
- Reduce los síntomas de depresión

Por otra parte, los beneficios psicológicos y sociales:

- Reduce la ansiedad y el estrés.
- Alivia los síntomas de la depresión.
- Distrae de preocupaciones y corta los pensamientos negativos.
- Refuerza la autoestima.
- Ayuda a afrontar positivamente los problemas cotidianos.
- Potencia las capacidades intelectuales.
- Permite estrechar relaciones, aumentar la confianza y reforzar los sentimientos de pertenencia, proximidad, amistad y amor. Predisponen a la cooperación y la solidaridad.
- Facilita la comunicación entre las personas.
- Ayuda a prevenir conflictos y hacen disminuir los niveles de agresividad

2. Branding

Nombre: Happily

Logotipo:



Figura 1: logo

Slogan: “Felizmente por ti y para ti”

Se conoce al centro de ayuda para los trabajadores como happily cuyo significado en español significa felizmente, este nombre se refiere a que cada una de las personas debe sonreír pese a las circunstancias laborales o presión.

Se ha tomado los colores celestes de fondo y acompañado de una carita feliz, estos colores llaman mucho la atención de cada uno de las personas puesto que según el centro de especialidades Club de leones, estos colores captaran la atención de personas que se encuentren en alguna situación de estrés en su trabajo, o en casa que afecte a su integridad y equipo de trabajo.

Soporte

Se impartirá atención personalizada al cliente por medio de una página web, redes sociales y be to be, por lo cual se puede interactuar con los clientes y estar al pendiente de sus inquietudes.

Precio

1. Costo de operación

Los costos de operación o costo total, consiste en la sumatoria de diferentes variables los cuales son:

Mano de obra directa: se refiere al salario que se paga a las personas que realizan los talleres / psicólogos / clowns

Gastos indirectos: depreciaciones, movilización,

Costos del servicio: alquiler de los talleres y material didáctico

Gastos administrativos y gastos de ventas:

Estos costos se detallan más adelante en el análisis financiero del proyecto.

2. Estrategia de precios de entrada

Debido a que es un servicio muy poco practicado y recién explorado la estrategia de precios que se ha seleccionado para nuevos productos es:

Estrategia de entrada precios de prestigio:

La estrategia de precios de prestigio consiste en establecer precios altos de manera que los consumidores sean conscientes de la calidad de los productos y/o servicios y los adquieran. (Kotler & Armstrong, 2017)

Es fundamental tomar en cuenta que esta estrategia de precios es psicológica, y por lo cual se debe llegar a cubrir los costos y mantener un utilidad estable, en esta estrategia lo más importante es el precio, es decir que el precio de los talleres de risoterapia al ser mayor debe tratar de cubrir sus costos por medio de la calidad del servicio, al mismo tiempo debe ser muy relacionado con el de la competencia y atractivo para el cliente, por tal modo se ha expuesto los rangos estimados de precios por los expertos y resultados de las encuestas respectivas y se realizó el análisis de precios Van Westendorp donde se tomó en cuenta las respuestas de las encuestas realizadas en la ciudad de Quito a diferentes personas que son empleados en las diferentes empresas públicas o privadas.

Anexo 3. Aplicación del método Van Westendorp

3. Estrategia de ajuste

La estrategia de ajuste es la fijación de precios psicológicos “considera la psicología acerca de los precios y no simplemente el aspecto económico; el precio sirve para comunicar algo acerca del producto” (Kotler & Armstrong, 2017, pág. 282). Los precios se ajustarán a una tasa del 5% anual con el propósito de comunicar al cliente potencial que entre mayor sea el precio el servicio va de la mano en cuestión de calidad.

Tabla 8: Proyección de Ingresos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 139.200,00	\$ 155.221,92	\$ 174.080,21	\$ 193.010,39	\$ 215.225,88

Plaza

Ubicación:

El local comercial estará situado en la Avenida Amazonas, sector Iñaquito entre la Av. Amazonas y la Av. Tomas de Berlanga, se consideró este lugar debido a que hay mucha concurrencia de personas que trabajan y de tal forma a que es un sector de empresas conocidas, así como de entidades financieras.



Figura 2: Tomado de: Googlemaps, 2019

1. Estrategia de distribución

La estrategia de canal marketing a utilizar es directa “no tiene niveles de intermediarios- la compañía vende directamente a los consumidores” (Kotler & Armstrong, 2017, pág. 303)

El servicio estará disponible para las personas, mediante página web y redes sociales, ya que, según la encuesta y la opinión de los expertos, se identificó que la mayoría de las personas señalaron que el medio para visualizar e interactuar la información es redes sociales. De tal manera, no existe intermediario para llegar al cliente, por lo cual se utilizará una distribución directa.

2. Puntos de venta

Local comercial

3.- Tipos de canal



Figura 3: Tipo de Canal

Los gastos de arriendo y servicios básicos son los siguientes:

Tabla 9: Gastos de arriendo y servicios básicos

Arriendo	\$ 600,00
Servicios básicos	\$ 50,00

Todos estos gastos representan los costos mensuales.

Promoción

1. Estrategia promocional

La estrategia promocional que se identifica con este negocio, es de empuje considerando que el proyecto se realizara por medio de distribución directa.

Estrategia de empuje: “impulsa el producto a lo largo de los canales de marketing hacia los consumidores finales” (Kotler & Armstrong, 2017, pág. 373) ; consiste en orientar los esfuerzos de comunicación en el comprador final con la promoción y publicidad a través de los medios de comunicación masivos.

2. Publicidad

Para la publicidad del proyecto se prevé el respaldo de una empresa externa, la cual se encargará de la estrategia de promoción con los siguientes factores:

- Flyers informativos.
- Marketing informático
- Desarrollo de página web y redes sociales

3. Promoción de Ventas

Para la introducción del servicio se promueve un precio único, esto depende de las sesiones que se realicen, para lo cual la empresa realizara campañas de merchandising por un valor de 100\$ mensuales, mediante la entrega de obsequios.

4. Relaciones publicas

Promotores

Los promotores serán los clowns de la empresa para ofrecer los servicios de talleres de risoterapia en ferias de empleo, parques, en la plataforma financiera.

5. Fuerza de ventas

La fuerza de ventas planteadas para este proyecto son las personas que impulsan la idea de negocio por medio de stands en diferentes eventos.

6. Marketing directo

En el proyecto se aplicará el marketing directo mediante la tecnología e innovación, automáticamente el cliente ingresa a la página web y podrá obtener información acerca de los talleres de risoterapia y como se lo realizan.

Tabla 10: Gastos de marketing

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Redes sociales	\$ 1.440,00	\$ 1.461,31	\$ 1.482,94	\$ 1.504,89	\$ 1.527,16
Página Web	\$ 500,00	\$ 100,00	\$ 101,48	\$ 102,98	\$ 104,51
Influencers	\$ 240,00	\$ 243,55	\$ 247,16	\$ 250,81	\$ 254,53
Merchandizing	\$ 1.200,00	\$ 1.217,76	\$ 1.235,78	\$ 1.254,07	\$ 1.272,63
Flyers	\$ 300,00	\$ 304,44	\$ 308,95	\$ 313,52	\$ 318,16

6. PROPUESTA DE FILOSOFIA Y ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1 Misión, visión y objetivos de la organización

6.1.1 Misión:

Apoyar al desarrollo de autoconfianza de las personas que trabajan en la ciudad de Quito, mediante ejercicios de desarrollo personal y psicológico, que contribuyen positivamente a la capacidad física, mental y al crecimiento personal, promoviendo cambios positivos en las personas y en las organizaciones mejorando el rendimiento del personal disminuyendo el, estrés laboral.

6.1.2 Visión

Para el año 2023, ser una empresa líder que aporte al desarrollo del sector de servicios psicológicos y de salud promoviendo la disminución de estrés laboral y mejora de la autoestima de las personas en la ciudad de Quito.

6.1.3 Objetivos de la organización

Perspectiva de crecimiento y aprendizaje

- Aumentar con al menos una capacitación al equipo de trabajo para que desarrolle sus capacidades físicas y principalmente psicológicas por medio de evaluaciones al equipo de trabajo. **(Corto)**
- Implementar un software de evaluaciones que permita confirmar la satisfacción de los talleres brindados por ejemplo a las empresas **(Mediano)**
- Optimizar el sistema de evaluaciones al 50% a las personas que participan en los talleres de risoterapia durante 5 años por medio de encuestas virtuales. **(Largo)**

Del cliente

- Valorar con una encuesta a cada grupo sobre los servicios brindados generando satisfacción hacia los clientes. **(Corto)**
- Incrementar la satisfacción del cliente en un 50% en cada uno los años por medio de preguntas cortas al final de cada taller de risoterapia. **(Corto)**
- Impulsar el presupuesto de marketing con un incremento del 1.48% para atraer más clientes durante 5 años **(Largo)**

Perspectiva de procesos internos

- Mejorar en un 25% anual el proceso de prestación de los servicios de risoterapia para el público en general. **(Corto)**
- Optimizar el tiempo de respuesta en un 20% en los talleres de risoterapia durante 5 años. **(Largo)**

- Disminuir un 80% anualmente las quejas de los clientes que se reciben en cada uno de los talleres, generando una solución oportuna y gratificante al cliente (**Mediano**)

Perspectiva financiera

- Incrementar el crecimiento anual de las ventas por lo menos en un 10% cada año durante los dos primeros años. (**Corto**)
- Aumentar las utilidades netas, en un 48% para el tercer año respecto al año segundo año (**Mediano plazo**)
- Incrementar el precio a una tasa del 5% anual del servicio de risoterapia para cada grupo (**Largo**)

6.2 Estructura Organizacional

Estructura Legal

La estructura legal de la empresa será definida como una sociedad de responsabilidad limitada, de acuerdo a esto se integrarán los socios interesados en el servicio de los talleres de risoterapia, es importante señalar que estos no son responsables de la pérdida que pueda tener el negocio. El número de socios es mínimo dos y como máximo 15 personas (Supercias, 2018)

Se considera que una sociedad de responsabilidad limitada permite que el desarrollo de una organización funcione hasta que los socios decidan, en el caso que se llegara a disolver las utilidades serán repartidas entre los socios.

Happily y otras empresas

El proyecto bien puede compararse con un centro psicológico que actualmente imparte las sesiones de bienestar emocional a las personas que tienen problemas psicológicos y algunas veces de estrés laboral, sin embargo no existe una empresa que brinde el servicio de talleres de risoterapia a un costo menor, y con la comodidad de contar con un clown y evaluador del taller de risoterapia

que Happily presenta, además de transformar la visión emocional de cada una de las personas y así puedan cambiarla.

Tabla 11: Ventajas y Desventajas con otras empresas

Happily	Otras empresas psicológicas
<p>Ventajas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Todo en una sesión • Privacidad y confidencialidad • Servicio personalizado • Actividades recreativas • Diversión <p>Desventajas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estancia por tiempo • Capacidad de acuerdo al fórum • Experiencia 	<p>Ventajas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Seguridad • Confianza • Mayor capacidad • Posicionamiento en el mercado <p>Desventajas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Servicio por tiempo • Falta de innovación • Contacto limitado

Diseño Organizacional

Tipo de estructura: Organización jerárquica.

La estructura organizacional cuenta con un gerente administrativo quien es el representante legal de la empresa, ante todos los socios que conforman la organización, después seguido de un asistente administrativo y un jefe comercial.

Estructura organizacional del proyecto

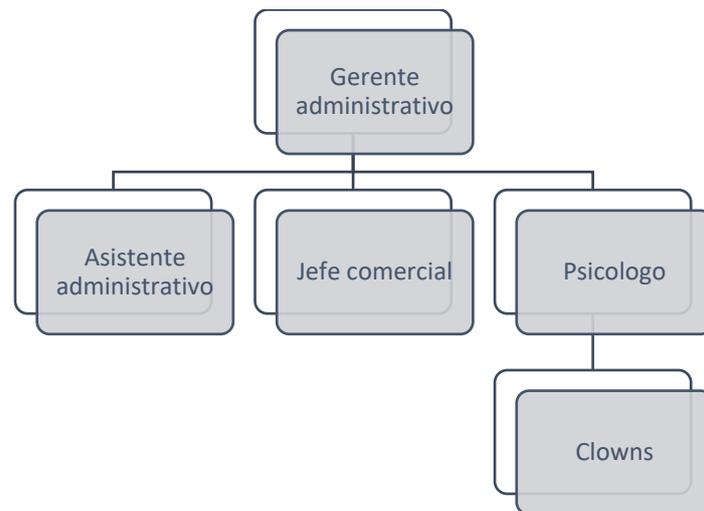


Figura 4: Estructura Organizacional Happily

Estructura organizacional centro de psicología Hermano Miguel

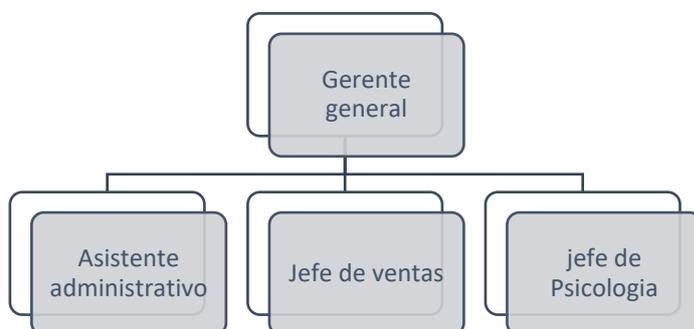


Figura 5: Estructura organizacional del centro de psicología Hermano Miguel

La estructura del centro de psicología hermano Miguel mantiene un organigrama en la que cabeza principal de la organización es el gerente general, consta adicionalmente con dos jefaturas una para ventas y otra de psicología, en cada una de estas jefaturas existe personal de apoyo. La parte administrativa está encargada a una persona.

Por lo tanto, la estructura orgánica propuesta en el proyecto se asemeja al de la estructura antes mencionada por lo tanto tienen un carácter de empresa de responsabilidad limitada.

Tabla 12: Definición de cargos de la estructura organizacional

Gerente administrativo	Asistente administrativo	Jefe Comercial	Clowns	Psicólogo
Persona encargada de planear, organizar, controlar, y dirigir la empresa.	Persona encargada de la recepción de documentos.	Es el jefe de operaciones, encargado de la realización de ventas y contacto con los clientes.	Payasos a cargo de la realización de talleres.	Encargado de evaluar a las personas que asisten a los talleres.

Nómina mensual:

Tabla 13: Gastos sueldos (Nómina Mensual)

NOMINA			
Operarios			
DETALLE	Unidad	Salario Mensual	Costo Total Mensual
Clowns	3	\$ 550,00	\$ 1.650,00
TOTAL	3		\$ 1.650,00
ADMINISTRATIVO			
Gerente general	1	\$ 900,00	\$ 900,00
Psicologo	1	\$ 600,00	\$ 600,00
Jefe comercial	1	\$ 550,00	\$ 550,00
Asistente administrativo	1	\$ 394,00	\$ 394,00
TOTAL	7		\$ 2.444,00
TOTAL SUELDOS MENSUALES			\$ 4.094,00

Cadena de valor

La cadena de valor es un modelo teórico establecida por Michael Porter, es utilizada como herramienta, en el cual permite describir las actividades de la

organización, para que esto genere valor al cliente final. **Anexo 11 Cadena de valor.**

1. Actividades primarias

Comprende todos los componentes que intervienen para brindar el servicio, está identificado en estar enfocado en señalar las etapas de operación, que se debe seguir para el servicio.

2. Actividades secundarias

Es un conjunto de actividades que apoyan a las actividades primarias, no se relacionan con las etapas de operación, pero sirven de soporte a las mismas.

A continuación, se describen los componentes que constituyen la cadena de valor

Desarrollo de la cadena valor

1. Administración General

Tabla 14: Administración General

Planificación Estratégica	Organización legal	Manejo recurso económico	de Áreas Subcontratadas
Definición de objetivos y estrategias a corto y largo plazo. Responsable: Gerente Administrativo	Sección de proceso de trámites legales y necesarios. Responsable: Abogado asesoría	Para la constitución cuenta la empresa con un 40% de capital y 60% deuda. Responsable: Jefe comercial	Contabilidad Publicidad Servicios profesionales

2. Gestión de recursos humanos

Tabla 15: Gestión de Recursos Humanos

Selección	Capacitación	Remuneración
Selección del personal de trabajo Responsable: Gerente administrativo	Instrucción al personal Responsable: Psicólogo	Salarios para cada empleado. Responsable: Asistente Administrativa
Bienestar laboral	Definición de responsabilidad	
Aplicación de estándares que permitan al personal desarrollar un excelente desempeño. Responsable: Psicólogo	Definición de actividades y obligaciones de cada empleado. Responsable: Gerente administrativo	

3. Desarrollo de la tecnología

Tabla 16: Desarrollo de la Tecnología

Investigación y análisis del servicio	Página web
Se analizó el mercado potencial para los participantes de talleres de risoterapia, los mismos que cumplan las necesidades.	Empresa subcontratada para el desarrollo y mantenimiento del marketing y publicidad.

Flujo de procesos: En la logística interna presenta las acciones que se realizan en este proyecto. **Anexo 12 Mapa de procesos**

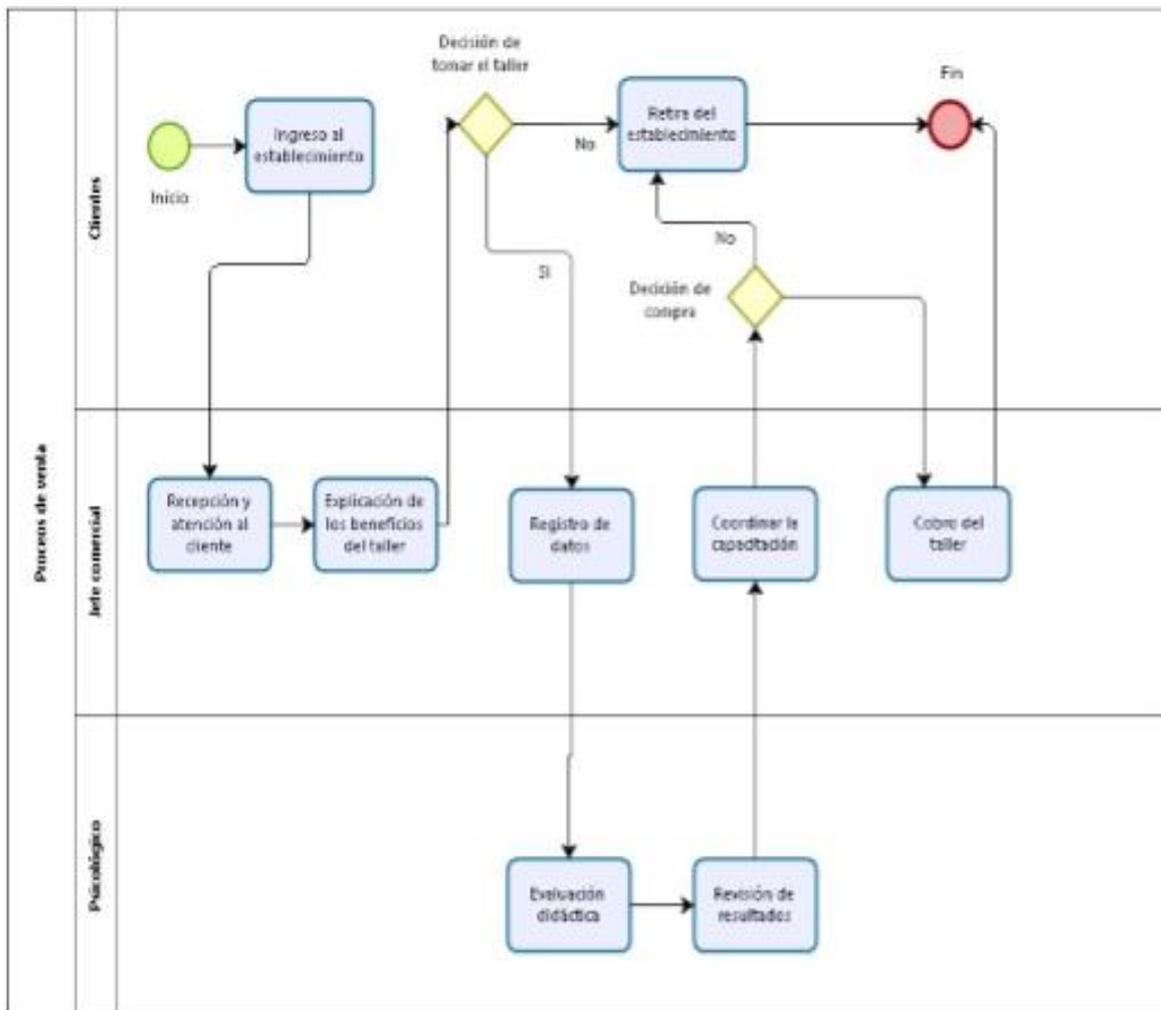


Figura 6: Proceso de venta del servicio

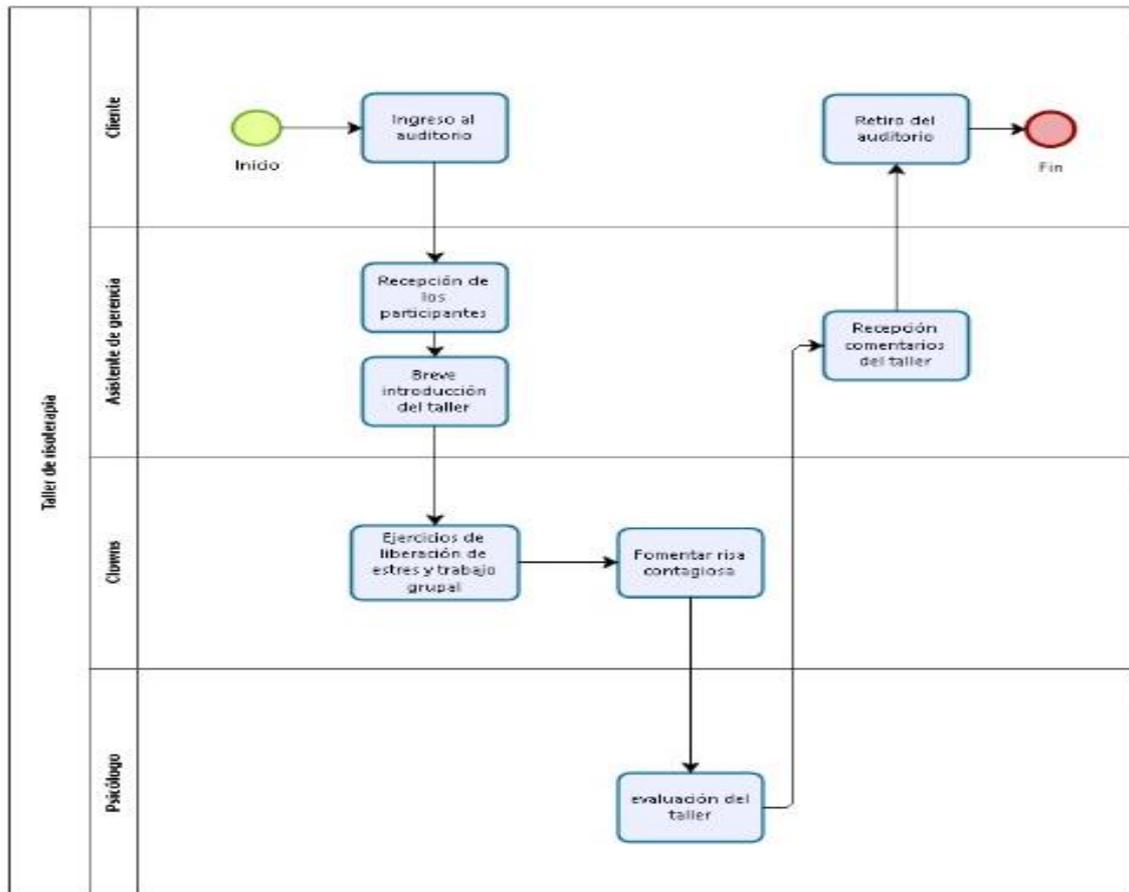


Figura 7: Proceso de talleres de risoterapia

4. Operaciones

Proceso de reserva y cancelación: La reserva se realiza de forma automatizada por la página web y brevemente con una confirmación por medio de una llamada telefónica, seguida del acuerdo de cancelación del servicio el cual será dividido en dos partes 50% y al finalizar los talleres la parte restante.

Proceso de entrega del servicio: La entrega del servicio será señalada de acuerdo a la fecha que se estableció en la reserva, es fundamental señalar que una vez dada la fecha no hay cambios oportunos.

Hace referencia a esta sección, la disposición de los servicios de talleres de risoterapia para las personas que trabajan, y además las operaciones

primordiales son la entrega del servicio los talleres de risoterapia y el proceso por el cual vamos a contactarlos.

5. Marketing y Ventas

Se refiere a los servicios de publicidad que se subcontrataran, basados en las redes sociales para acercarse a los clientes.

6. Servicios post-ventas

Se realiza una evaluación de los servicios recibidos por el cliente, tal de medir la calidad del servicio y la satisfacción del cliente.

Inversión requerida:

La inversión requerida en cuanto a los activos fijos necesarios para implementar el plan de negocios consiste en la adquisición de muebles de oficina, equipos de computación y maquinaria y equipo. La inversión total en activos fijos es de 4790\$.

Tabla 17: Inversión requerida, propiedad planta y equipo

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS			
Muebles de oficina	Cantidad	Costo	Total
Escritorio	4	\$ 90,00	\$ 360,00
Sillas tipo secretaria	4	\$ 45,00	\$ 180,00
Archivador tipo biblioteca	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Sala de star	1	\$ 180,00	\$ 180,00
Total Muebles y equipos de oficina			\$ 840,00
Equipos de computación			
Laptop	4	\$ 550,00	\$ 2.200,00
Software	1	\$ 450,00	\$ 450,00
Impresora	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Total de Equipo de Computación			\$ 2.900,00
Maquinaria y Equipo			
Infocus	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Pantalla clip	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Total maquinaria y equipo			\$ 1.050,00
Total activos fijos			\$ 4.790,00

7. EVALUACION FINANCIERA

7.1 Proyección de Ingresos, costos y gastos

7.1.1 Proyección de ingresos

Para proyectar los ingresos del presente modelo de negocios que consiste en talleres de risoterapia para grupos de 25 y 50 personas respectivamente, se utilizan los siguientes supuestos:

Supuesto 1 volumen de ventas:

El volumen de ventas está relacionado con el número de talleres para 25 personas y 50 personas. Se proyecta iniciar en el mes 1 con 16 talleres y 4 respectivamente. El volumen de ventas es del 78.95% para taller de risoterapia de 25 personas y 21.05% para taller de 50 personas. El crecimiento de las ventas se lo realiza mediante el incremento del crecimiento anual de la industria correspondiente al 6.20%.

Supuesto 2 precio de ventas:

El precio de venta contemplado para un taller de 25 personas está considerado en 20\$ dólares por cada participante; mientras que para un taller de 50 personas el precio individual por participante es de 18\$ dólares. El incremento del precio se considera un 5% anual.

Las ventas proyectadas en el año 1 son de 139.200,00 dólares mientras que para el año 5 es de 215.225,88 dólares. El crecimiento de las ventas es de 54% en el año 5 respecto al año 1. El promedio de ventas anuales es de 175.347,68 dólares.

Tabla 18: Ventas anuales

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 139.200,00	\$ 155.221,92	\$ 174.080,21	\$ 193.010,39	\$ 215.225,88

La política de cobro para recuperar las ventas se contempla un 100% de contado cada mes.

7.1.2 Proyección de costos

El costo por participante para un taller de 25 personas es de 3,65\$ dólares, mientras que para un taller de 50 personas es de 3,40. Existe una disminución en el costo entre el taller de 50 personas y una de 25 personas con un valor de 0,25 dólares. Para proyectar los costos se considera el 1.48% de la tasa de la inflación anual vigente para el sector de la salud, establecida en el mes de abril de acuerdo al Banco Central del Ecuador. La empresa Sapiens Lab cobra por hora el valor de 1,80\$ por persona cuando la sala es para 25 personas, mientras que 1,55\$ cuando la sala es para 50 personas.

Tabla 19: Costos

Costo por persona salon para 25 (hora)	\$ 1,80
Costo por persona salon para 50 (hora)	\$ 1,55
Material didático por persona	\$ 1,85

La política de pago considerada para el presente proyecto en cuanto a la adquisición del uso del taller y los materiales es de 100% de contado por lo tanto no hay cuenta por pagar al proveedor.

7.1.3 Proyección de gastos

Tabla 20: Gastos Operacionales

	\$ 1.200,00	\$ 1.306,56	\$ 1.414,70	\$ 1.524,43	\$ 1.635,80
Arriendo					
Servicios basicos	\$ 600,00	\$ 608,88	\$ 617,89	\$ 627,04	\$ 636,32
Suministros de oficina y varios	\$ 300,00	\$ 304,44	\$ 308,95	\$ 313,52	\$ 318,16
Horarios profesionales	\$ 600,00	\$ 608,88	\$ 617,89	\$ 627,04	\$ 636,32
Movilizacion	\$ 600,00	\$ 608,88	\$ 617,89	\$ 627,04	\$ 636,32
Sueldos administrativos y ventas	\$ 61.161,05	\$ 66.607,49	\$ 67.987,95	\$ 69.397,03	\$ 70.835,31
Gasto de constitucion y puesta en marcha	\$ 6.047,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Redes sociales	\$ 1.440,00	\$ 1.461,31	\$ 1.482,94	\$ 1.504,89	\$ 1.527,16
Página Web	\$ 500,00	\$ 100,00	\$ 101,48	\$ 102,98	\$ 104,51
Influencers	\$ 240,00	\$ 243,55	\$ 247,16	\$ 250,81	\$ 254,53
Merchandizing	\$ 1.200,00	\$ 1.217,76	\$ 1.235,78	\$ 1.254,07	\$ 1.272,63
Flyers	\$ 300,00	\$ 304,44	\$ 308,95	\$ 313,52	\$ 318,16
GASTOS OPERACIONALES	\$ 80.188,05	\$ 79.372,19	\$ 80.941,58	\$ 82.542,37	\$ 84.175,20

Los gastos de negocio están considerados tanto los administrativos como los de marketing que permiten promocionar los talleres al cliente objetivo. Dentro de

los gastos administrativos se encuentra el pago del arriendo de la oficina y los servicios básicos, suministros de oficina y varios generales, pago de honorarios al contador, la movilización por parte del persona I a las instalaciones de alquiler para los talleres, los sueldos administrativos y los gastos de constitución y puesta

en marcha dentro de los cuales se contempla la campaña de lanzamiento, adecuaciones de la oficina, uniformes personal y marca y patente, que únicamente se lo realiza en el año 0 y que se encuentra ubicado en el mes 1. Los gastos se proyectan a una tasa de inflación anual de 1.48% de acuerdo al sector de la salud al mes de abril. El cuanto al incremento de los sueldos se contempla una tasa de crecimiento de 2.07% que es la variación entre el sueldo básico del año 2019 y el año 2018. Existe un incremento de los gastos operacionales de 4.9% en el año 5 respecto al año 1.

7.2 Inversión inicial, capital del trabajo y estructura de capital

La inversión inicial del presente plan de negocios es de 10 738 05 dólares que incluyen la adquisición de todos los activos fijos necesarios tanto en muebles de oficina, equipos de computación y la maquinaria y equipo por un valor de 4790 \$ dólares.

Tabla 21: Inversión Inicial

INVERSIÓN INICIAL	
Detalle	Valor
Capital de trabajo	\$ 5.948,05
Activos fijos, propiedad, planta y equipo	\$ 4.790,00
Total	\$ 10.738,05

El capital de trabajo necesario para operar el negocio durante el primer año y que permite mantener flujos de efectivo mensuales con valores positivos hasta

Tabla 22: Estructura de Capital

ESTRUCTURA DE CAPITAL		
DETALLE	%	VALOR
Capital propio	60%	\$ 6.442,83
Deuda	40%	\$ 4.295,22
Total		\$ 10.738,05

que el giro de negocio cubra los costos y gastos es de 7850\$ dólares.

La estructura de capital establecida para financiar la inversión inicial es mediante una aportación del 60% mediante capital propio por un valor de 6.442,83\$ dólares y el 40% restante mediante la obtención de un crédito a largo plazo por

un valor de 4.295,22\$ dólares que se lo obtendrá en el banco pichincha a una tasa de interés del 11.83% anual. La cuota mensual será de 95.18 \$ dólares.

7.3 Proyección de estado de resultados, estado de situación financiera, estado de flujo de efectivo y el estado de flujo de caja del proyecto

7.3.1 Proyección de estado de resultados.

Tabla 23: Proyección del Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 139.200,00	\$ 155.221,92	\$ 174.080,21	\$ 193.010,39	\$ 215.225,88
Costo de ventas	\$ 41.760,00	\$ 42.378,05	\$ 43.005,24	\$ 43.641,72	\$ 44.287,62
Utilidad bruta en ventas	\$ 97.440,00	\$ 112.843,87	\$ 131.074,97	\$ 149.368,67	\$ 170.938,26
Total costos y gastos	\$ 121.948,05	\$ 121.750,24	\$ 123.946,82	\$ 126.184,09	\$ 128.462,82
Utilidad antes de Intereses	\$ 17.251,95	\$ 33.471,68	\$ 50.133,39	\$ 66.826,30	\$ 86.763,07
Intereses	\$ 472,59	\$ 388,95	\$ 294,86	\$ 189,01	\$ 69,94
Utilidad despues de interes	\$ 16.779,35	\$ 33.082,73	\$ 49.838,54	\$ 66.637,29	\$ 86.693,13
15% participación trabajadores	\$ 2.516,90	\$ 4.962,41	\$ 7.475,78	\$ 9.995,59	\$ 13.003,97
Utilidad antes de impuestos	\$ 14.262,45	\$ 28.120,32	\$ 42.362,76	\$ 56.641,70	\$ 73.689,16
25% impuesto a la renta	\$ 3.137,74	\$ 6.186,47	\$ 9.319,81	\$ 12.461,17	\$ 16.211,61
Utilidad neta	\$ 11.124,71	\$ 21.933,85	\$ 33.042,95	\$ 44.180,52	\$ 57.477,54

El estado de resultados presenta los valores correspondientes a la operación de la empresa. Se evidencia que los ingresos obtenidos por la venta de los talleres permiten cubrir los costos del servicio, realizar el pago de intereses, cubrir los gastos operacionales, pagar el 15% de participación trabajador y el 25% de Impuesto a la renta. Se muestran valores positivos en cada uno de los años siendo el año 1 una utilidad de 11.124,71 dólares mientras que para él años 5 será de 57 477,54 dólares teniendo un crecimiento de las utilidades de 416%.

7.3.2 Proyección de estado de situación financiera

Tabla 24: Proyección de situación financiera anual

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO						
	0	1	2	3	4	5
ACTIVOS	\$ 10.738,05	\$ 25.159,34	\$ 46.705,48	\$ 79.446,53	\$ 123.282,01	\$ 180.365,34
<i>Corrientes</i>	\$ 5.948,05	\$ 21.465,00	\$ 44.106,81	\$ 77.943,53	\$ 122.058,01	\$ 179.420,34
<i>Efectivo</i>	\$ 5.948,05	\$ 21.465,00	\$ 44.106,81	\$ 77.943,53	\$ 122.058,01	\$ 179.420,34
<i>Cuentas por cobrar</i>		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
No Corrientes	\$ 4.790,00	\$ 3.694,33	\$ 2.598,67	\$ 1.503,00	\$ 1.224,00	\$ 945,00
<i>Propiedad, Planta y Equipo</i>	\$ 4.790,00	\$ 4.790,00	\$ 4.790,00	\$ 4.790,00	\$ 4.790,00	\$ 4.790,00
<i>Depreciación acumulada</i>	\$ -	\$ 1.095,67	\$ 2.191,33	\$ 3.287,00	\$ 3.566,00	\$ 3.845,00
PASIVOS	\$ 4.295,22	\$ 7.591,79	\$ 7.204,08	\$ 6.902,19	\$ 6.557,15	\$ 6.162,93
<i>Corrientes</i>	\$ -	\$ 3.966,09	\$ 4.331,55	\$ 4.876,91	\$ 5.484,97	\$ 6.162,93
<i>Cuentas por pagar</i>		\$ 3.260,33	\$ 3.327,91	\$ 3.396,88	\$ 3.467,28	\$ 3.539,14
<i>15% Trabajadores</i>		\$ 292,04	\$ 415,30	\$ 612,43	\$ 834,91	\$ 1.085,71
<i>Impuestos por pagar</i>		\$ 413,72	\$ 588,34	\$ 867,61	\$ 1.182,78	\$ 1.538,08
No Corrientes	\$ 4.295,22	\$ 3.625,70	\$ 2.872,54	\$ 2.025,28	\$ 1.072,18	\$ (0,00)
<i>Deuda a largo plazo</i>	\$ 4.295,22	\$ 3.625,70	\$ 2.872,54	\$ 2.025,28	\$ 1.072,18	\$ (0,00)
PATRIMONIO	\$ 6.442,83	\$ 17.567,54	\$ 39.501,39	\$ 72.544,34	\$ 116.724,86	\$ 174.202,41
<i>Capital</i>	\$ 6.442,83	\$ 6.442,83	\$ 6.442,83	\$ 6.442,83	\$ 6.442,83	\$ 6.442,83
<i>Utilidades retenidas</i>		\$ 11.124,71	\$ 33.058,56	\$ 66.101,51	\$ 110.282,03	\$ 167.759,58
Total Pasivo + Patrimonio	\$ 10.738,05	\$ 25.159,34	\$ 46.705,48	\$ 79.446,53	\$ 123.282,01	\$ 180.365,34

El estado de situación financiera muestra la posición de las cuentas de activo, pasivo y patrimonio. Dentro de las cuentas de activo existen los activos corrientes y los no corrientes. En tanto que los pasivos se clasifican en pasivo a corto plazo y largo plazo. El patrimonio está compuesto del aporte de capital social y las utilidades retenidas. Los activos corrientes en el año 0 representan el 62.1%, mientras que los activos no corrientes es el 37.9%. En el año 5 los activos corrientes representan el 99.5% y los activos no corrientes el 0,5%. Los pasivos son las deudas que se tienen que pagar tanto a corto como a largo plazo. Dentro de los pasivos corrientes existen las cuentas por pagar correspondiente al valor de la nómina, la participación trabajadores y los impuestos por pagar. En el año 0 los pasivos representan el 40% mientras que en el año 5 es de 3.6% esto debido a que anualmente se disminuye el crédito bancario por el pago mensual. El patrimonio se incrementa anualmente en sus utilidades retenidas. Para el año 5 el patrimonio representa el 96.4%.

7.3.3 Proyección de estado de flujo de efectivo

Tabla 25: Proyección de estado de flujo de efectivo anual

FLUJO DE EFECTIVO						
DETALLE	0	1	2	3	4	5
Actividades de operación	\$ -	\$ 16.186,47	\$ 23.394,97	\$ 34.683,98	\$ 45.067,58	\$ 58.434,50
Utilidades neta		\$ 11.124,71	\$ 21.933,85	\$ 33.042,95	\$ 44.180,52	\$ 57.477,54
Depreciaciones		\$ 1.095,67	\$ 1.095,67	\$ 1.095,67	\$ 279,00	\$ 279,00
Incremento de pasivos a corto plazo		\$ 3.966,09	\$ 365,45	\$ 545,36	\$ 608,06	\$ 677,96
Incremento activos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Actividades de inversión	\$ (4.790,00)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Activos fijos	\$ (4.790,00)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Actividades de financiamiento	10.738,05	-669,52	-753,16	-847,26	-953,10	-1.072,18
Deuda a largo plazo	4.295,22	-669,52	-753,16	-847,26	-953,10	-1.072,18
Dividendos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aporte de capital	\$ 6.442,83	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incremento de efectivo	\$ 5.948,05	\$ 15.516,95	\$ 22.641,81	\$ 33.836,72	\$ 44.114,48	\$ 57.362,33
Efectivo inicial	0	\$ 5.948,05	\$ 21.465,00	\$ 44.106,81	\$ 77.943,53	\$ 122.058,01
Efectivo final (flujo)	\$ 5.948,05	\$ 21.465,00	\$ 44.106,81	\$ 77.943,53	\$ 122.058,01	\$ 179.420,34

El estado de flujo de efectivo permite conocer el valor del efectivo que se genera en la operación de la empresa. Se muestra que existen variaciones positivas en las actividades de operación mientras que en las actividades de inversión no existen variaciones debido a que no se realiza reinversión en activos fijos, las actividades de financiamiento presentan variaciones negativas debido a la salida de dinero por el pago del préstamo. Los valores determinados muestran que existe liquidez y efectivo necesario para cubrir las obligaciones con terceros. Estos valores de efectivo se trasladan al estado de situación financiera con el propósito de realizar el cuadro entre los activos, pasivos y patrimonio.

7.3.4 Proyección del flujo de caja del proyecto

Tabla 26: Flujo de caja del proyecto

AÑO	0	1	2	3	4	5
FLUJOS DEL PROYECTO	(10.738,05)	(30.420,16)	(7.623,89)	18.289,25	42.448,25	73.812,74

El flujo de caja del proyecto muestra los flujos de caja proyectados desde el año 1 al año 5. En el año 0 se evidencia la inversión inicial con signo negativo mientras que para los siguientes años son las variaciones respectivas tanto en el flujo de efectivo operacional, la variación del capital de trabajo neto y los gastos de capital o CAPEX. Estos flujos de caja proyectados permiten ser descontados

a una tasa de descuento WACC a fin de verificar la viabilidad económica y financiera del proyecto.

7.4 Flujo de caja del inversionista, tasa de descuento y criterios de valoración

7.4.1 Flujo de caja del inversionista

Tabla 27: Flujo de caja del inversionista

AÑO	0	1	2	3	4	5
FLUJOS DEL PROYECTO	(10.738,05)	(30.420,16)	(7.623,89)	18.289,25	42.448,25	73.812,74
FLUJO DEL INVERSIONISTA	(6.442,83)	(31.135,46)	(8.285,86)	17.687,26	41.913,74	73.354,13

El flujo de caja del inversionista para su determinación toma como punto de partida los flujos de caja del proyecto. En este flujo únicamente se considera la aportación del inversionista por lo tanto se resta el valor del crédito en la inversión inicial. Para proyectar los flujos se disminuye la amortización del préstamo y se añade el escudo fiscal del 36.25% a los intereses del préstamo. Estos flujos proyectados serán descontados a una tasa CAPM.

7.4.2 Tasas de descuento

Las tasas de descuento a aplicarse para descontar los flujos tanto del proyecto como del inversionista son: la tasa de costo de capital accionaria CAPM, y el costo promedio ponderado de capital WACC. La tasa CAPM es del 18.83% mientras que el WACC es de 14.32%.

7.4.3 Criterios de valoración

Los criterios de valoración te permiten verificar la factibilidad del proyecto son el VAN, TIR, PERIODO DE RECUPERACION, INDICE DE RENTABILIDAD. Una vez descontado los flujos a una tasa WACC se muestra un VAN de 31 724, 03 dólares que es superior a 0, una TIR de 34.17% superior a la tasa WACC de 14.32%, un periodo de recuperación menor a 3 años y un índice de rentabilidad de 2.95\$ por cada 1\$ de inversión del proyecto lo que significa que se recupera

la inversión y se gana 1,95 dólares. Con estos resultados se concluye que el proyecto es factible económica y financieramente.

Tabla 28: Criterios de valoración

EVALUACION FINANCIERA		
Indicadores	Proyecto	Inversionista
VAN	\$ 31.724,03	\$ 24.003,14
TIR	34,17%	37,48%
PERIODO DE RECUPERACIÓN	2,60	\$ 2,47
IR	\$ 2,95	\$ 3,73

7.5 Índices financieros

Tabla 29: Índices financieros

DETALLE	INDICES FINANCIEROS					Industria
	1	2	3	4	5	
Liquidez	\$ 5,41	\$ 10,18	\$ 15,98	\$ 22,25	\$ 29,11	1,15
Capital de trabajo	\$ 17.498,91	\$ 39.775,26	\$ 73.066,62	\$ 116.573,04	\$ 173.257,41	
Endeudamiento	30,17%	15,42%	8,69%	5,32%	3,42%	59%
ROI	44,2%	47,0%	41,6%	35,8%	31,9%	23,54%
ROE	63,33%	55,53%	45,55%	37,85%	32,99%	28,96%
Margen neto	7,99%	14,13%	18,98%	22,89%	26,71%	18,52%
Margen bruto	12,39%	21,56%	28,80%	34,62%	40,31%	32,21%
Rotacion de activos	5,53	3,32	2,19	1,57	1,19	2,65

La razón corriente que muestra la liquidez del proyecto en cada uno de los años, y que para su cálculo se lo realiza como la relación entre el activo corriente y el pasivo corriente es superior a 1. Lo que significa que el negocio si cubre las obligaciones a corto plazo. El negocio se encuentra por encima del promedio de la industria.

La razón del pasivo respecto al activo que muestra el nivel de endeudamiento presenta valores con tendencia a la baja desde un 30% hasta un 3.42% en el año 5. El negocio se encuentra por debajo del promedio de la industria.

Las razones relacionadas a margen bruto y neto, que se calculan como las utilidades respecto a las ventas evidencian, valores positivos en cada uno de los años y que posibilitan tener incrementos anuales. El negocio se encuentra por encima del promedio de la industria.

ROI el rendimiento sobre la inversión muestra la eficiencia que generan los activos en cuanto a las utilidades anuales. El promedio de índice ROI es de 40,1% superior al promedio de la industria del 23.54%

ROE el rendimiento sobre el patrimonio muestra la eficacia que tiene el negocio para la obtención de utilidades a los inversionistas. Se presentan un valor promedio anual de 47.05% superior al promedio de la industria del 28.96%.

ROA la rotación de activos es la relación entre las ventas y el total de activos. Los valores determinados son superiores a 1 lo que significa el número de veces que los activos se convierten en ventas. El promedio anual del ROA es igual a la industria.

8. CONCLUSIONES GENERALES

- ✓ Del análisis Pest se determina que el entorno externo es muy competitivo y muy positivo.
- ✓ Por medio de las cinco fuerzas de Porter se identificó los principales competidores, su cliente potencial y se evidencio que los hay productos sustitutos.
- ✓ Respecto al análisis del cliente, se establece que la mayoría de las personas no han asistido a los talleres de risoterapia, además por medio de expertos en psicología se promueve la factibilidad del proyecto, por otro lado, se pudo conocer los gustos y preferencias de los clientes por medio de un focus group.
- ✓ Seguido de la oportunidad de negocio se establecieron las estrategias de marketing referentes a las 4PS.
- ✓ La organización se estructura con los requerimientos para la realización de los talleres de risoterapia, el servicio es basado en calidad.
- ✓ Por medio de la evaluación financiera se comprobó la viabilidad del proyecto.

Referencias

- Asistente de RRHH, G. (marzo de 2019). talleres de risoterapia.
- BCE. (marzo de 2018). *Informe mensual economía ecuatoriana*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1105-la-economia-ecuatoriana-crecio-19-en-el-primer-trimestre-de-2018>
- CEPAL. (marzo de 2018). Obtenido de Ecuador economía: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44326/124/BPE2018_Ecuador_es.pdf
- David Fred. (2018). *Administracion Estrategica*.
- Fundacion Manantial de Vida. (marzo de 2018). Obtenido de Fundacion Manantial de vida: http://www.funmanantialdevida.com/?fbclid=IwAR1OIODSsSWN22xKV5-hh9XgGB0UJR5xEk_vlQv80njoMSuhIZFxrGNdW1w
- GALLUP. (marzo de 2018). Obtenido de Ranking de los paises mas felices del mundo: <https://www.infobae.com/america/america-latina/2018/01/08/ecuador-ocupa-el-puesto-11-en-el-ranking-de-los-paises-mas-felices-del-mundo/>
- INEC. (marzo de 2018). Obtenido de Boletin tecnico empleo 2018: <2018/Boletin%20tecnico%20de%20empleo%20diciembre%202018.pdf>
- INEC. (marzo de 2018). *Estadisticas sociales Ecuador*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/TIC/2017/Tics%202017_270718.pdf
- INEC. (martes de 2018). <https://www.elcomercio.com/actualidad/orden-movilidad-desafios-candidatos-alcaldia.html>. Obtenido de Alcadia.
- INEC. (marzo de 2018). http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/TIC/2017/Tics%202017_270718.pdf. Obtenido de Estadisticas Sociales.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2017). *Fundamentos de Marketing*. Mexico: Pearson Educacion.

- La Republica, I. (marzo de 2018). *Blog de economia Ecuador*. Obtenido de <https://www.larepublica.ec/blog/economia/2019/01/17/el-desempleo-en-ecuador-cierra-2018-en-37-su-cifra-mas-baja-en-4-anos-2/>
- Ministerio del Trabajo. (Marzo de 2018). *Normas Internacionales del Trabajo*. Obtenido de <http://www.trabajo.gob.ec/ratificacion-de-las-normas-internacionales-del-trabajo/>
- Ministerio de Trabajo . (2019). Obtenido de <https://informacionecuador.com/nueva-tabla-de-sueldos-minimos-sectoriales-2017-ministerio-del-trabajo-relaciones-laborales>
- Ministerio del Trabajo. (marzo de 2018). Obtenido de Seguridad y salud en el trabajo: <http://www.trabajo.gob.ec/seguridad-y-salud-en-el-trabajo/>
- Ministerio del Trabajo. (marzo de 2018). Obtenido de Ecuador avanza hacia una cultura de seguridad y salud ocupacional: <http://www.trabajo.gob.ec/ecuador-avanza-hacia-una-cultura-de-seguridad-y-salud-ocupacional/>
- Ministerio del Trabajo. (marzo de 2018). *Prevencion de riesgos laborales*. Obtenido de <http://www.trabajo.gob.ec/mrl-y-el-iess-suscriben-acuerdo-para-la-gestion-y-prevencion-de-riesgos-laborales/>
- MIPRO. (marzo de 2018). *Estabilidad politica Ecuatoriana*. Obtenido de <https://www.industrias.gob.ec/bp-061-estabilidad-politica-ecuatoriana-atrae-a-inversionistas-extranjeros/>
- OMS. (Marzo de 2017). *Informe sobre el sistema de salud mental en el Ecuador*. Obtenido de https://www.who.int/mental_health/ecuador_who_aims_report.pdf
- Organizacion Ser felices. (marzo de 2017). *Historias de vida Patch Adams*. Obtenido de <http://www.serfelices.org/historias-de-vida/212-patch-adams>
- Psicologa Janeth Chiriboga. (marzo de 2019). Centros psicologicos.
- sebastiangendry. (marzo de 2018). *Clown consultores coaching*. Obtenido de <https://www.sebastiangendry.com>

Senplades. (2018). *El desempleo en Ecuador*. Obtenido de <https://www.larepublica.ec/blog/economia/2019/01/17/el-desempleo-en-ecuador-cierra-2018-en-37-su-cifra-mas-baja-en-4-anos-2/>

Supercias. (mayo de 2018). https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/02/ley_de_companias.pdf. Obtenido de Ley de compañías.

ANEXOS

Anexo 1

Preguntas principales a los expertos:		
1.- Cual es su opinión acerca de la Industria de asistencia social y salud		
2.- Cual es el mecanismo de relajamiento que imparten en las empresas		
3.- Ha escuchado hablar acerca de la risoterapia		
4.- Cuales son los principales problemas que tienen en la empresa en cuanto a la psicología		
5.- Como piensa que el Ministerio de Trabajo está contribuyendo a la pro actividad de los trabajadores		
6.- Cual es el precio por consulta para un sesión de psicología		
7.-Ha afectado la política cambiaria a la industria de asistencia social		
SI	NO	PORQUE
8.- En lo familiar, cuando una persona llega del trabajo estresado a su casa que cree que hace primero:		
Ver tele		se ríe con un amigo o mira una serie chistosa

Anexo 2 Encuesta

	PREGUNTAS
P1	Edad
P2	Género
P3	¿Ha visitado alguna vez al psicólogo?
P4	Ha experimentado alguna vez talleres de risoterapia
P5	¿Quisiera asistir a un taller de risoterapia que le ayude a reducir su tensión laboral y mejore su salud?
P6	Entre sus hábitos de relajación en el trabajo, Ud prefiere:
P7	¿Considera Ud, que sonreír una vez por día mejora su salud mental y psicológica?
P8	De acuerdo a su disponibilidad de tiempo, ¿Cuánto cree que debería durar la hora creativa (tiempo de descanso) en su lugar de trabajo?
P9	¿Estaría dispuesto a tomar talleres de risoterapia en un ambiente adecuado con su equipo de trabajo mientras vive la experiencia de realidad virtual?
P10	¿Qué es lo que más le gustaría obtener de los talleres de risoterapia?
P11	Escoja dos factores que considere importantes para participar en los talleres de risoterapia
P12	¿De qué manera consideraría asistir a un taller de risoterapia?
P13	¿Qué tan seguido asistirías a estos talleres de risoterapia?
P14	¿A qué precio dentro de este rango consideraría a los talleres de risoterapia como muy barato que le haría dudar de su autenticidad?
P15	¿A qué precio dentro de este rango consideraría a los talleres de risoterapia como barato y aun así asistiría?
P16	¿A qué precio dentro de este rango consideraría a los talleres de risoterapia como muy caro para asistir?
P17	¿A qué precio dentro de este rango consideraría a los talleres de risoterapia como caro para asistir?
P18	¿A qué precio dentro de este rango consideraría el precio justo para asistir a los talleres de risoterapia ?
P19	¿Qué factor le influenciaría para decidir si asiste o no a estos talleres?
P20	Para qué utilizaría lo que aprendiste en estos talleres de risoterapia?
P21	¿Qué redes sociales utiliza?
P22	Por cual medio de comunicación le gustaría recibir información sobre este negocio
P23	¿Qué tipo de promociones escogería?

Anexo 3 Aplicación del método van westernder

Este método se desarrollada a través de mediciones explícitas, preguntando a las personas por el precio de un producto o servicio, concepto o marca y por la probabilidad de comprar de compra, analiza los resultados, que presupone que los consumidores establecen una relación entre el precio y la calidad de la entidad evaluada, en una perspectiva amplia, llamada “valor percibido”.

Las preguntas y ejes que se tomaron en cuenta para este análisis son

- Dentro del siguiente rango de precios: \$15,00- 30\$; ¿qué precio le parece muy bajo para no asistir? (BARATO Y NO ASISTIR)
- Dentro del siguiente rango de precios: \$15,00- 30\$; ¿qué precio le parece bajo, pero aun así asistiría? (BARATO Y ASISTIR)
- Dentro del siguiente rango de precios: \$15,00- 30\$; ¿qué precio le parece muy alto, pero aun así asistiría? (CARO Y ASISTIR)
- Dentro del siguiente rango de precios: \$15,00- 30\$; ¿qué precio le parece alto para no asistir? (CARO Y NO ASISTIR)

Todo esto se detalla a continuación por medio de gráficos de Excel y tablas

PRECIOS	MUY BARATO	FRECUENCIA	muy barato
\$10 - \$15	47	94%	100%
\$15 - \$20	3	6%	6%
Total general	50		

PRECIOS	BARATO	FRECUENCIA	Barato
\$10 - \$15	25	50%	100%
\$15 - \$20	25	50%	50%
Total general	50		

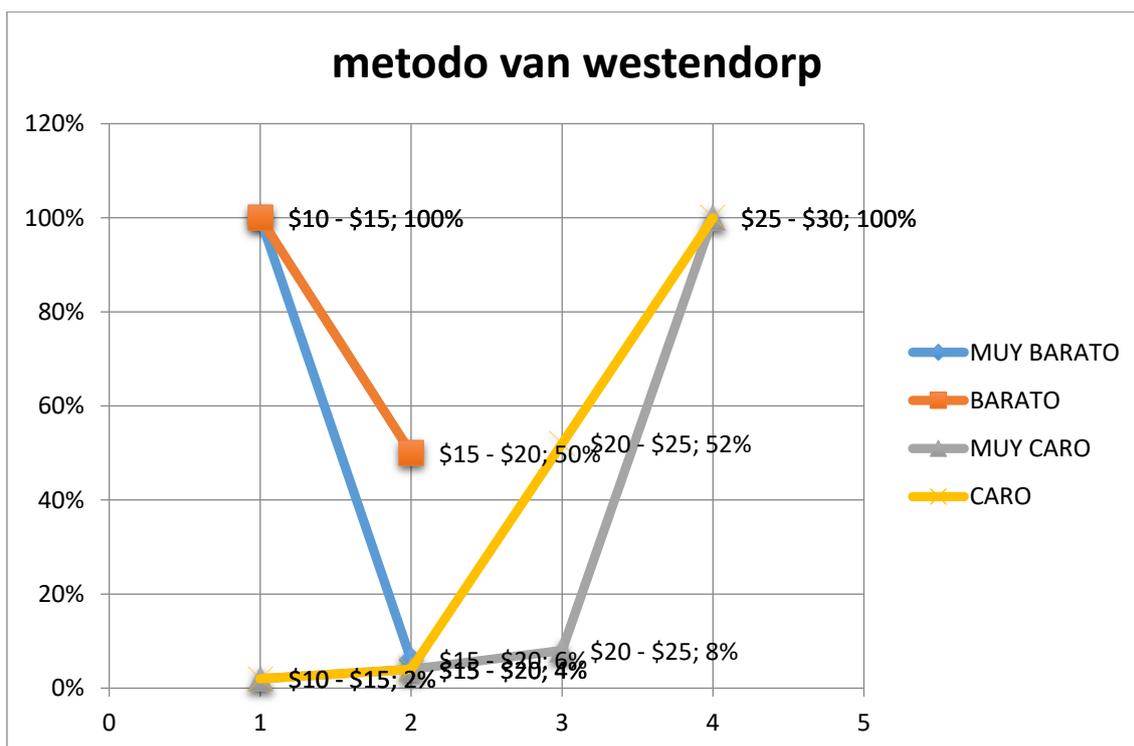
PRECIOS	MUY CARO	FRECUENCIA	muy caro
\$10 - \$15	1	2%	2%
\$15 - \$20	1	2%	4%
\$20 - \$25	2	4%	8%
\$25 - \$30	46	92%	100%
Total general	50		

PRECIOS	CARO	FRECUENCIA	caro
\$10 - \$15	1	2%	2%
\$15 - \$20	1	2%	4%
\$20 - \$25	24	48%	52%
\$25 - \$30	24	48%	100%
Total general	50		

El análisis estadístico de estas 4 preguntas nos dio como resultados:

- Rangos de precio (mínimo y máximo) (15\$, 30\$)
- Precios de maximización de la demanda (precio óptimo y estándar)
Precio óptimo (25\$, 30\$) estándar (15\$, 25\$)

Y también la gráfica del modelo Van Westendorp:



El cruce de variables nos dio a conocer el rango de precios de lo que se dictaría los talleres de risoterapia es entre \$20-25\$, a su vez el precio óptimo al cual será de \$15, 20\$.

Anexo 7 Tabla 3

Para que utilizaría los talleres: Cuenta de ¿Considera Ud, que sonreír una vez por día mejora su salud mental y psicológica?	
Para la vida diaria	62%
En el trabajo	38%
Total general	100%

Anexo 8 Tabla 4

Factores	¿Estaría dispuesto a tomar talleres de risoterapia
Liberación de estrés	56%
Precio	26%
Ambiente	18%
Total general	100,00%

Anexo 9 Proforma Empresa Sapiens Lab

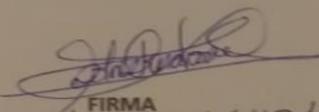
SAPIENS LAB
PROFORMA DE RENTA DE AULAS

RUC: 1103416754001 TELF 098 230 0058
Direccion: Av. 10 de agosto N42-103 y José Falconí Edificio Monpis 1er Piso, Quito 1705
CLIENTE: Estefany Carrera Barahona
FECHA: 17 de julio 2019

ITEM	CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
1	Alquiler una hora de taller	25	\$ 1,80	\$ 45,00
1	Alquiler una hora de taller	50	\$ 1,55	\$ 77,50
	TOTAL			\$ 122,50

CONDICIONES DE PAGO
100% Efectivo

CONDICIONES USO DE INSTALACIONES
Se responsabiliza la persona que contrata el buen uso de las instalaciones y equipos ,
caso contrario se debera pagar el arreglo o perdida


FIRMA
1706877431

SUPER PACO

PROFORMA DE MATERIALES N° 001-001-134

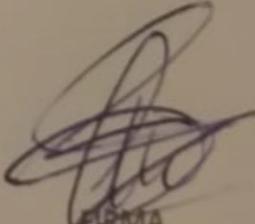
RUC: 1790040275001 TELF (02) 224-5868

Dirección: Quicentro shopping

CLIENTE: Estefany Carrera Barahona

FECHA: 17 de julio 2019

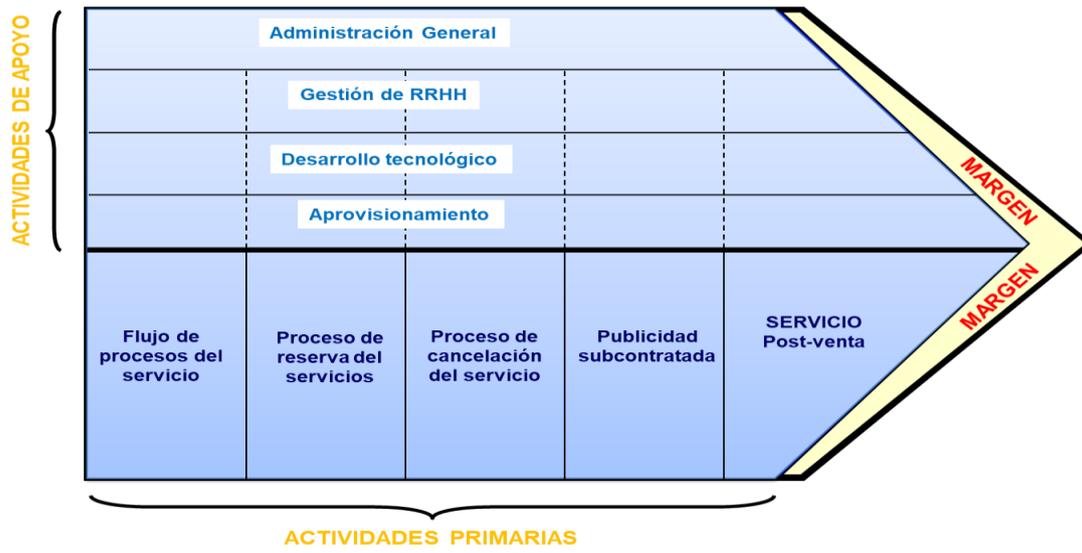
LAPIZ	25	0,3	7,5
LIBRETA	25	0,65	16,25
BORRADOR	25	0,15	3,75
LLAVERO	25	0,25	6,25
CARTULINAS	100	0,1	10
TOTAL			43,75


 FIRMA
 1706459013

Anexo 10 Suma del costo por persona salón + material didáctico

Costo por persona salón para 25 (hora)	\$ 1,80	\$ 3,65	suma del costo del salón por persona (25)+ material didáctico
Costo por persona salón para 50 (hora)	\$ 1,55	\$ 3,40	suma del costo del salón por persona (50)+ material didáctico
Material didáctico por persona	\$ 1,85		

Anexo 11 Cadena de Valor



Anexo 12 Mapa de procesos

