PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR – MATRIZ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

TRABAJO TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TITULO LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROPUESTA DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE UN ESPACIO DE RELAJACIÓN Y CONOCIMIENTO PERSONAL DENOMINADO "*YOUR SAFE PLACE*"

ARIANA CAROLINA CABEZAS CADENA

DIRECTOR: MBA. JUAN CARLOS PIÑUELA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: ADMINISTRACIÓN EFICIENTE Y EFICAZ DE LAS ORGANIZACIONES PARA LA COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE, LOCAL Y GLOBAL

QUITO, MAYO - 2023

Director: Piñuela Juan Carlos

Lectores

Lector 1: Sierra Carlos

Lector 2: Torres Vicente

CONTENIDO

1. MARCO REFERENCIAL 3
1.1. Marco teórico 3
1.1.1. ¿Qué es el yoga? 3
1.1.2. Antecedentes históricos del yoga Hindú 3
1.1.3. Beneficios del Yoga Hindú 3
1.1.4. Principales posturas 4
1.1.5. ¿Qué es la terapia psicológica y para qué sirve? 5
1.1.6. ¿En qué consiste un modelo de negocio? 6
1.1.7. ¿Qué es el método cualitativo? 6
1.1.8. ¿Qué es el design thinking? 6
1.1.9. ¿Qué es el Análisis del entorno? 8
1.1.10. ¿Qué es el SAS? 8
1.2. Marco conceptual 10
2. ANÁLISIS Y PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN 11
2.1. Levantamiento de información 11
2.1.1. Historia de las empresas 11
2.1.2. Condiciones actuales de las distintas empresas en Quito 13
2.1.3. Generalidades 15
2.2. Análisis del entorno 17
2.2.1. Entorno General 17
2.2.2. Entorno Específico 23
2.3. Modelo de negocio 24
2.3.1. Lienzo del Modelo de Negocio 24
2.3.2. Segmentos de Mercado 25
2.3.3. Propuesta de Valor 30
2.3.4. Canales 32
2.3.5. Relaciones con los clientes 33
2.3.6. Fuentes de ingresos 33
2.3.7. Recursos clave 34
2.3.8. Actividades clave 35
2.3.9. Asociaciones clave 35
2.3.10. Estructura de Costos 35

2.4. Formulación Estratégica 36
2.4.1. Misión 37
2.4.2. Visión 37
2.4.3. Valores de la empresa 37
2.4.4. Objetivos Estratégicos. 38
2.4.5. FODA 40
2.4.6. Ficha de proyecto 41
2.4.7. Cadena de valor 42
2.4.8. Políticas 43
2.5. Organización 44
2.5.1. Organigrama 44
2.5.2. Funciones 45
2.6. Control 48
2.6.1. Monitoreo Administrativo 48
2.6.2. Monitoreo Administrativo de empleados 48
2.6.3. Monitoreo Administrativo de clientes 48
2.6.4. Monitoreo Administrativo de proveedores 48
3. DISCUSIÓN Y RESULTADOS **50**
3.1. Preparación de información 50
3.1.1. Activos. 50
3.1.2 Costos y gastos 54
3.1.3 Ingreso por ventas 64
3.1.3. Flujo de caja 66
3.1.4. Estado de resultados integral 68
3.1.5. Balance General 70
3.2. Análisis, interpretación y presentación de resultados 72
3.2.1 VAN/ TIR/ Tasa de descuento 72
3.2.2 Período de Recuperación de Inversión 74
3.2.3 Relación Beneficio Costo 75
3.2.4 Punto de equilibrio 76
3.2.5 Índices Financieros 78
4. CONCLUSIONES **80**
5. RECOMENDACIONES **82**

6. BIBLIOGRAFÍA 83
ANEXOS 90

Índice de figuras y tablas

Figura 1. *Imagen Corporativa* _____ *16*

Figura 2*. Modelo de negocio* _____ *24*

Figura 3. *Mapa de empatía* _____ *29*

Figura 4. *Gráficos competidores* _____ *31*

Figura 5. *Cadena de valor* _____ *42*

Figura 6. *Organigrama* _____ *45*

Figura 7. *Infraestructura* _____ *49*

Tabla 1. *PESTEL* _____ *20*

Tabla 2. *Competidores* _____ *31*

Tabla 3. *FODA* _____ *40*

Tabla 4. *Ficha del proyecto* _____ *41*

Tabla 5. *Inversión* _____ *50*

Tabla 6. *Activos Fijos* _____ *51*

Tabla 7. *Construcciones e instalaciones* _____ *51*

Tabla 8. *Equipos de oficina* _____ *52*

Tabla 9*. Equipo de computo* _____ *52*

Tabla 10. *Muebles y enseres* _____ *53*

Tabla 11. *Gasto constitución* _____ *54*

Tabla 12. *Sueldo administrativo.* _____ *55*

Tabla 13. *Sueldo producción* _____ *56*

Tabla 14. *Sueldo ventas* _____ *56*

Tabla 15. *Gastos suministros de oficina*_____ *57*

Tabla 16. *Gastos servicios básicos*_____ *58*

Tabla 17. *Arriendos* _____ *59*

Tabla 18. *Gasto depreciación*_____ *60*

Tabla 19. *Compras* _____ *61*

Tabla 20*. Presupuesto de compras 2023* _____ *62*

Tabla 21. *Presupuesto de compras 2024* _____ *63*

Tabla 22*. Ingreso por ventas* _____ *64*

Tabla 23. *Presupuesto de ingresos y egresos*_____ *65*

Tabla 24. *Flujo de caja*_____ *66*

Tabla 25. *Estado de resultados integral*_____ *68*

Tabla 26*. Estado de situación* _____ *70*

Tabla 27. *Tasa de descuento* _____ *72*

Tabla 28. *TIR* _____ *73*

Tabla 29. *VAN* _____ *73*

Tabla 30*. Periodo de recuperación de inversión* _____ *74*

Tabla 31. *Relación beneficio / costo*_____ *75*

Tabla 32. *PE*_____ *76*

Tabla 33. *calculo PE* _____ *77*

Tabla 34*. Índices* _____ *79*

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de titulación presenta un plan de negocios que soluciona un problema actual relevante en el Ecuador, el cuál es el estrés de los jóvenes estudiantes universitarios y empresarios. El estrés corresponde a una problemática que causa muchas afectaciones en el rendimiento en las actividades diarias o incluso causa enfermedades. Por lo tanto, la actividad principal de la empresa es el servicio del yoga y meditación, enfocado en la relajación. De la misma manera, como servicio complementario, existe el servicio de psicoterapia con profesionales en el área. Observar la aceptación del mercado para un espacio en el que sus emociones y relajación se encuentran seguras. Conocer como el plan de negocio es viable mediante el análisis exploratorio del mercado, entrevistas a profundidad para el público objetivo, monitoreo de la empresa, estructura de la organización, valor agregado, capacidad de financiamiento y rentabilidad de la empresa.

Palabras clave: yoga, psicología, entrevistas, financiamiento, monitoreo, estructura, rentabilidad.

ABSTRACT

This degree work presents a business plan that solves a relevant current problem in Ecuador, which is the stress of young university students and entrepreneurs. Stress corresponds to a problem that causes many affectations in the performance of daily activities or even causes illnesses. Therefore, the main activity of the company is the service of yoga and meditation, focused on relaxation. In the same way, as a complementary service, there is a psychotherapy service with professionals in the area. To observe the acceptance of the market for a space where their emotions and relaxation are safe. To know how the business plan is viable through the exploratory analysis of the market, in-depth interviews for the target public, monitoring of the company, structure of the organization, added value, financing capacity and profitability of the company.

Key words: yoga, psychology, interviews, financing, monitoring, structure, profitability.

INTRODUCCIÓN

El estrés es una problemática de salud mental, en el mundo actual. Una investigación realizada por la Universidad Andina del Ecuador, con una muestra de 500 personas, refleja que el 65% de las personas presentan síntomas de estrés y otras derivaciones. Según El Comercio (2021) Ecuador forma parte de los 5 países que poseen mayor estrés a escala mundial. Estás se extienden a lo largo de la vida, llegando a tener complicaciones por no darle la debida importancia.

Cada vez existen más estudios que demuestran que el yoga aporta beneficios a nivel físico y mental para combatir el estrés y ansiedad. Esto se debe a la combinación que existe entre las distintas posturas, técnicas de respiración y meditación, que provocan un estado de bienestar, relajación con una atención plena en el aquí y ahora. Otra de las alternativas importantes para mejorar el estrés es la terapia psicológica. Según muchos psicólogos el estrés crónico es producto de actividades cotidianas que no se manejan y atienden de manera adecuada, pudiendo resultar traumáticos para el paciente. Tener una buena salud aporta muchos beneficios en el rendimiento de las actividades Universitarias y ejecutivas, por lo que se ve como una fundamental y nueva necesidad de las personas.

Por lo que el presente trabajo de titulación pretende desarrollar una propuesta de negocio para un servicio de yoga para universitarios y ejecutivos que aporte beneficios para el estrés y ansiedad. Por medio de talleres, clases de meditación y atención psicológica en la ciudad de Quito. Teniendo como público objetivo y principal una población entre los 20 y 50 años.

Los objetivos específicos que se resuelven a lo largo del trabajo son los siguientes: identificar las afectaciones por estrés de los estudiantes universitarios y ejecutivos, definir las ventajas del yoga

y la cultura hindú ante el manejo del estrés y ansiedad, determinar las ventajas del apoyo psicológico para el manejo del estrés y ansiedad provocado por las distintas actividades del mundo actual, analizar el mercado actual para observar la factibilidad del negocio, evaluar el potencial de negocio de *Your Safe Place*.

La investigación en la que se basa el presente trabajo de titulación es cualitativa, de tipo descriptiva, por medio de entrevistas a profundidad para conocer la aceptación del público objetivo. El estudio de fuentes primarias se realizó a estudiantes universitarios y ejecutivos entre 20 y 50 años, de la ciudad de Quito. De la misma manera como segunda fuente de información son las páginas web y libros digitales.

1. MARCO REFERENCIAL

1.1. Marco teórico

1.1.1. ¿Qué es el yoga?

El yoga es una disciplina que ocupa el cuerpo físico, pero de la misma manera es mucho más que un ejercicio físico. El yoga es un estilo de vida que trae muchos beneficios a las personas que lo realizan. El yoga tiene un significado muy importante que corresponde a la unión de la mente, el alma y el cuerpo. El término ha viajado a lo largo de los años generación tras generación. Esta práctica utiliza múltiples ejercicios de respiración, posturas físicas y meditación. Las posturas que se utilizan dentro del yoga se llaman asanas. Con el pasar los años se fueron creando una variedad de tipos de yoga: entre ellos podemos observar: Hatha yoga, Sivananda yoga, Yoga Iyengar, Yoga restaurativo, Aero yoga, Acro yoga.

1.1.2. Antecedentes históricos del yoga Hindú

El yoga nace hace más de 5000 años en el país de la India. Es una disciplina que se ejerce desde hace años en Asia y después de muchos años viene a Occidente. El origen del yoga se encuentra en las páginas de unos textos llamados Vedas, en la India. Es una disciplina que engloba algunas religiones: el hinduismo, el budismo y el jainismo. Sin embargo, el yoga no pertenece a una religión, es una filosofía y estilo de vida. Existen libros de hace miles de años que se habla sobre la meditación, respiración y trascendencia del yo, con una serie de posturas que ayudan a tu cuerpo, mente y alma.

1.1.3. Beneficios del Yoga Hindú

El yoga mejora de manera considerable el cuerpo, brinda musculatura, pero también flexibilidad. De la misma manera estos no son los únicos beneficios que obtenemos del yoga, el yoga aporta beneficios como:

- Permite estar enfocado en la respiración, cuando llegan los ataques de ansiedad las respiraciones se entrecortan y se ejecutan de manera rápida, mientras a lo que se realiza el yoga, este te enseña como la respiración debe ser relajada, lenta y profunda.
- Liberan endorfinas como cortisol en el cerebro que mejoran la ansiedad y el estrés.
- Aumenta el GABA, un neurotransmisor que controla la ansiedad cuando las neuronas se excitan de manera sobreelevada.
- Mejora el bienestar general enfocado en la mente y cuerpo.
- Alivia dolores musculares que muchas veces son sintomatología del estrés y ansiedad que se refleja en el cuerpo.
- Aumenta la confianza en ti
- Permite que te concentres en el aquí y ahora.
- Ayuda a dormir mejor.

1.1.4. Principales posturas

a. Postura del niño: Es una postura que se realiza de rodillas sentado sobre los talones, apoyando la frente en el suelo, mientras se lleva los brazos hacia delante o rodeando el cuerpo.

b. Postura del cadáver: Acostado boca arriba, con los brazos a lo largo del cuerpo, los pies se encuentran hacia afuera, mientras la barbilla se encuentra en el pecho.

c. Postura de la pinza: En una postura de pie, flexionando el tronco hasta apoyar las manos en el suelo o piernas.

d. Viparita karani: De espaldas a la pared, se eleva las piernas apoyando por completo y formando un ángulo de 90 grados con el cuerpo.

e. **Postura de la vela:** Boca arriba elevar las piernas para hacer una línea recta con el cuerpo. Apoyar las manos en la espalda para empujarse.

1.1.5. ¿Qué es la terapia psicológica y para qué sirve?

Cuando es de importancia es necesario realizar un tratamiento para el estrés ya que se utiliza con el propósito de tratar trastornos mentales que se encuentran relacionados específicamente con el estrés y es posible que se hayan podido desarrollar por la exposición que tiene el paciente a algún acontecimiento que le causó estrés o incluso un trauma.

Existen algunos tipos de terapias que tiene una relación directa con el estrés y ansiedad las cuales son:

- EIE (Entrenamiento en inoculación del estrés): realizar estrategias y formar habilidades para poder afrontar aquellas cosas que producen o han producido estrés.
- TCP (Terapia centrada en el presente): Entender como el estrés llega a influir en las actividades diarias como la interacción con las personas, formando modos de adaptación funcionales para sí mismo y los demás.
- EMDR (Eye movement desensitization and reprocessing): hipótesis de un estrés postraumático que se ha desarrollado y tienen influencia en las actividades del presente.
- La terapia de debriefing psicológico: prevenir y poder afrontar las consecuencias psicológicas que sean sucesos traumáticos que han vivido las personas y trabajarlos de primera línea.
- Terapia de procesamiento cognitivo: abordar los sentimientos de culpa y tratar de ayudar a las personas que sufren de estrés y ansiedad a recuperar el control y dominio sobre las vidas de cada uno de los integrantes.

1.1.6. ¿En qué consiste un modelo de negocio?

Un modelo de negocio es mucho más que saber cómo una empresa gana dinero por medio de un producto o servicio. Los modelos de negocio refieren a una variedad de fórmulas y análisis para poder asegurar el éxito de las empresas en los distintos giros de negocio.

Es una herramienta que permite tener claridad en la forma en que se atiende una necesidad del mercado. Las estrategias que deben emplearse en la búsqueda de los objetivos comerciales deben estar claramente definidas por estos modelos.

Tienen 4 canales, dentro de las cuales podemos observar: canales, finanzas, participantes y actividades. Sus principales características son: proporcionan una oferta de valor, definen claramente a sus clientes, tienen como fin la rentabilidad.

1.1.7. ¿Qué es el método cualitativo?

Los tipos de metodologías de recopilación de información más utilizadas en las ciencias sociales son aquellas a las que se hace referencia cuando se habla de métodos cualitativos, investigación o metodología cualitativas.

Se trata de técnicas de base lingüístico-semiótica. Emplean métodos distintos a las encuestas y experimentos, como grupos focales, entrevistas abiertas y técnicas de observación participante. Es por esto por lo que actualmente en el trabajo se ocupan entrevistas a profundidad para evaluar los aspectos necesarios.

1.1.8. ¿Qué es el design thinking?

El design thinking es un proceso creativo dentro del cual se busca resolver una problemática de forma creativa. Se enfoca principalmente en las experiencias que tiene el usuario comprendiendo sus problemas y analizando la situación para proporcionar una solución mediante el producto o

servicio que se ofrece al mercado. Para el trabajo se utilizará de elemento del design thinking como mapa de empatía. Existen 5 etapas que nos ayudan a comprender de mejor manera la influencia de lo que busca el usuario.

A. Empatía

En la primera etapa se enfoca en generar empatía con las personas a las que se les realiza la entrevista ya que se busca resolver una problemática con el producto o servicio que se ofrece al mercado objetivo.

B. Definición

La segunda etapa es la definición, una vez que se toma la información acerca de las necesidades y problemáticas de los usuarios. Es de importancia recabar la información obtenida en la fase 1. El enfocarse en las necesidades y comportamientos de los usuarios ayudará a realizar la hipótesis de cómo se puede resolver la problemática.

C. Idea

En la tercera fase es necesario generar la mayor cantidad de ideas posibles, generar una lluvia de ideas que abarque temas como ambiente, negocios y tecnología. Con el propósito de generar una propuesta de valor única y atractivo, con buena experiencia para los consumidores.

D. Prototipo

Una vez generada la idea es necesario construir la mejor solución para la problemática. Una solución la cuál sea económica y factible de empezar para poder plasmarlo, aunque sea en papel.

E. Pruebas

Finalmente, ya que se tiene el prototipo de idea listo es necesario ver cómo reacciona el mercado objetivo el producto o servicio que se plantea. Se puede observar cómo las personas interactúan y confirman si el mercado objetivo reacciona conforme a lo esperado anteriormente.

1.1.9. ¿Qué es el Análisis del entorno?

El análisis del entorno ayuda a proporcionar información acerca de los factores internos y externos de una empresa. Principalmente los factores internos evalúan los puntos fuertes y las deficiencias de una empresa, por otro lado, los factores externos muestran los riesgos y oportunidades de la empresa. Estos son factores externos a la empresa que afectan a la misma. Existen algunas técnicas dentro de las cuales podemos observar al PESTEL y FODA que se utilizan para el análisis del plan de negocio.

- El PESTEL es una popular herramienta que se utiliza para el análisis del entorno, estos son: factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, legal y medio ambiental.
- FODA significa, fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Cada uno de estos factores se utiliza para poder determinar cuál es la posición dentro del cual se encuentra una empresa. Dentro de este análisis se puede evaluar los puntos internos y externos de la organización. Siendo interno las fortalezas y debilidades, externo son las oportunidades y amenazas.

1.1.10. ¿Qué es el SAS?

Sociedad por acciones simplificadas es un tipo de empresa la cual se encuentra regulada por la Superintendencia de Compañías. El SAS puede ser conformada por una o varias empresas pueden ser de carácter natural o jurídico. En el Ecuador entra en vigor desde el 2020 la Ley

Orgánica de Emprendimiento, dentro del cual se unieron varios negocios gracias a que el proceso se ejecuta mediane tramites simplificados y con un capital mínimo. Las empresas que tienen SAS no tienen ningún límite de facturación o crecimiento. En Ecuador el SAS puede transformarse en S. A. o Compañía Limitada en el momento que se necesite.

Requisitos para ser SAS:

- Un certificado de forma electrónica de los accionistas que conformen la empresa sea 1 o más.
- Reserva de denominación de la sociedad
- Escritura de la empresa o contrato privado.
- Nombramientos
- Petición dentro de la cual se encuentra la inscripción de la información necesaria del solicitante.
- Cédulas de cada uno de los socios y representantes

Se deben de cumplir obligaciones tributarias, societarias, laborales y normativas.

Desventajas:

- El mercado de valores no admite SAS para realizar las actividades. Si se requiere empezar un capital en el mercado de valores se debe de formar la organización mediante otra forma legal.
- Las empresas cuyo giro de negocio sea servicios de transporte o agencias de seguros, no pueden ser SAS debido a que estas deben ser constituidas por sociedad anónima.
- El Art. 218 del código ecuatoriano estipula que una pareja de esposos o de unión libre no puede ser SAS.

1.2. Marco conceptual

Acro yoga: combinación de yoga con acrobacias

Aeroyoga: Combinación de yoga con danza aérea.

Rentabilidad: Es una idea clave tanto en el mundo de los negocios como en el de las inversiones porque proporciona una indicación confiable de qué tan bien está funcionando una inversión y si la empresa podrá recuperar sus costos de inversión.

Hinduismo: Una religión que no tiene un solo dios universal. Son más bien un conjunto de tradiciones Indias que se forman al sur de Asia.

Budismo: Siguen las enseñanzas de Buda, quién enseña el camino para la liberación del sufrimiento y el ciclo dentro del cual se mantiene la vida y como se va en camino a la muerte.

Jainismo: Un estilo de vida pacífico y la renuncia son las piedras angulares del camino de la liberación enseñado por la anticuada religión india conocida como jainismo, que en última instancia debe conducir a la omnisciencia.

2. ANÁLISIS Y PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN

2.1. Levantamiento de información

2.1.1. Historia de las empresas

El Yoga y la enseñanza de ella nace hace millones de años atrás, es difícil precisar una fecha exacta. Se considera que la enseñanza se empieza a dar por unos grandes sabios llamados Maharishis.

Las primeras revelaciones que se han encontrado sobre la práctica del Yoga en el Valle Indo, donde se pueden observar algunos sellos de piedra que corresponden a la meditación y postura de yoga en el año 3000 a. C. Sin embargo, existen varias teorías acerca de su aparición entre ellas que tiene más de 5000 años de antigüedad.

Sea cual sea el origen del Yoga, algo que es certero es que fue enseñado por grandes sabios de la cultura Hindú, los cuales iban enseñando de forma secreta a sus discípulos y de esta manera ha podido llegar hasta la actualidad. Una parte esencial de estas enseñanzas han sido transcritas a lo largo de la historia, mientras que otras únicamente pueden ser enseñadas mediante un maestro.

Veda son los primeros escritos en donde se encuentra material sobre el yoga, y se remonta aproximadamente en el año 1500 a.C. Después vienen otros textos como el Rigveda el cual fue revelado entre el 1500 y el 1200 a. C. y el Atharvaveda los cuales poseen conceptos básicos sobre el yoga. el prana, la energía de vida y la relación que esta tiene con la meditación o canales y centros de energía, también conocidos como chackras.

Con el paso del tiempo se escriben otros textos dentro de los cuales se obtienen más información y de la misma manera se relatan poemas como el Ramayana. Dentro de estos poemas se ve como

el camino del yoga muestra cómo se puede alcanzar un camino para tener una liberación mediante el cumplimiento de los deberes de vida.

Con el pasar de los tiempos aparece los Yoga-Sutras, los cuales sistematizan y ordenan la práctica del yoga mental (yoga mental), en otros escritos se puede observar el Hatha Yoga (yoga físico). El Hatha yoga es el que refiere a mayor profundidad los diversos ejercicios respiratorios (pranayama) y los diversos asanas (posturas) que son las que conforman la base de los distintos tipos de practica de Yoga moderna.

Por otro lado, al mirar la historia de la psicoterapia, está dado en un inicio por las creencias místicas sobre los fenómenos no explicables ya que eran acciones que provocaban fuerzas naturales como dioses, demonios y espíritus. Según se cree las primeras psicoterapias nacen en el islam entre los siglos 10 y 12 d.C. Con el paso del tiempo en el siglo 19 se puede ver a la psicología como una ciencia, gracias a que se dieron avances significativos en los desarrollos de los primeros métodos para el estudio de la mente y la fisiología. Se empieza dar el nombre de psicoterapia cuando Liebault promueve el funcionamiento de la hipnosis a la sugestión y próximamente Berheim deja de hacer practica de lo que respecta a la hipnosis para bajar en una sugestión directa con el paciente.

El primer paso de la psicoterapia fue el hipnotismo que pasa al tratamiento de la histeria que propone Freud, el cuál realizó un estudio extensivo en lo que respecta al comportamiento según el inconsciente utilizando la hipnosis. Próximamente en el siglo 20 se desarrollan las nuevas escuelas de la psicoterapia que conocemos en la actualidad y han ido evolucionando con el paso de estudios y test psicológicos.

Teniendo en cuenta el giro de negocio, se debe analizar cuál ha sido la evolución de los centros que han podido hacer una mezcla del arte y la terapia. El arte terapia es relativamente nuevo, ya que nace en el siglo XX dentro del cual acumula experiencias de psicólogos como Hans Prinzhorn y Max Simon. El arte como forma de terapia se determina como una práctica clínica dentro de la segunda mitad del siglo XX, siendo Margaret Naumburg reconocida como la primera psicoterapeuta psicoanalítica que agrupa el arte como un mecanismo terapéutico como central en su trabajo.

Los fundamentos que se dan en la terapia artística es una conexión y expresión de los pensamientos y sentimientos más trascendentales de las personas que provienen del inconsciente, se manifiesta a través de imágenes, movimientos y no en forma de palabras. Este es un tipo de terapia diferente a partir de esta teoría se realizan diferentes enfoques dentro de la terapia artística en el cual se encuentran actividades como danza, pintura, entre otros. "Edith Kramer, educadora de arte, unas de las iniciadoras del arte terapia, piensa que el arte es como un medio de ampliar las experiencias humanas a través de similares creativos que permiten elegirlas, variarlas o repetirlas con el fin de volver a experimentar, resolver e integrar conflictos." (*Antecedentes Históricos,* s. f.)

2.1.2. Condiciones actuales de las distintas empresas en Quito

Para poder analizar el mercado competitivo de *Your Safe Place*, es importante estudiar los centros de yoga meditativos en Quito enfocados al manejo del estrés. Existen varios centros de yoga en la ciudad dentro de los cuales podemos observar a Ambara AirYoga, Yoga Shala, Yoga en Quito, entre otras. Muchos de ellos se encuentran abiertos desde aproximadamente el 2011 y están ubicados en el norte de la ciudad cerca del parque la Carolina y sus alrededores. Las aulas

dentro de las cuales se realizan las clases son espacios cerrados con espejos y su esterilla o también conocida como mat de yoga.

En lo que respecta a los horarios que proporcionan estos centros, la mayor parte de ellos son dados en la tarde/noche de lunes a viernes. En ciertos lugares como Yoga en Quito, no atienden los viernes, pero tienen un horario en la mañana los sábados. El costo de estos centros es muy variado a que depende de gran manera el sector en el que se ubican y si son clases mensuales o talleres con una duración exacta. Más o menos el costo oscila entre $50 dólares cada clase, si son clases grupales, $55 cada clase, si son clases individuales y los talleres dependen de gran manera cuáles son temas para tratar y la duración de estos. De la misma manera debido a la pandemia muchos de estos centros optaron por brindar clases de forma virtual y presencial. Otro aspecto por analizar que van en relación con el giro de negocio de la empresa son los centros de psicología. Existen una variedad de ellos, en el cual los horarios dependen de cada uno de los profesionales en el área. El costo de estas terapias psicológicas va desde los $25 hasta los $60 o más. Estos centros únicamente se centran en ayudar al paciente de forma técnica en base a la psicología y las distintas ramas que existen como la neuropsicología y el psicoanálisis.

Dentro de la Universidad San Francisco de Quito fundada el 1 de septiembre del año 1988, se encuentran algunas materias cuyos nombres son: “autoconocimiento”, “cosmos” y “ser. Dentro de estas materias que pertenecen al colegio general de la Universidad se realizan distintas practicas dependiendo del profesor, estás son teóricas enseñando cuál es la importancia del autoconocimiento para el ser humano y las decisiones que se toman día a día. De la misma manera se realizan actividades como el yoga, meditación y el conocimiento de como esto aporta a la vida diaria de los estudiantes en sus primeros años de estudio Universitario. Son materias

que tratan temas interesantes y a la vez un poco polémicos acerca del existencialismo, libre albedrío, entre otras.

2.1.3. Generalidades

2.1.3.1. Nombre o Razón Social

Your Safe Place, con una razón social SAS.

2.1.3.2. Tipo de Empresa y Línea(s) de Producto(s)

Your Safe Place plantea es un servicio de relajación enfocado a jóvenes y ejecutivos de la ciudad de Quito, teniendo como público objetivo a las personas entre 20 y 50 años que se encuentran trabajando o estudiando. La línea de negocio principal es lo que respecta al yoga Hindú. Su enfoque va a estar dado al yoga meditativo demostrando como esta viene beneficiando de hace muchos años atrás a los seres humanos en el autoconocimiento y manejo del estrés. Conocer el cuerpo humano para poder manejar de mejor manera las emociones.

Es importante reconocer que muchas veces es necesario un apoyo complementario aparte del ejercicio, por lo que *Your Safe Place* brinda a su público objetivo la opción de obtener ayuda psicológica sin moverse de su mismo espacio. De esta manera el servicio que se está brindando al público objetivo es completo. Un espacio seguro en donde tus emociones y estrés siempre van a estar bajo control, si no es así tendrá las opciones de aprender a cómo hacerlo por medio del yoga y si desea terapia psicológica.

2.1.3.3. Imagen Corporativa

La imagen de *Your Safe Place* corresponde a una flor de loto en un fondo colorido, con el slogan "The best place to be yourself". La flor de loto es mucho más que una flor bonita, nace en lugares pantanosos, es por esta razón que expresando su belleza se puede ver una vida audaz y brillante hasta en los lugares más oscuros.

De la misma manera el fondo de colores hace referencia a que todas las personas son distintas, poseen su lado colorido, pero también su parte oscura. Ambas partes están bien ya que forman parte de cada individuo, solo hay que saber manejarlo.

El slogan: "*The best place to be yourself*" hace referencia a todo lo mencionado anteriormente. Un espacio en el cuál cada uno de los clientes tenga la seguridad de ser autentico, florecer en la adversidad por más complicado que vea la cosa.

Figura 1. Imagen Corporativa



2.2. Análisis del entorno

2.2.1. Entorno General

2.2.1.1. Factores Políticos

- Desde el Ministerio de Cultura y Patrimonio se procede a impulsar la libertad creativa, por medio de la fomentación de gestores y artistas culturales en el Ecuador. Alrededor de 6 millones de dólares USA se invierten con el fin de reactivar el ejercicio y el sector cultural a través de un mayor fomento a la creatividad e innovación. Alrededor del año 2021 y 2022 se han entregado prestamos, lo que ha provocado un incremento del 54.16%. (*Gestión del Ministerio de Cultura y Patrimonio se enfoca en la reactivación económica del sector – Ministerio de Cultura y Patrimonio*, s. f.)

2.2.1.2. Factores Económicos

- Según la revista Gestión (feb, 2023) menciona que la CEPAL (Comisión económica para América Latina) pronostica que la región pase un período de desaceleración económica en el 2023. La tasa de crecimiento disminuirá de 3.7% a 1.3%.
- El FMI (Fondo Monetario Internacional) pronostica que Ecuador experimentará un incremento de 2 coma 7 por ciento y una desaceleración económica del 0.8% entre el año 2022 y 2023.
- De manera similar, la CEPAL pronostica que el PIB será de 2 por ciento y disminuirá en 0.7%
- El salario mínimo, salario básico unificado en Ecuador actualmente se encuentra en $450. Los salarios reales caen debido al crecimiento del trabajo informal, lo que significa que el impacto de la inflación había reducido su poder adquisitivo.

2.2.1.3. Factores Sociales

- Alrededor 1 de cada 5 personas en el Ecuador, en la ciudad de Quito, es diagnosticado con un trastorno mental. Siendo de las más importantes ansiedad y estrés. (*"No hay salud sin salud mental"*, 2023)
- Según el CES (Consejo de Educación Superior) la tasa a nivel nacional de deserción Universitaria es del 48%, lo cual indica que de cada 100 estudiantes que se matriculan en Universidades o Institutos, sólo 52 se gradúan. Esto debido a problemas económicos o por sensación de fracaso durante sus estudios. (*Vista de Análisis de la Deserción Universitaria en el Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio de la Universidad de las Fuerzas Armadas | Revista Científica Hallazgos21*, 2022) Según estudios demuestran que el síndrome de Burnout que es provocado por el estrés y la ansiedad en los trabajadores está presente en un alrededor del 35% de las personas.
- Según un informe del instituto Nacional de estadística y Censos en el Ecuador existen alrededor de 0.93 profesionales en psicología por cada 10.000 en la población. Menos del 1% de los especialistas que posee el país son médicos especializados en el área de psicología. (Primicias, 2020b)
- En el Ecuador existen una gran cantidad de empresa cuyo giro de negocio está relacionado con yoga. De la misma manera, pero por separado existe una gran cantidad de empresas que se dedican a atención psicológica.

2.2.1.4. Factores Tecnológicos

- El acceso al internet y digitalización en Ecuador cada vez va aumentando en mayor proporción. Según la revista Líderes (*Ecuador se prepara para enfrentar la digitalización*

en 2023, 2023) de 2019 a 2022 hubo un incremento de la digitalización del 32,7% en la cantidad de hogares con acceso a Internet siendo de esta manera un 25% más en zona urbana y 76% en la zona rural.

2.2.1.5. Factores Ambientales

- La exposición de los seres humanos ante la naturaleza aporta beneficios emocionales y contribuye al bienestar físico dando beneficios como la reducción de la presión sanguínea, ritmo cardiaco, tensión de los músculos y reduce las hormonas que producen el estrés.

2.2.1.6. Factores Legales

- Tener todos los requisitos para ser SAS, en regla, los cuales incluyen: Certificado de firma electrónica, reservar el nombre de la compañía en la Superintendencia de Compañías, contrato privado o escritura pública según sea el caso, nombramiento del accionista, petición de inscripción, copia de cédula y certificado de votación.
- Como se menciona en la Ley Orgánica de cultura existen algunos incentivos tributarios las cuales son:

a. Reducción de impuestos por gastos de cultura y arte.
b. Incentivos para la elaboración de eventos artísticos y culturales.
c. Incentivos para publicidad de eventos artísticos y culturales.
d. Promoción internacional de bienes y servicios artísticos y culturales.
e. Exención de tributos al comercio exterior de bienes para uso artístico y cultural importados. (Ley Orgánica de Cultura Ecuatoriana, 2016)

Tabla 1. PESTEL

			IMPACTO				
	OPORTUNIDAD	**AMENAZA**	**Bajo**	**Medio**	**Alto**	**Relación del factor con las decisiones de la empresa**	**Acción frente al factor**
PESTEL	**FACTORES POLÍTICAS**						
	El Ministerio de cultura y patrimonio promueve la creatividad mediante el fomento a favor de líneas y gestores culturales del Ecuador.				x	Inversión de más de 6 millones de dólares para la reactivación del arte por medio del instituto de fomento.	Se puede acceder a préstamos para realizar las distintas actividades de la empresa
	FACTORES ECOLÓGICOS						
	Naturaleza aporta beneficios significativos para el estrés y ansiedad		**x**			Los espacios naturales aportan múltiples beneficios y entre ellos se encuentra el estrés	Desarrollar los talleres en espacios en donde exista un contacto con la naturaleza.
	FACTORES SOCIALES						
	Una de las problemáticas más importantes dentro de la salud en la ciudad de Quito es la salud mental.				x	Apoyar a la problemática de salud mental que existe en la ciudad de Quito.	Brindar servicios como el yoga meditativo con atención complementaria de psicólogos en Quito
	Problemas como burnout son frecuentes en la ciudad de Quito y la causa a dejar empleos, como			x		Por medio del yoga se puede acceder a muchos beneficios en lo que	Brindar métodos para un mejor control y manejo de estrés y ansiedad

carreras Universitarias debido al incremento de estrés en las nuevas generaciones				respecta al estrés y ansiedad de los jóvenes	
	La cantidad de psicólogos han aumentado en la ciudad de Quito sin embargo según estadísticas el país tiene 0,98 psicólogos por cada 10000 habitantes	x		Existe mucha competencia en el mercado por distintos giros de negocio	Unir ambos giros de negocio que existe en el mercado para poder dar una mejor atención al cliente objetivo.
	Alta competencia de centros culturales y apoyo psicológico en la ciudad de Quito		x	Existe una amplia cantidad de centros de psicología y cursos de yoga en la ciudad de Quito	Brindar un espacio único dentro del cual se pueda acceder a ambos espacios sin necesidad de ir a dos distintos lugares, de manera profesional y segura.
FACTORES TECNOLÓGICAS					
Incremento del uso de Internet en las promociones que realizan los negocios por medio de redes sociales.			**x**	El incremento del uso del internet y redes sociales nos permite tener un mayor y más eficaz contacto entre las	Promoción del servicio por medio de redes sociales y páginas de las Universidades.

				distintas personas.	
FACTORES ECONÓMICAS					
	CEPAL prevé un decrecimiento económico en este año para el país lo que afecta a la economía de los Ecuatorianos en la ciudad de Quito		X	Capacidad financiera de los estudiantes y jóvenes baja	Precios de talleres accesibles a los estudiantes de la Universidad
	Crecimiento de trabajo informal	X		Trabajo que no se encuentra regulado por las normas Ecuatorianas aumenta y perjudica al país.	Tener todos los requisitos legales en regla
	Crecimiento económico del país (PIB) disminuye en un 0,7%	X		Menos estabilidad financiera	Brindar espacios y talleres con excelente servicio a un costo moderado y accesible a los estudiantes
FACTORES LEGALES					
Tener en regla toda la documentación necesaria para el buen funcionamiento del negocio siendo SAS		X		SAS es un tipo de razón social que aporta muchos beneficios a las empresas	Tener todos los requisitos para ser SAS en regla
Beneficios tributarios que se exponen en la Ley de Cultura en			X	Existen algunos beneficios que el art. 118 de la Ley de cultura	Aprovechar e informarse acerca de cómo estos beneficios aportan al negocio

Ecuador (LEGAL)	aporta en relación con los beneficios tributarios

2.2.2. Entorno Específico

2.2.2.1. Competidores

Dentro de los competidores directos se encuentran los centros de Yoga meditativos en la ciudad de Quito que aportan un beneficio al estrés. Y de la misma manera centros de psicología que se dedican únicamente a la atención psicológica en la ciudad de Quito. Dentro de los competidores indirectos se encuentran los centros artísticos en los que se realizan otros tipos de baile y actividades físicas que de igual manera aportan a un mejor manejo del estrés.

2.2.2.2. Clientes

Principalmente está dirigido a jóvenes estudiantes universitarios y ejecutivos que se encuentran en la ciudad de Quito. Este espacio esta principalmente dirigido a personas entre 20 y 50 años, debido a que corresponden a la población objetiva con más estrés. De la misma manera sus huesos y músculos se encuentran mayormente en buen estado de salud para poder realizar las actividades sin problema.

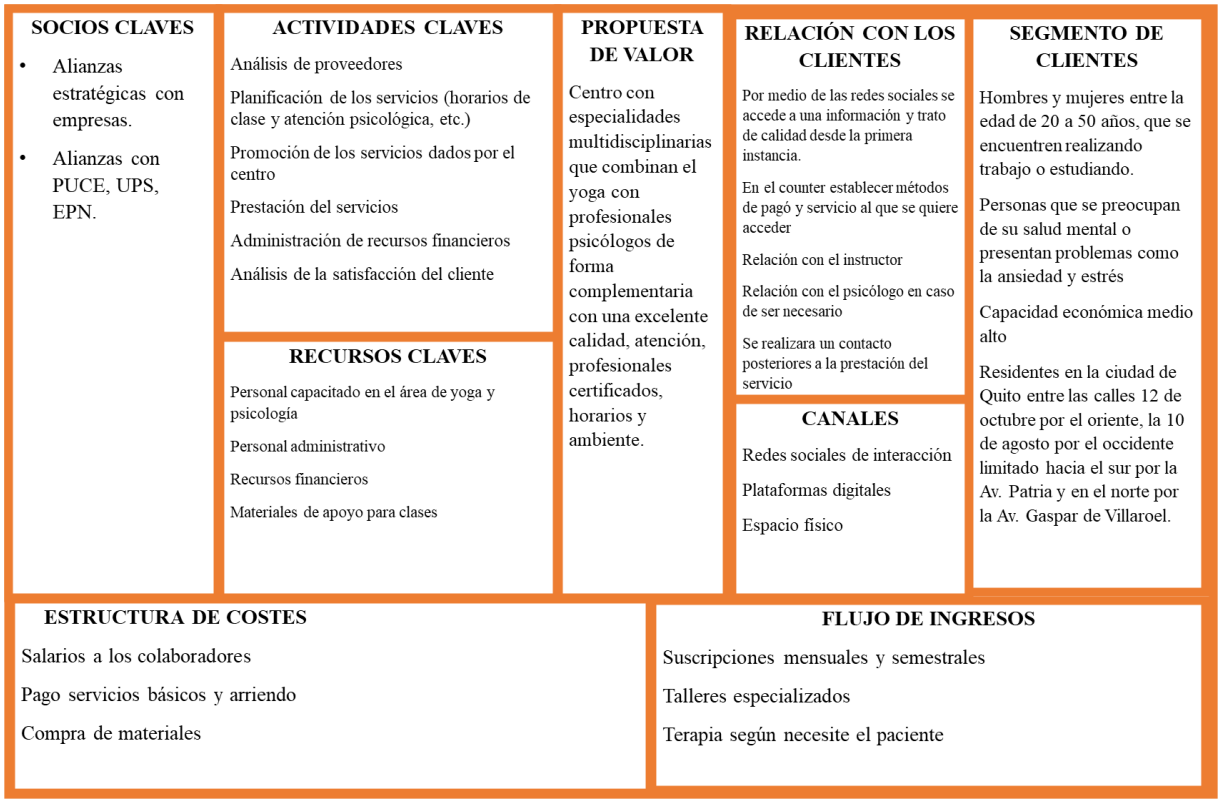
2.2.2.3. Proveedores

- Balasana (Artículos de yoga)

2.3. Modelo de negocio

2.3.1. Lienzo del Modelo de Negocio

Figura 2. Modelo de negocio



2.3.2. Segmentos de Mercado

2.3.2.1. Entrevistas con potenciales clientes:

Dentro de este trabajo de titulación se procede a realizar entrevistas a profundidad a 4 estudiantes universitarios y 4 ejecutivos de la ciudad de Quito. Dando un total de 8 personas. Dentro del cual se realizó las siguientes preguntas, en donde se puede observar la siguiente información:

- **¿Cuántos años tienes?**

El sector dentro del cual se realizaron las entrevistas a las personas está delimitado entre la edad de 20 a 50 años. Ya que es la población que se encuentra estudiando mayormente en las universidades y/o realizando actividades empresariales. El público objetivo no se encuentra en un rango de edad mayor debido a que según estudios muestran que después de los 50 años se debe de tener cuidado con las actividades deportivas debido a que aparecen más enfermedades y debilidades en los huesos.

- **¿Te encuentras trabajando, estudiando o ambas?**

La mayor parte de las personas a las que se realizaron las entrevistas tanto en universidades como en el sector ejecutivo se encontraban haciendo ambas actividades sean estos estudios: cursos en línea o carrera universitaria. Sin embargo 2 de los 8 entrevistados se encontraban únicamente realizando sus estudios universitarios.

- **¿Qué tan frecuentemente presentas estrés al momento de realizar tus distintas actividades?**

Debido a que realizan ambas actividades se encuentran bajo presión al momento en que se encuentran en periodos de exámenes o con sobre carga laboral. No saben cómo manejar una

correcta planeación de sus tiempos libres y tiempos de sobre exigencia, entrando en estrés constante. Algunos de ellos mencionan que el hecho de no tener tiempo libre para su propio bienestar, les producen estrés y frustración en muchas de las ocasiones, ya que la monotonía de sus actividades sin determinar un tiempo para su propio bienestar les resulta desgastante. Sin embargo, algunos de ellos mencionan que no han sufrido estrés debido a un buen desempeño en sus actividades diarias con respecto al manejo de horarios y tiempo en el trabajo, estudios, así como de tiempos libres.

- **¿Has presentado problemas como burnout (tipo especial de estrés relacionado con el trabajo, un estado de agotamiento físico o emocional que también implica una ausencia de la sensación de logro y pérdida de la identidad personal), ansiedad, irritabilidad o alguno de estos problemas al momento de realizar tus estudios universitarios o laborales?**

La mayor parte de ellos cree únicamente haber presentado estrés o un agotamiento fuerte debido a la carga de trabajo. Sin embargo 3 de los entrevistados mencionan que, si han presentado problemas de ansiedad, han acudido a terapia psicológica e incurrido en sus propios tiempos libres para sí mismo.

- **¿Cómo manejas el estrés que te produce la carrera?**

Algunas de las actividades que realizan los entrevistados son: música, baile, salir con familia o amigos, redes sociales y el más frecuente es realizar ejercicio en gimnasios. De la misma manera se considera que el hecho de organizar el tiempo de manera adecuada produce una mayor sensación de bienestar en los entrevistados. Muchos de ellos recurren al cigarrillo como

mecanismo para manejar el estrés de las actividades diarias. Sin embargo, consideran que realizar actividades que tengan un mayor enfoque en el manejo del estrés sería beneficioso.

- **¿Te gustaría acudir a un lugar en donde el arte sea tu mecanismo antiestrés y como complemento opcional terapia psicológica?**

La mayor parte de los entrevistados se encuentran interesados en probar esta alternativa para un manejo del estrés. Sin embargo, las opiniones variaron considerablemente encontrando también indiferencia y en una ocasión desagrado ante el arte. De la misma manera mencionan que es interesante saber que existe la posibilidad de acudir a terapia psicológica ya que es importante acudir a ella por lo menos una vez en su vida.

- **El yoga te aporta musculatura a tu cuerpo, pero también ayuda a bajar los niveles de ansiedad, aporta a dormir mejor y mejora la concentración ¿Te gustaría conocer los beneficios que produce el yoga en cuanto al estrés y autoconocimiento?**

La mayor parte de las personas entrevistadas poseen algo de experiencia con respecto a lo que es yoga, pero mencionan que les gustaría aprender con mayor profundidad acerca de este arte que tiene múltiples beneficios para el control de las emociones y un mayor conocimiento de cómo funciona en cada uno de los individuos. También se pudo observar interés de parte de los entrevistados que habían escuchado del yoga, pero nunca lo habían intentado, por lo que les gustaría probar esta alternativa.

- **¿Cuánto estarías dispuesto a pagar mensualmente por talleres para un espacio profesional y artístico enfocado para ayudar al estrés?**

Mencionan que estarían dispuestos a pagar un valor mensual que va entre 40 y 45 dólares mensuales aproximadamente. Sin embargo, aquellos que solo estudian mencionan que estarían dispuestos a pagar solo 10 dólares por algunas clases debido a su presupuestó universitario. Por otro lado, muchos de ellos desconocen el valor de la terapia psicológica, pero están dispuestos a pagar con un valor aproximado de $30.

- **¿Cuál consideras que es la importancia de tomar terapia psicológica?**

La mayor parte de los entrevistados consideran que por lo menos una vez en la vida es necesario acudir a terapia y en ocasiones que la persona lo considere importante para su salud mental y emocional para una adecuada regulación de las emociones. Sin embargo, podemos observar opiniones diversas ya que un porcentaje mínimo de entrevistados consideran que la terapia psicológica no es necesaria, que actividades como trabajo o hacer deporte es suficiente.

- **¿Por medio de que medios te gustaría enterarte de un espacio así?**

Todos los entrevistados coinciden que les gustaría enterarse por medio de redes sociales y uno de ellos menciona que también sería bueno enterarse por medio de radio.

- **¿En qué horario y ubicación consideras que te beneficiaría acudir a este espacio?**

Los horarios varían considerablemente siendo estos en la mañana entre las 7am y 9am. Muchos otros mencionan que sería bueno acudir en un horario tarde-noche cuando ya regresen de sus estudios y trabajo entre las 4pm y 10pm.

2.3.2.2. Mapa de empatía

El mapa de empatía es un gráfico que muestra describir al cliente relacionado con los sentimientos del público objetivo, para el cual se realizan 6 preguntas: ¿Qué piensa?, ¿Qué siente?, ¿Qué mira?, ¿Qué oye?, ¿Cuál es mi esfuerzo?, ¿Cuál es mi ganancia?.

Con la información de la entrevista a profundidad realizada, se observa en cada persona distintos tipos de interés, reacciones y preocupacion ante la problemática con distintas formas de solucionarlo. Se puede observar que a pesar de tener un costo medio-alto las clases de yoga terapeútica y la terapia psicologica, los clientes se encuentran interesandos en los resultados que estos pueden brindar a su vida.

Figura 3. Mapa de empatía



2.3.2.3. Elementos que aprecia el cliente:

El cliente tiene un servicio en el cuál existe una fusión en actividades artísticas y profesionales dentro del cual se enseña a como tener un mejor manejo y control del estrés. Un espacio para sí mismo antes o después del trabajo, donde el arte del yoga es una forma de tener un mejor manejo del estrés de forma divertida y profesional. De la misma manera en caso de que se requiera los clientes tienen acceso a profesionales en el área de psicología. Así se proporciona al cliente una vida más tranquila emocionalmente.

2.3.3. Propuesta de Valor

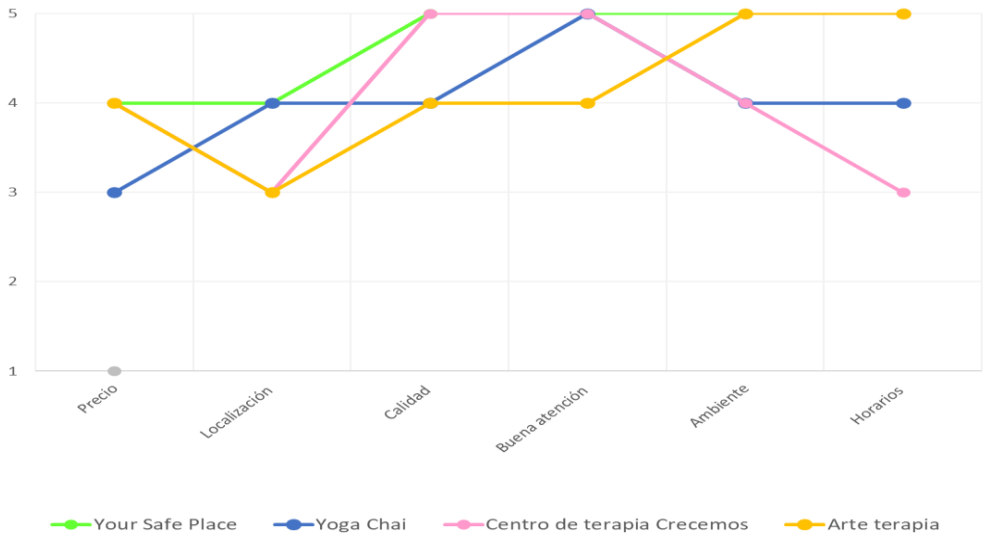
El centro tiene características multidisciplinarias que aporta al manejo del estrés y ansiedad en las distintas actividades de los jóvenes universitarios y ejecutivitos. Todo esto manteniendo una correcta atención al cliente, excelente calidad, horas flexibles, y un excelente espacio para el desarrollo de las actividades. Los profesionales que se encuentran dentro del centro deben de contar con una experiencia profesional significativa, para un buen desempeño y desarrollo de las actividades.

Existe competencia en el mercado referente a las distintas áreas, por ejemplo: centros de yoga, centros en los que existen distintos tipos de arte, centros de yoga que se enfocan en el manejo del estrés, centros de terapia psicológica en donde existen distintas áreas de psicología. Teniendo una variedad de mercado competitivo se debe de tener en consideración que una buena atención al cliente, un ambiente seguro, horarios diversos y calidad en la parte artística y psicológica del giro de negocio.

Tabla 2. *Competidores*

FACTORES COMPETITIVOS	Your Safe Place	Yoga Chai	Centro de terapia Crecemos	Arte terapia
Precio	4	3	4	4
Localización	4	4	3	3
Calidad	5	4	5	4
Buena atención	5	5	5	4
Ambiente	5	4	4	5
Horarios	5	4	3	5

Figura 4. Gráficos competidores



2.3.4. Canales

Debido a que el público objetivo de *Your Safe Place* tiene un rango entre 20 y 50 años, el medio por el cual se transmitirá la información son redes sociales, principalmente las más conocidas son:

- Instagram
- Tiktok
- WhatsApp

Según muchos estudios verifican que redes sociales como Instagram y Tiktok tienen una mayor influencia en los jóvenes y estas van creciendo en un 59%. Es de vital importancia que la empresa pueda manejar un marketing para llegar al público objetivo de manera profesional. Tiktok es una red social que en la actualidad tiene mucha influencia para los jóvenes, por lo que es importante realizar la publicidad por este medio al público objetivo. WhatsApp es una red social que mantiene en contacto a las personas, por lo que se brindará la información por todos los medios posibles. De la misma manera es importante realizar una publicidad empresarial por lo que se procede a hacer un proceso de contratación para que realice la difusión de la información de la empresa y cuáles son los beneficios que se obtiene al realizar un correcto uso de la divulgación.

Las clases serán impartidas en un espacio físico en la ciudad de Quito y plataformas digitales como Zoom. De la misma manera se proporcionarán talleres dentro de Universidades y empresas, por medio de alianzas estratégicas.

2.3.5. Relaciones con los clientes

El primer paso para llegar a los clientes es cuando el público objetivo pide información acerca de cómo es el servicio. Brindar toda la información costos, actividades a realizar, horarios de atención, métodos de pago y cualquier inquietud que se presente. Todos estos elementos podrán informarse por medio de redes sociales.

A continuación, se procede a invitar al cliente a las instalaciones para que pueda conocer cuál es el servicio que se le va a proporcionar de una manera más directa. Indicándole así los espacios de las clases y terapia psicológica del lugar. Para poder proceder al counter a un espacio dentro del cual se puede realizar el proceso de pago.

Finalmente se procede a la prestación de los servicios de *Your Safe Place* al cliente objetivo, según las peticiones y evolución emocional del solicitante, se continúa con el proceso psicológico. Y después de cada mes clase, talleres y sesión psicológica se procede a realizar la evaluación de satisfacción, por medio de las distintas plataformas digitales.

2.3.6. Fuentes de ingresos

Your Safe Place lo que brinda a sus clientes es un servicio dentro del cual se pueden extender como principal fuente de ingreso las clases de yoga que están específicamente enfocadas en un mejor manejo del estrés y ansiedad. Como alternativa al criterio del cliente y una fuente de ingreso adicional es atención psicológica profesional. De la misma manera se impartirán talleres para que el público pueda conocer mejor como se desarrollan las clases, esto se realizará en distintos lugares, pero sobre todo mediante alianzas estratégicas con Universidades y empresas. Todo esto teniendo en cuenta los horarios a conveniencia del público objetivo.

Para realizar el análisis del mercado potencial es de vital importancia determinar el segmento, el segmento va a estar dado a los jóvenes y empresarios que se ubican en un sector delimitado entre entre las calles 12 de octubre por el oriente, la 10 de agosto por el occidente limitado hacia el sur por la Av. Patria y en el norte por la Av. Gaspar de Villaroel. De acuerdo con las entrevistas que se realizaron pudimos observar que el número de personas que se encuentran interesadas en un servicio así es alto. Por lo tanto, el análisis comercial del servicio será un servicio dentro del cual proporcionará un espacio de regulación de emociones como el estrés y ansiedad a jóvenes universitarios y ejecutivos entre una edad de 20 a 50 años. El cuidado de la salud mental actualmente en el Ecuador se ha convertido en una nueva necesidad debido a que gracias a problemas como estos existen conflictos de mayor nivel como burnout, salir de los trabajos y universidades e incluso depresión y suicidio. Por tal motivo un espacio de ejercicio y atención profesional es una excelente oportunidad para los miembros.

2.3.7. Recursos clave

Los recursos clave son muy importantes dentro de la organización ya que determina cuales son las características y recursos necesarios para poder realizar el giro de negocio de la empresa. En el caso de *Your Safe Place* es de vital importancia que exista el personal suficiente y capacitado para realizar las distintas actividades de la empresa. Es decir, personal que cuente con al menos 3 años de experiencia realizando clases de yoga meditativo y de la misma manera personal con título de terapeuta psicólogo con al menos 3 años de experiencia impartiendo la misma.

Para brindar una correcta atención al cliente es necesario contratar al personal adecuado para este propósito. El cuál debe de contar con experiencia de 3 años en atención al cliente. Es necesario una inversión inicial para realizar las actividades que se quiere brindar a nuestro público

objetivo. Dentro del cual incluye el material para las clases de yoga y los muebles que se necesiten para la espera y atención psicológica del lugar.

2.3.8. Actividades clave

Dentro de las actividades clave que se quiere realizar dentro de la organización son:

1. Logística Artística.
2. Logística Psicológica.
3. Actividades externas.
4. Marketing y Ventas

Todo esto con el fin de brindar al cliente el mejor servicio y un espacio en donde siempre se encuentre seguro y en paz consigo mismo y sus emociones.

2.3.9. Asociaciones clave

- Alianzas estratégicas con universidades e instituciones laborales para que puedan acceder a los beneficios de *Your Safe Place* en sus instituciones y se desarrollen un mejor clima laboral, junto con un mayor desempeño de los colaboradores.

2.3.10. Estructura de Costos

- Mano de obra
- Inversión de capital (maquinaria, computadora y software, recursos para empezar el negocio, Productos de oficina)
- Costo arriendo
- Costos servicios básicos
- Suministros de oficina

2.4. Formulación Estratégica

Dentro de la formulación estratégica podemos observar a la misión, visión, valores, objetivos estratégicos, matriz FODA, cadena de valor, acciones estratégicas y las políticas.

La misión de una empresa explica cuál es la razón primordial de que exista, lo que quiere decir, el propósito u objetivo que se quiere cumplir. La misión es la que permite ver un plan de negocios para poder construir estrategias de mercado coherentes, debido a que las decisiones que se tomen tienen un fuerte impacto en las metas futuras. Responden a preguntas ¿Qué hacemos?, ¿Porque lo hacemos?, ¿Para quién? De esta manera se puede mostrar cual es el efecto diferenciador con respecto a la competencia.

La visión de una empresa expresa el propósito al cual se dirige la compañía y las metas de mediano y largo plazo que persigue la organización. El objetivo de la visión es poder alcanzar las metas propuestas por la empresa de una forma clara y realista con respecto a los principios que brindan la identidad a la empresa. Responde a las preguntas: ¿Qué se desea lograr?, ¿Hacia dónde se dirige la empresa?, ¿Dónde quiere estar en un futuro?, ¿Cómo se consigue los propósitos?

Los valores que persigue una empresa son aquellos principios en donde se fundamentan las acciones y decisiones que tiene una empresa. Los valores de una empresa con aquellos que complementan la visión y misión que se persigue. Los valores determinan el comportamiento ético de la empresa, colaboradores y clientes. Responden preguntas como: ¿Cómo somos?, ¿En qué creemos?, ¿Cómo es la cultura de la organización?

2.4.1. Misión

Se promueve un espacio con excelentes servicios para tu estrés, mediante el yoga complementado por medio de la terapia psicológica. Buscando dar a sus clientes un estilo de vida más tranquilo y en paz.

2.4.2. Visión

Ser una organización reconocida en el Ecuador por ser el mejor espacio que brinda distintas actividades artísticas terapéuticas y el acompañamiento psicológico garantizando un mejor manejo de las emociones promoviendo un espacio seguro para tu bienestar y desarrollo personal.

2.4.3. Valores de la empresa

Es importante que los valores de una empresa vayan de acuerdo con los valores de los miembros que la conforman por lo tanto los valores de *Your Safe Plac*e son:

Aprendizaje: estar en constante aprendizaje proporciona siempre mantenerse enfocado en las necesidades actuales del cliente objetivo, dando el mejor servicio.

Puntualidad: es importante ser puntual en los horarios, tanto de llegada como de salir respetando el acuerdo propio.

Trabajo en equipo: Es importante que dentro de la organización se proporcione un espacio donde la tolerancia, respeto, admiración, liderazgo y delegación de responsabilidades sean importantes en las actividades diarias de la empresa.

Empatía: Capacidad de poder compartir y comprender cuales son los sentimientos de los demás y como afectan a las personas. Es aquella que permite observar las cosas desde un ángulo distinto.

Creatividad: Permite poder pensar fuera de lo establecido, generando ideas para encontrar nuevas soluciones. Es una mezcla entre imaginación e intelecto.

Pasión: Dentro de una organización es importante que cada uno de los miembros estén comprometidos y apasionados con sus actividades ya que esto invita a una mayor creación de nuevas ideas, mantiene una mejora continua. La pasión en el trabajo refleja la conducta con un equilibro de los miembros de la organización.

2.4.4. Objetivos Estratégicos.

2.4.4.1. Perspectiva Aprendizaje y Crecimiento

La perspectiva de aprendizaje y crecimiento tiene una relación directa con la capacidad de innovación en algunos procesos de la organización con la posibilidad de aprender y mejorar.

Para *Your Safe Place*, la perspectiva de aprendizaje y crecimiento son los siguientes:

- A largo plazo ir aumentando las actividades artísticas que brinda *Your Safe Place* para brindar más opciones al cliente de realizar distintas actividades que aporten de manera significativa al estrés y salud mental.

2.4.4.2. Perspectiva Procesos Internos

Los procesos internos de la organización comienzan en las distintas etapas de la innovación y terminan el servicio posventa para poder entregar las propuestas de valor que tienen el público objetivo. Cada organización tiene procesos únicos que marcan la diferenciación entre las distintas instituciones, entre estas están: proceso de gestión operativa, gestión de clientes, innovación, regulaciones sociales. *Your Safe Place* tiene como objetivos en la perspectiva de procesos internos, los siguientes:

- Asegurar la limpieza de las aulas y los instrumentos que se utilicen en las clases una vez que se culminó la utilización de estos.

2.4.4.3. Perspectiva Financiera

Los objetivos financieros de una empresa son fundamentales para el crecimiento. Fortalecer los elementos de un negocio, promover un más eficiente control de costos y presupuestario. Los objetivos deben de ser medibles, evalúan cual es el futuro de la organización, para poder realizar una finalidad de crecer en el mercado.

Para *Your Safe Place* los objetivos financieros que se van a tomar son:

- Diversificar y aumentar las fuentes de ingreso, por medio de la incorporación de otros tipos de baile y artes terapéuticos a largo plazo.
- Incrementar las ventas en al menos un 10% cada año por medio de una mayor publicidad en redes sociales y conocimiento del público objetivo.

2.4.4.4. Objetivos de clientes

- Incrementar clientes mediante la creación de talleres gratuitos en un periodo semestral para dar un mayor alcance y conocimientos del servicio de *Your Safe Place*.
- Brindar al cliente un mejor estilo de vida y manejo de estrés en sus actividades diarias sean estudiantiles o laborales.

2.4.5. FODA

Tabla 3. FODA

FODA	**FORTALEZAS (Internas)**	**DEBILIDADES (Internas)**
	1. Alto capacidad de creatividad	1. Falta de conocimiento de psicología
	2. Persistencia	2. Conocimiento nivel medio del área de yoga y meditación
	3. Contactos profesionales en el área de psicología y arte incluyendo el yoga.	3. Falta de capacidad financiera para cubrir los costos de la apertura del centro
OPORTUNIDADES (Externas)		
1. Apoyo del ministerio cultura a gestores culturales en el Ecuador	Utilizar la creatividad para llegar al público objetivo por medio de promociones en redes sociales y demostrando las ventajas que tiene el yoga ante el manejo del estrés. (F1, O3)	Utilizar las redes sociales para brindar más información de los beneficios del yoga y psicología para el estrés en Universitarios y empresarios. (O1, D1)
2. Una de las problemáticas más grandes de la ciudad de Quito es la salud mental		
3. Uso de redes sociales para la promoción de empresas de productos y servicios ha aumentado		
AMENAZAS (Externas)		
1. Gran cantidad de competencia a nivel artístico y psicológico	Centrarse en el diferenciador, la calidad, personal adecuado y promocionar el servicio que ofrecemos para llegar a ser preferidos en el mercado para nuestro público objetivo. (F3, A1)	Contratar al mejor personal en las áreas de psicología y yoga para dar un excelente servicio al cliente (D1, D2, A1, A3)
2. Decrecimiento económico del Ecuador previsto por la CEPAL que afecta a la ciudad de Quito		
3. La cantidad de psicólogos en Quito ha aumentado		

2.4.6. Ficha de proyecto

La Ficha de proyecto es un documento que tiene información necesaria para poder empezar a planificar y ejecutar un proyecto. Esta ficha es importante, ya que ayuda con los objetivos y visión que posee la empresa. Estas se realizan conforme los objetivos estratégicos de la empresa. Para el proyecto de *Your Safe Place* se enfoca principalmente en el uso de las redes sociales para difundir la publicidad e información importante de la empresa, personal capacitado, diversificación de las fuentes de ingreso y espacios estéticos para el desarrollo de las actividades.

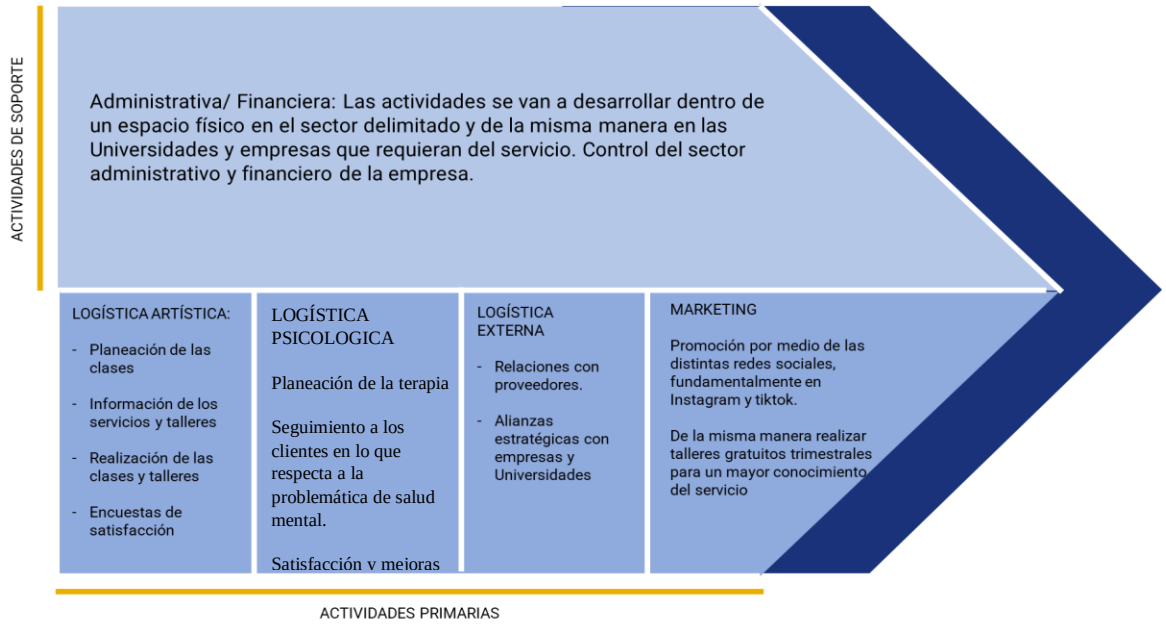
Tabla 4. Ficha del proyecto

Proyecto: *Your Safe Place* excelencia del personal.
Datos
Es necesario que YSF mantenga al personal capacitado para un excelente servicio al cliente
Descripción
El personal de *Your Safe Place* debe de contar con al menos 3 años de experiencia, para brindar un excelente servicio al cliente.
Resultados
Excelentes servicios a nuestros clientes
Objetivo estratégico
Personal capacitado para poder impartir correctamente las clases, talleres, terapia psicológica y distintas actividades de la empresa.

2.4.7. Cadena de valor

La cadena de valor es una herramienta que se utiliza para realizar el análisis estratégico de una empresa para poder determinar la ventaja competitiva. La cadena de valor examina y divide la compañía las actividades estratégicas de la empresa, como actividades primarias y de soporte. Con el propósito de comprender como funciona los costos y las fuentes para determinar la diferenciación. Para *Your Safe Place*, las actividades primarias son: Logística Artística, Logística Psicológica, Logística Externa y Marketing. Donde todas las actividades son igual de importantes para que se desarrollen las actividades del giro de negocio de la empresa. De la misma manera se encuentra como única actividad de soporte las actividades Administrativas-Financieras, que si bien no son parte de las actividades principales dan un soporte necesario para el buen funcionamiento de la organización.

Figura 5. Cadena de valor



2.4.8. Políticas

2.4.8.1. Administrativas

Las políticas administrativas de una empresa hacen referencia a un conjunto de políticas que se basan en reglas, principios y directrices que son formuladas y adoptadas por los miembros que conforman una organización.

- Los empleados deben de mantener su espacio físico de trabajo en orden, limpio y cerrado una vez terminado la clase o sesión terapéutica.
- Se espera que los colaboradores utilicen las herramientas de trabajo de manera responsable cuidándolas y devolviendo al lugar de trabajo en caso de ser necesario.
- El uso del capital que posee la empresa será únicamente tomado para beneficio de esta.

2.4.8.2. Empleados

Las políticas de los empleados son políticas que deben de cumplir los empleados, que los benefician a ellos y a la organización, para un buen servicio al cliente.

- Es de vital importancia que los empleados se encuentren puntuales con mínimo 10 minutos antes para la preparación necesaria de las actividades a realizar.
- Presentar informes de progreso de los clientes de manera mensual.

2.4.8.3. Clientes

Las políticas de los clientes son acerca de cómo los miembros deben de realizar distintas actividades con respecto a la atención al cliente, entre ellas podemos observar: cómo manejar proceso de pagos, deudas, tiempos de respuesta, entre otras que afectan a la calidad del servicio que se quiere brindar.

- El plazo de pago es la primera semana de clases.
- Para el servicio complementario de terapia psicológica los pagos se realizarán con cita previa y pago anticipado.
- Los clientes deben de estar 10 minutos antes de las clases y talleres para el registro del cumplimiento los servicios.

2.4.8.4. Proveedores

Dentro de las políticas de los proveedores se establecen normas dentro de las cuales la empresa utiliza para el contacto entre ambas partes y las decisiones que se toman para el adquirir proveedores.

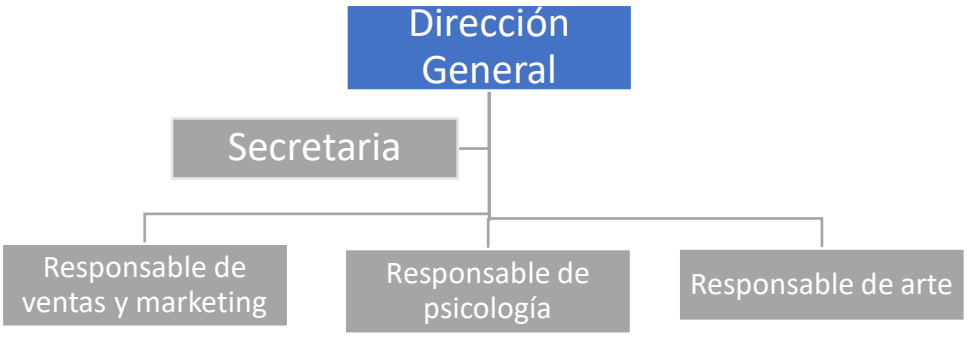
- Establecer relaciones con proveedores centrándose en honestidad y dureza de ambas partes.

2.5. Organización

2.5.1. Organigrama

Un organigrama refleja el cómo va a estar estructurada la empresa, con los colaboradores necesarios para llevar a cabo el giro de negocio. La dirección general es la principal que va a realizar la mayor parte de las actividades administrativas que se desarrollan dentro de la organización. Los responsables de psicología y arte son igual de importante dentro de la organización ya que son los que realizan las actividades que brinda *Your Safe Place*. El área de marketing y ventas son los encargados de poder dar a conocer los diferentes servicios de la empresa sacando como ventaja el uso de redes sociales. Finalmente, la secretaria es aquella que brinda apoyo a la dirección general y tiene un contacto directo con el cliente.

Figura 6. Organigrama



2.5.2. Funciones

2.5.2.1. Dirección General:

Planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos y actividades de la empresa en donde se asegura el cumplimiento de los objetivos y metas de *Your Safe Place*.

- Controlar las operaciones.
- Implementar y desarrollar estrategias para el crecimiento de la empresa.
- Gestionan y crean los presupuestos
- Contratar al personal
- Supervisar el rendimiento y productividad de los empleados
- Realizar los datos y análisis contables y financieros
- Identificar las oportunidades de crecimiento
- Generar e interpretan informes
- Dar seguimiento a las evaluaciones de satisfacción de los clientes y realizan los cambios necesarios.

2.5.2.2. Secretaria:

Brindar apoyo sostenible al Gerente General de YSP garantizando un máximo desempeño en las actividades, con un cumplimiento eficiente y un excelente servicio al cliente.

- Apoyar en las operaciones y documentos contables de la empresa
- Colaborar en los tramites de la organización tales como tramites bancarios.
- Gestionar los pagos a proveedores y colaboradores.
- Gestionar el manejo de caja
- Facturar
- Realizar las conciliaciones bancarias
- Brindar la bienvenida a los clientes
- Apoyar en el proceso de pago y necesidades de los clientes
- Gestionar y agenda citas y clases
- Responder llamadas telefónicas
- Apoyar en el proceso de satisfacción de los clientes con respecto a los servicios de la empresa.

2.5.2.3. Dirección de ventas y marketing:

Impulsar a *Your Safe Place* trabajando en promocionar la marca y la empresa dentro del mercado. Generando, investigando e implementando nuevas ideas y desarrollo, haciendo estrategias de marketing y planes de acción para el beneficio de la empresa.

- Gestionar e-mail y redes sociales
- Crear objetivos de ventas realistas que aporten al negocio

- Investigar las nuevas tendencias, cambios y competencia directa e indirecta en el mercado.
- Planear y desarrollar estrategias de marketing.
- Promocionar de ventas en redes sociales.
- Realizar informes de ventas.

2.5.2.4. Dirección de arte:

Gestionar y planificar adecuadamente las actividades artísticas en beneficio del cliente para su bienestar.

- Gestionar las clases
- Gestionar los talleres
- Brindar resultados de avance de los clientes si es el caso

2.5.2.5. Responsable de psicología:

Apoyar y promover un espacio de salud mental complementario para el beneficio emocional de los clientes.

- Controlar los procesos internos del área y el servicio que se brinda al cliente
- Evaluar el proceso de los clientes

2.6. Control

2.6.1. Monitoreo Administrativo

Así como es necesario realizar un monitoreo a los colaboradores de la organización es necesario realizar monitoreos administrativos dentro de los cuales se puedan evaluar al director general, el clima laboral de la empresa. Para el cuál de manera anual se realizarán entrevistas de satisfacción a los empleados para poder observar lo que se puede mejorar e implementar para el bienestar de la empresa.

2.6.2. Monitoreo Administrativo de empleados

Para el monitoreo de los colaboradores de la organización se procede a realizar evaluaciones mediante el porcentaje de ventas, influencia en redes sociales, rentabilidad, satisfacción del cliente en la atención y distintas actividades.

2.6.3. Monitoreo Administrativo de clientes

Se van a realizar encuestas de satisfacción en las distintas actividades artísticas y psicológicas para poder observar el porcentaje de satisfacción, así como lo que se puede implementar para realizar un mejor servicio al cliente.

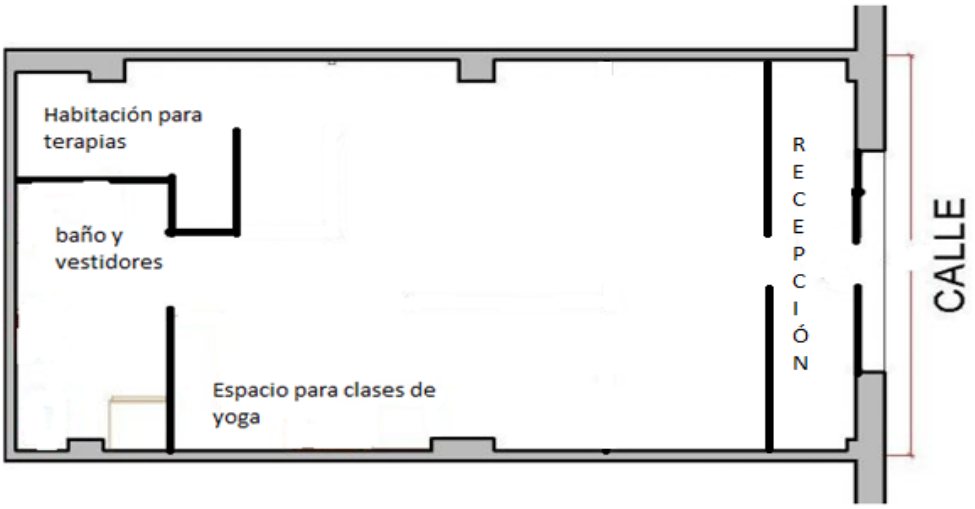
2.6.4. Monitoreo Administrativo de proveedores

Para el monitoreo de los proveedores es necesario poder realizar controles de calidad observando la calidad que estos productos nos brindan y el coste de estos, teniendo en cuenta que debe de existir un equilibrio entre precio-calidad. De la misma manera si se observa una disminución de la calidad de estos insumos se procederá a realizar un cambio de proveedores.

2.7. Infraestructura de la empresa

El sector de la empresa va a estar ubicados entre las calles 12 de octubre por el oriente, la 10 de agosto por el occidente limitado hacia el sur por la Av. Patria y en el norte por la Av. Gaspar de Villaroel. El espacio mínimo requerido este compuesto por: 1 baño con cambiadores, espacio para recepción y 1 dormitorio dentro del cual se puedan realizar las terapias psicológicas complementarias. El piso que debe de contener el espacio de yoga es piso de madera o flotante, para las otras áreas puede ser indistinto. Es importante que dentro de las áreas la más amplia sea el espacio en el cual se realiza el yoga y cuente con espejos. Área mínima 550mts para la realización de clases y actividades.

Figura 7. Infraestructura



3. DISCUSIÓN Y RESULTADOS

3.1. Preparación de información

3.1.1. Activos.

3.1.1.1. Activos Fijos.

Según la EAE Business School (2021), son aquellos bienes que se obtienen con el fin de dar uso en una empresa. Estos bienes pueden ser inmuebles, materiales, equipos, herramientas. Los activos fijos pueden ser tangibles como terrenos, maquinaria, transporte, entre otros. De la misma manera también pueden ser intangibles, por ejemplo: marcas, patentes, entre otros. Debemos de tener en consideración que los activos de una empresa si se deprecian a lo largo del tiempo.

Tabla 5. Inversión

INVERSION TOTAL	**VALOR**
Activos fijos	$ 2.340,00
Gastos de Constitución	$ 179,00
Capital de trabajo	$ 2.481,00
TOTAL, INVERSIÓN	**$ 5.000,00**

Tabla 6. Activos Fijos

DETALLE	VALOR
CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES	$ 35,25
MAQUINARIA Y EQUIPO	$ -
EQUIPO DE OFICINA	$ 9,61
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	$ 1.000,00
MUEBLES Y ENSERES	$ 1.295,14
VEHÍCULO	$ -
TOTAL, ACTIVOS FIJOS	**$ 2.340,00**

Tabla 7. Construcciones e instalaciones

CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES				
DESCRIPCIÓN	**UNIDAD**	**CANTIDAD**	**PRECIO UNITARIO**	**PRECIO GLOBAL**
Instalación de espejos				$ 35,25
			TOTAL:	**$ 35,25**

Tabla 8. Equipos de oficina

EQUIPOS DE OFICINA			
DETALLE	**CANTIDAD**	**P. UNIT.**	**TOTAL**
Esfero paquete de 3 unidades	1	$ 3,00	$ 3,00
GRAPADORA EAGLE 900MB	1	$ 4,48	$ 4,48
PERFORADORA KW TRIO 9880	1	$ 2,13	$ 2,13
			$ -
TOTAL, EQUIPO DE OFICINA			**$ 9,61**

Tabla 9. Equipo de computo

EQUIPO DE COMPUTO			
DETALLE	**CANTIDAD**	**P. UNIT.**	**TOTAL**
LAPTOP HP 14 /14HD /CORE I5-1135G7/8GB RAM/ 256GB GRAY	2	$500,00	$ 1.000,00
TOTAL, EQUIPO DE COMPUTO			**$ 1.000,00**

Tabla 10. Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DETALLE	**CANTIDAD**	**PRECIO UNITARIO**	**TOTAL**
Rotulo	1	$ 150,00	$ 150,00
Jarrón decorativo	1	$ 20,00	$ 20,00
Flores decorativas	1	$ 20,00	$ 20,00
Plantas decorativas	3	$ 14,00	$ 42,00
Vela decorativa	1	$ 4,00	$ 4,00
Escritorios	2	$ 139,00	$ 278,00
Sillas ergonómicas	2	$ 68,00	$ 136,00
Sillones	1	$ 450,00	$ 450,00
Sillas	2	$ 51,00	$ 102,00
Planta Sansevieria II artificial en maceta h51 cm	2	$ 16,07	$ 32,14
Servicio de locker metálico de 12 compartimentos	1	$ 45,00	$ 45,00
Basureros negros	2	$ 8,00	$ 16,00
TOTAL, MUEBLES Y ENSERES			**$ 1.295,14**

3.1.2 Costos y gastos

Es fundamental conocer cuáles son los costos y los gastos de una organización y para ello se necesita saber diferenciarlos. Un costo es lo que una empresa gasta con el fin de fabricar o prestar el servicio al cliente. Por el contrario, un gasto es el dinero que una empresa desembolsa para poder llevar a cabo la actividad. (Díaz, 2020)

3.1.2.1 Gastos de constitución

Gastos en los que la empresa debe de incurrir con el propósito de crear una sociedad. Para *Your Safe Place* es necesario realizar la constitución de la empresa SAS.

Tabla 11. Gasto constitución

GASTOS DE CONSTITUCIÓN				
DETALLE	**VALOR**	**VIDA ÚTIL**	**AMORTIZACIÓN ANUAL**	**VALOR EN LIBROS AÑO 1**
Gastos legales y de constitución SAS	$ 179,00	1	$ 179,00	$ 179,00
TOTAL	**$ 179,00**		**$ 179,00**	**$ 179,00**

3.1.2.2 Gastos sueldos

Todos los gastos legales que debe de incurrir la empresa con respecto a los colaboradores de la organización, dentro de los cuales se encuentra la Dirección General, Responsable de Psicología, Responsable de Arte, Secretaria y Responsable de marketing y ventas.

Tabla 12. Sueldo administrativo.

SUELDOS ADMINISTRATIVOS										
DETALLE	**CANT.**	**SUELDO**	**TOTAL, SUELDOS**	**APORTE PATRON.**	**13er SUELDO**	**14to SUELDO**	**VACACI.**	**FONDOS DE RESERVA**	**TOTAL, MES**	**TOTAL, AÑO**
AREA ADMINISTRATIVA										
Dirección General	1	$450,00	$450,00	$54,68	$37,50	$35,42	$ 18,75	$ 37,50	$633,84	$ 7.606,10
SUBTOTAL ADMINISTRATIVO										**$ 7.606,10**

Tabla 13. Sueldo producción

DETALLE	CANTIDAD	SUELDO	TOTAL, SUELDOS	APORTE PATRONAL	13er SUELDO	14to SUELDO	VACAC.	FONDOS DE RESERVA	TOTAL, MES	TOTAL, AÑO
AREA PRODUCCIÓN										
Responsable de psicología	1	450,00	$450,00	$54,68	$37,50	$35,42	$18,75	$37,50	$633,84	$ 7.606,10
Responsable de arte	1	450,00	$450,00	$54,68	$37,50	$35,42	$18,75	$37,50	$633,84	$ 7.606,10
SUBTOTAL PRODUCCION										**$15.212,20**

Tabla 14. Sueldo ventas

DETALLE	CANTIDAD	SUELDO	TOTAL, SUELDOS	APORTE PATRONAL	13er SUELDO	14to SUELDO	VACACIONES	FONDOS DE RESERVA	TOTAL, MES	TOTAL, AÑO
AREA DE VENTAS										
Responsable de Marketing y Ventas	1	450,00	450,00	54,68	37,50	35,42	18,75	37,50	633,84	7.606,10
Secretaría	1	450,00	450,00	54,68	37,50	35,42	18,75	37,50	633,84	7.606,10
SUBTOTAL VENTAS										**15.212,20**

3.1.2.3 Gastos Suministros

Suministros de oficina necesarios para que la empresa pueda llevar a cabo las distintas actividades.

Tabla 15. Gastos suministros de oficina

SUMINISTROS DE OFICINA			
DETALLE	**CANTIDAD ANUAL**	**PRECIO UNITARIO**	**TOTAL**
CAJA DE ESFEROS	1	$ 7,80	7,80
GRAPAS ALEX 26/6 1200U	1	$ 0,48	0,48
TOTAL			**8,28**
TOTAL, GASTOS EN SUMINISTROS DE OFICINA			**8,28**

3.1.2.4 Gastos Servicios básicos

Estimado de los gastos que se obtienen en los servicios básicos usados por la empresa.

Tabla 16. Gastos servicios básicos

DETALLE	COSTO MENSUAL	TOTAL, ANUAL
LOCAL		
Energía Eléctrica	$ 20,00	$ 240,00
Agua	$ 20,00	$ 240,00
Internet	$ 25,00	$ 300,00
Plan Celular	$ 15,00	$ 180,00
TOTAL	**$ 80,00**	**$ 960,00**

3.1.2.5 Gasto Arriendos

Gasto del espacio ideal para llevar a cabo el giro de negocio de la empresa, en el sector del mercado objetivo.

Tabla 17. Arriendos

ARRIENDOS		
DETALLE	**COSTO MENSUAL**	**TOTAL, ANUAL**
LOCAL		
Arriendos	$ 650,00	$ 7.800,00
TOTAL	**$ 650,00**	**$ 7.800,00**

3.1.2.6 Gasto depreciación

Porcentaje de valor que un activo agota durante un periodo contable en específico. El propósito de esto es devaluar gradualmente los artículos a medida que estos envejecen y se desgastan.

Tabla 18. Gasto depreciación

ACTIVOS	**VALOR EN LIBROS AÑO 0**	**VIDA ÚTIL**	**DEPRECIACIÓN ANUAL**	**VALOR EN LIBROS AÑO 1**	**VALOR EN LIBROS AÑO 2**	**VALOR EN LIBROS AÑO 3**	**VALOR EN LIBROS AÑO 4**	**VALOR EN LIBROS AÑO 5**
CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES	35,25	20 años	1,76	33,49	31,73	29,96	28,20	26,44
MAQUINARIA Y EQUIPO	-	10 años	-	-	-	-	-	-
EQUIPO DE OFICINA	9,61	10 años	0,96	8,65	7,69	6,73	5,77	4,81
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.000,00	3 años	333,33	666,67	333,33	-	-	-
MUEBLES Y ENSERES	1.295,14	10 años	129,51	1.165,63	1.036,11	906,60	777,08	647,57
VEHÍCULO	-	5 años	-	-	-	-	-	-
TOTAL	**2.340,00**		**465,57**	**1.874,43**	**1.408,86**	**943,29**	**811,05**	**678,81**

3.1.2.7 Compras

Costos en los que incurre la empresa que son necesarios para poder realizar las actividades de la empresa. Estos son necesarios en una empresa de fabricación y de servicios.

Tabla 19. Compras

PRODUCTO	CANTIDAD ANUALES	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Colchonetas o esterillas de yoga	12	$ 34,99	$ 419,88
Bloques de yoga	12	$ 12,00	$ 144,00
Balón para yoga	12	$ 10,00	$ 120,00
Papel toalla	15,00	2,12	$ 31,80
Papel higiénico	15,00	3,34	$ 50,10
Kit de limpieza (escoba y trapeador)	1,00	6,00	$ 6,00
Líquidos de limpieza	2,00	2,12	$ 4,24
TOTAL, COMPRAS	69		$ 776,02
TOTAL, ÁREA DE SERVICIO			$ 776,02

Tabla 20. Presupuesto de compras 2023

	PRESUPUESTO DE COMPRAS 2023			
	PRODUCTO	**CANTIDAD ANUALES**	**PRECIO UNITARIO**	**TOTAL**
7,00	Colchonetas o esterillas de yoga	12,00	$ 36,04	$ 432,48
2,40	Bloques de yoga	12,00	$ 12,36	$ 148,32
2,00	Balón para yoga	12,00	$ 10,30	$ 123,60
0,53	Papel toalla	15,00	$ 2,18	$ 32,75
0,84	Papel higiénico	15,00	$ 3,44	$ 51,60
0,10	Kit de limpieza (escoba y trapeador)	1,00	$ 6,18	$ 6,18
0,07	Líquidos de limpieza	2,00	$ 2,18	$ 4,37
12,93	**TOTAL, COMPRAS**			$ 799,30
	TOTAL, ÁREA DE SERVICIO			$ 799,30

Tabla 21. Presupuesto de compras 2024

PRESUPUESTO DE COMPRAS 2024			
PRODUCTO	**CANTIDAD ANUALES**	**PRECIO UNITARIO**	**TOTAL**
Colchonetas o esterillas de yoga	12,00	$ 37,12	$ 445,45
Bloques de yoga	12,00	$ 12,73	$ 152,77
Balón para yoga	12,00	$ 10,61	$ 127,31
Papel toalla	15,00	$ 2,25	$ 33,74
Papel higiénico	15,00	$ 3,54	$ 53,15
Kit de limpieza (escoba y trapeador)	1,00	$ 6,37	$ 6,37
líquidos de limpieza	2,00	$ 2,25	$ 4,50
TOTAL, COMPRAS			**$ 823,28**
TOTAL, ÁREA DE SERVICIO			**$ 823,28**

3.1.3 Ingreso por ventas

Detalle de las actividades que se van a realizar con los paquetes y costos de la empresa.

Tabla 22. Ingreso por ventas

INGRESOS POR VENTAS			
Producto	**Cantidad Anual**	**Precio**	**SUBTOTAL**
Mensualidad yoga	120,00	40,00	4.800,00
Sesión de terapia presencial diario	240,00	25,00	6.000,00
Sesión de terapia virtual diario	240,00	20,00	4.800,00
Mensualidad de terapia presencial/virtual	10,00	75,00	750,00
Mensualidad yoga + 4 sesiones de terapia	145,00	120,00	17.400,00
Paquete de yoga anual	10,00	440,00	4.400,00
Talleres al público	5,00	35,00	175,00
Talleres empresariales	3,00	110,00	330,00
TOTAL, ANUAL	**770,00**		**38.325,00**

3.1.3.1.Presupuesto de ingresos y egresos

Tabla 23. Presupuesto de ingresos y egresos

DETALLE	% CRECIMIENTO	AÑO 1 2024	AÑO 2 2025	AÑO 3 2026	AÑO 4 2027	AÑO 5 2028
VENTAS	Variable	$ 38.325	$ 44.074	$ 50.685	$ 55.753	$ 60.214
TOTAL, INGRESOS		**$ 38.325**	**$ 44.074**	**$ 50.685**	**$ 55.753**	**$ 60.214**

DETALLE	% CRECIMIENTO	AÑO 1 2024	AÑO 2 2025	AÑO 3 2026	AÑO 4 2027	AÑO 5 2028
COMPRAS	Variable	$ 776,02	$ 892	$ 1.026	$ 1.129	$ 1.219
TOTAL, EGRESOS		**$ 776**	**$ 892**	**$ 1.026**	**$ 1.129**	**$ 1.219**

3.1.3. Flujo de caja

El flujo de caja es aquella información acerca de la capacidad de la empresa para poder pagar sus deudas. Por ello, resulta una información indispensable para poder conocer el estado de la empresa. Hace referencia a las entradas y salidas de dinero que tiene la organización en un periodo de tiempo. El flujo de efectivo es necesario para poder conocer si la empresa es solvente o insolvente. Si es insolvente en un amplio periodo de tiempo, esto puede llevar a la banca rota la organización.

Tabla 24. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
DETALLE	**2023**	**2024**	**2025**	**2026**	**2027**	**2028**
A. FLUJO DE INGRESOS						
Saldo inicial		2.660	2.093	3.963	10.585	19.115
Caja- Cobros		38.325	44.074	50.685	55.753	60.214
CAJA DISPONIBLE	**$ -**	**40.985**	**46.167**	**54.648**	**66.338**	**79.328**
B. FLUJO DE EGRESOS						
Proveedores		797	989	1.137	1.255	1.357
IESS		4.277	4.794	4.938	5.086	5.238
Décimo tercero		1.800	1.854	1.910	1.967	2.026
Décimo cuarto		3.400	3.502	3.607	3.715	3.827
FR		-	1.854	1.910	1.967	2.026

Sueldos		19.559	20.146	20.750	21.372	22.014
Suministros de Oficina		9	10	10	10	10
Arriendos		8.736	8.998	9.268	9.546	9.832
Servicios Básicos		960	989	1.018	1.049	1.080
CIF		-	-	-	-	-
Redes Sociales		-	-	-	-	-
Comisión de T/C		130	156	183	209	235
IVA pagado		(977)	(1.087)	(1.133)	(1.178)	(1.222)
INVERSIONES						
Activos Fijos/ Propiedad planta y equipo	(2.660)					
Gastos de Constitución		200				
APORTE SOCIOS	5.000					
TOTAL, PAGOS	**2.340**	**38.892**	**42.204**	**43.597**	**44.998**	**46.423**
(A - B) FLUJO DE FONDOS ECONÓMICOS	**(2.340)**	**2.093**	**3.963**	**11.051**	**21.340**	**32.905**
APORTE SOCIOS	5.000					
15% Participación Trabajadores		-	-	208	990	1.591
25% Impuesto a la Renta		-	-	259	1.235	1.983
FLUJO DE CAJA FINANCIEROS	**2.660**	**2.093**	**3.963**	**10.585**	**19.115**	**29.331**
	3.212,44	(552,44)				
TASA DE DESCUENTO =	24,99%					

3.1.4. Estado de resultados integral

El estado de resultados es aquel que recoge la información acerca de las pérdidas y ganancias de la organización que se obtuvieron en un periodo de tiempo. Nos ayuda a conocer cuáles son los beneficios que se obtiene a través de los ingresos y egresos de la empresa. Aquí también se puede observar cuales costes son necesarios y cuales son innecesarios.

Tabla 25. Estado de resultados integral

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL					
DETALLE	**2024**	**2025**	**2026**	**2027**	**2028**
VENTAS	$ 38.325,00	$ 44.073,75	$ 50.684,81	$ 55.753,29	$ 60.213,56
Costos de Ventas	**$ 15.062,83**	**$ 16.534,84**	**$ 17.137,98**	**$ 17.723,95**	**$ 18.312,12**
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	**$ 23.262,17**	**$ 27.538,91**	**$ 33.546,84**	**$ 38.029,34**	**$ 41.901,44**
GASTO OPERACIONAL	**$ 24.550,05**	**$ 26.015,22**	**$ 26.781,70**	**$ 27.237,86**	**$ 28.051,02**
Gastos Administrativos	**$ 24.550,05**	**$ 26.015,22**	**$ 26.781,70**	**$ 27.237,86**	**$ 28.051,02**
Suministros de Oficina	$ 8,28	$ 8,53	$ 8,78	$ 9,05	$ 9,32
Sueldos y Salarios Arma	$ 7.781,10	$ 8.478,03	$ 8.732,37	$ 8.994,35	$ 9.264,18
Sueldos y Salarios Ventas	$ 7.356,10	$ 8.040,28	$ 8.281,49	$ 8.529,94	$ 8.785,83
Servicios Básicos	$ 960,00	$ 988,80	$ 1.018,46	$ 1.049,02	$ 1.080,49
Arriendos	$ 7.800,00	$ 8.034,00	$ 8.275,02	$ 8.523,27	$ 8.778,97
Depreciaciones	$ 465,57	$ 465,57	$ 465,57	$ 132,24	$ 132,24
Gastos Constitución	$ 179,00	$ -	$ -	$ -	$ -

	Gastos de Ventas	**$ -**	**$ -**	**$ -**	**$ -**	**$ -**
	Redes Sociales	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
	Gasto financiero	**$ 116,40**	**$ 139,68**	**$ 162,96**	**$ 186,24**	**$ 209,52**
	Comisión de T/C	$ 116,40	$ 139,68	$ 162,96	$ 186,24	$ 209,52
(=)	**UTILIDAD OPERACIONAL**	**$ (1.404,28)**	**$ 1.384,02**	**$ 6.602,17**	**$ 10.605,24**	**$ 13.640,89**
(=)	**UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS**	**$ (1.404,28)**	**$ 1.384,02**	**$ 6.602,17**	**$ 10.605,24**	**$ 13.640,89**
(-)	15% Partir. Trabajadores	$ -	$ 207,60	$ 990,33	$ 1.590,79	$ 2.046,13
(=)	**UTILIDAD ANTES IMPUESTO RENTA**	**$ (1.404,28)**	**$ 1.176,41**	**$ 5.611,85**	**$ 9.014,46**	**$ 11.594,76**
(-)	22 % Impuesto a la Renta	$ -	$ 258,81	$ 1.234,61	$ 1.983,18	$ 2.550,85
(=)	**UTILIDAD DEL EJERCICIO**	**$ (1.404,28)**	**$ 917,60**	**$ 4.377,24**	**$ 7.031,28**	**$ 9.043,91**

3.1.5. Balance General

El Balance general o balance de situación es otro estado financiero que refleja la información económica y financiera de la empresa en un periodo de tiempo. En esta se puede observar el activo, pasivo y patrimonio neto de la organización. Este documento es público para todas las empresas y es importante ya que sirve para los posibles inversores de la organización.

Tabla 26. Estado de situación

ESTADO DE SITUACIÓN PROYECTADO						
DETALLE CUENTA	**2023**	**2024**	**2025**	**2026**	**2027**	**2028**
ACTIVOS						
CORRIENTES	**2.672,93**	**2.106,65**	**3.976,82**	**10.598,67**	**19.129,43**	**29.346,07**
Caja / Bancos	2.660,00	2.093,33	3.963,10	10.584,54	19.114,87	29.331,08
Inventario mercadería	12,93	13,32	13,72	14,13	14,56	14,99
NO CORRIENTES						
TOTAL, PPE	**2.340,00**	**1.874,43**	**1.408,86**	**943,29**	**811,05**	**678,81**
CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES	35,25	35,25	35,25	35,25	35,25	35,25
MAQUINARIA Y EQUIPO	-	-	-	-	-	-
EQUIPO DE OFICINA	9,61	9,61	9,61	9,61	9,61	9,61
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
MUEBLES Y ENSERES	1.295,14	1.295,14	1.295,14	1.295,14	1.295,14	1.295,14
VEHÍCULO	-	-	-	-	-	-
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA		-465,57	-931,14	-1.396,71	-1.528,95	-1.661,19
TOTAL, ACTIVOS	**5.012,93**	**3.981,08**	**5.385,68**	**11.541,96**	**19.940,48**	**30.024,89**
PASIVOS						

PROVEEDORES		72,43	83,29	95,79	105,37	113,79
IVA por pagar		-88,80	-90,75	-94,73	-98,47	-102,17
IESS por pagar		388,80	400,46	412,48	424,85	437,60
15% Participación Trabajadores por pagar		-	207,60	990,33	1.590,79	2.046,13
25% Impuesto a la Renta por pagar		-	258,81	1.234,61	1.983,18	2.550,85
TOTAL, PASIVOS	**-**	**372,43**	**859,42**	**2.638,47**	**4.005,71**	**5.046,20**
PATRIMONIO						
Capital Social	5.012,93	5.012,93	5.012,93	5.012,93	5.012,93	5.012,93
Utilidad del Ejercicio		-1.404,28	917,60	4.377,24	7.031,28	9.043,91
Utilidad retenida		-	-1.404,28	-486,68	3.890,56	10.921,84
TOTAL, PATRIMONIO	**5.012,93**	**3.608,65**	**4.526,25**	**8.903,49**	**15.934,77**	**24.978,68**
TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO	**5.012,93**	**3.981,08**	**5.385,68**	**11.541,96**	**19.940,48**	**30.024,89**

3.2. Análisis, interpretación y presentación de resultados

3.2.1 VAN/ TIR/ Tasa de descuento

El flujo de caja se encuentra mediante tomar los ingresos de cada año y le resta los gastos netos. Una vez obtenido esto se calcula el número de años en los que se recupera la inversión, más un pequeño interés. (el porcentaje que se obtiene si se pone la inversión como renta fija en lugar de realizarlo en un proyecto empresarial).

A partir del resultado del VAN podemos observar que un proyecto es rentable si es mayor a 0, si es menor a 0 no es rentable y si es igual a 0 es indistinto. El vínculo entre TIR y VAN es directa ya que TIR conlleva que el Van sea equivalente a 0. (Unir, 2021)

Tabla 27. Tasa de descuento

VAN			
AÑO	**FLUJOS DE EFECTIVO**	**FACTOR ACTUALIZACIÓN 1/(1+I) ^n**	**VALOR ACTUAL**
0	$ (5.000,00)	1,0000	$ (5.000,00)
1	$ (938,71)	0,8001	$ (751,03)
2	$ 1.383,17	0,6401	$ 885,37
3	$ 4.842,81	0,5121	$ 2.480,11
4	$ 7.163,51	0,4097	$ 2.935,11
5	$ 9.176,15	0,3278	$ 3.008,04
	VAN		**$ 3.557,62**
TASA DE DESCUENTO =		24,99%	

Tabla 28. TIR

TIR	42, 46%

Tabla 29. VAN

AÑO	FLUJOS DE EFECTIVO	FACTOR ACTUALIZACIÓN (TIR=14.78)	VALOR ACTUAL
0	(5.000,00)	1,0000	(5.000,00)
1	(938,71)	0,7019	(658,91)
2	1.383,17	0,4927	681,49
3	4.842,81	0,3458	1.674,84
4	7.163,51	0,2428	1.738,98
5	9.176,15	0,1704	1.563,59
VAN			**$ 0,0**

3.2.2 Período de Recuperación de Inversión

El periodo de recuperación de inversión es el tiempo que le toma a un negocio recuperar el capital que se invirtió inicialmente. Analizando los datos obtenidos a continuación podemos observar que a partir del año 4 tenemos un flujo acumulado mayor a 5000 que fue el capital invertido inicialmente. Adicionalmente podemos ver que esto se realiza en el primer mes de este año número 4. Sin embargo, al momento que se realizan los cálculos del PRI existe la recuperación de la inversión en el año 3, mes 10 y 22 días.

Tabla 30. Periodo de recuperación de inversión

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN		
AÑO	**FLUJOS DE EFECTIVO**	**FLUJOS ACUMULADOS**
0	5.000,00	(5.000,00)
1	(751,03	(751,03)
2	885,37	134,34
3	2.480,11	2.614,46
4	2.935,11	5.549,57
5	3.008,04	8.557,62

3.2.3 Relación Beneficio Costo

La relación beneficio costos es la relación que existe entre los costos y los beneficios que obtiene la organización en un periodo de tiempo. El cálculo es entre el valor actual de las entradas futuras de dinero y el desembolso original. La relación beneficio costo en un periodo de 5 años con los datos que se usó actualmente para *Your Safe Place* corresponde a que a partir del año 2 los beneficios son mayores a los costos.

Tabla 31. Relación beneficio / costo

RELACIÓN COSTO BENEFICIO				
AÑO	**BENEFICIOS**	**BENEFICIOS ACTUALIZADOS**	**COSTOS**	**COSTOS ACTUALIZADOS**
0			2.340,00	2.340,00
1	40.985,00	32.790,62	38.891,67	31.115,82
2	46.167,08	29.551,66	42.203,98	27.014,87
3	54.647,91	27.986,45	43.596,96	22.327,00
4	66.337,83	27.180,67	44.998,03	18.437,09
5	79.328,43	26.004,74	46.423,38	15.218,10
	SUMA	**143.514,14**		**116.452,89**
RELACIÓN B / C				**1,23**

3.2.4 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es aquel valor que muestra el momento en el que los ingresos de una empresa cubren los gastos. Este valor muestra el valor económico en el que la empresa no tiene ni perdidas ni ganancias. Para *Your Safe Place* el punto de equilibrio es de: $39.729,28

Tabla 32. PE

PUNTO DE EQUILIBRIO			
DETALLE	**COSTOS FIJOS**	**COSTOS VARIABLES**	**COSTOS TOTALES**
SALDO INICIAL			
COMPRAS		775,63	775,63
SALDO DISPONIBLE			
COSTO DE VENTAS			
MPD UTILIZADA		-	-
MOD	14.287,20		14.287,20
CIF		-	-
Arriendo	7.800,00		7.800,00
Suministros de Oficina		8,28	8,28
Sueldos y Salarios	7.781,10		7.781,10
Servicios Básicos	960,00		960,00
Depreciaciones	465,57		465,57
Gastos Constitución	179,00		179,00
GASTOS DE VENTAS			-
0	-	-	-
Suelos y Salarios	7.356,10		7.356,10
Gastos financieros			
Comisión de T/C		116,40	
TOTAL	**38.828,97**	**900,31**	**39.729,28**

Tabla 33. calculo PE

PUNTO DE EQUILIBRIO GENERAL			
PE en dólares =		38.828,97	
	1 -	900,31 / 38.325,00	
PE en dólares =	38.828,97 / 0,98		
PE en dólares =	**39.763,07**	**dólares**	

3.2.5 Índices Financieros

Los índices financieros permiten establecer la situación financiera de la empresa. Observando los datos que tenemos a continuación para *Your Safe Place* podemos observar lo siguiente:

- Indicadores de liquidez: en los años 2024 al 2028, son mayores a 2 por lo que se tiene la capacidad de cumplir las obligaciones a corto plazo.
- Indicadores de rentabilidad:
    - ✓ Utilidad bruta: podemos observar cual es el porcentaje de eficacia operativa de la empresa
    - ✓ Margen de utilidad Neta: en el primer año los gastos son mayores a las ventas y a partir del segundo año las ventas logran ser mayores a los gastos.
    - ✓ Rendimiento sobre patrimonio: únicamente en el primer año la utilidad es menor por lo que se puede decir que la deuda es superior a la rentabilidad
    - ✓ Rendimiento sobre activos totales: al igual que los anteriores indicadores podemos observar que en el primer año la utilidad neta es menor y no existe ganancia.

Tabla 34. Índices

INDICADORES	FÓRMULA	2022	2023	2024	2025	2026
LIQUIDEZ						
Índice de Liquidez =	Activo Circulante / Pasivo Circulante	5,66	4,63	4,02	4,78	5,82
RENTABILIDAD						
Margen de Utilidad Bruta =	Utilidad Bruta / Ventas	61%	62%	66%	68%	70%
Margen de Utilidad Operacional =	Utilidad Operacional / Ventas	-4%	3%	13%	19%	23%
Margen de Utilidad Neta =	Utilidad Neta / Ventas	-4%	2%	9%	13%	15%
Rendimiento Sobre el Patrimonio (ROE) =	Utilidad Neta / Patrimonio	-28%	25%	97%	79%	57%
Rendimiento Sobre Activos Totales =	Utilidad Neta / Total, Activos	-28%	23%	81%	61%	45%

4. CONCLUSIONES

- *Your Safe Place* plantea un modelo de negocio artístico para el alivio y manejo del estrés para estudiantes universitarios y ejecutivos entre 20 y 50 años. En base a los resultados obtenidos de las investigaciones y entrevistas, es de las siguientes características: horarios en la mañana y en la tarde/noche para un mejor acceso a las clases, espacio amplio para el desarrollo de las actividades de yoga, talleres que involucren la naturaleza para una mayor relajación y actividades complementarias que puedan ayudar de mejor manera a una mejor relación con el estrés en caso de ser necesarios
- Dentro de las entrevistas realizadas, la mayoría de los participantes presentan carga laboral y de actividades universitarias, en conjunto. Por lo que las personas buscan maneras de poder organizar su tiempo y realizar actividades que permitan un mejor manejo del estrés. Dentro de las actividades que realizan para relajarse es realizar ejercicio, salir con amigos y familia, música, baile, entre otros. Sin embargo, siguen en busca de nuevas alternativas para tener un mejor manejo del estrés, considerando a *Your Safe* Place una excelente alternativa por los beneficios que trae el yoga ante esta problemática.
- Para poder llevar a cabo el proyecto es necesario empatizar con el cliente. Conforme a esto se puede observar en el mapa de empatía en donde se observa que el cuidado de la salud mental es una nueva necesidad, la opción de manejar el estrés por medio del arte y el deporte resulta curioso para el mercado objetivo. A pesar del costo de las actividades, que puede resultar medio/alto, la ganancia que se obtiene con el servicio es beneficiosa y resulta atractivo para el mercado objetivo.

- Las alianzas estratégicas forman una parte fundamental en el desarrollo de *Your Safe Place* debido a que si se aumentan los talleres que se brindan en las distintas universidades y empresas, se da más a conocer. Existiendo la probabilidad que los miembros de las instituciones quieran obtener los servicios de yoga y/o psicología frecuentemente, generando más clientes.

Una vez obtenida la parte Financiera se observa el potencial de negocio.

- Dentro del primer año *Your Safe Place* presenta pérdidas, pero a partir del segundo año se puede ver un porcentaje de rentabilidad. De la misma manera para el giro de negocio el capital que se necesita para empezar es de $5000 un valor no muy alto y se proyecta que para el año 4 se pueda recuperar el capital invertido.
- En cuanto al punto de equilibrio para que la empresa no tenga ni perdidas ni ganancias es de un valor de 39.763,07, por lo que es de suma importancia el marketing dentro de la empresa para poder generar más clientes en las instalaciones y talleres así generando una mayor rentabilidad.
- Para analizar la viabilidad del negocio es importante poder observar el VAN y TIR. El VAN para *Your Safe Place* es $ 3.557,62, por lo que es mayor a 0. La tasa interna de retorno muestra el porcentaje de rentabilidad que tiene una inversión, para la empresa esta es del 42,46%.

5. RECOMENDACIONES

- Es necesario que la empresa se enfoque de manera esencial en el desarrollo de marketing y ventas en las distintas redes sociales y difusión de las actividades de la empresa. Debido a que dando a conocer de mayor manera el modelo de negocio se obtienen más clientes con el objetivo de generar una mayor rentabilidad.
- Incremento de ventas por medio de ampliar el mercado objetivo, mediante la ampliación de actividades artísticas como estilos de danza y pintura.
- Probabilidad de empezar sin estructuras físicas mediante únicamente talleres en las distintas Universidades y empresas en el sector del norte de Quito.
- Realizar grupos de comunidades en donde las personas ciertos días libres entre semana puedan reunirse para conversar, jugar y realizar distintas actividades.
- Probabilidad de empezar el negocio mediante la contratación de los profesionales como proveedores de la empresa y no como personal fijo de la misma.

6. BIBLIOGRAFÍA

5 etapas del proceso de Design Thinking. (2021, 2 agosto). Educación Ejecutiva | UTEC. https://educacion-ejecutiva.utec.edu.pe/blog/5-etapas-proceso-design-thinking

8 modelos de negocio innovadores que todo empresario está obligado a conocer – Fortaleza SAFI. (s. f.). https://www.fortalezasafi.com/financiamiento/8-modelos-de-negocio-innovadores-que-todo-empresario-esta-obligado-a-conocer/

Antecedentes Históricos. (s. f.). asociacion-acat. https://www.arteterapiachile.cl/antecedentes-historicos

Arias, A. S. (2023c). Balance general. *Economipedia*. https://economipedia.com/definiciones/balance-de-situacion.html

Arias, A. S. (2023). Estado de resultados. *Economipedia*. https://economipedia.com/definiciones/cuenta-de-resultados.html

Arias, A. S. (2022, 24 noviembre). *Rentabilidad*. Economipedia. https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html

Arrimada, M., Arrimada, M., Cepsim, C. P., Ramírez, L., Cita, C., Cecilia, T. S., Cano, P., Cepsim, C. P., Mora, S., & Rubio, N. M. (2022, 11 enero). *El tratamiento psicológico para el estrés: los 5 tipos de terapia usados*. https://psicologiaymente.com/clinica/tratamiento-psicologico-estres

C. (2022a, octubre 21). *¿Qué tipos de modelos de negocios existen? | Certus*. Certus Blog | Carreras Técnicas Profesionales. https://www.certus.edu.pe/blog/tipos-modelos-negocios/

Castro, M. (2022, 23 abril). *Suicidios en Quito muestran imperiosa necesidad de prevención*. GK. https://gk.city/2022/04/20/suicidio-quito-necesidad-prevencion/

Clavijo, C. (2023, 20 enero). *¿Qué es un modelo de negocios? Definición, tipos y cómo crearlo*. https://blog.hubspot.es/sales/modelo-negocio

Dharma Yoga | Clases de yoga en Quito. (s. f.). Dharma Yoga Ecuador. https://www.yogaenquito.com/

Díaz, C. (2020). post_title. *Gestion.Org*. https://www.gestion.org/diferencia-entre-costo-y-gasto/#:~:text=Diferencias%20entre%20costo%20y%20gasto%20Un%20costo%20es,que%20desembolsar%20para%20llevar%20a%20cabo%20su%20actividad.

EAE Business School. (2021, 5 noviembre). Activo fijo: qué es, tipos, características y ejemplo. *El blog de retos para ser directivo | Desafíos de la Gestión Empresarial*. https://retos-directivos.eae.es/el-activo-fijo-tipos-y-caracteristicas/

Ecuador se prepara para enfrentar la digitalización en 2023. (2023, 19 enero). Revistalideres.com. https://www.revistalideres.ec/lideres/ecuador-preparado-enfrentar-digitalizacion-informe.html

Edición Médica. (2017, 6 septiembre). *El burnout está presente en el 30% de los sanitarios ecuatorianos*. Edición. https://www.edicionmedica.ec/secciones/profesionales/el-burnout-est-presente-en-el-30-de-los-sanitarios-ecuatorianos-90910

edX. (s. f.). *Aprende sobre budismo con cursos online*. https://www.edx.org/es/aprende/budismo

EL COMERCIO. (2021, 14 octubre). *Preocupación y estrés en Ecuador le colocan en quinto puesto de los países con esa problemática*. https://www.elcomercio.com/tendencias/sociedad/preocupacion-estres-ecuador-paises-problematica.html

Els llenguatges de l'absolut - El jainismo. (s. f.). Els llenguatges de l'absolut. https://www.upf.edu/es/web/llenguatges-absolut/jainisme

Euroinnova Formación. (2022). en que consiste la licenciatura de administración de empresas. *Euro Innova Business School*. https://www.euroinnova.ec/blog/que-hace-una-secretaria#:~:text=Mantener%20la%20organizaci%C3%B3n%2C%20llevar%20la,figura%20esencial%20en%20toda%20empresa.

Fundación Aquea. (2021, 16 enero). *La metodología design thinking: definición y fases - Fundación Aquea*. FundaciÃ³n Aquea. https://www.fundacionaquae.org/wiki/que-es-el-design-thinking/

Gestión del Ministerio de Cultura y Patrimonio se enfoca en la reactivación económica del sector – Ministerio de Cultura y Patrimonio. (s. f.). https://www.culturaypatrimonio.gob.ec/gestion-del-ministerio-de-cultura-y-patrimonio-se-enfoca-en-la-reactivacion-economica-del-sector/

Historia de la Psicoterapia. (s. f.). https://www.psicologosgv.com/blog/30-historia-de-la-psicoterapia

Investigación en educación médica. (2019). Scielo. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-50572019000200009

Kiziryan, M. (2023). Flujo de caja. *Economipedia*. https://economipedia.com/definiciones/flujo-de-caja.html

La economía del Ecuador crecerá menos en el 2023, ¿cuáles son las razones? | Gestión. (s. f.). https://www.revistagestion.ec/analisis-economia-y-finanzas/la-economia-del-ecuador-crecera-menos-en-el-2023-cuales-son-las

Ley Orgánica de Cultura Ecuatoriana. (30 de Diciembre del 2016) https://www.presidencia.gob.ec/wp-content/uploads/2017/08/a2_LEY_ORGANICA_DE_CULTURA_julio_2017.pdf

Liencres, L. (2021, 22 octubre). *Aliviar la ansiedad: uno de los beneficios del yoga*. Lucía Liencres - Profesora de yoga. https://www.lucialiencres.com/yoga/beneficios-yoga/yoga-aliviar-ansiedad/

Lisboa, R. (2019, 3 julio). *¿Qué son los valores de una empresa y cuáles son los principales?* rockcontent. https://rockcontent.com/es/blog/valores-de-una-empresa/

López, M. T. R. (1998, 1 enero). *Yoga en la India antigua | Espacio Tiempo y Forma. Serie II, Historia Antigua*. https://revistas.uned.es/index.php/ETFII/article/view/4327

Manejo del estrés. (s. f.). https://medlineplus.gov/spanish/ency/article/001942.htm

Maset, D. M. J. D. C., & Maset, D. M. J. D. C. (2020, 5 mayo). *Estrés*. Cinfasalud. https://cinfasalud.cinfa.com/p/estres/

"No hay salud sin salud mental". (2023, 9 marzo). OPS/OMS | Organización Panamericana de la Salud. https://www.paho.org/es/noticias/8-10-2020-no-hay-salud-sin-salud-mental

Ortega, C. (2022, 22 noviembre). *¿Qué es el análisis del entorno? Pasos, ventajas y herramientas*. QuestionPro. https://www.questionpro.com/blog/es/analisis-del-entono/

Pérez, A. (2021, 15 octubre). Funciones de un Director General y perfil del Director Gerente. *OBS Business School*. https://www.obsbusiness.school/funciones-de-un-director-general-y-perfil-del-director-gerente

Pérez, O. (2023, 28 enero). *La perspectiva del aprendizaje en el Balanced Scorecard (BSC)*. https://blog.peoplenext.com/la-perspectiva-del-aprendizaje-en-bsc

Primicias. (2020b, septiembre 8). *La ansiedad y el estrés de la pandemia se enfrentan con déficit de psicólogos*. https://www.primicias.ec/noticias/sociedad/ansiedad-estres-pandemia-deficit-psicologos/

Pursell, S. (2023, 30 enero). Cuáles son las funciones del departamento de marketing. *Hubspot*. Recuperado 13 de abril de 2023, de https://blog.hubspot.es/marketing/funciones-departamento-marketing

R. (2019, 22 marzo). *Los jóvenes son los clientes más fieles*. MarketingNews. https://www.marketingnews.es/investigacion/noticia/1131318031605/jovenes-clientes-mas-fieles.1.html

Rodrigues, N. (2023, 20 enero). *Objetivos financieros en empresas: qué son y 5 ejemplos*. https://blog.hubspot.es/sales/ejemplos-objetivos-financieros-empresa

Ruiz, V. (2020, 12 febrero). *El deporte beneficia a nuestra salud mental*. Blog de EFAD Deportes. https://www.efadeporte.com/blog/deporte-y-salud/el-deporte-beneficia-a-nuestra-salud-mental

S. (2022b, diciembre 23). *Investigación | Jóvenes y adolescentes presentan depresión a causa de la pandemia, según estudio realizado por la Universidad Andina y Unión Estudiantil*. Universidad Andina Simón Bolívar. https://www.uasb.edu.ec/investigacion-jovenes-y-adolescentes-presentan-depresion-a-causa-de-la-pandemia-segun-estudio-realizado-por-la-universidad-andina-y-union-estudiantil/

Santander Universidades. (2023, 9 enero). *Misión, visión y valores | Blog*. Becas Santander. https://www.becas-santander.com/es/blog/mision-vision-y-valores.html

SAS Ecuador - Sociedades por Acciones Simplificadas. (2022, 29 diciembre). SAS Ecuador. https://sasecuador.com/

Senescyt presenta los Programas de Becas y Ayudas Económicas 2022 – Senescyt – Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación. (2022, 3 agosto). https://www.educacionsuperior.gob.ec/senescyt-presenta-los-programas-de-becas-y-ayudas-economicas-2022/

Stark, K. (2023, 24 enero). *Las cuatro perspectivas del CMI*. Evaluando Software. https://www.evaluandosoftware.com/las-cuatro-perspectivas-del-cmi/

The Art of Living. (s. f.). *El Arte de Vivir - Ecuador*. Art Of Living (Ecuador). https://www.artofliving.org/ec-es

Torres, D. (2023, 2 febrero). Las 6 funciones clave del departamento de ventas. *HubSpot*. Recuperado 13 de abril de 2023, de https://blog.hubspot.es/sales/funciones-departamento-ventas

Unir, V. (2021, 17 diciembre). ¿Qué es y cómo calcular la TIR (Tasa Interna de Retorno)? *UNIR*. https://www.unir.net/empresa/revista/como-calcular-tir-tasa-interna-retorno/

Universidad de Granada. (s. f.). *Tipos de Empresas / Formas Jurídicas*. Spin-Offs. https://spinoff.ugr.es/spinoffs/infobenefit/tipos-de-empresas-formas-juridicas/

Usfq, U. S. F. D. Q., & Usfq, U. S. F. D. Q. (2020, 1 septiembre). *Celebramos 32 Años de Fundación de la Universidad San Francisco de Quito*. Noticias USFQ. https://noticias.usfq.edu.ec/2020/09/celebramos-32-anos-de-fundacion-de-la.html

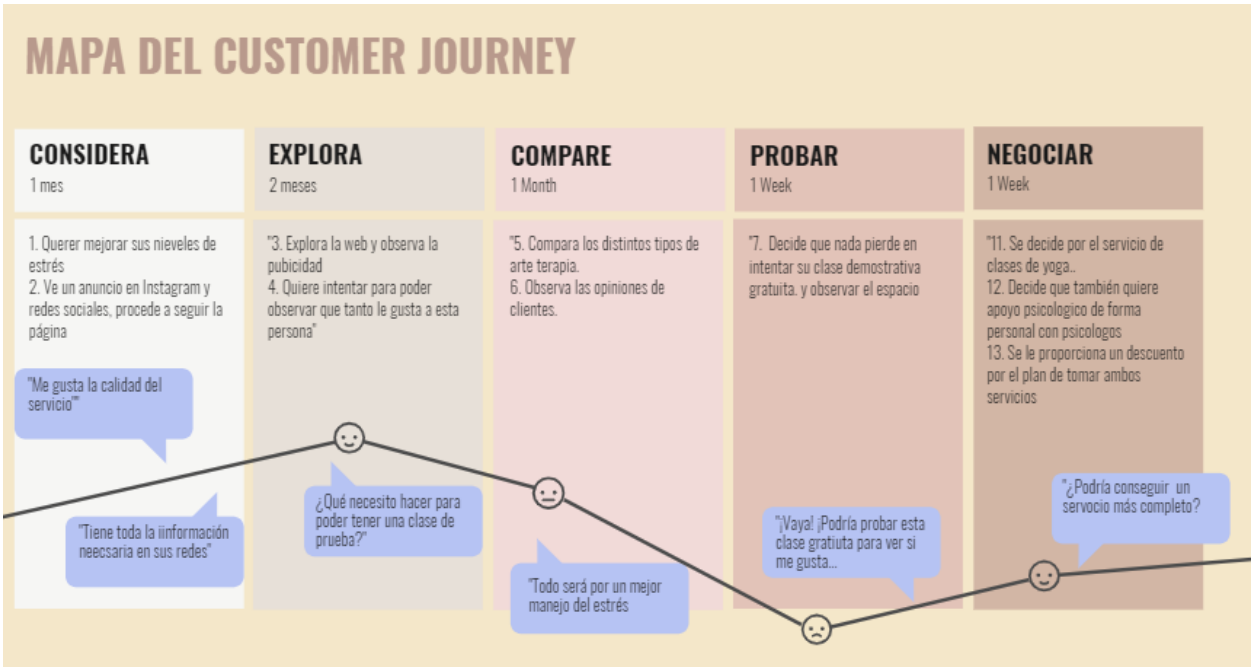
Vista de Análisis de la Deserción Universitaria en el Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio de la Universidad de las Fuerzas Armadas | Revista Científica Hallazgos21. (2022). https://revistas.pucese.edu.ec/hallazgos21/article/view/393/322

Yoga para la salud. (s. f.). https://medlineplus.gov/spanish/ency/patientinstructions/000876.htm

Yoga, X. L. (2022, 19 diciembre). *Origen del yoga | La historia de oriente a occidente*. Xuan Lan Yoga. https://xuanlanyoga.com/origen-del-yoga/

ANEXOS

Anexo 1: Journey Map



Anexo 2: Fichas del proyecto

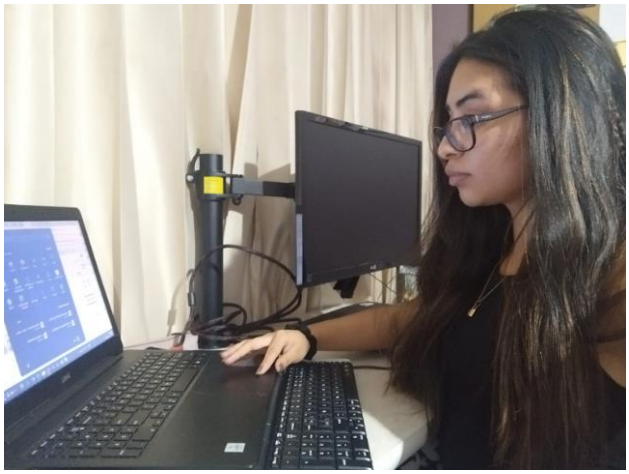
Proyecto: *Your Safe Place* mantenimiento y salubridad de los espacios e insumos.
Datos
Limpieza en las instalaciones e instrumentos de YSF.
Descripción
Una vez culminadas las clases es necesario que se mantengan las aulas limpias y oxigenadas. De la misma manera es necesario que los instrumentos que se utilizan en las clases se mantengan limpios y se laven según el tiempo que requiera cada uno de ellos.
Resultados
Mantener los espacios e instrumentos que se utilizan en clase con higiene, para la salud y bienestar del cliente.
Objetivo estratégico
Asegurar espacios estéticos, bonitos para que el cliente se sienta cómodo y guste de los espacios al momento de realizar las distintas actividades.

Ficha
Your Safe Place incremento de las actividades terapéuticas para el beneficio del estrés.
Datos
Aumentar arte terapia como, por ejemplo: dibujo, pintura, danzas, entre otras
Descripción
Realizar distintos tipos de arte terapéutico para el beneficio de las personas en la ciudad de Quito y de esta manera poder aumentar el segmento de mercado al cuál se dirige la empresa.
Resultados
Al diversificar los tipos de arte terapéuticos el segmento de mercado es más amplio y por lo tanto se puede dar un mayor alcance y beneficios al público para sintomatologías psicológicas como el estrés, aportando bienestar al cliente. De esta manera también se puede proyectar a un incremento significativo de las ventas debido a las razones previamente mencionadas.
Objetivo estratégico
Diversificar y aumentar las fuentes de ingreso en un periodo de 5 años siendo estos: baile terapéutico, pintura, entre otros.

Anexo 3: Evidencias fotográficas de las entrevistas realizadas



Estudiante de la PUCE y pasante en Arca continental.



Estudiante de la PUCE y pasante en Petrogas.



Ejecutivo de Jobsity



Pasante Universidad Internacional y Ejecutiva de IMPAQTO ECUADOR

- 3 personas no me dieron permiso para tomar evidencia fotográfica sin embargo se realizaron 8 entrevistas en total.