



**UNIVERSIDAD CASA GRANDE**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS**

**MODELO DE NEGOCIOS**  
**“MOM’S HUB”**

**GERENCIA DE ESTUDIO FINANCIERO**

**Elaborado por: MARTHA JENNY GUEVARA GARCÍA**

**Tutoría por: Annabelle Estefanía Figueroa Lizarzaburu**

**GRADO**

**Trabajo previo a la obtención del Título de:**

**Licenciado en Administración de Empresas**

**Guayaquil, Ecuador**

**Enero 2024**

## 2. CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN

Yo, **MARTHA JENNY GUEVARA GARCÍA** declaro libre y voluntariamente lo siguiente:

1. Que soy la autora del trabajo de titulación “**Gerencia de Estudio Financiero**”, el cual forma parte del proyecto Modelo de Negocio “**Mom’s Hub**”
2. Que el trabajo de titulación contenido en el documento de titulación es una creación de mi autoría por lo que sus contenidos son originales, de exclusiva responsabilidad de su autor y no infringen derechos de autor de terceras personas.
3. Que el trabajo de titulación fue realizado bajo modalidad de aprendizaje colaborativo junto con los estudiantes Mónica Ivonne Moscoso Espín, Olga Lidia Valladolid Zambrano, Sofia Leonor Basurto Vera, Verónica Isabel Ortega Salgado y Luis Eduardo Robles Aroca.

En virtud de lo antes declarado, asumo de forma exclusiva la responsabilidad por los contenidos del trabajo de titulación, su originalidad y pertinencia y exonero a la Universidad Casa Grande de toda responsabilidad civil, penal o de cualquier otro carácter por los contenidos desarrollados en dicho trabajo.



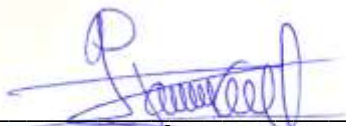
---

**GUEVARA GARCÍA MARTHA JENNY**  
**1900486638**

Declaro que

**MARTHA JENNY GUEVARA GARCÍA** en calidad de autor y titular del trabajo de titulación “**Gerencia de Estudio Financiero**” de la modalidad Modelos de Negocio, autorizo a la Universidad Casa Grande para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en su Repositorio Virtual, con fines estrictamente académicos, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Asimismo, autorizo a la Universidad Casa Grande a reproducir, distribuir, comunicar y poner a disposición del público mi documento de trabajo de titulación en formato físico o digital y en cualquier medio sin modificar su contenido, sin perjuicio del reconocimiento que deba hacer la Universidad sobre la autoría de dichos trabajos.



---

**GUEVARA GARCÍA MARTHA JENNY**

**1900486638**

### 3. RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento detalla el plan de negocios del proyecto “Mom's Hub” desarrollado como un servicio integral y personalizado para madres en etapa postparto. La investigación de mercado proporcionó una visión clara de las necesidades y demandas de las madres en etapa postparto en Guayaquil, combinando datos cuantitativos y cualitativos para comprender tendencias y preferencias. La evaluación PESTEL y el análisis de las cinco fuerzas de Porter permitieron anticipar posibles amenazas y oportunidades, fundamentando la estrategia de Mom's Hub en la diferenciación a través de la atención personalizada, alianzas estratégicas y una comunidad de apoyo única.

El plan de acción, siguiendo el modelo AIDA, busca captar la atención, generar interés, despertar el deseo y motivar la acción de las madres postparto. La asignación de presupuestos y la definición de KPIs aseguran una implementación efectiva y medición de resultados.

El estudio financiero destaca la viabilidad del proyecto, enfatizando la importancia de una gestión financiera prudente y estratégica. El análisis de la TIR (Tasa Interna de Retorno) y el VAN (Valor Actual Neto) sugiere que el proyecto "Mom's Hub" es financieramente viable. Con una TIR del 39.86% y un VAN positivo de \$34,317.68, el proyecto supera la tasa mínima de rendimiento esperada (TMAR) del 17.90%. Esto indica que la inversión inicial podría recuperarse y generar beneficios para la empresa. Además, el período de recuperación proyectado se sitúa en el tercer año. De esta forma, el proyecto Mom's Hub representa un esfuerzo integral para satisfacer las necesidades

específicas de las madres postparto. La combinación de datos, estrategias y aprendizajes derivados del proceso de evaluación de proyectos sienta las bases para el éxito en un mercado dinámico y en constante evolución, abogando por soluciones efectivas y sostenibles en el campo del bienestar materno.

Este documento refleja el esfuerzo conjunto de un grupo de estudiantes de la Universidad Casa Grande, donde cada miembro del equipo contribuyó con conocimientos y perspectivas valiosas para crear una estrategia integral que busca satisfacer las necesidades únicas de las madres en etapa postparto.

#### **4. PALABRAS CLAVE**

Depresión, Cambios Hormonales, Cuidado Postparto, Estrategia Competitiva, Bienestar Integral y Acompañamiento, wellness coach,

## 5. CONSIDERACIONES ÉTICAS

La propuesta de modelo de negocio Mom's Hub plasmada en este documento, se ha desarrollado con un enfoque ético y respetuoso. En todo momento, hemos priorizado el respeto a la propiedad intelectual, asegurando la originalidad de nuestras ideas y reconociendo el valor de las contribuciones individuales. Además, hemos asumido un compromiso ético hacia todas las personas involucradas en este proyecto, desde los colaboradores internos hasta los posibles usuarios de Mom's Hub. Nuestra intención es no solo ofrecer un servicio valioso, sino también hacerlo de manera ética, transparente y respetuosa con todos los aspectos legales y morales que rigen este proceso de creación y desarrollo de negocios.

## 6. ÍNDICE DE CONTENIDO

1.	PORTADA .....	i
2.	CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN.....	ii
3.	RESUMEN EJECUTIVO.....	iv
4.	PALABRAS CLAVE .....	v
5.	CONSIDERACIONES ÉTICAS.....	vi
6.	ÍNDICE DE CONTENIDO .....	vii
6.1.	Índice de tablas.....	ix
6.2.	Índice de figuras .....	x
7.	ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN .....	1
8.	OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS DEL PROYECTO .....	4
8.1.	Objetivo general.....	4
8.2.	Objetivos específicos .....	4
9.	DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO.....	5
10.	GERENCIA DE ESTUDIO FINANCIERO .....	8
10.1.	Presupuesto .....	8
10.1.1.	Plan de inversiones, clasificación y fuentes de financiamiento.....	8
10.1.2.	Programa de producción y ventas .....	12
10.1.3.	Gastos de administración, ventas (Comisiones %) y financieros.....	13
10.2.	Planeación Financiera .....	15

10.2.1.	Flujo de caja proyectado.....	15
10.2.2.	Estado de Pérdidas y Ganancias.....	17
10.3.	Evaluación del Proyecto .....	19
10.3.1.	Punto de Equilibrio.....	19
10.3.2.	Viabilidad financiera.....	20
10.3.3.	Análisis de Sensibilidad .....	22
11.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	27
12.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	33



## 6.1. Índice de tablas

Tabla 1 Paquetes de servicios que ofrecerá el proyecto Mom's Hub.....	6
Tabla 2 Inversión inicial de Mom's Hub.....	9
Tabla 3 Fuentes de Financiamiento .....	10
Tabla 4 Tabla de amortización del préstamo de Mom's Hub .....	11
Tabla 5 Proyección de las ventas.....	12
Tabla 6 Proyección de costos de ventas .....	13
Tabla 7 Presupuesto de Gastos de Administración y Ventas.....	14
Tabla 8 Flujo de Caja proyectado.....	16
Tabla 9 Estado de Resultados proyectado.....	18
Tabla 10 Viabilidad Financiera .....	21
Tabla 11 Flujo de Caja – escenario pesimista 1 .....	23
Tabla 12 Viabilidad Financiera – escenario pesimista 1.....	24
Tabla 13 Flujo de Caja – escenario pesimista 2.....	25
Tabla 14 Viabilidad Financiera – escenario pesimista 2.....	26

## 6.2. Índice de figuras

Figura 1 Punto de equilibrio.....	19
-----------------------------------	----

## 7. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

La maternidad es considerada como una travesía única que, aunque llena de momentos de felicidad y amor, también presenta importantes desafíos para los padres (Merchan et al., 2020), pero con mayor énfasis en las madres, dado que son quienes han experimentado nueve meses de embarazo y todo el padecimiento que esto implica, y a esto se suma el hecho de lidiar con los diferentes cambios que se generan (García et al., 2020), tanto en su cuerpo como en sus emociones, después de dar a luz.

Precisamente, uno de los momentos más cruciales en esta experiencia es la etapa postparto, un periodo donde las mujeres experimentan un sinnúmero de desafíos, mientras deben adaptarse a la presión de cuidar de un recién nacido, sobre todo si se trata de madres primerizas (Obregón et al., 2020). Hay que tener claro que la etapa postparto suele generar gran preocupación en la mayoría de las mujeres, dado que deben lidiar con los cambios hormonales que experimentan, y a esto se suma el estrés, la fatiga, la falta de sueño y la adaptación a nuevas responsabilidades.

Este período de vulnerabilidad emocional y física ha sido identificado como una problemática a tratar de corregir para las madres, con estudios que indican que aproximadamente el 80% de las nuevas madres experimentan cambios emocionales en las primeras semanas después del parto (Sánchez, 2020). Sin embargo, el 20% de estas mujeres enfrenta desafíos más graves, incluyendo ansiedad y depresión que pueden perdurar durante meses. Este problema no solo afecta la salud mental de las madres, sino que también puede impactar negativamente en la dinámica familiar y en la capacidad de adaptación de la mujer a

su nuevo rol (Vaca-Merino et al., 2022). Por ende, es esencial abordar esta problemática y ofrecer un apoyo integral que permita a las madres enfrentar esta etapa con confianza y calma.

En este contexto, la falta de atención a la salud mental postparto ha llevado a la necesidad de crear un espacio como Mom's Hub, a fin de posicionarse como un centro líder y de referencia en el cuidado y bienestar integral para madres en etapa postparto. Este proyecto surge como respuesta a la evidente necesidad de brindar un apoyo compasivo y personalizado a las madres, abordando no solo las necesidades físicas, sino también las emocionales que surgen en esta fase única de la maternidad.

Como se ha mencionado, durante la etapa postparto se producen diversos cambios en las madres, pero uno de los temas que está siendo objeto de análisis y debate en el campo de la salud, se relaciona con la depresión postparto (DPP) que afecta a 1 de cada 7 mujeres, y puede empezar en cualquier momento durante el primer año después del parto (Sánchez, 2020). Una madre que sufre de depresión o ansiedad puede tener dificultades para satisfacer las necesidades del bebé, afectando su crecimiento y desarrollo. La DPP puede dar lugar a retrasos en el crecimiento, problemas emocionales y del comportamiento, y dificultades en el sueño, entre otros.

Aunque los obstetras realizan evaluaciones sobre la depresión postparto, los pediatras, al ver al bebé hasta 6 veces en los primeros 6 meses, tienen un mejor criterio para identificar a las madres que la padecen (Weisstaub, 2003). Por ejemplo, la *American Academy of Pediatrics* (AAP) recomienda evaluar a las madres durante las visitas de control del bebé. En este sentido, la herramienta comúnmente utilizada

por los pediatras es la Escala de Edinburgh para la Depresión Posparto, un cuestionario de 10 preguntas que sirve de base para identificar la DPP en etapas tempranas y permite intervenir y proporcionar el apoyo necesario.

En Ecuador, se ha identificado una brecha en este aspecto y de ahí surge la necesidad de que sea abordado en propuestas como Mom's Hub. Normalmente, el tratamiento para la DPP incluye medicamentos antidepresivos y terapia verbal. No obstante, el consumo de medicinas durante la lactancia materna puede ser perjudicial para el recién nacido y lo mejor es que la depresión postparto no sea sufrida en soledad; sino que lo ideal es buscar ayuda profesional.

Es así como, Mom's Hub surge como una solución integral a la falta de atención a la salud mental postparto. Este proyecto se fundamenta en la premisa de que cuidar la salud mental de las madres es esencial para el bienestar general de la familia y la sociedad. Mom's Hub no solo busca abordar los síntomas físicos asociados con la maternidad, sino también brindar apoyo emocional para garantizar una transición saludable hacia la maternidad.

## 8. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS DEL PROYECTO

### 8.1. Objetivo general

Desarrollar un plan de negocio para la creación de Mom's Hub como un espacio enfocado en el cuidado y bienestar de las madres en etapa postparto, en la ciudad de Guayaquil.

### 8.2. Objetivos específicos

1. Identificar las necesidades de las madres en etapa postparto para el diseño de soluciones innovadoras, a partir de la aplicación del *Design Thinking*.
2. Analizar el grado de aceptación de la propuesta, así como las oportunidades del entorno y el mercado meta, a través de una investigación de mercado.
3. Formular estrategias de marketing que posicionen a Mom's Hub como un espacio integral en el cuidado y bienestar de madres en etapa postparto.
4. Definir los procesos operativos y recursos necesarios para la puesta en marcha de Mom's Hub.
5. Establecer las bases administrativas que garanticen el funcionamiento legal de Mom's Hub.
6. Determinar la viabilidad económica – financiera del proyecto Mom's Hub.

## 9. DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Mom's Hub se presenta como un proyecto innovador que propone abordar las necesidades integrales de las madres durante la etapa postparto, a partir de la prestación de una gama completa de servicios diseñados para promover su bienestar físico y emocional (Palmeros & García, 2018). Estos servicios, en su mayoría personalizados, están fundamentados en evaluaciones individuales y consideran tanto el bienestar físico como emocional de las madres, fomentando relaciones significativas y grupos de apoyo (Fernandez y Extremera, 2005).

Además de atender las necesidades de las madres, este negocio también proporcionará un espacio seguro y acogedor para que se conecten y compartan experiencias con otras mujeres en la misma etapa de vida. Estas interacciones entre madres y profesionales capacitados permitirán establecer una red de apoyo valiosa, lo que contribuirá a la salud y bienestar de las madres (Moncayo, 2019).

El proyecto incluye un programa de seguimiento y acompañamiento continuo que garantiza un respaldo constante más allá de la sesión inicial, asegurando que las madres se sientan apoyadas en todo su viaje de bienestar. Durante estas sesiones se proporcionarán materiales educativos actualizados a través de una plataforma en línea y se organizarán eventos exclusivos y talleres que fortalezcan la conexión entre madres, ofreciendo flexibilidad en la programación y solicitando evaluaciones de satisfacción para mejorar continuamente los servicios (Fernandez-Berrocal, P. y Extremera, 2005). En este contexto, la idea de negocio contempla tres paquetes, diseñados para cada necesidad:

Tabla 1

*Paquetes de servicios que ofrecerá el proyecto Mom's Hub*

<b>PAQUETES</b>					
<b>1. Armonía y Conexión</b>		<b>2. Restauración y Equilibrio</b>		<b>3. Consciente y Transformación</b>	
· Wellness Coach		· Wellness Coach		· Wellness Coach	
· Acceso a la comunidad de madres		· Acceso a la comunidad de madres		· Acceso a la comunidad de madres	
· 1 Planes Nutricionales		· 1 Planes Nutricionales		· 1 Planes Nutricionales	
· 8 Ejercicios		· 12 Ejercicios		· 12 Ejercicios	
· 2 Grupos de Apoyo Psicológicos		· 2 Grupos de Apoyo Psicológicos		· 2 Grupos de Apoyo Psicológicos	
		· 2 Terapias Alternativas (Yoga, Reiki, Acupuntura, Barras de Access)		· 2 Terapias Alternativas (Yoga, Reiki, Acupuntura, Barras de Access)	
				· 2 Masajes corporales (Relajante, Drenaje, Descontracturantes)	
<b>Valor</b>	<b>\$120</b>	<b>Valor</b>	<b>\$150</b>	<b>Valor</b>	<b>\$180</b>

Fuente: Elaboración propia.

Al no existir competencia en el Ecuador, Mom's Hub tiene la oportunidad de convertirse en el líder indiscutible en su sector. Su enfoque integral y personalizado, junto con su capacidad para abordar las necesidades únicas de cada madre, le permitirá ganar una reputación sólida para atraer a un gran número de clientes. Con un mercado que demanda servicios especializados y una necesidad fundamental indiscutible, este negocio tiene un enorme potencial para generar ingresos sostenibles y hacer una diferencia positiva en la vida de las madres.

Para asegurar la calidad y relevancia de nuestros servicios, Mom's Hub establecerá alianzas estratégicas con profesionales de la salud especializados en maternidad, como obstetras, pediatras y psicólogos especializados en salud postparto. Estas colaboraciones fortalecerán nuestra capacidad para ofrecer asesoramiento experto y personalizado, respaldando aún más la misión de Mom's Hub de ser un espacio integral de cuidado y bienestar para madres en etapa postparto.



Además, Mom's Hub adoptará un enfoque tecnológico para mejorar la accesibilidad y la conveniencia de sus servicios. Por tal razón, también se desarrollará una plataforma en línea que brindará a las madres acceso a recursos educativos, seguimiento de progreso y la posibilidad de conectarse virtualmente con otros miembros de la comunidad Mom's Hub. Esta iniciativa no solo complementará nuestros servicios presenciales, sino que también ampliará nuestro alcance a madres que buscan apoyo en otras zonas de influencia comercial.

De esta manera, Mom's Hub aspira a ser más que un centro de cuidado postparto; busca convertirse en una comunidad vibrante donde las madres encuentren un apoyo valioso, comprensión y recursos esenciales para navegar la compleja etapa postparto. A través de nuestro compromiso con la excelencia, la innovación y el bienestar integral, Mom's Hub se posicionará como el referente líder en el cuidado postparto en Ecuador, marcando una diferencia significativa en la vida de las madres y sus familias.

## **10. GERENCIA DE ESTUDIO FINANCIERO**

### **10.1. Presupuesto**

#### **10.1.1. Plan de inversiones, clasificación y fuentes de financiamiento.**

Para llevar a cabo esta propuesta, se ha estimado una inversión inicial por un monto equivalente a USD \$32,646.23. Esta inversión se desgrega en tres rubros importantes: (1) inversión en activos fijos por USD \$8,000.00 que contempla la adquisición de muebles y enseres, así como también los equipos de computación que se utilizarán en el establecimiento de Mom's Hub; (2) inversión en activos diferidos por un total de USD \$13,943.01 que implica los gastos de constitución, el desarrollo de la marca, marketing de lanzamiento, costos asociados con patentes, licencias, hosting, desarrollo de página web y depósito de alquiler; y (3) capital de trabajo que corresponde a los rubros necesarios para el financiamiento de las actividades corto plazo del negocio, en este caso un monto de \$10,703.21 que servirá de apoyo para financiar las operaciones durante un lapso de 20 días aproximadamente; este rubro involucra costo de materiales directos, mano de obra y gastos de administración y ventas, así como de los imprevistos que pudieran suscitarse.

Tabla 2

*Inversión inicial de Mom's Hub*

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
TERRENO	
OBRAS CIVILES	
MUEBLES Y ENSERES	\$5.500,00
MAQUINARIAS	\$0,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$2.500,00
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$8.000,00</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$750,00
ESTUDIOS	\$0,00
I +D	\$0,00
REGISTRO DE MARCA	\$400,00
DESARROLLO PÁGINA WEB	\$1.000,00
HOSTING/DOMINIO	\$500,00
DEPÓSITO ALQUILER	\$4.500,00
MARKETING (LANZAMIENTO)	\$5.000,00
PATENTES Y LICENCIAS	\$1.500,00
GASTOS FINANCIEROS PREOPERATIVOS	\$293,01
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>\$13.943,01</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
FACTOR CAJA	20
CAPITAL DE TRABAJO OPERATIVO	
MATERIALES DIRECTOS	\$2.745,80
MATERIALES INDIRECTOS	\$0,00
SUMINISTROS Y SERVICIOS	\$0,00
MANO DE OBRA DIRECTA	\$601,25
MANO DE OBRA INDIRECTA	\$0,00
INVENTARIO INICIAL	
CAPITAL DE TRABAJO ADM. Y VTAS	
GASTOS ADM	\$5.932,93
GASTOS DE VTAS	\$1.023,23
IMPREVISTOS (5%)	\$400,00
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$10.703,21</b>
<b>TOTAL PLAN DE INVERSIONES</b>	<b>\$32.646,23</b>

Fuente: Elaboración propia

El financiamiento de la inversión se realizará a partir de dos fuentes: (1) préstamo bancario por una suma de \$10,000.00 y una tasa de interés del 12% a un plazo de tres años; y (2) aporte de capital por un monto de \$22,646.23, es decir la diferencia. El costo de capital de cada alternativa se estima en función de la tasa de interés que cobra el banco, y la inflación (1.5%) y riesgo país (19%) para el caso de aportes propios, lo que da como resultado (20.5%). De esta manera, al calcular la tasa de descuento bajo el método del costo capital promedio ponderado se obtuvo una tasa mínima de retorno equivalente a 17.90%. Es decir, que este debería ser el mínimo rendimiento esperado del proyecto.

Tabla 3

*Fuentes de Financiamiento*

<b>FUENTES DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>MONTO</b>	<b>%</b>	<b>COSTO DE K</b>
PRESTAMO BANCARIO	10.000,00	30,63%	12,0%
APORTE DE CAPITAL	22.646,23	69,37%	20,5%
<b>TOTAL FINANCIAMIENTO</b>	<b>32.646,23</b>	<b>100%</b>	<b>17,90%</b>

Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, en lo que corresponde al préstamo bancario, la tabla de amortización fue calculada en función del método francés que implica un dividendo de pagos fijos. A partir de las condiciones de financiamiento previamente mencionadas, la cuota a pagar sería \$332.14 ya incluido capital e interés. De esta forma, la compañía terminaría pagando un total de \$11,957.15 en un plazo de 36 meses; esto quiere decir que los \$10,000 de préstamo generarían un interés de 1,957.15 en todo este lapso.

Tabla 4  
 Tabla de amortización del préstamo de Mom's Hub

<b>TABLA DE AMORTIZACIÓN FRANCESA</b>				
<b>INSTIT. FINANCIERA</b>				
<b>MONTO</b>	<b>10.000,00</b>		<b>DIVENDOS</b>	<b>12</b>
			<b>AÑO</b>	
<b>TASA DE INTERES</b>	<b>12,00%</b>			
<b>PLAZO</b>	<b>3 años</b>			
<b>GRACIA</b>	<b>0 años</b>			
<b>MONEDA</b>		<b>DÓLARES</b>		
<b>AMORTIZACIÓN CADA</b>	<b>30</b>	<b>días</b>		
<b>Número de períodos 36 para amortizar capital</b>				
<b>No.</b>	<b>SALDO INICIAL</b>	<b>INTERES</b>	<b>PRINCIPAL</b>	<b>DIVIDENDO</b>
0	10.000,00			
1	10.000,00	100,00	232,14	332,14
2	9.767,86	97,68	234,46	332,14
3	9.533,39	95,33	236,81	332,14
4	9.296,58	92,97	239,18	332,14
5	9.057,41	90,57	241,57	332,14
6	8.815,84	88,16	243,98	332,14
7	8.571,85	85,72	246,42	332,14
8	8.325,43	83,25	248,89	332,14
9	8.076,54	80,77	251,38	332,14
10	7.825,16	78,25	253,89	332,14
11	7.571,27	75,71	256,43	332,14
12	7.314,84	73,15	258,99	332,14
13	7.055,84	70,56	261,58	332,14
14	6.794,26	67,94	264,20	332,14
15	6.530,06	65,30	266,84	332,14
16	6.263,22	62,63	269,51	332,14
17	5.993,71	59,94	272,21	332,14
18	5.721,50	57,21	274,93	332,14
19	5.446,57	54,47	277,68	332,14
20	5.168,89	51,69	280,45	332,14
21	4.888,44	48,88	283,26	332,14
22	4.605,18	46,05	286,09	332,14
23	4.319,09	43,19	288,95	332,14
24	4.030,14	40,30	291,84	332,14
25	3.738,30	37,38	294,76	332,14
26	3.443,54	34,44	297,71	332,14
27	3.145,83	31,46	300,68	332,14
28	2.845,14	28,45	303,69	332,14
29	2.541,45	25,41	306,73	332,14
30	2.234,72	22,35	309,80	332,14
31	1.924,93	19,25	312,89	332,14
32	1.612,03	16,12	316,02	332,14
33	1.296,01	12,96	319,18	332,14
34	976,83	9,77	322,37	332,14
35	654,45	6,54	325,60	332,14
36	328,85	3,29	328,85	332,14
		<b>1.957,15</b>	<b>10.000,00</b>	<b>11.957,15</b>

Fuente: Elaboración propia

### 10.1.2. Programa de producción y ventas

Para la proyección de ventas se consideró a la demanda y el precio promedio de los paquetes. En este caso, comenzando con la proyección de la demanda esta se estimó en 13.729 madres en etapa de post parto, residentes en Guayaquil y Samborondón. Sin embargo, de este total se espera llegar a una meta del 1% de absorción del mercado, lo que equivale a 137 paquetes vendidos por mes. En este sentido, debido a que se comercializarán tres paquetes cuyos precios oscilan entre \$120, \$150 y \$180, la media sería \$150.00. Por tanto, al multiplicar 137 paquetes al mes por un precio de \$150 las ventas totales serían \$20,593.50 mensuales, lo que al año representaría \$247,122.00.

Tabla 5

#### Proyección de las ventas

<b>DEMANDA</b>	13729
<b>COMPETENCIA</b>	3
<b>PARTICIPACIÓN MERCADO</b>	1,00%
<b>ABSORCIÓN AÑO 1</b>	1,00%
<b>CRECIMIENTO VENTAS ANUAL</b>	10%

PROYECCIÓN ANUAL DE UNIDADES DE VENTA					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>UNIDADES</b>	1.647	1.812	1.812	1.812	1.812

PROYECCIÓN ANUAL DE VENTAS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>VENTAS</b>	\$ 247.122,00	\$ 259.478,10	\$ 272.452,01	\$ 286.074,61	\$ 300.378,34

Fuente: Elaboración propia

### 10.1.3. Gastos de administración, ventas (Comisiones %) y financieros.

La estructura de costos del negocio se define de la siguiente manera: los costos variables tendrían un valor de \$30 por paquete. De ahí que, al considerar la demanda estimada en 1.647 paquetes vendidos al año, este costo variable representaría \$49,424.40 para el primer año de operaciones. Por otro lado, la mano de obra directa representaría un costo fijo de \$10,822.44 al año. Aquí estaría contemplado el sueldo que percibirá el empleado de servicio al cliente, cuyo sueldo mensual equivale a \$650 más beneficios sociales ascendería a \$901.87. De esta forma, los costos operativos del negocio presentarán alrededor de \$60,246.84 en el año 1, incrementándose hasta \$65,189.28 en el año 5, al considerar un crecimiento anual de 1.5% por causa de la inflación.

Tabla 6

#### Proyección de costos de ventas

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>PRODUCCIÓN</b>	1.647	1.812	1.812	1.812	1.812
<b>PRECIO</b>	\$ 150				
<b>VENTAS (PXQ)</b>	247.122,00	259.478,10	272.452,01	286.074,61	300.378,34
<b>COSTO VARIABLE</b>	49.424,40	54.366,84	54.366,84	54.366,84	54.366,84
<b>COSTO FIJO</b>	10.822,44	10.822,44	10.822,44	10.822,44	10.822,44
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>60.246,84</b>	<b>65.189,28</b>	<b>65.189,28</b>	<b>65.189,28</b>	<b>65.189,28</b>

Fuente: Elaboración propia

En lo que refiere a los gastos, la compañía contempla dos rubros importantes: (1) los gastos administrativos por un monto anual de \$106,792.80 en el año 1, el cual se incrementará hasta \$113,345.99 en el año 5. Estos rubros incluyen el pago del sueldo y beneficios sociales del personal administrativos, pago de

arriendos, servicios básicos, seguros, suministros, mantenimientos, presupuesto de RSE, capacitaciones, entre otros; y (2) los gastos de ventas estarían conformados por el sueldo del personal de marketing y ventas, así como el presupuesto asignado a actividades promocionales que den a conocer el negocio entre la comunidad. Este rubro representaría \$18,418.20 en el año 1 y se incrementará hasta \$19,548.41 en el año 5.

Tabla 7

*Presupuesto de Gastos de Administración y Ventas*

<b>GASTOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>ADMINISTRATIVO</b>					
SUELDO PERSONAL ADM	\$48.772,80	\$49.504,39	\$50.246,96	\$51.000,66	\$51.765,67
ARRIENDO	\$18.000,00	\$18.270,00	\$18.544,05	\$18.822,21	\$19.104,54
SERVICIOS BÁSICOS	\$2.400,00	\$2.436,00	\$2.472,54	\$2.509,63	\$2.547,27
SERVICIOS PRESTADOS (PROFESIONALES)	\$28.200,00	\$28.623,00	\$29.052,35	\$29.488,13	\$29.930,45
SEGUROS	\$1.200,00	\$1.218,00	\$1.236,27	\$1.254,81	\$1.273,64
SUMINISTROS	\$600,00	\$609,00	\$618,14	\$627,41	\$636,82
INTERNET	\$1.440,00	\$1.461,60	\$1.483,52	\$1.505,78	\$1.528,36
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS Y OFICINA	\$180,00	\$182,70	\$185,44	\$188,22	\$191,05
PROGRAMA DE RSE	\$3.000,00	\$3.045,00	\$3.090,68	\$3.137,04	\$3.184,09
CAPACITACIÓN	\$3.000,00	\$3.045,00	\$3.090,68	\$3.137,04	\$3.184,09
COMUNICACIONES	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
UNIFORMES	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
ALIMENTACIÓN	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
<b>TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO</b>	<b>\$106.792,80</b>	<b>\$108.394,69</b>	<b>\$110.020,61</b>	<b>\$111.670,92</b>	<b>\$113.345,99</b>
<b>GASTOS VENTAS</b>					
SUELDOS PERSONAL DE VENTAS	\$ 12.418,20	\$ 12.604,47	\$ 12.793,54	\$ 12.985,44	\$ 13.180,22
COMISIONES					
MARKETING Y PUBLICIDAD	\$ 6.000,00	\$ 6.090,00	\$ 6.181,35	\$ 6.274,07	\$ 6.368,18
<b>TOTAL GASTO DE VENTAS</b>	<b>\$18.418,20</b>	<b>\$18.694,47</b>	<b>\$18.974,89</b>	<b>\$19.259,51</b>	<b>\$19.548,41</b>

Fuente: Elaboración propia



## **10.2. Planeación Financiera**

### **10.2.1. Flujo de caja proyectado.**

Con los datos del Estado de Resultados se elaboró el Flujo de consideró una recuperación del 75% de las ventas en cada año, y un 25% pendiente de pago en los años anteriores. De esta forma, la recuperación por ventas en el año 1 pasaría de \$185,341.50 hasta \$296,802.40 en el año 5. Luego de restar todos los egresos operaciones previamente descritos, así como también el pago del préstamo bancario en capital e intereses, el flujo neto generado del proyecto se estimaría de la siguiente manera: En el año 0, por ser el período pre-operacional, la inversión de \$32,646.23 se consideró negativa porque representa una salida de dinero que debe ser recuperada. Además, en el año 1, se obtendría un flujo negativo por \$16,390.96, debido a que los egresos serían mayores que los ingresos por recuperación de ventas. Sin embargo, ya en el año 2 en adelante, se observan flujos positivos que van desde los \$23,445.20 hasta \$50,692.11.

Tabla 8

*Flujo de Caja proyectado*

<b>FLUJO DE CAJA PROYECTADO</b>	<b>INV. INICIAL</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>						
<b>RECUPERACIÓN POR VENTAS</b>		\$185.341,50	\$256.389,08	\$269.208,53	\$282.668,96	\$296.802,40
<b>EGRESOS OPERACIONALES</b>						
PAGO A PROVEEDORES		\$45.305,70	\$53.954,97	\$54.366,84	\$54.366,84	\$54.366,84
MANO DE OBRA DIRECTA		\$10.822,44	\$10.822,44	\$10.822,44	\$10.822,44	\$10.822,44
MANO DE OBRA INDIRECTA		\$16.407,60	\$16.407,60	\$16.407,60	\$16.407,60	\$16.407,60
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$106.792,80	\$108.394,69	\$110.020,61	\$111.670,92	\$113.345,99
GASTOS DE VENTAS		\$18.418,20	\$18.694,47	\$18.974,89	\$19.259,51	\$19.548,41
PARTICIPACION DE EMPLEADOS			\$8.558,89	\$9.445,22	\$11.168,47	\$13.083,73
IMPUESTO A LA RENTA			\$12.125,09	\$13.380,73	\$15.822,00	\$18.535,29
<b>TOTAL EGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>\$197.746,74</b>	<b>\$228.958,16</b>	<b>\$233.418,34</b>	<b>\$239.517,78</b>	<b>\$246.110,29</b>
<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL</b>		<b>-\$12.405,24</b>	<b>\$27.430,92</b>	<b>\$35.790,19</b>	<b>\$43.151,17</b>	<b>\$50.692,11</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
CREDITOS BANCARIOS	\$10.000,00					
APORTE DE CAPITAL	\$22.646,23					
<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$32.646,23</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$0,00</b>
<b>EGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
PAGO DE INTERESES		\$1.041,56	\$668,17	\$247,42	\$0,00	\$0,00
PAGO DE CREDITO BANCARIO		\$2.944,16	\$3.317,55	\$3.738,30		
<b>INVERSIONES</b>						
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$8.000,00</b>					
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$13.943,01</b>					
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$10.703,21</b>					
<b>TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$32.646,23</b>	<b>\$3.985,72</b>	<b>\$3.985,72</b>	<b>\$3.985,72</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$0,00</b>
<b>FLUJO NO OPERACIONAL</b>	<b>\$0,00</b>	<b>-\$3.985,72</b>	<b>-\$3.985,72</b>	<b>-\$3.985,72</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$0,00</b>
<b>FLUJO NETO GENERADO</b>	<b>-\$32.646,23</b>	<b>-\$16.390,96</b>	<b>\$23.445,20</b>	<b>\$31.804,47</b>	<b>\$43.151,17</b>	<b>\$50.692,11</b>

Fuente: Elaboración propia

### **10.2.2. Estado de Pérdidas y Ganancias.**

En el estado de Resultados se observa que los ingresos fluctúan entre \$247,122.00 en el año 1, hasta \$300,378.34 para el año 5, debido a que se consideró una proyección de 5% anual a partir del segundo período de operaciones. Los costos de ventas pasarían de \$60,246.84 en el año 1 hasta \$65,189.28 en el año 5, considerando un crecimiento anual de 1.5% como efecto de la inflación. De igual manera, los gastos de administración y venta se incrementarán en ese mismo factor, haciendo un total de \$125,211.00 en el año 1 y \$132,894.39 en el año 5.

Al momento de restar los costos de ventas, los gastos operativos, gastos financieros, de amortización y depreciación, así como todos los impuestos por ley y la participación de utilidades, la empresa generaría un resultado favorable de \$36,375.28 en el primer año, lo que equivaldría a 14.72% de margen neto sobre las ventas. Este resultado se incrementará hasta \$63,472.47 en el año 5, lo que representaría 21.13% sobre las ventas, lo que supone una mejora en los resultados económicos del negocio en el lapso de cinco años.

Tabla 9

*Estado de Resultados proyectado*

<b>VENTAS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
	<b>247.122,00</b>	<b>259.478,10</b>	<b>272.452,01</b>	<b>286.074,61</b>	<b>300.378,34</b>
COSTO DE VENTAS	60.246,84	65.189,28	65.189,28	65.189,28	65.189,28
UTILIDAD BRUTA	186.875,16	194.288,82	207.262,73	220.885,33	235.189,06
GASTOS ADMINISTRATIVOS	106.792,80	108.394,69	110.020,61	111.670,92	113.345,99
GASTOS DE VENTAS	18.418,20	18.694,47	18.974,89	19.259,51	19.548,41
<b>EBITDA</b>	<b>61.664,16</b>	<b>67.199,66</b>	<b>78.267,22</b>	<b>89.954,89</b>	<b>102.294,66</b>
GASTOS DE AMORTIZACIÓN	2.730,00	2.730,00	2.730,00	2.730,00	2.730,00
GASTOS DE DEPRECIACIÓN	833,33	833,33	833,33	-	-
<b>EBIT</b>	<b>58.100,83</b>	<b>63.636,32</b>	<b>74.703,89</b>	<b>87.224,89</b>	<b>99.564,66</b>
GASTOS FINANCIEROS	1.041,56	668,17	247,42		
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN</b>	<b>57.059,27</b>	<b>62.968,15</b>	<b>74.456,47</b>	<b>87.224,89</b>	<b>99.564,66</b>
15% PARTICIPACIÓN	8.558,89	9.445,22	11.168,47	13.083,73	14.934,70
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	48.500,38	53.522,93	63.288,00	74.141,16	84.629,96
25% IMPUESTOS	12.125,09	13.380,73	15.822,00	18.535,29	21.157,49
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>36.375,28</b>	<b>40.142,20</b>	<b>47.466,00</b>	<b>55.605,87</b>	<b>63.472,47</b>

Fuente: Elaboración propia

### 10.3. Evaluación del Proyecto

#### 10.3.1. Punto de Equilibrio

Para el cálculo del punto de equilibrio se consideró la fórmula para definir las unidades mínima que deben comercializarse en el negocio y en este caso, deberían lograrse como mínimo un total 90 paquetes al mes para cubrir los costos operativos del negocio, o generar el equivalente a un ingreso promedio de \$13,528.05 mensuales para cubrir sus costos totales.

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>		$\text{Relación costo / beneficio} = \frac{\text{Ingreso total}}{\text{Costo total}}$	
		$\text{P.E (producción)} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Precio unitario de venta - costo variable unitario}}$	(11)
		$\text{P.E (ventas)} = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable unitario}}{\text{Precio de venta unitario}}}$	(12)
<b>P.E. VENTAS</b>	\$ 13.528,05	$\text{Relación costo / beneficio} = \frac{\text{Ingreso total}}{\text{Costo total}}$	
		$\text{P.E (producción)} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Precio unitario de venta - costo variable unitario}}$	(11)
		$\text{P.E (ventas)} = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable unitario}}{\text{Precio de venta unitario}}}$	(12)
<b>P.E. UNIDADES</b>	90		

Figura 1 Punto de equilibrio

Fuente: Elaboración propia

### **10.3.2. Viabilidad financiera**

Con los datos del flujo de caja, se calcularon los indicadores financieros de la TIR, VAN y el período de recuperación. En este caso, bajo un escenario base, se determina que el proyecto Mom's Hub sería viable en términos financieros, porque la TIR obtenida es 39.86% y es mayor que la TMAR calculada en 17.90%. Además, el VAN es positivo y mayor a cero, por un monto \$34,317.68. En este sentido, la inversión se recuperará recién en el tercer año, donde el valor de la sumatoria de los flujos netos sería mayor que la inversión, y, además, arrojaría un saldo a favor de la compañía.

Tabla 10

*Viabilidad Financiera*

<b>VIABILIDAD FINANCIERA</b>					
<b>TIR</b>	<b>39,86%</b>		EL PROYECTO ES VIABLE SI TIR MAYOR A TMAR		
<b>VAN</b>	<b>34.317,68</b>	34.317,68	VAN POSITIVO, EL NEGOCIO SE ACEPTA		
<b>PAYBACK</b>	<b>PERIODO</b>	<b>INVERSIÓN</b>	<b>FLUJO</b>	<b>RENTABILIDAD EXIGIDA</b>	<b>RECUPERACIÓN INVERSIÓN</b>
	1	32.646,23	-16.390,96	5.842,48	-22.233,43
	2	54.879,66	23.445,20	9.821,44	13.623,75
	3	41.255,90	31.804,47	7.383,29	24.421,18
	4	16.834,72	43.151,17	3.012,80	40.138,37
	5	-23.303,65	50.692,11	-4.170,50	54.862,61
		-78.166,26			
<b>RECUPERACIÓN DE FINANCIAMIENTO BANCARIO</b>					
	<b>PERIODO</b>	<b>INVERSIÓN</b>	<b>FLUJO</b>	<b>RENTABILIDAD EXIGIDA (BANCO)</b>	<b>RECUPERACIÓN INVERSIÓN</b>
	1	10.000,00	-16.390,96	1.200,00	-17.590,96
	2	10.000,00	23.445,20	1.200,00	22.245,20
	3	-12.245,20	31.804,47	-1.469,42	33.273,90
	4	-45.519,10	43.151,17	-5.462,29	48.613,46
	5	-94.132,56	50.692,11	-11.295,91	61.988,02

Fuente: Elaboración propia

### **10.3.3. Análisis de Sensibilidad**

Para el cálculo del análisis de sensibilidad se considera el escenario base del flujo de efectivo, pero se hizo una afectación en las ventas, en las cuales la recuperación de estas sería 10% menor que el escenario base. En este caso, se aprecia que la TIR del proyecto bajaría de 39% a 10.08%, que si bien es positiva no debería aceptarse porque está por debajo de la TMAR (17.90%). Esto es confirmado por el VAN cuyo resultado neto sería -\$7,976.68.

Una situación similar se observaría en el segundo escenario salvo que aquí se consideró una afectación en las ventas por un monto de 15%, por tal razón, los indicadores financieros determinarían que el proyecto no sería viable bajo estas condiciones, debido a que tanto la TIR como el VAN serían negativos y, por tanto, no se podría recuperar la inversión dentro de un período de cinco años. Entonces, en ese escenario el proyecto también debería rechazarse.



Tabla 11

## Flujo de Caja – escenario pesimista 1

<b>FLUJO DE CAJA PROYECTADO</b>	<b>INV. INICIAL</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>						
RECUPERACIÓN POR VENTAS		\$203.875,65	\$232.603,58	\$244.233,76	\$256.445,45	\$269.267,72
<b>EGRESOS OPERACIONALES</b>						
PAGO A PROVEEDORES		\$45.305,70	\$53.954,97	\$54.366,84	\$54.366,84	\$54.366,84
MANO DE OBRA DIRECTA		\$10.822,44	\$10.822,44	\$10.822,44	\$10.822,44	\$10.822,44
MANO DE OBRA INDIRECTA		\$16.407,60	\$16.407,60	\$16.407,60	\$16.407,60	\$16.407,60
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$106.792,80	\$108.394,69	\$110.020,61	\$111.670,92	\$113.345,99
GASTOS DE VENTAS		\$18.418,20	\$18.694,47	\$18.974,89	\$19.259,51	\$19.548,41
PARTICIPACION DE EMPLEADOS			\$8.558,89	\$9.445,22	\$11.168,47	\$13.083,73
IMPUESTO A LA RENTA			\$12.125,09	\$13.380,73	\$15.822,00	\$18.535,29
<b>TOTAL EGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>\$197.746,74</b>	<b>\$228.958,16</b>	<b>\$233.418,34</b>	<b>\$239.517,78</b>	<b>\$246.110,29</b>
<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL</b>		<b>\$6.128,91</b>	<b>\$3.645,42</b>	<b>\$10.815,42</b>	<b>\$16.927,66</b>	<b>\$23.157,43</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
CREDITOS BANCARIOS	\$10.000,00					
APORTE DE CAPITAL	\$22.646,23					
<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$32.646,23</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$0,00</b>
<b>EGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
PAGO DE INTERESES		\$1.041,56	\$668,17	\$247,42	\$0,00	\$0,00
PAGO DE CREDITO BANCARIO		\$2.944,16	\$3.317,55	\$3.738,30		
<b>INVERSIONES</b>						
ACTIVOS FIJOS	<b>\$8.000,00</b>					
ACTIVOS DIFERIDOS	<b>\$13.943,01</b>					
CAPITAL DE TRABAJO	<b>\$10.703,21</b>					
<b>TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$32.646,23</b>	<b>\$3.985,72</b>	<b>\$3.985,72</b>	<b>\$3.985,72</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$0,00</b>
<b>FLUJO NO OPERACIONAL</b>	<b>\$0,00</b>	<b>-\$3.985,72</b>	<b>-\$3.985,72</b>	<b>-\$3.985,72</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$0,00</b>
<b>FLUJO NETO GENERADO</b>	<b>-\$32.646,23</b>	<b>\$2.143,19</b>	<b>-\$340,29</b>	<b>\$6.829,71</b>	<b>\$16.927,66</b>	<b>\$23.157,43</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 12

*Viabilidad Financiera – escenario pesimista 1*

<b>VIABILIDAD FINANCIERA</b>					
<b>TIR</b>	<b>10,08%</b>				
<b>VAN</b>	<b>-</b>	-7.976,68	VAN POSITIVO, EL NEGOCIO SE ACEPTA		
	<b>7.976,68</b>				
<b>PAYBACK</b>	<b>PERIODO</b>	<b>INVERSIÓN</b>	<b>FLUJO</b>	<b>RENTABILIDAD EXIGIDA</b>	<b>RECUPERACIÓN INVERSIÓN</b>
	1	32.646,23	2.143,19	5.842,48	-3.699,28
	2	36.345,51	-340,29	6.504,51	-6.844,81
	3	43.190,31	6.829,71	7.729,48	-899,77
	4	44.090,09	16.927,66	7.890,51	9.037,16
	5	35.052,93	23.157,43	6.273,19	16.884,24
		18.168,69			
<b>RECUPERACIÓN DE FINANCIAMIENTO BANCARIO</b>					
	<b>PERIODO</b>	<b>INVERSIÓN</b>	<b>FLUJO</b>	<b>RENTABILIDAD EXIGIDA (BANCO)</b>	<b>RECUPERACIÓN INVERSIÓN</b>
	1	10.000,00	2.143,19	1.200,00	943,19
	2	10.000,00	-340,29	1.200,00	-1.540,29
	3	11.540,29	6.829,71	1.384,84	5.444,87
	4	6.095,42	16.927,66	731,45	16.196,21
	5	-10.100,79	23.157,43	-1.212,10	24.369,52

Fuente: Elaboración propia

Tabla 13

## Flujo de Caja – escenario pesimista 2

FLUJO DE CAJA PROYECTADO	INV. INICIAL	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>						
RECUPERACIÓN POR VENTAS		\$192.549,23	\$219.681,16	\$230.665,22	\$242.198,48	\$254.308,40
<b>EGRESOS OPERACIONALES</b>						
PAGO A PROVEEDORES		\$45.305,70	\$53.954,97	\$54.366,84	\$54.366,84	\$54.366,84
MANO DE OBRA DIRECTA		\$10.822,44	\$10.822,44	\$10.822,44	\$10.822,44	\$10.822,44
MANO DE OBRA INDIRECTA		\$16.407,60	\$16.407,60	\$16.407,60	\$16.407,60	\$16.407,60
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$106.792,80	\$108.394,69	\$110.020,61	\$111.670,92	\$113.345,99
GASTOS DE VENTAS		\$18.418,20	\$18.694,47	\$18.974,89	\$19.259,51	\$19.548,41
PARTICIPACION DE EMPLEADOS			\$8.558,89	\$9.445,22	\$11.168,47	\$13.083,73
IMPUESTO A LA RENTA			\$12.125,09	\$13.380,73	\$15.822,00	\$18.535,29
<b>TOTAL EGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>\$197.746,74</b>	<b>\$228.958,16</b>	<b>\$233.418,34</b>	<b>\$239.517,78</b>	<b>\$246.110,29</b>
<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL</b>		<b>-\$5.197,51</b>	<b>-\$9.277,00</b>	<b>-\$2.753,12</b>	<b>\$2.680,70</b>	<b>\$8.198,11</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
CREDITOS BANCARIOS	\$10.000,00					
APORTE DE CAPITAL	\$22.646,23					
<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$32.646,23</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$0,00</b>
<b>EGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
PAGO DE INTERESES		\$1.041,56	\$668,17	\$247,42	\$0,00	\$0,00
PAGO DE CREDITO BANCARIO		\$2.944,16	\$3.317,55	\$3.738,30		
<b>INVERSIONES</b>						
ACTIVOS FIJOS	\$8.000,00					
ACTIVOS DIFERIDOS	\$13.943,01					
CAPITAL DE TRABAJO	\$10.703,21					
<b>TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$32.646,23</b>	<b>\$3.985,72</b>	<b>\$3.985,72</b>	<b>\$3.985,72</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$0,00</b>
<b>FLUJO NO OPERACIONAL</b>	<b>\$0,00</b>	<b>-\$3.985,72</b>	<b>-\$3.985,72</b>	<b>-\$3.985,72</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$0,00</b>
<b>FLUJO NETO GENERADO</b>	<b>- \$32.646,23</b>	<b>-\$9.183,23</b>	<b>-\$13.262,71</b>	<b>-\$6.738,84</b>	<b>\$2.680,70</b>	<b>\$8.198,11</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 14

*Viabilidad Financiera – escenario pesimista 2*

<b>VIABILIDAD FINANCIERA</b>					
<b>TIR</b>	<b>-38,45%</b>			EL PROYECTO ES VIABLE SI TIR MAYOR A T <sub>MAR</sub>	
<b>VAN</b>	<b>-49.102,80</b>	-49.102,80		VAN POSITIVO, EL NEGOCIO SE ACEPTA	
<b>PAYBACK</b>	<b>PERIODO</b>	<b>INVERSIÓN</b>	<b>FLUJO</b>	<b>RENTABILIDAD EXIGIDA</b>	<b>RECUPERACIÓN INVERSIÓN</b>
	1	32.646,23	-9.183,23	5.842,48	-15.025,71
	2	47.671,93	-13.262,71	8.531,53	-21.794,24
	3	69.466,18	-6.738,84	12.431,90	-19.170,73
	4	88.636,91	2.680,70	15.862,75	-13.182,06
	5	101.818,96	8.198,11	18.221,86	-10.023,75
		111.842,71			
<b>RECUPERACIÓN DE FINANCIAMIENTO BANCARIO</b>					
	<b>PERIODO</b>	<b>INVERSIÓN</b>	<b>FLUJO</b>	<b>RENTABILIDAD EXIGIDA (BANCO)</b>	<b>RECUPERACIÓN INVERSIÓN</b>
	1	10.000,00	-9.183,23	1.200,00	-10.383,23
	2	10.000,00	-13.262,71	1.200,00	-14.462,71
	3	24.462,71	-6.738,84	2.935,53	-9.674,36
	4	34.137,08	2.680,70	4.096,45	-1.415,75
	5	35.552,83	8.198,11	4.266,34	3.931,77

Fuente: Elaboración propia

## 11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### a. Conclusiones:

Con base a los aspectos abordados a lo largo del proyecto, se concluye que el proceso de Design Thinking aplicado a Mom's Hub ha sido clave para obtener una comprensión profunda de los desafíos que enfrentan las madres en este período crucial, así como la generación de soluciones innovadoras y centradas en el usuario. El proceso de Empatizar permitió una inmersión profunda en las experiencias, pensamientos y emociones de las madres postparto. Se identificaron ciertas problemáticas relacionadas con cambios hormonales, la sensación de pérdida de control y la falta de atención a sus necesidades emocionales. Sin embargo, la fase de Prototipar llevó las ideas abstractas a soluciones tangibles.

Referente al estudio de mercado se pudo concluir que, la población objetivo está conformada mujeres entre 20 y 40 años en la etapa postparto, ubicadas en el sector norte de Guayaquil y Samborondón, con enfoque en los niveles socioeconómicos A, B y C. Esta proyección de la población y nacidos vivos en el 2021 respalda la existencia de un mercado potencial considerable, estimando 13.729 mamás por año en Guayaquil. En este sentido, la encuesta reveló que el 81% de las mujeres encuestadas expresaron interés en recibir acompañamiento entre los primeros 15 días y el primer mes postparto, destacando la importancia de intervenir durante este período crítico.

Con base en el plan de marketing, se pudo concluir que la estrategia de Mom's Hub se centra en la diferenciación a través de un enfoque integral y personalizado para madres en etapa postparto. La propuesta de valor se basa en abordar tanto los desafíos físicos como emocionales de esta etapa única de la

maternidad. Los paquetes de servicios están diseñados para cubrir diversas necesidades, desde la recuperación física hasta el bienestar emocional y la creación de conexiones significativas a través de una comunidad de apoyo.

Por tal razón, la determinación de precios se basará en un análisis exhaustivo de costos, investigación de mercado y competencia. La distribución se llevará a cabo mediante un centro físico, una aplicación móvil, y la creación de una comunidad para fomentar la pertenencia y el boca a boca positivo. Además, se establecerán alianzas estratégicas con profesionales de la salud y otros establecimientos.

Desde la perspectiva técnica se concluye que, el proyecto Mom's Hub, se presenta como un centro de bienestar y cuidado completo y personalizado para las madres en la etapa postparto. Con un enfoque integral, se abordan tanto las necesidades físicas como emocionales de las madres, mediante servicios que van desde la atención personalizada hasta la creación de una comunidad de apoyo y un entorno protector. Este enfoque integral se refleja en la funcionalidad del servicio, que parte de identificar a mamás deprimidas hasta lograr que se conviertan en mamás felices a través de una atención especializada y una comunidad solidaria.

Además, el estudio técnico demostró una planificación bien estructurada en términos de proyecciones anuales de unidades de venta, venta de paquetes mensuales y capacidad instalada. Las proyecciones financieras, la ubicación estratégica en el Edificio Xima de Samborondón, el diseño arquitectónico detallado y la definición clara del proceso de producción y prestación del servicio revelan un enfoque detallado para garantizar el éxito del proyecto.

Desde la arista legal, Mom's Hub demuestra un compromiso ético y legal al abordar la protección de datos personales y la consideración de aspectos sensibles de la vida de las madres en el tratamiento de información. El respeto a la privacidad, la obtención de consentimiento explícito y la implementación de medidas de seguridad reflejan una gestión ética de la información. Además, la claridad en el uso de contratos y la consideración de la propiedad intelectual, como el registro de marca, resaltan la importancia de una operación legalmente sólida. En este contexto, Mom's Hub se enfocará en la mejora del bienestar de las mujeres en el período postparto, abordando no solo las necesidades físicas, sino también las emocionales y sociales.

Desde la óptica administrativa, se concluye que el diseño organizacional, el organigrama y la descripción de funciones proporcionan una visión clara de la estructura de Mom's Hub. Los roles clave, como el Representante Legal, Jefe de Marketing, Jefe Administrativo y Financiero, y Jefe de Promoción y Ventas, están bien definidos, junto con sus responsabilidades específicas. La implementación de un procedimiento de selección de personal y la consideración de contratos laborales a plazo indefinido demuestran la importancia que la empresa atribuye a la formación de un equipo comprometido y profesional.

Por otro lado, con base al análisis financiero se puede concluir que el análisis de la TIR (Tasa Interna de Retorno) y el VAN (Valor Actual Neto) establece que el proyecto "Mom's Hub" es financieramente viable. Con una TIR del 39.86% y un VAN positivo de \$34,317.68, el proyecto supera la tasa mínima de rendimiento esperada (TMAR) del 17.90%. Esto indica que la inversión inicial podría recuperarse y generar beneficios para la empresa. Además, el período de recuperación proyectado se sitúa en el tercer año.

Por otro lado, se identifica que el punto de equilibrio para cubrir los costos operativos del negocio se encuentra en la venta de al menos 90 paquetes al mes o generando ingresos mensuales equivalentes a \$13,528.05. Este análisis proporciona una referencia clave para la gestión operativa y la planificación de ventas necesarias para que el proyecto sea sostenible.

Como último punto, se realizó un análisis de sensibilidad que revela la resiliencia del proyecto ante cambios en las condiciones de ventas. A pesar de la disminución del 10% en las ventas, el proyecto aún mantiene una TIR positiva. Sin embargo, una reducción del 15% en las ventas conduce a indicadores financieros negativos, sugiriendo que el proyecto podría no ser viable en condiciones menos favorables. Esto destaca la importancia de monitorear de cerca las condiciones del mercado y la demanda para mitigar posibles riesgos.

**b. Recomendaciones:**

Como recomendaciones se establecen los siguientes aspectos:

- Se recomienda implementar los servicios de Mom's Hub de manera gradual, comenzando con un grupo piloto seleccionado de madres postparto. Esto permitirá evaluar la efectividad de los servicios en un entorno controlado y realizar ajustes adicionales si es necesario antes de una implementación más amplia.
- Dada la importancia de brindar apoyo emocional, se debería integrar servicios específicos que aborden las preocupaciones y emociones de las madres postparto. Sesiones de terapia, grupos de apoyo y



recursos para el manejo del estrés pueden ser valiosos complementos a las ofertas médicas y de estilo de vida.

- Para fortalecer la atención a la salud mental, se sugiere establecer colaboraciones con profesionales de salud mental especializados en el postparto. Esto garantizará una orientación experta y la capacidad de abordar eficazmente problemas más graves como la ansiedad y la depresión postparto.
- Se recomienda incorporar componentes educativos continuos en la plataforma de Mom's Hub. Esto puede incluir recursos virtuales, seminarios web y contenido educativo para empoderar a las madres con información relevante sobre la maternidad, la crianza y el autocuidado.
- Se recomienda analizar diversas opciones de financiamiento. Colaboraciones con instituciones de salud, seguros médicos o programas gubernamentales pueden ser vías para garantizar la viabilidad a largo plazo de Mom's Hub.
- Desarrollar estrategias de fidelización, como programas de membresía y beneficios exclusivos, pueden fortalecer la relación con las madres y garantizar la lealtad del cliente.
- Implementar estrategias de marketing diferenciado destacando la falta de competencia directa y resaltando la importancia de la atención personalizada y servicios integrales.
- Fortalecer alianzas con profesionales de la salud mental, nutricionistas, masajistas y otros especialistas para ofrecer un enfoque integral y diversificado.

- Aprovechar las tendencias tecnológicas para ofrecer servicios en línea, consultas virtuales y recursos digitales que complementen la oferta presencial.
- Mantener un seguimiento constante sobre los costos, especialmente en la oferta de servicios personalizados, para garantizar la rentabilidad y competitividad de los precios.
- Potenciar la creación de una comunidad sólida mediante actividades adicionales, foros en línea y eventos presenciales para fortalecer la lealtad del cliente.

## 12. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Fernandez-Berrocal, P. y Extremera, N. (2005). La Inteligencia Emocional y la educación de las emociones. *Revista Interuniversitaria de Formación Del Profesorado*, 19(3), 63–93. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=27411927005>
- García, R. M. M., Ortega, A. I. J., Peral-Suárez, Á., Bermejo, L. M., & Rodríguez-Rodríguez, E. (2020). Importancia de la nutrición durante el embarazo. Impacto en la composición de la leche materna. *Nutrición Hospitalaria*, 37(2), 38–42. <https://doi.org/10.20960/nh.03355>
- Merchan Villama, J. A. r, Cedeño Cedeño, S. E., & Rayo Caicedo, K. E. (2020). Covid 19, el embarazo, el parto y la lactancia materna. *Reciamuc*, 4(3), 58–68. [https://doi.org/10.26820/reciamuc/4.\(3\).julio.2020.58-68](https://doi.org/10.26820/reciamuc/4.(3).julio.2020.58-68)
- Moncayo, G. A. (2019). La economía de la felicidad y la inversión pública en Ecuador: evidencias de una relación causal. *Estado & Comunes, Revista de Políticas y Problemas Públicos*, 2(9), 309–332. [https://doi.org/10.37228/estado\\_comunes.v2.n9.2019.131](https://doi.org/10.37228/estado_comunes.v2.n9.2019.131)
- Obregón, N., Armenta Hurtarte, C., Harari, D., Ortíz-Izquierdo, R. (2020). Maternidad cuestionada: diferencias sobre las creencias hacia la maternidad en mujeres. *Revista de Psicología*, 047. <https://doi.org/10.24215/2422572xe047>
- Palmeros, G., & García, A. (2018). Inclusión Educativa y Grupos Vulnerables. Un Análisis de los Estudiantes de la DAEA. *Perspectivas Docentes*, 28(64), 58–64. <https://doi.org/10.19136/pd.a28n64.2129>
- Sánchez, E. (2020). Depresión postparto en atención primaria. *Revista Médica Sinergia*, 5(2), e355. <https://doi.org/10.31434/rms.v5i2.355>

Vaca-Merino, V., Maldonado-Rengel, R., Montaña, P. T., Ochoa-Camacho, A., Guamán-Ayala, D., Riofrio-Loaiza, L., Cristian Vaca-Sarango, ;, & Del Sol, M. (2022). Estado Nutricional de la Mujer Embarazada y su Relación con las Complicaciones de la Gestación y el Recién Nacido. *Int. J. Morphol*, 40(2), 384–388.

Weisstaub, S. G. (2003). Evaluación antropométrica del estado nutricional en pediatría . In *Revista de la Sociedad Boliviana de Pediatría* (Vol. 42, pp. 144–147). Scielobo.