



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

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

**GERENCIA DE ESTUDIO TÉCNICO Y**  
**LEGAL**

**Elaborado por: MÓNICA IVONNE MOSCOSO ESPÍN**

**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, **MÓNICA IVONNE MOSCOSO ESPÍN** declaro libre y voluntariamente lo siguiente:

1. Que soy la autora del trabajo de titulación “**Gerencia de Estudio Técnico y Legal**”, 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 Olga Lidia Valladolid Zambrano, Martha Jenny Guevara García, 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.



**MOSCOSO ESPÍN MÓNICA IVONNE**

**1710652163**

Declaro que

**MÓNICA IVONNE MOSCOSO ESPÍN** en calidad de autor y titular del trabajo de titulación “**Gerencia de Estudio Técnico y Legal**” 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.

  
MOSCOSO ESPÍN MÓNICA IVONNE

1710652163

### 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 TÉCNICO .....	8
10.1.	Descripción del producto/servicio.....	8
10.2.	Presentación / Descripción del prototipo.....	9
10.3.	Proceso de producción / prestación del servicio .....	12
10.4.	Determinación de la capacidad productiva .....	19
10.5.	Ubicación del proyecto.....	19

10.6.	Diseño arquitectónico.....	20
10.7.	Costos.....	22
10.7.1.	Terreno y Obras Civiles – muebles y enseres.....	22
10.8.	Vida Útil del Proyecto.....	23
10.9.	Estudio legal.....	24
10.9.1.	Mapeo de Elementos Clave. ....	24
10.9.2.	Propiedad intelectual.....	26
10.9.3.	Permisos, certificaciones, licencias .....	27
11.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	29
12.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	33



## 6.1. Índice de tablas

Tabla 1 Paquetes de servicios que ofrecerá el proyecto Mom's Hub.....	6
Tabla 2 Determinación de la capacidad instalada de Mom's Hub .....	19
Tabla 3 Activos Fijos de Mom's Hub .....	22

## 6.2. Índice de figuras

Figura 1 Funcionalidad del servicio .....	11
Figura 2 Proceso de Logística de Entrada .....	12
Figura 3 Proceso de Operación.....	13
Figura 4 Proceso de Logística de Salida .....	14
Figura 5 Ubicación del proyecto .....	20
Figura 6 Layout en 2D.....	21
Figura 7 Layout en 3D.....	21

## 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 Postparto, 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>
<ul style="list-style-type: none"> <li>· Wellness Coach</li> <li>· Acceso a la comunidad de madres</li> <li>· 1 Planes Nutricionales</li> <li>· 8 Ejercicios</li> <li>· 2 Grupos de Apoyo Psicológicos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Wellness Coach</li> <li>· Acceso a la comunidad de madres</li> <li>· 1 Planes Nutricionales</li> <li>· 12 Ejercicios</li> <li>· 2 Grupos de Apoyo Psicológicos</li> <li>· 2 Terapias Alternativas (Yoga, Reiki, Acupuntura, Barras de Access)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Wellness Coach</li> <li>· Acceso a la comunidad de madres</li> <li>· 1 Planes Nutricionales</li> <li>· 12 Ejercicios</li> <li>· 2 Grupos de Apoyo Psicológicos</li> <li>· 2 Terapias Alternativas (Yoga, Reiki, Acupuntura, Barras de Access)</li> <li>· 2 Masajes corporales (Relajante, Drenaje, Descontracturantes)</li> </ul>
<b>Valor \$120</b>	<b>Valor \$150</b>	<b>Valor \$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 TÉCNICO

### 10.1. Descripción del producto/servicio

Mom's Hub se presenta como el centro de bienestar y cuidado más completo y personalizado para las madres en la etapa postparto, ofreciendo una gama de servicios diseñados para abordar de manera integral las necesidades físicas y emocionales de las madres en este período crucial. El servicio se desglosa en cuatro componentes fundamentales:

**Servicio Integral:** La propuesta abarca soluciones integrales y personalizadas para ayudar a las madres a superar los desafíos y disfrutar plenamente de la etapa postparto. Con un enfoque holístico para el bienestar de las madres, se ha identificado cuidadosamente los problemas y necesidades clave, ofreciendo un conjunto de servicios especializados que abordan tanto los desafíos físicos como emocionales de esta etapa única de la maternidad.

**Atención Personalizada:** En el núcleo de los servicios se encuentra la atención personalizada, donde cada madre recibe un apoyo adaptado a sus necesidades específicas. Nos esforzamos por entender las circunstancias individuales de cada madre, brindando servicios que van más allá de lo convencional y que se ajustan a sus requisitos particulares. La atención personalizada no solo se limita a los servicios directos, sino que también impregna el ambiente y la experiencia general en Mom's Hub.

**Comunidad de Apoyo:** Mom's Hub se posiciona como más que un centro de servicios; es una comunidad de apoyo para las madres en etapa postparto. Fomentamos la conexión entre las madres, proporcionando un espacio donde puedan compartir experiencias, recibir consejos y encontrar un

apoyo significativo. La comunidad de apoyo no solo existe en las instalaciones físicas, sino que también se extiende a plataformas virtuales, creando un vínculo constante entre las madres que comparten este viaje único.

**Entorno de Protección:** Reconociendo la importancia de un entorno seguro y acogedor, Mom's Hub se compromete a proporcionar un entorno de protección para todas las madres que buscan nuestros servicios. Desde la infraestructura física hasta la atención emocional, nos esforzamos por crear un espacio donde las madres se sientan seguras, comprendidas y respaldadas en cada paso de su viaje postparto.

## 10.2. Presentación / Descripción del prototipo

Mom's Hub se distingue por ser más que un proveedor de servicios; es un compañero de confianza en el viaje postparto, ofreciendo cuidado integral, atención personalizada, una comunidad de apoyo vibrante y un entorno protector que potencia la experiencia y el bienestar de las madres en esta fase crucial de sus vidas. En este sentido, el prototipo de la prestación del servicio se contempla en las siguientes etapas:

1. **Mamá Deprimida:** El proceso comienza cuando una mamá en la etapa postparto experimenta emociones negativas o se siente deprimida. Reconociendo la importancia de abordar las preocupaciones emocionales, Mom's Hub está atenta a las señales y dispuesta a brindar apoyo desde el primer momento.
2. **Escucha de Necesidades:** El siguiente paso implica un enfoque compasivo, donde se brinda espacio para escuchar las necesidades

específicas de la mamá. Este proceso de escucha activa es fundamental para comprender sus desafíos y crear una propuesta de servicios personalizada.

3. **Construcción de Propuesta:** Basándose en la información recopilada durante la fase de escucha, se construye una propuesta de servicios adaptada a las necesidades individuales de la mamá. Esta propuesta abarca tanto los aspectos físicos como emocionales de su bienestar postparto.
4. **Conexión con Proveedores de Servicios:** Mom's Hub actúa como un facilitador, conectando a la mamá con proveedores de servicios especializados según los requisitos de su propuesta. Estos proveedores pueden incluir profesionales de la salud, terapeutas, expertos en bienestar físico y emocional, entre otros.
5. **Invitación a la Comunidad:** Una vez que se ha establecido la propuesta y se han conectado con los proveedores de servicios, se invita a la mamá a unirse a la comunidad de Mom's Hub. Se le envía una invitación a participar en grupos de Facebook, WhatsApp y Telegram, donde podrá conectarse con otras madres que comparten experiencias similares.
6. **Conexión con la Comunidad:** La mamá se une a la comunidad, donde encuentra un espacio seguro para compartir sus experiencias, recibir apoyo emocional, intercambiar consejos y participar en actividades grupales. La conexión con otras madres y profesionales de la salud refuerza el sentido de pertenencia y apoyo en esta etapa única de la maternidad.

7. **Mamá Feliz:** El objetivo final es el bienestar integral de la mamá. A través de la atención personalizada, la comunidad de apoyo y la conexión con servicios especializados, Mom's Hub aspira a transformar la experiencia de la mamá, contribuyendo a su felicidad y bienestar en la etapa postparto.



*Figura 1* Funcionalidad del servicio

Fuente: Elaboración propia

Este proceso integral garantiza que Mom's Hub no solo aborda las necesidades individuales de cada mamá, sino que también crea un entorno de apoyo continuo que culmina en la felicidad y el bienestar general de las madres en esta fase especial de sus vidas.

### 10.3. Proceso de producción / prestación del servicio

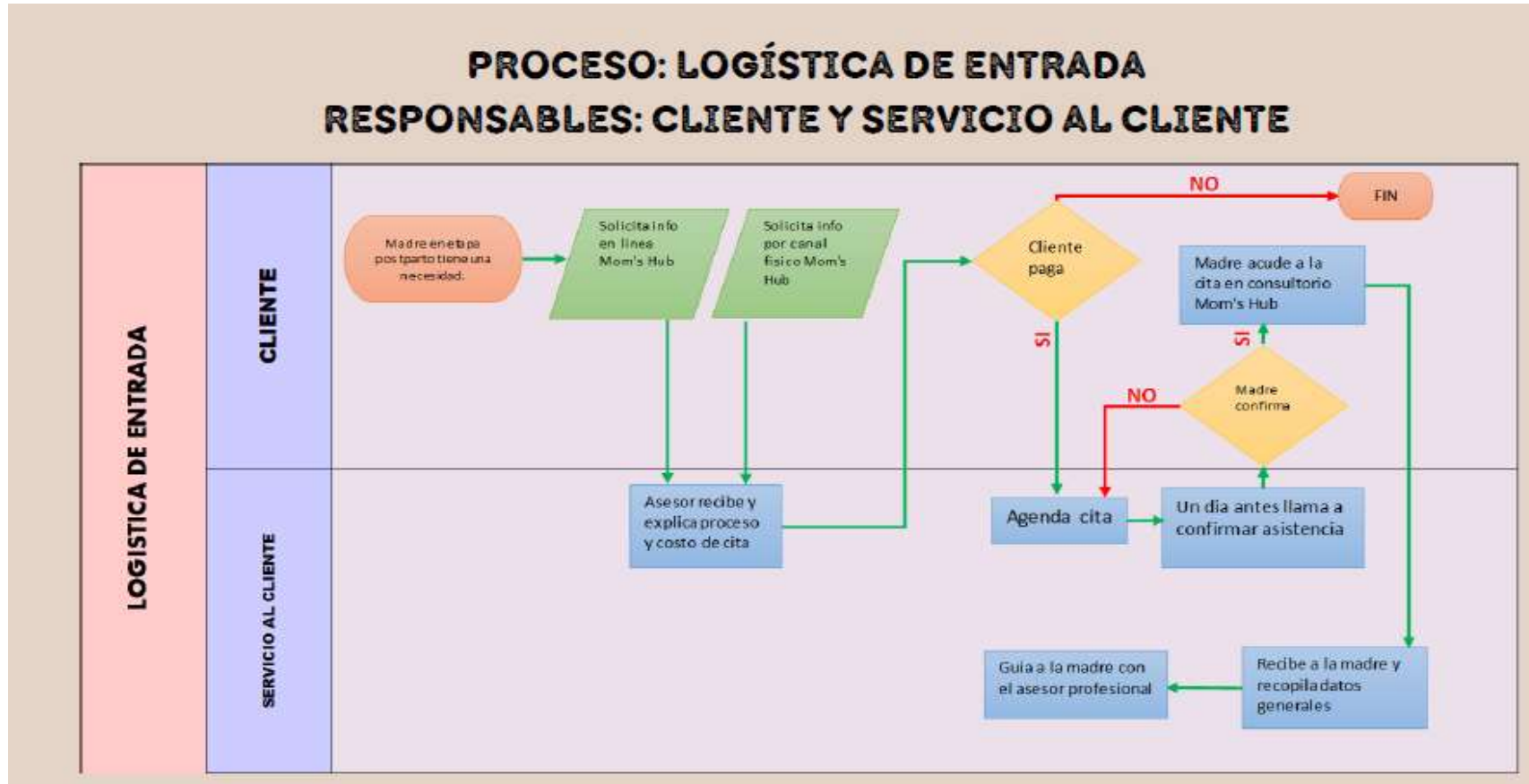


Figura 2 Proceso de Logística de Entrada

Fuente: Elaboración propia

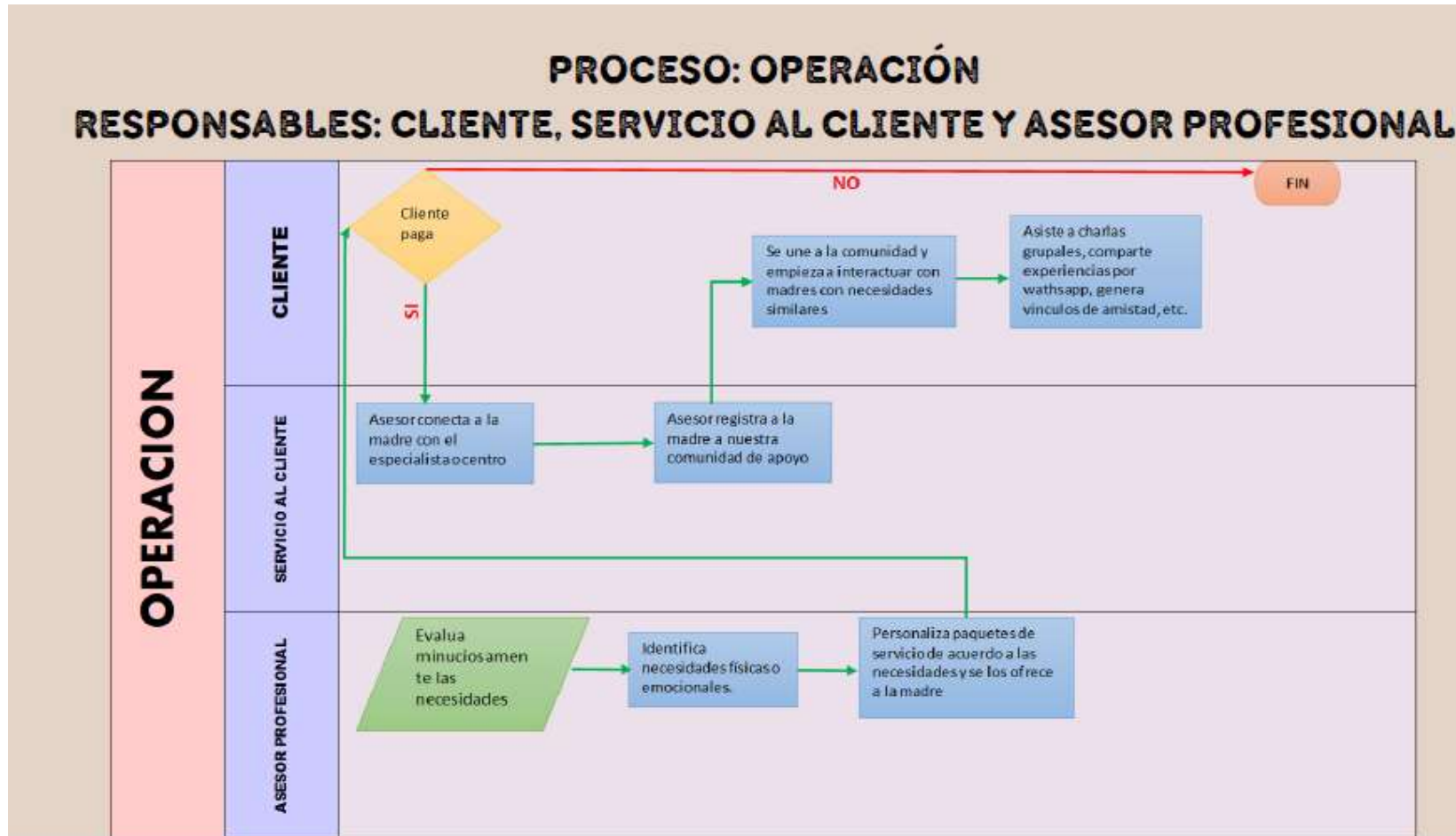


Figura 3 Proceso de Operación

Fuente: Elaboración propia

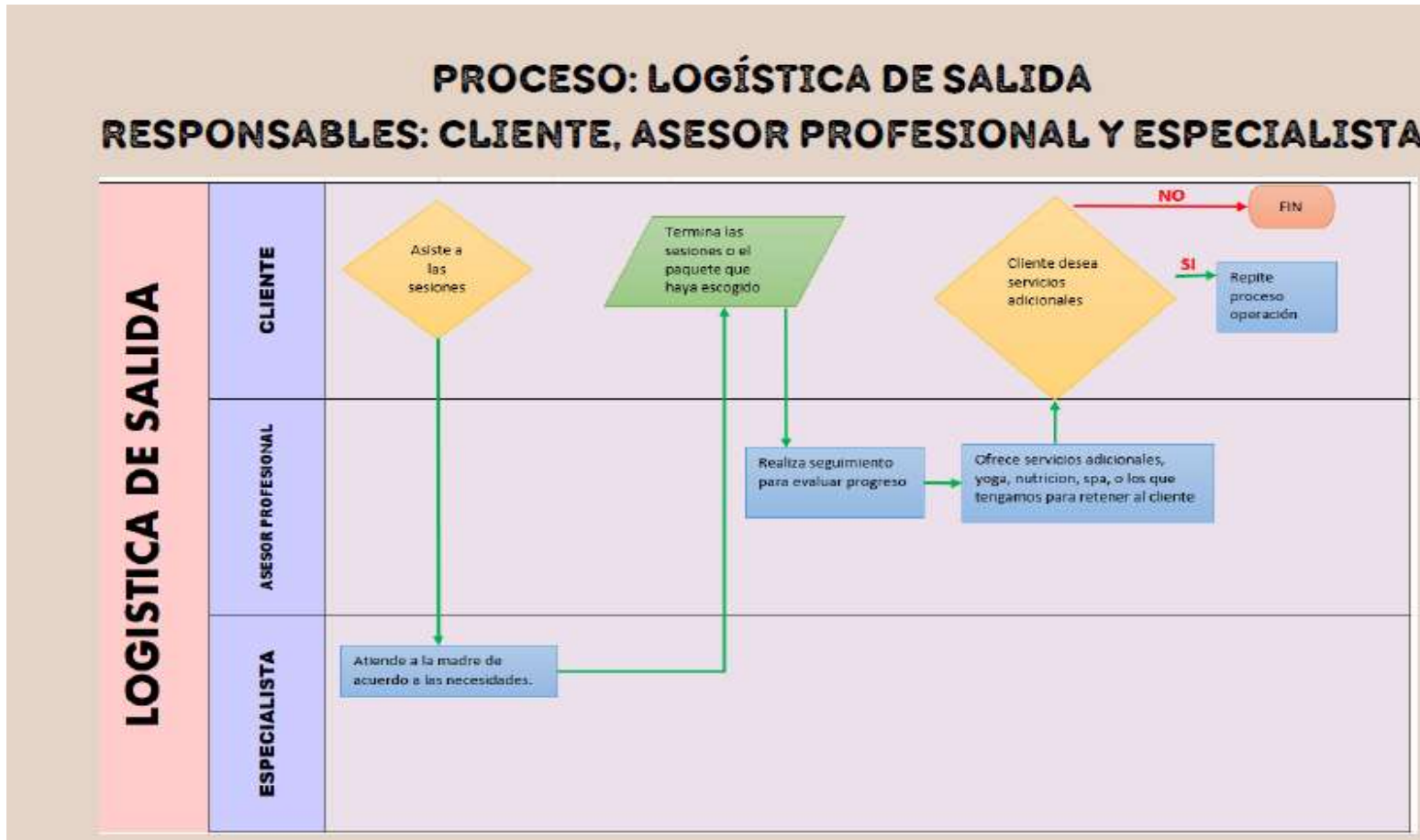


Figura 4 Proceso de Logística de Salida

Fuente: Elaboración propia



**Logística de Entrada:**

1. Recepción de solicitudes: Recepción y registro de solicitudes de cita a través de canales de contacto, incluyendo redes sociales, formulario en línea y llamadas telefónicas.
2. Coordinación de Horarios: Programación de citas de acuerdo con la disponibilidad de profesionales de salud y preferencias de horarios de las pacientes.
3. Valor de la cita: Comunicación al cliente del valor de la cita.
4. Proceso de Pago: El cliente debe realizar el pago para confirmar la cita. Se proporcionarán opciones de pago, como pago en línea a través de tarjetas de crédito, transferencia bancaria o pago en el consultorio antes de la cita.
5. Verificación de Pago: Una vez que el cliente realice el pago, se verificará la transacción para asegurarse de que se haya completado correctamente.
6. Confirmación de Cita: Una vez verificado el pago, para el caso de tarjetas de crédito o transferencia bancaria, se enviará una confirmación de la cita al cliente, junto con detalles adicionales como la ubicación del consultorio y el nombre del profesional de salud.
7. Confirmación de asistencia: Un día antes de la cita programada, se realizará una llamada telefónica o se enviará un mensaje de texto al cliente para confirmar su asistencia y recordarle la fecha, hora y lugar de la cita.

**Operación:**

1. Recepción y Bienvenida: Recepción personalizada de pacientes en nuestras instalaciones.
2. Recopilación datos básicos de la paciente.

3. Evaluación Profunda: Entrevista a cargo del asesor profesional con cada paciente para comprender sus necesidades, preocupaciones y objetivos.
4. Oferta de Servicios: Presentación detallada de los paquetes de servicios disponibles, destacando los beneficios de cada uno.
5. Asignación de Profesionales: Identificación del profesional de salud más adecuado para abordar las necesidades específicas de la paciente.
6. Coordinación de Cita: Programación de la cita con el profesional seleccionado, considerando horarios y disponibilidad.
7. Integración en la Comunidad: Invitación y registro de pacientes en la comunidad en línea (por ejemplo, grupo de Facebook o WhatsApp) de Mom's Hub para unirse a una red de apoyo.

**Logística de Salida:**

1. Seguimiento y Evaluación: Realización de seguimiento post sesión para evaluar la satisfacción de la paciente y su progreso.
2. Entrega de Recomendaciones: Proporcionar material informativo y recomendaciones personalizadas para el bienestar de la paciente.
3. Programación Futura: Coordinación de citas de seguimiento o futuros servicios, si es necesario, para garantizar un cuidado continuo y eficaz.
4. Conexión con el Profesional: Mom's Hub pone en contacto a la paciente con el profesional de salud, ya sea a través de una videollamada o proporcionando la información del consultorio para la cita presencial, según lo acordado.

**Marketing y Ventas:**

1. Estrategia de Promoción: Desarrollo de estrategias de marketing digital para promocionar Mom's Hub en plataformas como redes sociales y motores de búsqueda.
2. Gestión de Consultas: Manejo proactivo de consultas y solicitudes de información de pacientes interesados en los servicios.
3. Relaciones públicas: Establecer relaciones con medios de comunicación y bloggers especializados en maternidad para aumentar la visibilidad del negocio. Esto puede incluir la participación en eventos, la realización de colaboraciones y la publicación de comunicados de prensa.
4. Tácticas de generación de leads: Implementar estrategias para captar datos de clientes potenciales interesados en los servicios, como formularios de contacto en el sitio web, descargas de contenido gratuito o sorteos.
5. Desarrollo de alianzas estratégicas: Establecer negociaciones con otros negocios relacionados con el cuidado de la mujer en esta etapa, como ginecólogos, pediatras, tiendas de bebés para promocionar los servicios y obtener recomendaciones.
6. Estrategias de ventas: Diseñar un proceso de venta efectivo para convertir clientes potenciales en clientes reales. Esto incluye la capacitación del personal de ventas, el seguimiento de los leads, la personalización de las ofertas y el cierre de la venta.
7. Servicio al cliente: Brindar un excelente servicio al cliente antes, durante y después de la venta para generar una experiencia positiva y fidelizar a los

clientes. Esto incluye responder consultas, resolver problemas y solicitar comentarios para mejorar constantemente.

**Servicio Post Venta:**

1. Seguimiento de Satisfacción: Realización de seguimiento a pacientes después de las sesiones para evaluar la satisfacción y recopilar comentarios. Se puede utilizar encuestas, testimonios o reseñas para medir la satisfacción de las mamás y tomar medidas para mejorar la calidad del servicio.
2. Registro y Actualización: Mantenimiento de registros actualizados de pacientes y servicios proporcionados para futuras referencias y seguimiento.
3. Apoyo Continuo: Ofrecer apoyo continuo a pacientes en caso de necesidades posteriores a las sesiones o servicios.
4. Resolución de problemas y reclamaciones: En caso de que la mamá tenga algún problema o reclamación sobre los productos o servicios adquiridos, el negocio debe contar con un proceso eficiente para resolver estos problemas de manera oportuna y satisfactoria para la mamá.
5. Fidelización de clientes: El último proceso del servicio postventa consiste en fidelizar a las mamás para que sigan confiando y utilizando los servicios del centro en el futuro. Esto se puede lograr mediante la oferta de promociones especiales, descuentos, incentivos de referencia, programas de membresía, entre otras estrategias de fidelización.

#### 10.4. Determinación de la capacidad productiva

Mom's Hub proyecta una capacidad instalada que respalda su compromiso de ofrecer servicios integrales y personalizados a madres en la etapa postparto. Basándose en las proyecciones anuales de unidades de venta y la venta de paquetes mensuales, se define la capacidad en términos de espacio físico, plataforma digital, profesionales especializados, alianzas estratégicas, comunidad virtual, y programas y eventos, de la siguiente manera:

Tabla 2 *Determinación de la capacidad instalada de Mom's Hub*

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>UNIDADES</b>	1,300	1,800	2,400	2,800	3,000

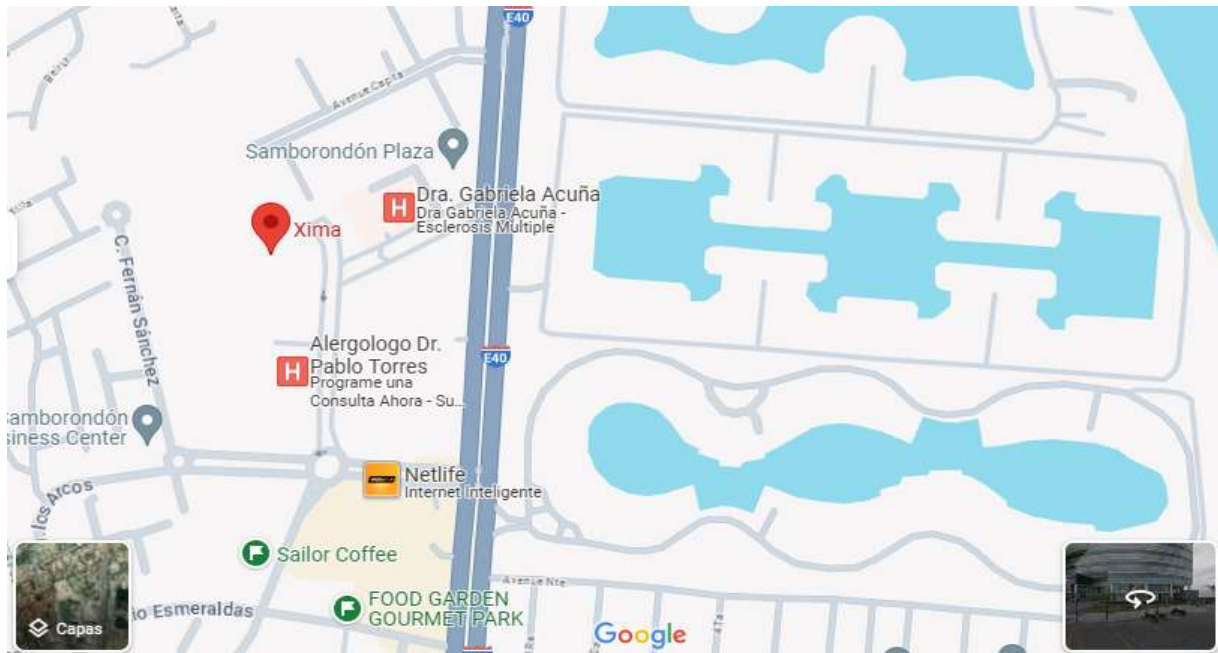
Fuente: Elaboración propia

En este contexto, se proyecta recibir y atender 1,300 madres en el primer año, llegando a 3,000 en 5 años. El centro en el Edificio Xima de Samborondón cuenta con las instalaciones necesarias para consultas, y evaluación de necesidades. La capacidad instalada incluye la colaboración con psicólogos, nutricionistas y terapeutas.

#### 10.5. Ubicación del proyecto

La ubicación del proyecto Mom's Hub se establecerá en el Edificio Xima en la parroquia La Puntilla, Samborondón. Después de una cuidadosa investigación sobre la densidad de la población de mujeres en la etapa postparto en Guayaquil, se determinó que esta ubicación sería estratégica y accesible para atender las

necesidades de las madres en esta área. El centro físico en el Edificio Xima servirá como punto de encuentro donde se evaluarán las necesidades de las mujeres, se derivará a los diferentes especialistas, se recomendarán paquetes de servicios y se proporcionará atención personalizada.



*Figura 5* Ubicación del proyecto

Nota: Tomado de Google Map (2023)  
<https://maps.app.goo.gl/XJzMSNocBBDPBsTH6>

## 10.6. Diseño arquitectónico

A continuación, se presenta el plano del diseño arquitectónico de la oficina en el edificio Xima, en el cual se encuentran detalladas todas las áreas con su respectiva organización interna.

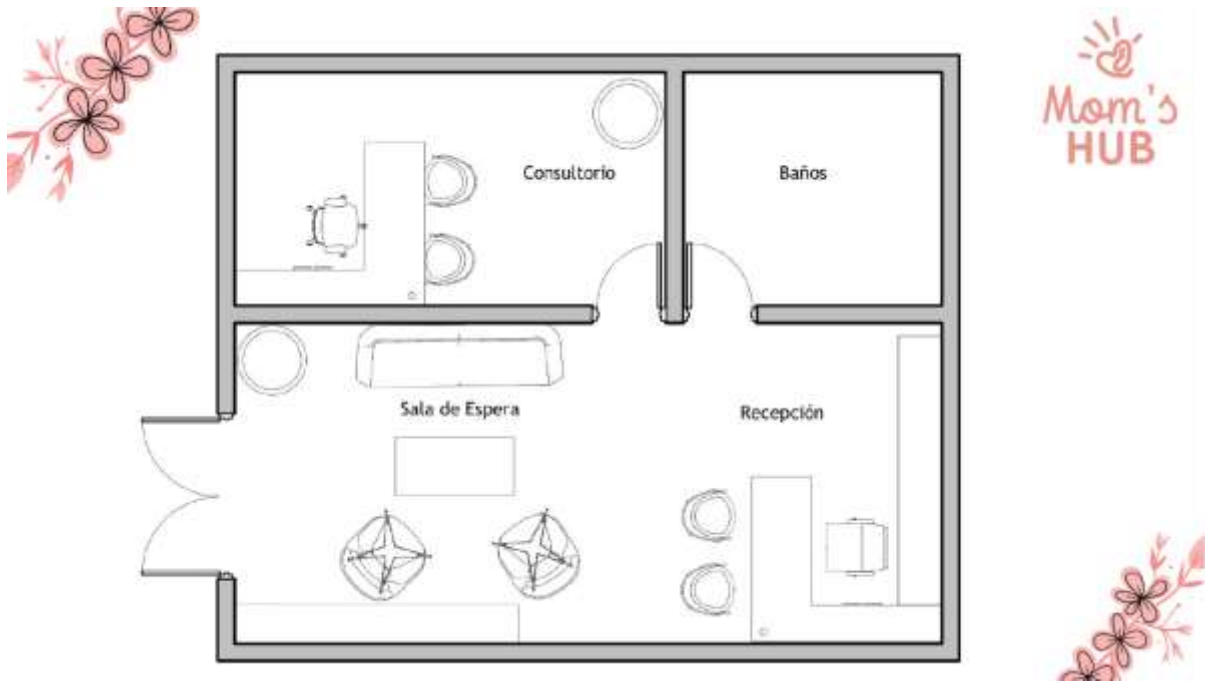


Figura 6 Layout en 2D

Fuente: Elaboración propia

Además, se presenta el plano del diseño arquitectónico con la proyección tridimensional para una mejor visualización de los espacios.

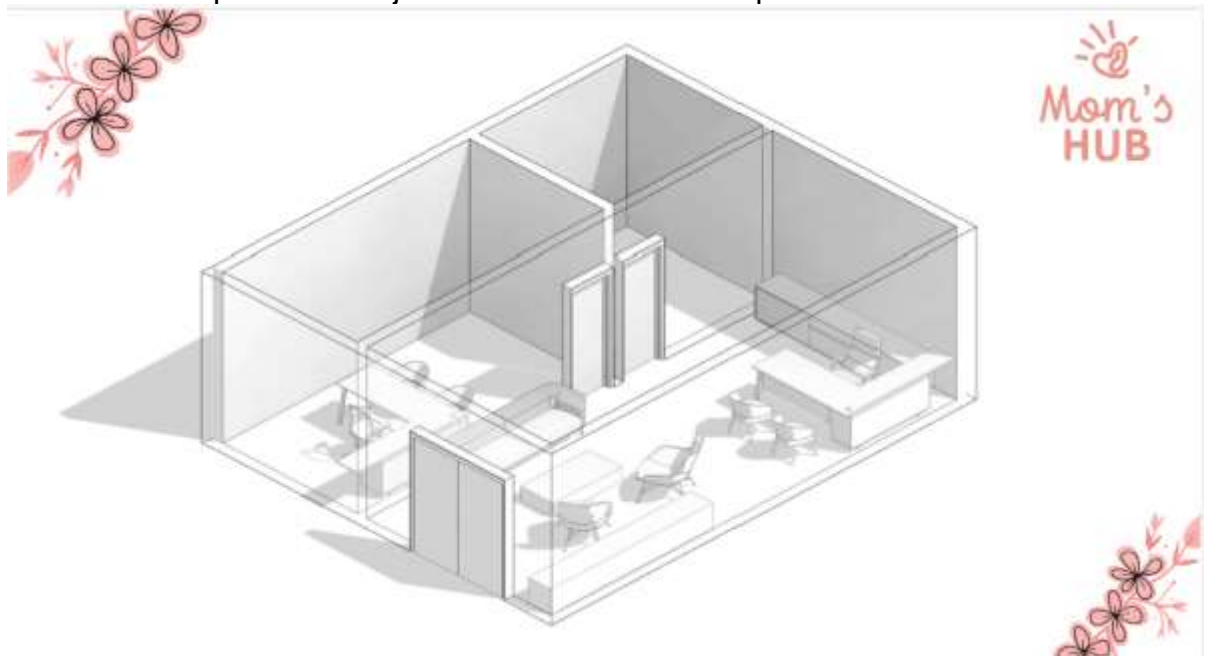


Figura 7 Layout en 3D

Fuente: Elaboración propia

## 10.7. Costos

### 10.7.1. Terreno y Obras Civiles – muebles y enseres.

Mom's Hub no cuenta con terreno ni obras civiles, dado que sus operaciones de atención al cliente se desarrollarán en una oficina alquilada en el Edificio Xima y los servicios se desarrollarán en urbanizaciones, clubes o aliados estratégicos. Por tal razón, el total de activos fijos corresponde a \$8,000.00, destinados para la compra de muebles y enseres, decoración y otros elementos esenciales. Se asigna un valor de \$2,500.00 para equipos de computación, lo que podría incluir computadoras, impresoras u otros dispositivos necesarios para las operaciones administrativas y de atención al cliente.

Tabla 3

*Activos Fijos de Mom's Hub*

ACTIVOS FIJOS	
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>

Fuente: Elaboración propia



## 10.8. Vida Útil del Proyecto

Para Mom's Hub, se proyecta una vida útil del proyecto de 5 años, considerando la importancia sostenida de los servicios de bienestar materno y la creciente conciencia sobre la necesidad de apoyo integral durante la etapa postparto. Aunque las tendencias del mercado y las necesidades de las madres pueden evolucionar con el tiempo, la naturaleza atemporal de la maternidad y la demanda constante de servicios personalizados para esta fase sugieren un horizonte de vida útil extendido.

En la primera fase del proyecto, Mom's Hub se centrará en servicios específicos relacionados con la etapa postparto, como la atención personalizada, la creación de una comunidad de apoyo y la provisión de un entorno de protección integral. No obstante, para garantizar su vigencia y relevancia a lo largo del tiempo, se contempla la posibilidad de expandir la oferta de servicios a otras áreas de bienestar y cuidado, como la introducción de programas enfocados en el desarrollo infantil y servicios de educación parental.

La estrategia de Mom 's Hub se basa en la diferenciación y adaptabilidad, reconociendo que las necesidades de las madres pueden evolucionar. Por lo tanto, se planea una constante evaluación del mercado y la introducción de nuevos servicios y líneas de apoyo que se alineen con las demandas cambiantes, manteniendo así la relevancia y la efectividad del centro a lo largo del tiempo.

## **10.9. Estudio legal**

### **10.9.1. Mapeo de Elementos Clave.**

Mom's Hub, en el desarrollo de su negocio, recopilará y gestionará diversos tipos de datos personales para garantizar un servicio personalizado y seguro. Los datos personales por recopilar incluirán: nombre completo del cliente, cédula o RUC (según sea el caso); estado civil; dirección de domicilio; contactos telefónicos y correo electrónico e información financiera para la facturación correspondiente.

Referente al tema de salud, se solicitarán datos relativos a la historia clínica vinculada con el embarazo y el parto, cantidad de hijos, tipo de parto (término o pretérmino) y otros datos de salud relevantes como enfermedades psicológicas o antecedentes patológicos familiares.

En este sentido, Mom's Hub se compromete a clasificar y gestionar los datos personales de acuerdo con las categorías establecidas en la Ley Orgánica de Protección de Datos Personales (LOPDP), especialmente, aquella información de salud y cualquier otro dato que pueda revelar aspectos sensibles de la vida de las madres en la etapa postparto, la cual será tratada con especial cuidado y confidencialidad.

Antes de recopilar cualquier información, Mom's Hub obtendrá el consentimiento explícito de las madres, explicando claramente la finalidad y el alcance del tratamiento de datos. Por tanto, se implementarán medidas de seguridad adecuadas para proteger la integridad y confidencialidad de los datos almacenados, cumpliendo con estándares de seguridad establecidos, como parches de seguridad, respaldo de datos, educación al usuario e implementar políticas de

seguridad claras y hacer cumplir procedimientos internos para garantizar la seguridad de la información.

Para este efecto, vale destacar que la recopilación de datos se realizará únicamente con fines específicos y relacionados con la prestación de servicios especializados para madres en etapa postparto. Es decir, se garantizará el derecho de las madres a acceder y corregir sus datos personales cuando sea necesario. De todas formas, mientras las pacientes sean clientes de la empresa, sus datos se conservarán en nuestras bases, el tiempo necesario para cumplir con la finalidad para la cual fueron recopilados, y luego serán eliminados de manera segura. En consecuencia, Mom's Hub se regirá por las disposiciones y principios establecidos en la Ley Orgánica de Protección de Datos Personales para el manejo ético y legal de los datos personales.

Por otro lado, en la empresa Mom's Hub se utilizarán los siguientes tipos de contrato:

- **Contrato por Tiempo Indefinido:** No tiene una duración predeterminada por las partes que lo conforman, pero su duración mínima es de 1 año y puede renovarse todas las veces que sea necesario.
- **Contrato de Servicios Profesionales:** Se da cuando ambas partes que conforman el contrato dictaminan la duración de este y para poder dar por terminado el mismo, la parte interesada debe dar un aviso de forma escrita, esto debe darse mínimo 30 días antes de la fecha de terminación del contrato original, si no se presenta este aviso por escrito el contrato se prolongará de forma indefinida.

### **10.9.2. Propiedad intelectual**

El registro de marca se refiere a la concesión de derecho de marcas por medio de un trámite que tiene un valor de \$208.00, la protección de la marca y logo (tipografía, colores, fonética), tiene una duración de 10 años, pudiendo renovarse de manera indefinida; la renovación se puede efectuar a partir de los seis meses previo a su caducidad y hasta seis meses luego de caducar. El proceso para el registro es el siguiente:

- Ingresar en la página del Servicio Nacional de Derechos Intelectuales (SENADI) en <https://www.derechosintelectuales.gob.ec/>
- Dentro de la página acceder a la sección de servicio e ingresar al casillero virtual.
- Llenar los datos que se solicitan en el casillero virtual, colocando los datos de acuerdo con si el solicitante es una persona natural o representante de una empresa.
- Una vez culminado este procedimiento se contará con un usuario y contraseña al correo electrónico que se haya colocado y entonces se podrá proceder a la utilización de la plataforma.
- Se debe ingresar a “solicitudes en línea” y buscar la opción de realizar pagos.
- Se elige la categoría de trámites no en línea para que se genere un comprobante de pago y se ingresa un código para acudir al Banco del Pacífico.
- Se imprime el comprobante y se paga la tasa de \$16 en la entidad bancaria mencionada.
- Se debe escanear el comprobante de pago del SENADI y del Banco del Pacífico.

- Se procede a enviar vía correo electrónico a la siguiente dirección info@senadi.gob.ec, con el nombre exacto de la marca que se desea verificar.
- Una vez que se verifica que el nombre solicitado no está en el registro de marca se ingresa la solicitud de registro.
- Se elige de la lista disponible la opción “solicitud de signos distintivos” y se llena una plantilla con los datos que posee la nueva marca.
- Entonces se procede a guardar y generar una vista previa, si el solicitante está de acuerdo se genera un comprobante de pago con el valor de \$208.00.
- Este comprobante se cancela en el Banco del Pacífico y finaliza el trámite.

### **10.9.3. Permisos, certificaciones, licencias**

Para su implementación y desarrollo, Mom’s Hub requerirá obtener varios permisos, autorizaciones y registros sanitarios. A continuación, se detallan los principales:

#### **Registro Mercantil:**

- Organismo: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.
- Descripción: Mom’s Hub deberá registrarse como una entidad mercantil, presentando los documentos requeridos para obtener la autorización de funcionamiento como SAS.
- Costos: Los costos asociados con el registro mercantil varían y pueden incluir tarifas notariales y tasas de la Superintendencia de Compañías.

**Registro Único de Contribuyentes (RUC):**

- Organismo: Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Descripción: Obtener el RUC es esencial para cumplir con las obligaciones tributarias y comerciales.
- Costos: Las tarifas para obtener el RUC no tienen costo.

**Patente Municipal:**

- Organismo: Municipio de Samborondón, debido a que las instalaciones del proyecto Mom's Hub tendrán lugar en el edificio Xima localizado en la Puntilla.
- Descripción: Obtener una licencia de patente municipal es vital para operar en el sector sin ningún tipo de obstáculo, y así cumplir con los requisitos locales. Dentro de esto también se puede considerar el rubro de permiso del Cuerpo de Bomberos que verifica el cumplimiento de las prácticas mínimas de temáticas como: extintor contra incendios, y para edificios de esta categoría algún tipo de detector de humo, sistemas de riego para control de incendios, así como también escaleras auxiliares.
- Costos: Las tarifas para la obtención de la licencia municipal varían según las regulaciones locales, pero no exceden los \$300.00 según corresponda el caso.

## 11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El proyecto Mom's Hub se presenta como un centro de bienestar, 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

El estudio técnico de Mom's Hub refleja una planificación minuciosa y bien estructurada que abarca diversos aspectos cruciales para el éxito del proyecto. **Las proyecciones anuales de unidades de venta** no solo ofrecen una visión a largo plazo, sino que también indican una comprensión profunda de la demanda del mercado y permiten ajustar estrategias en consecuencia. La inclusión de proyecciones de venta de paquetes mensuales proporciona una perspectiva detallada sobre el flujo de ingresos, destacando la sostenibilidad financiera del negocio a corto plazo y la capacidad de adaptación ante variaciones estacionales.

Además, la elección estratégica de ubicar Mom's Hub en el Edificio Xima de Samborondón revela un análisis cuidadoso de factores geográficos y demográficos. Esta decisión demuestra una comprensión precisa de la clientela objetivo y su conveniencia en términos de accesibilidad. El diseño arquitectónico detallado sugiere una preocupación por la comodidad y la experiencia del cliente, elementos fundamentales para establecer una conexión sólida y duradera con las madres en la etapa postparto. Asimismo, la definición clara del proceso de producción y prestación del servicio refleja un enfoque meticuloso en la eficiencia operativa, garantizando la entrega consistente de servicios de alta calidad.

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.

Este estudio técnico refleja la funcionalidad del servicio, que parte de identificar a mamás con síntomas de depresión postparto hasta lograr que encuentren el bienestar físico y emocional a través de una atención especializada y una comunidad solidaria.

La reflexión de este proceso al diseñar el plan de negocio Mom's Hub ha sido tan revelador como el propio proceso de la maternidad. Al igual que en la crianza de un hijo, cada paso en la creación de este proyecto ha sido una oportunidad para aprender, adaptarse y crecer.

En la gestación de la idea, se enfrentó la necesidad de cuidar cada detalle, similar a cómo una madre cuida cada aspecto del entorno para asegurar el bienestar de su bebé. Desde la conceptualización hasta la implementación, cada elemento del plan de negocios ha requerido atención y dedicación, recordándonos que el éxito no surge de la casualidad, sino de la planificación meticulosa y el compromiso apasionado.

Así como la crianza nos enseña a ser flexibles y a abrazar la incertidumbre, este viaje de conocimiento ha demostrado que la adaptabilidad es clave. Los cambios en el mercado, las necesidades cambiantes de las madres y las nuevas



tendencias en la atención postparto nos han recordado la importancia de mantenernos ágiles y receptivos. Se ha aprendido a ver los obstáculos como oportunidades para evolucionar y mejorar, al igual que una madre encuentra en cada desafío una ocasión para fortalecerse.

El proceso de diseño del plan de negocios también ha revelado la importancia de la comunidad y el apoyo. Al igual que una red de amigos y familiares respalda a una nueva madre, se ha descubierto que construir alianzas sólidas y colaborativas es esencial para el éxito de Mom's Hub. La conexión con expertos en salud, educadores, otros profesionales y mamás en esta etapa, ha enriquecido muchos conocimientos, brindando una base sólida sobre la cual construir el proyecto.

También se ha experimentado la dicha de ver cómo las ideas cobran vida, al igual que una madre contempla con asombro el desarrollo de su hijo. El esfuerzo invertido, las noches sin dormir y los momentos desafiantes se han transformado en logros tangibles, haciendo recordar que el trabajo arduo y la perseverancia son las fuerzas impulsoras detrás de cualquier empresa exitosa.

El proceso del diseño del plan de negocios para Mom's Hub no solo ha sido un ejercicio empresarial, sino una experiencia transformadora. Se ha aprendido que la empatía y la comprensión son tan cruciales en los negocios como lo son en la crianza. Al centrarse en el bienestar de las clientes, se ha descubierto que el éxito comercial se encuentra intrínsecamente vinculado al impacto positivo que se genera en la vida de las madres y sus bebés.

Esta trayectoria recuerda que, al igual que una madre se reinventa constantemente para adaptarse a las necesidades cambiantes de su hijo, también se debe estar dispuesto a evolucionar y crecer en el proyecto.

El plan de negocios no marca el final, sino más bien el comienzo de una apasionante travesía hacia la creación de un espacio que acompañe, cuide y respalde a las madres en su viaje postparto.

Estos aprendizajes no solo enriquecen el diseño de un plan de negocios, sino que proporcionan una valiosa lección sobre la importancia de la planificación estratégica en el entorno laboral. Enseña que anticiparse y adaptarse a los cambios en el mercado fomenta la flexibilidad empresarial. Además, el enfoque en comprender las necesidades del cliente y construir conexiones sólidas destaca la relevancia de la empatía y las relaciones interpersonales en el ámbito laboral.

## 12. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Albuja, V., & Dávalos, P. (2013). Extractivismo y posneoliberalismo: el caso de Ecuador. *Estudios Críticos Del Desarrollo, III (4)*, 83–112.

<http://estudiosdeldesarrollo.net/critical/rev4/3.pdf>

Asamblea Constituyente. (2008). Constitución del Ecuador. *In Registro Oficial 449*.

<https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>

Alles, M. (2015). *Dirección Estratégica de RR.HH. Vol I - (3a Ed.)*. Ediciones Granica.

Banco Central del Ecuador. (2023). *Estadísticas Macroeconómicas*.

<https://www.bce.fin.ec/boletines-de-prensa-archivo/la-economia-ecuatoriana-reporto-un-crecimiento-interanual-de-4-3-en-el-cuarto-trimestre-de-2022>

Chiavenato, Idalberto. (2007). *Administración de recursos humanos: El capital humano de las organizaciones (8a ed.)*. Mc Graw Hill.

Código del Trabajo. Gob.ec. Recuperado el 22 de enero de 2024, de

[https://www.ces.gob.ec/lotaip/2020/Junio/Literal\\_a2/C%C3%B3digo%20del%20Trabajo.pdf](https://www.ces.gob.ec/lotaip/2020/Junio/Literal_a2/C%C3%B3digo%20del%20Trabajo.pdf)

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. Nutricion Hospitalaria, 37(2), 38–42.* <https://doi.org/10.20960/nh.03355>
- Guía de constitución de sociedades por acciones simplificadas. *Recuperado el 22 de enero de 2024*, de [http://chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/images/guias/societario/cons\\_sas/SAS.pdf](http://chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/images/guias/societario/cons_sas/SAS.pdf)
- Hernández Sampieri Roberto, (2014), *Metodología de la Investigación, Sexta Edición, Mcgraw-HILL / Interamericana Editores, S.A. De C.V, México DF.*
- Hügel, J. (2023). *Ecuador: muerte cruzada mantiene al presidente Lasso en funciones. Diálogo Político.* <https://dialogopolitico.org/agenda/muerte-cruzada-mantiene-presidente-lasso/>
- Instituto de Investigaciones Económicas. (2020). *Crisis Económica y Pandemia COVID-19 en Ecuador 2020. Boletín de Coyuntura 2020-01, 1(4), 1–15.* <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.34603.80165>
- Kottasová, I. (2022). *La depresión posparto le costó la vida a una mujer y su hijo. CNN Español.* Recuperado de <https://cnnespanol.cnn.com/2022/05/04/depresion-posparto-suicidio-mujer-hijo-trax/>
- Ley de Compañías. Gob.ec. *Recuperado el 22 de enero de 2024*, de [https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/02/ley\\_de\\_companias.pdf](https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/02/ley_de_companias.pdf)

Mella, C. (2022). *Efectos del paro: escasez de productos y aumento de precios.*

Recuperado:<https://www.primicias.ec/noticias/economia/efectos-paro-escasez-productos-aumento-precios-ecuador/>

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)

Ministerio de Telecomunicaciones. (2020). *El 40,4% de los ecuatorianos utilizó*

*internet en los últimos 12 meses.* <https://www.telecomunicaciones.gob.ec/el-404-de-los-ecuatorianos-utilizo-internet-en-los-ultimos-12-meses/>

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>

Red SMS Latinoamérica. (s. f.). SMS Auditores y Consultores con Tecnología en

Ecuador. *Recuperado 22 de enero de 2024, de <https://smsecuador.ec/>*

- 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.