



**UTPL**

**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**

*La Universidad Católica de Loja*

**ESCUELA DE DESARROLLO EMPRESARIAL Y  
SOCIAL**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON  
MENCIÓN EN INNOVACIÓN**

**Propuesta de un programa de apoyo a la salud mental  
de emprendedoras y empresarias de la ciudad de Loja**

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de:

**Magíster en Administración de Empresas con mención  
en Innovación**

**Autor: Viteri Benitez, Diana Nataly**

**Director: Núñez Abarca, Dayana del Cisne**

LOJA

2024



*Esta versión digital, ha sido acreditada bajo la licencia Creative Commons 4.0, CC BY-NC-SA: Reconocimiento-No comercial-Compartir igual; la cual permite copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra, mientras se reconozca la autoría original, no se utilice con fines comerciales y se permiten obras derivadas, siempre que mantenga la misma licencia al ser divulgada. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>*

2024

## **Aprobación del director del Trabajo de Titulación**

Loja, 21 de julio de 2024

Magister,

María Esther González Huerta

**Director de la maestría de administración de empresas con mención en innovación**

Ciudad.-

De mi consideración:

Me permito comunicar que, en calidad de director del presente Trabajo de Titulación denominado: Propuesta de un programa de apoyo a la salud mental de emprendedoras y empresarias de la ciudad de Loja, realizado por Diana Nataly Viteri Benitez ha sido orientado y revisado durante su ejecución, así mismo ha sido verificado a través de la herramienta de similitud académica institucional, y cuenta con un porcentaje de coincidencia aceptable. En virtud de ello, y por considerar que el mismo cumple con todos los parámetros establecidos por la Universidad, doy mi aprobación a fin de continuar con el proceso académico correspondiente.

Particular que comunico para los fines pertinentes.

Atentamente,

Director: Mgtr. Dayana del Cisne Núñez Abarca  
C.I.: 1717670622  
Correo electrónico:ddnunez1@utpl.edu.ec

### **Declaración de autoría y cesión de derechos**

Yo, Diana Nataly Viteri Benítez, declaro y acepto en forma expresa lo siguiente:

Ser autor (a) del Trabajo de Titulación denominado: Propuesta de un programa de apoyo a la salud mental de emprendedoras y empresarias de la ciudad de Loja, de la maestría de administración de empresas con mención en innovación, específicamente de los contenidos comprendidos en: Estado del arte, identificación de la oportunidad, producto mínimo viable, modelo de negocio y estrategia de crecimiento e implementación, siendo la Magister Dayana del Cisne Núñez Abarca, director (a) del presente trabajo; también declaro que la presente investigación no vulnera derechos de terceros ni utiliza fraudulentamente obras preexistentes. Además, ratifico que las ideas, criterios, opiniones, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad. Eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones judiciales o administrativas, con relación a la propiedad intelectual de este trabajo.

Que la presente obra, producto de mis actividades académicas y de investigación, forma parte del patrimonio de la Universidad Técnica Particular de Loja, de conformidad con el artículo 20, literal j), de la Ley Orgánica de Educación Superior; y, artículo 91 del Estatuto Orgánico de la UTPL, que establece: "Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad", en tal virtud, cedo a favor de la Universidad Técnica Particular de Loja la titularidad de los derechos patrimoniales que me corresponden en calidad de autor/a, de forma incondicional, completa, exclusiva y por todo el tiempo de su vigencia.

La Universidad Técnica Particular de Loja queda facultada para ingresar el presente trabajo al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública, en cumplimiento del artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

.....

Autor: Diana Nataly Viteri Benítez

C.I.: 1900482371

Correo electrónico: [dink\\_2611@hotmail.com](mailto:dink_2611@hotmail.com)

## **Dedicatoria**

Dedico este trabajo de titulación primeramente a Dios, por darme la vida y la sabiduría necesaria para desarrollar esta tesis, su guía y amor incondicional han sido la luz que me ha guiado en este camino, a mis queridos hijos y esposo, que, con su amor y paciencia, me han dado el tiempo y el espacio para dedicarme a estos estudios, su apoyo y comprensión han sido fundamentales en este proceso y a mis padres, que siempre ha estado presente en cada paso que doy, recordándome que siempre hay espacio para crecer. Su amor y apoyo incondicional han sido mi fortaleza en los momentos de duda.

Diana Nataly Viteri

## **Agradecimiento**

Primero que nada, agradezco a Dios por darme esta gran bendición y la oportunidad de superación profesional en mi vida. Su guía y amor incondicional han sido la luz que me ha guiado en este camino a mis queridos padres, mis hijos y mi esposo, les agradezco por su comprensión, apoyo incondicional y por alentarme a cumplir cada sueño y meta. Su amor y apoyo han sido mi fortaleza en los momentos de duda.

Agradezco a la Universidad Técnica Particular de Loja y a EDES, por brindarme la oportunidad de crecer académicamente. A todos los docentes de la Maestría que me impartieron sus conocimientos, especialmente, quiero agradecer a la Mgtr. Dayana Núñez, quien me ha brindado la orientación adecuada para elaborar este Trabajo de Titulación, su amor y dedicación han sido fundamentales para el desarrollo de este trabajo.

Finalmente, agradezco a la Mgtr. María Esther González, directora de este prestigioso MBA. Ya que su paciencia y habilidad para brindarnos su total apoyo siempre han sido una inspiración.

## Índice de contenido

Carátula .....	I
Aprobación del director del Trabajo de Titulación .....	II
Declaración de autoría y cesión de derechos.....	III
Dedicatoria .....	V
Agradecimiento.....	VI
Índice de contenido .....	VII
Resumen.....	1
Abstract .....	2
Introducción .....	3
Capítulo uno.....	5
Estado del Arte.....	5
1.1 Literatura y estudios existentes.....	5
1.1.1 <i>Emprendimiento femenino</i> .....	5
1.1.2 <i>Salud mental en la mujer emprendedora</i> .....	6
1.1.3 <i>Redes de apoyo</i> .....	6
1.2 Tendencias y estudios existentes.....	7
1.2.1 <i>Tendencias Globales en Mentoría Empresarial</i> .....	7
1.2.2 <i>Equidad de Género en la Mentoría:</i> .....	7
1.2.3 <i>Cultura Empresarial y Estereotipos de Género:</i> .....	8
1.2.4 <i>Impacto de la Tecnología en la Mentoría</i> .....	8
1.2.5 <i>Desafíos de la Mentoría Digital</i> .....	8
1.2.6 <i>Motivos de cierre de los negocios</i> .....	9
1.2.7 <i>Las principales barreras que limitan la participación de mujeres en mentorías:</i>	

1.3	<b>Análisis del entorno externo y de mercado</b> .....	11
1.3.1	<i>Factores políticos</i> .....	11
1.3.2	<i>Factor económico</i> .....	11
1.3.3	<i>Factor social</i> .....	12
1.3.4	<i>Factor tecnológico</i> .....	12
	<b>Capítulo dos</b> .....	13
	<b>Identificación de la oportunidad</b> .....	13
2.1	<b>Planteamiento del problema</b> .....	13
2.2	<b>Justificación del problema</b> .....	14
2.3	<b>Objetivos del proyecto</b> .....	14
2.3.1	<i>Objetivo General</i> .....	14
2.3.2	<i>Objetivos Específicos</i> .....	14
2.4	<b>Identificación del grupo objetivo</b> .....	15
	<b>CAPITULO TRES</b> .....	17
	<b>El Producto mínimo viable</b> .....	17
3.1	<b>El Diseño y conceptualización</b> .....	17
3.1.1	<b>La Propuesta de valor</b> .....	17
3.2	<b>Materialización o prototipo de la propuesta</b> .....	18
3.3	<b>Validación del prototipo</b> .....	23
3.3.1	<i>Metodología de validación</i> .....	24
3.3.2	<i>Análisis de los resultados</i> .....	24
	<b>CAPITULO CUATRO</b> .....	26
	<b>Modelo de Negocio</b> .....	26
4.1	<b>Elementos del modelo de negocio</b> .....	26

<b>4.1.1 Canales/medios</b> .....	<b>27</b>
<b>4.1.2 Relaciones con el usuario</b> .....	<b>28</b>
<b>4.1.3 Actividades claves</b> .....	<b>28</b>
<b>4.1.4 Recursos Clave</b> .....	<b>29</b>
<b>4.1.5 Los Aliados Estratégicos</b> .....	<b>30</b>
<b>4.1.6 Estructura de costos</b> .....	<b>31</b>
<b>4.1.7 Estructura de Ingresos</b> .....	<b>32</b>
<b>Capitulo cinco</b> .....	<b>33</b>
<b>5.1 Componente tecnológico</b> .....	<b>33</b>
<b>5.2 Plan operativo o cadena de valor</b> .....	<b>33</b>
<b>5.3 Indicadores/métricas y proyecciones</b> .....	<b>35</b>
<b>5.3.1 Punto de Equilibrio</b> .....	<b>35</b>
<b>5.3.2 El Análisis de la inversión</b> .....	<b>36</b>
<b>5.4 Estrategia de crecimiento, marketing y ventas</b> .....	<b>47</b>
<b>5.4.2 Estrategias de marketing</b> .....	<b>47</b>
<b>5.4.3. Estrategias de ventas</b> .....	<b>48</b>
<b>5.5 Estrategia de sostenibilidad (social, ambiental, económica)</b> .....	<b>48</b>
<b>5.5.1 Estrategia de Sostenibilidad Social</b> .....	<b>48</b>
<b>5.5.2 Estrategia de Sostenibilidad Ambiental</b> .....	<b>49</b>
<b>5.5.3 Estrategia de Sostenibilidad Económica</b> .....	<b>49</b>
<b>Conclusiones</b> .....	<b>50</b>
<b>Recomendaciones</b> .....	<b>51</b>
<b>Referencia</b> .....	<b>52</b>
<b>Apéndice</b> .....	<b>53</b>
<b>Apéndice A. Cuestionario</b> .....	<b>53</b>
<b>Apéndice B. Respuestas</b> .....	<b>54</b>

### Índice de tablas

<b>Tabla1 Estructura de Ingresos .....</b>	<b>32</b>
<b>Tabla2 Punto de Equilibrio .....</b>	
<b>Tabla3 Resumen de Indicadores.....</b>	
<b>Tabla4 Flujo de Caja .....</b>	

### Índice de figuras

<b>Figura1 Análisis Pestel.....</b>	<b>11</b>
<b>Figura2 Buyer Person.....</b>	<b>15</b>
<b>Figura 3 Lienzo de Valor.....</b>	<b>18</b>
<b>Figura 4 Prototipo 2.0 .....</b>	<b>19</b>
<b>Figura5 Pantalla de prototipo segmentación de mentorías .....</b>	<b>21</b>
<b>Figura6 Pantalla de prototipo del método de pago .....</b>	<b>22</b>
<b>Figura7 Pantalla de emisión de certificados .....</b>	<b>22</b>
<b>Figure8 Pantalla de prototipo de experiencia y red de apoyo. ....</b>	<b>23</b>
<b>Figura 9 Modelo de Negocio .....</b>	<b>27</b>
<b>Figura10 Mapa de Capacidades .....</b>	<b>34</b>
<b>Figura11 Respuesta 1 .....</b>	<b>54</b>
<b>Figura12 Respuesta 2.....</b>	<b>54</b>
<b>Figura13 Respuesta3.....</b>	<b>54</b>
<b>Figura14 Respuesta 4.....</b>	<b>54</b>
<b>Figura15 Respuesta5 .....</b>	<b>57</b>

## Resumen

Este estudio propone un programa integral para fortalecer la salud mental de las emprendedoras en Loja. Basado en investigación rigurosa y mejores prácticas, el programa promueve el desarrollo personal y el crecimiento sostenible de los negocios. El corazón del programa es una plataforma tecnológica innovadora que ofrecerá recursos sobre salud mental y emprendimiento, actuando como un repositorio valioso de información y herramientas. La plataforma será fácil de usar, permitiendo a las emprendedoras acceder eficientemente a los recursos necesarios. Se pretende realizar un análisis financiero minucioso donde se pueda comprobar tanto la viabilidad como factibilidad del proyecto, tomando en cuenta los gastos y costos relacionados además de las probables fuentes de financiamiento externo. El objetivo del programa es poder lograr un impacto que trascienda el ámbito empresarial, de tal manera que se pueda ir en búsqueda de la mejora del entorno tanto personal como familiar para aquellas mujeres emprendedoras, lo que propicia el escenario adecuado para el desarrollo del éxito empresarial. En conclusión el presente programa pretende ser una herramienta fundamental y complemento ideal para el cuidado y apoyo de la salud mental además de la contribución al éxito mediante un crecimiento sostenible de las empresas de aquellos emprendimientos liderados por mujeres emprendedoras no solo de la ciudad de Loja sino de la región.

Palabras clave: Emprendedoras, Plataforma tecnológica, Salud mental

### **Abstract**

This study proposes a comprehensive program to strengthen the mental health of women entrepreneurs in Loja. Based on rigorous research and best practices, the program promotes personal development and sustainable business growth. The heart of the program is an innovative technology platform that will offer resources on mental health and entrepreneurship, acting as a valuable repository of information and tools. The platform will be easy to use, allowing entrepreneurs to efficiently access the necessary resources. It is intended to carry out a thorough financial analysis where both the viability and feasibility of the project can be verified, taking into account the related expenses and costs in addition to the probable sources of external financing. The objective of the program is to be able to achieve an impact that transcends the business environment; in such a way that one can go in search of improving both the personal and family environment for those entrepreneurial women, which provides the appropriate scenario for the development of business success. . In conclusion, this program aims to be a fundamental tool and ideal complement for the care and support of mental health in addition to contributing to the success through sustainable growth of the companies of those ventures led by entrepreneurial women not only from the city of Loja but region of.

**Keywords:** Entrepreneurs, Technological Platform, Mental Health

## Introducción

El emprendimiento tiene una marcada problemática persistente a lo largo de los años y es la notoria brecha de género que se ve mucho más afectado por diferentes limitantes y la falta de apoyo tanto de la empresa privada como de entidades gubernamentales para el crecimiento de emprendimientos basados en oportunidades y de alto valor agregado. Estas limitantes también enfatizan en el grupo específico de mujeres quienes enfrentan al emprender con estereotipos desde la discriminación de género y los conflictos entre la vida laboral y familiar, hasta la limitada disponibilidad de recursos. Factores de personalidad, como la falta de autoconfianza y la percepción de no poseer las habilidades o conocimientos necesarios para gestionar un negocio, también contribuyen a las dificultades para emprender (Kirkwood, 2009; Puente, Cervilla, González, & Auletta, 2017).

El objetivo general de este proyecto es plantear la creación de un programa de apoyo a la salud mental de mujeres emprendedoras y empresarias que puedan beneficiar no solo a aquellas que pertenecen a la ciudad de la Loja sino también de la región. Busca poder lograr un impacto que trascienda el ámbito empresarial, de tal manera que se pueda ir en búsqueda de la mejora del entorno tanto personal como familiar para aquellas mujeres emprendedoras, lo que propicia el escenario adecuado para el desarrollo del éxito empresarial.

En lo que respecta a la validación del prototipo de la plataforma propuesta, se instaura una focalización en investigación cualitativa la cual hace hincapié en la elaboración de un total de 50 entrevistas sobre la salud mental direccionadas a aquellas mujeres emprendedoras. En el transcurso del procedimiento mencionado se destaca su importancia el evaluar tanto la viabilidad como la factibilidad de la plataforma propuesta, ahondando en los detalles para lograr la comprensión y la aplicabilidad correspondiente en el contexto coyuntural idóneo. Las entrevistadas compartieron sus valiosas opiniones sobre la

plataforma, proporcionando una retroalimentación constructiva que fue crucial para identificar áreas de mejora.

El proyecto se estructura en cinco capítulos esenciales. El primer capítulo se dedica al estado del arte, analizando las tendencias actuales, los avances, los desafíos y los estudios o tesis que proporcionan un marco teórico al tema, lo que permite obtener una visión general.

El segundo capítulo se centra en la identificación de la oportunidad, definiendo el problema y su justificación, los objetivos de la investigación, la identificación del grupo objetivo y el análisis del entorno externo para confirmar la relevancia del tema seleccionado y su contribución a la solución del problema.

El tercer capítulo detalla el producto mínimo viable desarrollado. Se define la singularidad del modelo de negocio, se presenta una versión inicial del prototipo para la aplicación, se describen las pantallas del prototipo y se valida el mismo.

El cuarto capítulo propone el modelo de negocio, definiendo componentes claves como: canales de difusión, el feedback y la relación con el usuario, los stakeholders o grupos de interesados claves, las alianzas estratégicas, el orgánico estructural tanto de ingresos como egresos, y entre otros que sirven para evaluar la viabilidad del modelo de negocio planteado.

Como último apartado se tiene al quinto capítulo mismo que se centra en las estrategias y propuestas para el desarrollo y crecimiento del modelo de negocio planteado, entre estas se destacan el nivel de tecnología e innovación con el que va a contar el modelo, los procesos para el análisis de la inversión, los planes de marketing y sostenibilidad, entre otras que sirven para el desarrollo de una estrategia que sea adaptable y sostenible en el largo plazo.

Este modelo de negocio mejora eficientemente la educación en salud mental y liderazgo empresarial.

## Capítulo uno

### Estado del Arte

#### 1.1 Literatura y estudios existentes.

##### 1.1.1 *Emprendimiento femenino*

El emprendimiento femenino se ha identificado como una vía importante para el empoderamiento económico de las mujeres. Sin embargo, como ya fue mencionado en la parte introductorio, las mujeres empresarias enfrentan numerosas barreras en esta actividad, entre las cuales se destacan las normas sociales arraigadas que subestiman y restringen el trabajo femenino. En algunos países, persiste la desaprobación por parte de los hombres hacia la participación laboral de las mujeres, incluso si estas están capacitadas para ello (Saavedra García et al., 2022).

De acuerdo con Olivares y Silva (2018), el emprendimiento es aquello que se define como aquel conjunto de conductas y actitudes que dan forma a un perfil que se caracteriza por la creatividad, autoconfianza, valentía, decisión, capacidad de innovación, gestión de riesgo, y sentido tanto de pertenencia como responsabilidad. Además, Borrayo, Valdez y Delgado (2019) argumentan que el emprendimiento está vinculado con la acción de crear.

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) señala que Ecuador lidera las estadísticas de emprendimiento femenino a nivel mundial. En 2023, el 33,4% de la población femenina ecuatoriana entre 18 y 64 años estaba involucrada en la etapa inicial de emprendimiento, superando a la población masculina (31,8%) (García et al., 2022).

En Latinoamérica, las mujeres emprendedoras han experimentado un aumento en su participación. El informe GEM señala varios puntos importantes entre ellos que el nivel de participación de las mujeres en el aspecto emprendedor ha percibido un considerable crecimiento en los últimos años, no obstante, la principal causa y motivación para este indicador es que la principal motivación radica en diversificar las fuentes de ingresos y no ser dependiente solo de una fuente. Además, las mujeres han sido capaces de percibir

oportunidades para emprender, aunque estas se ven influenciadas por el miedo al fracaso. El sector de servicios sigue siendo el más común para las empresas lideradas por mujeres.

### **1.1.2 Salud mental en la mujer emprendedora**

La salud mental es un aspecto fundamental y primordial para tomarlo bajo consideración y no descuidarlo sin cabida a ser dejado en segundo plano o en la segunda línea en nivel de prioridades a ser cuidadas para todas las mujeres emprendedoras, ya que enfrentan múltiples desafíos en su rol empresarial. La presión por el éxito, el intentar mantener el equilibrio entre lo personal con lo laboral, el nivel de incertidumbre inherente al emprendimiento puede afectar el bienestar psicológico.

La salud mental, de acuerdo con la Organización Mundial de la Salud (2022), hace referencia a que se trata de un estado de bienestar emocional, psicológico y social que permite a un individuo alcanzar su potencial, manejar el estrés cotidiano, trabajar de manera eficiente y contribuir activamente a su comunidad.

### **1.1.3 Redes de apoyo**

Las mujeres tomadas como muestra para el estudio y que fueron entrevistadas, destacan y valoran el impacto positivo que la contribución en redes de apoyo tiene en su bienestar mental y emocional. Esto debido a que las mencionadas redes son de tipo comunitarias y grupos de pares les brindan espacios seguros para interrelacionarse, socializar, interactuar, expresar sus sentimientos, ser escuchados y también escuchar además del reconocer las experiencias de otras personas, y desarrollar estrategias de apoyo para enfrentar las violencias de género que experimentan. El conocimiento de las experiencias de sus compañeras motiva a las mujeres a observar la realidad no solo desde una perspectiva individual, sino también colectiva, y a buscar formas de influir en ella mientras se apoyan mutuamente. Este tipo de redes permite que las mujeres se sientan acompañadas, comprendidas y no juzgadas.

Por otro lado, se ha hecho una distinción significativa entre los espacios que ocupan los hombres y los que ocupan las mujeres. Desde la perspectiva de los roles de género, se

entiende que, en contextos de movilidad humana, los hombres ocupan los espacios públicos y realizan trabajos informales o ventas ambulantes, mientras que las mujeres se dedican al cuidado del hogar, de sus hijos e hijas y, en algunos casos, a asuntos escolares. En ocasiones, las mujeres mencionaron que trabajan en la misma jornada que sus parejas y, además, se encargan del cuidado del hogar. En este sentido, reconocieron que la responsabilidad de cumplir con estas tareas recae, en algunos casos, únicamente en las mujeres, aunque desde otras perspectivas señalaron que sus parejas también se involucran.

## **1.2 Tendencias y estudios existentes**

### ***1.2.1 Tendencias Globales en Mentoría Empresarial***

En el ámbito empresarial global, las tendencias en mentoría han experimentado una evolución significativa. Según Smith y Johnson (2024), el crecimiento sostenido de la mentoría empresarial ha sido notable, con un aumento del 30% en los programas de mentoría en los últimos cinco años. Este crecimiento refleja la creciente conciencia de los beneficios de la mentoría para el desarrollo profesional.

### ***1.2.2 Equidad de Género en la Mentoría:***

Aunque las mujeres ecuatorianas han demostrado un liderazgo destacado en el emprendimiento, aún enfrentan desafíos específicos en su desarrollo profesional. A continuación, se presentan algunos de estos desafíos, respaldados por autores relevantes.

Dentro de la brecha en la Participación Laboral, según un estudio reciente realizado por la Global Entrepreneurship Research Association (2021), se destaca que cerca del 33,4% de las mujeres ecuatorianas que se encuentran entre los 18 y 64 años de edad, que forman parte de la PEA (Población económicamente activa) se encuentran inmiscuidas ya sea directa o indirectamente en actividades del ámbito emprendedor, de esta manera se posiciona al país en la vanguardia y liderando los indicadores relacionados a este ámbito al nivel de la región.

Sin embargo, persisten desafíos en la participación laboral equitativa. Autores como Albort Morant, Leal Millán y Cepeda Carrión (2016) han destacado la importancia de abordar esta brecha en el liderazgo empresarial.

A pesar de los avances, el acceso limitado a cargos de responsabilidad, las mujeres encuentran dificultades para ascender a posiciones de liderazgo en empresas. La falta de representación en directorios y altos cargos gerenciales es evidente.

Autores como Amaro Rosales y De Gortari Rabiela (2016) han explorado la inclusión financiera y el empoderamiento femenino en el contexto empresarial.

### **1.2.3 Cultura Empresarial y Estereotipos de Género:**

Las prácticas culturales y de reclutamiento dentro de las empresas a menudo presentan barreras para la incorporación de mujeres en puestos de responsabilidad. La exigencia de disponibilidad total choca con las responsabilidades familiares y la doble jornada.

Arregui Solano, Guerrero Murgueytio y Ponce Silva (2020) han analizado la inclusión financiera y los desafíos de la banca en Ecuador, lo que también afecta a las mujeres emprendedora.

### **1.2.4 Impacto de la Tecnología en la Mentoría**

Es importante señalar que el impacto de la mentoría juega un papel crucial sobretodo en esta era cada vez más digitalizada. Resulta un recurso imprescindible para la transición de los profesionales desde lo tradicional hasta la pronta adaptación y acoplamiento a nuevas tecnologías y tendencias emergentes en el mercado laboral. Por lo tanto, la mentoría no solo mejora las habilidades individuales, sino que también prepara a los profesionales para mantenerse al día y ser competitivos en un entorno laboral en constante evolución.

### **1.2.5 Desafíos de la Mentoría Digital**

La mentoría digital, aunque es una herramienta poderosa para el desarrollo profesional, presenta varios desafíos.

Además, Perdomo Buriticá (2023) señala que en la era digital, los mentores deben desempeñar un papel más activo y personalizado, brindando apoyo, orientación y motivación a los estudiantes. Esto implica un cambio de roles, pasando de ser transmisores de conocimiento a ser facilitadores del aprendizaje.

Otro desafío mencionado en Sorwe (n.d.) es la gestión del tiempo y la motivación, que pueden verse afectadas por interrupciones en la comunicación. Además, un artículo en Derecho Práctico (2023) destaca la resistencia al cambio como un desafío significativo, especialmente en sectores como el legal, donde la migración de profesionales fuera de la profesión y la revolución tecnológica presentan desafíos sin precedentes.

### **1.2.6 *Motivos de cierre de los negocios***

Según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2023), también se evalúa el porcentaje de adultos o emprendedores que han cerrado, vendido o detenido una actividad empresarial en el último año. En Ecuador, la tasa de salida es del 9.75%, ligeramente superior al promedio regional del 9.66%. Esta tasa se compone del 8.09% de la población activa que cerró su negocio y el 1.66% que ya no está en el negocio, pero cuyas operaciones no se han cerrado por completo. Por otro lado, Chile, Venezuela, Brasil y México muestran tasas de salida más altas que Ecuador, con tasas de un 10.40%, 11.58%, 11.41% y un 11.58%, respectivamente.).

### **1.2.7 *Las principales barreras que limitan la participación de mujeres en mentorías:***

Se debe destacar, que a lo largo de los años han existido e incluso todavía existen algunas barreras que afectan al colectivo de mujeres en su participación activa dentro de programas de mentorías, entre estas barreras las principales que destacan son:

-El Marcado estereotipo: Es evidente que los estereotipos tradicionales, culturales y sociales tienden a declinar el pensamiento e influir en la percepción general de las mujeres como una idea de posible inferioridad o de ser idóneas en roles de

liderar. Ciertos autores como Butler & Trouble (1990) han hecho eco de la imprescindible necesidad sobre el cuestionar desafiar y superar todos estos estereotipos con el fin de luchar y promover la equidad de género en todos los ámbitos y niveles de la sociedad.

-Escaso modelo ejemplar a replicar y seguir: En este punto se pondera el nulo o escaso mundo donde las mujeres cuentan con un rol de liderazgo, la ausencia de ese tipo de referentes en ese ámbito es evidente, y debilita el argumento para enfatizar y demostrar con el ejemplo. En concordancia con lo expuesto en estudios como los de Lockwood (2006), los programas enfocados en la mentoría son imprescindibles y de gran ayuda para generar y crear estas referencias y modelos a seguir.

-La carga laboral y la responsabilidad familiar: Es muy común, y un escenario repetitivo en muchos hogares hoy en día, que la mujer tenga una doble jornada, es decir enfocándose tanto en las obligaciones laborales como en las tareas domésticas. Considerando lo que mencionan Hochschild & Machung (2012), este ritmo de vida afecta directamente en la limitación de disponibilidad tanto de tiempo como energías para participar de forma activa en los programas de mentoría.

-En concordancia con lo propuesto por Hoyer (2015), se convierte en un desafío significativo el no contar con las herramientas digitales ni tecnológicas para facilitar el acceso a las mujeres en programas de mentoría, esto visto en un entorno de una sociedad que día con día se vuelve cada vez más digitalizada.

### 1.3 Análisis del entorno externo y de mercado

Figura 1



Análisis PESTEL

#### 1.3.1 Factores políticos

“En el macro entorno, la promulgación de la Ley Orgánica de Salud Mental establece un marco legal que posiciona la salud mental como una parte integral de la atención de salud, indicando un aumento en la conciencia y reconocimiento social sobre la importancia de este aspecto (Pérez, 2023).

#### 1.3.2 Factor económico

“El empleo femenino en Ecuador presenta varios aspectos relevantes. Según el INEC (2024), la tasa de empleo bruto a nivel nacional para mujeres fue del 49,9%, mientras que para los hombres fue del 75,6%. La Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU, 2022) reveló que en diciembre de 2020, solo 2 de cada 10 mujeres en la fuerza laboral tenían un empleo adecuado, y en enero del año 2022, se destaca que la tasa de empleo adecuado en todo el territorio nacional llegó a ser del 33,1% para mujeres, variando según el área geográfica: 41,4% en el área urbana y 17,3% en el área rural (ENEMDU, 2022).

Las cifras antes mencionadas nos muestran la problemática clara de la situación de la mujer emprendedora en el Ecuador, lo cual destaca la importancia de trabajar sobre un proyecto que conlleve a mejorar la situación actual y de esa manera, mejorar las condiciones laborales. de las mujeres en Ecuador.

### **1.3.3 Factor social**

Es importante reconocer que la violencia de género es una cruda realidad para las mujeres en todos los niveles educativos, alcanzando un alarmante 70% en aquellas con un nivel educativo más bajo. Esta problemática enfatiza la urgencia de una estrategia bien definida para mejorar la educación de las mujeres en Ecuador.

### **1.3.4 Factor tecnológico**

El crecimiento tecnológico en Ecuador ha sido significativo en los últimos años, con un 58,3% de la población utilizando internet según el (INEC, 2017), aunque el analfabetismo digital sigue siendo un desafío con un 10,5% de las personas entre 15 y 45 años identificadas como analfabetas digitales, en 2020, se observó un aumento en el acceso a la tecnología en los hogares, con un incremento del 2,0% en hogares con computadora de escritorio y un 2,8% en hogares con computadora portátil, aunque el uso de computadoras disminuyó en 6,7 puntos porcentuales a nivel nacional, posiblemente indicando una transición hacia dispositivos móviles. además, el 81,8% de las personas a nivel nacional poseían un teléfono inteligente en 2020, demostrando una alta penetración de estos dispositivos en el país. Finalmente

## Capítulo dos

### Identificación de la oportunidad

#### 2.1 Planteamiento del problema

El GEM 2023, subraya la importancia del emprendimiento femenino como un motor clave para el progreso socioeconómico de las naciones. Las regiones de Latinoamérica y África Subsahariana se destacan por tener las tasas más altas de mujeres involucradas en etapas tempranas de emprendimiento. Adicional, según Bosma et al., 2020, dentro de la región de Latinoamérica y el Caribe, Ecuador lidera con un impresionante 33.6% de emprendimiento femenino en 2019, seguido de cerca por Chile, que cuenta con una Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) femenina del 32.4%.

En las naciones en desarrollo, la brecha de género se ve agravada por las barreras y la falta de respaldo para el crecimiento de emprendimientos basados en oportunidades y de alto valor agregado, que suelen ser más sostenibles a largo plazo. Panda (2018), argumenta que los obstáculos que las mujeres enfrentan al emprender en estos países son diversos, desde la discriminación de género y los conflictos entre la vida laboral y familiar, hasta la limitada disponibilidad de recursos. Factores de personalidad, como la falta de autoconfianza y la percepción de no poseer las habilidades o conocimientos necesarios para gestionar un negocio, también contribuyen a las dificultades para emprender (Kirkwood, 2009; Puente, Cervilla, González, & Auletta, 2017).

“La proporción de empresas establecidas por mujeres (38%) en comparación con las de los hombres (62%) demuestra que las mujeres enfrentan mayores desafíos para mantener sus negocios a largo plazo. Teniendo en cuenta los bajos niveles de educación del segmento de mujeres emprendedoras, es importante destacar que la principal razón para abandonar su negocio es la percepción de no tener las habilidades y conocimientos necesarios para llevarlo a cabo” (Amaya, Samaniego & Lasio, 2023). La percepción de autoeficacia y un menor temor al fracaso son factores clave para emprender (Koellinger, Minniti, & Schade, 2013; Puente et al., 2017). Además, la propensión al riesgo y el locus de

control pueden hacer que la tendencia a emprender sea más evidente en los hombres que en las mujeres (Zambrano, & Ordeñana, 2020).

“Existe una disparidad en la atención a la salud mental entre hombres y mujeres en Ecuador. Según el Ministerio de Salud Pública del Ecuador (2017), las tasas de ansiedad, depresión y trastornos alimentarios son más altas en las mujeres. Aproximadamente el 70% de los pacientes que acceden a consultas psicológicas son mujeres” (Ministerio de Salud Pública del Ecuador, 2017).

Al mismo tiempo, el estigma en torno a la salud mental afecta a mujeres de todas las edades, y las barreras culturales, como los roles de género tradicionales y las expectativas sociales, dificultan el acceso de las mujeres a los servicios de salud mental y su participación en programas de mentoría. g.

## **2.2 Justificación del problema**

El GEM (2023), enfatiza el papel crucial del emprendimiento femenino en el avance socioeconómico global. A pesar de las altas tasas de emprendimiento femenino en regiones como Latinoamérica, África y en particular en Ecuador, las mujeres enfrentan desafíos significativos para establecer y mantener negocios a largo plazo..

## **2.3 Objetivos del proyecto**

### **2.3.1 Objetivo General**

Proponer la creación de un programa de apoyo a la salud mental de mujeres emprendedoras y empresarias de la ciudad de Loja.

### **2.3.2 Objetivos Específicos**

Investigar, analizar la literatura científica y las mejores prácticas relacionadas con la salud mental en el contexto empresarial.

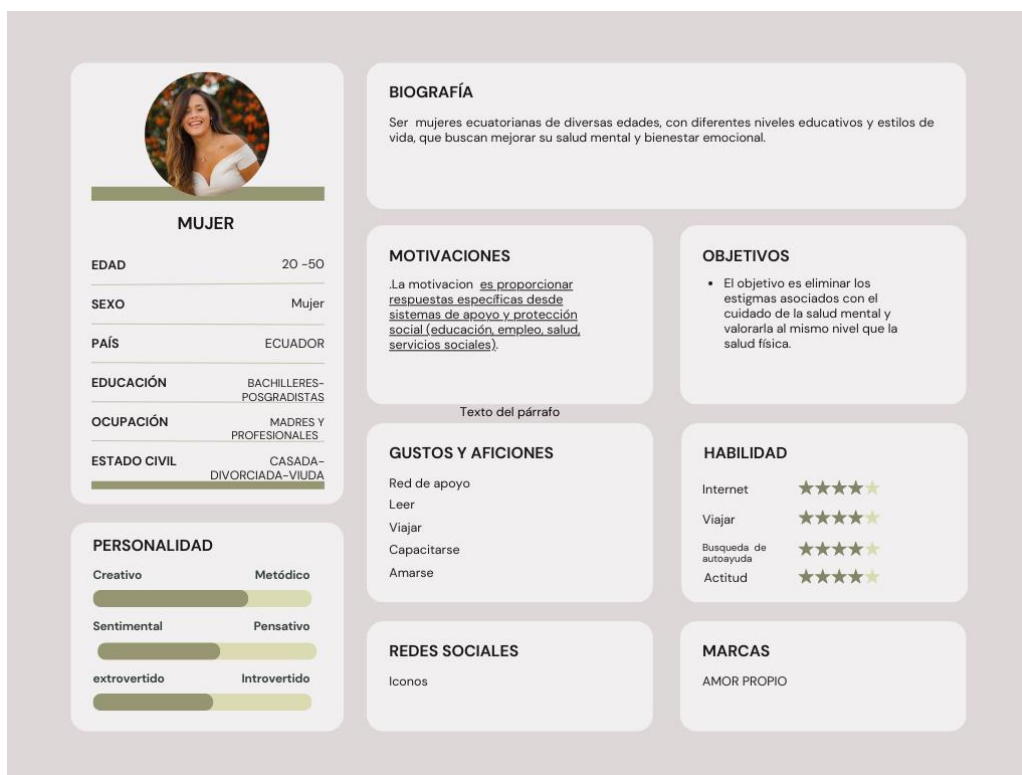
Diseñar una plataforma tecnológica que contenga insumos de salud mental y emprendimiento.

Realizar el análisis financiero del proyecto que permita identificar la viabilidad de implementación del mismo.

## 2.4 Identificación del grupo objetivo

Figura2

Buyer Person



Nota: elaborado en canvas.

El buyer persona está dirigido a la mujer ecuatoriana, de entre 20 y 50 años, que reside dentro del país, desde la costa hasta la sierra, y desde la Amazonía hasta las Islas Galápagos. Estas mujeres tienen niveles de educación que varían desde bachillerato hasta posgrado, y sus ocupaciones son tan diversas como madres y profesionales. Independientemente de su estado civil, ya sean casadas, divorciadas o solteras, estas mujeres buscan mejorar su salud mental y bienestar emocional. Sus motivaciones y objetivos están orientados a encontrar respuestas específicas desde sistemas de apoyo y protección social, y a eliminar los estigmas asociados con el cuidado de la salud mental. Sus gustos y aficiones incluyen leer, viajar y capacitarse, y se describen con rasgos de

personalidad como creatividad, meticulosidad, sentimentalismo, perseverancia, y una mezcla de extroversión e introversión. Son usuarias activas de redes sociales y buscan mejorar habilidades en diferentes áreas como 'Habilidad', 'Vitalidad', 'Búsqueda de Ayuda', y 'Amor Propio', calificadas en una escala de cinco estrellas. Este buyer persona abarca a todas las mujeres en Ecuador que se identifican con estas características y necesidades.

## **CAPITULO TRES**

### **El Producto mínimo viable**

#### **3.1 El Diseño y conceptualización**

##### ***3.1.1 La Propuesta de valor***

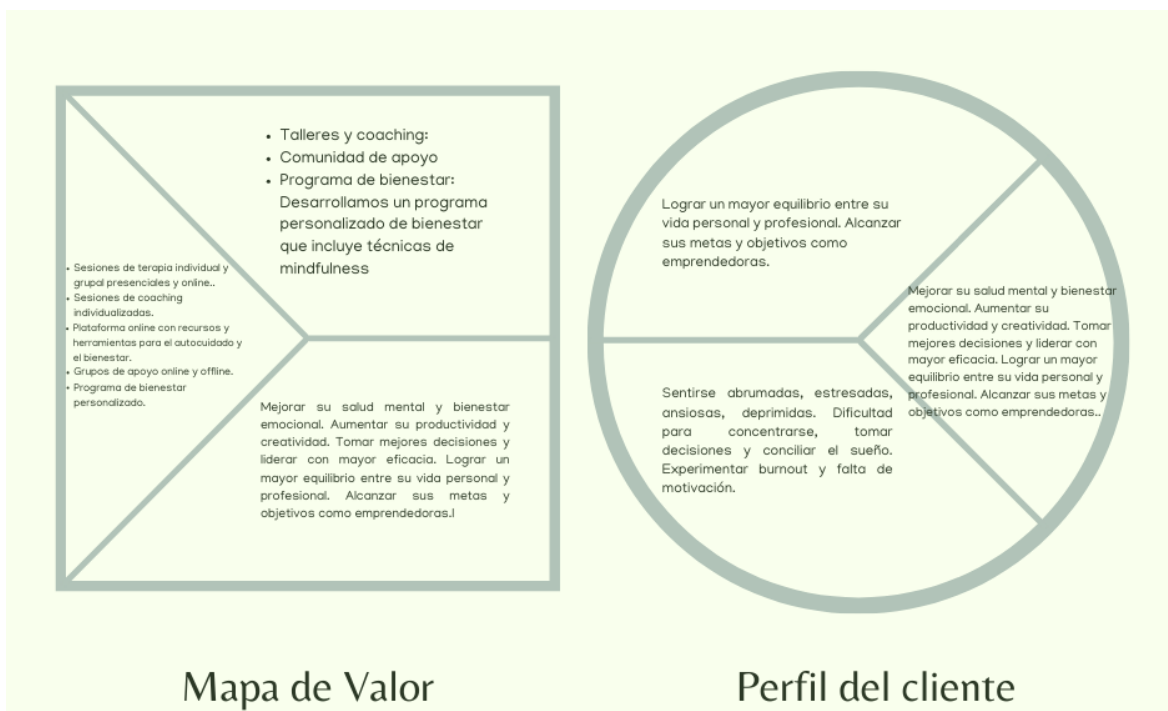
El programa de apoyo a la salud mental de emprendedoras y empresarias de la ciudad de Loja" busca ser una guía integral y apoyo emocional para mujeres emprendedoras, contribuyendo a su desarrollo personal y al crecimiento sostenible de sus emprendimientos, con impactos positivos no solo en el ámbito empresarial sino también en el entorno familiar.

Se incluye sesiones guiadas de exploración emocional para comprender las emociones asociadas al emprendimiento y gestionar el estrés. Esta propuesta contribuye a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU, en particular el ODS 3 Salud y bienestar, el ODS 5 Igualdad de género y el ODS 8 Trabajo decente y crecimiento económico, además de responder a los retos empresariales.

La promesa de valor reside en brindar un apoyo completo que impulsa el éxito empresarial, mejora la salud mental, empodera a las mujeres y facilita un equilibrio efectivo entre la vida personal y su viaje emprendedor.

##### ***3.1.2 Descripción de la propuesta de valor***

En el contexto de la creciente necesidad de apoyo en salud mental para emprendedoras y empresarias en la ciudad de Loja, proponemos un programa integral y personalizado de bienestar. Este programa se centra en técnicas de mindfulness y ofrece sesiones de terapia individual y grupal.

**Figura 3***Lienzo de Valor*

*Nota:* Lienzo de Valor de la Empresa de Salud Mental para Mujeres Emprendedoras

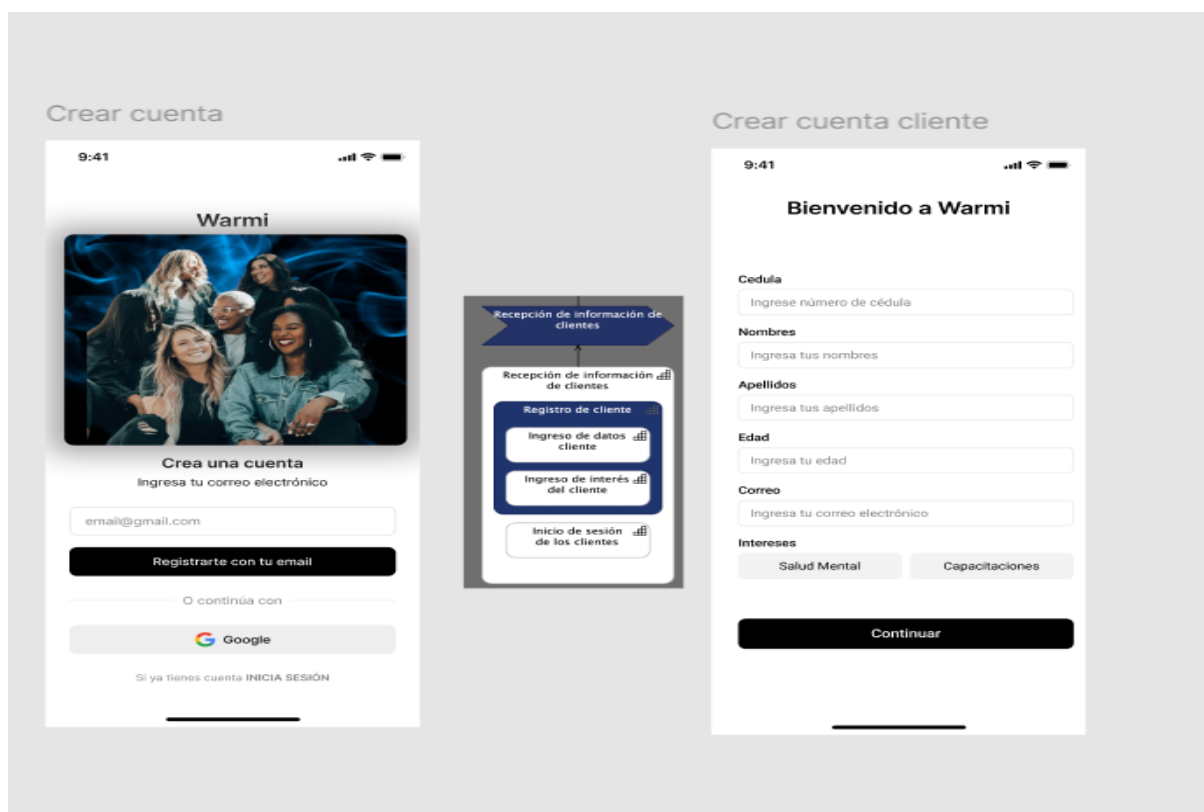
### 3.2 Materialización o prototipo de la propuesta

Este prototipo se realizará mediante una aplicación creada para mujeres emprendedoras.

Como primer paso tenemos el registro de información de clientes para obtener una base de datos y poder realizar la segmentación del cliente según la necesidad.

Figura 4

Prototipo 2.0



*Nota:* Elaboración propia en figma.

En el segundo paso: el cliente tendrá la opción de escoger el tipo de mentorías a realizar según su necesidad, en el cual constará de 8 segmentos, 2 serán talleres gratuitos, 1 en salud mental y 1 en habilidades empresariales, las demás mentorías tendrán un costo en el cual estará dividida en lo siguiente:

#### **Segmento primero:**

**-Terapia cognitivo conductual (TCC):** Este proceso se enfoca en tratar de identificar aquellos patrones marcados de pensamiento negativos o a su vez distorsionados, para su tratamiento se ensañan técnicas y habilidades de manejo de la ira, estrés, ansiedad, e incluso depresión.

**Terapia en grupo (TG):** Brinda aquel espacio de seguridad y confianza donde las mujeres pueden expresar sus sentimientos, experiencias, anécdotas con otras mujeres, y a la vez recibir retroalimentación, apoyo, comprensión y empatía.

**Terapia enfocada en el trauma (TET):** Permite aceptar, asimilar, procesar y sanar aquellas heridas emocionales que dejaron huella.

**Terapia familiar (TF):** Se centra de lleno en el trato de los conflictos y las relaciones interpersonales, ayuda a mejorar dichas relaciones a través de métodos de solución de problemas como el diálogo, la siempre comunicación, y el aceptar los errores.

**Terapia de relajación (TR):** Da lugar a la comprensión de la importancia de que las mujeres estén siempre presentes, de manera física presencial, con el fin de entender el cómo reducir la ansiedad, poniendo en práctica técnicas como la respiración profunda y consciente en conjunto con la meditación.

**Terapia de arte (TA):** Brinda la posibilidad de que las mujeres puedan tanto explorar como expresar sus más profundas emociones a través de la creatividad dada a notar de diversas formas.

#### **-Segmento Segundo:**

**Potencialización de habilidades empresariales:** Amplia oferta de talleres, Webinars y cursos que tengan relación con la gestión, el marketing y las ventas, incluye también el desarrollo de habilidades de para liderar y la capacidad para toma de decisiones.

**Asesoramiento y mentoría:** Establecimiento de conexiones con mentores referentes y experimentados que sirven como guía en todo el proceso ya sea legal, fiscal o de financiamiento.

**Las conexiones:** Se facilita y garantiza el acceso a una gran red de contactos, recursos, y posibles futuros inversores, esto es posible a través de eventos como conferencias, charlas, meetings y otros espacios para entablar conexión con otros emprendedores

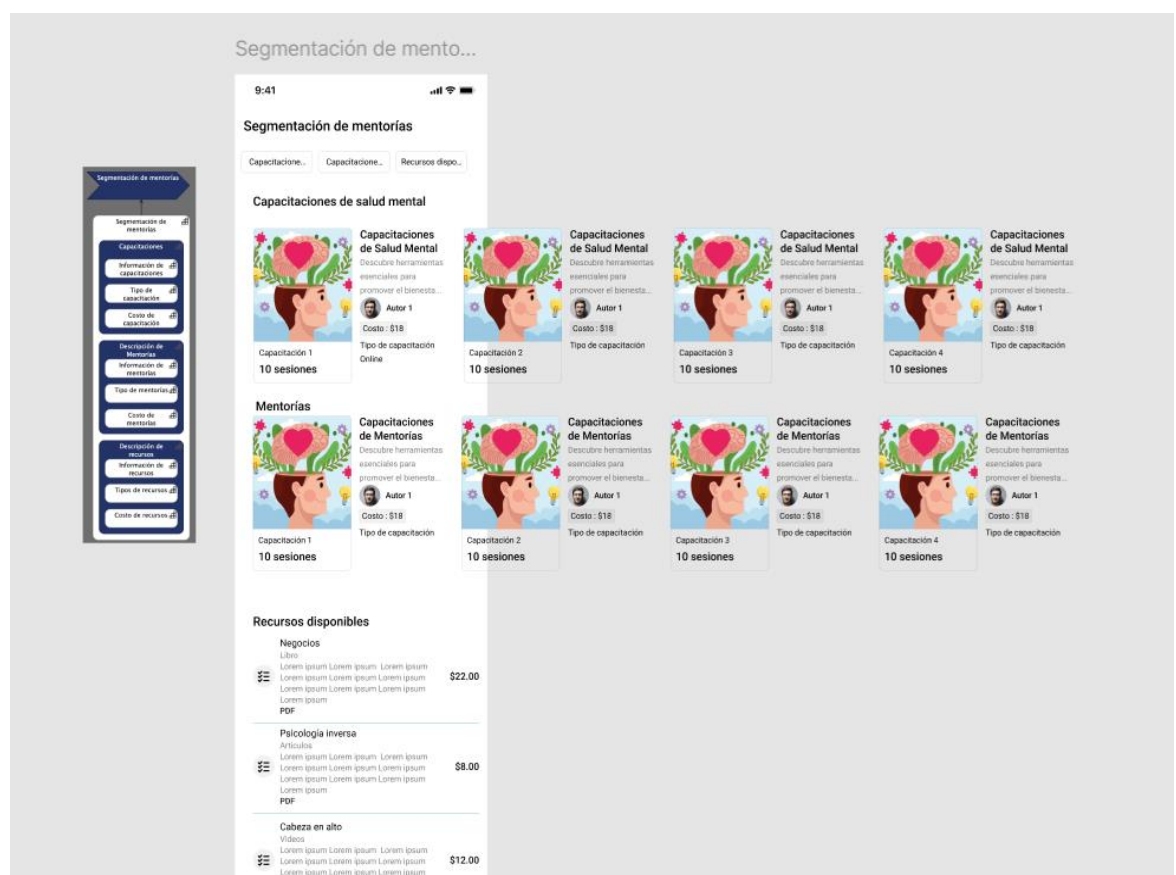
**Los recursos financieros:** Son aquella información que pone al tanto las distintas fuentes de financiamiento ya sean como prestamos, subvenciones, incentivos fiscales, etc.

**Marketing y estrategia de ventas:** Estrategias para llegar al público objetivo promocionar el negocio, técnicas de ventas y negociación.

**Planificación a largo plazo:** Creación de un plan de negocios sólido, establecimiento de metas y seguimiento del progreso.

## Figura5

*Pantalla de prototipo segmentación de mentorías*

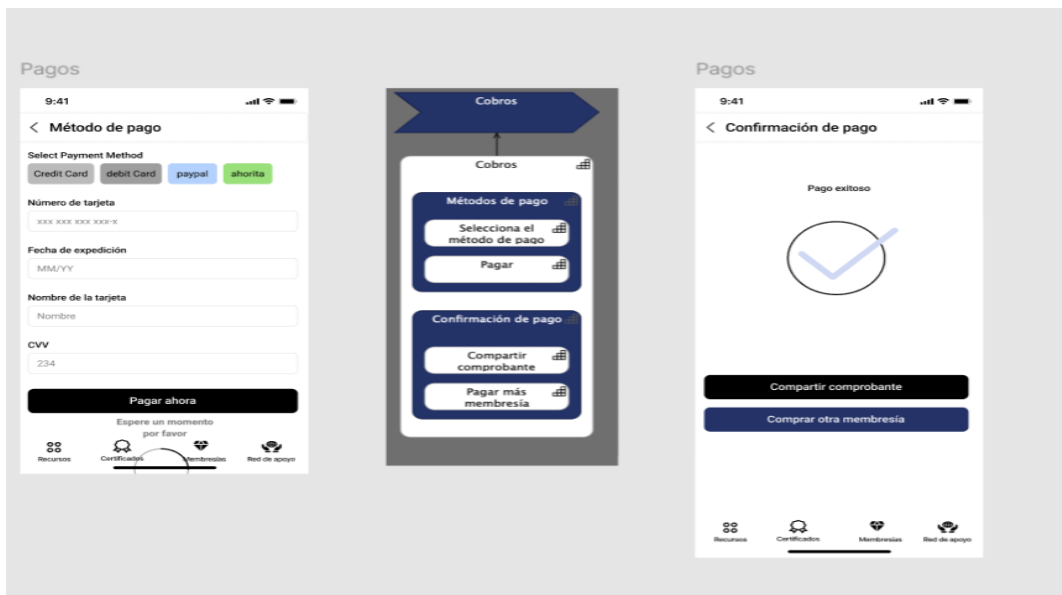


*Nota:* Elaboración propia en figma.

Como tercer paso, el cliente deberá realizar el pago para la mentoría completa mediante; tarjeta de crédito, débito o paypal.

Figura6

*Pantalla de prototipo del método de pago*



*Nota: Elaboración propia en figma.*

Como tercer paso, se tendrá un seguimiento al cliente, para poder emitirles los certificados.

Figura7

*Pantalla de emisión de certificados*

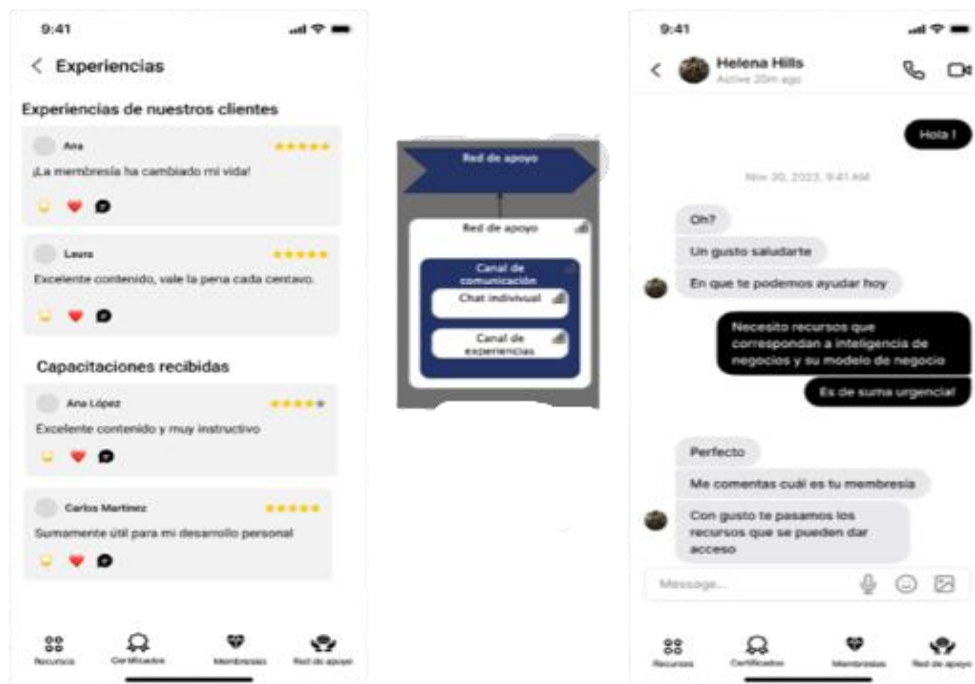


*Nota: Elaboración propia en figma.*

Luego de haber realizado las mentorías completas, tendrán el beneficio de una red de apoyo y con aliados estratégicos por pertenecer a la comunidad Warmi, líderes en equilibrio.

**Figure8**

*Pantalla de prototipo de experiencia y red de apoyo.*



*Nota:* Elaboración propia en figma.

### 3.3 Validación del prototipo

En lo que respecta a la etapa de la validación del prototipo propuesto se considera un paso fundamental para que se asegure y garantice que la plataforma tenga la capacidad para abordar efectiva y eficientemente la problemática sobre la salud mental que es una constante preocupante en el grupo de mujeres que son empresarias, lideresas, y emprendedoras no solo en la ciudad de Loja sino también en la región. Esto llega a ser posible mediante un exhaustivo procedimiento de análisis, pruebas y feedback, con ello se busca diferenciarse del resto de alternativas existentes ya que no solo trata de solventar aquellas necesidades observadas, sino que el programa de salud mental propuesto también contenga elementos diferenciadores en los ámbitos de personalización, precios,

accesibilidad, y eficacia. Al momento que se llegue a validar el prototipo propuesto como solución, se asegura que se está ofreciendo una alternativa importante en el cuidado de la salud mental y consecuentemente en un muy probable éxito de los emprendimientos de las mujeres lojanas.

### **3.3.1 Metodología de validación**

Para llegar a la validación del prototipo propuesto, se instaura una focalización en investigación cualitativa la cual hace hincapié en la elaboración de un total de 50 entrevistas sobre la salud mental direccionadas a aquellas mujeres emprendedoras. En el transcurso del procedimiento mencionado se destaca su importancia el evaluar tanto la viabilidad como la factibilidad de la plataforma propuesta, ahondando en los detalles para lograr la comprensión y la aplicabilidad correspondiente en el contexto coyuntural idóneo. Las entrevistadas compartieron sus valiosas opiniones sobre la plataforma, proporcionando una retroalimentación constructiva que fue crucial para identificar áreas de mejora..

### **3.3.2 Análisis de los resultados**

Como resultados obtenidos, en el presente estudio se da la validación de aquella plataforma hecha para el cuidado de la salud mental. En el proceso de entrevistas se destacó que entre las respuestas obtenidas para la aceptación de la plataforma se cuente con una adecuada gestión y distribución del tiempo con los familiares sobre todo con los hijos tanto para su cuidado como atención, además de las alternativas y recursos para poder alcanzar el éxito en el ámbito empresarial. Es por ello que en el siguiente apartado se compendian los principales hallazgos y resultados encontrados durante la validación del prototipo:

**Primera pregunta. ¿Considera que la buena salud mental es un factor importante y determinante para alcanzar el éxito en los emprendimientos?**

Se presentan los resultados realizados a 50 emprendedores, se preguntó si consideraban que la salud mental es un factor importante para el éxito de su emprendimiento. La abrumadora mayoría, con un total de 48 participantes, respondió

afirmativamente, destacando la importancia de mantener una buena salud mental para el éxito de sus negocios. Por otro lado, solo 2 participantes no consideraron que la salud mental fuera un factor crucial en su éxito empresarial. Estos resultados subrayan la creciente conciencia sobre la importancia de la salud mental en el mundo del emprendimiento.

**Pregunta 2. ¿Has utilizado alguna vez una plataforma de formación en línea para apoyar a tu salud mental y educación en tu emprendimiento en un mismo sitio?**

Se les preguntó si habían utilizado alguna vez una plataforma de formación en línea para apoyar tanto su salud mental como su educación en emprendimiento. Sorprendentemente, la mayoría, un total de 49 participantes, respondió que no habían utilizado dicha plataforma. Solo un emprendedor indicó que sí había aprovechado este tipo de recurso. Estos resultados sugieren que, a pesar de la creciente disponibilidad y popularidad de las plataformas de formación en línea, aún hay una gran cantidad de emprendedores que no las están utilizando para apoyar su salud mental y educación empresarial ya que no conocen que una plataforma que eduque al mismo tiempo, tanto para el emprendimiento y la salud mental. Esto podría indicar una oportunidad para aumentar la conciencia y la adopción de estas valiosas herramientas en el mundo del emprendimiento.

**Pregunta 3. ¿Crees que una plataforma de formación en salud mental y empresarial sería útil para ti? (Si/No)**

Se le preguntó al grupo objetivo si creían que una plataforma de formación en línea que combine la salud mental y la educación empresarial sería útil para ellos. De manera unánime, todos los participantes, un total de 50, respondieron afirmativamente. Este resultado resalta la percepción de que una plataforma integrada que aborde tanto la salud mental como la educación empresarial puede ser una herramienta valiosa para los emprendedores. Esto subraya la necesidad y el deseo de recursos que apoyen de manera integral el bienestar y el crecimiento en el mundo del emprendimiento.

**Pregunta 4. ¿Estarías dispuesta a dedicar tiempo regularmente para utilizar una plataforma de formación en salud mental y empresarial? (Sí/No)**

En la encuesta a 50 emprendedores, se les preguntó si estarían dispuestos a dedicar tiempo regularmente para utilizar una plataforma de formación en línea que combine la salud mental y la educación empresarial..

**Pregunta 5. ¿Consideras que la formación empresarial es un componente esencial para el éxito de tu emprendimiento? (Sí/No)**

De manera unánime, todos los participantes, un total de 50, respondieron afirmativamente. Este resultado resalta la importancia que los emprendedores asignan a la formación empresarial y mental en su camino hacia el éxito. No hubo ningún participante que no considerara la formación en salud mental y empresarial como un componente esencial, lo que subraya aún más su relevancia en el mundo del emprendimiento. Estos resultados pueden ser un indicativo de la necesidad de recursos educativos accesibles y de alta calidad en el campo de la salud mental y el emprendimiento.

**Pregunta 6. ¿Qué puntos importantes te gustaría que abarque la plataforma?**

**Respuestas:** Según la retroalimentación obtenida en el proceso de validación se han identificado los siguientes procesos de iteración:

Culpabilidad y responsabilidades parentales: Las participantes mencionaron sentirse culpables por dedicar tiempo al trabajo y dejar a los niños al cuidado de otros.

Gestión del tiempo de calidad con los hijos: Las emprendedoras expresaron la importancia de equilibrar el trabajo con el tiempo dedicado a la familia. La plataforma debe ofrecer estrategias prácticas para lograr este equilibrio.

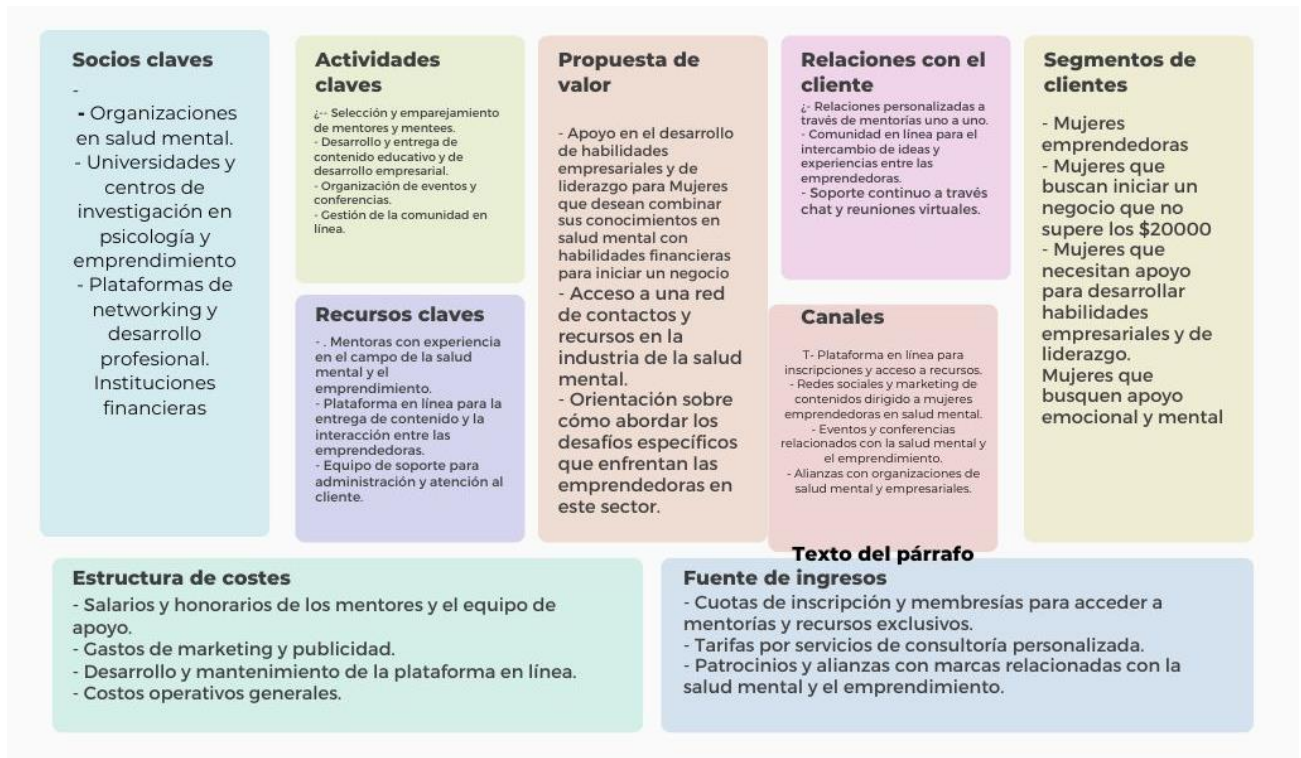
## **CAPITULO CUATRO**

### **Modelo de Negocio**

#### **4.1 Elementos del modelo de negocio.**

Figura 9

## Modelo de Negocio



Nota: Elaboración propia

#### 4.1.1 Canales/medios

Los canales son todos aquellos medios que se usan para llegar al usuario y al a vez entregar su propuesta de valor, entre todos estos se destacan los siguientes:

Plataformas digitales: centradas en el emprendimiento de mujeres y el crecimiento personal.

Redes sociales: como Instagram, LinkedIn y Facebook para alcanzar a la audiencia deseada.

Asociaciones: con organizaciones de mujeres empresarias y redes de soporte.

Organización: de eventos y conferencias orientados a mujeres emprendedoras.

Publicidad: específica en revistas y sitios web que se centran en el empoderamiento de las mujeres.

Asociaciones estratégicas: con instituciones educativas y corporaciones que respaldan el desarrollo profesional de las mujeres.

Marketing de contenidos: a través de blogs, podcasts y videos que tratan temas de interés para la audiencia.

#### **4.1.2 Relaciones con el usuario**

El programa ofrece una experiencia personalizada adaptada a las necesidades individuales de cada emprendedora, reconociendo que cada una puede enfrentar diferentes desafíos en su salud mental y desarrollo de liderazgo. Se mantiene una relación a largo plazo con las emprendedoras, brindando seguimiento continuo y apoyo incluso después de que finalicen las mentorías iniciales. Se fomenta un ambiente donde el feedback sea bidireccional, permitiendo a las emprendedoras proporcionar retroalimentación sobre la calidad de las mentorías y sugerir áreas de mejora. Finalmente, se facilita la creación de una comunidad de mujeres emprendedoras que puedan conectarse entre sí, compartir recursos y experiencias, y brindarse apoyo mutuo.

#### **4.1.3 Actividades claves**

**Terapia cognitivo-conductual (TCC):** Ayuda a identificar y cambiar patrones de pensamientos negativos o distorsionados, enseña habilidades para manejar el estrés, la ansiedad y la depresión.

**Terapia de grupo:** Proporciona un espacio seguro para compartir experiencias y recibir apoyo de otras mujeres, fomenta la empatía y la comprensión mutua.

**Terapia centrada en el trauma:** Ayuda a procesar y sanar las heridas emocionales.

**Terapia de pareja o familiar:** Aborda conflictos y dinámicas relacionales, puede ayudar a fortalecer las relaciones y mejorar la comunicación.

**Mindfulness y técnicas de relajación:** Enseña a las mujeres a estar presentes en el momento y reducir la ansiedad, incluye prácticas como la meditación y la respiración consciente.

**Terapia de arte o expresión creativa:** Permite a las mujeres explorar sus emociones a través de la creatividad, puede ser especialmente útil para aquellas que tienen dificultades para expresarse verbalmente.

**Educación sobre autocuidado y habilidades de afrontamiento:** Enseña estrategias para manejar el estrés, establecer límites y cuidar de sí mismas.

**Formación en habilidades empresariales:** Talleres y cursos sobre gestión, finanzas, marketing, ventas y estrategia, desarrollo de habilidades de liderazgo y toma de decisiones.

**Mentoría y asesoramiento:** Conexión con mentores experimentados que puedan guiar a los emprendedores, asesoramiento legal, fiscal y financiero.

**Networking y conexiones:** Eventos, conferencias y espacios para conocer a otros emprendedores y posibles colaboradores, acceso a una red de contactos y recursos.

**Recursos financieros:** Información sobre fuentes de financiación, préstamos y subvenciones.

**Formación en habilidades empresariales:** Talleres y cursos sobre gestión, finanzas, marketing, ventas y estrategia, desarrollo de habilidades de liderazgo y toma de decisiones.

**Mentoría y asesoramiento:** Conexión con mentores experimentados que puedan guiar a los emprendedores, asesoramiento legal, fiscal y financiero.

**Networking y conexiones:** Eventos, conferencias y espacios para conocer a otros emprendedores y posibles colaboradores, acceso a una red de contactos y recursos.

**Recursos financieros:** Información sobre fuentes de financiación, préstamos y subvenciones, educación sobre la gestión de presupuestos y flujo de efectivo.

#### **4.1.4 Recursos Clave**

**El valor del capital humano:** Se requerirá contar con personal calificado con experticia en temas de salud mental además de gestión y éxito empresarial.

**Recurso y material educativo:** La educación continua y aprendizaje constante es esencial, por ello es necesario disponer de la suficiente oferta de cursos talleres seminarios podcasts y programas de capacitación que traten sobre la salud mental y las aptitudes necesarias para liderar una empresa siendo mujer.

**Recursos tecnológicos:** Las alternativas tecnológicas como plataformas de e-learning, entorno colaborativo en línea, y entre otras, son indispensables para la facilitación de intercambio de comunicación, distribución de contenido, y gestión de las operaciones comerciales.

**La amplia red de mentores:** Tal cual como en el personal, es necesario tener un grupo específico de mentores especializados que permitan brindar una guía, un apoyo y la orientación respectiva a las mujeres empresarias, tomando como ejemplo su trayectoria y experiencia en el ámbito empresarial.

**Las alianzas y colaboraciones estratégicas:** Es necesario mantener una colaboración fructífera y siempre amigable entre diversas instituciones, ya sean de educación, gubernamentales, o sin fines de lucro para ayuda a grupos de apoyo a la salud mental, con el fin de proporcionar recursos extra y mayor visibilidad para el programa.

Resulta necesario aclarar que todos y cada uno de los recursos mencionados son indispensables y si su gestión es de manera correcta se garantiza el éxito de un emprendimiento sobre todo si se centra en la salud mental o el liderazgo empresarial para mujeres.

#### **4.1.5 Los Aliados Estratégicos**

Siguiendo la misma línea del último recurso mencionado en el apartado anterior, se ahonda en instituciones u organizaciones específicas como son:

**Organizaciones de Apoyo a la Mujer:** Se consideran aliados estratégicos importantes aquellas organizaciones que se enfocan en apoyar a la mujer que se desenvuelve en el área empresarial y de emprendimiento, este apoyo es brindado mediante

la facilitación del acceso a mayores oportunidades, intermediación en conflictos, o inclusive el uso de recursos ya sean tecnológicos o físicos para todas las mujeres emprendedoras.

**Las Instituciones de Educación:** Las instituciones educativas se convierten en aliadas estratégicas al brindar capacitación, formación, y fortalecimiento de conocimientos en aspectos de interés como el liderazgo y gestión empresarial, además del cuidado de la salud mental.

**Empresas tecnológicas:** Estas empresas pasan a ser aliadas estratégicas al proporcionar recursos, herramientas y alternativas tecnológicas que permitan facilitar la difusión de contenido, y mejorar los niveles de comunicación.

#### **4.1.6 Estructura de costos**

**El Desarrollo y Mantenimiento de la Plataforma:** Hace referencia a todos los costos asociados desde el diseño, desarrollo y mantenimiento continuo de la plataforma en línea. Esto podría implicar contratar a desarrolladores de software, diseñadores de UX/UI, y pagar por servicios de hosting y mantenimiento.

**Operación y Administración:** Abarca y considera a los costos operativos y administrativos diarios, entre los que se destacan: el salario del personal, alquiler de espacios, adquisición de suministros e insumos, etc.

**Creación de Contenido:** En este tipo de costos se consideran aquellos que se derivan por la creación y difusión de contenido educativo y formativo ya sea mediante videos, reels, blogs, webinars, cursos, etc.

**Publicidad y Marketing:** Implica todos los costos relacionados al promover, hacer conocer, y posicionar la plataforma para atraer nuevos usuarios, mediante publicidad en línea, marketing en redes sociales, spots publicitarios, eventos, pancartas, etc.

**Costos Legales y de Cumplimiento:** Los costos asociados con el cumplimiento de las regulaciones de privacidad y protección de datos, así como cualquier otro requisito legal o regulatorio.

#### 4.1.7 Estructura de Ingresos

**Planes de suscripción:** Los usuarios pagarían por el uso de la plataforma de manera mensual, semestral y anual.

**Consultorías personalizadas:** Las usuarias podrían pagar para el asesoramiento de emprendimiento.

**Tabla1**

*Estructura de Ingresos*

<b>INGRESOS</b>					
<b>AÑO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Capacidad utilizada (Nro. Entregas)	1.042	1.355	1.762	2.290	2.977
<b>= COSTO UNITARIO DE Entrega</b>	39,01	39,59	40,18	40,77	41,37
<b>+ MARGEN DE UTILIDAD 20%</b>	7,80	7,92	8,04	8,15	8,27
<b>= PRECIO DE VENTA UNITARIO</b>	<b>\$ 47</b>	<b>\$ 48</b>	<b>\$ 48</b>	<b>\$ 49</b>	<b>\$ 50</b>
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 48.796</b>	<b>\$ 64.374</b>	<b>\$ 84.924</b>	<b>\$ 112.035</b>	<b>\$ 147.802</b>

*Nota:* Elaboración propia

## **Capítulo cinco**

### **Estrategia de crecimiento e Implementación**

#### **5.1 Componente tecnológico**

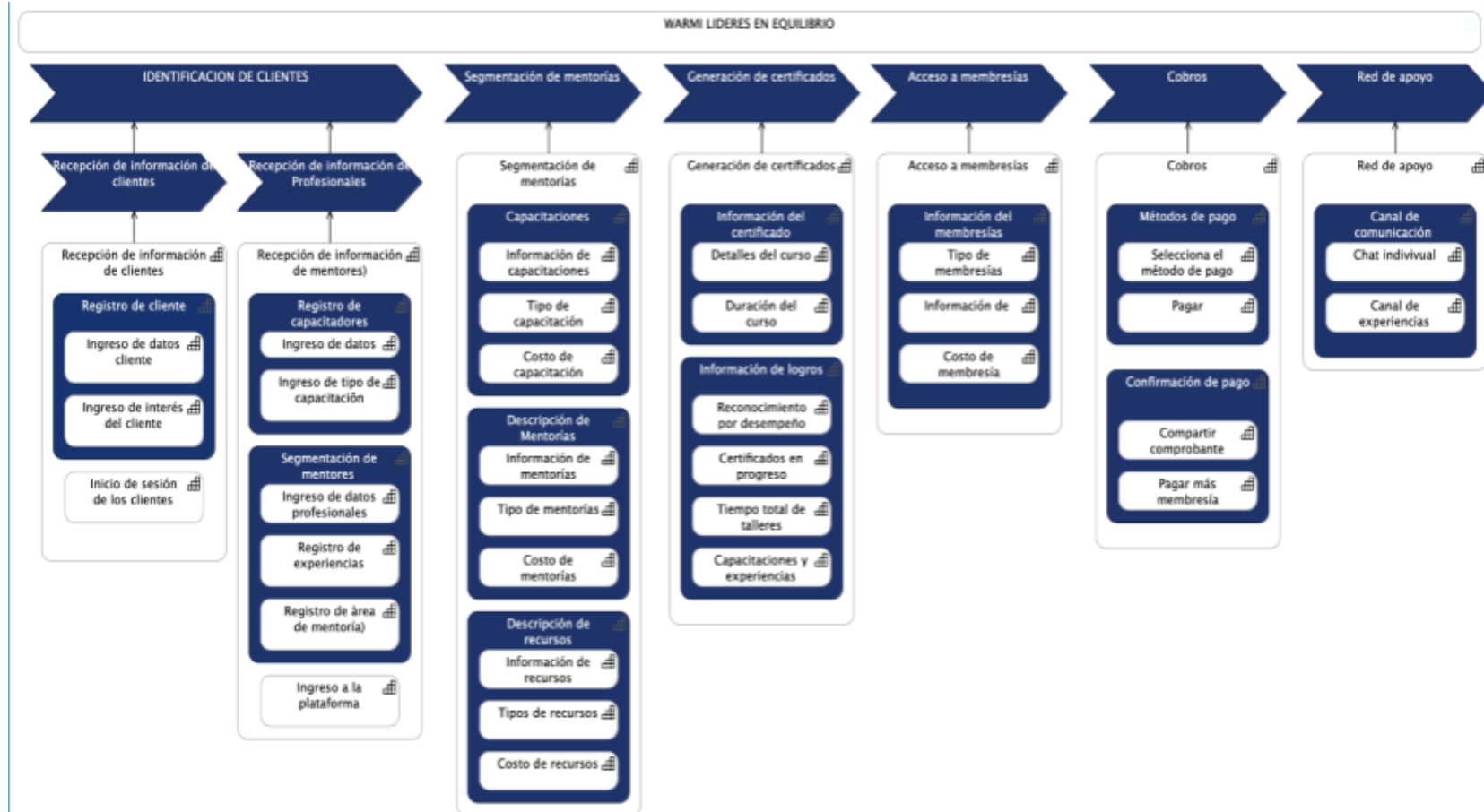
Este es un programa integral completamente tecnológico destinado a mujeres emprendedoras en su viaje empresarial, proporcionando contenido sobre inteligencia emocional, habilidades de liderazgo, finanzas y estrategias de negocio.

Es innovador tener una aplicación o plataforma que integre estas herramientas y ofrezca una experiencia personalizada para las emprendedoras.

#### **5.2 Plan operativo o cadena de valor**

Figura10

Mapa de Capacidades



Nota: Elaboración propia

El proyecto comienza estableciendo contacto con las clientes a través de la recepción de información y registro. Luego, se adaptan soluciones basadas en servicios segmentados que incluyen planes de atención personalizada. Las soluciones principales ofrecidas tienen como objetivo abordar necesidades específicas a través de talleres, sesiones de asesoramiento o servicios de referencia. Finalmente, los resultados se miden en términos de mejoras en los indicadores de bienestar, como el acceso mejorado a las redes o el aumento de los niveles de autoestima entre las participantes. Este enfoque estructurado asegura que cada paso añade valor para alcanzar el objetivo final: apoyar eficazmente la salud mental y liderazgo empresarial de las emprendedoras.

### 5.3 Indicadores/métricas y proyecciones

#### 5.3.1 Punto de Equilibrio

Este indicador es fundamental para la toma de decisiones financieras y estratégicas, ya que permite evaluar su eficiencia operativa y viabilidad. Además, ayuda a determinar cuántas unidades se deben vender para evitar pérdidas y a partir de qué punto la empresa comenzará a generar ganancias, para ello se utilizó la siguiente fórmula.

$$P.E.V = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Gasto Variable}}{\text{Ventas}}} = \frac{3649.75}{1 - \frac{39.01}{46.82}} = \frac{3649.75}{0.1668} = (21879.80)$$

**Tabla2**

*Punto de Equilibrio*

<b>PE: PUNTO DE EQUILIBRIO</b>
<b>CF: COSTOS FIJOS</b>
<b>CV: COSTOS VARIABLES</b>
<b>P: PRECIO</b>

PE	=	CF	/	P	-	CV
PE	=	\$ 3.649,75	/	\$ 46,82	-	\$ 39,01
PE	=	\$ 3.649,75	/	\$ 7,80		
<b>PE</b>	<b>=</b>	<b>468</b>		<b>Suscripciones</b>		
<b>PE mensual</b>	<b>=</b>	<b>39</b>		<b>Suscripciones</b>		
PE Ventas	=	\$ 21.879,80		Dolares		
PEVM	=	\$ 1.823.31		Dolares		

Por lo tanto, el Punto de Equilibrio en Ventas (P.E.V) es **21879.80**. Esto significa que se necesita alcanzar ventas de **21879.80** para cubrir todos sus costos fijos y variables.

Para alcanzar el punto de equilibrio en unidades se necesita vender un total de 468 suscripciones anuales y 39 mensuales, para así lograr recuperar sus costos fijos y variables, sin generar pérdidas.

### 5.3.2 El Análisis de la inversión

Será de utilidad para evaluar la viabilidad y factibilidad financiera de los recursos dados como inversión, los cuales se basan en los análisis de costos y de ingresos que se buscan generar esto de manera anual.

El (VAN) Valor Actual Neto al ser positivo con un valor de **\$44.360,69** indica que evidentemente los ingresos superarán a los costos mismo que es un indicador positivo. Si a esto se añade el hecho de que un indicador importante como el Período de Recuperación de la Inversión (PRI) es considerablemente corto ubicándose en un mediano plazo, siendo de 4 meses y 10 días.

Finalmente, la Tasa Interna de Retorno (TIR) de tu empresa es del 75,17%, significa que la inversión está generando un retorno significativo en comparación con el costo inicial de la inversión.

**Table3**

*Resumen de indicadores*

RESUMEN DE INDICADORES			
INDICADOR	CANTIDAD		
COSTO PAIS	26,47%		
VAN	\$	44.360,69	
PRI	0 años	4 meses	10 días
TIR	75,17%		

*Nota: Elaboración propia*

### **El Flujo de Caja Inicial**

Es primordial debido a que se establece la base financiera principal desde la cual se gestionarán todas las actividades futuras. Este capital inicial da la oportunidad a la empresa contar con la liquidez y evaluarla, además de la capacidad para cubrir obligaciones inmediatas como los gastos corrientes ya sean salarios o proveedores.

En el flujo de caja presentado anual, se observa un crecimiento constante en los ingresos por ventas, pasando de \$0.00 a \$147,802. Aunque los egresos, que incluyen mano de obra directa, depreciaciones, gastos de administración y ventas, pago de capital y gastos financieros, también han aumentado, el total disponible de efectivo ha crecido de \$0.00 a \$104,310.70. Después de la respectiva deducción del porcentaje correspondiente a la participación de la mano de obra y la tasa impositiva del impuesto a la renta, el neto disponible también muestra un aumento, pasando de \$0.00 a \$69,158.00. Finalmente, el flujo neto de caja, que es el efectivo final después de tener en cuenta los aportes de los socios, los préstamos y las depreciaciones, ha pasado de -\$21,959.75 a \$69,359.00 dando un crecimiento factible para la plataforma planteada.

Tabla4

Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
ITEM	AÑOS					
	PREOPERATIVO	1	2	3	4	5
Caja Inicial	\$ 0,00	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0,00	\$ 0,00
+ Ingresos efectivos (ventas)	\$ 0,00	\$ 48.796	\$ 64.374	\$ 84.924	\$ 112.035	\$ 147.802
+ Valor Residual	\$ 0,00	\$ 0	\$ 0	\$ 297	\$ 0,00	
<b>= TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 48.795,99</b>	<b>\$ 64.373,62</b>	<b>\$ 85.221,26</b>	<b>\$ 112.035,48</b>	<b>\$ 147.801,68</b>
+ Otros Ingresos	\$ 0,00	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- Inversion Activos Fijos	\$ 0,00	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0,00	\$ 0,00
- Egreso Mano de Obra Directa	\$ 0,00	-\$ 9.318	-\$ 9.525	-\$ 9.666	-\$ 10.597	-\$ 10.753
- Egreso Costos Indirectos de Fabricación	\$ 0,00	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- Depreciaciones	\$ 0,00	-\$ 282	-\$ 282	-\$ 282	-\$ 201	-\$ 201
- Egresos Gastos de Administración	\$ 0,00	-\$ 30.080	-\$ 30.525	-\$ 30.977	-\$ 31.435	-\$ 31.900
- Egresos Gastos de Ventas	\$ 0,00	-\$ 600	-\$ 609	-\$ 618	-\$ 627	-\$ 636
- Egresos/ Pago Capital	\$ 0,00	-\$ 1.036	-\$ 1.131	-\$ 1.234	-\$ 1.339	\$ 0,00
- Egresos por Gastos Financieros	\$ 0,00	-\$ 384	-\$ 290	-\$ 187	-\$ 74,37	\$ 0,00
<b>= TOTAL DISPONIBLE</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 7.096,46</b>	<b>\$ 22.012,98</b>	<b>\$ 42.258,87</b>	<b>\$ 67.762,09</b>	<b>\$ 104.310,70</b>
- Participación a Trabajadores 15%	\$ 0,00	\$ 1.064	\$ 3.302	\$ 6.339	\$ 10.164	\$ 15.647
-Impuesto a la Renta 22%	\$ 0,00	\$ 1.327	\$ 4.116	\$ 7.902	\$ 12.672	\$ 19.506
<b>= NETO DISPONIBLE</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 4.704,96</b>	<b>\$ 14.594,61</b>	<b>\$ 28.017,63</b>	<b>\$ 44.926,26</b>	<b>\$ 69.158,00</b>
+ Aporte Socios (Capital Propio)	-\$ 15.371,83	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0,00	\$ 0,00
+ Prestamos (Capital Ajeno)	-\$ 6.587,93	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0,00	\$ 0,00
+ Depreciaciones+ Amortización de diferidos	\$ 0,00	\$ 282	\$ 282	\$ 282	\$ 201	\$ 201
<b>= FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>-\$ 21.959,75</b>	<b>\$ 4.986,96</b>	<b>\$ 14.876,61</b>	<b>\$ 28.299,63</b>	<b>\$ 45.127,26</b>	<b>\$ 69.359,00</b>

Nota: Elaboración propia

## 5.4 Estrategia de crecimiento, marketing y ventas

### 5.4.1 Estrategias de crecimientos

**Alianzas colaborativas y estratégicas:** Con el fin de expandir los alcances y el crecimiento del programa de cuidado y apoyo a la salud mental, es necesario la búsqueda de alianzas estratégicas con organizaciones locales, regionales, nacionales, o incluso internacionales, además de buscar convenios con instituciones educativas, o con empresas de tecnología. Todas estas pueden brindar recursos, herramientas, tipos de financiamiento, alternativas de educación y formación, y el acceso a redes de contactos que pueden ser fundamentales para lograr el crecimiento paulatino y posterior éxito sostenible del programa.

**Desarrollo e investigación continua:** La investigación y el desarrollo es fundamental para evitar el estancamiento en una sociedad en continuo avance, esta inversión se destinara a métodos como la recopilación de información como feedback para mejorar los servicios del programa, enfoques específicos en el ámbito de la salud mental, las nuevas estrategias para seguimiento control y evaluación de efectividad del programa.

### 5.4.2 Estrategias de marketing

**Marketing de Contenido:** La creación y difusión de contenido educativo y formativo ya sea mediante videos, reels, blogs, webinars, cursos, etc. Ese contenido debe ser de calidad para así promover, hacer conocer, y posicionar la plataforma para atraer nuevos usuarios y retener a los que son parte de la comunidad de la plataforma y del programa, esto se puede lograr mediante publicidad en línea, marketing en redes sociales, spots publicitarios, eventos, pancartas, etc..

**Marketing en Redes Sociales:** Este tipo de marketing, se necesita su apartado específico, puesto que hoy en día el buen uso de las redes sociales puede influir demasiado en las decisiones de tendencias y preferencias sobretodo de la población joven llegando incluso a ser un aspecto fundamental en la comunicación eficiente de ámbitos políticos sociales culturales e incluso judiciales, y por este hecho también su buen uso resulta en una herramienta poderosa para los emprendimientos liderados por mujeres emprendedoras y

empresarias esto con el fin de usarlas para expresar, compartir, y difundir esas historias de éxito empresarial, aquellos consejos para mantener y cuidar la salud mental, y todos los detalles sobre los servicios que ofrece el programa.

#### **5.4.3. Estrategias de ventas.**

**Venta Consultiva:** Esta estrategia se centra en entender las necesidades y desafíos específicos de las emprendedoras y empresarias en relación con la salud mental. En lugar de vender directamente los servicios, se puede proporcionar asesoramiento y soluciones personalizadas que aborden sus preocupaciones específicas. Esto puede ayudar a construir confianza y demostrar el valor del programa.

**Venta Directa:** La promoción de los servicios del programa a través de canales de venta directa es un apartado fundamental, entre estas se encuentran llamadas directas, contacto por correo electrónico, reuniones personales, y en las que se debe ponderar todas las ventajas, beneficios y la aplicación exitosa del programa mediante el apoyo a emprendedoras y empresarias en el fin de lograr y cuidar y mejorar la salud mental en conjunto con técnicas para potenciar sus habilidades en el liderazgo y toma de decisiones empresariales.

**Venta a través de Eventos y Talleres:** La organización de eventos y talleres acerca de salud mental es una iniciativa interesante para captar el interés de potenciales futuros usuarios, en estos las emprendedoras tienen la oportunidad de aprender mucho más sobre la salud y su importancia en mantener su cuidado. Al final de cada evento, se puede ofrecer la oportunidad de inscribirse en el programa.

### **5.5 Estrategia de sostenibilidad (social, ambiental, económica)**

#### **5.5.1 Estrategia de Sostenibilidad Social**

**Educación y Sensibilización:** Implementar programas de educación y sensibilización sobre la salud mental para combatir el estigma y promover la aceptación social del programa.

**Continuo Apoyo:** El seguimiento y el apoyo continuo es fundamental para establecer y mantener relaciones a largo plazo, por ello se garantiza ese apoyo incluso después de completar el programa.

### ***5.5.2 Estrategia de Sostenibilidad Ambiental***

**La promoción de buenas prácticas sostenibles:** Esta promoción de buenas prácticas se logra como por ejemplo reduciendo el uso de papel innecesario, o la movilización sostenible como bicicletas, o uso de vehículos compartidos.

**El firme compromiso con el medio ambiente:** Es necesario inculcar con el ejemplo, demostrando el compromiso para cuidar al medio ambiente, y entre estas estrategias pueden estar el de participar voluntariamente en iniciativas locales de cuidado protección y conservación.

### ***5.5.3 Estrategia de Sostenibilidad Económica***

**Diversas fuentes de financiamiento:** Es imprescindible la búsqueda de financiamiento complementario ya sea con la inversión del sector privado a través de donaciones, colaboraciones, o subvenciones, lo que garanticen la sostenibilidad y viabilidad financiera del programa en el largo plazo.

**Inversión en Capital Humano:** Invertir en la formación, capacitación y desarrollo de todo el personal que interviene en el programa para de esa manera aumentar su capacidad y eficiencia.

## Conclusiones

A lo largo del presente trabajo se ha podido contrastar varios puntos y concluir con los siguientes razonamientos:

- Es importante hacer mención especial a la influencia positiva de la investigación y análisis de la literatura científica a lo largo del tiempo presentándose de tal manera de evidencia empírica o antecedentes teóricos, y como ya se lo ha demostrado que la salud mental es un factor crucial para el éxito y la sostenibilidad de las mujeres emprendedoras y empresarias.
- Hoy en día es imprescindible el diseño de una plataforma tecnológica que combine recursos de salud mental y emprendimiento y que a la vez tenga la accesibilidad para poder proporcionar un acceso fácil y continuo a herramientas de apoyo tan necesarios como complementarios. Esta plataforma puede servir como un recurso integral para mejorar el bienestar mental y fomentar el crecimiento empresarial.
- En términos de viabilidad del proyecto, el análisis financiero del proyecto ha revelado que la implementación de un programa de apoyo a la salud mental es económicamente viable. Los beneficios potenciales, tanto en términos de salud mental como de éxito empresarial, justifican la inversión inicial y los costos operativos.
- La influencia positiva en la comunidad se denota puesto que con la creación de este programa no solo beneficiará a las mujeres emprendedoras y empresarias de Loja, sino que también puede tener un efecto positivo en la comunidad en general. Al mejorar la salud mental y el éxito empresarial, se puede fomentar un entorno más saludable y próspero para todos.

## **Recomendaciones**

Se recomienda que la plataforma debe ser diseñada con un enfoque en las necesidades particulares de las mujeres en Loja, asegurándose de que sea intuitiva y accesible para todas.

Además, la plataforma debe ofrecer métodos para gestionar el estrés y fomentar la salud mental. Podría incluir también herramientas para la identificación precoz de problemas de salud mental.

De igual manera los líderes deben transmitir que las enfermedades mentales son una realidad que nos afecta a todos, y que no debe haber lugar para la discriminación o el estigma en torno a la salud mental de los demás.

## Referencia

Butler, J., & Trouble, G. (1990). Feminism and the Subversion of Identity. *Gender Trouble*, 3(1), 3–17.

Ecuador en cifras. (2024). Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU), Enero 2024. <https://acortar.link/bjtTWy>

García, M., & Pérez, R. (2017). Building stronger bonds: The role of support networks in women's entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 15(3), 123-140.

García, M. L. S., Aguirre, N. de la L. B., & Rojas, K. G. V. (2022). Análisis y evolución del emprendimiento femenino en Latinoamérica. *RECAI Revista de Estudios en Contaduría, Administración e Informática*, 11(32), 1-29.

Hochschild, A., & Machung, A. (2012). *The second shift: Working families and the revolution at home*. Penguin.

Huyer, S. (2015). Is the gender gap narrowing in science and engineering? In: UNESCO Science Report: towards 2030. Paris: UNESCO.

Ibarra, H., Carter, N. M., & Silva, C. (2010). Why men still get more promotions than women. *Harvard Business Review*, 88(9), 80-85.

Johnson, A., & Smith, B. (2016). The power of networks: Supporting women entrepreneurs through social connections. *Journal of Business and Psychology*, 20(2), 78-92.

Lockwood, P. (2006). "Someone like me can be successful": Do college students need same-gender role models? *Psychology of Women Quarterly*, 30(1), 36–46.

Red Estatal de Mujeres de SME. (2020). Por qué la mujer sufre más trastornos de salud mental. Recuperado de <https://www.redestadalmujeresdesme.org>.

Rodríguez, A., & Cevallos, M. (2020). Impacto de la salud mental en el emprendimiento femenino en Ecuador. *Revista de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial*, 15(2), 45-58.

Saavedra García, M. L., Briseño Aguirre, N. de la L., & Velázquez Rojas, K. G. (2022). Análisis y Evolución del Emprendimiento Femenino en Latinoamérica. *RECAI Revista de Estudios En Contaduría, Administración e Informática*, 11, 1. <https://doi.org/10.36677/recai.v11i32.19391>

Smith, J. (2023). Tendencias globales en mentoría empresarial. *Revista de Desarrollo*

## Apéndice

### Apéndice A. Cuestionario

#### Entrevista.

---

1      ¿Consideras que la salud mental es un factor importante para el éxito de tu emprendimiento? (Sí/No)

2      ¿Has utilizado alguna vez una plataforma de formación en línea para apoyar a tu salud mental o a tu emprendimiento? Si/ No

3      ¿Crees que una plataforma de formación en salud mental y empresarial sería útil para ti? (Si/No)

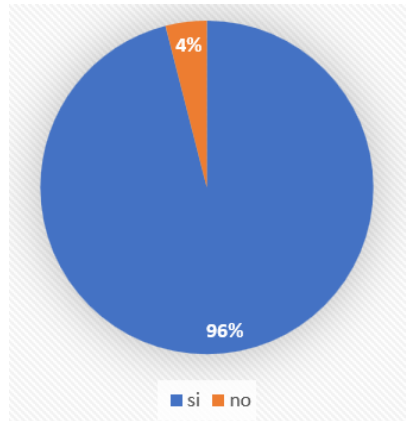
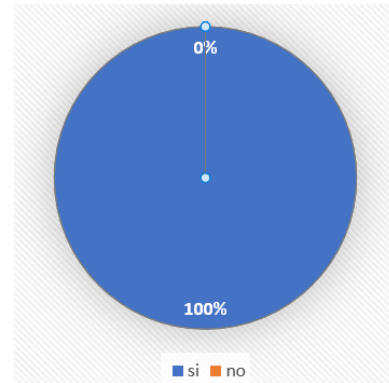
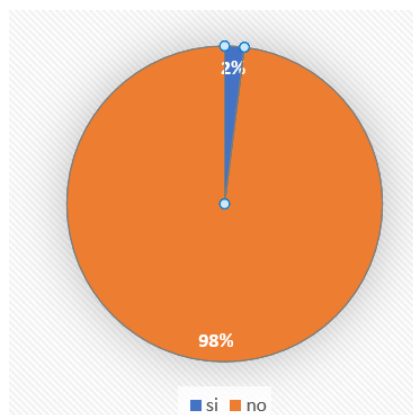
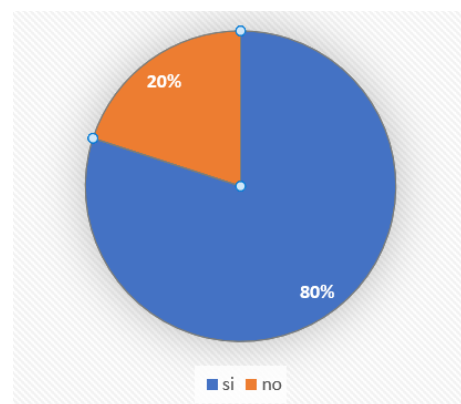
4      ¿Estarías dispuesta a dedicar tiempo regularmente para utilizar una plataforma de formación en salud mental y empresarial? (Sí/No)

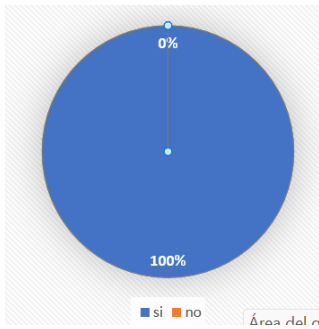
5      ¿Consideras que la formación empresarial es un componente esencial para el éxito de tu emprendimiento? (Sí/No)

        ¿Qué puntos importantes te gustaría que abarque la plataforma?

6

---

**Apéndice B. Respuestas****Figura11***Respuesta 1**Nota: Elaboración propia***Figura13***Respuesta3**Nota: Elaboración propia***Figura12***Respuesta 2**Nota: Elaboración propia***Figura14***Respuesta 4**Nota: Elaboración propia*

**Figura15***Respuesta 5*

*Nota:* Elaboración propia