



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

**DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA UN COACH
FINANCIERO QUE GUIARÁ LA ECONOMÍA PERSONAL,
FAMILIAR Y NEGOCIOS EN LA CIUDAD DE GUARANDA.**

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADO EN FINANZAS

AUTOR:

CRISTIAN DAVID URREA SECAIRA

Riobamba-Ecuador

2022



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

**DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA UN COACH
FINANCIERO QUE GUIARÁ LA ECONOMÍA PERSONAL,
FAMILIAR Y NEGOCIOS EN LA CIUDAD DE GUARANDA.**

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADO EN FINANZAS

AUTOR: CRISTIAN DAVID URREA SECAIRA

DIRECTOR: Ing. WILLIAM PATRICIO CEVALLOS SILVA

Riobamba-Ecuador

2022

© 2021, Cristian David Urrea Secaira

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos por cualquier medio o procedimiento, incluido cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el derecho de Autor.

Yo, Cristian David Urrea Secaira, declaro que el presente Trabajo de Integración Curricular es de mi autoría y los resultados de este son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autor asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este Trabajo de Integración Curricular; el patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 18 de abril de 2022

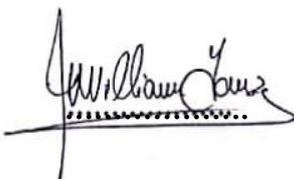


Cristian David Urrea Secaira

020214376-4

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

El Tribunal del Trabajo de Integración Curricular certifica que: El Trabajo de Integración Curricular tipo: Proyecto de Investigación **DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA UN COACH FINANCIERO QUE GUIARÁ LA ECONOMÍA PERSONAL, FAMILIAR Y NEGOCIOS EN LA CIUDAD DE GUARANDA** realizado por el señor **CRISTIAN DAVID URREA SECAIRA**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del Trabajo de Integración Curricular, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales en tal virtud el Tribunal autoriza su presentación.

	FIRMA	FECHA
Ing. Gina Maricela Cedeño Ávila PRESIDENTE DEL TRIBUNAL		18-04-2022
Ing. William Patricio Cevallos Silva DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR		18-04-2022
Ing. Willian Geovanny Yanza Chávez MIEMBRO DEL TRIBUNAL		18-04-2022

DEDICATORIA

El presente Trabajo de Integración Curricular le dedico a mi madre: Esthela Secaira que siempre ha sido madre y padre para mí y mis hermanos, luchando cada día, guiándonos por el camino del bien, siempre aconsejándonos y preparándonos para darnos una oportunidad profesional en la vida.

A Sandro Rea quien se convirtió un pilar fundamental en el hogar e indispensable para nuestra formación académica que siempre nos ha inculcado valores dentro y fuera de casa.

A mis hermanos: Darwin, Cristina, Leonel que siempre me apoyan y son parte de mi felicidad.

Cristian

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi madre querida que siempre confió en mí y me dio la oportunidad de seguir una carrera universitaria, agradecido con Dios que siempre ha estado guiando mis pasos para ser una persona de bien, a todos mis profesores que de alguna forma me transmitieron conocimientos, experiencias, anécdotas que fueron importantes para aplicarlas académicamente y en la vida, agradezco a las personas, compañeros y amigos que conocí en la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo y disfruté de mi vida universitaria.

Cristian

TABLA DE CONTENIDO

INDICE DE TABLAS.....	xii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiv
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xv
ÍNDICE DE ANEXOS	xvi
RESUMEN.....	xvii
ABSTRACT	xviii
INTRODUCCIÓN	1

CAPITULO I

1.	MARCO DE REFERENCIA	7
1.1	Antecedentes de investigación.....	7
1.2	Marco teórico	7
1.2.1	<i>Coaching</i>.....	7
1.2.2	<i>Proyecto</i>	8
1.2.2.1	<i>Tipos de proyecto</i> :.....	10
2.	Estudio de mercado.....	12
2.2	Investigación de mercado	12
2.3	Identificación de los productos y /o servicios.....	12
2.4	Áreas de mercado.....	12
2.4.1	<i>Consumidores</i>	12
2.4.2	<i>Competencia</i>	12
2.4.3	<i>Proveedores</i>	13
2.5	Segmento de mercado	13
1.2.3	<i>Mercado Objetivo</i>	14
1.2.4	<i>Perfil del potencial consumidor</i>	14
1.2.4.1	<i>Características del segmento</i>	14

1.2.5	<i>Demanda</i>	14
1.2.5.1	<i>Demanda Actual</i>	14
1.2.5.2	<i>Demanda Futura o Proyectada</i>	14
1.2.6	<i>Análisis de la oferta</i>	15
1.2.6.1	<i>Análisis de la competencia</i>	15
1.2.6.2	<i>Oferta actual</i>	16
1.2.6.3	<i>Oferta Proyectada</i>	16
1.2.7	<i>Demanda insatisfecha</i>	16
1.2.8	<i>Comercialización</i>	16
1.2.9	<i>Marketing mix</i>	16
1.2.9.1	<i>Precio</i>	17
1.2.9.2	<i>Plaza</i>	17
1.2.9.3	<i>Producto</i>	18
1.2.9.4	<i>Promoción</i>	18
3.	Estudio Técnico	19
3.1	Localización	19
3.1.1	<i>Macro localización</i>	19
3.1.2	<i>Micro localización</i>	19
3.1.3	<i>Proceso del servicio</i>	19
3.1.4	<i>Flujograma</i>	20
3.1.5	<i>Plano de la distribución interna</i>	21
4	Estudio legal	22
4.1	Aspecto tributario	22
4.2	Código de trabajo	22
4.3	Seguridad social	23
4.4	Obligaciones de la empresa con el IESS	23
4.5	Requisitos para el funcionamiento	23
5	Estudio organizacional	26
5.1	Filosofía empresarial	26

5.1.1	<i>Misión</i>	26
5.1.2	<i>Visión</i>	26
5.1.3	<i>Valores</i>	26
5.2	Manual de funciones	26
6	Estudio Financiero	27
6.1	Inversión total	27
6.2	Financiamiento	27
6.2.1	<i>Financiamiento con fondos propios</i>	27
6.2.2	<i>Financiamiento con capital ajeno</i>	27
6.3	Presupuesto de costos y gastos	28
6.4	Presupuesto de ingresos	28
6.5	Tabla de amortización	28
6.6	Estado de resultado	28
6.7	Estado de flujo de efectivo	28
6.8	Tasa de descuento	29
6.9	Valor actual neto (VAN)	29
6.10	Tasa Interna de rendimiento (TIR)	29
6.11	Relación beneficio costo	30
6.12	Periodo de recuperación de la inversión (PRI)	30
1.1.4	<i>Marco conceptual</i>	30
1.1.4.1	Coach	30
1.1.4.2	Coach financiero	30
1.1.4.3	Educación financiera.....	30
1.1.4.4	Dinero	30

CAPÍTULO II

7.	MARCO METODOLÓGICO	31
7.1	Enfoque de investigación	31

7.2	Nivel de investigación.....	31
7.3	Diseño de investigación.....	31
7.4	Tipo de estudio	31
7.4.1	<i>Investigación aplicada</i>	31
7.4.2	<i>Investigación documental</i>	32
7.4.3	<i>Investigación de campo</i>	32
7.5	Población y muestra.....	32
7.5.1	<i>Población</i>	32
7.5.2	<i>Muestra</i>	32

CAPÍTULO III

8.	MARCO DE RESULTADOS, PROPUESTA	34
8.1	Análisis e interpretación de resultados	34
8.2	Encuestas aplicada a la muestra calculada	35
9.	Estudio de mercado.....	48
9.1	Título de la propuesta.....	48
9.2	Justificación	48
9.3	Nombre del negocio.....	49
9.4	Emotividad del nombre	49
9.5	Giro de la empresa	49
9.6	Ventajas competitivas.....	49
9.7	Valor agregado propuesto.....	49
9.8	Calificaciones para entrar en el área.....	50
9.9	Descripción del servicio	51
9.10	Definición del área de mercado.....	53
9.11	Segmentación del mercado.....	54
9.1	Mercado objetivo.....	54
9.2	Perfil del potencial consumidor.	55

3.6	Análisis de la demanda	55
3.6.1	<i>Demanda actual.</i>	55
3.6.2	<i>Proyección de la demanda</i>	56
3.7	Análisis de la oferta	57
3.7.1	<i>Análisis de la competencia</i>	57
3.7.2	<i>Estimación de la oferta actual</i>	58
3.7.3	<i>Oferta proyectada</i>	58
3.7.4	<i>Cálculo de la demanda insatisfecha</i>	59
3.8	Comercialización	59
3.8.1	<i>MIX – Producto o servicio:</i>	60
3.8.2	<i>MIX - Precio</i>	60
3.8.3	<i>MIX – Plaza</i>	61
3.8.4	<i>MIX – Promoción y publicidad</i>	62
3.9	Estudio técnico	63
3.9.1	<i>Tamaño del proyecto</i>	63
3.9.2	<i>Localización</i>	65
3.9.2.1	<i>Macro localización</i>	65
3.9.3	<i>Proceso del servicio</i>	65
3.9.4	<i>Flujograma</i>	67
3.9.5	<i>Plano de la distribución interna</i>	68
3.10	Estudio organizacional	69
3.10.1	<i>Filosofía empresarial</i>	69
3.10.2	<i>Descripción de puestos</i>	71
3.11	Estudio Financiero	74
3.11.1.1	<i>Usos y fuentes de fondos</i>	75
3.11.2	<i>Tabla de amortización</i>	76
3.11.2.1	<i>Préstamo Cooperativa de Ahorro y Crédito San José</i>	76
3.11.3	<i>Depreciaciones</i>	77
3.11.4	<i>Remuneraciones y beneficios sociales</i>	78

3.11.5	<i>Presupuesto de costos de producción</i>	79
3.11.6	<i>Ingresos de ventas</i>	80
3.11.6.1	<i>Estimaciones de ingresos mensuales</i>	80
3.11.6.2	<i>Estimaciones de ingresos de ventas anual</i>	81
3.11.7	<i>Estado de Resultado</i>	82
3.11.8	<i>Flujo de efectivo</i>	83
3.11.9	<i>Tasa de descuento</i>	83
3.11.10	<i>VAN</i>	84
3.11.10.1	<i>Otra forma de Calcular el Van</i>	84
3.11.11	<i>Relación beneficio costo</i>	85
3.11.12	<i>Tasa interna de retorno</i>	85
 CONCLUSIONES		87
RECOMENDACIONES		88
BIBLIOGRAFÍA		
ANEXOS		

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-3:	Sexo de encuestados	35
Tabla 2-3:	Edad de encuetados	36
Tabla 3-3:	Niveles de educación	37
Tabla 4-3:	Personas que cuentan con empleo	38
Tabla 5-3:	Planificación, Organización.....	39
Tabla 6-3:	Relación con el dinero	40
Tabla 7-3:	Nivel de importancia al dinero	41
Tabla 8-3:	Problemas financieros	42
Tabla 9-3:	Efectos de los problemas financieros	43
Tabla 10-3:	Causas que llevan a problemas financieros	44
Tabla 11-3:	Niveles de asistencia a cursos.....	45
Tabla 12-3:	Existencia de servicio de coach en Guaranda.....	46
Tabla 13-3:	Nivel de aceptación del servicio.....	47
Tabla 14-3:	Nombre del negocio	49
Tabla 15-3:	Segmento del mercado población económica activa	54
Tabla 16-3:	Población económica activa	55
Tabla 17-3:	Proyección de la demanda	56
Tabla 18-3:	Oferta	58
Tabla 19-3:	Oferta proyectada	58
Tabla 20-3:	Demanda Insatisfecha.....	59
Tabla 21-3:	Horas a laborar	63
Tabla 22-3:	Total de cursos.....	63
Tabla 23-3:	Horas de trabajar el coach financiero	64
Tabla 24-3:	Personas a atender	64
Tabla 25-3:	Horas a cumplir	64
Tabla 26-3:	Inversión total - financiamiento.....	74
Tabla 26-3:	Presupuesto de Gastos	75
Tabla 27-3:	Depreciaciones	77
Tabla 28-3:	Remuneraciones y beneficios sociales	78
Tabla 29-3:	Presupuesto de costos de producción	79
Tabla 30-3:	Ingresos Mensuales	80
Tabla 31-3:	Ingresos Anuales	81
Tabla 32-3:	Flujo de caja	83
Tabla 33-3:	Tasa de descuento.....	83

Tabla 34-3:	Valor actual neto.....	84
Tabla 35-3:	Cálculo VAN.....	84
Tabla 36-3:	Tasa interna de retorno	85
Tabla 37-3:	Periodo de recuperación	86

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1-3:	Diagrama de flujos.....	20
Figura 2-3:	Ciclo de vida del servicio.....	52
Figura 3-3:	Logo	60
Figura 4-3:	Macro localización.....	65
Figura 5-3:	Flujograma.....	67
Figura 6-3:	Micro localización	68
Figura 7-3:	Organigrama	70

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-1.	Niveles de coach.....	20
Gráfico 1-3.	Sexo de encuetados.....	35
Gráfico 2-3.	Edad de encuestados.....	36
Gráfico 3-3.	Nivel de educación.....	37
Gráfico 4-3.	Personas que cuentan con empleo.....	38
Gráfico 5-3.	Planificación, Organización.....	39
Gráfico 6-3.	Relación con el dinero.....	40
Gráfico 7-3.	Nivel de importancia al dinero.....	41
Gráfico 8-3.	Problemas financieros.....	42
Gráfico 9-3.	Efectos de los problemas financieros.....	43
Gráfico 10-3.	Causas que llevan a problemas financieros.....	44
Gráfico 11-3.	Niveles de asistencia a cursos.....	45
Gráfico 12-3.	Existencias de servicio de coach en Guaranda.....	46
Gráfico 13-3.	Niveles de aceptación del servicio.....	47

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: FORMATO DE LA ENCUESTA

RESUMEN

El presente trabajo de titulación es un proyecto de investigación, su objetivo principal, diseñar un plan de negocio para un coach financiero que guiará la economía personal, familiar y negocios en la ciudad de Guaranda, para lo cual se realizó un estudio de mercado, técnico legal, organizacional y estudio financiero, métodos, técnicas de investigación de enfoque bibliográfico, descriptivo, cualitativo, cuantitativo, explorativo. La recolección de datos, observaciones y encuestas que se realizaron a las personas de Guaranda permitió conocer el nivel de aceptación del servicio de coach con resultados del 71,2 %, además se pudo evidenciar que los problemas financieros son ocasionados por no tener conocimientos financieros, vicios no controlados, los impuestos de préstamos bancarios, mala administración del dinero, compras impulsivas, desconocimiento del dinero en el tiempo. El estudio y análisis financiero reflejó que para la implementación del servicio de coach financiero en la ciudad de Guaranda es rentable con una tasa interna de retorno (TIR) de 76%, un valor acumulado neto (VAN) de \$21.034,93 y una relación de beneficio costo de \$ 3,06 por cada dólar invertido, tomando en cuenta que su inversión inicial fue de \$ 10,230.00 y el tiempo de recuperación de la inversión fue de 2 años, 5 meses y 28 días. Concluyendo que el proceso de Coach financiero permitió desarrollar habilidades, destrezas, capacidades, adquirir nuevos conocimientos y todos aquellos elementos que ayuden a obtener altos resultados al momento de administrar el dinero, sin importar cuál sea el nivel social, económico, se recomienda estar en constante preparación para llevar una vida ordenada y planificada llegando a mejorar las finanzas personales, familiares y del hogar, cambiando las costumbres en las nuevas generaciones.

Palabras clave: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS>, <CULTURA FINANCIERA>, <ESTUDIO DE MERCADO>, <COACH FINANCIERA>, <FLUJO>, <ESTRATEGIA>.



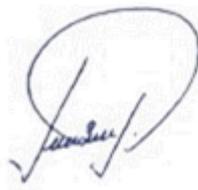
13-06-2022

1219-DBRA-UTP-2022

ABSTRACT

The present degree work is a research project, its main objective, to design a business plan for a financial coach that will guide the personal, family and business economy in Guaranda city, for which a market, technical, legal, organizational and a financial study was carried out with methods and bibliographic, descriptive, qualitative, quantitative, and exploitative research techniques The collection of data, observations and surveys applied to the population in Guaranda city allowed to know the level of acceptance of the coach service with results of 71.2%, it was also possible to show that financial problems are caused by not having financial knowledge, Uncontrolled errors, taxes on bank loans, poor money management, impulsive purchases, ignorance of money over time. The study and financial analysis showed that for the implementation of the financial coach service in the city of Guaranda it is profitable with an internal rate of return (IRR) of 76%, a net accumulated value (NPV) of \$21,034.93 and a ratio of Cost benefit of \$3.06 for every dollar invested, taking into account that your initial investment was \$10,230.00 and the recovery time of the investment was 2 years, 5 months and 28 days. Concluding that the Financial Coach process allowed to develop skills, abilities, capacities, acquire new knowledge and all those elements that help to obtain high results when managing money, regardless of the social, economic level, it is recommended to be in constant preparation to lead an orderly and planned life, improving personal, family and home finances, changing the customs of the new generations.

Keywords: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES>, <FINANCIAL CULTURE>, <MARKET STUDY>, <FINANCIAL COACH>, <FLOW>, <STRATEGY>.



Luis Fernando Barriga Fray

0603010612

INTRODUCCIÓN

Vivimos en un mundo globalizado de constante cambio, hoy en día las personas quieren mejorar su situación económica personal, familiar, en hogares o los negocios y sobre todo controlar sus ingresos, gastos e inversiones, pero debido a problemas sociales, políticos, económicos y problemas a nivel mundial no ha sido posible tener un equilibrio estable de sus finanzas, llevándolos a tomar decisiones erradas, es por ello que se elabora un DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA UN COACH FINANCIERO QUE GUIARÁ LA ECONOMÍA PERSONAL, FAMILIAR Y NEGOCIOS EN LA CIUDAD DE GUARANDA, con el fin de impartir estrategias, acompañamiento, conocimientos, controlar emociones por medio de cursos donde el coach será clave indispensable en el proceso, además por medio del estudio planificado permitirá conocer todo el funcionamiento del coach de manera eficiente y eficaz. El presente trabajo de Titulación contiene el problema de investigación, formulación del problema, sistematización del problema, objetivo general, objetivos específicos y justificación.

Este plan de negocio contiene III capítulos, conclusiones y recomendaciones.

El capítulo I, está formado por: antecedentes de investigación, marco teórico, marco conceptual, en este capítulo se fundamenta y se respalda de fuentes bibliográficas, libros, sitios web, artículos, trabajos de titulación de anteriores años permitiendo ampliar conocimientos.

El capítulo II, contiene el Enfoque de Investigación, Nivel de Investigación, Diseño de investigación, Tipo de estudio, Población y muestra, importante para el proceso de investigación.

En el capítulo III, en esta parte obtenemos el marco de resultados, discusión y análisis de resultados y posteriormente establecer la propuesta del presente Trabajo de Titulación donde se aplica todos los conocimientos adquiridos en el proceso académico desde primer hasta el octavo semestre.

Problema de investigación

Freddy Araque – Ebitda Group y Eddy Gouveia – Consultores Neurosales manifiestan que dos de cada tres personas, es decir, un 67 % de las personas en todo el planeta (que representa casi 5.000 millones de personas) son incapaces de tomar adecuadas decisiones de inversión y financiamiento con el perjuicio que esto trae para sus vidas, familias, negocios y la economía nacional, regional y global.

Esto se debe a que no comprenden, ni saben usar bien los conceptos básicos de:

- ✓ El valor del dinero en el tiempo tanto al tomar prestado como al invertir.
- ✓ La diversificación de las inversiones.
- ✓ El alza de los precios.

Al no comprender los conceptos básicos sobre el dinero, en países de bajos ingresos muchas personas caen en manos de prestamistas inescrupulosos quienes son capaces de recuperar los créditos con la vida de quien nunca debió contraer dicha deuda.

En países más desarrollados mucha gente con títulos universitarios pierde todos sus ahorros logrados en su edad productiva, se endeudan absurdamente o no consiguen que sus emprendimientos sobrevivan y generen prosperidad, sin saber qué falló, creándose espirales de pobreza en el país.

Si no existe una comprensión de los conceptos financieros básicos, las personas no están bien preparadas para tomar decisiones.

Es vital comprender cómo tomamos decisiones relacionadas con dinero (Gouveia, 2020).

El diario el Comercio publicado el 05 de abril de 2019, manifiesta que, en Ecuador el 96% de la población no ha recibido educación financiera, es decir, nueve de cada 10 personas en el país jamás recibieron capacitación sobre educación financiera, según la encuesta sobre inclusión financiera que presentó en agosto del año pasado el Banco Central del Ecuador (BCE).

Entre el 2016 y el 2017, el BCE realizó la encuesta a 4 442 personas a escala nacional.

De ellas, solo 165 recibieron alguna vez charlas o material sobre educación financiera. La mayoría de quienes recibieron capacitación en esta área; esto es, el 76%, fueron hombres.

La falta de conocimiento sobre el manejo de las finanzas personales se da en el país a pesar de que desde el 2013, la Superintendencia de Bancos estableció que todas las instituciones controladas por el ente deben desarrollar programas de educación financiera para sus clientes, colaboradores y público en general.

Para Bertha Romero, experta en finanzas personales de la consultora Aval, reconoce que un alto número de ecuatorianos no conoce de finanzas personales y recalca que casi la mitad de la población ni siquiera está bancarizada (El Comercio, 2019).

Guaranda conocida como la ciudad de las siete colinas, dedicada a la agricultura, ganadería y principalmente al comercio. Día a día las personas guarandeñas conviven con, conflictos, creencias, malos hábitos, malos comportamientos y emociones impulsivas que afectan la relación con el dinero causando problemas financieros personales, familiares en hogares y negocios.

Todas las personas sean jóvenes, niños, niñas, adultos mayores indistintamente de edad tienen necesidades unas son más importantes que otras, dependiendo las situaciones que esté pasando. Las personas utilizan el dinero como un medio de intercambio muy necesario e indispensable para satisfacer las necesidades, pero este a su vez es utilizado de manera errónea por las personas sin conocimientos financieros.

Los factores principales que conllevan a una mala administración del dinero son debido a que las personas no tuvieron la oportunidad de estudiar, o si las tuvieron, pero no recibieron educación financiera, padres que no impartieron una cultura financiera a sus hijos, desconocían el significado del dinero, como administrarlo y qué hacer con él. Otro de los problemas que las personas comúnmente tienen es el no tener claras las prioridades personales, familiares o en negocios, es decir no contar con metas, propósitos financieros a futuro debido a que se presentan varios factores como vicios no controlados, mala comunicación en los hogares, compras impulsivas, factores sociales, compras innecesarias o por apariencias emocionales.

Según la superintendencia de compañías valores y seguros en su portal de información de compañías, en la ciudad de Guaranda no existe coach financieros, ni empresas de coaching, asesores financieros que a consecuencia de esto hay desconocimientos, malos hábitos y una mala administración del dinero en la gente guarandeña. Siendo esta importante ya que el mundo se maneja y funciona en base al dinero. Cabe recalcar que la falta de educación financiera, hábitos, han sido uno de los principales motivos que las personas tienen problemas en su economía personal, familiar, y en sus negocios llevándolos a tomar decisiones extremas como: pedir préstamos para pagar deudas, firmar letras de cambio en blanco.

Formulación del problema

¿De qué manera ayudaría la implementación de un servicio de coach financiero en las personas, familias y negocios para generar nuevos hábitos, comportamientos y una mejor educación financiera en sus hogares, negocios de Guaranda?

OBJETIVOS

Objetivo general

Diseñar un plan de negocio para un coach financiero que guiará la economía personal, familiar y negocios en la ciudad de Guaranda.

Objetivos específicos

- Realizar una investigación bibliográfica sobre las principales causas que impide tener una buena relación financiera las personas.
- Desarrollar un estudio de mercado por medio de encuestas, donde se identificará las principales causas que llevan a una mala administración y manejo del dinero.
- Proponer el servicio de coach financiero en la ciudad de Guaranda proporcionando los conocimientos necesarios para lograr una mejor relación entre las personas y el dinero con nuevos hábitos financieros, disminuyendo el nivel de problemas emocionales y financieros que se presentan a diario.

JUSTIFICACIÓN

Justificación teórica

El trabajar con un coach tiene varios beneficios como lo expresa (Coach Madrid, 2014): el coaching podrá ayudarte a lograr lo que pidas a la vida en cualquier ámbito, a lo largo del proceso de coaching se desarrolla la habilidad de realizar importantes cambios y de avanzar en nuevas áreas. El coach te ayudará a clarificar quién eres, en qué punto te encuentras, que haces, qué quieres, para qué lo quieres, y hacia donde deseas encaminar tu vida a partir de ahora.

Justificación Metodológica

Vivimos en un mundo donde el dinero es el medio indispensable de cobro y pago para satisfacer necesidades presentes o futuras, pero para satisfacer estas necesidades requiere de un buen manejo ya que el dinero ha sido uno los principales causantes de problemas personales, familiares, empresariales y gubernamentales en la sociedad.

Es importante que las personas aprendan a conllevar una buena educación financiera y para esto es necesario que se recurre a asesores personalizados o coaching financieros que ayuden a potenciar fortalezas, habilidades, conocimientos, emociones, estrategias y obtener los mejores resultados para la economía personal, familiar y en negocios.

Justificación Práctica

Cabe recalcar que el coaching llevara al mejoramiento personal, emocional y alcance de tus metas, es decir, ayudara a que a las personas a conectarse con disciplina y compromiso con el propósito de alcanzar metas y objetivos que desea.

Actualmente, en la ciudad de Guaranda no cuenta con un servicio de coach financiero o servicios similares a este mencionado, según la superintendencia de compañías 2021. Por ende, es necesario implementar este servicio en la ciudad para satisfacer la necesidad de las personas que no cuenta con criterios y conocimientos financieros al momento de ahorrar, gastar e invertir.

Con frecuencia las personas se encuentran en situaciones económicas, emocionales que no saben cómo manejar para obtener buenos resultados y salir de la situación con actitud y aptitud, es necesario controlar los pensamientos y hábitos para tener excelentes resultados.

CAPITULO I

1. MARCO DE REFERENCIA

1.1 Antecedentes de investigación

Para realizar el siguiente trabajo de titulación se respaldó de referencias de material bibliográfico de material y trabajos de universidades a nivel del país que cuentan con temas de similitud al presente trabajo de titulación y facultades que tienen relación con temas financieros como la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil, Universidad Católica De Santiago De Guayaquil contando con material suficiente para el desarrollo de trabajo de titulación, de igual forma fuente necesaria para referencias, fuentes bibliográficas de libros, sitios web, blogs, artículos científicos, etc.

Criterios de trabajos muy importantes como los siguiente tema de investigación: “Coaching como estrategia organizacional y comercial para empresarios pymes del sector servicios de la ciudad de Guayaquil” realizado por (Díaz, 2018) para Previa a la obtención del grado Académico de: Magister En Administración De Empresas donde manifiesta que es necesario implementar coaching para empresarios pymes dependiendo las escaseces y factores que se presentan dentro y fuera de la empresa que se hacen difíciles afrontar a los empleados y empresarios.

En el trabajo de titulación de Maestría “Aplicación del coaching empresarial a nivel directivo para el mejoramiento del clima organizacional en la consultora líder mundial Adecco Ecuador” realizado por (Vásquez, 2017) como Programa de Maestría en Dirección de Empresas, con el fin de mejorar el clima laboral de manera satisfactoria en la empresa entre director y colaboradores generando nivel de confianza mutua.

En el proyecto de investigación “Plan de negocio para la creación de una empresa de servicios de asesoría financiera y bursátil dirigida a empresas comerciales” realizado por: (Menendez & Murillo, 2019) previo a la obtención del título de Ingeniero comercial, con el fin de brindar asesorías personalizada a cada uno de los pequeños y medios empresarios comerciales en función a la estructura organizacional.

1.2 Marco teórico

1.2.1 *Coaching*

Según (Flores) en su página Empresarial y Laboral manifiesta que: El coaching es la práctica de guiar, supervisar y preparar a una persona para ayudarla a encontrar las mejores estrategias que la lleven a conseguir sus objetivos. Esta persona no sustituye la responsabilidad de resolver las dificultades, sino que, a través de un proceso, ayuda a encontrar oportunidades y acompañar en

su implementación las mejoras hasta obtener los resultados, transfiriendo todo el conocimiento y experiencia al personal de la empresa.

En el libro (Asesco, 2018) :El coaching es un proceso de acompañamiento a través del cual, un/a profesional (coach) acompaña a su cliente (coachee) a conseguir un objetivo. Incluso, en ocasiones, a alcanzar una meta que, en un primer momento, su coachee ni siquiera sospechaba. Una persona que está en el desierto puede ir en cualquier dirección; es libre de hacerlo, nada se lo impide. Sin embargo, es probable que ella no sea capaz de experimentar ni de denominar su situación como libertad; tampoco de disfrutar plenamente de su libre albedrío, porque quizás no sepa hacia dónde encaminarse. Una libertad que no tiene verdad, dirección o mapa carece de sentido; y no se experimenta como tal. En esta situación hacen falta faros que nos guíen por el buen camino hacia la meta que nos hemos propuesto. Un buen faro no le quita a nadie su libertad. Para alcanzar nuestra meta, siempre hemos de recorrer un camino. Pero, este camino que necesitamos transitar, no tenemos por qué recorrerlo a solas, ni a ciegas (p.13).

La página (Dinero y Felicidad) define a el coach financiero como :

Un profesional que ofrece una serie de estrategias para que podamos organizar nuestras finanzas de la mejor manera posible.

Un coach financiero guía hacia la conquista de objetivos, permitiendo superar limitaciones para lograr el bienestar.

El coach se enfoca en nuestra educación y nos motiva para que realicemos planes alcanzables, y nos da las herramientas para cumplirlos.

Importancia del coach

Contar con el apoyo de un ‘coach’ le permitirá a la persona tener una visión integral de sus finanzas, adquirir educación financiera, tomar el control de su dinero y alcanzar sus metas de ahorro. De esta manera, sus decisiones económicas tendrán un impacto positivo en su calidad de vida y le ayudarán a conseguir mejores oportunidades.

1.2.2 Proyecto

Para (Perez, 2021) responsable de Contenidos de OBS Business School manifiesta que: el término proyecto hace referencia a la planificación o concreción de un conjunto de acciones que se van a llevar a cabo y un conjunto de recursos que se van a usar para conseguir un fin determinado, unos objetivos concretos.

Para (Vique, 2020) docente de la Escuela Superior politécnica de Chimborazo manifiesta que un proyecto es el conjunto de antecedentes, encuestas y estudios que permiten determinar cualitativa y cuantitativamente, las ventajas y desventajas de la asignación de recursos económicos escasos a la creación de una unidad de producción.

El plan de negocio o proyecto de negocio de una empresa tiene la finalidad de proyectar un modelo a seguirá donde se reúne información real y gráfica del mercado en función del negocio, esta información sirve para aplicarlo en el presente y proyectarlo a futuro, en ella lleva a cabo funciones, tareas, actividades y toma de decisiones necesarias y suficientes para poner en marcha un negocio o mejorar sus estrategias de ventas en el mercado competitivo.

Para (Villarán, 2009), el plan de negocios es un documento, escrito de manera clara, precisa y sencilla, que es el resultado de un proceso de planeación. Este plan de negocios sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos que se quieren lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollarán para alcanzarlos. Lo que busca este documento es combinar la forma y el contenido. La forma se refiere a la estructura, redacción e ilustración, cuánto llama la atención, cuán “amigable” contenido se refiere al plan como propuesta de inversión, la calidad de la idea, la información financiera, el análisis y la oportunidad de mercado, la creación de nuevas empresas o la creación de nuevas unidades de negocios para empresas en marcha, es necesario y útil desarrollar un plan de negocios que permita evaluar la probabilidad de éxito de una nueva aventura empresarial y reducir la incertidumbre y el riesgo que cualquier actividad no planificada tiene. En él, se podrá analizar el entorno en el que se desarrollará la empresa, precisar la idea y el modelo de negocio elegido, establecer los objetivos que se quieren alcanzar, definir las estrategias que llevarán a la empresa al éxito y detallar cómo se organizarán los procesos de producción, ventas, logística, personal y finanzas, para que se logre satisfacer las necesidades de los potenciales clientes. Todo este análisis permitirá reducir el riesgo de fracaso, cuidar la buena imagen del empresario, conocer cuál es el rendimiento económico y financiero que se espera del negocio y contar con una herramienta que permita controlar el crecimiento y desarrollo de un nuevo negocio (pág. 33).

1.2.2.1 Tipos de proyecto :

Comercial
Importaciones
Exportaciones
Industrial
Fabril
Pymes
Artesanía
Agroindustria
Servicios
Turísticos
Hoteleros
Transporte
Bancarios
Comunicaciones
Agropecuario
Agrícolas
Ganaderos
Pecuarios
Forestales
Social
Educación,
Capacitación,
Cultura,
Salud,
Seguridad
Infraestructura básica:
Agua Potable
Alcantarillado
Electrificación
Salubridad

Vialidad
Saneamiento Ambiental
Mercados
Centros de Acopio
Medio ambiente
Conservación:
Desarrollo Rural Integral
Control de contaminación y medio ambiente
Defensa contra la erosión,
Sequía, inundaciones etc.
De acuerdo con su naturaleza (Dependencia económica entre proyectos)
• Complementarios
• Independientes
• Dependientes
• Mutuamente excluyentes
De acuerdo con la finalidad de la empresa
• De Renovación
• De modernización
• De expansión

Realizado por: Urrea David, 2021

2. Estudio de mercado

Para (Galán, 2021) el redactor en Economipedia y licenciado en Economía y Periodismo por la Universidad Carlos III de Madrid (España), manifiesta que estudio de mercado es la acción que analiza y observa un sector en concreto en el que la empresa quiere entrar a través de la producción de un bien o de la prestación de un servicio.

2.2 Investigación de mercado

La investigación de mercados es una de las funciones de la mercadotecnia que se encarga de obtener y proveer datos e información para la toma de decisiones relacionadas con la práctica de la mercadotecnia (Thompson, 2021).

Es el estudio que permite analizar los factores del mercado, esto involucra realizar un análisis de la oferta, demanda y las cuatro “p” de marketing mix (producto, promoción, plaza y precio, y juntamente con los canales de distribución (Lara, 2011).

2.3 Identificación de los productos y /o servicios

El perfil de un bien es la descripción de las particularidades que estos deben tener para cumplir las condiciones de adquisiciones y al mismo tiempo satisfacer las necesidades, es decir, que beneficio brindar a los compradores (Morales & Morales, 2009).

2.4 Áreas de mercado

2.4.1 *Consumidores*

Son aquellos compradores que se caracteriza por tener necesidades que buscan adquirir un bien, producto o servicio para satisfacer sus necesidades, estas indistintamente de los productos, bienes o servicios que les brinda una empresa para su consumo dependiendo del gusto, preferencias, hábitos y costumbres de cada una de las personas.

2.4.2 *Competencia*

El análisis de la competencia es una parte indispensable del estudio de mercado, a pesar de que en negocios muy innovadores diversos expertos empresariales recomiendan olvidarse de la competencia y centrarse sobre todo en la validación de producto por el cliente.

2.4.3 Proveedores

Para (Quiroa, 2021) Catedrática de la Universidad Galileo (Guatemala) en el área de Economía y Marketing en programas de Doctorados, Maestrías, Postgrados y Pregrados, manifiesta que: Un proveedor puede ser cualquier persona o empresa que abastece los recursos que otra empresa necesita para llevar a cabo su proceso de producción. Los recursos pueden ser bienes y servicios que son transformados para producir un producto.

2.5 Segmento de mercado

Para determinar el mercado metas de la empresa es necesario realizar una segmentación del mercado que prácticamente es una división del mercado en grupos con características similares.

Segmentación geográficos

La segmentación geográfica divide el mercado en unidades territoriales tales como países, regiones, comarcas, provincias, tipo de hábitat tamaño de población.

Regionales, Ciudades, Densidad, Clima (Vique, 2020).

Segmentaciones demográficas

La segmentación socioeconómico- demográfico es un método de segmentación indirecta, las más utilizadas son el sexo, tamaño de la Familia, Ciclo de vida Familiar Renta (ingresos), Ocupación Educación Religión, Nacionalidad, Raza, Edad (Vique, 2020).

Segmentaciones psicográficas

La segmentación psicográfica tiene comportamientos muy similares e, inversamente, individuos similares, comportamientos muy diferentes como: clase Social, Estilo de vida, Personalidad (Vique, 2020).

De comportamiento

La segmentación conductual consiste en dividir el mercado en segmentos basándose en la conducta del consumidor. La conducta se refiere al uso, la actitud, el conocimiento y la respuesta que el consumidor tiene hacia un producto como: Ocasionales, Benéficos, Nivel de Uso, Frecuencia de Uso, Nivel de lealtad Disposición, Actitud (Vique, 2020).

1.2.3 Mercado Objetivo

El mercado objetivo es una empresa o persona que quiere ofertar sus productos, bienes o servicios a un segmento de consumidores específico.

1.2.4 Perfil del potencial consumidor

Se lo conoce así a la descripción de las características de los consumidores de un producto o usuarios de un servicio determinado, en este perfil se obtiene a través de un estudio minucioso, es decir, es la caracterización de los demandantes o usuarios potenciales.

1.2.4.1 Características del segmento

La característica de la segmentación de clientes es la relevancia, es decir, afirma que existen clientes distintos que reaccionan de forma diferente a acciones comerciales.

1.2.5 Demanda

Para (Vique, 2020) la demanda es: “la relación existente consumidores están dispuestos a adquirir, en un determinado momento, en un cierto lugar y a ciertos precios, entre una serie de cantidades de un producto”.

1.2.5.1 Demanda Actual

La demanda Actual puede incluir el análisis de los datos obtenidos mediante los instrumentos de investigación: Encuestas, Entrevistas, Observación, etc. sobre el comportamiento actual de los consumidores en relación con el producto o servicio objeto de estudio en el proyecto.

1.2.5.2 Demanda Futura o Proyectada

Es un pronóstico que prever el estado que tendrá la demanda máxima tras un periodo determinado, es decir estimar cuantos clientes potenciales podrían ser satisfechos en un momento en concreto.

- a) Conocer la evolución histórica.
- b) Explicar estadísticamente la demanda por los agentes económicos y su evolución histórica.
- c) Plantear y justificar la probable permanencia o modificación de la tendencia histórica.
- d) Cuantificar las tendencias de la demanda en el futuro

En Bienes de Consumo, se considera:

- a) La población consumidora y la Tasa de Crecimiento.
- b) Nivel de distribución del ingreso.
- c) Distribución geográfica.
- d) Idiosincrasia.
- e) Las posibilidades de cambios tecnológicos.

Para el cálculo de la proyección de la demanda se empleará la fórmula del monto propuesta por el autor (Vique, 2020) en su Texto Básico: Formulación y Evaluación de proyectos,

$$C_n = C_0 * (1 + i)^n$$

Donde:

C_n = consumo del año n

C_0 = consumo del año 0

i = tasa de crecimiento

n = número de periodos.

1.2.6 Análisis de la oferta

Para (Suarez, 2021) Licenciada en Relaciones Internacionales por el Tecnológico de Monterrey, especializada en Intercultural Communication por Novancia Business School of Paris manifiesta que: “La oferta es una noción que se utiliza en economía para determinar el precio y la producción de un producto en un tiempo determinado”.

El análisis de la oferta te enseñará como empresario a aprender sobre tu producto o servicio, la manera de producción, el tiempo y la competencia que se tiene con el objetivo de que tengas una clara ventaja ante tus consumidores.

La oferta juega un papel muy importante en la producción de bienes o servicios, ya que en conjunto con la demanda pueden determinar el precio del producto que se va a vender.

La oferta es la cantidad de productos, bienes o servicios que una empresa, persona u organización, está dispuesto a vender a un precio determinado, estos productos, bienes o servicios que se vende a los consumidores son ofertadas bajo condiciones del mercado, además que el precio se establece dependiendo a intereses del proveedor.

1.2.6.1 Análisis de la competencia

El análisis de la competencia es un estudio de la situación de una empresa en su entorno de mercado para determinar la intensidad de la competencia, cabe recalcar que es un componente muy importante de la investigación de mercado y del análisis estratégico de una organización.

Asu ves este análisis nos permite establecer un mapa de los actores presentes en el mercado objetivo e identificar sus fortalezas y debilidades para adoptar un posicionamiento y una estrategia diferenciadores (Merchan, 2018).

1.2.6.2 *Oferta actual*

“La determinación de la oferta actual se define como la capacidad de entregar servicios que serán distintos para cada proyecto, de acuerdo con las normas y estándares determinados por la autoridad que corresponda” (Salazar, 2019).

1.2.6.3 *Oferta Proyectada*

La oferta se pronostica basado en los datos históricos, es decir, a través de una proyección para obtener un resultado que permite conocer las características de los productos que se requiere en el mercado futuro (Lara, 2011)

1.2.7 Demanda insatisfecha

“Se llama Demanda Insatisfecha a aquella Demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que pueda ser cubierta” (Paredes, 2021).

1.2.8 Comercialización

Para (Caurin, 2018) especializado en información empresarial y económica manifiesta que la comercialización de un producto o servicio se centra en la acción de comercializar, que consiste en poner a la venta un producto, darle las condiciones comerciales necesarias para su venta y dotarla de las vías de distribución que permitan que llegue al público final.

La comercialización se basa en todas las técnicas y decisiones enfocadas a vender un producto en el mercado, con el objetivo de conseguir los mejores resultados posibles.

1.2.9 Marketing mix

Para (Palacios, 2007). El marketing mix se sitúa en las actividades de ejecución. El marketing mix constituye un instrumento de la acción de marketing. El marketing mix no forma parte de las actividades de investigación. La investigación de marketing constituye un auxiliar del marketing mix, tanto para medir y controlar la eficacia de sus componentes como para identificar el mejor empleo o mezcla de sus componentes.

El objetivo táctico fundamental del marketing es el de producir una reacción en el mercado que permita alcanzar, mantener o disminuir la participación de mercado de los productos o servicios de la empresa (págs. 18-28).

El autor (Mesquita, 2018) en su página web menciona que el Marketing mix o Mezcla de Marketing son las variables que dictarán e influirán en la forma en que tus estrategias deben ser montadas y también cómo actuarán en la forma en que el mercado responde a tus inversiones, los pilares fundamentales de marketing mix es: Precio, Plaza, Producto, promoción.

1.2.9.1 Precio

El precio es el valor de los productos o servicios expresado en términos monetarios. El comprador normalmente quiere que los precios de los productos sean bajos, aunque en algunos casos prefiere que sean muy similares, debido a que se relaciona la calidad del producto con el valor (Morales & Morales, 2009).

“Es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos al vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda está en equilibrio” (Baca, 2010).

El precio de venta depende de:

- Margen de rentabilidad esperado
- Tipo y naturaleza del mercado y sistemas de comercialización
- Elasticidad- precio de la demanda
- Estructura del mercado en cuanto a oferta y número de consumidores
- Estructura de los costos de operación

Punto bien explicativo. Referente al calor y cómo el producto será cobrado al cliente. Además de la definición del valor, otros puntos como la forma en que será cobrado y otras estrategias alrededor de la forma de pago son abordadas.

1.2.9.2 Plaza

Es el instrumento que relaciona a los productos de un bien o servicio con los consumidores permitiendo que los productos estén al alcance de los consumidores en el momento y lugar preciso.

Canales de comercialización

“Es el camino que toma un producto o servicio, para poder ser comercializado y llegar al usuario final” (Lara, 2011).

El canal de distribución son las acciones necesarias para impulsar los productos en alcance del mercado meta, con el fin de facilitar su adquisición en un punto de venta (Barrientos, 2018).

Los canales de distribución se clasifican en tres grupos que son:

- Representante o agentes: No son dueños de los productos, sino es como un intermediario que se reciben un pago o una comisión
- Mayorista: Son agentes que adquieren los productos y los venden a los consumidores o minoristas
- Minoristas: se dedican a negociar con los consumidores finales (Barrientos, 2018).

Se refiere al local en el que tu producto será comercializado y a los canales de distribución de un producto hasta el consumidor final.

1.2.9.3 *Producto*

Aquí se explica la necesidad que se trata de satisfacer en el consumidor y los servicios relacionados que puedan ser necesarios para el disfrute del producto, los cuales mejoran y añaden valor al producto como, por ejemplo, el servicio post-venta, la garantía o el servicio técnico (Barrientos, 2018).

Este punto es importante porque deja claro cuáles son las características del producto o servicio que tu empresa está poniendo a disposición en el mercado, además de los procesos de su cadena de suministro. También ayuda a definirlo y cambiarlo.

1.2.9.4 *Promoción*

La actividad que la empresa desarrollará para que su producto llegue al máximo número de clientes del amplio público, o del segmento al que se dirija, y aumentar sus ingresos. Aquí es donde se situaría lo que todos entendemos por labores publicitarias o de difusión comercial (Barrientos, 2018)

Simple, este último punto se refiere a las estrategias que serán utilizadas para la divulgación del producto o servicio. Es donde entra la publicidad y las comunicaciones. En el próximo enlace podrás continuar aprendiendo sobre el concepto de promoción en el marketing (Mesquita, 2018).

3. Estudio Técnico

Para (García, 2018) manifiesta que un estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. Este análisis identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para que el proyecto y los costos de inversión y de operación requerida, así como el capital de trabajo que se necesita.

El estudio técnico conocido también como Ingeniería del Proyecto, determina la macro localización y micro localización para la ejecución del proyecto, y se realiza el plan del proceso productivo determinando el tipo de la maquinaria, equipos y herramientas necesarias, y el recurso humano que trabajara en la producción (Lara, 2014).

3.1 Localización

3.1.1 *Macro localización*

Cosiste en definir la zona, región, provincia o área geográfica en la que se deberá localizar la unidad de producción, tratando de reducir al mínimo los costos totales de transporte.

Los principales factores en la macro localización son los siguientes:

- Cercanía a los principales centros de ubicación de los consumidores
- Disponibilidad y características de la materia prima
- Disponibilidad y características de la mano de obra
- Disponibilidad de servicios básicos
- Interés de aprovechar ciertos estímulos fiscales (zonas francas).
- Interés de un grupo de inversionistas o del gobierno en promover el desarrollo de cierta región

(Vique, 2020).

3.1.2 *Micro localización*

Es la selección de un sitio específico dentro del área geográfica donde se establecerá el domicilio comercial del proyecto para realizar sus actividades comerciales. El estudio de la micro localización sólo indicará cuál es la mejor alternativa de instalación dentro de la región elegida (Carobucci, 2020).

3.1.3 *Proceso del servicio*

Describe el proceso de producción o de prestación de un servicio, en forma descriptiva para lo cual elabore un listado de actividades secuenciales, desde el inicio hasta el fin de manera que se cumpla con el objetivo de su negocio (Vique, 2020).

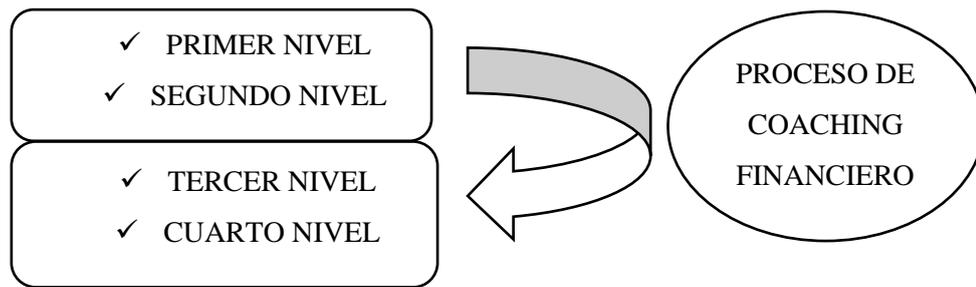


Gráfico 1-1. Niveles de coach

Elaborado por: Urrea David, 2021

3.1.4 Flujograma

El diagrama de flujo o flujograma es la representación gráfica del algoritmo del proceso. Se utiliza en disciplinas como programación, economía, procesos industriales y psicología cognitiva. Un diagrama de flujo siempre tiene un único punto de inicio y un único punto final. Hay diversos tipos de diagrama de flujo; los más comunes son:

En formato vertical: En él, el flujo y la secuencia de las operaciones va en dirección de arriba hacia abajo.

En formato horizontal: En él, el flujo o la secuencia de operaciones siguen una dirección de izquierda a derecha.

La presentación mediante figuras y las conexiones que se manifiesta su estado de situación de un proceso (Acosta, Arellano, & Barrios, 2009).

	Operación. – existe cambio o transformación en cierto componente del producto.
	Terminal. -Indica el inicio o la terminación del flujo del proceso.
	Actividad. – representa la actividad llevada a cabo en el proceso.
	Decisión. – señala un punto en el flujo donde se produce una bifurcación del tipo “sí”- “no”.
	Inspección. – se efectuó para controlar las operaciones si se funcionan correctamente o la verificación de bienes.

Figura 1-3: Diagrama de flujos

Fuente: Evaluación de proyectos (Baca, 2010).

Elaborado por: Urrea David, 2021

3.1.5 *Plano de la distribución interna*

Es la distribución interna de los diferentes recursos que intervienen en el proceso de producción, por lo que será de vital importancia considerar los siguientes aspectos:

- Secuencia de las operaciones
- Capacidad Instalada de cada máquina y equipos
- Espacios de abastecimiento de materiales
- Espacios de almacenamiento de productos terminados
- Espacios de circulación de materiales
- Espacios de circulación de personas
- Distribución Horizontal o Distribución Vertical
- Estudios de tiempos y movimientos, etc. (Vique, 2020).

4 Estudio legal

En Ecuador todas las personas y sociedades que presten servicios y/o realicen transferencias o importaciones de bienes, deben pagar el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

En el portal único de tramites ciudadanos, SRI (Servicio de Rentas Internas, 2021) manifiesta claramente que para operar de manera legal y transparente contribuyendo con el país es necesario realizar el Trámite habilitado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) que permite a las personas naturales realizar la inscripción en el Registro Único del Contribuyente (RUC), mediante la presentación de los requisitos correspondientes en las diferentes canales de atención habilitados al ciudadano a nivel nacional.

4.1 Aspecto tributario

El Servicio de Rentas Internas (SRI) cataloga como beneficiarios de la inscripción del Registro Único del Contribuyente (RUC), a las personas naturales (ecuatorianas o extranjeras), profesionales, está dirigido a: Persona Natural - ecuatoriana, Persona Natural - Extranjera.

Los requisitos necesarios para realizar cualquier actividad económica es obtener el RUC emitido por el Servicio de Rentas Internas (SRI) pues este permite reconocer aquellos contribuyentes de acuerdo con la figura legal a la que se identifique, para consecuentemente generar la obligación tributaria con el SRI.

4.2 Código de trabajo

El Ministerio de trabajo regular las actividades políticas, laborables y protege los derechos de los empleados y trabajadores que prestan sus servicios en las distintas instituciones legalmente constituidas tanto del sector público y privado y están reguladas por el Código de Trabajo (Ministerio de Trabajo, 2017).

Obligaciones

- Obtención de clave
- Registro de contrato
- Registro de acta de finiquito
- Registro del décimo tercero
- Registro del décimo cuarto
- Presentar, legalizar el Reglamento de Higiene y Seguridad. (Ministerio de Trabajo, 2022)

4.3 Seguridad social

El IESS su misión es proteger a la población urbana y rural, en relación de dependencia laboral o sin ella, da servicio de enfermedad, maternidad, riesgos de trabajo, discapacidad, cesantía, invalidez, vejez, y muerte, en los términos que consagra la ley de Seguridad Social (IESS, 2017).

4.4 Obligaciones de la empresa con el IESS

- Afiliación de todos sus empleados
- Informar las entradas salida de los empleados
- Presentación y pago de planillas
- Presentación y pago de planilla de aporte al IESS de forma mensual
- Reportar ingresos adicionales (Horas extras comisiones y bonos) (IESS, 2022).

4.5 Requisitos para el funcionamiento

✓ **Registro único de contribuyentes.** Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar esta información a la Administración Tributaria (Servicio de Rentas Internas).

Sirve para realizar alguna actividad económica de forma permanente u ocasional en el Ecuador. Corresponde al número de identificación asignado a todas aquellas personas naturales y/o sociedades, que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deben pagar impuestos.

✓ **Patente municipal.** La Patente Municipal es un requisito obligatorio para obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC), según el Código de Ordenamiento Territorial (Cootad) y la Ordenanza Municipal 339 vigentes y publicados.

La Patente es un impuesto que se paga por ordenanza. Se lo aplica a personas (naturales y jurídicas) y a sociedades nacionales o extranjeras que tienen actividades comercial, industrial, financiera, inmobiliaria y profesional en la ciudad.

La tarifa anual se aplica en función al patrimonio, que es un valor económico que tiene la empresa sumada todos los bienes. Hay una tabla que determina los valores a pagar, según el rango del patrimonio de la empresa.

✓ **Permiso de funcionamiento de la intendencia.** Documento otorgado por las Intendencias de la Policía Nacional de cada provincia a manera de permiso para el funcionamiento de locales donde se expenden alimentos y bebidas, y servicio de alojamiento, siempre que no estén bajo la jurisdicción del Ministerio de Turismo.

✓ **Registro en el IESS.** Registrar el aviso de entrada al IESS es una obligación del empleador, la afiliación al Seguro Social es un derecho de todos los trabajadores que ingresan a laborar en una empresa. Los trabajadores que no han sido afiliados tienen el derecho de denunciar o solicitar su afiliación.

Mediante el aviso de entrada, el empleador informa al IESS que la empresa está cumpliendo con sus obligaciones con el trabajador.

✓ **Registro sanitario.** Mediante Decreto Ejecutivo 1583, el presidente de la República expidió el Reglamento de Registro y Control Sanitario, cuyos aspectos más relevantes son los que se indican a continuación.

- a) Los alimentos procesados y aditivos alimentarios;
- b) Cosméticos;
- c) Productos higiénicos;
- d) Perfumes
- e) Productos naturales procesados; y,
- f) Plaguicidas de uso doméstico, industrial o agrícola.

Estos productos deberán contar con el Registro Sanitario cuando se expendan directamente al consumidor bajo una marca de fábrica o nombres y designaciones determinadas.

El organismo encargado de otorgar, mantener, suspender, cancelar y reinscribir el Registro Sanitario es el Ministerio de Salud Pública, por intermedio de sus subsecretarías, direcciones provinciales y del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez, en los lugares en los cuales éstos estén funcionando.

✓ **Registro de marcas y patentes.** La marca es un signo que distingue a un producto o servicio de otros que subsisten en el mismo mercado. El registro de la marca en el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual, IEPI, concede al emprendedor titular, una serie de derechos y beneficios.

Para registrar la marca es recomendable que previo a la presentación de la solicitud de registro, el interesado realice una Búsqueda Fonética, la cual permite verificar que no exista en el mercado signos parecidos o similares que impidan su registro.

✓ **Registro de la propiedad.** En la República del Ecuador existen en la actualidad 221 cantones, de acuerdo con la organización territorial del país; por lo que en cada cantón existe un Registro de la Propiedad, el cual es encargado de registrar e inscribir principalmente las transferencias de dominio; y, todos los actos y contratos sobre inmuebles en cada cantón.

Esencialmente para dar publicidad del estado legal de cada uno de los inmuebles.

Pero desde el año 2010, esta competencia paso a formar parte de los gobiernos autónomos descentralizados municipales, conforme lo establece el artículo 142 del Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y Descentralización COOTAD.

✓ **Registro mercantil.** La institución del Registro Mercantil responde a la necesidad de permitir que la comunidad tenga conocimiento del verdadero estado de las distintas situaciones jurídicas de los comerciantes individuales o colectivos (Revista Jurídica, 2006).

De conformidad con el Art. 30 del Código de Comercio en el Registro Mercantil deberán inscribirse las personas, los actos, contratos y los bienes que se especifican en él; es decir, que tales inscripciones son actos obligatorios y deberán efectuarse en determinada oficina pública; y, específicamente, en el libro que la Ley designa.

5 Estudio organizacional

Para (García, 2020). El Estudio Organizacional es aquel que busca determinar la capacidad operativa de la organización dueña del proyecto, con el fin de conocer y evaluar fortalezas y debilidades. Adicionalmente, permite definir la estructura de la organización para el manejo de las etapas de inversión, operación y mantenimiento entre otros.

5.1 Filosofía empresarial

5.1.1 Misión

La misión son los intereses y metas reales concretas que posee una empresa, es decir, hace referencia a la razón de ser de la misma, los propósitos que tiene, los objetivos y en particular en lo que les brinda a sus clientes.

La misión es un término que se expresa la razón de ser de la empresa, donde establecer el propósito de la organización (Briceño, 2019).

5.1.2 Visión

Fijación de metas a largo plazo a través de los esfuerzos y coordinación de las personas que colaboran en la empresa, es decir, que se construye día a día los frutos (Briceño, 2019).

La visión es el objetivo principal que tiene una empresa a través de la definición de un escenario esperado en cuanto a un cierto lapso de tiempo que busca ser el mejor y que aliente a los colaboradores a sentir empoderamiento con la misma en la realización de sus actividades y su colaboración en procesos para obtener un producto final.

Visión: Estado futuro deseado. La aspiración de la Organización

5.1.3 Valores

Según los autores (Castillo Ruano, Castillo Valencia, & Ludeña Yaguache, 2018) en su artículo de investigación manifiestan que en una organización los valores son el marco del comportamiento interno que deben tener los colaboradores, esto dependerá de la naturaleza de la organización (su razón de ser); del propósito para el cual fue creada (sus objetivos); y de su proyección en el futuro (su visión).

5.2 Manual de funciones

El Manual de Organización y Funciones (MOF) es un documento técnico normativo de gestión institucional donde se describe y establece la función básica, las funciones específicas, las relaciones de autoridad, dependencia y coordinación, así como los requisitos de los cargos o puestos de trabajo.

6 Estudio Financiero

6.1 Inversión total

La inversión total se obtiene al sumar la inversión en activo fijo más la inversión en capital de trabajo, los cuales deben ser registrados en el flujo de fondos en el año cero. Es importante indicar que al finalizar o liquidar el proyecto se debe registrar la recuperación del capital de trabajo y el valor en libros de los activos fijos (Sapag, 2014, p. 65).

La inversión total está compuesta por; inversión planta y equipo que son todos los activos fijos tangibles para producir un bien y servicio los mismos que están destinados a ser depreciados una vez al año. La inversión en capital de trabajo que es una inversión necesaria para cubrir costos y gastos operativos de compañía.

6.2 Financiamiento

“El financiamiento es el proceso mediante el cual una persona o una empresa captan fondos para llevar adelante algún proyecto” (Westreicher, 2020).

6.2.1 *Financiamiento con fondos propios*

El financiamiento con fondos propios es aquel donde no existe la obligatoriedad de devolver los recursos, por lo que suele ser más económico. Los recursos pueden provenir de los ingresos propios, del ahorro o aportes de capital en el caso de un negocio. Cuando te financias con fondos propios, corres el riesgo de quedarte sin liquidez en el corto plazo (Montero, 2017).

6.2.2 *Financiamiento con capital ajeno*

“Son los recursos financieros que obtienes a cambio de devolver el capital más un interés” (Alvites, 2017), cabe recalcar que incluye los préstamos bancarios que son productos que te ayudan a apalancar tus proyectos.

- **Financiamiento a corto plazo.** Se refiere a obligaciones financieras contraídas que deben ser canceladas en un plazo de un año.
- **Financiamiento a largo plazo.** Generalmente, involucra montos de crédito mayores para la adquisición de activos que se deben cancelar en un plazo mayor a un año.

6.3 Presupuesto de costos y gastos

“El presupuesto de gastos es aquel documento que determina en un tiempo establecido la proyección de gastos de una empresa, es decir es el presupuesto de gastos intenta determinar las salidas de dinero de una empresa en un intervalo de tiempo” (Llamas, 2020).

Presupuesto de costos y gastos es un consolidado de los mismos, costos son pagos que se realizan para producir un determinado producto en cambio gastos son pagos generales que realiza la empresa para el desarrollo de actividades y están relacionados con la parte administrativa y de ventas.

6.4 Presupuesto de ingresos

El presupuesto de ingresos consiste en aquel documento que engloba los ingresos de una empresa en un periodo determinado, es decir, el presupuesto de ingresos se encarga de recopilar y a su vez desglosar el origen de los ingresos. En su mayoría los ingresos derivan de las ventas, pero esto no suele ser tan fácil de clasificar, ya que las empresas pueden tener varias líneas de producto (Llamas, 2020).

Presupuesto de ingresos es aquel presupuesto que permite proyectar los ingresos que la compañía va a generar en cierto periodo de tiempo. Para poder proyectar los ingresos de la compañía es necesario conocer las unidades a vender, el precio de los productos.

6.5 Tabla de amortización

El cuadro de amortización o tabla de amortización es un registro a través del cual se lleva el control de los pagos realizados y de los pagos faltantes por un crédito adquirido, ya sea por parte de un banco, una empresa de factoring o cualquier otra contraparte (Philippe, 2019).

6.6 Estado de resultado

“El estado de resultados, también llamada cuenta de resultados o cuenta de pérdidas y ganancias, recoge los ingresos y gastos que ha tenido una empresa durante un periodo de tiempo” (Arias, 2021).

El estado de resultados también conocido como estado de pérdidas y ganancias es el reporte financiero que nos muestra de manera detallada los ingreso y gastos del periodo, de esta manera podemos saber el comportamiento de la compañía, es decir, si ha generado utilidad o perdida.

6.7 Estado de flujo de efectivo

“El estado de flujos de efectivo es uno de los estados financieros de la contabilidad, informa sobre el origen y la utilización de las corrientes de efectivo y sus equivalentes” (Sanjuán, 2021).

Es el informe contable principal que presenta de manera significativa, resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entrada y salida de recursos monetarios efectuados durante un periodo, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero, así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente y futura (Zapata Sánchez, 2019, p. 444).

El flujo de Efectivo es la variación de entradas y salidas de efectivo en un periodo determinado, es decir, es el flujo de caja de acumulación de activos líquidos en un tiempo determinado, este es uno de los estados financieros básicos que informa sobre las variaciones de los movimientos que ha sido generado y aprovechado en las actividades operativas, de inversión y financiamiento de la compañía

6.8 Tasa de descuento

La tasa de descuento es el coste de capital que se aplica para determinar el valor presente de un pago futuro, es decir, la tasa de descuento es muy utilizada a la hora de evaluar proyectos de inversión. Nos indica cuánto vale ahora el dinero que recibiremos en una fecha posterior (Burguillo, 2021).

6.9 Valor actual neto (VAN)

El valor actual neto (VAN) es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión. También se conoce como valor neto actual (VNA), valor actualizado neto o valor presente neto (VPN) (Morales, 2021).

Regla de decisión

Si el VAN es positivo ACEPTAR el PROYECTO

Si el VAN es negativo RECHAZAR el PROYECTO

Si el VAN es cero EL PROYECTO ES INDIFERENTE

6.10 Tasa Interna de rendimiento (TIR)

“La Tasa Interna de Rendimiento (TIR) de una inversión es el porcentaje equivalente de los futuros rendimientos de esa inversión que se pueden reinvertir, la Tasa Interna de Rendimiento es la tasa de descuento con la que el valor actual neto es igual a cero” (Blog Utel, 2014).

6.11 Relación beneficio costo

“La relación Beneficio-Costo (B/C) permite comparar los beneficios (ventas) versus todos los costos (gastos) asociados a un proyecto, es una herramienta financiera para la planeación empresarial, ayudando a determinar si existe ganancia o pérdida en una inversión” (Leyton, 2019).

6.12 Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

El período de recuperación de la inversión (PRI) es un indicador que mide en cuánto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente. Puede revelarnos con precisión, en años, meses y días, la fecha en la cual será cubierta la inversión inicial (Vaquiro, 2017).

Periodo de recuperación de inversión es el tiempo en el que se recupera la inversión inicial del proyecto también se define como el número esperado de años que se requiere para que se recupere una inversión original.

1.1.4 Marco conceptual

1.1.4.1 Coach

Es un entrenador que ayudará al desarrollo personal, grupal, familiar de objetivos propuestos por medio de la solución de problemas que estos presentan en la vida cotidiana.

1.1.4.2 Coach financiero

Es una persona capacitada que guiara de manera correcta las finanzas, personales, familiares para conseguir metas de ahorro, gastos, inversión.

1.1.4.3 Educación financiera

Tener educación financiera es tener capacidad, conocimientos para tomar decisiones tanto personales, en negocios en función a actividades económicas que se presentan en la vida.

1.1.4.4 Dinero

Es un medio de pago que las personas utilizamos para adquirir o vender un producto, bien o servicio.

CAPÍTULO II

7. MARCO METODOLÓGICO

7.1 Enfoque de investigación

Para (Question pro) la investigación cualitativa es: un conjunto de técnicas de investigación que se utilizan para obtener una visión general del comportamiento y la percepción de las personas sobre un tema en particular. Genera ideas y suposiciones que pueden ayudar a entender cómo es percibido un problema por la población objetivo y ayuda a definir o identificar opciones relacionadas con ese problema.

La implementación del coaching financiero en la ciudad de Guaranda fue una investigación de modalidad cualitativa, la cual permitió conocer la verdadera naturaleza de la mala administración del dinero de las personas, además, se puso en conocimiento la importancia y los beneficios que tiene el trabajar con un Coach financiero en la vida personal, familiar y en negocios.

Enfoque Cuantitativo: La recopilación de datos cuantitativos se basan esencialmente en la obtención de datos numéricos y estadísticos.

7.2 Nivel de investigación

Para (Shuttleworth, 2008) “El Diseño de investigación descriptiva es un método científico que implica observar y describir el comportamiento de un sujeto sin influir sobre él de ninguna manera”.

El siguiente trabajo de titulación fue basado en el método descriptivo para conocer las principales causas que provocan una mala administración del dinero a través del método observacional y encuestas.

7.3 Diseño de investigación

Se puso en marcha a través de una investigación de campo, aplicada a personas, familias, dueños de negocios, basada en investigación Bibliográfica-Documental con la finalidad de incrementar el conocimiento y familiarizarse con el tema a trabajar; para ello se recurrió a información confiable tomada de varias fuentes para posteriormente esta sea analizada, ordenada de manera coherente y adecuada para concluir con información amplia y diversa sobre el coach financiero.

7.4 Tipo de estudio

7.4.1 *Investigación aplicada*

El propósito de la investigación fue conocer más sobre el coach financiero y efectivamente si tajó buenos beneficios en la vida de las personas, familias y negocios, este a su vez se enfocó en hablar

temas importantes para fortalecer conocimientos en el área financiera, conceptos para ahorrar, gastar e invertir.

7.4.2 Investigación documental

Uso de artículos científicos, sitios web, tesis de grado, libros, revistas, entrevistas, películas, videos YouTube fueron las principales fuentes que ayudaron a tener una idea más amplia sobre el servicio y las estrategias que se implanto para que este a futuro funcione de manera efectiva.

7.4.3 Investigación de campo

Todo el proceso de investigación fue aplicada a personas, familias, negocios, asociaciones que desempeñaron un alto interés de educación financiera, logrando así establecer el tipo de consumidor que tendremos.

7.5 Población y muestra

7.5.1 Población

Según la página web oficial “Guaranda Alcaldía” y el INEC. El cantón Guaranda cuenta con 25.000 habitantes aproximadamente (zona urbana) y en todo el Cantón la población llega a alrededor de 65.000 habitante. Su economía se basa en la agricultura, la ganadería y el comercio. En la ciudad se comercializan los productos de la zona como: panela, aguardiente más conocido como "Pájaro Azul", lana, productos lácteos y tejidos. La lana de fibras naturales, los productos lácteos y los tejidos artesanales son elaborados en las empresas comunitarias de la parroquia Salinas a 29 km. de la ciudad (Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Guaranda).

7.5.2 Muestra

Según (Ramos, 2012) docente de la Universidad Nacional Experimental Francisco de Miranda, en su libro Cálculo tamaño óptimo de la muestra, manifiesta que la formula cuando se conoce el tamaño de la población es la siguiente:

$$n = \frac{NZ^2PQ}{d^2(N - 1) + Z^2PQ}$$

Esta fórmula se la toma en cuenta ya que la población de estudio no sobrepasa las 100.000 personas.

Donde:

Z = Nivel de confianza (95% constante)

N = Tamaño de la población

d = Margen de error

P = Probabilidad de éxito

Q = Probabilidad de fracaso

$$n = \frac{NZ^2PQ}{d^2(N-1) + Z^2PQ}$$
$$n = \frac{25000 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 * (25000 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$
$$n = 378$$

CAPÍTULO III

8. MARCO DE RESULTADOS, PROPUESTA

8.1 Análisis e interpretación de resultados

En la ciudad de Guaranda se realizó una encuesta de 13 preguntas a 378 personas entre ellas hombres y mujeres entre ellas personas con empleo y sin empleo o que de alguna manera realizan actividad económica, estas serán realizadas a personas a partir de 15 años en adelante.

Según el (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2021) nos manifiesta lo siguiente:

Población en Edad de Trabajar (PET): comprende a todas las personas de 15 años y más.

Población Económicamente Inactiva (PEI): son todas aquellas personas de 15 años y más que no están empleadas, tampoco buscan trabajo y no estaban disponibles para trabajar. Típicamente las categorías de inactividad son rentistas, jubilados, estudiantes, amas de casa, entre otros.

Población Económicamente Activa (PEA): personas de 15 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de referencia o, aunque no trabajaron, tuvieron trabajo (empleados); y personas que no tenían empleo, pero estaban disponibles para trabajar y buscan empleo (desempleados).

Población con empleo: personas de 15 años y más que, durante la semana de referencia, se dedicaron a alguna actividad para producir bienes o prestar servicios a cambio de remuneración o beneficios.

8.2 Encuestas aplicada a la muestra calculada

Pregunta 1: ¿Sexo del encuestado?

Tabla 1-3: Sexo de encuestados

		Frecuencia	Porcentaje
Masculino		266	70.4%
Femenino		112	28.6%
Total		378	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Urrea David, 2021

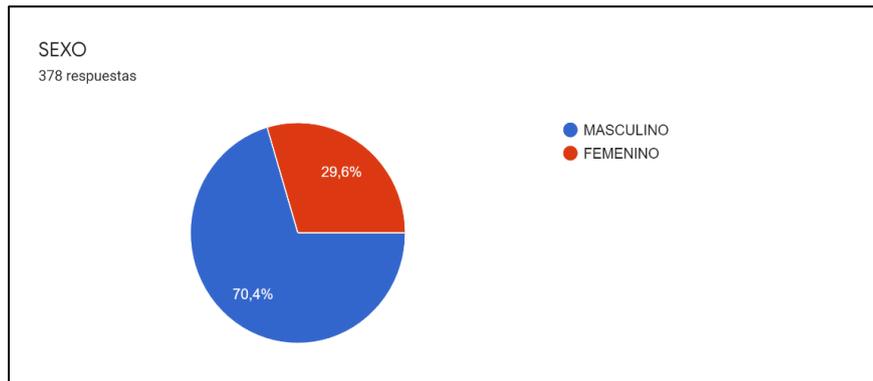


Gráfico 1-3. Sexo de encuestados

Fuente: Encuestas realizadas

Realizado por: Urrea David, 2021

Análisis e interpretación

Después de encuestar a 378 personas Guarandinas obteniendo resultados reales.

La primera pregunta dirigida a las personas de sexo masculino o femenino con el fin de conocer el nivel de interés de los encuestados por el tema, en la ciudad de Guaranda el 70.4% de los encuestado fue de sexo masculino y 28.6% fue del sexo femenino, resultados alentadores ya que se pretende llegar con el servicio de coach financiero a los dos sexos.

Pregunta 2: ¿En qué rango de edad se encuentra?

Tabla 2-3: Edad de encuestados

	Frecuencia	Porcentaje
15-25 años	52	13.8%
26-35 años	145	38.4 %
36-45 años	123	32.5%
46-55 años	46	11.1 %
56-65 años	12	3.2 %
Mas de 66 años	24	1.1%
Total	378	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Urrea David, 2021

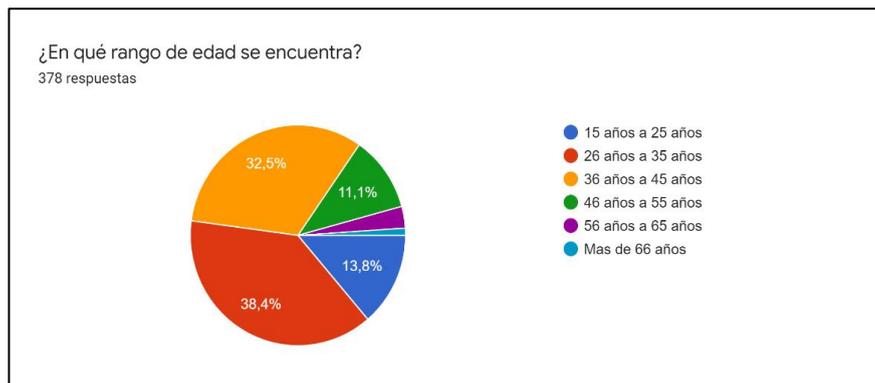


Gráfico 2-3. Edad de encuestados

Fuente: Encuestas realizadas

Realizado por: Urrea David, 2021

Análisis e interpretación

La segunda pregunta establecida para conocer el rango de edad en el que se encuentran los encuestados y podemos observar que el 38,4% de encuestados están en el rango de 26 años a 35 años, el 32,5% de encuestados pertenecen al rango de 36 años a 45 años, el 13,8% pertenece al rango de 15 años a 25 años, el 11,1% pertenece al rango de 46 años a 55 años, el 3,2% pertenece al rango de 56 años a 65 años y el 1,1% que pertenece a encuestados de más de 66 años, y como podemos observar en Guaranda los adolescentes a partir de los 15 años de edad empiezan a realizar actividad económica.

Pregunta 3: ¿Cuál es el nivel de educación que tiene?

Tabla 3-1: Niveles de educación

	Frecuencia	Porcentaje
Educación inicial	64	16.9 %
Educación Primaria	175	46.3 %
Educación Secundaria	88	23.3%
Educación Superior	51	13.5%
Total	378	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Urrea David, 2021

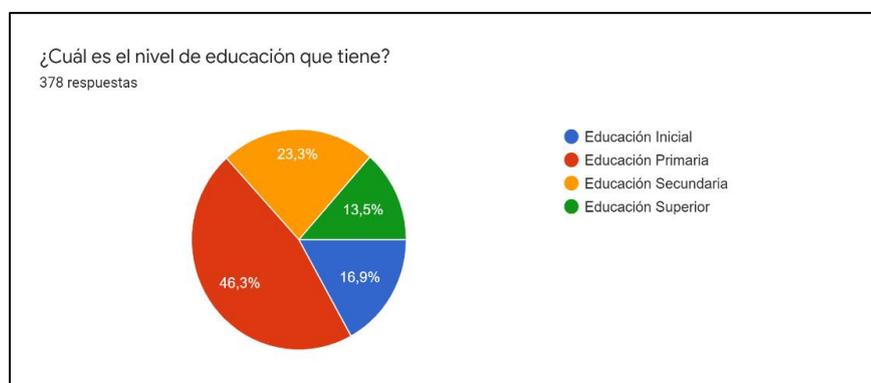


Gráfico 3-1. Nivel de educación

Fuente: Encuestas realizadas

Realizado por: Urrea David, 2021

Análisis e interpretación

Tercera pregunta con el fin de conocer el nivel de educación que tienen los encuestados, podemos observar que el 46, 43% tienen educación Primaria, el 23,3% tienen Educación Secundaria, el 16,9% tienen educación inicial y solo el 13,5% tienen educación Superior, esto debido a problemas económicos en el hogar, pero pese a los resultados, las personas buscan la manera de realizar actividades económicas para sobrevivir, muchas de ellas tienen títulos universitarios pero no están ejerciendo, llevándolos a emprender para tener un ingreso a su hogar.

Pregunta 4: ¿Actualmente cuenta con un empleo, sea este en el sector público o privado?

Tabla 4-3: Personas que cuentan con empleo

	Frecuencia	Porcentaje
Si	254	32.8%
No	124	67.2%
Total	378	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Urrea David, 2021

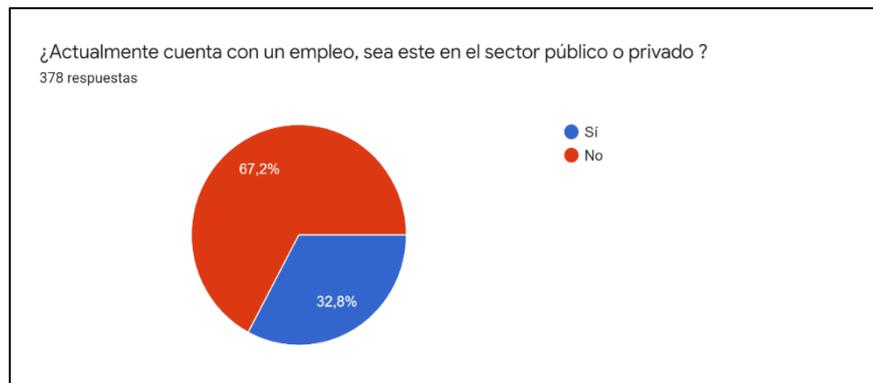


Gráfico 4-3. Personas que cuentan con empleo

Fuente: Encuestas realizadas

Realizado por: Urrea David, 2021

Análisis e interpretación

Cuarta pregunta, con el fin de conocer si nuestros encuestados tenían un empleo y podemos observar que el 67,2% no cuenta con un empleo, a consecuencia de esto las personas buscan la manera de emprender para tener un ingreso en su hogar u optan por el trabajo informal o trabajos de medios tiempo, el 32,8% cuenta con un empleo formal esto debido a su preparación académica universitaria.

Pregunta 5: ¿Usted planifica, se organiza antes de gastar, ahorrar, invertir su dinero?

Tabla 5-3: Planificación, Organización

	Frecuencia	Porcentaje
Si	49	13%
No	284	75.1%
A veces	45	11.9%
Total	378	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Urrea David, 2021



Gráfico 5-3. Planificación, Organización

Fuente: Encuestas realizadas
Realizado por: Urrea David, 2021

Análisis e interpretación

En la quinta pregunta con el fin de conocer si es organizado y planifica su dinero y podemos observar que el 75.1% de los encuestados no planifican y comúnmente no se organiza al momento de gastar, ahorra e invertir el dinero, esto debido a que no hay una cultura para llevar sus finanzas en orden, el 13% respondieron que lo hace a veces es debido a que no son constantes, es decir, al inicio intentan ser ordenados, pero después lo olvidan y es ahí donde proviene los problemas, el 11.9% si lo hace , dando a entender que en su hogar hay una cultura financiera muy ordena.

Pregunta 6: ¿Cuál es la relación que tiene usted con el dinero?

Tabla 6-3: Relación con el dinero

	Frecuencia	Porcentaje
Muy Buena	15	4%
Buena	44	11.6%
Normal	55	14.6%
Mala	74	19.6%
Muy Mala	190	50.3%
Total	378	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Urrea David, 2021

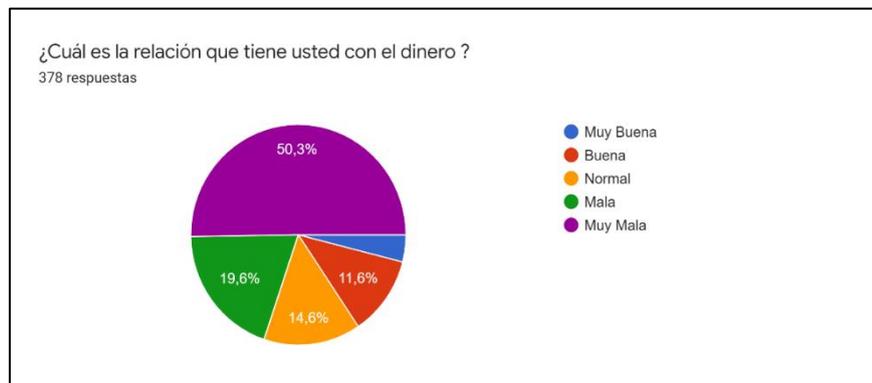


Gráfico 6-3. Relación con el dinero

Fuente: Encuestas realizadas

Realizado por: Urrea David, 2021

Análisis e interpretación

Sexta pregunta con el fin de conocer cuál es la relación que actualmente tiene el encuestado con el dinero y podemos observar que el 50.3% de los encuestados tienen muy mala relación con el dinero, el 19.6% tiene mala relación con el dinero resultados preocupantes porque son encuestados que viven al día.

El 14.6% tiene una relación con el dinero normal, es decir, sus gastos van acorde a sus ingresos, pero esto no quiere decir que es bueno porque a futuro pueden tener problemas o necesidades emergentes que pueden provocar un desbalance,

El 11, 6 % tiene una buena relación con el dinero, el 3.4% tiene una muy buena relación con el dinero, esto debido a que cuentan con un empleo estable, e invierten su dinero en proyectos, negocios, ahorran.

Pregunta 7: ¿Cuál es el nivel de importancia que le da usted al dinero?

Tabla 7-3: Nivel de importancia al dinero

	Frecuencia	Porcentaje
Muy Importante	170	45%
Poco Importante	78	20.6%
Ligeramente Importante	54	14.3%
Nada Importante	76	20.1%
Total	378	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Urrea David, 2021

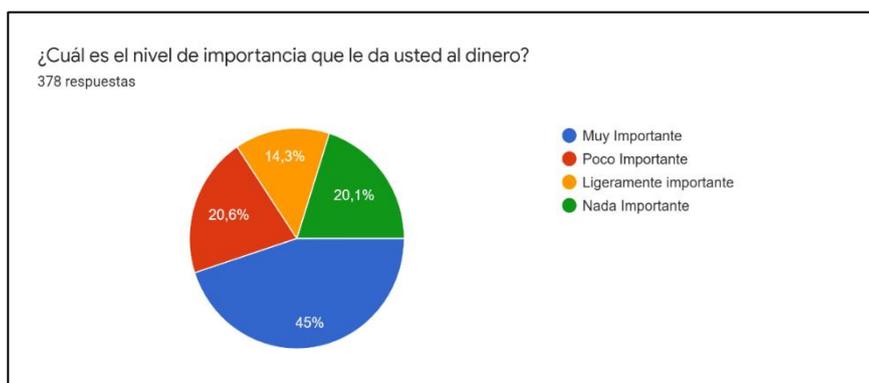


Gráfico 7-3. Nivel de importancia al dinero

Fuente: Encuestas realizadas

Realizado por: Urrea David, 2021

Análisis e interpretación

En la pregunta séptima con el fin de conocer el nivel de importancia que los encuestados dan al dinero, podemos observar que el 45% señaló que el dinero muy importante y esto debido que el dinero es el medio de intercambio para obtener un producto, bien o servicio para satisfacer necesidades indistintamente cual sea esta. El 20.6% señaló poco importante, el 16.9% de las personas que consideran ligeramente importante pero el 20.1% de las personas consideran que el dinero es nada importante y es aquí donde empieza haber problemas en las personas ya que al no considerar al dinero no es importante no van hacer nada para conseguirlo.

Pregunta 8: ¿Actualmente tiene problemas financieros personales, familiares o negocio?

Tabla 8-3: Problemas financieros

	Frecuencia	Porcentaje
Si	279	73.8%
No	60	15.9%
Tal Vez	39	10.3%
Total	378	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Urrea David, 2021

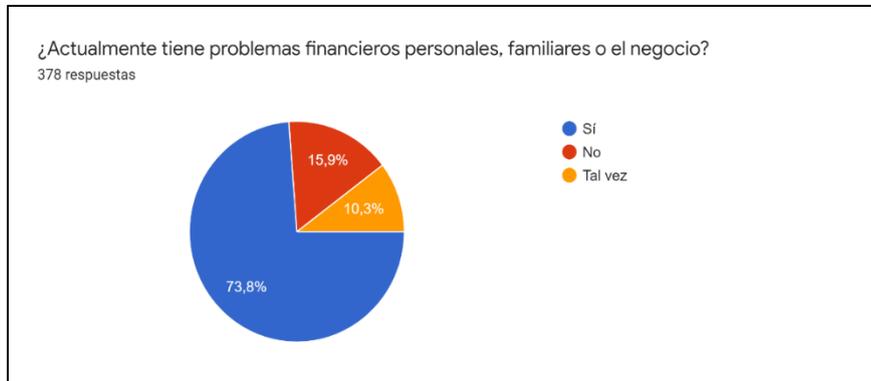


Gráfico 8-3. Problemas financieros

Fuente: Encuestas realizadas

Realizado por: Urrea David, 2021

Análisis e interpretación

Octava pregunta, actualmente debido a la pandemia del covid-19, el 73.8% de las personas tienen problemas financieros, esto debido a que en Guaranda se establecieron restricciones a negocios como: centros de entretenimiento, bares, restaurantes, tiendas de ropa, talleres, centros comerciales fueron obligados a cerrar para evitar la aglomeración y así combatir con la propagación del virus, empresas, industrias despidieron personal provocando desempleo. El 10.3% manifestó que tal vez tiene problemas financieros, es decir, considera que los problemas financieros que presentan no son graves o tienen problemas, pero no han realizado un análisis financiero en su hogar, negocio, el 15.9% considera que no tiene problemas financieros esto debido a que afortunadamente conservaron su empleo o sacaron provecho de la pandemia y supieron manejar de manera correcta su dinero.

Pregunta 9: ¿Qué provoca en usted los problemas financieros personales, familiares o negocio?

Tabla 9-3: Efectos de los problemas financieros

	Porcentaje
Estrés	44.4%
Ansiedad	61.4 %
Enojo	63.8%
Insomnio	33.3%
Tranquilidad	5.8%
No provoca Nada	1.1%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Urrea David, 2021

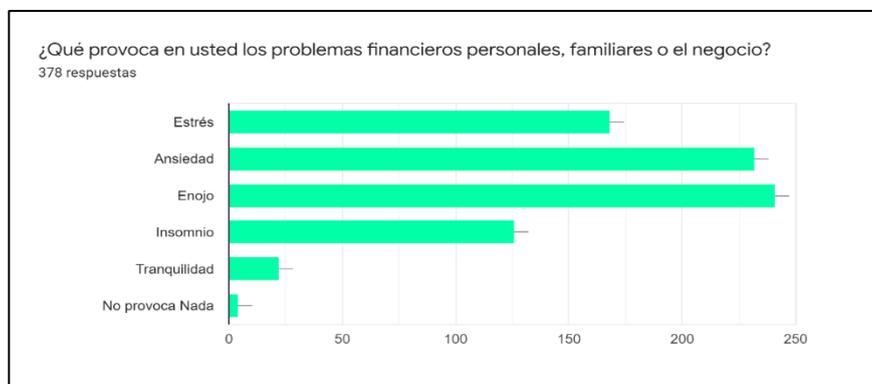


Gráfico 9-3. Efectos de los problemas financieros

Fuente: Encuestas realizadas
Realizado por: Urrea David, 2021

Análisis e interpretación

Novena pregunta y muy importante para nuestro estudio ya que en esta pregunta podemos conocer los problemas financieros personales, familiares o en el negocio y podemos observar que estos problemas provocan altos niveles de enojo, ansiedad, estrés e insomnio, mismos que sin importar la situación económica a la que pertenezca aparecen.

En la ciudad de Guaranda podemos evidenciar que el enojo con un 63.8% es uno de los comportamientos más comunes que se activa en las personas cuando se encuentran en problemas estos ocasionados debido a su mala administración y desconocimiento, la ansiedad con un 61.4% es otro de los comportamientos que se presenta en la persona provocando el estrés 44.4% e insomnio 33.3% que a su vez estas no permiten que la persona viva una vida sana, esta serie de problemas afecta emocionalmente como tristeza, pérdida de apetito, irritabilidad.

Las personas que a pesar de tener problemas financieros tienen tranquilidad 5.8% y no provocan nada (1.1%) despliegan hipótesis de su tranquilidad.

Pregunta 10: ¿Cuáles son los motivos que le llevan a problemas financieros?

Tabla 10-3: Causas que llevan a problemas financieros

	Porcentaje
No tener conocimientos financieros	17.7%
Vicios no controlados	58.2%
Préstamos Bancarios	45.8%
Mala Administración del dinero	48.7%
Realizar compras Impulsivas	40.2%
Factores Sociales	37.6%
Mala comunicación en el hogar	36.8%
No tener claras las prioridades personales, en la familia o en negocios	29.6%

Fuente: Encuesta Realizada

Elaborado por: Urrea David, 2021



Gráfico 10-3. Causas que llevan a problemas financieros

Fuente: Encuestas Realizadas

Realizado por: Urrea David, 2021

Análisis e interpretación

Decima pregunta, los motivos principales que conllevan a problemas financieros son los vicios no controlados reflejando el 58, 2% en esta podemos hallar las apuestas, alcohol, fiestas, la mala administración de dinero con un 48.7% , préstamos bancarios 43.2% para cubrir otras deudas o tasas de interés muy altas, morosidades, compras impulsivas 40.2% es decir compras innecesarias para el hogar, negocio, los factores sociales 37.6% problema muy común actualmente las personas viven de apariencias, la mala comunicación en el hogar 36.8% debido en el hogar los miembros de la familia no rinden cuentas de sus gastos y no son organizados escaso conocimientos en temas financieros 17.7% y el 29.6% aquellos que no tienen claras las prioridades personales, familiares o en el negocio que por lo general no hacen nada para mejorar y crecer.

Pregunta 11: ¿Con que frecuencia acude a cursos de capacitaciones en temas administrativos, financieros?

Tabla 11-3: Niveles de asistencia a cursos

	Fecuencia	Porcentaje
Muy Frecuente	9	2.4%
Poco Frecuente	26	6.9%
Promedio	22	5.8%
Muy Poco Frecuente	81	21.4 %
No asiste	240	63.5 %
Total	378	100%

Fuente: Encuesta Realizada

Elaborado por: Urrea David, 2021

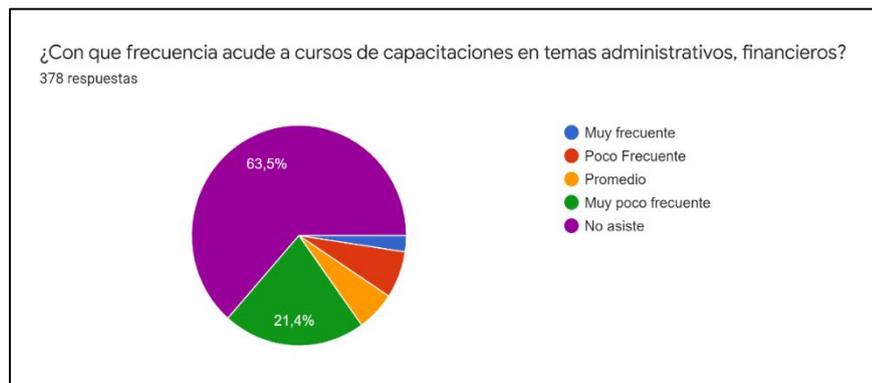


Gráfico 11-3. Niveles de asistencia a cursos

Fuente: Encuesta Realizada

Realizado por: Urrea David, 2021

Análisis e interpretación

Podemos observar la frecuencia en la que los guarandños asisten a capacitaciones para temas administrativos, financieros, el 63.5% de los encuestados manifestó que no asiste a capacitaciones provocando desconocimiento de las nuevas estrategias y estudios del área, el 21.4% muy poco frecuente.

El 5.8% asisten de manera promedia, el 6.9% poco frecuente y el 2.4% asiste a capacitaciones muy frecuentes, resultados que demuestran que las personas que actualmente están bien económicamente es porque cada día se están preparando.

Pregunta 12: ¿Ha escuchado o ha visto que presten el servicio de coach financiero en la ciudad de Guaranda?

Tabla 12-3: Existencia de servicio de coach en Guaranda

	Frecuencia	Porcentaje
Si	27	7.1%
No	351	92.9%
Total	378	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Urrea David, 2021

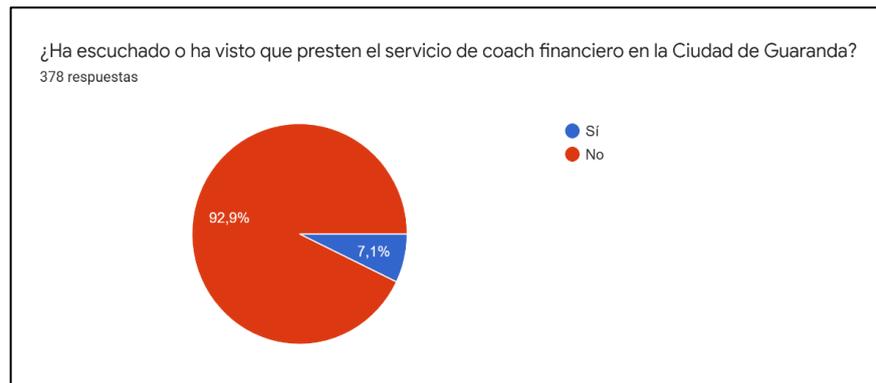


Gráfico 12-3. Existencias de servicio de coach en Guaranda

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Urrea David, 2021

Análisis e interpretación

En la ciudad de Guaranda no existe ninguna empresa o persona que preste el servicio de coach financiero pero el 7.1% de los encuestados reflejaron que sí, esto se debe a que en la ciudad de Guaranda se encuentra ubicada la Universidad Estatal de Bolívar que también oferta la facultad administrativa y los semestres superiores realizan de vez en cuando capacitaciones en el area de contabilidad o administrativa que en algún momento recibieron estas capacitaciones por los estudiantes, pero el servicio de coach es diferente ya que en este se presenta cursos de preparación el 92.9% de los encuestados desconocieron del servicio.

Pregunta 13: ¿Estaría dispuesto a trabajar con el servicio de coach financiero, que ayudaría a solucionar problemas financieros personales, familiares y negocios?

Tabla 13-3: Nivel de aceptación del servicio

	Frecuencia	Porcentaje
Si	269	71.2 %
No	109	28.8%
Total	378	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Urrea David, 2021

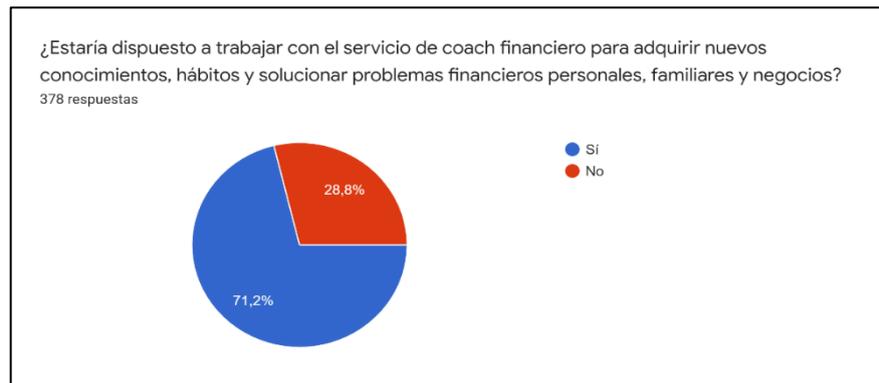


Gráfico 13-2. Niveles de aceptación del servicio

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Urrea David, 2021

Análisis e interpretación

Las personas que están dispuestas a trabajar con un coach financiero para adquirir nuevos conocimientos, hábitos y solucionar problemas financieros personales, familiares y negocios es del 71,2 % para tener un cambio de vida y así poder disfrutar de su dinero con responsabilidad, el 28,8% de los encuestados votaron no, esto debido a cuestiones personales.

9. Estudio de mercado

9.1 Título de la propuesta

Diseño de un plan de negocio para un coach financiero que guiará la economía personal, familiar y negocios en la ciudad de Guaranda

Objetivo:

Realizar un estudio cauteloso para ver el nivel de aceptación, la inversión necesaria para poner en marcha el proyecto de servicio financiero.

9.2 Justificación

En la actualidad es necesario contar con herramientas basadas en conocimientos administrativos, financieros y emocionales con el fin de cumplir con los objetivos dentro de una organización, negocios y/ o familia e incluso con objetivos personales, cabe recalcar que en un mundo globalizado las personas deben adaptarse y estar en constante evolución.

Es necesario que las personas adquieran educación financiera para que puedan tomar decisiones acertadas.

El coach financiero, guiará la economía personal, familiar y negocios, prestando el servicio de calidad, indispensable para generar nuevos hábitos, comportamientos y una buena educación financiera con el fin de desarrollar destrezas, habilidades, impartiendo conocimientos en temas financieros, actitudes indispensables para mejorar la relación con el dinero.

9.3 Nombre del negocio

Tabla 14-3: Nombre del negocio

ATRIBUTOS	Descriptivo	Original	Significativo	Agradable	Claro	De fácil recordación	TOTAL
IDEAS							
Coach DAVID US	3	4	5	5	5	5	27
Coach CDUS	3	5	4	4	5	4	25
Coach Financiero DU	3	4	4	4	3	4	22
Soluciones Financieras	4	4	4	4	4	4	24
Instructor Financiero	4	3	3	3	5	4	22

Elaborado por: Urrea David, 2021

9.4 Emotividad del nombre

Coach DAVID US nombre oficial del negocio, mismo que fue seleccionado debido a su originalidad, significativo, claro y fácil de recordar, además se encuentra relacionado fuertemente con el servicio que brindaremos, el cual consiste en que los clientes se familiaricen con el servicio.

9.5 Giro de la empresa

“COACH DAVID US” será estructurada como actividad económica de servicios profesionales financieros, capacitación.

9.6 Ventajas competitivas

Actualmente el servicio de coach financiero no se ha visto desarrollado en ninguna de los siete cantones de la provincia Bolívar, por lo que nuestra competencia es nula y nuestras ventajas competitivas son grandes.

El servicio de coach se asimila a una asesoría financiera pero el servicio de coach va más allá ya que el coach ayudará, aconsejará, asesorará y equipará con información detallada y precisa que a su vez se convertirán en herramienta indispensable para cambiar el rumbo de tus finanzas.

9.7 Valor agregado propuesto.

Actualmente el servicio de coach financiero ayudará a solucionar problemas, el apoyo de cualquier índole garantizando avances y mejoras de objetivos, metas, es decir, permitirá el apoyo

y el seguimiento dentro y fuera del curso, mismo que llegará a ser posible por medio de vía electrónica como llamadas en zoom, teams, WhatsApp.

9.8 Calificaciones para entrar en el área

En la ciudad de Guaranda no hay servicios de asesorías, coach o servicios similares que ofrezcan a la comunidad guarandeña pese a que es una ciudad muy comercial, existen negocios, hoteles, comerciantes informales, artesanos, pequeños emprendedores además que se dedican a la ganadería y agricultura.

El servicio de coach en la ciudad de Guaranda es viable según las encuestas realizadas donde la gente guarandeña manifestaba que es necesario que el servicio sea puesto en marcha ya que las personas tienen variedad de problemas que los llevan a mal manejo de sus finanzas y en muchas de las ocasiones no saben cómo afrontar. Además, solicitaban y manifestaban que era necesario estar en constante capacitación para invertir, ahorrar y gastar, cabe recalcar que, para tener un crecimiento económico y el bienestar en el hogar, negocio depende de un buen desarrollo financiero.

El servicio de coach financiero será puesto en marcha con el 18% de capital propio y el 82% capital ajeno, además se utilizará para sacar los permisos correspondientes: Permisos de municipio, El Ruc, permiso de bomberos.

9.9 Descripción del servicio

NOMBRE: COACH DAVID US	
CLASIFICACIÓN CIU: M7020.0	
SECTOR: Servicios de Capacitaciones	
SUBSECTOR: Actividades De Consultoría De Gestión Empresarial.	
RAMA DE LA ACTIVIDAD: Actividades de Capacitación financiera, emocional	
NECESIDAD QUE SATISFACE Satisface la necesidad de controlar emociones, desconocimientos, mala educación financiera, mitos y conceptos erróneos que tienen presente al momento de administrar el dinero o tomar decisiones financieras, decisiones que llevan a problemas financieros en el hogar, en un negocio o personalmente.	
CARACTERÍSTICAS: Servicio Realizar cursos para que la gente guarandña adquiera conocimientos en el area financiera, estableciéndoles nuevos hábitos y comportamientos al momento de administrar el dinero, además la preparación emocional con el fin de que las personas puedan tomar decisiones en base a sus necesidades y no por impulso.	
EL SERVICIO EN CUANTO AL USO	
BIENES DE CONSUMO DURABLES: <input checked="" type="checkbox"/>	BIENES DE CONSUMO NO DURABLES: <input type="checkbox"/>
BIENES INTERMEDIOS <input type="checkbox"/>	BIENES DE CAPITAL <input type="checkbox"/>
PRODUCTOS/SERVICIOS SUSTITUTIVOS Y COMPLEMENTARIOS	

<p>SERVICIOS SUSTITUTIVOS: Empresas de coach que han venido trabajando en otras ciudades, asesores de otras ciudades de la ciudad.</p>	<p>PRODUCTOS O SERVICIOS COMPLEMENTARIOS: Conferencias de personas experimentadas en sus negocios, empresas.</p>
EL SERVICIO EN RELACIÓN CON EL PROCESO DE PRODUCCIÓN	
<p>SERVICIO PRINCIPAL Coach Financiero</p>	<p>SUBPRODUCTOS Certificados</p>
CICLO DE VIDA DEL SERVICIO	

Elaborado por: Urrea David, 2021



Figura 2-3. Ciclo de vida del servicio
Elaborado por: ciclodevida.net

Actualmente el proyecto de servicio de coach financiero se encuentra en la primera etapa llamada también estrategias del servicio los cuales se fundamenta en las habilidades, objetivos y metas del negocio para lograr servicios efectivos.

9.10 Definición del área de mercado

INFORMANTES	TIPO DE INFORMACIÓN	FUENTES DE INFORMACIÓN	INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN
CONSUMIDORES	<ul style="list-style-type: none"> El valor se ajusta a los ingresos que tiene la persona. Todos los días. Artesanos, comerciantes nulo conocimiento en administración de recursos financieros. El servicio de coaching financiero costará \$350 dólares que cancelará en efectivo, tarjeta de crédito, transferencia bancaria. 	<p>PRIMARIAS: Presidente de la junta de artesanos. Comisario de la ciudad de Guaranda.</p> <p>SECUNDARIAS: Presidentes de Barrios de la ciudad de Guaranda</p>	Mediante Observación, encuestas, INEC
COMPETENCIA	<ul style="list-style-type: none"> Nula existencia de competencia o servicios similares en la ciudad de Guaranda. 	<p>PRIMARIAS: Presidente de la junta de artesanos. Comisario de la ciudad de Guaranda.</p> <p>SECUNDARIAS: Visitas a mercados.</p>	Por medio de observación y encuestas.
PROVEEDORES	<ul style="list-style-type: none"> Coach financiero capacitado y certificado por la Senescyt. Conferencistas experimentados en negocios. 	<p>PRIMARIAS: Reunión con clientes y personas con experiencias en campo laboral administrativo.</p>	

Elaborado por: Urrea David, 2021

9.11 Segmentación del mercado.

Tabla 15-3: Segmento del mercado población económica activa

VARIABLES	CRITERIOS		
GEOGRÁFICAS	Cantoniales	Guaranda (Proyección 2020) 65000 habitantes (INEC)	
	Población	URBANO 25000	RURAL 40000
DEMOGRÁFICAS	Ocupación	URBANO Comerciantes, Trabajadores formales, e informales. Artesanos	RURAL Agricultura, Ganadería Artesanos
DE COMPORTAMIENTO	Frecuencia de uso (Anual)	Servicio Coach 360	
CONSUMO APARENTE		\$ 68,400.00	

Elaborado por: Urrea David, 2021

9.1 Mercado objetivo.

a) **Mercado objetivo.** Nuestro mercado objetivo se encuentra enfocando a las personas de la ciudad de Guaranda sector urbano, principalmente en adolescentes, adultos, adultos mayores que por motivos económicos y sociales no tienen una formación educativa, personas con problemas de vicios no controlados, compras impulsivas, apariencias sociales, llevándolos a endeudamiento a bancos, préstamos a terceros.

b) **Variables necesarias para identificar el o los segmentos a satisfacer.** Las variables que consideramos necesarias para identificar los segmentos a satisfacer son las geográficas (demuestran la cantidad de habitantes proyectados hasta 2020 en los sectores urbanos y rurales del cantón Guaranda, de los cuales nos enfocaremos en estos últimos), demográficas (sus ocupaciones tanto en el sector urbano y rural) y de comportamiento (nos arrojan una estimada cantidad de consumo del servicio de coach en un año).

c) **Segmentos cuantificados.** Con datos proyectados arrojados por el INEC podemos constatar para el año 2020 un total de 65.000 habitantes en el cantón Guaranda, provincia de Bolívar; de los cuales 25.000 se encuentran en las zonas urbanas del cantón.

Por último, se ha determinado que el curso para el servicio de coach donde el servicio es de \$ 190.

Determinación del consumo aparente. El consumo aparente viene determinado por la suma del servicio consumidas en un año calendario, llegando a un total de 68400.00dólares.

9.2 Perfil del potencial consumidor.

El proyecto se enfoca a todas aquellas familias, dueños de negocios, jóvenes, adultos que desean tener nuevos hábitos y comportamientos financieros del cantón Guaranda que cuentan con poco conocimiento financiero debido a malos hábitos descontrol emocional y mala educación financiera; el proyecto está dirigido con precios muy cómodos y con servicio de calidad al cliente. A lo largo y ancho de nuestro país es común encontrarse con ciudades que cuentan con empresas de asesorías financieras o empresas dedicadas a impartir cursos de coaching permitiendo generar en las destrezas que le permiten tomar decisiones acertadas.

Características del segmento. El proyecto está dirigido desde jóvenes de 15 años en adelante sin importar el sexo, perteneciente de la ciudad de Guaranda del sector urbano de 25000 y rural 40000 las mismas que representan un total de 65.000 habitantes; sin embargo, se ha prestado una especial atención a personas de un rango de edad de 36-45 años con el 32.2% y de 46 a55 años con el 25.4% según las encuestas realizadas.

3.6 Análisis de la demanda

3.6.1 Demanda actual.

El servicio de coach financiero o actividad similar actualmente no se ha desarrollado en la ciudad de Guaranda, permitiendo que entremos en una relación comercial con el cliente sin temor a la competencia, donde los precios serán establecidos de acuerdo con un previo estudio de sus necesidades e ingresos que tiene las personas.

Tabla 16-1: Población económica activa

	Población Urbana (PEA)	Muestra	Porcentajes
	25000	378	100%
Si (PEA)	17800	269	71,20%
No	7200	109	28,8%
	Total	378	100%

Elaborado por: Urrea David, 2021

3.6.2 Proyección de la demanda

Nuestra demanda va a ser determinada en base a una segmentación y dirigida a la población económicamente activa, personas que viven en los sectores urbanos del cantón Guaranda, es decir nos enfocaremos en 17800 personas que estarían dispuestas a trabajar con el servicio de coach; ya que el proyecto se enfoca en cubrir la necesidad de las personas por medio de un coach profesional especializado en el area que pueda guiar de manera ordenada y confiable las finanzas de los clientes, por lo tanto, se aplicará la fórmula de tasa de crecimiento para encontrar la demanda proyectada.

Servicio

$$C_n = C_0(1 + i)^n$$

Donde:

C_n = Consumo en el año n

C_0 = Consumo en el año cero .

i = Tasa de crecimiento poblacional (1.56%)

Tabla 17-3: Proyección de la demanda

Fórmula	Desarrollo	Año	Demanda anual (Personas)
	Demanda actual	1	17800
$C_n = C_0(1 + i)^n$	$C_n = 17800 * (1 + 1,56\%)^1$	2	18078
	$C_n = 18078 * (1 + 1,56\%)^2$	3	18646
	$C_n = 18646 * (1 + 1,56\%)^3$	4	19532
	$C_n = 19532 * (1 + 1,56\%)^4$	5	20780
	$C_n = 20780 * (1 + 1,56\%)^5$	6	22452

Elaborado por: Urrea David, 2021

3.7 Análisis de la oferta

3.7.1 Análisis de la competencia

<i>Nombre</i>	<i>Ventajas Competitivas</i>	<i>Debilidades</i>	<i>Precio</i>	<i>Canales de Distribución</i>	<i>Medios y Publicidad</i>
Universidad Estatal de Bolívar	Asesorías Gratuitas	Las asesorías se enfocan en tributario, emprendimientos. No cuentan con asesorías financieras.	Asesorías Gratuitas	Estudiantes realizando Prácticas Preprofesionales	Convenios con Instituciones Públicas.
Instituciones Financieras	Asesorías Gratuitas	Asesoría de manejo de dinero, emprendimientos, inversión	Asesorías Gratuitas	Asesores profesionales, virtualmente	Talleres en Instituciones financieras.

Elaborado por: Urrea David, 2021

El servicio que se oferta es totalmente nuevo en el mercado, cabe recalcar que, en la Ciudad de Guaranda, la Universidad Estatal de Bolívar cuenta con la Escuela de Administración de Empresas y contabilidad que en ocasiones realizan proyectos de capacitación realizada por estudiantes, tratando temas de tributario, estructuras de una empresa, pero pese a eso las personas están interesadas a formar parte del servicio de coach ya que este se diferencia por ofrecer cursos para transformar, generar nuevos hábitos, adquirir conocimientos, despertar habilidades al momento de administrar el dinero, tomar decisiones acertadas y más, además todas las instituciones financieras están obligadas a impartir asesorías gratuitas a todos los socios.

El servicio de coach debido a que es un servicio nuevo en la ciudad buscará los mejores resultados para tener una buena aceptación por parte del público, motivando a las personas guarandeñas del sector urbano a formar parte del curso.

3.7.2 Estimación de la oferta actual

Tabla 18-3: Oferta

Instituciones de preferencia	Población urbana	Porcentajes
Instituciones financieras	2000	28%
Universidad Estatal de Bolívar	5200	72%
TOTAL	7200	100%

Elaborado por: Urrea David, 2021.

3.7.3 Oferta proyectada

Tabla 19-3: Oferta proyectada

Fórmula	Desarrollo	Año	Oferta anual (Personas)
	Demanda actual	1	7200
$C_n = C_0(1+i)^n$	$C_n=7200*(1+1,56\%)^1$	2	7312
	$C_n=7312*(1+1,56\%)^2$	3	7542
	$C_n=7542*(1+1,56\%)^3$	4	7901
	$C_n=7901*(1+1,56\%)^4$	5	8405
	$C_n=8405*(1+1,56\%)^5$	6	9082

Elaborado por: Urrea David, 2021.

La oferta se encuentra establecida por la cantidad de personas que no trabajarían con el servicio de Coach Financiero por diversos motivos, por ejemplo, que acuden a capacitaciones gratuitas de instituciones financieras y capacitaciones que la universidad estatal de Bolívar de la facultad de Administración de empresas, la estimación de la oferta proyectada se encuentra dada por la fórmula de la tasa de crecimiento para conocer el aumento poblacional proyectado y la demanda cubierta por el servicio de internet proporcionado del GAD Provincial de Chimborazo.

Por tanto, la estimación de la oferta proyectada se encuentra dada por la fórmula de la tasa de crecimiento para conocer el aumento poblacional proyectado y la demanda cubierta por el servicio de capacitación en internet o por conocimientos de los temas.

3.7.4 Cálculo de la demanda insatisfecha

Tabla 20-3: Demanda Insatisfecha

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA (Personas)	OFERTA PROYECTADA (Personas)	DEMANDA INSATISFECHA (Personas)
0	17.800	7.200	10.600
1	18.078	7.312	10.765
2	18.646	7.542	11.104
3	19.532	7.901	11.632
4	20.780	8.405	12.375
5	22.452	9.082	13.370

Elaborado por: Urrea David, 2021.

3.8 Comercialización

Incrementar de manera progresiva y ordenada su demanda por medio de estrategias en las que el cliente y el coach puedan interactuar de manera eficiente y eficaz, generando un ambiente de confianza.

El servicio este guiado para jóvenes de 15 años en adelante sin importar la actividad económica a la que se dedica, cabe recalcar que en la ciudad de Guaranda se dedican a las artesanías, agricultura y ganadería, comercio, negocios y trabajos informales los cuales sienten la necesidad de capacitarse y prepararse para tener un mejor manejo del dinero.

Servicio de actividad independiente que acompañara en el proceso de transformación de las personas con el objetivo de mejorar su situación económica personal, familiar, en el negocio a través de un ambiente sano en el que los participantes puedan dialogar, observar, discutir, conversar las experiencias y expresando puntos de vista sin importan la clase social.

- ✓ Con el servicio se busca ayudar a las personas a orientar, asesorar e impartir conocimientos necesarios donde sus finanzas y proyectos de vida lleguen a cumplirse en los tiempos establecidos por el cliente.
- ✓ Es necesario acompañar al cliente ya que es necesario conocer sus fortalezas, debilidades, temores y su comportamiento que impide tomar buenas decisiones.
- ✓ Para que el cliente tenga resultados en el proceso de coach es necesario trabajar con talleres, actividades y ejercicios donde se pondrá en práctica todo lo teórico impartido en el proceso.

3.8.1 MIX – Producto o servicio:

- **Lista de beneficios o ventajas competitivas**
 1. Servicio de Calidad Presencial o Virtual
 2. Desarrollo de nuevos hábitos
 3. Motivación para que sigan la secuencia de la planificación.
 4. Trabajo con expertos.

- **Criterios de calidad**
 1. Eficiencia y Eficacia
 2. Motivación.
 3. Estrategia.
 4. Preparación.
 5. Disciplina

- **Nombre / Logo**

COACH DAVID US



Figura 3-3. Logo

Elaborado por: Urrea David, 2021

3.8.2 MIX - Precio

- **Estrategias de precios**

El servicio de coaching financiero costará \$190 dólares que cancelará en efectivo, transferencia bancaria.

1. Si cancela con efectivo tiene descuentos.
 - **Política de descuento**
 1. Descuento por temporadas especiales.
 2. Descuento para jóvenes emprendedores.

- **Formas de pago**
 1. Efectivo
 2. Transferencia

3.8.3 MIX – Plaza

El servicio de coach financiero se implementará en la provincia Bolívar en la ciudad de Guaranda para la comunidad guarandesa misma que tienen la necesidad de manejar y controlar el dinero que poseen, educarse financieramente, controlar las emociones que surgen por la falta o el exceso de dinero.

El servicio de coach financiero operará de manera independiente en la ciudad de Guaranda, específicamente en el parque central de la ciudad junto al Municipio del cantón Guaranda, zona movilizadora.

Datos adicionales:

País: Ecuador

Provincia: Bolívar

Cantón: Guaranda

Parroquia: Ángel Polibio Chávez

Dirección: Calle Sucre y 10 de agosto

Referencia: Junto al Municipio de Guaranda.

- **Canal de distribución del servicio**

Los Canales o medios de comunicación que utilizará COACH DAVID US para poder promocionar sus capacitaciones y mantener contacto con sus clientes será mediante charlas gratuitas de 45 minutos en auditorios, salones.

El canal y la relación con el cliente por medio de actividades donde relacione el coach y sus clientes.

- Talleres gratuitos
- Actividades virtuales
- Sorteo de entradas gratuitas
- Manejo de Redes Sociales

Adolescentes, adultos, adultos mayores de 15 años en adelante que estén en búsqueda de oportunidades complementarias de formación y crecimiento para sus hijos, personas que carecen de conocimientos financieros o falta de control de emociones al estar en contacto con el dinero.

3.8.4 MIX – Promoción y publicidad

Promoción

Para cubrir con las expectativas del cliente y que este satisfaga su necesidad es necesario que:

- ✓ Se garantice experiencias únicas al cliente, es decir, mantener al cliente al tanto de los nuevos servicios de capacitaciones de temas relacionado con finanzas personales, familiares, negocios acompañados de talleres, conferencias de expertos en el area de las finanzas.
- ✓ Ofertar un servicio de calidad a acorde al bolsillo y tiempo del cliente, es decir, innovando de temas financieros de interés que estan actualmente en tendencia, horarios cómodos para no interrumpir con las actividades días de las personas con el fin de que convierta en clientes fieles y pueda recomendar a su círculo de amistades.

Publicidad

Las principales redes sociales que utilizaremos en COACH DAVID US por medio de talleres gratuitos y para posicionar la marca será Facebook, Instagram, tik tok, misma que permite hacer publicaciones a segmentos de mercados objetivos incrementando seguidores y captando potenciales clientes ya que son aplicaciones populares con más usuarios, logrando que el contenido publicitario pueda expandirse a un público más grande y variado.

El servicio de coach va a operar de manera presencial y en ocasiones de manera virtual con el fin de optimizar gastos, para que el servicio pueda llegar a más personas se establecerá horarios a conveniencia del cliente, se transmitirá cursos en plataformas de zoom, teams, live de Facebook. El contenido publicitario de videos, fotos, post que se subirá a las redes sociales en los perfiles de canal de YouTube, Facebook e Instagram frecuentemente.

3.9 Estudio técnico

3.9.1 Tamaño del proyecto

- a) Capacidad de producción o generación de servicios calculada en: N. de unidades/tiempo (que puede ser diario, semanal, mensual y anual).

DIAS LABORABLES	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
------------------------	--------------	---------------	------------------	---------------	----------------

Elaborado por: Urrea David, 2021

Tabla 21-3: Horas a laborar

AÑOS	HORAS EN JORNADA MATUTINA	HORAS EN JORNADA VESPERTINA	HORAS EN JORNADA NOCTURNA
1	2	2	2
2	2	2	2
3	2	2	2
4	2	2	2
5	2	2	2

Elaborado por: Urrea David, 2021

Tabla 22-3: Total de cursos

AÑOS	CURSOS AL MES	CRUSOS ANUALES
1	3	36
2	3	36
3	3	36
4	3	36
5	3	36

Elaborado por: Urrea David, 2021

Tabla 23-3: Horas de trabajar el coach financiero

AÑOS	HORAS DIARIAS	HORAS SEMANALES	HORAS MENSUALES
1	6	30	120
2	6	30	120
3	6	30	120
4	6	30	120
5	6	30	120

Elaborado por: Urrea David, 2021

Tabla 24-3: Personas a atender

AÑOS	ATENCIÓN DIARIA A PERSONAS	ATENCIÓN SEMANAL A PERSONAS	AL MESES	ATENCIÓN ANUAL A PERSONAS
1	30	30	30	360
2	45	45	45	540
3	60	60	60	720
4	60	60	60	720
5	90	90	90	1080

Elaborado por: Urrea David, 2021

Tabla 24-3: Horas a cumplir

AÑOS	ATENCIÓN DIARIA A PERSONAS	ATENCIÓN SEMANAL A PERSONAS	ATENCIÓN MENSUAL A PERSONAS
1	2	10	40
2	2	10	40
3	2	10	40
4	2	10	40
5	2	10	40

Elaborado por: Urrea David, 2021

3.9.2 Localización

3.9.2.1 Macro localización

El servicio de Coach financiero se encuentra ubicado en Ecuador, región sierra, en la zona urbana del cantón Guaranda.



Figura 4-1: Macro localización

Fuente: Guaranda.gob.ec

3.9.3 Proceso del servicio

a) Metodología

- **Primero:** En cada Nivel se presentará un módulo, mismo que indicará todo el contenido práctico y teórico que se impartirá en el proceso.
- **Segundo:** Se usará dinámicas, juegos, equipos audio visuales que permitan llegar con la teoría al cliente en el proceso.
- **Tercero:** Se presentará el servicio de coach individual, grupal para medir y despertar en los clientes habilidades, destrezas en el manejo adecuado del dinero.
- **Cuarto:** En el proceso de coach financiero existirá un seguimiento y control constante con el fin de medir el cambio y desempeño del cliente.

a) Características:

Horarios: Establece el cliente.

Tiempo: 40 horas curso completo.

Inicio: Establece el cliente

Final: Después de cumplir con las horas establecidas

Medios de Pago: Efectivo, tarjeta de crédito, transferencias.

Garantías: Certificados.

b) Niveles De entrenamiento

En la ciudad de Guaranda personas con negocios o empleados inestables del sector públicos, privado que requieren tener un mejor manejo de dinero, organizar sus cuentas, afrontar situaciones económicas fuertes, quiebra de negocio, despidos y desempleos inesperados.

NIVEL 1:

- Conceptos básicos
- Habilidades de liderazgo
- Metas financieras (personales, familiares, negocios)
- Encontrar bloqueos financieros
- Mejor manejo de vida financiera
- Hábitos y creencias

NIVEL 2:

- Emoción financiera
- Emociones y toma de decisiones
- Equilibrio de vida
- Análisis de las finanzas (personales, familiares, negocios)
- Propósitos y motivaciones
- Transformación de temores

NIVEL 3:

- Cambios de hábitos, creencias
- El dinero
- ¿Es malo endeudarse?
- Práctica acompañada de teoría
- ¿Por qué nos cuesta ahorrar?
- Reuniones, conferencias

NIVEL 4:

- Viabilidad de proyectos
- Planificación financiera
- Instrumentos y mercados financieros
- Finanzas internacionales
- Marketing financiero
- Innovación

3.9.4 Flujograma

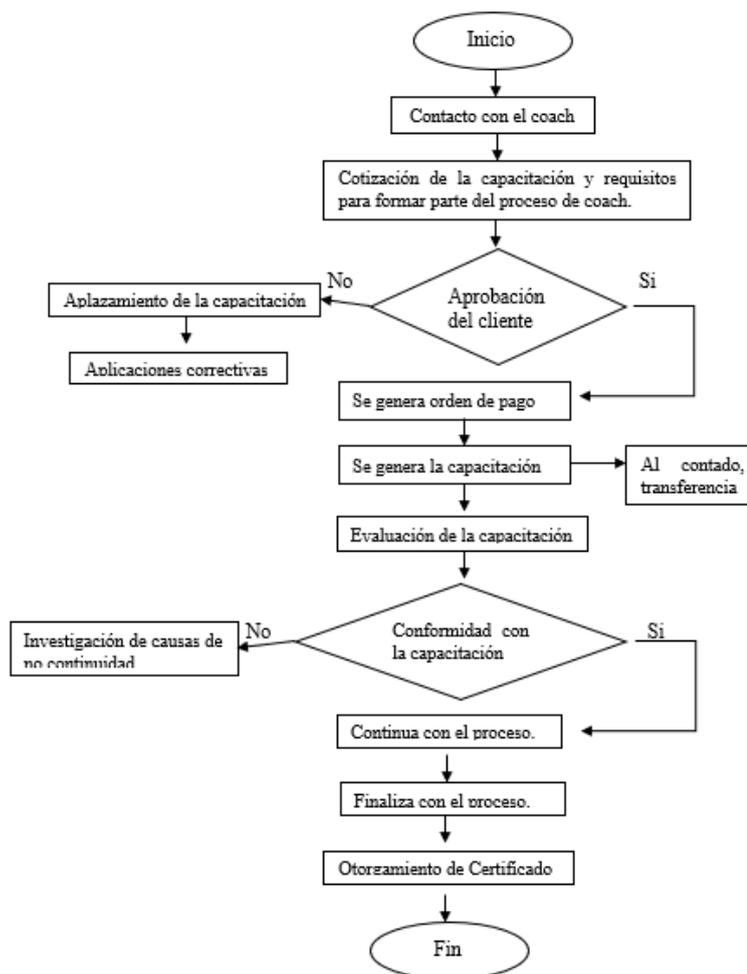


Figura 5-3: Flujograma

Elaborado por: Urrea David, 2021

3.9.5 Plano de la distribución interna

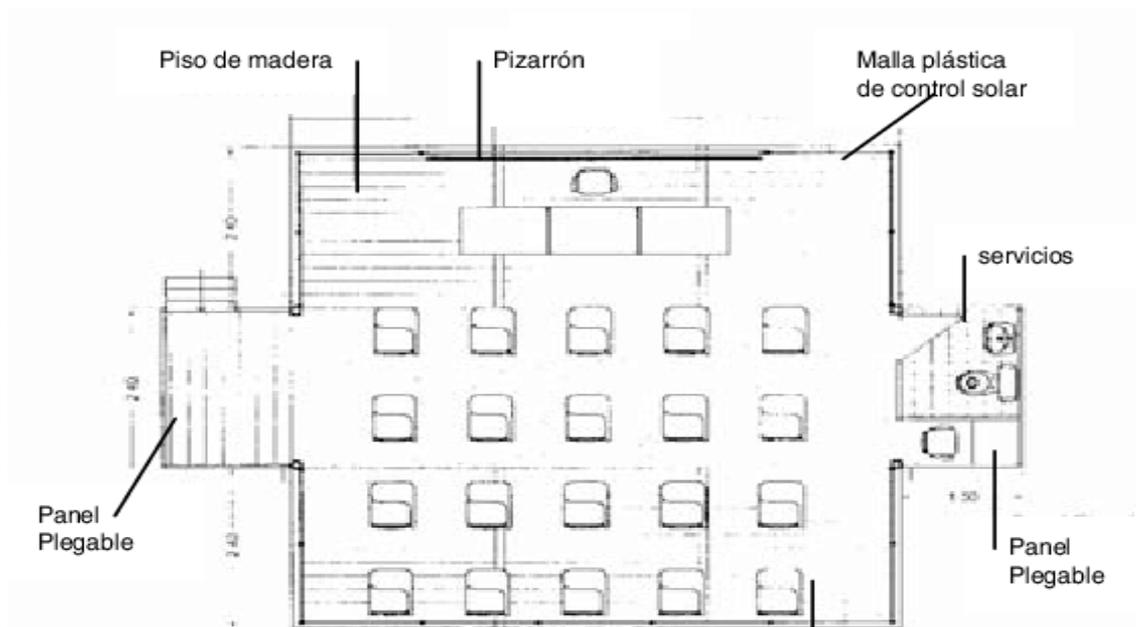


Figura 6-3: Micro localización

Elaborado por: Urrea David, 2021

3.10 Estudio organizacional

3.10.1 *Filosofía empresarial*

Misión del coach financiero

“COACH DAVID US presta servicio de Coach financiero a personas, familias y negocios, para mejorar la situación económica que padece, garantizando calidad al cliente”.

Visión del coach financiero

“Mejorar la relación de las personas con el dinero, cambiando hábitos, creencias, comportamientos y costumbres por medio de cursos de calidad llegando a ser reconocidos a nivel de toda la provincia Bolívar”.

Valores del coach financiero

El coach financiero se regirá bajo valores importantes como:

El compromiso,

Responsabilidad,

Puntualidad,

Honestidad,

Respeto,

Equidad,

Transparencia.

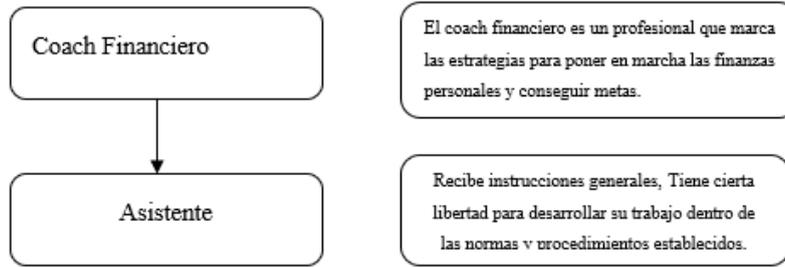


Figura 7-3: Organigrama

Elaborado por: Urrea David, 2021

3.10.2 Descripción de puestos

		MANUAL DE DESCRIPCION DE PUESTOS		
Área: Recursos Humanos		Referencia: D.A.001		Hoja: de Ficha del manual del puesto Hoja de vida
Sistema: Integral de Manuales		Vigencia:		
Procedimiento: Descripción de Puestos.		Día	Mes	
		12	08	2021
1. IDENTIFICACIÓN				
<p>NOMBRE DEL PUESTO: ASISTENTE DE COACH</p> <p>SE REPORTA A: COACH FINANCIERO</p> <p>SUPERVISIÓN RECIBIDA: Recibe instrucciones generales y su trabajo es revisado periódicamente, tiene la libertad para desarrollar su trabajo dentro de las normas y procedimientos establecidos</p> <p>SUPERVISIÓN EJERCIDA: No ejerce supervisión.</p>				
2. REQUERIMIENTOS MÍNIMOS				
<p>GRADO ACADÉMICO: Estudios universitarios parciales no menores de dos años en Recursos Humanos y Gestión de la Productividad, Administración de Empresa, u otra carrera afín.</p> <p>CONOCIMIENTOS ESPECIALES: Conocimientos en áreas administrativas en gestionar, organizar, planificar, atender y realizar tareas administrativas, de soporte y apoyo en la cooperativa.</p> <p>EXPERIENCIA: Mínimo seis meses de experiencia en labores afines al puesto</p> <p>HABILIDADES ESPECIALES: Manejo de computadoras y equipo auxiliar, manejo de medios audiovisuales, Integración, creatividad, facilidades de relaciones interpersonales y coordinación de equipos de trabajo, toma de decisiones.</p> <p>ACTITUD: Proactivo, capacidad de trabajar bajo presión, dinámico, responsable, discreto y con disposición de trabajar fuera de la jornada laboral, así como disposición de desplazarse a nivel nacional.</p>				

3. DESCRIPCIÓN GENERAL

Realizar labores relacionadas con la coordinación, organización y divulgación de las actividades del curso organizadas en beneficio de los colaboradores de los clientes.

4. DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA

- 1 - Realizar estudios y diagnósticos sobre la detección de las necesidades de capacitación.
- 2 - Apoyar en la elaboración y ejecución de planes, programas y actividades propias del departamento.
- 3 - Participar en la elaboración de encuestas para recabar información sobre las necesidades de capacitación que tienen los colaboradores de la Institución.
- 4 - Participar en la coordinación de eventos de capacitación.
- 5 - Crear un banco de datos de Instructores con su diseño curricular, en base a las necesidades de capacitación y desarrollo de la Institución.
- 6 - Organizar y mantener actualizados los expedientes de los Instructores, para una mejor selección de su hoja de vida y experiencia.
- 7 - Participar en la preparación y revisión del diseño de los contenidos de las charlas y seminarios requeridos en la Institución.
- 8 - Conocer y prepararse como facilitadores, en los contenidos de los temas diseñados en cada acción de capacitación.
- 9 - Dar apoyo a los instructores en el contenido, métodos, técnicas a utilizar en cada acción de capacitación.
- 10 - Participar como presentador o presentadora en cada una de las acciones de capacitación.
- 11 - Controlar la asistencia del personal que asiste a las acciones de capacitación.
- 12 - Realizar además de las tareas previstas en el puesto, todas aquellas que sean encomendadas dentro del alcance del mismo.

5. ESPECIFICACIONES

AMBIENTE

Se ubica en un sitio cerrado, generalmente agradable y no mantiene contacto con agentes contaminantes.

ESFUERZO FISICO

El cargo exige estar sentado/parado constantemente y caminando periódicamente; requiere de un grado de precisión manual y visual medio.

ESFUERZO MENTAL

Trabajo repetitivo que requiere pequeño esfuerzo mental. Ocasionalmente tiene que planificar y organizar su labor.

3.11 Estudio Financiero

Tabla 25-2: Inversión total - financiamiento

COACH FINANCIERO		
A. INVERSIONES DEL PROYECTO	VALOR \$	%
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 5.000,00	49%
Inversión Inicial	\$ 5.000,00	49%
ACTIVOS FIJOS	\$ 2.900,00	28%
Mobiliario	\$ 1.500,00	15%
Equipos de computo	\$ 1.400,00	14%
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 2.330,00	23%
Gastos de Constitución	\$ 1.000,00	10%
Gastos de Organización	\$ 200,00	2%
Gastos de Instalación	\$ 200,00	2%
Gastos de Investigación	\$ 900,00	9%
Patentes y Marcas	\$ 30,00	0%
TOTAL, INVERSIONES	\$ 10.230,00	100%
B. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO		
PASIVO	\$ 9.000,00	88%
Préstamos de corto plazo		0%
Préstamos de largo plazo	\$ 9.000,00	88%
PATRIMONIO	\$ 1.230,00	12%
Capital Social	\$ 1.230,00	12%
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO (FINANCIAMIENTO)	\$ 10.230,00	100%

Elaborado por: Urrea David, 2021

3.11.1.1 Usos y fuentes de fondos

Tabla 26-3: Presupuesto de Gastos

COACH FINANCIERO				
USOS Y FUENTES DE FONDOS				
		FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
RUBROS DE INVERSIÓN	INVERSIÓN	CAP. SOCIAL	Coop. San José	
ACTIVOS FIJOS:				
Mobiliario	\$ 1.500,00		\$ 1500,00	
Equipos de computo	\$ 1.400,00		\$ 1.400,00	
TOTAL, ACTIVOS FIJOS	\$ 2.900,00	\$ -	\$ 2.900,00	
ACTIVOS DIFERIDOS				
Gastos de Constitución	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ -	
Gastos de Organización	\$ 200,00	\$ 200,00		
Gastos de Instalación	\$ 200,00		\$ 200,00	
Gastos de Investigación	\$ 900,00		\$ 900,00	
Patentes y Marcas	\$ 30,00	\$ 30,00		
TOTAL, ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 2.330,00	\$ 1.230,00	\$ 1.100,00	
CAPITAL DE TRABAJO				
Inversión Inicial	\$ 5.000,00		\$ 5.000,00	
TOTAL, CAPITAL DE TRABAJO	\$ 5.000,00	\$ -	\$ 5.000,00	
TOTAL, INVERSIÓN	\$ 10.230,00	\$ -	\$ -	
TOTAL, FINANCIAMIENTO	\$ 10.230,00	\$ 1.230,00	\$ 9.000,00	

Elaborado por: Urrea David, 2021

3.11.2 Tabla de amortización

3.11.2.1 Préstamo Cooperativa de Ahorro y Crédito San José

MONTO \$ 10.000,00
PLAZO 3
TASA DE INTERÉS 14%
**MÉTODO DE CÁLCULO: SOBRE
SALDOS**

AÑO	DEUDA	INTERÉS	CAPITAL	PAGO ANUAL	SALDO
1	\$ 10.000,00	\$ 1.400,00	\$ 3.333,33	\$ 4.733,33	\$ 6.666,67
2	\$ 6.666,67	\$ 933,33	\$ 3.333,33	\$ 4.266,67	\$ 3.333,33
3	\$ 3.333,33	\$ 466,67	\$ 3.333,33	\$ 3.800,00	\$ -
TOTAL		\$ 2.800,00	\$ 10.000,00	\$ 12.800,00	

Elaborado por: Urrea David, 2021

Entidades Financieras	Pago Mensual
San José	\$ 394,44
Total, Mensual	\$ 394,44

3.11.3 Depreciaciones

Tabla 27-3: Depreciaciones

Rubros de Inversión	Vida Útil	Valor Adquisitivo	Años					Total	Valor de Salvamento
			Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5		
ACTIVOS FIJOS:									
Mobiliario	10	\$ 1.500,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 750,00	\$ 750,00
Equipos de computo	5	\$ 1.400,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 1.400,00	\$ -
TOTAL, DEPRECIACIONES			\$ 430,00	\$ 2.150,00	\$ 750,00				
TOTAL, DEPRECIACIÓN ANUAL								\$ 4.300,00	
ACTIVOS DIFERIDOS									
Gastos de Constitución		\$ 1.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.000,00	
Gastos de Organización		\$ 200,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 200,00	
Gastos de Instalación		\$ 200,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 200,00	
Gastos de Investigación		\$ 900,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 900,00	
Patentes y Marcas		\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 180,00	
TOTAL, AMORTIZACIONES			\$ 30,00	\$ 150,00					
TOTA, AMORTIZACION ANUAL								\$ 2.630,00	

Elaborado por: Urrea David, 2021

3.11.4 Remuneraciones y beneficios sociales

Tabla 28-3: Remuneraciones y beneficios sociales

ÁREA	PUESTO	Sueldo Mensual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Total, Mensual	Total, Anual
Talento Humano	Coach Financiero	\$ 800,00	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,64	\$ 89,20	\$ 889,20	\$ 10.870,37
	TOTAL	\$ 800,00	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,64	\$ 89,20	\$ 889,20	\$ 10.870,37
	Ayudante	\$450,00	\$ 37,50	\$37,50	\$37,49	\$50,18	\$500,18	\$6.114,59
	TOTAL	\$450,00	\$37,50	\$37,50	\$37,49	\$50,18	\$500,18	\$6.114,59
	TOTAL						\$ 1.389,38	\$ 16.984,96

Elaborado por: Urrea David, 2021

3.11.5 Presupuesto de costos de producción

Criterio proyectista del 5%

Tabla 29-3: Presupuesto de costos de producción

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	1	2	3	4	5
Sueldos y Salarios	\$ 16.984,96	\$ 17.834,21	\$ 18.725,92	\$ 19.662,21	\$ 20.645,32
Arriendos	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00
Servicios Básicos	\$ 900,00	\$ 945,00	\$ 992,25	\$ 1.041,86	\$ 1.093,96
Depreciaciones	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00
Amortizaciones	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00
TOTAL, GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 23.144,96	\$ 24.039,21	\$ 24.978,17	\$ 25.964,07	\$ 26.999,28
GASTOS DE VENTA					
Publicidad y Promoción	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 850,00
TOTAL, GASTOS DE VENTAS	\$ 850,00				
GASTOS FINANCIEROS					
Intereses	\$ 1.400,00	\$ 933,33	\$ 4.733,33	\$ 4.266,67	\$ -

Elaborado por: Urrea David, 2021

3.11.6 Ingresos de ventas

3.11.6.1 Estimaciones de ingresos mensuales

Tabla 30-3: Ingresos Mensuales

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	TOTAL
En unidad	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Valor Unidad	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$960,00
Valor Total	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$28.800,00

Elaborado por: Urrea David, 2021

Deuda Mensual	
Sueldos	\$1.389,
Pago mensual préstamo	\$ 394,44
Arriendo	\$ 400,00
Servicios Básicos	\$ 75,00
Publicidad	\$ 70,83
Total, a cubrir	\$2.329,65
Ingresos Mensuales	\$2.400,00
Total, a cubrir	\$2.329,65
Sobrante	\$70,35

Elaborado por: Urrea David, 2021

3.11.6.2 Estimaciones de ingresos de ventas anual

Tabla 31-3: Ingresos Anuales

LÍNEA DE SERVICIO	AÑOS	1	2	3	4	5
	Participación mercado	360	378	397	417	446
	Precio	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00
	Ventas	\$ 28.800,00	\$ 30.240,00	\$ 31.752,00	\$ 33.339,60	\$ 35.673,37

TOTAL	\$ 28.800,00	\$ 30.240,00	\$ 31.752,00	\$ 33.339,60	\$ 35.673,37
--------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------

Elaborado por: Urrea David, 2021

3.11.7 Estado de Resultado

COACH FINANCIERO
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ingresos	\$ 28.800,00	\$ 30.240,00	\$ 31.752,00	\$ 33.339,60	\$ 35.673,37
- Costo de producción y ventas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
= Utilidad Bruta	\$ 28.800,00	\$ 30.240,00	\$ 31.752,00	\$ 33.339,60	\$ 35.673,37
- GASTOS					
Administrativos	\$ 23.144,96	\$ 24.039,21	\$ 24.978,17	\$ 25.964,07	\$ 26.999,28
Ventas	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 850,00
Financieros	\$ 1.400,00	\$ 933,33	\$ 4.733,33	\$ 4.266,67	\$ -
= Total, Gastos	\$ 25.394,96	\$ 25.822,54	\$ 30.561,50	\$ 31.080,74	\$ 27.849,28
= Utilidad Operacional	\$ 3.405,04	\$ 4.417,46	\$ 1.190,50	\$ 2.258,86	\$ 7.824,09
Otros ingresos y gastos					
+ Otros ingresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
- Otros gastos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
= Utilidad Antes de Participación Trabajadores	\$ 3.405,04	\$ 4.417,46	\$ 1.190,50	\$ 2.258,86	\$ 7.824,09
- Participación Trabajadores	\$ 510,76	\$ 662,62	\$ 178,58	\$ 338,83	\$ 1.173,61
= Utilidad Antes del Impuesto a la Renta	\$ 2.894,29	\$ 3.754,84	\$ 1.011,93	\$ 1.920,03	\$ 6.650,48
- Impuesto a la Renta	\$ 723,57	\$ 938,71	\$ 252,98	\$ 480,01	\$ 1.662,62
= Utilidad Neta del Ejercicio	\$ 2.170,71	\$ 2.816,13	\$ 758,94	\$ 1.440,02	\$ 4.987,86

Elaborado por: Urrea David, 2021

3.11.8 Flujo de efectivo

Tabla 32-3: Flujo de caja

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Neta	\$ 2.170,71	\$ 2.816,13	\$ 758,94	\$ 1.440,02	\$ 4.987,86
(+) Depreciaciones	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00
(+) Amortizaciones	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00
(+) Valor Residual					\$ 750,00
(+) Recuperación de Capital de trabajo	\$ 5.000,00	\$ 5.500,00	\$ 6.050,00	\$ 6.655,00	\$ 7.320,50
FLUJOS NETOS DE CAJA	\$ 7.630,71	\$ 8.776,13	\$ 7.268,94	\$ 8.555,02	\$ 13.518,36

Elaborado por: Urrea David, 2021

3.11.9 Tasa de descuento

Tabla 33-3: Tasa de descuento

FUENTES DE FINANCIACIÓN.		PARTIC. %	TASA INTERÉS	TASA DCTO.
Capital Social	\$ 1.230,00	12,02%	5,51%	0,66%
Préstamos San José	\$ -	0,00%	0,00%	0,00%
Préstamos LP	\$ 9.000,00	87,98%	14,00%	12,32%
TOTAL	\$ 10.230,00	100,00%		12,97921%

Elaborado por: Urrea David, 2021

3.11.10 VAN

Tabla 34-3: Valor actual neto

VAN	
Inversión	\$ 10.230,00
Sumatoria FNC descontada a una tasa del 12,97921%	\$ 31.264,94
VAN	\$ 21.034,94

Elaborado por: Urrea David, 2021

REGLAS DE DECISIÓN

Si el VAN es positivo ACEPTAR el PROYECTO

Si el VAN es negativo RECHAZAR el PROYECTO

Si el VAN es cero EL PROYECTO ES INDIFERENTE

3.11.10.1 Otra forma de Calcular el Van

Tabla 35-3: Cálculo VAN

AÑOS	FNC	FACTOR ACTUALI.	FLUJOS CAJA DESCONTADOS
1	\$ 7.630,71	0,89	\$ 6.754,09
2	\$ 8.776,13	0,78	\$ 6.875,53
3	\$ 7.268,94	0,69	\$ 5.040,52
4	\$ 8.555,02	0,61	\$ 5.250,82
5	\$ 13.518,36	0,54	\$ 7.343,98
Sumatoria FNC			\$ 31.264,93
(-) Inversión			\$ 10.230,00
VAN			\$ 21.034,93

Elaborado por: Urrea David, 2021

3.11.11 Relación beneficio costo

RELACIÓN BENEFICIO COSTO		
Relación B/C	3,06	Por cada dólar de inversión nos retorna 3,06 dólares

Elaborado por: Urrea David, 2021

3.11.12 Tasa interna de retorno

Tabla 36-3: Tasa interna de retorno

TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)					
\$ (10.230,00)	\$ 7.630,71	\$ 8.776,13	\$ 7.268,94	\$ 8.555,02	\$ 13.518,36

TIR	76%	
COSTOS DE OPORTUNIDAD		
Sistema financiero	7,57% - 10%	
Bolsa de valores	16% - 23%	
Tasa de descuento (K)	12,98%	
TMAR (Tasa mínima de retorno aceptada por los accionistas)		
Tasa pasiva de interés	5,51%	Septiembre
Tasa de inflación	0,02%	Septiembre
Riesgo país	7,80%	Septiembre
TOTAL, TMAR	13,33%	

Elaborado por: Urrea David, 2021

Tabla 37-3: Periodo de recuperación

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LAS INVERSIONES

AÑOS	FNC	FACTOR ACTUALI.	FLUJOS CAJA DESCONTADOS	FLUJOS DE CAJA ACUMULADOS
1	\$ 7.630,71	0,89	\$ 6.754,09	\$ 6.754,09
2	\$ 8.776,13	0,78	\$ 6.875,53	\$ 13.629,61
3	\$ 7.268,94	0,69	\$ 5.040,52	\$ 18.670,14
4	\$ 8.555,02	0,61	\$ 5.250,82	\$ 23.920,96
5	\$ 13.518,36	0,54	\$ 7.343,98	\$ 31.264,93
Sumatoria FNC			\$ 31.264,93	
(-) Inversión			\$ 10.230,00	
VAN			\$ 21.034,9	

AÑOS

2

MESES

5,933417

DÍAS

0,933417

30

28,00251

28 Días

5 Meses

Elaborado por: Urrea David, 2021

El tiempo de recuperación de la inversión es de 2 años, 5 meses y 28 días.

CONCLUSIONES

- En conclusión, las principales causas que llevan a problemas financieros es carecer de conocimientos financieros, no tener suficientes ingresos, demasiadas deudas, pérdida de empleo y otros factores como una crisis sanitaria que actualmente ha golpeado a miles de familias y negocios, cabe recalcar que el mal manejo del dinero no es la única razón por la que una economía familiar puede desestabilizarse.
- Después de un diagnóstico en la ciudad de Guaranda pudimos observar tienen comportamientos erróneos como: gastos innecesarios, creencias, manejo de conceptos de manera errónea, malos hábitos, vicios que cada día los lleva a una mala administración del dinero.
- El servicio de coach financiero en la ciudad de Guaranda es aceptado por la población del sector ya que las personas desean tener una mejor relación el dinero, es decir están dispuestos a trabajar con un coach que guíe sus finanzas y mejore sus hábitos, comportamientos, estrategias financieras y conocimientos con el objetivo principal de disminuir sus problemas financieros que a diario se presentan en la vida cotidiana.

RECOMENDACIONES

- Después del estudio e investigación de las causas y consecuencias que llevan a las personas a una mala administración del dinero, se recomienda a las mismas estar en constante preparación para llevar una vida ordenada y planificada con las finanzas personales o familiares del hogar, inculcando a las nuevas generaciones a tener una educación financiera buena.
- Se debería realizar charlas gratuitas por medio de plataformas virtuales a las personas guarandeñas para darles a conocer las principales consecuencias del mal manejo del dinero y de esta manera promocionar el servicio de coach.
- Se recomienda analizar de manera individual los casos y problemas que tienen las personas ya que todos no padecen de los mismos problemas financieros y para hacer esto posible se debería realizar charlas de manera presencial generando confianza entre el cliente y el coach.

BIBLIOGRAFÍA

- Arias, A. S. (2021). *economipedia*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/cuenta-de-resultados.html>
- Asesco. (2018). *El Libro Blanco del Coaching*. Círculo Rojo. Recuperado de <http://www.asescoaching.org/wp-content/uploads/2020/11/EL-LIBRO-BLANCO-DEL-COACHING.pdf>
- Blog Utel. (16 de Febrero de 2014). *Tasa Interna de rendimiento*. Recuperado de [https://utel.edu.mx/blog/10-consejos-para-que-es-la-tasa-interna-de-rendimiento/#:~:text=La%20Tasa%20Interna%20de%20Rendimiento%20\(TIR\)%20de%20una%20inversi%C3%B3n%20es,neto%20es%20igual%20a%20cero.](https://utel.edu.mx/blog/10-consejos-para-que-es-la-tasa-interna-de-rendimiento/#:~:text=La%20Tasa%20Interna%20de%20Rendimiento%20(TIR)%20de%20una%20inversi%C3%B3n%20es,neto%20es%20igual%20a%20cero.)
- Burguillo, R. V. (2021). *Economipedia*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/tasa-descuento.html>
- Carobucci. (25 de Mayo de 2020). *Proyectos Imprescindibles para tu proyecto*. Recuperado de <https://proyectosuntref.wixsite.com/proyectos/post/imprescindible-para-tu-proyecto-una-buena-localizaci%C3%B3n>
- Castillo Ruano, G., Castillo Valencia, S., & Ludeña Yaguache, S. (2018). Diseño del plan estratégico para la Cooperativa de Transporte Urbano San Jacinto S.A. *Polo del Conocimiento*, 63-84. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7183527.pdf>
- Caurin, J. (21 de Febrero de 2018). *emprendepyme*. Recuperado de <https://www.emprendepyme.net/comercializacion>
- Coach Madrid. (2014). *¿Que es el coaching?* Recuperado de <http://www.coachingmadrid.com/inicio-que-es-el-coaching.php>
- Díaz, C. A. (2018). *Universidad Católica de Santiago de Guayaquil*. Recuperado de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11705/1/T-UCSG-POS-MAE-204.pdf>
- Dinero y Felicidad. (s.f.). *Escuela Dinero y Felicidad*. Recuperado el 15 de Junio de 2021, de <https://dineroyfelicidad.com/coach-financiero/>
- El Comercio. (05 de Abril de 2019). *Educación Financiera*. Recuperado de <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/educacion-financiera-poblacion-empresas-bce.html>
- Flores, D. R. (s.f.). *Empresarial y Laboral*. Recuperado el 10 de Junio de 2021, de <https://revistaempresarial.com/finanzas/la-importancia-de-tener-un-coach-financiero-empresarial/>
- Galán, J. S. (26 de Julio de 2021). *Estudio de mercado*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-mercado.html>

- García, A. A. (2018). *Estudio Técnico*. Recuperado de https://tomi.digital/es/107538/estudio-tecnico?utm_source=google&utm_medium=seo
- García, B. (05 de Noviembre de 2020). *Estudio Organizacional*. Recuperado de <https://proyectosuntref.wixsite.com/proyectos/post/estudio-organizacional-organizaci%C3%B3n-del-estudio>
- Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Guaranda. (s.f.). *Información Guaranda*. Recuperado el 16 de Junio de 2021, de <http://www.guaranda.gob.ec/newsiteCMT/datos-importantes/>
- Gouveia, F. A. (28 de Octubre de 2020). *Analfabetismo financiero*. Recuperado de <https://www.ekosnegocios.com/articulo/analfabetismo-financiero-la-verdadera-pandemia->
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (1 de Febrero de 2021). *Datos Mercado laboral*. Recuperado de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2021/Febrero-2021/202102_Mercado_Laboral.pdf
- Leyton, R. U. (2019). *Relacion beneficio costo*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/calculo-de-la-relacion-beneficio-coste/>
- Llamas, J. (9 de Diciembre de 2020). *Presupuesto d e Gastos*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/presupuesto-de-gastos.html#:~:text=El%20presupuesto%20de%20gastos%20es,en%20un%20intervalo%20de%20tiempo.>
- Menendez, G. A., & Murillo, E. P. (2019). *Modelos de Negocio Coach*. Recuperado de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/3449/1/T-ULVR-3029.pdf>
- Merchan, C. (2018). *Análisis de Competencia*. Recuperado de <https://www.qualtrics.com/es/gestion-de-la-experiencia/marca/analisis-de-la-competencia/>
- Mesquita, R. (23 de Junio de 2018). *Marketing*. Recuperado de <https://rockcontent.com/es/blog/marketing-2/>
- Morales, V. V. (2021). *Valor actual neto*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>
- Palacios, S. (2007). *Publicidad , Marketing , Service industries*. España: Ediciones Díaz de Santos. Recuperado el 2021, de https://elibro.net/es/ereader/epoch/85194?as_all=marketing__mix&as_all_op=unaccen t__icontains&prev=as
- Paredes, A. (05 de Diciembre de 2021). *Demanda*. Recuperado de <https://todosloshechos.es/que-es-la-demanda-insatisfecha-ejemplos>
- Perez, A. (25 de Abril de 2021). *¿que es un proyecto?* Obtenido de <https://www.obsbusiness.school/blog/que-es-un-proyecto-una-definicion-practica>

- Philippe. (2019). *Amortización*. Recuperado de <https://blog.cforemoto.com/tabla-de-amortizacion-formula-ejemplo/>
- Question pro. (s.f.). *¿Qué es la investigación cualitativa?* Recuperado el 15 de Junio de 2021, de <https://www.questionpro.com/es/investigacion-cualitativa.html>
- Quiroa, M. (9 de Julio de 2021). *Economipedia*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-de-proveedores.html>
- Ramos, A. (2012). *Cálculo tamaño óptimo de la muestra*. Santa Ana de Coro: UNEFM.
- Revista Jurídica. (31 de Enero de 2006). *El Registro Mercantil*. Recuperado de Revista Jurídica: <https://www.revistajuridicaonline.com/2006/01/el-registro-mercantil/>
- Salazar, S. (Mayo de 2019). *Marco Teorico*. Recuperado de <https://www.marcoteorico.com/curso/115/desarrollo-de-emprendedores/926/analisis-de-la-oferta>
- Sanjuán, F. J. (2021). *Estado flujo de efectivo*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/estado-flujos-efectivo.html>
- Servicio de Rentas Internas. (10 de Agosto de 2021). *Portal Único de Trámites Ciudadanos*. Recuperado de <https://www.gob.ec/sri/tramites/inscripcion-registro-unico-contribuyente-ruc-persona-natural-profesional>
- Servicio de Rentas Internas. (s.f.). *Registro único de contribuyentes (RUC)*. Recuperado de SRI: <https://www.sri.gob.ec/web/guest/RUC#%C2%BFqu%C3%A9-es>
- Shuttleworth, M. (26 de Septiembre de 2008). *Investigación descriptiva*. Recuperado el 15 de Junio de 2021, de <https://explorable.com/es/disenio-de-investigacion-descriptiva>
- Suarez, M. (21 de Marzo de 2021). *Guía del empresario*. Recuperado de https://guiadelempresario.com/administracion/oferta/#%C2%BFQue_es_la_oferta
- Thompson, I. (14 de Septiembre de 2021). *Portal de Mercadotecnia*. Recuperado de <https://www.promonegocios.net/investigacion-mercados/definicion-investigacion-mercados.html>
- Vaquiroy, J. (24 de Enero de 2017). *Indicadores Financieros*. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/el-pri-uno-de-los-indicadores-que-mas-llama-la-atencion-de-los-inversionistas#:~:text=El%20per%C3%ADodo%20de%20recuperaci%C3%B3n%20de,ser%C3%A1%20cubierta%20la%20inversi%C3%B3n%20inicial.>
- Vásconez, H. F. (2017). *Modelo de Negocio de Coach para mujeres*. Recuperado de <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/5432/1/T2144-MBA-Veloz-Aplicacion.pdf>
- Villarán, K. W. (2009). *Plan de negocios- Herramientas para evaluar la viabilidad de un negocio*. Lima: MYPE COMPETITIVA. Recuperado de <https://www.nathaninc.com/wp-content/uploads/2017/10/LIBRO-PLAN-DE-NEGOCIOS-2.pdf>

Vique, V. O. (2020). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Riobamba: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

ANEXOS

ANEXO A: FORMATO DE LA ENCUESTA



DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA UN COACH FINANCIERO QUE AYUDARÁ A MEJORAR LA RELACIÓN DEL DINERO CON LAS PERSONAS, FAMILIAS Y NEGOCIOS EN LA CIUDAD DE GUARANDA.

Objetivo: Conocer el nivel de aceptación de un coach financiero que ayudará a mejorar la relación del dinero con las personas, familias y negocios en la ciudad de Guaranda.

El coach financiero se concentra en ofrecer un entrenamiento a las personas para que aprenda a tomar decisiones que le permitirá rendir, producir un mejor manejo de su dinero.

1. ¿Sexo del encuestado?

- Hombre
- Mujer

2. ¿En qué rango de Edad se encuentra?

- 15- 25 años
- 26-35 años
- 36-45 años
- 46-55 años
- 56-65 años
- Más de 66 años

3. ¿Cuál es el nivel de educación que tiene?

- Educación Inicial
- Educación Primaria
- Educación Secundaria
- Educación Superior

4. ¿Actualmente cuenta con un empleo, sea este en el sector público o privado?

- Si
- No

5. ¿Usted planifica, se organiza antes de gastar, ahorrar, invertir su dinero?

- Si
- No
- A veces

6. ¿Cuál es la relación que tiene usted con el dinero?

- Muy Buena
- Buena
- Normal
- Mala
- Muy Mala

7. ¿Cuál es el nivel de importancia que le da usted al dinero?

- Muy importante
- Poco importante
- Ligeramente importante
- Nada importante

8. ¿Actualmente tiene problemas financieros personales, familiares o el negocio?

- Si
- No
- Tal vez

9. ¿Qué provoca en usted los problemas financieros personales, familiares o el negocio?

- Estrés
- Ansiedad
- Enojo
- Insomnio
- Tranquilidad
- No provoca Nada

10. ¿Cuáles son los motivos que le llevan a problemas financieros?

- No tener conocimientos financieros
- Vicios no controlados
- Préstamos Bancarios
- Mala Administración del dinero
- Realizar compras por impulso
- Factores Sociales
- Mala comunicación en el hogar
- No tener claras las prioridades personales, en la familia o en negocios

11. ¿Con qué frecuencia acude a cursos de capacitaciones en temas administrativos, financieros?

- Muy frecuente
- Poco Frecuente
- Promedio
- Muy poco frecuente
- No asiste

12. ¿Ha escuchado o ha visto que presten el servicio de coach financiero en la Ciudad de Guaranda?

- Si
- No

13. ¿Estaría dispuesto a trabajar con el servicio de coach financiero, que ayudaría a solucionar problemas financieros personales, familiares y negocios?

- Si
- No

MUY AMABLE



esPOCH

**Dirección de Bibliotecas y
Recursos del Aprendizaje**

**UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS Y ANÁLISIS BIBLIOGRÁFICO Y
DOCUMENTAL**

REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA

Fecha de entrega: 05/ 07/ 2022

INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)
Nombres – Apellidos: CRISTIAN DAVID URREA SECAIRA
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL
Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Carrera: FINANZAS
Título a optar: LICENCIADO EN FINANZAS
f. Analista de Biblioteca responsable: Ing. CPA. Jhonatan Rodrigo Parreño Uquillas. MBA.

05-07-2022

1219-DBRA-UTP-2022

