



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

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE COACH EN FINANZAS  
PERSONALES EN EL CANTÓN AMBATO, PROVINCIA DE  
TUNGURAHUA, EN EL AÑO 2023**

**Trabajo de Titulación**

**Tipo:** Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

**LICENCIADA EN FINANZAS**

**AUTORA**

**ERIKA ALEJANDRA PAZMIÑO CHICAIZA**

Riobamba – Ecuador

2024



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

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE COACH EN FINANZAS  
PERSONALES EN EL CANTÓN AMBATO, PROVINCIA DE  
TUNGURAHUA, EN EL AÑO 2023**

**Trabajo de Titulación**

**Tipo:** Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

**LICENCIADA EN FINANZAS**

**AUTORA:** ERIKA ALEJANDRA PAZMIÑO CHICAIZA

**DIRECTOR:** ING. PEDRO PABLO BRAVO MOLINA

Riobamba – Ecuador

2024

© 2024, Erika Alejandra Pazmiño Chicaiza

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

Yo, Erika Alejandra Pazmiño Chicaiza, declaro que el presente Trabajo de Titulación es de mi autoría y los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

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

Riobamba, 08 de febrero de 2024



**Erika Alejandra Pazmiño Chicaiza**

**1805452263**

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

El Tribunal del Trabajo de Titulación certifica que: El Trabajo de Titulación; Tipo: Proyecto de Investigación, **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE COACH EN FINANZAS PERSONALES EN EL CANTÓN AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA, AÑO 2023**, realizado por la señorita: **ERIKA ALEJANDRA PAZMIÑO CHICAIZA**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del Trabajo de Titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

**FIRMA**

**FECHA**

Ph. D. Juan Alberto Ávalos Reyes  
**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**



2024-02-08

Ing. Pedro Pablo Bravo Molina  
**DIRECTOR DEL TRABAJO DE  
TITULACIÓN**



2024-02-08

Ing. Galo Iván Vilcacundo Reinoso  
**MIEMBRO DEL TRABAJO DE  
TITULACIÓN**



2024-02-08

## **DEDICATORIA**

Este Proyecto de Integración Curricular está dedicado a: A Dios quien ha sido mi guía. Fortaleza y su mano de fidelidad y amor han estado conmigo hasta el día de hoy, al regalo más grande que Dios me supo dar, mi hija Analía Valentina, la personita que me dio fuerzas y motivos para salir adelante, a mi Esposo la persona que estuvo motivándome y a todo su apoyo incondicional, y esfuerzo para que esto sea posible, a mis Padres quienes con su amor, paciencia y esfuerzo me ha permitido llegar a cumplir hoy un sueño más, gracias por inculcarme el ejemplo del esfuerzo y valentía, de no temer las adversidades porque Dios está con nosotros, a mis Hermanos, por todo su cariño y apoyo incondicional, durante todo este proceso, por estar conmigo en todo momento, a mi Familia porque con sus oraciones, consejos y palabras de aliento hicieron de mí una mejor persona y de una u otra forma me acompañan en todos mis sueños y metas, a mi abuelito Jacinto y abuelita Enma en el cielo que me iluminan para seguir adelante con mis proyectos.

Erika

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero extender un profundo agradecimiento, a mi director, Ing. Pedro Pablo Bravo Molina y a mi asesor, Ing. Galo Iván Vilcacundo Reinoso, por su paciencia, dedicación, criterio y aliento.

Han hecho fácil lo difícil. Ha sido un privilegio poder contar con su guía y ayuda.

A todas las personas que hicieron que esto fuera posible.

Mi eterno agradecimiento a la Carrera de Finanzas de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, por hacer este sueño posible.

Erika

## ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES .....	xiii
ÍNDICE DE ANEXOS .....	xiv
RESUMEN .....	xv
ABSTRACT .....	xvi
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPITULO I.....	3
1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....	3
1.1. Planteamiento del Problema .....	3
1.2. Objetivos .....	5
1.2.1. <i>Objetivo general</i> .....	5
1.2.2. <i>Objetivos específicos</i> .....	5
1.3. Justificación .....	5
CAPÍTULO II .....	7
2. MARCO TEÓRICO.....	7
2.1. Antecedentes de investigación.....	7
2.2. Referencias teóricas.....	8
2.2.1. <i>Proyecto</i> .....	8
2.2.1.1. <i>Características de proyecto</i> .....	8
2.2.1.2. <i>Importancia del proyecto</i> .....	8
2.2.1.3. <i>Etapas del proyecto</i> .....	9
2.2.1.4. <i>Tipos de proyecto</i> .....	9
2.2.1.5. <i>Proyecto de inversión</i> .....	9
2.2.2. <i>Factibilidad</i> .....	10
2.2.2.1. <i>Tipos de factibilidad</i> .....	10
2.2.3. <i>Diagnostico situacional</i> .....	10
2.2.3.1. <i>Análisis FODA</i> .....	10
2.2.4. <i>Estudio de mercado</i> .....	11
2.2.4.1. <i>Características del estudio de mercado</i> .....	11
2.2.4.2. <i>Proceso del estudio de mercado</i> .....	11
2.2.4.3. <i>Segmentación de mercado</i> .....	12
2.2.5. <i>Demanda</i> .....	12
2.2.5.1. <i>Análisis de la demanda</i> .....	12

<b>2.2.6.</b>	<b><i>Oferta</i></b> .....	<b>12</b>
2.2.6.1.	<i>Análisis de la oferta</i> .....	12
<b>2.2.7.</b>	<b><i>Marketing mix</i></b> .....	<b>13</b>
2.2.7.1.	<i>Coaching financiero</i> .....	13
2.2.7.2.	<i>Tipos de coaching financiero</i> .....	13
<b>2.2.8.</b>	<b><i>Estudio Técnico</i></b> .....	<b>14</b>
2.2.8.1.	<i>Localización del proyecto</i> .....	14
2.2.8.2.	<i>Tamaño del proyecto</i> .....	15
2.2.8.3.	<i>Ingeniería del proyecto</i> .....	15
<b>2.2.9.</b>	<b><i>Estudio administrativo</i></b> .....	<b>15</b>
2.2.9.1.	<i>Visión</i> .....	15
2.2.9.2.	<i>Misión</i> .....	15
2.2.9.3.	<i>Objetivos</i> .....	15
2.2.9.4.	<i>Valores</i> .....	16
2.2.9.5.	<i>Estructura organizacional</i> .....	16
<b>2.2.10.</b>	<b><i>Estudio Financiero – Económico</i></b> .....	<b>16</b>
2.2.10.1.	<i>Inversiones del proyecto</i> .....	16
2.2.10.2.	<i>Inversión inicial</i> .....	16
2.2.10.3.	<i>Inversión fija</i> .....	17
2.2.10.4.	<i>Inversión diferida</i> .....	17
2.2.10.5.	<i>Capital de trabajo inicial</i> .....	17
2.2.10.6.	<i>Inversión total</i> .....	17
2.2.10.7.	<i>Flujo de efectivo</i> .....	18
2.2.10.8.	<i>Indicadores financieros</i> .....	18
2.2.10.9.	<i>Valor Actual Neto (VAN)</i> .....	18
2.2.10.10.	<i>Tasa Interno de Retorno (TIR)</i> .....	19
2.2.10.11.	<i>Relación beneficio costo</i> .....	20
2.2.10.12.	<i>Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)</i> .....	20
<b>CAPÍTULO III</b> .....		<b>21</b>
<b>3.</b>	<b>MARCO METODOLÓGICO</b> .....	<b>21</b>
<b>3.1.</b>	<b>Enfoque de la investigación</b> .....	<b>21</b>
3.1.1.	<i>Enfoque mixto</i> .....	21
<b>3.2.</b>	<b>Nivel de investigación</b> .....	<b>21</b>
3.2.1.	<i>Descriptiva</i> .....	21
<b>3.3.</b>	<b>Diseño de investigación</b> .....	<b>22</b>
3.3.1.	<i>No experimental</i> .....	22

3.3.2.	<i>Transversal</i> .....	22
3.4.	<b>Tipo de investigación</b> .....	22
3.4.1.	<i>Investigación de campo</i> .....	22
3.5.	<b>Población y muestra</b> .....	22
3.5.1.	<i>Población</i> .....	22
3.5.2.	<i>Muestra</i> .....	23
3.6.	<b>Métodos, técnicas e instrumentos de investigación</b> .....	23
3.6.1.	<i>Métodos de investigación</i> .....	23
3.6.1.1.	<i>Método Deductivo</i> .....	23
3.6.1.2.	<i>Método Inductivo</i> .....	24
3.7.	<b>Técnicas de investigación</b> .....	24
3.7.1.	<i>Encuesta</i> .....	24
3.8.	<b>Instrumentos de investigación</b> .....	24
3.8.1.	<i>Cuestionario</i> .....	24
	<b>CAPÍTULO IV</b> .....	25
4.	<b>MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS</b> .....	25
4.1.	<b>Aplicación de la encuesta</b> .....	25
4.2.	<b>Interpretación y Presentación De Resultados De Las Encuestas</b> .....	25
	<b>CAPÍTULO V</b> .....	37
5.	<b>MARCO PROPOSITIVO</b> .....	37
5.1.	<b>Introducción</b> .....	37
5.2.	<b>Objetivo</b> .....	37
5.3.	<b>Contenido de la propuesta</b> .....	38
5.3.1.	<i>Análisis interno y externo</i> .....	39
5.3.2.	<i>Matriz FODA</i> .....	40
5.3.3.	<i>Estudio de mercado</i> .....	45
5.3.3.1.	<i>Demanda</i> .....	45
5.3.3.2.	<i>Proyección de la demanda</i> .....	45
5.3.3.3.	<i>Oferta</i> .....	46
5.3.3.4.	<i>Oferta proyectada</i> .....	46
5.3.3.5.	<i>Demanda insatisfecha</i> .....	46
5.3.4.	<i>Estudio legal y organizacional</i> .....	47
5.3.4.1.	<i>Estudio legal</i> .....	47
5.3.4.2.	<i>Estudio organizacional</i> .....	49
5.3.5.	<i>Estudio del marketing</i> .....	57
5.3.5.1.	<i>Producto</i> .....	57

5.3.5.2.	<i>Precio</i> .....	58
5.3.5.3.	<i>Plaza</i> .....	59
5.3.5.4.	<i>Promoción</i> .....	60
<b>5.3.6.</b>	<b><i>Estudio técnico</i></b> .....	<b>61</b>
5.3.6.1.	<i>Macro localización</i> .....	61
5.3.6.2.	<i>Micro localización</i> .....	62
5.3.6.3.	<i>Procesos</i> .....	63
5.3.6.4.	<i>Distribución de planta</i> .....	66
5.3.6.5.	<i>Capacidad de planta</i> .....	66
5.3.6.6.	<i>Proformas</i> .....	67
<b>5.3.7.</b>	<b><i>Estudio financiero</i></b> .....	<b>69</b>
5.3.7.1.	<i>Activos fijos</i> .....	69
5.3.7.2.	<i>Activos diferidos</i> .....	69
5.3.7.3.	<i>Capital de trabajo</i> .....	70
5.3.7.4.	<i>Financiamiento</i> .....	70
5.3.7.5.	<i>Costos y gastos</i> .....	71
5.3.7.6.	<i>Ingresos</i> .....	74
5.3.7.7.	<i>Balance general proyectado</i> .....	75
5.3.7.8.	<i>Estado de resultados proyectados</i> .....	76
<b>5.3.7.9.</b>	<b><i>Flujo de efectivo</i></b> .....	<b>76</b>
<b>5.3.8.</b>	<b><i>Evaluación económica financiera</i></b> .....	<b>78</b>
5.3.8.1.	<i>Valor Actual Neto</i> .....	78
5.3.8.2.	<i>Tasa Interna de Retorno</i> .....	79
5.3.8.3.	<i>Período de Recuperación de la Inversión</i> .....	79
5.3.8.4.	<i>Relación Costo – Beneficio</i> .....	80
	<b>CONCLUSIONES</b> .....	<b>81</b>
	<b>RECOMENDACIONES</b> .....	<b>82</b>
	<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>1</b>
	<b>ANEXOS</b> .....	<b>5</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1-4:</b>	Genero del encuestado.....	25
<b>Tabla 2-4:</b>	Edad del encuestado .....	26
<b>Tabla 3-4:</b>	Nivel de educación .....	27
<b>Tabla 4-4:</b>	Ingresos mensuales.....	28
<b>Tabla 5-4:</b>	Nivel de interés en recibir servicios de coaching .....	29
<b>Tabla 6-4:</b>	Coach en finanzas para mejorar las finanzas personales .....	30
<b>Tabla 7-4:</b>	Tipos de servicios a recibir en la empresa de coaching .....	31
<b>Tabla 8-4:</b>	Inversión por servicios de coaching .....	32
<b>Tabla 9-4:</b>	Características o cualidades valoradas en un coach.....	33
<b>Tabla 10-4:</b>	Formato para recibir los servicios de coaching .....	34
<b>Tabla 11-4:</b>	Obstáculos o desafíos a enfrentar en las finanzas personales .....	35
<b>Tabla 12-4:</b>	Servicios o características a incluir en la empresa de coaching .....	36
<b>Tabla 1-5:</b>	Proyección de la demanda .....	45
<b>Tabla 2-5:</b>	Proyección de la oferta .....	46
<b>Tabla 2-5:</b>	Demanda insatisfecha.....	47
<b>Tabla 4-5:</b>	Requisitos de compañías de responsabilidad limitada.....	49
<b>Tabla 5-5:</b>	Políticas administrativas .....	50
<b>Tabla 6-5:</b>	Políticas contables .....	51
<b>Tabla 7-5:</b>	Políticas de servicio.....	51
<b>Tabla 8-5:</b>	Políticas de personal.....	52
<b>Tabla 9-5:</b>	Manual de funciones de gerente.....	53
<b>Tabla 10-5:</b>	Manual de funciones de secretaria/ contadora.....	54
<b>Tabla 11-5:</b>	Manual de funciones de Coach .....	55
<b>Tabla 12-5:</b>	Manual de funciones de auxiliar de servicios.....	56
<b>Tabla 13-5:</b>	Manual de funciones de personal de limpieza.....	57
<b>Tabla 14-5:</b>	Precios por servicios de asesoría contable y tributaria .....	59
<b>Tabla 15-5:</b>	Capacidad de planta.....	67
<b>Tabla 16-5:</b>	Remodelación de edificio .....	67
<b>Tabla 17-5:</b>	Utiles de oficina .....	67
<b>Tabla 18-5:</b>	Vehiculo.....	68
<b>Tabla 19-5:</b>	Muebles y enseres .....	68
<b>Tabla 20-5:</b>	Equipo de computo.....	68
<b>Tabla 21-5:</b>	Activos fijos totales .....	69

<b>Tabla 22-5:</b> Activos diferidos .....	69
<b>Tabla 23-5:</b> Capital de trabajo .....	70
<b>Tabla 24-5:</b> Resumen de inversiones .....	70
<b>Tabla 25-5:</b> Financiamiento.....	71
<b>Tabla 26-5:</b> Tabla de amortización .....	71
<b>Tabla 27-5:</b> Costos del producto .....	71
<b>Tabla 28-5:</b> Rol de pagos.....	72
<b>Tabla 29-5:</b> Gastos Administrativos.....	73
<b>Tabla 30-5:</b> Gastos de publicidad.....	73
<b>Tabla 31-5:</b> Gastos financieros .....	74
<b>Tabla 32-5:</b> Ingresos.....	74
<b>Tabla 33-5:</b> Balance general proyectado .....	75
<b>Tabla 24-5:</b> Estado de resultados proyectados .....	76
<b>Tabla 25-5:</b> Flujo de efectivo.....	77
<b>Tabla 26-5:</b> Cálculo de la tasa de descuento .....	78
<b>Tabla 27-5:</b> Valor actual neto .....	78
<b>Tabla 28-5:</b> Período de recuperación de la inversión.....	79
<b>Tabla 29-5:</b> Relación Costo-Beneficio.....	80

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

<b>Ilustración1-4:</b>	Género de los encuestados .....	25
<b>Ilustración2-4:</b>	Edad del encuestado.....	26
<b>Ilustración3-4:</b>	Nivel de educación.....	27
<b>Ilustración4-4:</b>	Ingresos mensuales .....	28
<b>Ilustración5-4:</b>	Nivel de interés en recibir servicios de coaching .....	29
<b>Ilustración6-4:</b>	Coach en finanzas para mejorar las finanzas personales .....	30
<b>Ilustración7-4:</b>	Tipos de servicios a recibir en la empresa de coaching.....	31
<b>Ilustración8-4:</b>	Inversión por servicios de coaching .....	32
<b>Ilustración9-4:</b>	Características o cualidades valoradas en un coach .....	33
<b>Ilustración10-4:</b>	Formato para recibir los servicios de coaching.....	34
<b>Ilustración11-4:</b>	Obstáculos o desafíos a enfrentar en las finanzas personales .....	35
<b>Ilustración12-4:</b>	Servicios o características a incluir en la empresa de coaching.....	36
<b>Ilustración1-5:</b>	Logo de empresa.....	49
<b>Ilustración2-5:</b>	Estructura organizacional.....	53
<b>Ilustración3-5:</b>	Canales de la empresa .....	59
<b>Ilustración4-5:</b>	Canales de la empresa .....	60
<b>Ilustración5-5:</b>	Macro localización.....	61
<b>Ilustración6-5:</b>	Micro localización .....	63
<b>Ilustración7-5:</b>	Proceso de atención al cliente .....	64
<b>Ilustración8-5:</b>	Proceso de capacitación .....	65
<b>Ilustración9-5:</b>	Distribución de planta .....	66

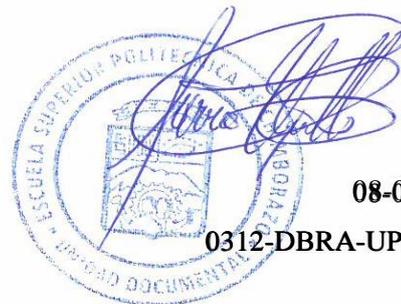
## **ÍNDICE DE ANEXOS**

**ANEXO A: EVIDENCIA DE LA ENCUESTA**

## RESUMEN

El proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa de servicios de coach en finanzas personales en el cantón Ambato, provincia de Tungurahua, en el año 2023, con el objetivo que le permita la población de la ciudad de Ambato tener mayor conocimiento de cómo manejar sus finanzas personales y disminuir una inestabilidad económica familiar. La investigación se desarrolla en base de métodos, técnicas e instrumentos que sirvieron de guía para desarrollo correcto de la metodología al igual que se conoció varias falencias en el entorno que afectan para la creación de la micro empresa como es la gestión gubernamental no es integral para generar un mejor posicionamiento empresarial, carencia de estudios que alcance un direccionamiento estratégico que optimice la utilización de herramientas administrativas, las autoridades cantonales no apoyan el direccionamiento proactivo en líneas empresariales. para dar solución a estos problemas se plantea un estudio de mercado donde se conoció la aceptación del 94% para la creación de la microempresa de servicios de coach en finanzas personales, para poder llegar al cliente se planteó las estrategias de marketing como el precio, plaza, producto, promoción con un enfoque de canalizar la mente de los habitantes, y este debe estar articulado mediante el manejo administrativo dando un cumplimiento de la filosofía corporativa con proceso técnicos para brindar el servicio. Al aplicar correctamente estas estrategias se evidencia que los ingreso son mayores que los costos y gastos y los cálculos económicos financiero se demuestra un VAN de \$ 6.153,12 TIR de 39,32 Periodo de Recuperación de la Inversión es de 4 años 1 mes y la Relación Beneficio Costos de 1,23 por cada dólar invertido. Se recomienda implementar el presente proyecto debido que cumple con todas las fases del estudio de mercado arrojando datos positivos que se puede dinamizar un buen manejo empresarial con estrategias que buscan posesionar en el mercado las cuales conllevan proceso de satisfacción al cliente y los inversionistas pueda recuperar su dinero en un tiempo adecuado brindando.

**Palabra claves:** <ESTUDIO DE MERCADO>, <ESTRATEGIAS>, <ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL>, <INVERSIÓN>, <RENTABILIDAD>, <TOMA DE DECISIONES>.



08-03-2024

0312-DBRA-UPT-2024

## ABSTRACT

The feasibility project for the creation of a microcap company to provide personal finance coach services in the Ambato canton, province of Tungurahua, in 2023 was aimed to allow the population of Ambato city to get a deep knowledge about how to manage personal finances and reduce family economic instability. The research is developed based on methods, techniques and instruments that served as a guide for the correct development of the methodology, as well as several shortcomings in the environment that affect the creation of the microcap company, such as government management, which is not integral to generate better business positioning, lack of studies that achieve strategic direction that optimizes the use of administrative tools, cantonal authorities do not support proactive direction in business lines. To solve these problems, a market study was proposed where the acceptance of 94% was known for the creation of the personal finance coach services microenterprise. In order to reach the client, marketing strategies such as price, place were proposed. , product, promotion with a focus on channeling the minds of the inhabitants, and this must be articulated through administrative management, complying with the corporate philosophy with technical processes to provide the service. By correctly applying these strategies it is evident that the income is greater than the costs and expenses and the financial economic calculations show a NPV of \$6,153.12 IRR of 39.32 Investment Recovery Period is 4 years 1 month and the Benefit Cost Ratio of 1.23 for every dollar invested. It is recommended to implement this project as it complies with all the phases of the market study, yielding positive data that can energize good business management with strategies that seek to gain possession in the market, which entail a process of customer satisfaction and investors can recover their money in an appropriate time.

Keywords: <MARKET STUDY>, <STRATEGIES>, <ORGANIZATIONAL STRUCTURE>, <INVESTMENT>, <PROFITABILITY>, <DECISION MAKING>.



Luis Fernando Barriga Fray  
0603010612

## **INTRODUCCIÓN**

Los desafíos existen a diario en la economía personal y familiar debido que no hay un adecuado control de las finanzas ocasionando que la vida del ser humano no tenga un direccionamiento directo por tal motivo el estudio se determina la necesidad de la creación de una empresa de prestación de asesoría de coaching como herramienta de manejo financiero con el uso de esta herramienta, como medio eficaz- para el desarrollo potencial del manejo económico de las personas por tal motivo la investigación se desarrolla en cinco capítulos que se presenta a continuación.

Capítulo I.- Planteamiento del problema se enfoca en conocer la información obtenida una de las deficiencias y la problemática que presentan en el mal manejo financiero de los habitantes de la ciudad de Ambato para ello se planteó objetivos que direccionan la investigación con un alcance de solución directa.

Capítulo II. Marco teórico este capítulo analiza teorías de diferentes autores convirtiéndose en el soporte bibliográfico, analizando varios libros, sitios web, revistas científicas, entre otros se dará a conocer información precisa como conceptos, definiciones para tener un mejor enfoque sobre el tema y estos sirvan de guía para el desarrollo de cada una de las fases del estudio de mercado para la creación de la microempresa de servicios de Coach en Finanzas Personales en el Cantón Ambato.

Capítulo III. Marco metodológico se enfoca en analizar los métodos que ayudan a resolver la investigación para ello se aplicó el diseño de la investigación, el tipo de estudio y se empleó técnicas, instrumentos de investigación como entrevistas y encuestas para la recopilación de información directa y conocer la problemática más de cerca.

Capítulo IV. Marco de resultados y discusión de resultados se desarrolla un análisis estadístico de las encuestas donde se identificó varios factores positivos como negativos para la creación de la microempresa de servicios de Coach en Finanzas Personales en el Cantón Ambato y en base a estos resultados buscar soluciones optimas con el desarrollo del estudio de mercado que beneficie a todos los interesados.

Capítulo V Marco propositivo se desarrollando cada una de las fases del estudio de mercado identificando los factores internos y externos donde se conoce la apreciación del aceptación de mercado para la creación de la microempresa de servicios de Coach en Finanzas Personales y se buscó proceso y estrategias que detallan la adecuada forma de introducir al mercado con un adecuado manejo organizacional para dar cumplimiento a un respectivo análisis de costos, gastos,

e ingreso de forma correcta y estos puedan ser evaluados para mantener un adecuado funcionamiento administrativo y financiero con enfoque de crecimiento y expansión empresarial

## CAPITULO I

### 1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

#### 1.1. Planteamiento del Problema

Un *coach* financiero es un profesional que tiene la misión de entrenar, formar y asesorar a sus clientes para que estos sean capaces de tomar las riendas de su economía. No es un experto al que recurrir si se tienen problemas financieros, sino alguien que adiestrará a quien lo contrate para que sepa cómo solventar él mismo las dificultades. (UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LA RIOJA, 2022)

(BANCO DE DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA, 2021) Menciona que una de las lecciones más relevantes que se puede extraer de las crisis recientes es el desconocimiento y desinformación de gran parte de la población sobre temas básicos en economía y finanzas, lo cual limita su capacidad para tomar decisiones responsables, conscientes y competentes. En esta medida, la educación económica y financiera no solo permite que las personas estén más informadas y adquieran una mayor comprensión de los temas económicos y financieros que los afectan directa e indirectamente, sino que, a su vez, les proporciona facultades para discernir y tomar una posición frente a las políticas sociales y económicas que se ejecutan en sus países.

Una ciudadanía mejor educada en temas económicos y financieros no solo puede contribuir al mejor funcionamiento de la economía, sino también a que las políticas públicas sean más efectivas. Al empoderar a las personas para que tomen decisiones más informadas, se incrementa la probabilidad de que dichas decisiones sean mejores y, a su vez, que los ciudadanos sean capaces de controlar su futuro financiero, lo cual tiene un claro impacto positivo sobre su bienestar.

Para CAF –banco de desarrollo de América Latina-, la educación financiera es crítica para la inclusión, pues no solo facilita el uso efectivo de los productos financieros, sino que también ayuda a que las personas desarrollen las habilidades para comparar y seleccionar los mejores productos para sus necesidades y los empodera para ejercer sus derechos y responsabilidades.

Según (El Comercio, 2019) 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 4442 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 establece 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, la muestra del BCE es pequeña y puede no reflejar toda la realidad del alcance de los programas que ejecutan desde el 2013 los bancos. Pero 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.

Para la especialista del programa de educación financiera de Produbanco, Elizabeth Arellano, los ecuatorianos necesitan comenzar desde cero a implementar una cultura de educación financiera. “Ambato se ha caracterizado, según el Banco Central del Ecuador (BCE) entre el 2007 y 2017, por tener entre su principal actividad productiva al comercio. Es el sexto de seiscientos diecinueve cantones con mayor participación en todo el valor agregado bruto en el 2017”. Según (Juan Carlos Salvador, 2019)

Diariamente las personas ambateñas conviven con diversos conflictos, creencias, hábitos inadecuados, malos comportamientos y emociones impulsivas que afecta de manera directa a el tema financiero tanto personal, familiar y laboral.

Todas las personas sean jóvenes, niños, adultos mayores indistintamente de su edad presentan necesidades unas más importantes que otras, dependiendo las adversidades que estén atravesando, las personas utilizan el dinero como un medio de intercambio muy indispensable y fundamental para satisfacer las necesidades, pero de manera errónea sin conocimiento previos del financiamiento

Observamos que en los problemas actuales han llevado en reiteradas ocasiones a crisis de gran importancia por la falta de comprensión de la base económica en la que los distintos sectores pueden gestionar adecuadamente sus recursos, es decir, falta de ahorro, inversión.

## **1.2. Objetivos**

### ***1.2.1. Objetivo general***

Diseñar un Proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa de servicios de Coach en Finanzas Personales en el Cantón Ambato, Provincia de Tungurahua, en el año 2023.

### ***1.2.2. Objetivos específicos***

-Realizar una investigación bibliográfica que justifique la factibilidad de impartir conocimientos sobre un mejor manejo de las finanzas personales.

-Determinar las causas y consecuencias de una mala administración del dinero de la población de la ciudad de Ambato.

-Presentar un Proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa de servicios de coach en Finanzas personales que permita a la población de la ciudad de Ambato tener mayor conocimiento de cómo manejar sus finanzas personales y disminuir consecuencias varias.

## **1.3. Justificación**

El presente trabajo de investigación desde la perspectiva práctica, los temas explorados tienen concordancia y tienen el potencial de hacer una contribución significativa a las finanzas personales, ya que los programas de capacitación están diseñados en cambiar los estereotipos que obstaculizan el manejo correcto del dinero.

El proyecto de la creación de una microempresa de servicios de coach en finanzas personales está encaminado para todas las personas que requieran profundizar sus conocimientos en distintas áreas como presupuesto personal, ahorro e inversión, gestión de deudas, educación financiera básica, habilidades de negociación.

Aquellos que se beneficiarán de las distintas formaciones tendrán la oportunidad de aprender de las experiencias de otros y mejorar su nivel de eficacia

En la actualidad, Ambato no cuenta específicamente con un servicio de coach en Finanzas personales, existen servicios similares, pero no enfocados solamente en las Finanzas personales. Por ende, existe la necesidad de introducir este servicio en la ciudad para cubrir con las necesidades de las personas que no relacionan correctamente sus criterios, la conciencia financiera al ahorrar, gastar e invertir, las personas muchas veces se encuentran en situaciones financieras y

emocionales donde no saben cómo actuar para obtener un buen resultado y salir de la situación con una habilidad correcta, es necesario controlar los hábitos para obtener un buen resultado.

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Antecedentes de investigación

**Tema 1:** “ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ASESORÍA DE COACHING, COMO HERRAMIENTA DE COMPETITIVIDAD PARA LAS PYMES DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”

**Fecha de publicación:** 2016

**Editorial:** Universidad Tecnológica Equinoccial

Según (Zambrano, 2015) en su investigación correspondiente de “Análisis de factibilidad para la creación de una empresa de prestación de servicios de asesoría de coaching, como herramienta de competitividad para las pymes de la ciudad de Guayaquil”, con el objetivo de establecer la viabilidad de la creación de la empresa, la metodología utilizada para este proyecto es el inductivo, con una población total de 511.130 personas, con una muestra de 106 personas a ser encuestadas. El marco teórico planteado estuvo acorde al tema de la investigación ya que se expusieron temas como coaching, coach, coachee, productividad, recursos humanos, aptitud, habilidad, aptitud, reclutamiento, competitividad, mercado, análisis financiero, rentabilidad.

**Tema 2:** “DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA UN COACH FINANCIERO QUE GUIARÁ LA ECONOMÍA PERSONAL, FAMILIAR Y NEGOCIOS EN LA CIUDAD DE GUARANDA”

**Fecha de publicación:** 2022

**Editorial:** Escuela Superior Politécnica de Chimborazo

Según (Secaria, 2022) en su investigación correspondiente de “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 objetivo de diseñar un plan de negocios, la metodología utilizada para este proyecto es descriptiva, con una población total de 25.000 personas, con una muestra de 378 personas a ser encuestadas.

El marco teórico planteado estuvo acorde al tema de la investigación ya que se expusieron temas como coaching, proyecto, estudio de mercado, identificación de los productos y/o servicios, área

de mercado, segmento de mercado, demanda, análisis de la demanda, análisis de la oferta, demanda insatisfecha, comercialización, marketing mix, estudio técnico, estudio legal, estudio organizacional, estudio financiero.

## **2.2. Referencias teóricas**

### **2.2.1. Proyecto**

“Un proyecto se define las actividades a cumplir en base a los objetivos específicos por lo tanto tienen un inicio y un final mostrando resultados esperados”. (Luis Nieto, 2017)

Un proyecto es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para establecer un producto, servicio o resultado único, con un vinculado de objetivos y metas determinados que deben conseguir en un plazo explícito, y que se efectúa mediante la aplicación de un conjunto de procesos y prácticas de gestión de proyectos

#### *2.2.1.1. Características de proyecto*

Según (Gomez, 2018) las particularidades de proyecto son las sucesivos:

- La temporalidad
- La singularidad
- La dependencia
- La flexibilidad
- La fragilidad
- La integralidad
- La creatividad

#### *2.2.1.2. Importancia del proyecto*

Según (Lawrence J, Gitman; Chad J, Zutter, 2012) “Los proyectos hacen posible la capacidad de aprovechar nuevas oportunidades comerciales, mejorar la eficacia y la eficiencia operativas y ampliar el alcance geográfico y de mercado de una empresa.”

Los proyectos son trascendentales en las organizaciones ya que permiten alcanzar objetivos específicos y aprovechar nuevas oportunidades con la eficiencia y eficacia de sus operaciones, además busca asegurar su éxito y rentabilidad.

### 2.2.1.3. *Etapas del proyecto*

(Lledó & Rivarola) Menciona que las etapas del proyecto

- Inicio
- Planificación
- Ejecución
- Control
- Cierre

### 2.2.1.4. *Tipos de proyecto*

Según (Padilla, 2011) precisa que los tipos de proyectos son:

- Proyecto de investigación
- Proyecto de innovación
- Proyecto de inversión
- Proyecto educativo
- Proyecto social
- Proyecto comunitario
- Proyecto socio productivo
- Proyecto industrial

### 2.2.1.5. *Proyecto de inversión*

Según (Lawrence J, Gitman; Chad J, Zutter, 2012) “Un proyecto de inversión constituyen un plan de acción en el cual se menciona las actividades a ejecutarse al igual que definir oportunidades de inversión favorables en función de los objetivos organizacionales”.

Un proyecto de inversión es un plan preciso que identifica oportunidades de inversión, instituye un conjunto de actividades necesarias para alcanzar los objetivos de la empresa, y fija si la inversión es rentable y si se debe llevar a cabo. Un proyecto de transformación bien gestionado puede esparcir el valor de la empresa y favorecer al beneficio de sus objetivos a largo plazo.

### **2.2.2. Factibilidad**

Según (Kerzner, 2005) "La factibilidad es la valoración para verificar si un proyecto puede ejecutar con éxito en términos de costos, beneficios, riesgos y otras consideraciones significativas".

La factibilidad hace referencia a la viabilidad de ejecución de un proyecto considerando la intervención de los recursos, tiempo, costo, calidad y riesgos, a fin de lograr las metas y objetivos organizacionales. Por otra parte, la evaluación de la factibilidad busca ejecutar una evaluación de cumplimiento del proyecto, la utilización de recursos y a la vez conocer su viabilidad de implementación.

#### **2.2.2.1. Tipos de factibilidad**

(Naranjo, 2015) menciona que existen los sucesivos tipos de factibilidad:

- Factibilidad operativa
- Factibilidad técnica
- Factibilidad financiera
- Factibilidad comercial
- Factibilidad política y legal

### **2.2.3. Diagnóstico situacional**

Según (Sandra & Gallegos , 2021) El Diagnóstico Situacional, determina la situación actual de una organización de esta manera se conoce la necesidad o problemática que afronta por lo que es necesario contar con los recursos necesarios para solucionarlo de manera eficiente a un máximo beneficio posible y menor costo. Además, permite la dirección organizacional para la toma de decisiones y reducción de riesgos logrando una posición en el mercado generando un cambio y desarrollo organizacional oportuno.

#### **2.2.3.1. Análisis FODA**

Es una herramienta indispensable que examina los factores internos y externos de la empresa, mismos que influyen en las operaciones del negocio de modo que define, diseña y precisa los objetivos y estrategias que contribuyen a la productividad y rentabilidad empresarial (Remuzgo, 2005).

#### **2.2.4. Estudio de mercado**

“Es un área que une fuerzas influyentes entre la oferta y la demanda para ejecutar actividades de comercio a precios estipulados conforme a estudios ejecutados”. (Urbina, 2011)

El estudio de mercado permite la recolección de información para ser analizada y presentada lo cual direcciona al responsable en la toma de decisiones que son relacionadas con el marketing para promocionar los productos o servicios.

Es una etapa transcendental en el desarrollo de nuevos productos o servicios, la caracterización de oportunidades de mercado y la toma de decisiones estratégicas de marketing.

##### **2.2.4.1. Características del estudio de mercado**

Según (Martinez, 2016) las particularidades del mercado se presentan a continuación:

- La recopilación de la información debe ser metodología.
- El método de selección debe ser objetivo y no tendencioso.
- Los datos seleccionados siempre debe ser información útil.
- El objeto de la investigación siempre debe tener como objetivo final utilizar como base para la toma de decisiones.

##### **2.2.4.2. Proceso del estudio de mercado**

Según (Martinez, 2016) el proceso del estudio de mercado es el sucesivo:

- Definición del problema, los objetivos y las oportunidades
- Diseño de la investigación
- Elaboración de la información y datos
- Tratamiento y análisis de datos
- Interpretación y presentación de los resultados
- Acciones fundadas en datos

#### *2.2.4.3. Segmentación de mercado*

Según (Kotler, 2006) “La segmentación de mercado identifica y divide al mercado en un grupo de compradores que poseen diferentes gustos, necesidades, características o comportamientos por lo que se implementa un marketing diferente para ofrecer los productos o servicios”.

La segmentación de mercado es el proceso adecuado para separar un subgrupo de compradores con iguales necesidades o características por lo que en esta fase se diseñan estrategias de marketing que permita la comercialización de dichos productos o servicios.

#### **2.2.5. Demanda**

“La demanda comprende la cantidad de bienes o servicios que cubren las necesidades de los clientes a un precio específico considerando la competencia en el mercado.” (Urbina, 2011)

##### *2.2.5.1. Análisis de la demanda*

El objetivo principal de la demanda es establecer y medir los factores que intervienen en el mercado a fin de medir la participación de un bien o servicio en la satisfacción de las necesidades de una demanda. La demanda se encuentra en constante movimiento y sujeta a cambios por lo que tiene diferentes requerimientos por cubrir. (Urbina, 2011)

#### **2.2.6. Oferta**

Según (Urbina, Estudio de mercado, 2011) Oferta es la cantidad de bienes y servicios mismos que son dispuestos para que estos lleguen a un mercado determinado con bajos precios estipulados accesibles considerando la posibilidad de adquisición.

##### *2.2.6.1. Análisis de la oferta*

“Permite conocer los factores cuantitativos y cualitativos que interactúan en la oferta. Por lo que este proceso analiza la cantidad de bienes o servicios ofertados esta información es recabada a partir de fuentes primarias y secundarias que son analizadas en el estudio de mercado.”. (Urbina, 2011)

### 2.2.7. *Marketing mix*

Según (Arriaga , Avalos , & De la Torre, 2012) Es una herramienta indispensable para lograr una comercialización eficiente por lo que en el marketing se existe un responsable que se encarga del proceso direccionando a la empresa en la obtención de metas. La mercadotécnica involucra cuatro componentes denominados “Las CUATRO P”: que son Producto, precio, plaza y promoción, en base a estos elementos se puede lograr generar rentabilidad de la empresa y el posicionamiento de la misma.

#### 2.2.7.1. *Coaching financiero*

Según (Muradep, 2019) “El coaching financiero es un instrumento que favorece en conocimientos financieros las cuales permiten superar limitaciones que impiden el crecimiento tanto personal como organizacional”.

El coaching financiero se centra en el desarrollo personal y financiero, tiene como objetivo ayudar a las personas a descubrir sus objetivos financieros, reconocer los obstáculos que se interponen en su camino para alcanzar esos objetivos y adquirir las habilidades necesarias para hacerlo.

#### 2.2.7.2. *Tipos de coaching financiero*

- Coaching financiero personal

*El asesoramiento financiero personal se centra en las necesidades particulares de cada cliente y se individualiza para adaptarse a esas necesidades. El asesoramiento financiero puede ayudar a las personas a mejorar sus hábitos financieros, tomar mejores decisiones y lograr una mayor estabilidad financiera y bienestar al ofrecer apoyo y orientación personalizados. (Muradep, 2019).*

- Coaching financiero empresarial

*La formación en finanzas corporativas se centra en mejorar la gestión financiera, fomentar el crecimiento y reforzar la estabilidad financiera de la organización. Está específicamente diseñado para satisfacer las necesidades del negocio. El asesoramiento financiero ayuda a las empresas a tomar mejores decisiones financieras, aumentar la rentabilidad y lograr un crecimiento sostenible al ofrecer orientación y apoyo individualizados. (Muradep, 2019).*

- Coaching financiero para emprendedores

*El coaching financiero para emprendedores facilita conocimientos a emprendedores para administrar y dirigir de manera adecuada los negocios. Por lo tanto, brinda asesoramiento personalizado para que los mismos puedan tomar decisiones eficientes con respecto al manejo de sus recursos de modo que establezca actividades solidas de crecimiento organizacional en un plazo establecido (Muradep, 2019).*

- Coaching financiero para inversores

*El Coaching Financiero para Inversionistas tiene como objetivo ofrecer a los inversionistas apoyo y dirección individualizados para ayudarlos a tomar decisiones financieras estratégicas acertadas. Por lo tanto, ayuda a que personas consideradas inversionistas obtenga un objetivo más claro y sólidos conocimientos con respecto a las actividades financieras de esta manera ejecutar inversiones con grandes beneficios y el adecuado manejo de los recursos que les permita alcanzar el éxito empresarial (Muradep, 2019).*

- Coaching financiero para familias

*El coaching financiero para familias tiene como propósito capacitar y educar financieramente para que estas familias puedan manejar su economía de manera adecuada y a la vez lograr estabilidad económica garantizando un crecimiento en el ámbito financiero de la economía familiar a largo plazo (Muradep, 2019).*

Los tipos de coaching financiero pueden ser adecuados para satisfacer las necesidades determinadas de cada persona o empresa, y pueden ser una herramienta valiosa para optimar las habilidades financieras y tomar principales decisiones financieras.

## **2.2.8. Estudio Técnico**

### **2.2.8.1. Localización del proyecto**

“La localización optimiza de un proyecto es la que favorece en mayor medida a que se alcance la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u lograr el costo unitario mínimo” (Urbina, 2011)

#### 2.2.8.2. *Tamaño del proyecto*

El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada, misma que es representada en unidades de producción anual. (Urbina, 2011)

#### 2.2.8.3. *Ingeniería del proyecto*

*Se relaciona directamente con lo técnico de un proyecto ya que asegura un adecuado proceso de funcionamiento de las instalaciones, la adquisición de maquinaria con el propósito de obtener una planta productiva bajo una estructura jurídica.* (Urbina, 2011)

### 2.2.9. *Estudio administrativo*

#### 2.2.9.1. *Visión*

Para (Thompson, 2020) “La visión se delimita como el camino al cual se rige la empresa a largo plazo y utiliza de rumbo y aliciente para ubicar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de capacidad”

#### 2.2.9.2. *Misión*

Para (Thompson, 2020) *Misión es la motivación, fin, propósito o razón de ser de una empresa porque define lo que se pretende lograr, hacer y se conoce la finalidad en el entorno o sistema social en el que se desenvuelve. Quién debe hacerlo; en un momento dado, está influenciado por factores tales como: la historia de la organización, los deseos de la gerencia o los propietarios, factores externos, los recursos disponibles, entre otros.*

#### 2.2.9.3. *Objetivos*

Según (Castillo , Castillo , & Ludeña , 2019) *en su artículo científico alude que los objetivos son las metas planteadas para que estas sean cumplidas en un determinado periodo por lo tanto poseen grado de dificultad a lo largo de su cumplimiento, de igual forma se asemejan a la realidad organizacional y en el planteamiento de una planificación de manera estratégica.*

#### 2.2.9.4. *Valores*

*En una organización los valores reflejan el comportamiento de los integrantes de una organización, mismas que dependen de la razón de ser visualizando a futuro lo que se pretende cumplir en un determinado periodo. (Castillo , Castillo Sharon, & Ludeña, 2018)*

#### 2.2.9.5. *Estructura organizacional*

Según (Stoner, 2011) "La estructura organizacional es una parte fundamental de la organización ya que coordina y distribuye actividades conforme al puesto de trabajo que ocupe el personal de la empresa, esto con el propósito de lograr el cumplimiento de objetivos de manera estratégica ".

La estructura organizacional se compone de disímiles sistemas, reglas y ordenamientos que coordinan los esfuerzos de disímiles personas y grupos en la organización para alcanzar sus objetivos comunes

### **2.2.10. *Estudio Financiero – Económico***

#### 2.2.10.1. *Inversiones del proyecto*

Según (Jiménez, 2017) “Las inversiones del proyecto son considerados como los desembolsos de efectivo indispensable para la producción o elaboración de bienes y servicios por lo tanto estos recursos deben ser empleados considerando su optimización”.

Las inversiones del proyecto pueden incluir gastos en el provecho de terrenos, construcción de edificios, adquisición de maquinaria y equipo, entre otros. Es significativo tener en cuenta que la valoración de las inversiones del proyecto es primordial para fijar la viabilidad del proyecto y tomar decisiones conocedoras sobre su financiamiento y gestión.

#### 2.2.10.2. *Inversión inicial*

*Una inversión inicial se refiere a la cantidad de capital requerida para adquirir los activos necesarios y pagar los gastos antes de que un negocio o proyecto pueda operar. Esto incluye la compra de activos fijos, costos de organización, costos de puesta en marcha y capital de trabajo. Para evaluar la viabilidad de un proyecto o empresa y tomar decisiones acertadas en cuanto a su gestión y financiación, es fundamental una evaluación inicial de la inversión. (Jaffe, 2014).*

### *2.2.10.3. Inversión fija*

Según (Nohelia, 2008) “La inversión fija constituye el total de todos los activos mismo que son utilizados para la construcción de una planta de procesos conjuntamente con los servicios auxiliares que interviene en una producción”.

La inversión fija es el dinero necesario que se utiliza para la producción y distribución de bienes y servicios en un largo plazo. Estos activos incluyen los terrenos, edificios, maquinaria, equipos y otros bienes de valoración para varios años. Por otra parte, la evaluación de la inversión fija es significativo ya que permite conocer la capacidad de producción, distribución y toma de decisiones para producir un bien o servicio.

### *2.2.10.4. Inversión diferida*

Según (Leon, 2020) “Son aquellos bienes intangibles son aquellos que no podemos tocar físicamente pero que se puede manipular su información a través de los datos obtenidos mediante un ordenador estos bienes son paquetes informáticos, patentes, franquicias y otros”.

Las inversiones diferidas son costos asociados con la compra de bienes y servicios que luego utilizará la empresa pero que no están directamente relacionados con su producción o entrega. Las inversiones diferidas son cruciales para evaluar el potencial de crecimiento y la competitividad a largo plazo de una empresa o proyecto, así como para tomar decisiones informadas con respecto a su gestión y financiamiento.

### *2.2.10.5. Capital de trabajo inicial*

Según (Brigham & Ehrhardt, 2016) *El capital de trabajo inicial es la suma de dinero necesaria para financiar los activos circulantes durante las etapas iniciales de las operaciones de una empresa, como el inventario, las cuentas por cobrar y otros costos operativos esenciales para mantener la empresa a flote. Para cubrir los costos operativos hasta que el negocio comience a generar suficientes ingresos para operar por sí mismo, este capital es crucial para la viabilidad y el éxito de un negocio en sus primeras etapas.*

### *2.2.10.6. Inversión total*

Según (Camino Mogro, 2021) *la inversión total comprende los recursos totales que se necesita para la ejecución de un proyecto conjuntamente con los gastos concernientes con la adquisición de*

*activos fijos, la inversión en capital de trabajo, operación y cualquier otro gasto indispensable para que él tenga un adecuado funcionamiento garantizando el éxito del proyecto.*

#### 2.2.10.7. Flujo de efectivo

*Según (Soto, 2011) El Estado de Flujo de Efectivo, es el monto de dinero del inicio de un periodo considerando de don se obtiene, y a donde ira aparar y si esto originara aumentos o disminuciones en el Balance general ya que por este medio se estipula los periodos de pago en cuanto a la inversión de un proyecto.*

El flujo de efectivo es la cantidad de efectivo que entra y sale de una empresa en un período de tiempo específico. Es una medida significativa del rendimiento financiero de una empresa y ayuda a los gerentes financieros a tomar decisiones encaminadas sobre la retribución de recursos y la organización financiera. Es significativo para las empresas tener un flujo de efectivo positivo para afirmar su viabilidad a largo plazo.

#### 2.2.10.8. Indicadores financieros

*Los indicadores financieros son herramientas que permite tomar medidas para valorar la situación financiera y el desempeño laboral de una organización. Por lo tanto, estos indicadores son utilizados para evaluar la rentabilidad, la liquidez, la solvencia y la eficiencia de una empresa a fin de tomar decisiones eficientes en la gestión financiera de la organización. (Brealey & Myers, 2008)*

#### 2.2.10.9. Valor Actual Neto (VAN)

*Según (Universidad Esan, 2017) El valor actual neto (VAN) es un indicador financiero que permite generar comparaciones entre inversiones del proyecto y así conocer la viabilidad del mismo reconociendo cual es el más oportuno para la empresa.*

Es muy útil para definir la mejor elección dentro de un mismo proyecto, considerando diferentes proyecciones de flujos de ingresos y egresos. Equivalentemente, este indicador nos permite, al momento de vender un proyecto o negocio, fijar si el precio brindado está por encima o por debajo de lo que se ganaría en caso de no venderlo.

Una manera de establecer el VAN es mediante la sucesiva fórmula:

$$\text{VAN} = \text{Beneficio neto actualizado (BNA)} - \text{Inversión}$$

El BNA es el valor actual del flujo de caja o beneficio neto proyectado, que ha sido restablecido mediante una tasa de descuento (TD). Esta última es la tasa de rendimiento o rentabilidad mínima que se espera lograr.

$VAN < 0$  el proyecto no es rentable. Cuando la inversión es mayor que el BNA (VAN negativo o menor que 0) significa que no se satisface la TD.

$VAN = 0$  el proyecto es rentable, porque ya está asociado ganancia de la TD. Cuando el BNA es igual a la inversión (VAN igual a 0) se ha cumplido con la TD.

$VAN > 0$  el proyecto es rentable. Cuando el BNA es mayor que la inversión (VAN mayor a 0) se ha cumplido con dicha tasa y, además, se ha generado una ganancia o beneficio adicional.

#### 2.2.10.10. Tasa Interno de Retorno (TIR)

*Según (Pedro Ramírez, 2022) TIR o Tasa Interna de Retorno es una herramienta de evaluación de proyectos la cual permite conocer la viabilidad para su implementación y de esta manera determinar el beneficio de la inversión. Su resultado viene expresado en valor porcentual.*

Es sumamente confiable cuando la empresa quiere fijar la rentabilidad y viabilidad de un proyecto de inversión. El TIR maneja el flujo de caja neto proyectado y el monto de la inversión del proyecto. Aunque, esa confidencialidad se ve disminuida si se compara la rentabilidad de dos proyectos diferentes, debido a que no toma en cuenta la diferenciación entre las dimensiones de ambos.

Fórmula de la TIR o Tasa Interna de Retorno

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

En donde:

***Fn*** es el flujo de caja en el periodo *n*.

***n*** es el número de períodos.

***I*** es el valor de la inversión inicial.

Y sus resultados se interpretan de la siguiente manera asemejando “r” como el costo de oportunidad.

- Si la TIR es  $< r$  se determina que el proyecto debe ser rechazado.
- Si la TIR es  $> r$  entonces el proyecto será viable y puede ser aprobado.
- En el caso de que la TIR = 0, el proyecto en principio debe ser rechazado. Es cierto, que desde el punto de vista estratégico puro, se podría concluir invertir, pero a nivel financiero no compensa asumir dicho riesgo.

#### 2.2.10.11. *Relación beneficio costo*

Según (Posada, 2011) *La relación costo-beneficio es un concepto utilizado para evaluar proyectos de inversión. Esta relación se emplea para evaluar la rentabilidad de un proyecto o para comparar varios proyectos. Por lo tanto, la relación costo-beneficio se calcula dividiendo los valores futuros totales de los beneficios (descontados a la misma tasa) por los valores futuros totales de los costos.*

#### 2.2.10.12. *Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)*

Para (Pinelo, 2011) *en su artículo científico menciona que el periodo de recuperación de la inversión permite conocer a través de los flujos de caja el periodo en el cual se recuperan la inversión del proyecto, el tiempo de recuperación puede ser en años, meses inclusive días.*

Este indicador prioriza los proyectos con base en el menor plazo de recuperación y no evalúa la rentabilidad de estos, pues como sabemos pueden concurrir proyectos en los cuales los primordiales flujos de ingresos se ostentan al final y esto haría que superior de recuperación sea más grande y, por lo tanto, se puede rechazar un proyecto que sea rentable.

## CAPÍTULO III

### 3. MARCO METODOLÓGICO

#### 3.1. Enfoque de la investigación

##### 3.1.1. *Enfoque mixto*

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo efectuar un proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa de servicios de coach en finanzas personales en el Cantón Ambato, el cual se va a utilizar un enfoque mixto.

Los métodos cualitativos ofrecen una gran cantidad de conocimientos sobre las percepciones y expectativas de las partes interesadas, así como sobre los factores sociales y culturales que podrían tener un impacto en la viabilidad del proyecto. Por otro lado, los métodos cuantitativos proporcionan datos objetivos e indicadores cuantitativos para apoyar el análisis económico y la evaluación de la rentabilidad del proyecto.

*Según (Ortega, 2017) El método de este enfoque mixto busca solucionar un problema de investigación desde un diseño concurrente, secuencial, de conversión o de composición conforme a los logros diseñados. El proceso de investigación mixto consiste en la recolección, análisis e interpretación de datos cualitativos y cuantitativos necesarios para la investigación ya que se busca dar una solución oportuna a la problemática existente.*

#### 3.2. Nivel de investigación

##### 3.2.1. *Descriptiva*

En el presente trabajo de investigación utilizaremos una investigación descriptiva que enfocará en recopilar datos relevantes y describir detalladamente los aspectos clave del proyecto. Por lo que la información obtenida se somete a un análisis y evaluación de viabilidad del proyecto, a fin de comprender su entorno, mercado, competencia, recursos y riesgos asociados.

### **3.3. Diseño de investigación**

#### ***3.3.1. No experimental***

El diseño no experimental del presente trabajo de investigación se centra en recopilar información y analizar datos adquiridos con la finalidad de evaluar la viabilidad y ejecutar proyecciones sobre la posible ejecución y éxito del proyecto. Por lo que no es necesario la manipulación de variables sino más bien la implementación de estrategias direccionadas al proceso de factibilidad de un proyecto.

#### ***3.3.2. Transversal***

En el presente trabajo de investigación el diseño transversal facilita una visión general y una valoración inicial de la situación actual del proyecto, permitiendo tomar decisiones conforme a la viabilidad del proyecto. Sin embargo, para lograr una imagen más completa y estimar aspectos temporales y dinámicos, puede ser necesario complementar el diseño transversal con otros enfoques metodológicos, como estudios longitudinales o diseños experimentales.

### **3.4. Tipo de investigación**

#### ***3.4.1. Investigación de campo***

La investigación de campo facilita información actualizada y contextualizada sobre el entorno en el que se desarrollará el proyecto. Esto permite valorar la viabilidad de la idea o el proyecto de manera más precisa y establecida. Además, la investigación de campo también puede identificar posibles desafíos, oportunidades o limitaciones que deben tenerse en cuenta en el proceso de factibilidad.

### **3.5. Población y muestra**

#### ***3.5.1. Población***

De acuerdo con los datos tomados por la página Instituto nacional de estadísticas y censos (INEC), se logró obtener la información sobre la Población del Cantón Ambato, Provincia de Tungurahua es de 170.026 Mujeres y 159.830 Hombres, obteniendo un total de 329.856 habitantes.

### 3.5.2. Muestra

Para el tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula para una población finita:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población o universo

Z = Nivel de confianza

p = Probabilidad de que ocurra el evento estudiado (éxito)

q = (1-p) = Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado (fracaso)

e = Error de estimación

$$n = \frac{(1,96)^2 \cdot (0,5) \cdot (0,5) \cdot (329.856)}{(0,05)^2 \cdot (329.856 - 1) + (1,96)^2 \cdot (0,5) \cdot (0,5)}$$
$$n = \frac{316793.7024}{825.5979} = 383.7 \approx 384$$

Aplicando la fórmula de muestreo a la población finita se obtiene una muestra de 384 personas a las que se les aplicó la encuesta.

## 3.6. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación

### 3.6.1. Métodos de investigación

#### 3.6.1.1. Método Deductivo

Según (Carbajal, 2019) *La deducción es un método científico a fin de generar conclusiones generales basadas en suposiciones o premisas específicas, generalmente basadas en observaciones y experimentos con hechos y acciones específicas que conducen a conclusiones o conclusiones generales; es decir, en el proceso que parte de los datos, finalmente se deriva la teoría, por lo que se puede decir que se eleva de lo particular a lo general.*

### 3.6.1.2. *Método Inductivo*

(Carbajal, 2019) menciona que *El método de inducción se refiere a una forma particular de pensar o razonar que parte de un determinado conjunto de premisas o proposiciones y extrae conclusiones lógicamente válidas ya que en un estudio que parte de lo específico a lo particular.*

## **3.7. Técnicas de investigación**

### **3.7.1. Encuesta**

Técnica utilizada para recopilar información y opiniones de la población del Cantón Ambato para conocer la demanda y el interés en los servicios de coaching en finanzas personales

## **3.8. Instrumentos de investigación**

### **3.8.1. Cuestionario**

El cuestionario ha sido creado con fines de investigación y está diseñado únicamente para obtener información veraz. Esta encuesta se aplicó a través de la plataforma Microsoft forms.

## CAPÍTULO IV

### 4. MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### 4.1. Aplicación de la encuesta

La aplicación de esta encuesta se realizó totalmente de forma virtual por medio de la plataforma Microsoft Forms, esta encuesta se aplicó a una muestra de 384 personas seleccionadas aleatoriamente en el Cantón Ambato.

#### 4.2. Interpretación y Presentación De Resultados De Las Encuestas

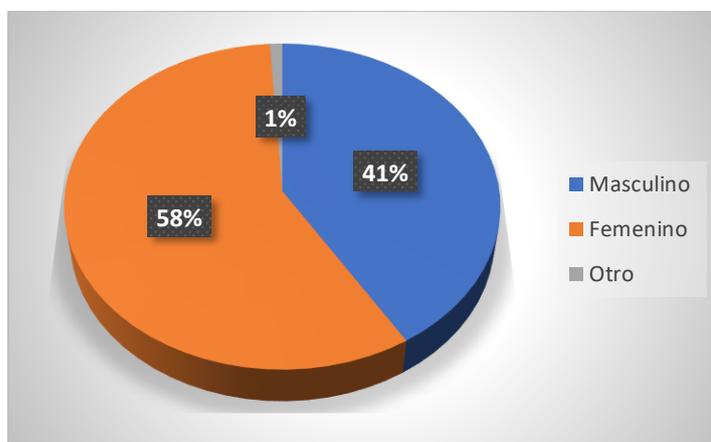
##### 1. Género del encuestado

**Tabla 1-4:** Género del encuestado

Detalle	Valor absoluto	Valor relativo
Masculino	157	41%
Femenino	221	58%
Otro	4	1%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023



**Ilustración1-4:** Género de los encuestados

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

#### Análisis e interpretación

Del total de los habitantes encuestados el 58% es de género femenino, el 41% es masculino mientras que el 1% se identifica con otro género. Evidentemente existe mayor participación de interés por parte de mujeres en su acuerdo para la creación de una microempresa de servicios de Coach que permita satisfacer las necesidades de los mismo.

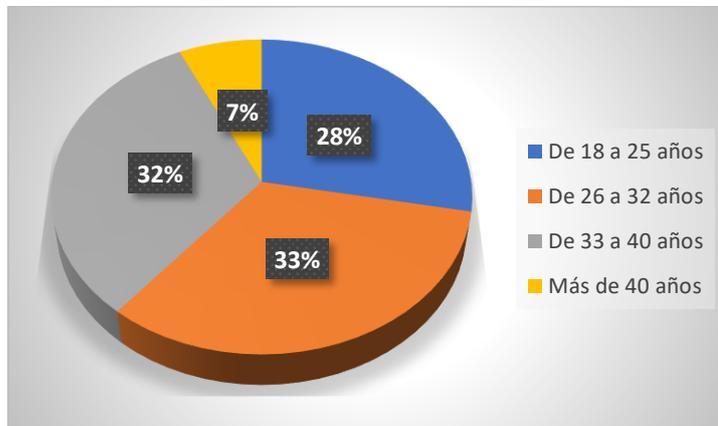
## 2. Edad del encuestado

**Tabla 2-4:** Edad del encuestado

Detalle	Valor absoluto	Valor relativo
De 18 a 25 años	108	28%
De 26 a 32 años	127	33%
De 33 a 40 años	123	32%
Más de 40 años	27	7%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023



**Ilustración2-4:** Edad del encuestado

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

### Análisis e interpretación

Los habitantes más interesados en el proyecto son los de edad de 26 a 40 años con un porcentaje de 33% seguidos de las edades de 18 a 25 años en un porcentaje de 28%, finalmente únicamente con el 7% las personas cuya edad es más de 40 años. Para la creación de la microempresa de Coach se entiende que muestra interés la población económicamente activa ya que constituye personas jóvenes que buscan obtener nuevos temas de interés para su vida personal y profesional.

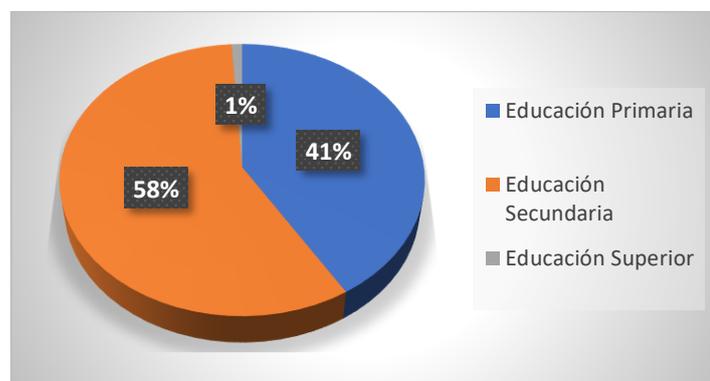
### 3. ¿Cuál es el nivel de educación que tiene?

**Tabla 3-4:** Nivel de educación

Detalle	Valor absoluto	Valor relativo
Educación Primaria	159	41%
Educación Secundaria	221	58%
Educación Superior	4	1%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023



**Ilustración3-4:** Nivel de educación

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

### Análisis e interpretación

El 58% de los encuestados tiene estudios secundarios seguido el 41 de personas con estudios primarios y únicamente el 1% posee estudios superiores. Según los datos obtenidos las personas con estudios primarios y secundarios son los que manifestaron su punto de vista con respecto a la investigación realizada.

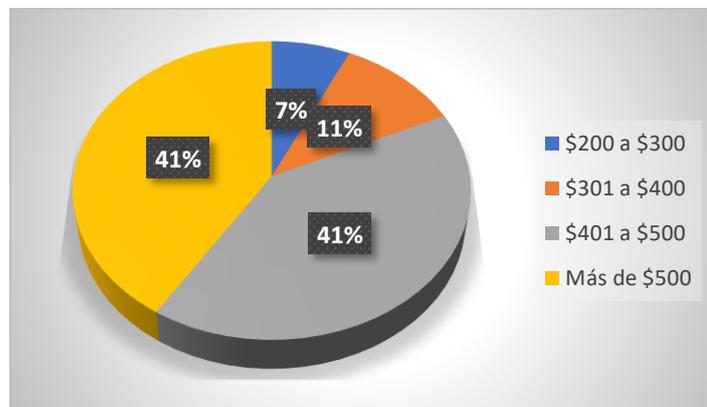
#### 4. ¿Cuáles son los ingresos mensuales que usted obtiene?

**Tabla 4-4:** Ingresos mensuales

Detalle	Valor absoluto	Valor relativo
\$200 a \$300	27	7%
\$301 a \$400	42	11%
\$401 a \$500	157	41%
Más de \$500	157	41%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023



**Ilustración4-4:** Ingresos mensuales

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

#### Análisis e interpretación

Los ingresos mensuales de los habitantes encuestados son desde los \$401 a más de \$500 representados en un porcentaje del 41% mientras que las personas con ingresos de \$301 a \$400 es el 11%, finalmente el 7% de los resultados obtenidos corresponde a ingresos de \$200 a \$300. Por lo tanto, la mayor parte de los habitantes tienen un sueldo adecuado el cual favorece a su estabilidad económica.

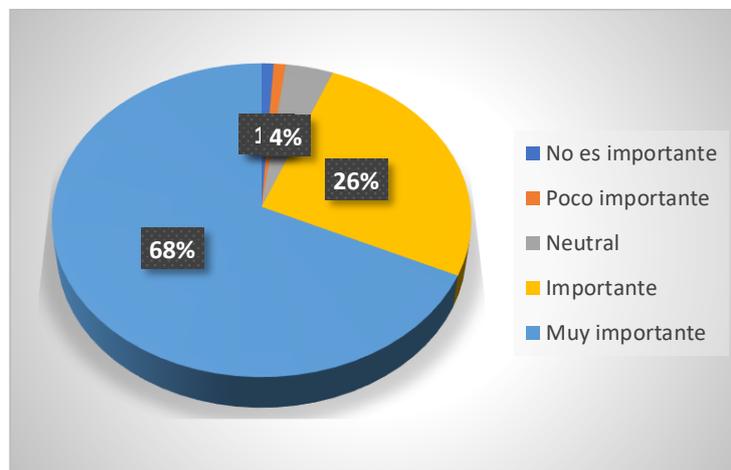
## 5. ¿Cuál es tu nivel de interés en recibir servicios de coaching en finanzas

**Tabla 5-4:** Nivel de interés en recibir servicios de coaching

Detalle	Valor absoluto	Valor relativo
No es importante	4	1%
Poco importante	4	1%
Neutral	15	4%
Importante	100	26%
Muy importante	261	68%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023



**Ilustración5-4:** Nivel de interés en recibir servicios de coaching

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

### Análisis e interpretación

El 68% de encuestados mencionan ser muy importante recibir servicios de Coaching al igual que el 26% mencionan ser importante, el 4% se mantiene neutral con su respuesta, mientras que al 1% le parece no ser importante estos servicios.

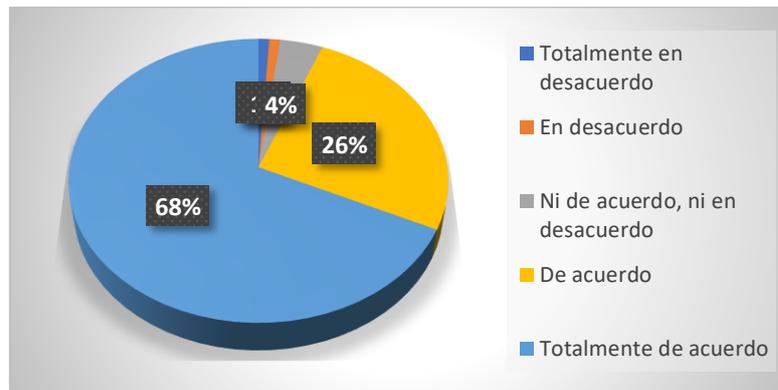
**6. ¿Consideras que tener un coach en finanzas personales te ayudaría a mejorar tus habilidades financieras?**

**Tabla 6-4:** Coach en finanzas para mejorar las finanzas personales

Detalle	Valor absoluto	Valor relativo
Totalmente en desacuerdo	4	1%
En desacuerdo	4	1%
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	15	4%
De acuerdo	100	26%
Totalmente de acuerdo	261	68%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023



**Ilustración6-4:** Coach en finanzas para mejorar las finanzas personales

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

**Análisis e interpretación**

Los habitantes que fueron partícipes de la investigación consideran que tener un coach les ayudaría a mejorar sus finanzas personales mismo que es el 68%, al igual que el 26% está de acuerdo con lo mencionado anteriormente, por otra parte, el 4% de los encuestados prefiere mantenerse neutral con su respuesta debido a que no se conoce las ventajas ni desventajas de dicho servicio, finalmente el 1% se encuentra en total desacuerdo que este servicio permita mejorar sus finanzas. Ante los resultados de la investigación se conoce que la mayor parte de habitantes encuestados se encuentran convencidos que un coach proporcionará nuevos conocimientos para mejorar las habilidades financieras de manera satisfactoria.

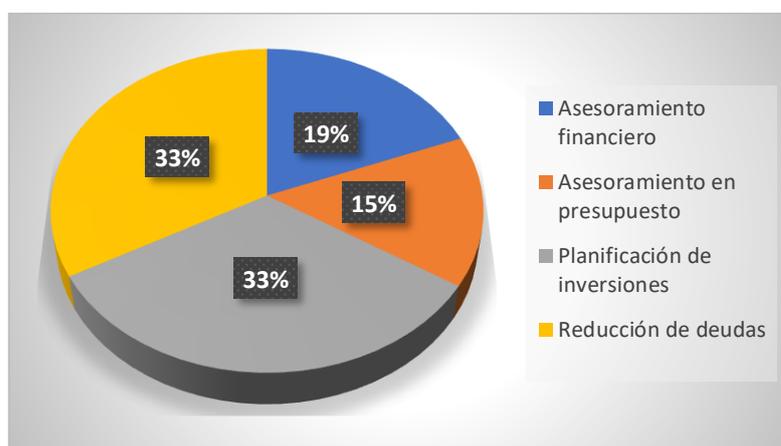
## 7. ¿Qué tipo de servicios te gustaría recibir de una empresa de coaching en finanzas personales?

**Tabla 7-4:** Tipos de servicios a recibir en la empresa de coaching

Detalle	Valor absoluto	Valor relativo
Asesoramiento financiero	73	19%
Asesoramiento en presupuesto	58	15%
Planificación de inversiones	127	33%
Reducción de deudas	127	33%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023



**Ilustración7-4:** Tipos de servicios a recibir en la empresa de coaching

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

### Análisis e interpretación

El 33% de los encuestados mencionan que esperan de la empresa de coaching recibir servicios de planificación de inversiones y reducción de deudas, por otra parte, el 19% recalca ser necesario que ofrezcan un asesoramiento financiero y el 15% alude que le gustaría un asesoramiento en presupuesto. Evidentemente existe un interés considerable acerca de los servicios que le gustaría adquirir ya que consideran que será útil para mejorar las habilidades de las finanzas personales.

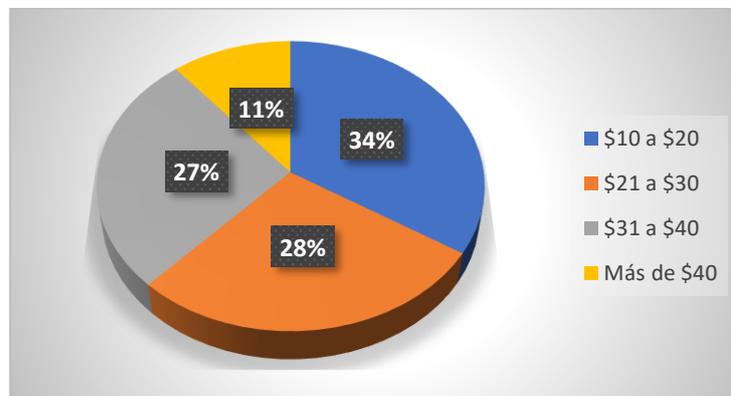
## 8. ¿Cuánto estarías dispuesto a invertir en servicios de coaching en finanzas personales?

**Tabla 8-4:** Inversión por servicios de coaching

Detalle	Valor absoluto	Valor relativo
\$10 a \$20	131	34%
\$21 a \$30	108	28%
\$31 a \$40	104	27%
Más de \$40	42	11%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023



**Ilustración8-4:** Inversión por servicios de coaching

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

### Análisis e interpretación

Según las estadísticas obtenidas de la investigación el 34% está dispuesto a invertir de \$10 a \$20 dólares ya que consideran que es un servicio que ayuda a tener más conocimientos, mientras que el 28% y 27% solo pagaría de \$21 a \$40 ya que se debe considerar la economía actual por la que se está pasando en el país, finalmente el 11% está dispuesto a pagar Más de \$40 al poseer una buena economía que les permite cubrir sus necesidades.

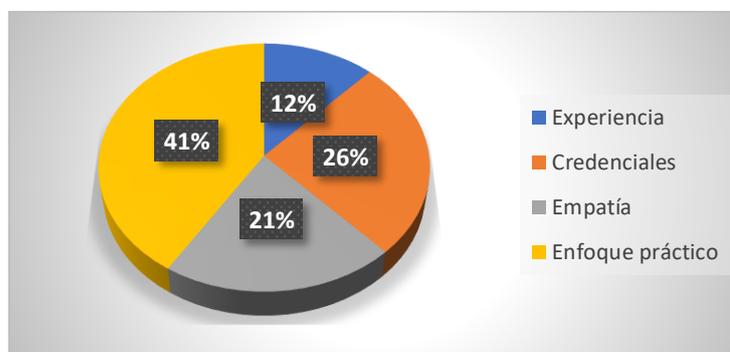
## 9. ¿Qué características o cualidades valoras más en un coach en finanzas personales?

**Tabla 9-4:** Características o cualidades valoradas en un coach

Detalle	Valor absoluto	Valor relativo
Experiencia	46	12%
Credenciales	100	26%
Empatía	81	21%
Enfoque práctico	157	41%
Total	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de campo, (2023).

**Realizado por:** Pazmiño, E. 2023



**Ilustración9-4:** Características o cualidades valoradas en un coach

**Fuente:** Investigación de campo, (2023).

**Realizado por:** Pazmiño, E. 2023

### Análisis e interpretación

Las características o cualidades valoradas más en un coach en finanzas personales que valoran los encuestados son el 41% el enfoque práctico, el 26% opta por las credenciales, de igual forma para el 21% es indispensable la empatía y únicamente el 12% alude ser la experiencia. Conforme los resultados de la investigación a las personas les interesa más en enfoque práctico con el que pueden proporcionar el servicio de coach garantizando de esta manera que lo aprendido se aplique de manera eficiente.

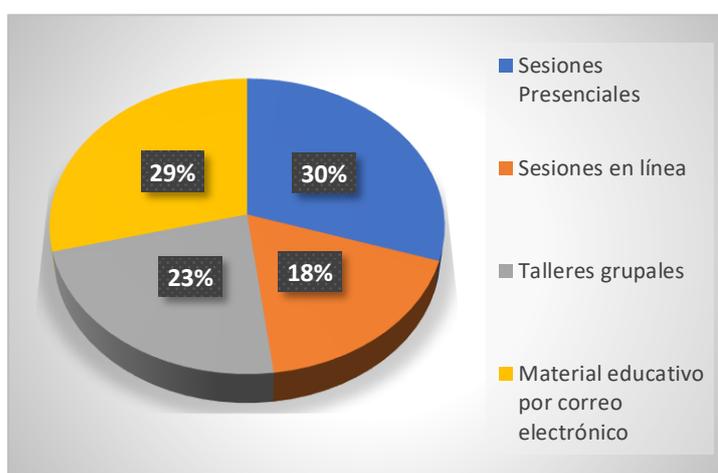
## 10. ¿En qué formato preferirías recibir los servicios de coaching en finanzas personales?

**Tabla 10-4:** Formato para recibir los servicios de coaching

Detalle	Valor absoluto	Valor relativo
Sesiones Presenciales	115	30%
Sesiones en línea	69	18%
Talleres grupales	88	23%
Material educativo por correo electrónico	111	29%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023



**Ilustración10-4:** Formato para recibir los servicios de coaching

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

### Análisis e interpretación

Los habitantes encuestados aluden que les gustaría recibir los servicios de coaching en el formato de secciones presenciales y material educativo por correo electrónico siendo el 29% y 30%, mientras que el 23% de las personas indican optar por talleres grupales y el 18% requiere las sesiones en línea. Por lo tanto, los encuestados mencionan que mediante secciones presenciales se capta de manera inmediata y a la vez les gustaría que estos conocimientos se refuercen a través de correo electrónico emitiendo el material educativo necesario, ya que al realizar secciones en línea no se logra comprender con facilidad.

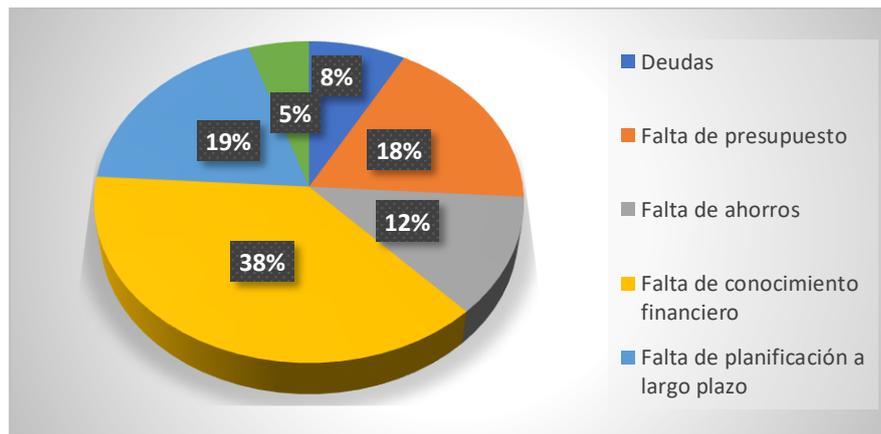
**11. ¿Qué obstáculos o desafíos enfrentas actualmente en tus finanzas personales que crees que un coach podría ayudarte a superar?**

**Tabla 11-4:** Obstáculos o desafíos a enfrentar en las finanzas personales

Detalle	Valor absoluto	Valor relativo
Deudas	31	8%
Falta de presupuesto	69	18%
Falta de ahorros	46	12%
Falta de conocimiento financiero	146	38%
Falta de planificación a largo plazo	73	19%
Malos hábitos de gasto	19	5%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023



**Ilustración11-4:** Obstáculos o desafíos a enfrentar en las finanzas personales

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

**Análisis e interpretación**

Los desafíos que el coach podría ayudar a afrontar son la falta de conocimientos financieros, mismo que es mencionado en un porcentaje de 38%, de igual forma el 19% y 18% alude ser la falta de planificación a largo plazo y la falta de presupuesto, mientras que el 12% recalca ser un problema la falta de ahorros, el 8% las deudas y el 5% los malos hábitos representados en gastos, por lo tanto se evidencia que el principal desafío es la falta de conocimiento financiero y la falta de planificación de sus recursos a largo plazo.

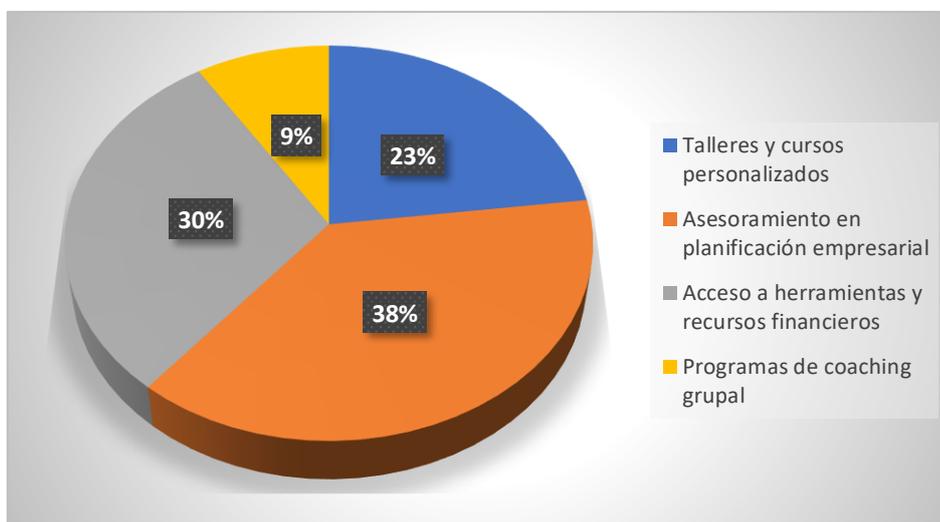
**12. ¿Qué otros servicios o características te gustaría ver incluidos en la oferta de la empresa de coaching en finanzas personales?**

**Tabla 12-4:** Servicios o características a incluir en la empresa de coaching

Detalle	Valor absoluto	Valor relativo
Talleres y cursos personalizados	88	23%
Asesoramiento en planificación empresarial	146	38%
Acceso a herramientas y recursos financieros	115	30%
Programas de coaching grupal	35	9%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023



**Ilustración12-4:** Servicios o características a incluir en la empresa de coaching

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

**Análisis e interpretación**

El 38% de los encuestados mencionan que les gustaría que incluyan en la oferta el asesoramiento en planificación empresarial al ser un tema de interés para muchos microempresarios, de igual forma el 30% indica ser el Acceso a herramientas y recursos financieros lo que les facilitara realizar las actividades financieras de manera eficiente, el 23% alude ser indispensable los talleres y cursos personalizados ya que mediante este medio se obtiene mejores resultados de aprendizaje, para concluir el 9% indica ser importante los programas de coaching grupal con la finalidad de socializar nuevas experiencias y conocimientos.

## **CAPÍTULO V**

### **5. MARCO PROPOSITIVO**

#### **5.1. Introducción**

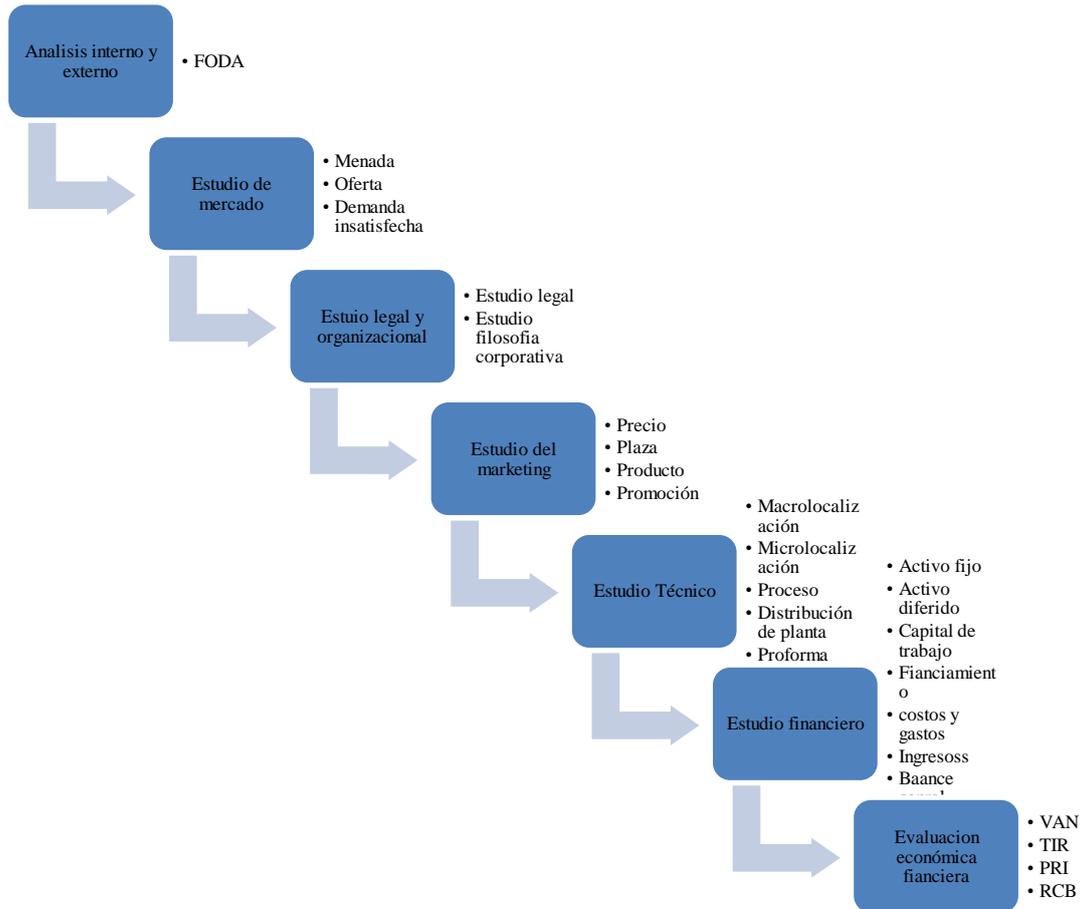
Este proyecto de factibilidad es evaluar la viabilidad de establecer una microempresa de coaching en finanzas personales. El coaching en finanzas personales es una rama del coaching que se enfoca en ayudar a las personas a administrar mejor sus finanzas personales. Este proyecto tiene como propósito ayudar a las personas a mejorar sus habilidades financieras y, al mismo tiempo, generar ingresos sostenibles para la microempresa y sus colaboradores. En este marco, se realizará un análisis de mercado, financiero, de recursos humanos y logísticos, se construirá la oferta personalizada de servicios y se establecerán los canales de comunicación y comercialización adecuados para posicionar eficazmente la marca en el mercado.

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

#### **5.2. Objetivo**

Desarrollar las fases de estudio de mercado que ayuden a canalizar la factibilidad de la construcción de la microempresa de coaching en el cual ayudara a minimizar la economía de los habitantes.

### 5.3. Contenido de la propuesta



Hilo conductor

### 5.3.1. Análisis interno y externo

**Tabla 1-5:** Análisis Macro y micro entorno

Nivel de procesos	Macro procesos	Diagnóstico
Entorno económico	Sector financiero nacional	Incremento del Sector Financiero Popular y Solidario
		Decremento de la tasa de interés activa y pasiva
	Ciclo económico	Deflación
		Reducción del PIB
Entorno político y ético	Desarrollo político	Inestabilidad política
	Ética empresarial	Mayor confianza en el sistema financiero
Entorno legal	Control y normativa	Regulaciones al Sistema de Economía Popular y Solidaria
	Legislación tributaria	Eventuales exenciones tributarias para cooperativas
Entorno social	Condiciones demográficas	Incremento poblacional
	Problemas sociales	Incremento de los niveles de desempleo
		Tendencia creciente del nivel de pobreza
		Incremento del ámbito empresarial
Entorno tecnológico	Acceso a las tecnologías de la información	Reducción del analfabetismo digital
		Incremento en el uso de dispositivos tecnológicos
	Desarrollo de medios electrónicos	Incremento en el uso de medios electrónicos

**Fuente:** Investigación de campo, (2023).

**Realizado por:** Pazmiño, E. 2023

### 5.3.2. Matriz FODA

**Tabla 2-5:** Matriz FODA

<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
La competencia es limitada en referencia a los servicios de coach en Finanzas personales que se coloca en el mercado	La gestión no es integral para generar un mejor posicionamiento empresarial.
Localización geográfica óptima para la colocación del servicio en el mercado	Carencia de estudios que alcance un direccionamiento estratégico que optimice la utilización de herramientas administrativas
Personal apto para la empresa en coach en Finanzas personales	Se limita la integración organización sustentada en el trabajo en mancomunado con otras organizaciones.
Estructura e imagen empresarial y tecnología de punta permiten la colocación de calidad en el mercado.	No se genera estrategias empresariales por las autoridades cantonales.
Recursos financieros planificados a las necesidades organizacionales	El direccionamiento del mercado no es proactivo en líneas empresariales
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
Ampliación de la cobertura de los servicios de coach en Finanzas personales a escala regional	La competencia entrante maneja novedosas herramientas administrativas enmarcadas en la investigación y desarrollo
Ampliación de la inversión para fortalecer la gestión comercial.	La inestabilidad política afecta a la competitividad.
Crecimiento y cambio de tendencia de los potenciales clientes.	El ingreso de nuevos competidores con empresas sustitutas genera una mayor preferencia de los clientes.
Acceder a mejores negociaciones mediante la calidad de los servicios	El poder adquisitivo fluctuó periódicamente genera limitación en la demanda del servicio.
Acogimiento directo de los habitantes en referencia a la competencia	La competencia desleal genera distorsión de la imagen de los servicios de coach en Finanzas personales en el mercado.

**Fuente:** Investigación de campo, (2023).

**Realizado por:** Pazmiño, E. 2023

## Matriz de evaluación de factor externo (MEFE)

**Tabla 3-5:** Matriz de evaluación de factor externo (MEFE)

<b>MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTOR EXTERNO (MEFE)</b>				
<b>FACTOR EXTERNO CLAVE</b>	<b>PESO</b>	<b>CLASIFICACIÓN</b>	<b>PESO PONDERADO</b>	
<b>OPORTUNIDADES</b>				
<b>1</b>	Ampliación de la cobertura de los servicios de coach en Finanzas personales a escala regional	0,3	4	1,2
<b>2</b>	Ampliación de la inversión para fortalecer la gestión comercial.	0,06	3	0,18
<b>3</b>	Crecimiento y cambio de tendencia de los potenciales clientes.	0,2	3	0,6
<b>4</b>	Acceder a mejores negociaciones mediante la calidad de los servicios	0,05	4	0,2
<b>5</b>	Acogimiento directo de los habitantes en referencia a la competencia	0,1	3	0,3
<b>AMENAZAS</b>				
<b>1</b>	La competencia entrante maneja novedosas herramientas administrativas enmarcadas en la investigación y desarrollo	0,03	2	0,06
<b>2</b>	La inestabilidad política afecta a la competitividad.	0,1	2	0,2
<b>3</b>	El ingreso de nuevos competidores con empresas sustitutas genera una mayor preferencia de los clientes.	0,07	2	0,14
<b>4</b>	El poder adquisitivo fluctuó periódicamente genera limitación en la demanda del servicio.	0,04	1	0,04
<b>5</b>	La competencia desleal genera distorsión de la imagen de los servicios de coach en Finanzas personales en el mercado.	0,05	1	0,05
<b>TOTAL</b>		<b>1</b>		<b>2,97</b>

**Fuente:** Investigación de campo, (2023).

**Realizado por:** Pazmiño, E. 2023

Conforme al análisis de la Matriz de Evaluación de Factores Externos (EFE) la empresa obtiene una puntuación de 2,97 encontrándose por encima del promedio de 2,50 lo cual da a conocer que la empresa se encuentra aprovechando las oportunidades y reduciendo las amenazas para la realización de actividades organizacionales eficientes.

## MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTOR INTERNO (EFI)

**Tabla 4-5:** Matriz de evaluación de factor interno (EFI)

<b>MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTOR INTERNO (EFI)</b>				
<b>FACTOR EXTERNO CLAVE</b>	<b>PESO</b>	<b>CLASIFICACIÓN</b>	<b>PESO PONDERADO</b>	
<b>FORTALEZAS</b>				
<b>1</b>	La competencia es limitada en referencia a los servicios de coach en Finanzas personales que se coloca en el mercado	0,09	3	0,27
<b>2</b>	Localización geográfica óptima para la colocación de los servicios en el mercado	0,11	4	0,44
<b>3</b>	Personal apto para la empresa en coach en Finanzas personales	0,11	4	0,44
<b>4</b>	Estructura e imagen empresarial y tecnología de punta permiten la colocación de calidad en el mercado.	0,1	3	0,3
<b>5</b>	Recursos financieros planificado a las necesidades organizacionales	0,08	3	0,24
<b>DEBILIDADES</b>				
<b>1</b>	La gestión no es integral para generar un mejor posicionamiento empresarial.	0,1	1	0,1
<b>2</b>	Carencia de estudios que alcance un direccionamiento estratégico que optimice la utilización de herramientas administrativas	0,11	2	0,22
<b>3</b>	Se limita la integración organización sustentada en el trabajo en mancomunado con otras organizaciones.	0,09	1	0,09
<b>4</b>	No se genera estrategias empresariales por las autoridades cantonales.	0,11	2	0,22
<b>5</b>	El direccionamiento del mercado no es proactivo en líneas empresariales	0,1	2	0,2
<b>TOTAL</b>		<b>1</b>		<b>2,52</b>

**Fuente:** Investigación de campo, (2023).

**Realizado por:** Pazmiño, E. 2023

El análisis de la Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI) de la empresa arroja un promedio de 2,52 mismo que es superior al promedio requerido de 2,5 lo que significa que la empresa busca medios de fortalecimiento y a la vez minimiza las debilidades de la organización.

## MATRIZ DE ESTRATEGIAS

Matriz de estrategias

MATRIZ ESTRATÉGICA				
		FORTALEZAS	DEBILIDADES	
 <p><b>Inteligencia financiera</b> COACH FINANCIERO "El control de tus finanzas"</p>	<b>F1</b>	La competencia es limitada en referencia a los servicios de coach en Finanzas personales que se coloca en el mercado	<b>D1</b>	La gestión no es integral para generar un mejor posicionamiento empresarial.
	<b>F2</b>	Localización geográfica óptima para la colocación de los servicios en el mercado	<b>D2</b>	Carencia de estudios que alcance un direccionamiento estratégico que optimice la utilización de herramientas administrativas
	<b>F3</b>	Personal apto para la empresa en coach en Finanzas personales	<b>D3</b>	Se limita la integración organización sustentada en el trabajo en mancomunado con otras organizaciones.
	<b>F4</b>	Estructura e imagen empresarial y tecnología de punta permiten la colocación de calidad en el mercado.	<b>D4</b>	No se genera estrategias empresariales por las autoridades cantonales.
	<b>F5</b>	Recursos financieros planificados a las necesidades organizacionales	<b>D5</b>	El direccionamiento del mercado no es proactivo en líneas empresariales
OPORTUNIDADES		Estrategia FO	Estrategia DO	
<b>O1</b>	Ampliación de la cobertura de los servicios de coach en Finanzas personales a escala regional	Ofrecer servicios de capacitación conforme a las necesidades del mercado local y nacional. <b>(F1, O1)</b>	Ampliar la cobertura de servicios ofreciendo capacitaciones con el manejo de tecnología innovadora que ayude en el fortalecimiento del conocimiento del cliente. <b>(D1, O2)</b>	
<b>O2</b>	Ampliación de la inversión para fortalecer la gestión comercial.	Analizar los mercados para implementación de inversión seleccionando una ubicación idónea para ubicar la empresa. <b>(F2, O2)</b>	Implementación de estudio administrativo, financiero y técnico generando una inversión para el fortalecimiento de la gestión estratégica y comercial. <b>(D2, O2)</b>	
<b>O3</b>	Crecimiento y cambio de tendencia de los potenciales clientes.	Capacitar al personal de la empresa conforme a las nuevas tendencias vigentes en el mercado de modo que cumpla las expectativas del cliente. <b>(F3, O3)</b>	Fomentar el trabajo en equipo que se encuentre enfocado en una sola dirección a fin de satisfacer las necesidades del cliente conforme al crecimiento y cambio de tendencias. <b>(D3, O3)</b>	
<b>O4</b>	Acceder a mejores negociaciones mediante la calidad de los servicios	Crear y socializar una estructura e imagen empresarial para obtener nuevas negociaciones, además de implementar tecnología de punta que permita la cobertura de servicios de Coach financiero. <b>(F4, O1, O4)</b>	Optar por una planificación estratégica que permita crear nuevas relaciones laborales para la cobertura de servicios de coach en finanzas cumpliendo con las disposiciones de autoridades cantonales. <b>(D4, O1, O4)</b>	
<b>O5</b>	Acogimiento directo de los habitantes en referencia a la competencia	Planificar los recursos a utilizar para las capacitaciones de forma que permita brindar un eficiente servicio a los clientes. <b>(F5, O5)</b>	Brindar servicios de capacitaciones proactivas direccionadas a las líneas empresariales. <b>(D5, O5)</b>	

AMENAZAS		Estrategia FA	Estrategia DA
A1	La competencia entrante maneja novedosas herramientas administrativas enmarcadas en la investigación y desarrollo	Ofrecer capacitaciones enfocadas en la línea empresarial con ayuda de herramientas administrativas vinculadas a la tecnología. <b>(F1, A1)</b>	Crear estrategias que permitan el posicionamiento de la empresa en el mercado. <b>(D1, A1)</b>
A2	La inestabilidad política afecta a la competitividad.	Establecer políticas organizacionales que se encuentre de acuerdo al mercado y ubicación de la empresa. <b>(F2, A2)</b>	Ejecutar estudios adecuados que permitan mejorar el direccionamiento de la empresa acatando políticas emitidas por entidades de regularización para la implementación de la empresa. <b>(D2, A2)</b>
A3	El ingreso de nuevos competidores con empresas sustitutas genera una mayor preferencia de los clientes.	Generar servicios de coaching de acuerdo a las necesidades del cliente con la implementación de herramientas que permitan generar fidelidad. <b>(F3, A1, A3)</b>	Fomentar el trabajo en equipo y buscar nuevas alianzas que permitan generar competitividad. <b>(D3, A3)</b>
A4	El poder adquisitivo fluctúa periódicamente genera limitación en la demanda del servicio.	Otorgar servicios de capacitaciones de calidad sujetos a una valoración de cumplimiento de objetivos por parte de los profesionales capacitadores. <b>(F4, A4)</b>	Implementar estrategias de marketing a fin de dar a conocer a la sociedad los servicios que ofrece la empresa conjuntamente con sus beneficios. <b>(D4, A3, A4)</b>
A5	La competencia desleal genera distorsión de la imagen de los servicios de coach en Finanzas personales en el mercado.	Asignación de recursos conforme a un estudio de mercado que permita generar una competencia leal en el mercado de capacitaciones. <b>(F5, A5)</b>	Implementación de una cultura y valores organizacionales que ayuden en la orientación del cliente con respecto a los servicios que ofrece la empresa. <b>(D5, A5)</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

### 5.3.3. Estudio de mercado

#### 5.3.3.1. Demanda

Para el desarrollo de la empresa se analiza cada uno de los componentes en el cual dentro de los últimos años se ha visto un gran incremento de empresas que se dedican a brindar asesoramiento en distintas áreas es por ellos que dentro de la ciudad de Ambato se ve la necesidad de crear una microempresa de servicios de Coach que brinde asesoramiento de las finanzas personales es por ello que se considere la población del cantón Ambato el cual asciende a 329.856 entre hombre y mujeres pero para el proyecto se analiza a la PEA el cual siendo al 60.0% dato que es tomado del INEC dando como resultado un valor de 197914 para ello también se considera que todas esta población esta conforma por familias para ello se les divide para 4 integrantes lo cual da un resultado de 49478 a estas cantidad de personas se considera la aceptación del proyecto según las encuestas que es el 94% lo que este se convierte en la demanda actual que es de 46510 las cuales son proyectas según la formal que se presenta a continuación.

$$D_p = DA (1+i)^n$$

Dónde:

D<sub>p</sub> = Demanda Proyectada

DA= Demanda Actual

1=Valor Constante

i = Tasa de crecimiento

n= Tiempo

#### 5.3.3.2. Proyección de la demanda

LA proyección se considera la demanda actual 46510 al igual que una tasa de crecimiento poblacional de 2,10% en Ambato y serán proyectados para los 5 años de vida útil, del proyecto

**Tabla 5-5:** Proyección de la demanda

AÑO	DEMANDA
1	47.486
2	48.484
3	49.502
4	50.541
5	51.603

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

### 5.3.3.3. *Oferta*

Para el análisis de la oferta se considera que las empresas que se dedican a brindar este tipo de servicio pueden atender de 10 a 20 personas por tal motivo para la presente se analiza una atención de 10 personas diarias trabajando de lunes a viernes dando un monto de 2690 durante los 269 días laborables que tiene el año para ello se utiliza al siguiente formula

$$Op=OA (1+i)^n$$

Donde:

Op = Oferta Proyectada

OA= Oferta Actual

1= Valor Constante

i = Tasa de crecimiento

n= Tiempo

### 5.3.3.4. *Oferta proyectada*

La oferta será proyectada con un monto de 2690 anuales a quienes se pretende dar el servicio en si al igual se considera la tasa de crecimiento empresarial en la ciudad de Ambato el cual asciende a un porcentaje de 10,7% los cuales son proyectados en la siguiente tabla

**Tabla 6-5:** Proyección de la oferta

AÑO	OFERTA
1	2.978
2	3.296
3	3.649
4	4.040
5	4.472

**Fuente:** Investigación de campo, (2023).

**Realizado por:** Pazmiño, E. 2023

### 5.3.3.5. *Demanda insatisfecha*

La demanda insatisfecha se analiza la diferencia entre la demanda y la oferta dando un resultado al cual se lo puede determinas en cada año de vida útil del proyecto y se puede visualizar en la siguiente tabla.

**Tabla 7-5:** Demanda insatisfecha

AÑO	DEMANDA	OFERTA	Demanda Insatisfecha
1	47.486	2.978	44.509
2	48.484	3.296	45.187
3	49.502	3.649	45.853
4	50.541	4.040	46.502
5	51.603	4.472	47.131

**Fuente:** Investigación de campo, (2023).

**Realizado por:** Pazmiño, E. 2023

### **5.3.4. Estudio legal y organizacional**

#### **5.3.4.1. Estudio legal**

Constitución Política de la República del Ecuador (2008)

Art. 39 establece que el Estado impulsará la incorporación al trabajo por parte de jóvenes uno de estos medios será la promoción de las habilidades de emprendimiento.

Establece los principios generales sobre los que se regirá, para este caso es de interés el sistema económico, mismo que se lo define como social y solidario, donde el ser humano es el sujeto y fin y se busca un equilibrio social (Art. 283).

Art. 284.- la política económica tendrá como objetivos el incentivar la producción, productividad y competitividad nacional, además de acumulación del conocimiento tanto científico como tecnológico, impulsar el pleno empleo.

Art. 319.- Para efectos de la economía se reconocen formas diversas de organización de la producción como son las comunitarias, cooperativas, empresariales, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas. En cuanto al régimen de la propiedad se reconocen las formas privadas y públicas, además de las mixtas.

Art. 329.- Se protegerá e impulsará el trabajo autónomo y por cuenta propia.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2010)

Art. 2.- Define la actividad productiva como un proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en productos, también incluye comercio y servicios.

Art. 4.- Uno de los fines de esta legislación es la transformación de la matriz productiva para que esta contenga mayor valor agregado, que es potenciadora de servicios y que se base en el conocimiento e innovación, todo bajo en un esquema de sustentabilidad ambiental y social. Otro de los fines contemplados en el literal c es el fomento de la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios.

El literal y del citado artículo establece que uno de los fines del citado Código es el generar un sistema integral que propicie la innovación y el emprendimiento para el cambio de la matriz productiva y la construcción de una sociedad de emprendedores.

Art.5: establece como rol del Estado la generación de un ecosistema de innovación, emprendimiento y asociatividad mediante la articulación y coordinación de las iniciativas públicas, privadas y populares y solidarias de innovación y transferencia tecnológica.

El Título III del Código describe al Sistema de Innovación,

Capacitación Técnica y Emprendimiento. En su artículo Art. 11: El Consejo Sectorial de la Producción diseñará cada año un plan de capacitación técnica para la planificación de sistema de emprendimiento vinculada con la Agenda de Transformación Productiva y del Plan Nacional de Desarrollo.

Codificación de la Ley de Compañías (1999)

Art. 1.- Esta ley define al contrato de compañía como aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales e industrias con el objetivo de emprender en operaciones mercantiles y participar del lucro generado.

Art. 2.- indica que existen cinco tipos de compañías que son la compañía en nombre colectivo, comandita simple y dividida por acciones, de responsabilidad limitada, compañía anónima y compañía de economía mixta, todas ellas constituyen personas jurídicas, adicionalmente se reconoce la compañía de cuentas en participación. A continuación, sus principales características:

Compañía de responsabilidad limitada

**Tabla 8-5:** Requisitos de compañías de responsabilidad limitada

Razón social	Razón social objetiva y se le agrega la frase “compañía limitada”
Número de socios	2 o más
Capital	Mínimo US\$ 400,00 Capital dividido en participaciones
Resoluciones	Por mayoría de votos, salvo condición de unanimidad establecida en el contrato de constitución.

**Fuente:** Asamblea Nacional, ley de Compañías

#### 5.3.4.2. Estudio organizacional

### Logo tipo



**Ilustración1-5:** Logo de empresa

**Realizado por:** Pazmiño, E. 2023.

### Slogan

*“El control de tus finanzas”*

### Filosofía empresarial

#### Misión del coach financiero

Somos una empresa que presta servicios de coaching comprometidos al contribuir en el desarrollo personal y profesional basándonos en nuestros valores organizacionales que nos respaldan para brindar ayuda en el control de las finanzas de nuestros clientes, direccionándolos hacia el cumplimiento eficiente de metas y objetivos propuestos lo largo de su vida.

## Visión del coach financiero

Ser una empresa líder en el mercado local y nacional de referencia en Coaching con un sólido conocimiento y calidad en los servicios ofertados a fin de mejorar la relación de nuestros clientes con el dinero, cambiando hábitos, creencias, comportamientos y costumbres.

## Valores del coach financiero

El coach financiero se regirá bajo valores importantes como:

- El compromiso,
- Responsabilidad,
- Puntualidad,
- Honestidad,
- Respeto,
- Equidad,
- Transparencia.

## Políticas

### Políticas administrativas

Tabla 9-5: Políticas administrativas

 <p><b>INTELIGENCIA FINANCIERA</b> <i>“El control de tus finanzas”</i> <b>Políticas Administrativas</b></p>	<p><b>Código:</b> PA-001 <b>Fecha:</b> 10/07/2023 <b>Pág.:</b> 1/4</p>
<b>OBJETIVO</b>	
Proporcionar reglas que permita desempeñar las actividades al personal de manera eficiente acatando disposiciones sin cuestionamientos con dirección al cumplimiento de objetivos.	
<b>POLÍTICAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Implementar capacitaciones de reforzamiento de conocimientos</li><li>• Socializar las medidas pertinentes, normativas o lineamientos al personal</li><li>• El personal deberá emitir reportes de cumplimiento de actividades al Gerente</li><li>• En caso de extraviarse la documentación de la empresa deberá ser notificado a inmediato superior</li><li>• En caso de pérdida de algún objeto se descontará a la persona responsable</li><li>• Los puestos vacantes se asignarán a través de un proceso de selección de personal</li></ul>	

Realizado por: Pazmiño, E. 2023.

## Políticas contables

Tabla 10-5: Políticas contables

	<b>INTELIGENCIA FINANCIERA</b> <i>“El control de tus finanzas”</i> <b>Políticas Contables</b>	<b>Código:</b> PC-002 <b>Fecha:</b> 10/07/2023 <b>Pág.:</b> 2/4
---	---	---

<b>OBJETIVO</b>
Acatar lineamientos que permitan cumplir con las obligaciones tributarias y legales de la empresa.
<b>POLÍTICAS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Se deberá contar con respaldo de la documentación de la empresa que sea de carácter económico.</li><li>• Los documentos deberán ser archivados de manera ordenada y cronológica</li><li>• El responsable de contabilidad velara por la información de la empresa</li><li>• Las actividades económicas deberán ser registradas y archivadas</li><li>• Las transacciones deberán ser registradas para la contabilidad</li><li>• El contador definirá el periodo de declaraciones</li></ul>

Realizado por: Pazmiño, E. 2023.

## Políticas de servicio

Tabla 11-5: Políticas de servicio

	<b>INTELIGENCIA FINANCIERA</b> <i>“El control de tus finanzas”</i> <b>Políticas de Servicio</b>	<b>Código:</b> PS-003 <b>Fecha:</b> 10/07/2023 <b>Pág.:</b> 3/4
---	---	---

<b>OBJETIVO</b>
Brindar un adecuado servicio de calidad ofreciendo un buen trato, además de brindar asesoramiento personalizado cumpliendo las expectativas del cliente.
<b>POLÍTICAS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Brindar una atención inmediata y de calidad</li><li>• Asesorar al cliente con respecto a los servicios que ofrece la empresa</li><li>• Al contratar un servicio el cliente se deberá emitir una factura</li><li>• Socializar al cliente la información necesaria sobre la capacitación</li></ul>

- Se realiza llamadas como un medio de atención al cliente
- El horario de atención será de 8: 00 am a 16:00 horas de lunes a sábado
- Una vez contratado el servicio no se realizará devoluciones de dinero
- Los certificados se entregarán el último día de capacitación

Realizado por: Pazmiño, E. 2023.

## Políticas de personal

Tabla 12-5: Políticas de personal

	<b>INTELIGENCIA FINANCIERA</b> <i>“El control de tus finanzas”</i> <b>Políticas de Personal</b>	<b>Código:</b> PP-004 <b>Fecha:</b> 10/07/2023 <b>Pág.:</b> 4/4
---	---	---

### OBJETIVO

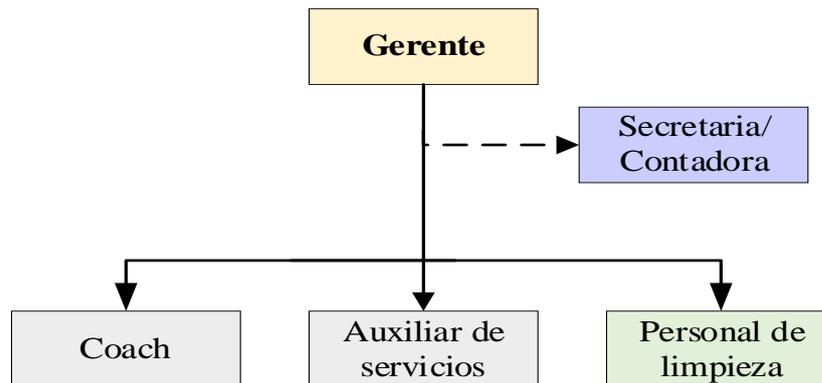
Generar un buen ambiente laboral a través de un buen trato y el trabajo en equipo que permita cumplir los objetivos organizacionales.

### POLÍTICAS

- El personal deberá portar identificación a fin de distinguir la empresa
- Cumplir normativas internas de la empresa
- Acceder a capacitaciones planificadas por el Gerente de manera periódica
- Cumplir con las funciones y responsabilidades
- El personal debe solicitar el permiso con anticipación
- Ante faltas injustificadas el personal será despedido
- El personal utilizara uniforme por lo menos dos días a la semana
- El personal debe llegar con 10min de anticipación
- Queda prohibido llegar en estado etílico a la empresa

Realizado por: Pazmiño, E. 2023.

## Organigrama



**Ilustración2-5:** Estructura organizacional

Realizado por: Pazmiño, E. 2023.

## Manual de funciones

**Tabla 13-5:** Manual de funciones de gerente

 <p><b>Inteligencia financiera</b> COACH FINANCIERO "El control de tus finanzas"</p>	<b>INTELIGENCIA FINANCIERA</b>		<b>Código:</b> MIFG-001
	<i>"El control de tus finanzas"</i>		<b>Fecha:</b> 03/07/2023
	<b>Manual de Funciones</b>		<b>Pág.:</b> 1/5
<b>DESCRIPCIÓN DEL PUESTO</b>			
<b>Cargo:</b>	Gerente	<b>Inmediato Superior:</b>	N/A
<b>Nivel Jerárquico:</b>	Ejecutivo	<b>Supervisa:</b>	Todo el personal
<b>Numero de cargos:</b>	1	<b>Área:</b>	Administrativa
<b>NATURALEZA DEL PUESTO</b>			
Responsable de una adecuada planificación, organización, dirección y control			
<b>PERFIL DE PUESTO</b>			
<b>Formación:</b>	Ingeniero Administración de empresas o carreras afines		
<b>Experiencia:</b>	Mínimo 2 años		
<b>Capacidades</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• No poseer antecedentes penales</li> <li>• Capacidad de liderazgo</li> <li>• Capacidad de análisis</li> <li>• Facilidad de comunicación</li> <li>• Pensamiento estratégico</li> </ul>			
<b>FUNCIONES</b>			

- Representar legalmente a la empresa en todo lugar
- Planear, organizar, dirigir y controlar las actividades del personal
- Supervisar las actividades garantizando la calidad y eficiencia de los recursos
- Seleccionar y contratar al personal
- Coordinar programas de capacitación del personal
- Evaluar el desempeño laboral
- Establecer diferentes convenios
- Tomar decisiones oportunas ante diversas situaciones

Realizado por: Pazmiño, E. 2023.

**Tabla 14-5:** Manual de funciones de secretaria/ contadora

	<b>INTELIGENCIA FINANCIERA</b>		<b>Código:</b>	MIFSC-002
	<i>“El control de tus finanzas”</i>		<b>Fecha:</b>	03/07/2023
	<b>Manual de Funciones</b>		<b>Pág.:</b>	2/5
<b>DESCRIPCIÓN DEL PUESTO</b>				
<b>Cargo:</b>	Secretaria / contadora	<b>Inmediato Superior:</b>	Gerente	
<b>Nivel Jerárquico:</b>	Ejecutivo	<b>Supervisa:</b>	N/A	
<b>Numero de cargos:</b>	1	<b>Área:</b>	Administrativa	
<b>NATURALEZA DEL PUESTO</b>				
Responder por la atención al cliente, registro de documentación y procesos de transacción del ámbito económico de la empresa, lo cual permite alcanzar los objetivos propuestos.				
<b>PERFIL DE PUESTO</b>				
<b>Formación:</b>	Ingeniera Contabilidad y auditoría			
<b>Experiencia:</b>	Mínimo 2 años			
<b>Capacidades</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atención al cliente</li> <li>• Buenas relaciones interpersonales</li> <li>• Facilidad de palabras</li> </ul>				
<b>FUNCIONES</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar, controlar y actualizar a los procesos contables de las transacciones de la empresa</li> <li>• Analizar e interpretar los estados financieros</li> <li>• Elaborar formularios para cumplir las obligaciones tributarias</li> <li>• Manejar la información de manera confidencial</li> <li>• Generar informes al gerente sobre la situación de la empresa</li> </ul>				

- Orientar a los clientes que acuden a la empresa
- Programar, organizar, dirigir, ejecutar y controlar las actividades contables
- Brindar atención adecuada al cliente
- Archivar documentación
- Obedecer instrucciones del gerente
- Planifica cronograma de capacitación

Realizado por: Pazmiño, E. 2023.

**Tabla 15-5:** Manual de funciones de Coach

	<b>INTELIGENCIA FINANCIERA</b> <i>“El control de tus finanzas”</i> <b>Manual de Funciones</b>		<b>Código:</b> MIFC-003
			<b>Fecha:</b> 03/07/2023
			<b>Pág.:</b> 3/5
<b>DESCRIPCIÓN DEL PUESTO</b>			
<b>Cargo:</b>	Coach	<b>Inmediato Superior:</b>	Gerente
<b>Nivel Jerárquico:</b>	Operativo	<b>Supervisa:</b>	N/A
<b>Numero de cargos:</b>	2	<b>Área:</b>	Operacional
<b>NATURALEZA DEL PUESTO</b>			
Impartir capacitaciones o charlas a personas interesadas a controlar y maneja de manera adecuada sus finanzas.			
<b>PERFIL DE PUESTO</b>			
<b>Formación:</b>	Ingeniero/ licenciada en Finanzas		
<b>Experiencia:</b>	Mínimo 3 años		
<b>Capacidades</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de organización</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Personalidad equilibrada</li> <li>• Poseer criterio</li> <li>• Habilidad comunicativa</li> </ul>			
<b>FUNCIONES</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programar el temario a ser impartido en la capacitación</li> <li>• Evaluar el aprendizaje adquirido por los clientes capacitados</li> <li>• Formular recomendaciones para mejorar el proceso de enseñanza</li> <li>• Preparar material de capacitación</li> <li>• Realizar el registro de personas que asisten a la capacitación</li> </ul>			

- Solicitar materiales de capacitación
- Elaborar informes de avances de aprendizaje de los capacitados
- Desarrollar estrategias para los cursos de capacitación

Realizado por: Pazmiño, E. 2023.

**Tabla 16-5:** Manual de funciones de auxiliar de servicios

	<b>INTELIGENCIA FINANCIERA</b>		<b>Código:</b>	MIFAS-004
	<i>“El control de tus finanzas”</i>		<b>Fecha:</b>	03/07/2023
	<b>Manual de Funciones</b>		<b>Pág.:</b>	4/ 5
<b>DESCRIPCIÓN DEL PUESTO</b>				
<b>Cargo:</b>	Auxiliar de servicios	<b>Inmediato Superior:</b>	Gerente	
<b>Nivel Jerárquico:</b>	Legislativo	<b>Supervisa:</b>	Secretaria/Recepcionista	
<b>Numero de cargos:</b>	1	<b>Área:</b>	Administrativa	
<b>NATURALEZA DEL PUESTO</b>				
Apoyar al personal administrativo en el cumplimiento de actividades a fin de prestar un servicio eficiente a los clientes.				
<b>PERFIL DE PUESTO</b>				
<b>Formación:</b>	Título de tercer nivel con las actividades de la empresa			
<b>Experiencia:</b>	Mínimo 1 año			
<b>Capacidades</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Calidad del trabajo</li> <li>• Habilidad analítica</li> <li>• Aprendizaje continuo</li> <li>• Trabajo en equipo</li> </ul>				
<b>FUNCIONES</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Archivar documentación pertinente a las actividades que desarrolla la empresa</li> <li>• Preparar y otorgar material de capacitación al capacitador</li> <li>• Coordinar con gerencia actividades de capacitación</li> <li>• Encargarse de la asistencia de los capacitados</li> <li>• Realizar llamadas al cliente para conocer los motivos de inasistencia a la capacitación.</li> <li>• Cumplir otras actividades encomendadas</li> </ul>				

Realizado por: Pazmiño, E. 2023.

**Tabla 17-5:** Manual de funciones de personal de limpieza

	<b>INTELIGENCIA FINANCIERA</b> <i>“El control de tus finanzas”</i> <b>Manual de Funciones</b>		<b>Código:</b> MIFPL-005
			<b>Fecha:</b> 03/07/2023
			<b>Pág.:</b> 5/5
<b>DESCRIPCIÓN DEL PUESTO</b>			
<b>Cargo:</b>	Personal de limpieza	<b>Inmediato Superior:</b>	Gerente
<b>Nivel Jerárquico:</b>	Operativo	<b>Supervisa:</b>	N/A
<b>Numero de cargos:</b>	1	<b>Área:</b>	Operacional
<b>NATURALEZA DEL PUESTO</b>			
Realizar labores rutinarias en la empresa a fin de mantener limpia las instalaciones.			
<b>PERFIL DE PUESTO</b>			
<b>Formación:</b>	Título de bachiller		
<b>Experiencia:</b>	Mínimo 2 años		
<b>Capacidades</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proactiva</li> <li>• Responsable</li> <li>• Puntual</li> <li>• Sociable</li> </ul>			
<b>FUNCIONES</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantener limpio y en buen estado las instalaciones</li> <li>• Llevar correspondencia y documentos fuera de la empresa en caso de ser necesario.</li> <li>• Trasladar mobiliario, equipos y otros materiales de oficina según ordenes de superior</li> <li>• Efectuar diligencias dentro del entorno laboral</li> <li>• Guardar objetos olvidados por los capacitados</li> </ul>			

Realizado por: Pazmiño, E. 2023.

### 5.3.5. Estudio del marketing

#### 5.3.5.1. Producto

Un coach financiero es parte de una profesión que tiene por misión entrenar, formar y asesorar las finanzas de la economía de las personas con el propósito de que estos sean capaces de tomar las riendas de su economía siendo un guía, por medio de técnicas poderosas, para que pueda alcanzar tus metas de vida, por lo tanto, los temas que se desarrollará dentro de la empresa serán:

Asesoramiento financiero: es un componente esencial para ayudar a los clientes a alcanzar sus objetivos financieros y mejorar su bienestar económico. Esta función implica brindar orientación, análisis y estrategias a las personas que buscan mejorar su situación financiera y tomar decisiones sobre sus recursos monetarios.

Asesoramiento en presupuesto: implica brindar orientación y asesoramiento a las personas para la elaboración de un presupuesto financiero. Esto incluye analizar los ingresos y gastos actuales, identificar áreas en las que se puede reducir costos y ayudar a establecer metas financieras a largo plazo.

Planificación de inversiones: es un proceso en el cual se desarrolla una estrategia sistemática para asignar recursos financieros con el objetivo de lograr metas financieras específicas a lo largo del tiempo. Implica evaluar cuidadosamente diversas opciones de inversión y diseñar un plan que maximice el rendimiento de los activos mientras se gestiona y controla el riesgo.

Reducción de deudas: Consiste en elaborar un plan de pago que permita liquidar las deudas existentes de manera efectiva. Esto implica analizar las finanzas de la persona, identificar las deudas prioritarias y establecer un plan de pagos que permita reducir las deudas de manera progresiva. Además, se brinda recomendaciones sobre cómo administrar de manera efectiva el dinero y evitar futuras deudas. Es importante que la persona trabaje en conjunto con el coach financiero para implementar un plan de reducción de deudas efectivo y sostenible a largo plazo.

#### 5.3.5.2. *Precio*

El precio no es más que el pago por el servicio prestado. Cada precio que la empresa podría cobrar por sus servicios produciría un nivel de demanda distinto. La demanda y el precio tienen una relación inversa, cuando más alto es el precio, más baja es la demanda. En lo esencial se utilizará un tipo de fijación de precios para introducir en el mercado

Estrategia utilizada por muchas empresas nuevas en el mercado, ya que la ventaja es fijar precios bajos en forma inicial atrayendo gran número de compradores en muy poco tiempo, consiguiendo una inserción rápida y prometedora, logrando una participación importante en el mercado.

Es importante que para que funcione esta estrategia, es preciso que se den varias condiciones como:

- El mercado debe ser muy sensible al precio, de modo que un bajo precio produzca mayor crecimiento en el mercado.
- Los costos de producción y distribución deben bajar a medida que aumente el volumen de ventas.
- El precio bajo debe ayudar a excluir a los competidores.

**Tabla 18-5:** Precios por servicios de asesoría contable y tributaria

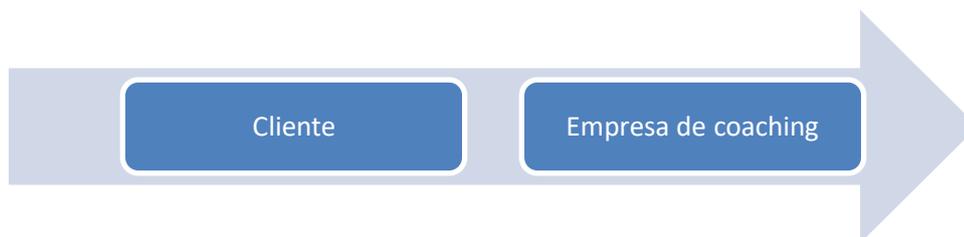
Asesoramiento financiero	10,00
Asesoramiento en presupuesto	20,00
Planificación de inversiones	30,00
Reducción de deudas	40,00

**Fuente:** Investigación de campo, (2023).

**Realizado por:** Pazmiño, E. 2023

### 5.3.5.3. Plaza

EL lugar donde se desarrollas las actividades las cuales será en la ciudad de Ambato estando cerca de las personas quienes serán participe directo del servicio de coaching financiero siendo un lugar que estará directamente con el cliente



**Ilustración3-5:** Canales de la empresa

**Fuente:** Investigación de campo, (2023).

**Realizado por:** Pazmiño, E. 2023

Este canal ayuda se utilizará el canal Productor – Consumidor, el cual por ser el más viable, corto, rápido y directo. Ya que aquí el servicio de asesoría se hará llegar a través de un contacto directo y personal con el futuro cliente, se hará llegar el producto mediante la creación de una página web para la promoción y venta por internet. Se utilizaría el canal Personal ya que también por este medio, los actuales clientes se encargarán de recomendar a otros, pues a la hora de buscar asesoría contable o tributaria consultan a una persona amiga para contratar el mencionado servicio

#### 5.3.5.4. 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 área 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 están 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 la empresa 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.



**Ilustración4-5:** Canales de la empresa

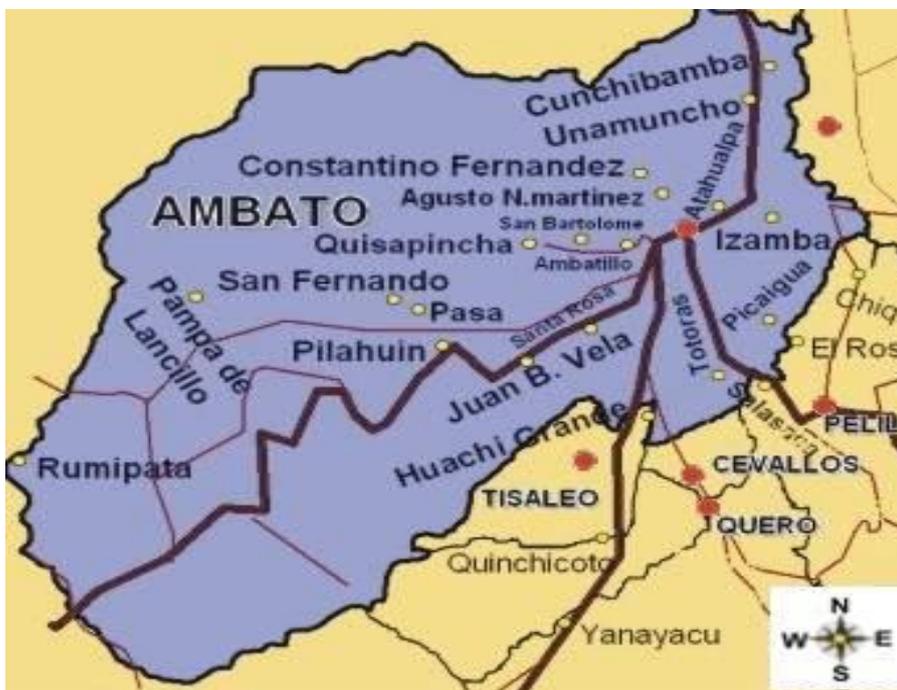
**Fuente:** Investigación de campo, (2023).

**Realizado por:** Pazmiño, E. 2023

### 5.3.6. Estudio técnico

#### 5.3.6.1. Macro localización

La presente investigación se basa en conocer la dirección exacta donde estará ubicado a la empresa para ello se considera oportuno analizar la parte macro el cual se analiza la ciudad de Ambato también es una ciudad ecuatoriana; cabecera cantonal y capital de la Provincia de Tungurahua, así como la urbe más grande y poblada de la misma. Se localiza al centro de la Región interandina del Ecuador, en la hoya del río Patate, atravesada por el río Ambato, a una altitud de 2580 m s. n. m. y con un clima templado andino de 15,7 °C en promedio. también llamada «Ciudad de las Flores y las Frutas», o también «Cuna de los tres Juanes». En el censo de 2010 tenía una población de 165.185 habitantes, lo que la convierte en la décima ciudad más poblada del país. La ciudad es el núcleo del área metropolitana de la urbe, la cual está constituida además por ciudades y parroquias rurales cercanas siendo estas eje importante para el desarrollo de la creación empresarial en si esto determina que todos puedan hacer uso de la empresa llegando a cada uno de los pobladores.



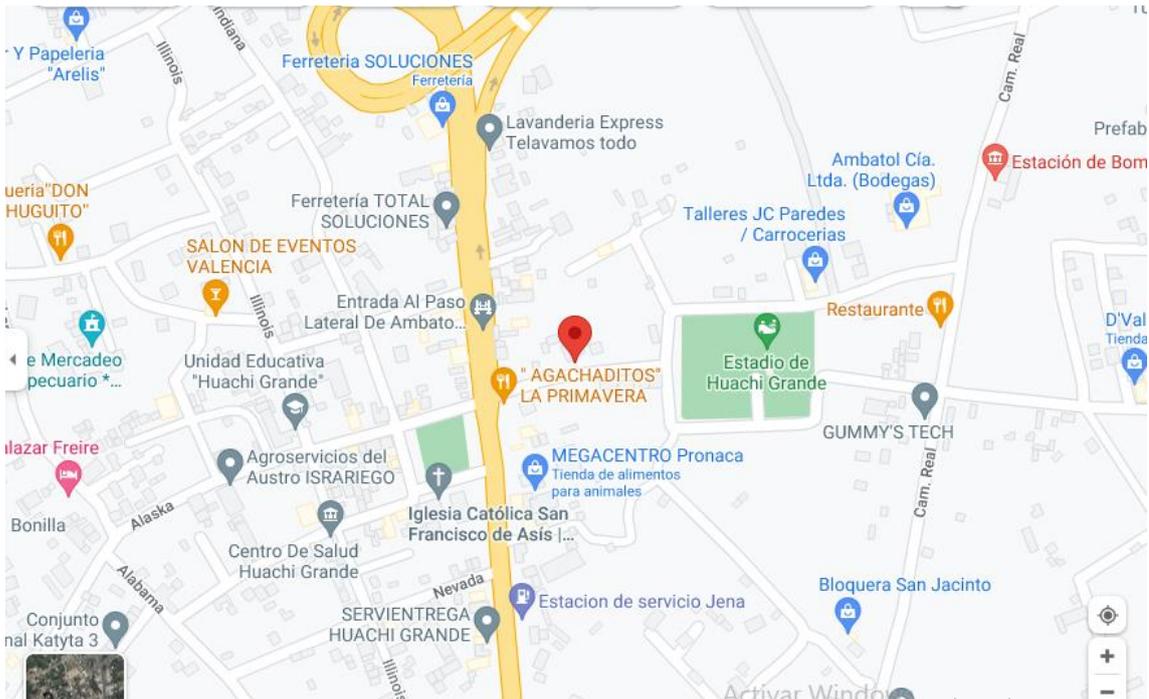
**Ilustración5-5:** Macro localización

**Fuente:** [http://www.ecured.cu/Archivo:Tung\\_ambato\\_mapa.jpg](http://www.ecured.cu/Archivo:Tung_ambato_mapa.jpg)

### 5.3.6.2. *Micro localización*

La presente investigación se analiza el lugar exacto donde se ubicar a la empresa es por ello por lo que se considera que la empresa este ubicado en Huachi Grande en la panamericana E35 y Alaska por ser un lugar transitado y conecta el ingreso a las ciudad por la vía a Riobamba, vía que ingresa de Guaranda y la que llegas del oriente ecuatoriano siendo esto un lugar adecuado donde las personas pueden acceder sin ningún tipo de problema





**Ilustración6-5:** Micro localización

Fuente: Google maps

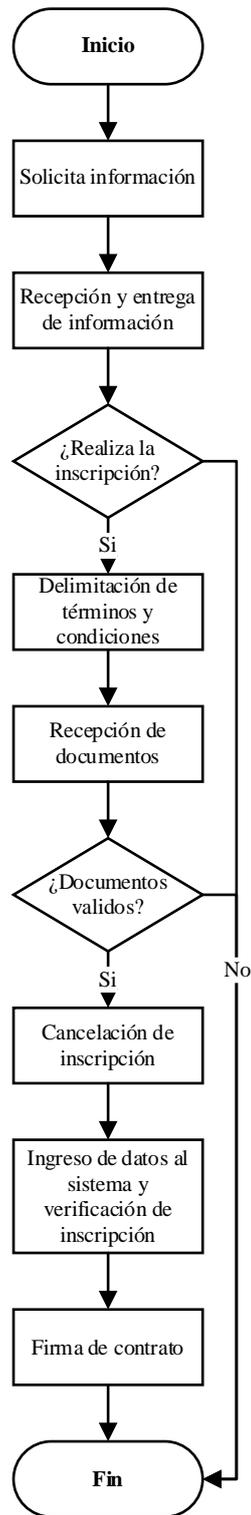
### 5.3.6.3. *Procesos*

Para dar un excelente servicio se desarrolla proceso que ayuden a analizar directamente las actividades de forma detallada para poder brindar un servicio de calidad donde el cliente se sienta satisfecho y tenga una imagen positiva de la empresa de coach y estos se presentan a continuación sien do los más importantes para iniciar el negocio

#### **Proceso de atención al cliente**

Al realizar el proceso de atención al cliente es uno de los puntos fundamentales para poder desarrollar estas actividades de capacitaciones debido que el más importante es el cliente y este debe sentirse satisfecho con el servicio brindado el cual se convertirá en la carta de presentación los cuales serán evaluados la forma el trato que los colaboradores realizan dentro de la empresa de coach.

## Flujo de proceso de atención al cliente



**Ilustración7-5:** Proceso de atención al cliente

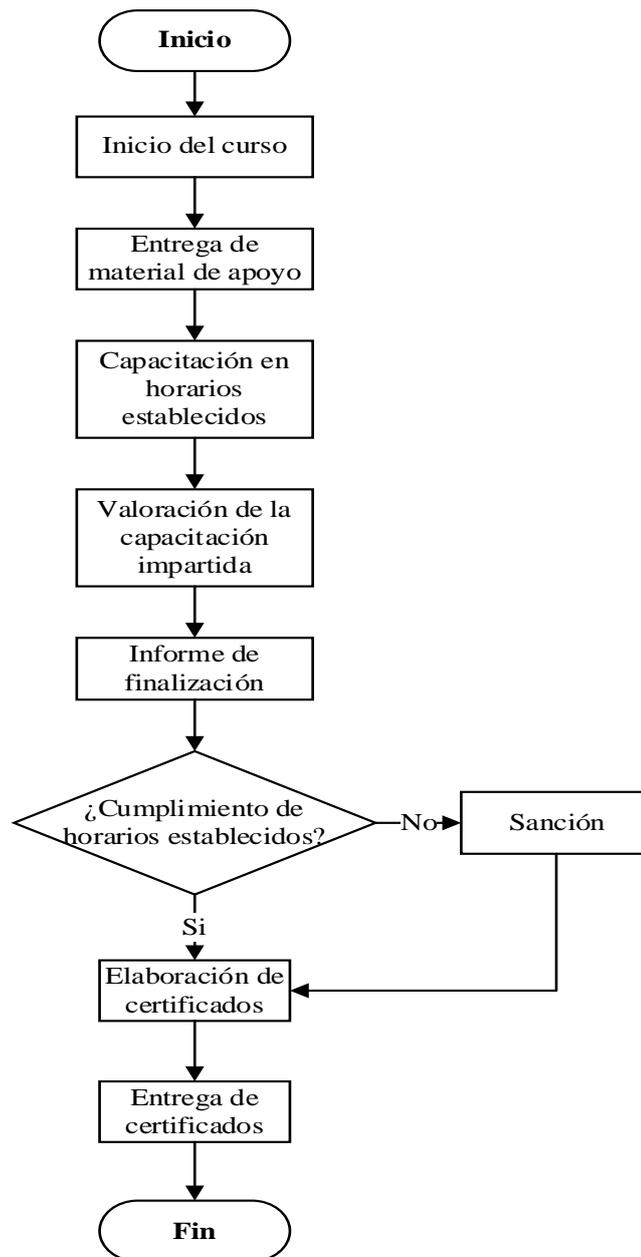
**Fuente:** Investigación de campo, (2023).

**Realizado por:** Pazmiño, E. 2023

## Proceso de capacitación

La capacitación es uno de los factores que ayudan a solventar la forma correcta que se debe desarrollar la capacitación esto ayuda a realizar de forma técnica en los tiempos establecidos y horarios pertinentes dependiendo lo que el cliente necesite para realizar la capacitación en la educación financiera que otorgara la empresa de coach como se muestra a continuación

### Flujograma de proceso de capacitación



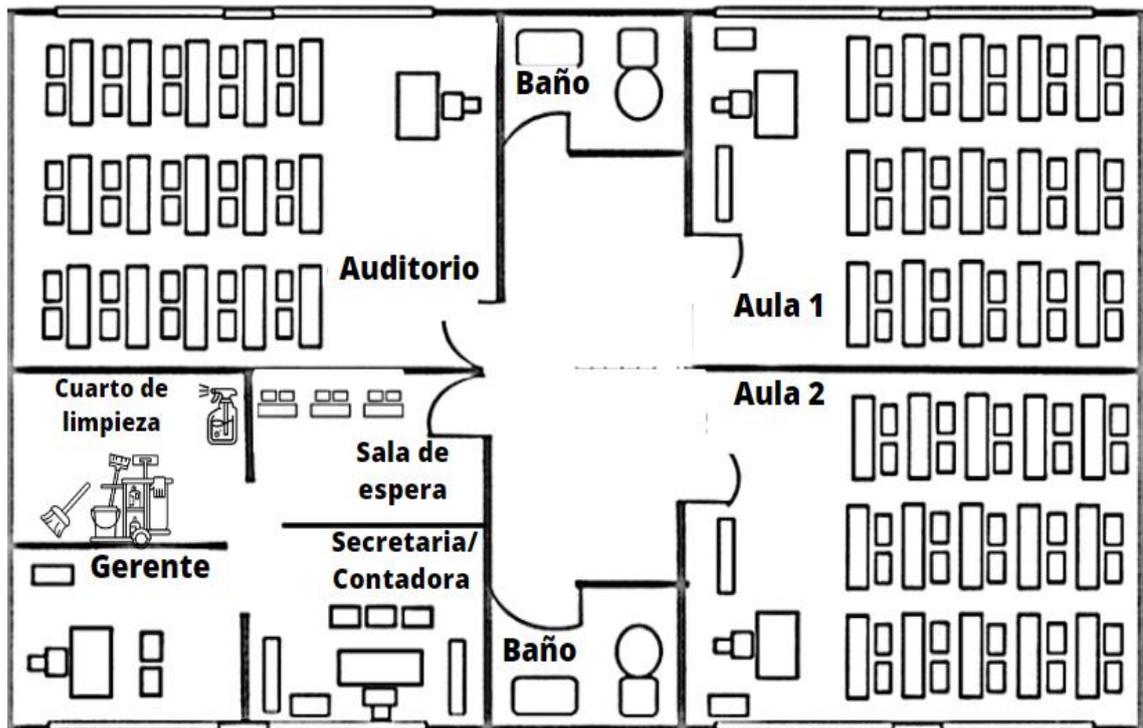
**Ilustración8-5:** Proceso de capacitación

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

#### 5.3.6.4. Distribución de planta

La distribución de planta es la forma adecuada como se va a distribuir las oficinas para dar un excelente funcionamiento y comodidad al cliente donde estas deben ser acogedoras y deben cumplir las expectativas del cliente para ello se realiza una distribución de cómo se estipularía la empresa para desempeñar sus actividades.



**Ilustración9-5:** Distribución de planta

**Fuente:** Investigación de campo, (2023).

**Realizado por:** Pazmiño, E. 2023

#### 5.3.6.5. Capacidad de planta

La capacidad de planta es la cantidad de clientes que al empresa puede aspirar alcanzar, convirtiéndose en una declaración de la tasa de servicio emitido y, por lo general, se mide como la salida (o resultado) del proceso para al presente se analiza los factores endógenos y exógenos que rodean llegando a cubrir una capacidad de 14% cada año considerando que el servicios de coach en Finanzas personales que permita a la población tener mayor conocimiento de cómo manejar sus finanzas personales y disminuir consecuencias económicas que afecte al integridad personal y de sus familias lo cual se pretende calcular de la demanda insatisfecha cono se muestra a continuación

**Tabla 19-5:** Capacidad de planta

AÑO	DEMANDA	OFERTA	Demanda Insatisfecha	A CUBRIR 14,0%
1	47.486	2.978	44.509	6.231
2	48.484	3.296	45.187	6.326
3	49.502	3.649	45.853	6.419
4	50.541	4.040	46.502	6.510
5	51.603	4.472	47.131	6.598

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

### 5.3.6.6. Proformas

EL análisis de las proforma son las cotizaciones de todos los materiales que se utilizaran para brindar un servicio de calidad estos están enfocados para ser partícipes de las capacitaciones ya se de forma directa o indirecta.

#### Remodelación de edificio

**Tabla 20-5:** Remodelación de edificio

<u>Rubro / descripción</u>	UNIDADES	CANT x UNID	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Edificio Remodelado	M2	100,00	20,00	2000,00
<b>Total:</b>				<b>2000,00</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

#### Útiles de oficina

**Tabla 21-5:** Útiles de oficina

<u>Rubro / descripción</u>	UNIDADES	CANT x UNID	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
<b>ÚTILES DE OFICINA</b>				<b>574,00</b>
Archivadores	12	3	36,00	
Perchas	4	60	240,00	
Tachos de basura	5	8,00	40,00	
Perforadora	3	4,00	12,00	
Borrador	6	1,00	6,00	
Botiquín médico	1	120,00	120,00	
Marcadores Caja	2	12,00	24,00	
Resmas de papel	2	20,00	40,00	
Grapadoras	1	2,00	2,00	
Grapas	2	2,00	4,00	
Extintor	1	50,00	50,00	

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

Vehículo

**Tabla 22-5:** Vehículo

<b><u>Rubro / descripción</u></b>	<b>UNIDADES</b>	<b>CANT x UNID</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>PRECIO TOTAL</b>
<b>VEHICULO</b>				8.000,00
Camioneta doble cabina	1	8.000,00	8.000,00	

**Fuente:** Investigación de campo, (2023).

**Realizado por:** Pazmiño, E. 2023

Muebles y enseres

**Tabla 23-5:** Muebles y enseres

<b><u>Rubro / descripción</u></b>	<b>UNIDADES</b>	<b>CANT x UNID</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>PRECIO TOTAL</b>
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>				1.330,00
Sillas plásticas para para clases	20	4,00	80,00	
Mesas pequeñas	20	40,00	800,00	
Escritorio	2	60,00	120,00	
Silla ejecutiva	2	50,00	100,00	
Sillones de espera	2	40,00	80,00	
Pisaron	3	50,00	150,00	

**Fuente:** Investigación de campo, (2023).

**Realizado por:** Pazmiño, E. 2023

Equipo de computo

**Tabla 24-5:** Equipo de computo

<b><u>Rubro / descripción</u></b>	<b>UNIDADES</b>	<b>CANT x UNID</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>PRECIO TOTAL</b>
<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>				3.600,00
Computadora	2	800	1600,00	
Impresora	1	1000	1000,00	
Infocus	2	500,00	1000,00	

**Fuente:** Investigación de campo, (2023).

**Realizado por:** Pazmiño, E. 2023

### 5.3.7. Estudio financiero

#### 5.3.7.1. Activos fijos

**Tabla 25-5:** Activos fijos totales

Descripción	Valor Total
Equipo de computo	\$ 3.600,00
Útiles de oficina	\$ 574,00
Vehículo	\$ 8.000,00
Muebles y enseres	\$ 1.330,00
<b>TOTAL INVERSIONES FIJAS</b>	<b>\$ 13.504,00</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

Los activos fijos son una herramienta e instrumentos importante dentro de la empresa de coach para llevar a cabo todas sus actividades. En este caso, es claro que el activo fijo corresponde a la cantidad de \$ 13.504,00, que es el eje principal que debe tener la empresa. Su actividad diaria y composición se mostró en la tablas anterior los montos de cada una de las cuentas y se evidencia en la cotización por medio de proformas de las cantidades exactas.

#### 5.3.7.2. Activos diferidos

**Tabla 26-5:** Activos diferidos

Descripción	Valor Total
Trámites de MAE	\$ 250,00
Patente	\$ 50,00
Permiso bomberos (año 2020)	\$ 54,23
Instalación de equipos	\$ 60,00
<b>TOTAL INVERSIONES DIFERIDAS</b>	<b>\$ 414,23</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

Los activos diferidos constituyen son una parte muy importante del mantenimiento de las operaciones de la empresa de coach para determinar si cumple con todos los permisos y las leyes aplicables. Esto determina la cantidad de \$ 414,23 que la empresa de coach está obligada a contribuir para el desarrollo de las actividades.

### 5.3.7.3. Capital de trabajo

**Tabla 27-5:** Capital de trabajo

Descripción	Valor Total
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	<b>\$ 1.747,77</b>
MOD	\$ 1.747,77
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	<b>\$ 7.800,00</b>
CIF	\$ 7.800,00
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$ 2.734,92</b>
Gerente general	\$ 1.000,00
Secretaria-contadora	\$ 600,00
Auxiliar de servicios	\$ 450,00
Personal de limpieza	\$ 634,92
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<b>\$ 50,00</b>
Redes sociales	\$ 40,00
Hojas volantes	\$ 10,00
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 12.332,68</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

El capital de trabajo incluye todos los recursos que son necesarios para iniciar la operación de la empresa de coach en un período de tiempo determinado lo cual para el presente estudio se considerará un monto de \$ 12.332,68 para la implementación de estrategias para el funcionamiento empresarial.

### Resumen de inversiones

**Tabla 28-5:** Resumen de inversiones

Rubro	Valor
Inversión Fija	\$ 13.504,00
Inversión Diferida	\$ 414,23
Capital de Trabajo	\$ 12.332,68
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>\$ 26.250,91</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

Refleja el monto de capital requerido para operar adecuadamente las actividades diarias en cada una de las áreas que tiene al empresa con las estrategias propuestas ascendiendo a un monto de \$ 26.250,91 por dólares

### 5.3.7.4. Financiamiento

El mecanismo de la parte financiera es por el cual la empresa de coach obtiene recursos para cubrir la brecha de inversión con financiamiento para mantener una economía estable, planificar para el futuro y expandirse al otorgar un préstamo de \$ 13.125 a la Corporación Financiera la cual

entrega un crédito con una tasa de interés de 11,26% para emprendimiento la cual será pagada en cuotas mensuales como y detalla en la siguiente tabla.

**Tabla 29-5:** Financiamiento

Capital Propio	\$ 13.125	50%
Capital de Terceros	\$ 13.125	50%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 26.251</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

**Tabla 30-5:** Tabla de amortización

Préstamo:	\$ 13.125
Tasa Interés:	11,26%
Plazo:	5

**TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO**

<u>Período</u>	<u>Pago Capital</u>	<u>Pago Interés</u>	<u>Cuota</u>	<u>Saldo</u>
0				\$ 13.125,46
1	\$ 2.096,69	\$ 1.477,93	\$ 3.574,62	\$ 11.028,77
2	\$ 2.332,78	\$ 1.241,84	\$ 3.574,62	\$ 8.695,99
3	\$ 2.595,45	\$ 979,17	\$ 3.574,62	\$ 6.100,54
4	\$ 2.887,69	\$ 686,92	\$ 3.574,62	\$ 3.212,85
5	\$ 3.212,85	\$ 361,77	\$ 3.574,62	\$ 0,00

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

5.3.7.5. *Costos y gastos*

• **Costos del producto**

El costo de producción es la cantidad de recursos económicos que inciden en el proceso para poder brindar el servicio, destacando que los costos indirecta se mantendrán en el valor actual, ya que la tasa de inflación es de 0,12% hasta mayo 2023 según datos del INEC. La depreciación de cada cuenta se determinó por años y porcentajes, y segundo año se muestra un crecimiento, que se muestra en el cuadro a continuación.

**Tabla 31-5:** Costos del producto

Tasa de inflación 0,12%

<u>Descripción</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	<b>\$ 20.973,20</b>	<b>\$ 20.998,37</b>	<b>\$ 21.023,57</b>	<b>\$ 21.048,79</b>	<b>\$ 21.074,05</b>
MOD	\$ 20.973,20	\$ 20.998,37	\$ 21.023,57	\$ 21.048,79	\$ 21.074,05
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>	<b>\$ 7.800,00</b>	<b>\$ 7.809,36</b>	<b>\$ 7.809,36</b>	<b>\$ 7.809,36</b>	<b>\$ 7.809,36</b>
CIF	\$ 7.800,00	\$ 7.809,36	\$ 7.809,36	\$ 7.809,36	\$ 7.809,36
<b>DEPRECIACIONES</b>	<b>\$ 2.643,40</b>				
DEPRECIACIONES EQUIPOS	\$ 2.643,40	\$ 2.643,40	\$ 2.643,40	\$ 2.643,40	\$ 2.643,40
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 31.416,60</b>	<b>\$ 31.451,13</b>	<b>\$ 31.476,33</b>	<b>\$ 31.501,55</b>	<b>\$ 31.526,81</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

- **Gastos Administrativos**

### Rol de pagos

**Tabla 32-5:** Rol de pagos

FONDOS DE RESERVA:		9,45%		luego de un año de servicio							
<b>ROL DE PAGOS</b>											
CARGO	SALARIO BASICO	TOTAL ANUAL BASICO	APORTE IESS	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	TOTAL ANUAL 1	PROMEDIO MENSUAL	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
Gerente general	\$1.000,00	\$ 12.000,00	\$ 1.338,00	\$ 1.000,00	\$ 450,00	\$ 14.788,00	\$ 1.348,79	\$ 16.136,79	\$ 17.485,58	\$ 18.834,37	\$ 20.183,16
Secretaria-contadora	\$600,00	\$ 7.200,00	\$ 802,80	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 9.202,80	\$ 839,37	\$ 10.042,17	\$ 10.881,54	\$ 11.720,92	\$ 12.560,29
Auxiliar de servicios	\$450,00	\$ 5.400,00	\$ 602,10	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 6.902,10	\$ 629,53	\$ 7.531,63	\$ 8.161,16	\$ 8.790,69	\$ 9.420,22
Personal de limpieza	\$500,00	\$ 6.000,00	\$ 669,00	\$ 500,00	\$ 450,00	\$ 7.619,00	\$ 694,92	\$ 8.313,92	\$ 9.008,83	\$ 9.703,75	\$ 10.398,67
Capacitador	\$700,00	\$ 8.400,00	\$ 936,60	\$ 700,00	\$ 450,00	\$ 10.486,60	\$ 956,47	\$ 11.443,07	\$ 12.399,53	\$ 13.356,00	\$ 14.312,46
Capacitador	\$700,00	\$ 8.400,00	\$ 936,60	\$ 700,00	\$ 450,00	\$ 10.486,60	\$ 956,47	\$ 11.443,07	\$ 12.399,53	\$ 13.356,00	\$ 14.312,46

**Fuente:** Investigación de campo, (2023).

**Realizado por:** Pazmiño, E. 2023

### Interpretación de Costos Directos

La mano de obra es lo primordial dentro del funcionamiento de la empresa de coach ya sea este directo o indirecto para el funcionamiento institucional por lo cual se pagara el sueldo de acorde a los cargos que estos sean ocupados y lo que estipula el código de trabajo siendo el de menor rango un sueldo e \$450,00 dólares en el año 2023 al igual se analiza todos los beneficios de ley por esta razón la empresa analiza los sueldos de corte al cargo que desempeña el cual asciende a un monto de \$ 59.485,10 en el primer año considerando los beneficios mencionados en la tabla anterior se observa que la proyección va aumentando ya que año tras año el sueldo básico unificado aumenta por políticas de estado por ende los beneficios de cada trabajador aumentara y los valores serán alto.

## Gastos administrativos

Estos son gastos que son un activo importante de la empresa de coach y son pagados por la gerencia responsable. Se puede apreciar que el primer año es de \$ 38.511,90 incluyendo documentos de oficina que regula sueldo de la parte administrativos

**Tabla 33-5:** Gastos Administrativos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente general	14788,00	16136,79	17485,58	18834,37	20183,16
Secretaria-contadora	9202,80	10042,17	10881,54	11720,92	12560,29
Auxiliar de servicios	6902,10	7531,63	8161,16	8790,69	9420,22
Personal de limpieza	7619,00	8313,92	9008,83	9703,75	10398,67
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 38.511,90</b>	<b>\$ 42.024,51</b>	<b>\$ 45.537,11</b>	<b>\$ 49.049,72</b>	<b>\$ 52.562,32</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

- **Gastos de Publicidad**

Estos se logran implementando el servicio de publicidad para captar nuevos socios para la empresa de coach y así mantener la posición en el mercado el monto asciende a \$ 50,00 y se incrementa dependiendo a la inflación que mantiene el país .

**Tabla 34-5:** Gastos de publicidad

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Redes sociales	\$ 40,00	\$ 40,05	\$ 40,10	\$ 40,14	\$ 40,19
Hojas volantes	\$ 10,00	\$ 10,01	\$ 10,02	\$ 10,04	\$ 10,05
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 50,00</b>	<b>\$ 50,06</b>	<b>\$ 50,12</b>	<b>\$ 50,18</b>	<b>\$ 50,24</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

- **Gastos financieros**

Los costos financieros consisten en pagos de intereses, los cuales son a favor de Ban Ecuador en vida perdido y estos son distribuidos en cada año de préstamo desarrollado.

**Tabla 35-5:** Gastos financieros

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Intereses del Préstamo	\$ 1.477,93	\$ 1.241,84	\$ 979,17	\$ 686,92	\$ 361,77
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.477,93</b>	<b>\$ 1.241,84</b>	<b>\$ 979,17</b>	<b>\$ 686,92</b>	<b>\$ 361,77</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

### 5.3.7.6. Ingresos

Los ingresos generados por las distintas capacitaciones a los habitantes considerando sus respectivos precios, como se muestra en la tabla a continuación esto se debe de acorde a la aceptación por cada servicio oferta en las encuestas al igual que el precio.

**Tabla 36-5:** Ingresos

Productos/Servicios	Precio Unitario	Proyección Ingresos (Demanda Insatisfecha)				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Asesoramiento financiero	10,00	566	626	693	768	850
		\$5.657,88	\$6.263,27	\$6.933,44	\$7.675,32	\$8.496,58
Asesoramiento en presupuesto	20,00	447	494	547	606	671
		\$8.933,49	\$9.889,37	\$10.947,54	\$12.118,92	\$13.415,65
Planificación de inversiones	30,00	983	1.088	1.204	1.333	1.476
		\$29.480,52	\$32.634,93	\$36.126,87	\$39.992,45	\$44.271,64
Reducción de deudas	40,00	983	1.088	1.204	1.333	1.476
		\$39.307,36	\$43.513,24	\$48.169,16	\$53.323,26	\$59.028,85
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 83.379,24</b>	<b>\$ 92.300,82</b>	<b>\$ 102.177,01</b>	<b>\$ 113.109,95</b>	<b>\$ 125.212,71</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

5.3.7.7. Balance general proyectado

El balance, que se muestra en la siguiente tabla, consta de los activos, pasivos y patrimonio neto previstos a cinco años donde la empresa adquiere en bien de la empresa.

**Tabla 37-5:** Balance general proyectado

RUBROS / AÑOS DE VIDA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 12.332,68</b>	<b>\$ 20.115,93</b>	<b>\$ 31.029,37</b>	<b>\$ 45.640,74</b>	<b>\$ 64.572,23</b>	<b>\$ 88.512,57</b>
Caja	\$ 12.332,68	\$ 20.115,93	\$ 31.029,37	\$ 45.640,74	\$ 64.572,23	\$ 88.512,57
<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>\$ 13.504,00</b>	<b>\$ 10.860,60</b>	<b>\$ 8.217,20</b>	<b>\$ 5.573,80</b>	<b>\$ 2.930,40</b>	<b>\$ 287,00</b>
Equipo de computo	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00
ÚTILES DE OFICINA	\$ 574,00	\$ 574,00	\$ 574,00	\$ 574,00	\$ 574,00	\$ 574,00
VEHÍCULO	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 1.330,00	\$ 1.330,00	\$ 1.330,00	\$ 1.330,00	\$ 1.330,00	\$ 1.330,00
- Depreciaciones	\$ 0,00	-\$ 2.643,40	-\$ 5.286,80	-\$ 7.930,20	-\$ 10.573,60	-\$ 13.217,00
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>\$ 414,23</b>	<b>\$ 331,38</b>	<b>\$ 248,54</b>	<b>\$ 165,69</b>	<b>\$ 82,85</b>	<b>\$ 0,00</b>
Gastos diferidos	\$ 414,23	\$ 414,23	\$ 414,23	\$ 414,23	\$ 414,23	\$ 414,23
- Amortizaciones	\$ 0,00	-\$ 82,85	-\$ 165,69	-\$ 248,54	-\$ 331,38	-\$ 414,23
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>\$ 26.250,91</b>	<b>\$ 31.307,91</b>	<b>\$ 39.495,11</b>	<b>\$ 51.380,23</b>	<b>\$ 67.585,48</b>	<b>\$ 88.799,57</b>
<b>PASIVO</b>	<b>\$ 13.125,46</b>	<b>\$ 11.028,77</b>	<b>\$ 8.695,99</b>	<b>\$ 6.100,54</b>	<b>\$ 3.212,85</b>	<b>\$ 0,00</b>
Corriente	\$ 2.096,69	\$ 2.332,78	\$ 2.595,45	\$ 2.887,69	\$ 3.212,85	\$ 0,00
No Corriente	\$ 11.028,77	\$ 8.695,99	\$ 6.100,54	\$ 3.212,85	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>PATRIMONIO</b>	<b>\$ 13.125,46</b>	<b>\$ 20.279,14</b>	<b>\$ 30.799,12</b>	<b>\$ 45.279,68</b>	<b>\$ 64.372,63</b>	<b>\$ 88.799,57</b>
Capital	\$ 13.125,46	\$ 13.125,46	\$ 13.125,46	\$ 13.125,46	\$ 13.125,46	\$ 13.125,46
Resultados del Ejercicio	\$ 0,00	\$ 7.153,69	\$ 10.519,97	\$ 14.480,57	\$ 19.092,94	\$ 24.426,94
Resultados Acumulados	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 7.153,69	\$ 17.673,66	\$ 32.154,23	\$ 51.247,17
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 26.250,91</b>	<b>\$ 31.307,91</b>	<b>\$ 39.495,11</b>	<b>\$ 51.380,23</b>	<b>\$ 67.585,48</b>	<b>\$ 88.799,57</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

### 5.3.7.8. Estado de resultados proyectados

El estado de resultados nos permite determinar los ingresos y gastos incurridos durante el período en que la empresa de coach está en condiciones de cumplir con sus obligaciones, en la siguiente tabla se puede observar un aumento en los ingresos, favorable para la empresa y que puede seguir brindando sus servicios a la ciudadanía verificando que en el primer año existe utilidad de \$ 7.153,69 y en el quinto año se evidencia un incremento llegando a un total de \$ 24.426,94.

**Tabla 38-5:** Estado de resultados proyectados

<b>RUBROS / AÑOS DE VIDA</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ventas Netas	\$ 83.379,24	\$ 92.300,82	\$ 102.177,01	\$ 113.109,95	\$ 125.212,71
- Costo de Producción	-\$ 31.416,60	-\$ 31.451,13	-\$ 31.476,33	-\$ 31.501,55	-\$ 31.526,81
<b>= Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 51.962,64</b>	<b>\$ 60.849,69</b>	<b>\$ 70.700,68</b>	<b>\$ 81.608,39</b>	<b>\$ 93.685,90</b>
- Gastos de Administración	-\$ 38.511,90	-\$ 42.024,51	-\$ 45.537,11	-\$ 49.049,72	-\$ 52.562,32
- Gastos de Ventas	-\$ 50,00	-\$ 50,06	-\$ 50,12	-\$ 50,18	-\$ 50,24
- Gastos Financieros	-\$ 1.477,93	-\$ 1.241,84	-\$ 979,17	-\$ 686,92	-\$ 361,77
<b>= Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>\$ 11.922,81</b>	<b>\$ 17.533,29</b>	<b>\$ 24.134,28</b>	<b>\$ 31.821,57</b>	<b>\$ 40.711,57</b>
- 15% Participación Trabajadores	-\$ 1.788,42	-\$ 2.629,99	-\$ 3.620,14	-\$ 4.773,24	-\$ 6.106,73
- Impuesto a la Renta	-\$ 2.980,70	-\$ 4.383,32	-\$ 6.033,57	-\$ 7.955,39	-\$ 10.177,89
<b>= Utilidad Neta</b>	<b>\$ 7.153,69</b>	<b>\$ 10.519,97</b>	<b>\$ 14.480,57</b>	<b>\$ 19.092,94</b>	<b>\$ 24.426,94</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

### 5.3.7.9. Flujo de efectivo

El flujo de efectivo le permite conocer la entrada y salida de efectivo en cualquier momento durante la vida de su proyecto siendo este el retorno de dinero en el tiempo lo que se convierte en beneficioso para la empresa, ya que les permite tomar decisiones oportunas y mantenerse por delante de sus competidores.

**Tabla 39-5:** Flujo de efectivo

<b>RUBROS / AÑOS DE VIDA</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Ventas Netas		\$ 83.379,24	\$ 92.300,82	\$ 102.177,01	\$ 113.109,95	\$ 125.212,71
- Costo de Producción		-\$ 31.416,60	-\$ 31.451,13	-\$ 31.476,33	-\$ 31.501,55	-\$ 31.526,81
= Utilidad Bruta		\$ 51.962,64	\$ 60.849,69	\$ 70.700,68	\$ 81.608,39	\$ 93.685,90
- Gastos de Administración		-\$ 38.511,90	-\$ 42.024,51	-\$ 45.537,11	-\$ 49.049,72	-\$ 52.562,32
- Gastos de Ventas		-\$ 50,00	-\$ 50,06	-\$ 50,12	-\$ 50,18	-\$ 50,24
- Gastos Financieros (Intereses)		-\$ 1.477,93	-\$ 1.241,84	-\$ 979,17	-\$ 686,92	-\$ 361,77
= Utilidad antes de Impuestos		\$ 11.922,81	\$ 17.533,29	\$ 24.134,28	\$ 31.821,57	\$ 40.711,57
- 15% Participación Trabajadores		-\$ 1.788,42	-\$ 2.629,99	-\$ 3.620,14	-\$ 4.773,24	-\$ 6.106,73
- Impuesto a la Renta		-\$ 2.980,70	-\$ 4.383,32	-\$ 6.033,57	-\$ 7.955,39	-\$ 10.177,89
= Utilidad Neta		\$ 7.153,69	\$ 10.519,97	\$ 14.480,57	\$ 19.092,94	\$ 24.426,94
+ Depreciaciones		\$ 2.643,40	\$ 2.643,40	\$ 2.643,40	\$ 2.643,40	\$ 2.643,40
+ Amortizaciones		\$ 82,85	\$ 82,85	\$ 82,85	\$ 82,85	\$ 82,85
- Pago Préstamo (Capital)		-\$ 2.096,69	-\$ 2.332,78	-\$ 2.595,45	-\$ 2.887,69	-\$ 3.212,85
+ Valor de Salvamento						\$ 287,00
- Inversiones						
Fija	-\$ 13.504,00					
Diferida	-\$ 414,23					
Capital de Trabajo	-\$ 12.332,68					
<b>= Flujo Neto de Efectivo</b>	<b>-\$ 26.250,91</b>	<b>\$ 7.783,24</b>	<b>\$ 10.913,44</b>	<b>\$ 14.611,37</b>	<b>\$ 18.931,49</b>	<b>\$ 24.227,34</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023.

### 5.3.8. Evaluación económica financiera

Esta es una parte fundamental del proyecto y determina su factibilidad dentro del contexto financiero que ayuda a determinar los niveles de aceptación. Para hacer esto, se realizan algunos cálculos como se muestra a continuación.

#### 5.3.8.1. Valor Actual Neto

**Tabla 40-5:** Cálculo de la tasa de descuento

	Estructura d financiamiento	% Ban Central	ponderación
Capital propio	50%	8,33%	4,17%
Crédito	50%	11,26%	5,63%
Riesgo de Inversión			20%
<b>Total</b>			<b>29,80%</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023.

Para el cálculo correspondiente se ha utilizado una tasa de descuento del 29,80% con un riesgo del 20% ya que este proyecto no tiene un alto riesgo y para el cálculo de la VAN se ha tomado la siguiente fórmula.:

$$VAN = (-)Inversión Inicial + \frac{FNA \text{ año } 1}{(1+i)^1} \dots \dots \frac{FNA \text{ año } n}{(1+i)^n}$$

**Tabla 41-5:** Valor actual neto

TASA DE DESCUENTO: 29,80%

AÑOS	FNE	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FNE ACTUALIZADOS	FNE ACTUALIZ. Y ACUMULADOS
0	-\$ 26.250,91	1,000000	-\$ 26.250,91	-\$ 26.250,91
1	\$ 7.783,24	0,770446	\$ 5.996,57	-\$ 20.254,35
2	\$ 10.913,44	0,593587	\$ 6.478,07	-\$ 13.776,27
3	\$ 14.611,37	0,457326	\$ 6.682,16	-\$ 7.094,11
4	\$ 18.931,49	0,352345	\$ 6.670,42	-\$ 423,69
5	\$ 24.227,34	0,271463	\$ 6.576,82	<b>\$ 6.153,12</b>

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023

Una vez que se realiza los cálculos pertinentes se determinación del VAN, el valor resultante reflejará un valor de \$ 6.153,12 y se determinará que el proyecto es mayor que cero siendo estos valores sirven para las comparaciones entre los periodos en los que el proyecto tiene diferentes

flujos de efectivo para determinar si conviene o no invertir en él para que no existan pérdidas económicas a futuro.

### 5.3.8.2. Tasa Interna de Retorno

$$TIR = i1 + (i2 - i1) \frac{VAN 1}{VAN 1 - VAN 2}$$

$$TIR = 39,32\%$$

La tasa interna de retorno es de 39,32%, ya que es superior a la tasa de descuento para el cálculo de esta tasa interna de retorno se ha tenido en cuenta el método de interpolación en la anterior formula, se puede decir que este es uno de los ejes que ayudan a la rentabilidad de un proyecto de inversión, y sirve para que los socios decidan implementar el proyecto, ya que su cálculo permite comparar el valor actual de los gastos con los ingresos que se han proyectado para el futuro

### 5.3.8.3. Período de Recuperación de la Inversión

**Tabla 42-5:** Período de recuperación de la inversión

AÑOS	FNE	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FNE ACTUALIZADOS	FNE ACTUALIZ. Y ACUMULADOS
0	-\$ 26.250,91	1,000000	-\$ 26.250,91	-\$ 26.250,91
1	\$ 7.783,24	0,770446	\$ 5.996,57	-\$ 20.254,35
2	\$ 10.913,44	0,593587	\$ 6.478,07	-\$ 13.776,27
3	\$ 14.611,37	0,457326	\$ 6.682,16	-\$ 7.094,11
4	\$ 18.931,49	0,352345	\$ 6.670,42	-\$ 423,69
5	\$ 24.227,34	0,271463	\$ 6.576,82	\$ 6.153,12

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023.

$$PRI = \text{Año Últ. Neg. FNE Act. y Acum.} \wedge \left\{ \left( \frac{\text{Último Negativo FNE Act. y Acum.}}{\text{FNE Actualizado del año siguiente}} \right) * 12 \right\}$$

$$PRI = 4 \wedge \{ | - 423,69 / 6.576,82 | * 12 \}$$

$$PRI = 4.1$$

El periodo de recuperación de la inversión es de 4 años y 1 meses, equivalente a menos de 5 años de vida útil del proyecto, siendo el tiempo que le toma a la empresa recuperar el capital invertido inicialmente, esto puede ser beneficioso para que la empresa de coach adopten nuevas estrategias de marketing y obtengan una nueva captación de nichos de mercado el cual consiste en medir el

plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo en un tiempo adecuado.

#### 5.3.8.4. Relación Costo – Beneficio

**Tabla 43-5:** Relación Costo-Beneficio

AÑOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
0	1,000000	\$ 0,00	<b>-\$ 26.250,91</b>	\$ 0,00	-\$ 26.250,91
1	0,770446	\$ 7.783,24		\$ 5.996,57	\$ 0,00
2	0,593587	\$ 10.913,44		\$ 6.478,07	\$ 0,00
3	0,457326	\$ 14.611,37		\$ 6.682,16	\$ 0,00
4	0,352345	\$ 18.931,49		\$ 6.670,42	\$ 0,00
5	0,271463	\$ 24.227,34		\$ 6.576,82	\$ 0,00
				\$ 32.404,04	

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Pazmiño, E. 2023.

$$RB/C = \frac{SUMA DE INGRESOS ACTUALIZADOS}{SUMA DE EGRESOS ACTUALIZADOS + INVERSIÓN}$$

$$RB/C = \frac{\$ 32.404,04}{0,00 + 26.250,91}$$

$$RB/C = 1.23$$

Al calcular la relación costo-beneficio, se puede afirmar que, por cada dólar invertido en el proyecto, se obtiene una ganancia de 0,23 centavos, este es el valor que se considera rentable para un proyecto específico en el que las estrategias aplicadas en cada etapa son beneficiosas para la empresa de coach pueda generar más ingresos mediante la captación de nichos de mercado y pueda invertir de forma segura sin riesgo de pérdida del capital.

## CONCLUSIONES

- La guía propicia de analizar los diferentes libros de diferentes autores lo que permite canalizar información necesaria para realizar el estudio de factibilidad siendo guía principal para el desarrollo de cada una de las fases para dar cumplimiento al desarrollo empresarial
- Al realizar el levantamiento de información se conoce que los habitantes de la ciudad de Ambato no tienen una cultura propicia de manejo de sus finanzas lo que ocasiona problemas en la cultura de ahorros siendo desfavorable tanto para las familias de cada una de las personas como para la sociedad.
- La creación de la micro empresa se enfoca en analizar el mercado a donde se está enfocando los servicios coach en Finanzas mediante el estudio de mercado que verifica la aceptación del mismo y dando inicio para la constitución de la micro empresa y diseñando una estructura filosófica de acuerdo al giro del negocio donde se plantea estrategias de marketing para dar a conocer cada uno de los cursos a implantar y estos son llevados de forma técnica mediante proceso de calidad analizando costos, gastos e ingresos lo que determina que el proyecto sea viable con un VAN de \$ 6.153,12 TIR de 39,32 Periodo de Recuperación de la Inversión es de 4 años 1 mes y la Relación Beneficio Costos de 1,23 por cada dólar invertido.

## **RECOMENDACIONES**

- Al realizar un estudio de mercado se recomienda tomar en consideración cada una de las faces analizando diferentes autores que sirvan como guía para dar solución optimo a los problemas y sean beneficiarios todos los interesados en la creación de la empresa.
- Se recomienda analizar a los futuros empresarios analizar el entorno de mercado el cual determine los aciertos que la empresa puede tener y las debilidades a las que debe enfrentar para poder brindar un servicio de calidad en el caso de estudio fortalecer la cultura del manejo de las finanzas personales que ayude a mejorar la situación económica de los Ambateños de forma directa y esto puedan ser partícipes de la solvencia económica tanto personal como del entorno
- Se recomienda implementar el presente proyecto debido que cumple con todas las fases del estudio de mercado arrojando datos positivos que se puede dinamizar un buen manejo empresarial con estrategias que buscan posesionar en el mercado mediante la adecuada cultura organización y manejo de cada una de las áreas con personal técnico que conlleven proceso de satisfacción al cliente y el inversionista pueda recuperar su dinero en un tiempo adecuado

## BIBLIOGRAFÍA

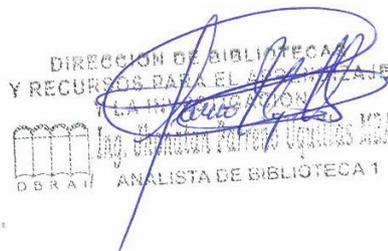
- Arriaga , L., Avalos , A., & De la Torre, M. (15 de Noviembre de 2012). *MARKETING MIX: LA FORTALEZA DE LAS GRANDES EMPRESAS*. Obtenido de file:///C:/Users/marco/AppData/Local/Temp/Temp1\_marketing-mix%20(1).zip/marketing-mix.pdf
- BANCO DE DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA. (7 de Mayo de 2021). *¿Cómo están la inclusión y educación financiera en América Latina?* Obtenido de <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2021/05/como-estan-la-inclusion-y-educacion-financiera-en-america-latina/>
- Brealey, R., & Myers, S. (Abril de 2008). *Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo*. Obtenido de [http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1315-95182008000100008&lng=es&tlng=es](http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182008000100008&lng=es&tlng=es).
- Brigham, E., & Ehrhardt, M. (05 de Diciembre de 2016). *Finanzas corporativas enfoque central*. Obtenido de [https://issuu.com/cengagelatam/docs/brigham\\_issuu](https://issuu.com/cengagelatam/docs/brigham_issuu)
- Camino Mogro, S. B. (02 de Diciembre de 2021). *Análisis Sectorial: Panorama de la Inversión Empresarial en el Ecuador 2013-2017*. Obtenido de [https://ojs.supercias.gob.ec/index.php/X-pedientes\\_Economicos/article/view/12](https://ojs.supercias.gob.ec/index.php/X-pedientes_Economicos/article/view/12)
- Castillo , G., Castillo , S., & Ludeña , S. (2019). Diseño del plan estratégico para la Cooperativa de Transporte Urbano San Jacinto S.A. *Polo del conocimiento*, 66.
- Castillo , G., Castillo Sharon, & Ludeña, S. (2018). Diseño del plan estratégico para la Cooperativa de Transporte Urbano San Jacinto S.A. *Polo del Conocimiento* , 72.
- El Comercio. (05 de 04 de 2019). *RED DE INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO*. Recuperado el 04 de Mayo de 2023, de <https://www.rfd.org.ec/blog/el-96-de-la-poblacion-no-ha-recibido-educacion-financiera>
- El Comercio. (05 de 04 de 2019). *RED DE INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO*. Obtenido de <https://www.rfd.org.ec/blog/el-96-de-la-poblacion-no-ha-recibido-educacion-financiera>
- Gomez, R. (25 de Junio de 2018). *Manual de Gestión de proyectos*. Obtenido de <https://tftgu.eco.catedras.unc.edu.ar/unidad-1/caracteristicas/>
- Horancio Martinez. (1 de Noviembre de 2016). *TAM ENTREPRENEUR VC*. Obtenido de <http://cedconsultoria.net/2016/11/01/estudio-mercado-y-analisis-demanda/>
- Ivan Thompson. (Noviembre de 2020). *Promonegocios.net*. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/empresa/mision-vision-empresa.html>

- Jaffe, R. W. (23 de Abril de 2014). *Finanzas corporativas* . Obtenido de [https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion\\_general/book/libro-finanzasross.pdf](https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/libro-finanzasross.pdf)
- JESÚS CARBAJAL. (28 de Septiembre de 2019). *LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA*. Obtenido de [http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/108420/secme-22923\\_1.pdf?sequence=1](http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/108420/secme-22923_1.pdf?sequence=1)
- Jiménez, R. C. (14 de Septiembre de 2017). *Finanzas II*. Obtenido de [http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/20172/contaduria/5/apunte/LC\\_1529\\_17097\\_A\\_FinanzasII\\_V1.pdf](http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/20172/contaduria/5/apunte/LC_1529_17097_A_FinanzasII_V1.pdf)
- Juan Carlos Salvador. (29 de Septiembre de 2019). *El Heraldito*. Obtenido de Ambato, ciudad comercial : <https://www.elheraldo.com.ec/ambato-ciudad-comercial/>
- Kerzner, H. (2005). *Administración de proyectos*. Obtenido de <https://www.getabstract.com/es/resumen/administracion-de-proyectos/14530>
- Kotler, P. (28 de Diciembre de 2006). *Dirección de Marketing*. Obtenido de [https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/14585/mod\\_resource/content/1/libro%20direccion-de-marketing%28kotler-keller\\_2006%29.pdf](https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/14585/mod_resource/content/1/libro%20direccion-de-marketing%28kotler-keller_2006%29.pdf)
- Lawrence J, Gitman; Chad J, Zutter. (25 de Mayo de 2012). *Principios de administración financiera*. Obtenido de [https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion\\_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf](https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf)
- Leon, M. (12 de Octubre de 2020). *Universidad Técnica de Babahoyo*. Obtenido de <http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/8707/E-UTB-FAFI-SIST-000116.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Lledó , P., & Rivarola, G. (s.f.). *Gestión de proyectos* . Buenos Aires: Pearson Educación 2007.
- Luis Nieto. (16 de Agosto de 2017). *ÉXITO Y EXCELENCIA EN GESTIÓN DE PROYECTOS*. Obtenido de <https://es.linkedin.com/pulse/%C3%A9xito-y-excelencia-en-gesti%C3%B3n-de-proyectos-luis-nieto>
- Muradep, L. (31 de Octubre de 2019). *Coaching para la transformación personal*. Obtenido de <https://www.storytel.com/mx/es/books/coaching-para-la-transformaci%C3%B3n-personal-un-modelo-integrado-de-la-pnl-y-la-ontolog%C3%ADa-del-lenguaje-487093>
- Naranjo, M. F. (24 de Noviembre de 2015). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE CAPACITACIÓN CONTÍNUA APOYADA EN T.I.* Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/10007/Tesis%20Maestria%20GTI%20MFSanchez.pdf?sequence=1>

- Nohelia. (05 de Junio de 2008). *Tesis*. Obtenido de <http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/18045/Capitulo3.pdf>
- Ortega, A. O. (28 de Marzo de 2017). *ENFOQUES DE INVESTIGACIÓN*. Obtenido de [https://www.researchgate.net/profile/Alfredo-Otero-Ortega/publication/326905435\\_ENFOQUES\\_DE\\_INVESTIGACION/links/5b6b7f9992851ca650526dfd/ENFOQUES-DE-INVESTIGACION.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Alfredo-Otero-Ortega/publication/326905435_ENFOQUES_DE_INVESTIGACION/links/5b6b7f9992851ca650526dfd/ENFOQUES-DE-INVESTIGACION.pdf)
- Padilla, M. C. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá : Ecoe Ediciones .
- Pedro Ramírez. (26 de Septiembre de 2022). *Van y TIR: Concepto, diferencias y cómo calcularlos*. Obtenido de Economía: <https://economia3.com/van-tir-concepto-diferencias-como-calcularlos/>
- Pinelo, A. M. (2011). APLICACION DEL ÍNDICE DE RENTABILIDAD (IR) Y PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION (PRI). *gaceta juridica*, 2.
- Posada, R. (1 de Diciembre de 2011). *RELACIONES BENEFICIO COSTO DE LA PRODUCCION DE ARROZ EN COLOMBIA*. Obtenido de <https://cgspace.cgiar.org/bitstream/handle/10568/71406/65966.pdf?sequence=1>
- Remuzgo, F. (12 de Julio de 2005). *DIAGNOSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA*. Obtenido de [http://geco.mineroartesanal.com/tiki-download\\_wiki\\_attachment.php?attId=371](http://geco.mineroartesanal.com/tiki-download_wiki_attachment.php?attId=371)
- Rocabert, J. P. (2007). Los criterios Valor Actual Neto y Tasa Interna de rendimiento. *e-pública*, 3.
- Rocabert, J. P. (2007). Los criterios Valor Actual Neto y Tasa Interna de rendimiento. *e-pública*, 4.
- Sandra, H., & Gallegos , D. (28 de Septiembre de 2021). Importancia del diagnóstico situacional de la empresa. Riobamba, Chimborazo, Ecuador.
- Secaria, C. D. (6 de Julio de 2022). *DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA UN COACH FINANCIERO QUE GUIARA LA ECONOMIA PERSONAL, FAMILIAR Y NEGOCIOS EN LA CIUDAD DE GUARANDA*. Obtenido de dspace: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/16563/1/22T0826.pdf>
- Soto, R. V. (13 de Julio de 2011). *Estado de flujo de efectivo* . Obtenido de <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/intersedes/article/view/880/941>
- Stoner. (13 de Abril de 2011). *Administración*. Obtenido de [https://alvarezrubenantonio.milaulas.com/pluginfile.php/76/mod\\_resource/content/1/LIBRO%20DE%20ADMINISTRACION.pdf](https://alvarezrubenantonio.milaulas.com/pluginfile.php/76/mod_resource/content/1/LIBRO%20DE%20ADMINISTRACION.pdf)
- Universidad Esan. (24 de Enero de 2017). *Fundamentos financieros: el valor actual neto (VAN)*. Obtenido de Conexión Esan: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/fundamentos-financieros-el-valor-actual-neto-van>

- UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LA RIOJA. (15 de 09 de 2022). *¿Qué es un coach financiero y cómo serlo?* Obtenido de Recuperado de: <https://www.unir.net/empresa/revista/coach-financiero/>
- UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LA RIOJA. (15 de 09 de 2022). *UNIR*. Obtenido de <https://www.unir.net/empresa/revista/coach-financiero/>
- Urbina, G. B. (11 de Febrero de 2011). Estudio de mercado. En G. B. Urbina, *Evaluación de proyectos* (pág. 14). Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Obtenido de <https://econforesyproyec.files.wordpress.com/2014/11/evaluacion-de-proyectos-gabriel-baca-urbina-corregido.pdf>
- Urbina, G. B. (2011). Estudio de mercado. En G. B. Urbina, *Evaluacion de proyectos* (pág. 43). México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A DE C.V.
- Urbina, G. B. (2011). Estudio de mercado. En G. B. Urbina, *Evaluacion de proyectos* (pág. 44). México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A DE C.V.
- Urbina, G. B. (2011). Estudio de mercado. En G. B. Urbina, *Evaluacion de proyectos* (pág. 17). México : McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A DE C.V.
- Urbina, G. B. (2011). Estudio Técnico. En G. B. Urbina, *Evaluacion de proyectos* (pág. 98). México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A DE C.V.
- Urbina, G. B. (2011). Estudio Técnico. En G. B. Urbina, *Evaluacion de proyectos* (pág. 101). México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A DE C.V.
- Urbina, G. B. (2011). Estudio Técnico . En G. B. Urbina, *Evaluacion de proyectos* (pág. 84). México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A DE C.V.
- Zambrano, M. d. (15 de Mayo de 2015). *ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRESTACION DE SERVICIOS DE ASESORIA DE COACHING, COMO HERRAMIENTA DE COMPETITIVIDAD PARA LAS PYMES DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL*. Obtenido de dspace: [https://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/14813/1/63279\\_1.pdf](https://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/14813/1/63279_1.pdf)

**Total 48 referencias bibliográficas.**



## ANEXOS

### ANEXO A: EVIDENCIA DE LA ENCUESTA

#### Diseñar un Proyecto de factibilidad de forma educativa para la creación de una microempresa de servicios de Coach en Finanzas Personales en el Cantón Ambato, Provincia de Tungurahua, en el año 2023

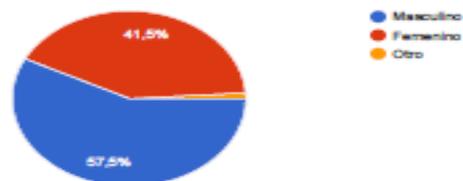
382 respuestas

[Publicar datos de análisis](#)

Genero del encuestado

[Copiar](#)

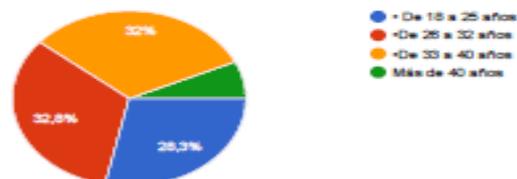
381 respuestas



Rango de edad

[Copiar](#)

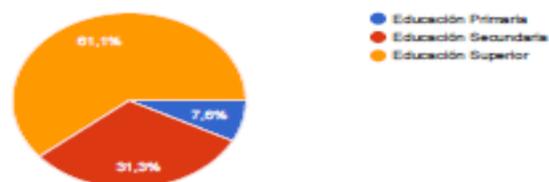
378 respuestas



¿Cuál es el nivel de educación que tiene?

[Copiar](#)

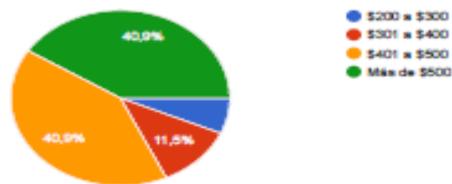
380 respuestas



¿Cuáles son los ingresos mensuales que usted obtiene?

[Copiar](#)

331 respuestas



¿Cuál es tu nivel de interés en recibir servicios de coaching en finanzas personales?

[Copiar](#)

330 respuestas



¿Consideras que tener un coach en finanzas personales te ayudaría a mejorar tus habilidades financieras?

[Copiar](#)

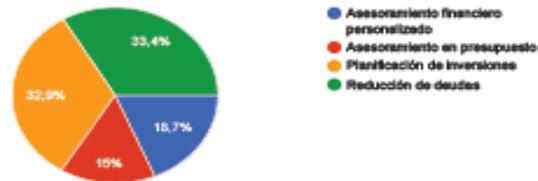
330 respuestas



¿Qué tipo de servicios te gustaría recibir de una empresa de coaching en finanzas personales?

[Copiar](#)

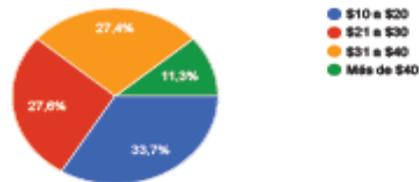
300 respuestas



¿Cuánto estarías dispuesto a invertir en servicios de coaching en finanzas personales?

[Copiar](#)

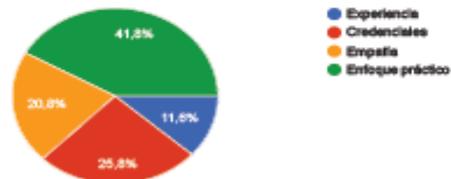
300 respuestas



¿Qué características o cualidades valoras más en un coach en finanzas personales?

[Copiar](#)

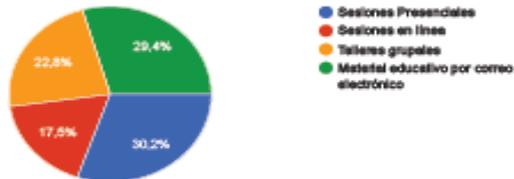
300 respuestas



¿En qué formato preferirías recibir los servicios de coaching en finanzas personales?

[Copiar](#)

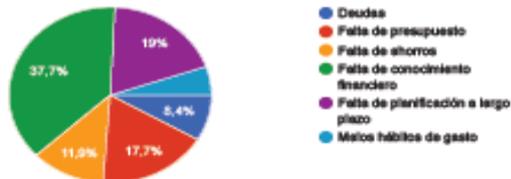
377 respuestas



¿Qué obstáculos o desafíos enfrentas actualmente en tus finanzas personales que crees que un coach podría ayudarte a superar?

[Copiar](#)

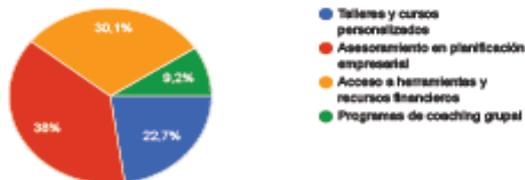
379 respuestas



¿Qué otros servicios o características te gustaría ver incluidos en la oferta de la empresa de coaching en finanzas personales?

[Copiar](#)

379 respuestas





**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**CERTIFICADO DE CUMPLIMIENTO DE LA GUÍA PARA**  
**NORMALIZACIÓN DE TRABAJOS DE FIN DE GRADO**

**Fecha de entrega:** 08/02/2024

<b>INFORMACIÓN DEL AUTOR</b>
<b>Nombres – Apellidos:</b> ERIKA ALEJANDRA PAZMIÑO CHICAIZA
<b>INFORMACIÓN INSTITUCIONAL</b>
<b>Facultad:</b> ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
<b>Carrera:</b> FINANZAS
<b>Título a optar:</b> LICENCIADA EN FINANZAS
 <b>ING. PEDRO PABLO BRAVO MOLINA</b> Director del Trabajo de Titulación
 <b>ING. GALO IVÁN VILCACUNDO REINOSO</b> Asesor del Trabajo de Titulación