



**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

# UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS-ESPE

UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA.

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE  
COMERCIO.

TECNOLOGÍA EN ADMINISTRACIÓN DE MICROEMPRESAS

TEMA: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PARA LA PRODUCCIÓN  
Y COMERCIALIZACIÓN DEL CAMOTE EN LA CIUDAD DE BAÑOS”

AUTOR: CEPEDA CASTILLO IVÁN GONZALO

DIRECTOR: ING. EDUARDO SANDOVAL

CODIRECTOR: DR. MARCO SOASTI

SEPTIEMBRE DE 2015

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO****TECNOLOGÍA EN MICROEMPRESAS****DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD****IVÁN GONZALO CEPEDA CASTILLO****DECLARO QUE:**

El proyecto de grado denominado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL CAMOTE EN LA CIUDAD DE BAÑOS”, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan el pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Sangolquí, septiembre de 2015



---

IVÁN GONZALO CEPEDA CASTILLO

**UNIVERSIDAD DE FUERZAS ARMADAS - ESPE****TECNOLOGÍA EN MICROEMPRESAS****CERTIFICADO**

ING. EDUARDO SANDOVAL

DR. MARCO SOASTI

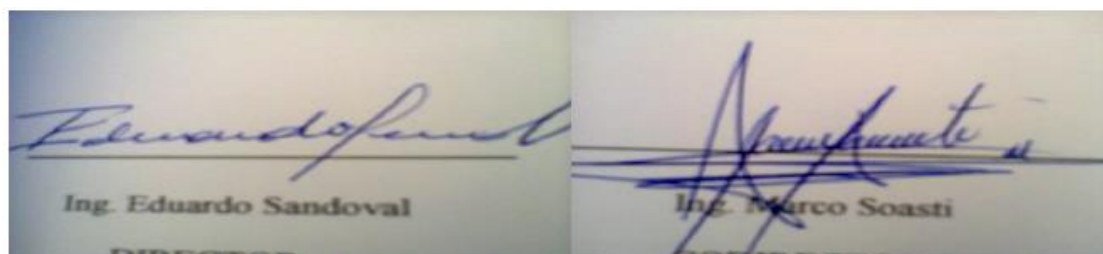
**CERTIFICAN**

Que el trabajo titulado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL CAMOTE EN LA CIUDAD DE BAÑOS” realizado por IVÁN GONZALO CEPEDA CASTILLO, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Universidad de Fuerzas Armadas- ESPE.

Debido a que ha concluido el trabajo se recomienda su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contienen los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a IVÁN GONZALO CEPEDA CASTILLO que se entregue a la LIC. GIOMARA TROYA, MBA en su calidad de Directora de la Carrera.

Sangolquí, septiembre del 2015



Ing. Eduardo Sandoval

Dr. Marco Soasti

DIRECTOR

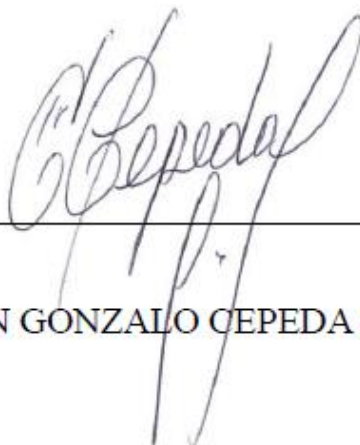
CODIRECTOR

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO****TECNOLOGÍA EN MICROEMPRESAS****AUTORIZACIÓN**

Yo, IVÁN GONZALO CEPEDA CASTILLO

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo, **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL CAMOTE EN LA CIUDAD DE BAÑOS”** cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, septiembre de 2015



---

IVÁN GONZALO CEPEDA CASTILLO

**DEDICATORIA**

*Dedico este trabajo a mi hija Aleja, a quien  
dejaré esta empresa, en su momento.*

*IVÁN GONZALO*

## AGRADECIMIENTO

*Mi agradecimiento a mis directores quienes con su profesionalismo aportaron para concluir este trabajo.*

*IVÁN GONZALO*

## Contenido

<b>CAPÍTULO I</b> .....	1
<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>1.1. Definición del Tema</b> .....	1
<b>1.2. Introducción</b> .....	1
<b>1.3. Planteamiento del Problema</b> .....	2
<b>1.4. Justificación y/o Importancia</b> .....	3
<b>1.5. Objetivos</b> .....	3
<b>1.5.1. Objetivo General</b> .....	3
<b>1.5.2. Objetivos Específicos</b> .....	3
<b>2. ESTUDIO DE MERCADO</b> .....	5
<b>2.1. Definición de los servicios del estudio</b> .....	5
<b>2.2. Perfil del consumidor</b> .....	5
<b>2.3. Análisis actual del mercado</b> .....	6
<b>2.4. Demanda histórica y futura</b> .....	6
<b>2.5. La oferta</b> .....	7
<b>2.6. La demanda insatisfecha</b> .....	7
<b>2.7. Investigación de mercado</b> .....	7
<b>2.8. Resultados de la encuesta</b> .....	8
<b>2.9. Conclusiones de la investigación de mercados:</b> .....	13
<b>2.9.1. Referencias</b> .....	13
<b>2.9.2. Antecedentes</b> .....	13
<b>2.9.3. Análisis</b> .....	14
<b>2.9.4. Conclusiones</b> .....	15
<b>2.9.5. Recomendaciones</b> .....	15
<b>3. ESTUDIO TÉCNICO</b> .....	17
<b>3.1. Localización</b> .....	17
<b>3.2. Tamaño de la unidad productiva</b> .....	17
<b>3.3. Ingeniería del proyecto</b> .....	19
<b>3.3.1. Diseño</b> .....	19
<b>3.3.2. Tecnología</b> .....	19
<b>3.3.3. Mobiliarios, equipos y herramientas</b> .....	19
<b>3.3.4. Interés</b> .....	21
<b>3.3.4.1. Interés Económico</b> .....	21

3.3.4.2. Interés Social .....	21
3.4. Ingeniería del servicio .....	22
3.4.1. La quinta agrícola .....	22
3.4.2. Funciones y responsabilidades .....	23
3.4.2.1. Administrador .....	23
3.4.2.2. Jornalero (a) .....	24
3.4.2.3. Pastelero (productos elaborados) .....	24
3.4.2.4. Vendedor (a) de productos elaborados .....	24
3.4.2.5. Vendedor (a) de productos no elaborados .....	25
CAPÍTULO IV .....	26
4. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO .....	26
4.1. Presupuestos .....	26
4.1.1. Presupuestos de inversión .....	26
4.1.1.1. Activos fijos .....	26
4.1.1.2. Terreno y obra civil .....	26
4.1.1.3. Equipos y muebles .....	27
4.1.1.4. Vehículo .....	28
4.1.1.5. Depreciación .....	28
4.1.1.6. Activos intangibles o diferidos .....	28
4.1.1.7. Capital de trabajo .....	29
4.1.1.8. Resumen del presupuesto de inversiones .....	30
4.1.2. Presupuesto de operación .....	31
4.1.2.1. Presupuesto de ingresos .....	32
4.1.2.2. Presupuesto de egresos .....	32
4.2. Estructura de financiamiento .....	33
4.3. Punto de equilibrio .....	33
4.4. Estados financieros .....	35
4.4.1. Estado de resultados .....	35
4.4.2. Flujo neto de fondos .....	35
5. EVALUACIÓN DEL ESTUDIO .....	37
5.1. Tasa de descuento (TMAR) .....	37
5.2. Valor actual neto (VAN) .....	37
5.3. Tasa Interna de Retorno .....	37
5.4. Período de recuperación .....	37



<b>5.5. Relación Beneficio/ Costo</b> .....	38
<b>5.6. Conclusiones y recomendación</b> .....	38
REFERENCIAS:.....	39
ANEXOS: .....	40

## **Resumen**

El camote es un alimento cuyo consumo está relegado por la falta de producción masiva; en la ciudad de Baños el camote es considerado como plato típico y muchos agricultores se dedican a su producción; este estudio pretende determinar la factibilidad de crear una empresa dedicada a la producción y a la comercialización del camote en Baños, ciudad que ofrece variedad en aventura y buena comida. El estudio propone determinar la factibilidad de crear una empresa para satisfacer la demanda que existe durante todo el año. Se determinan los aspectos técnicos para establecer la viabilidad de crear la empresa cuyo detalle está reflejado en cinco capítulos. El capítulo I especifica los antecedentes del problema, la justificación, los objetivos (generales y específicos). El capítulo II trata sobre el estudio del mercado (oferta demanda). El capítulo III realiza el estudio técnico de la empresa (requerimientos necesarios para su implementación y operatividad). El capítulo IV trata del estudio económico financiero de la empresa y por último, en el capítulo V se evidencia la evaluación del estudio y las conclusiones. Al final se concluye que es factible, razón por la cual se recomienda emprender en una empresa de este tipo.

## **PALABRAS CLAVE**

Camote

Empresa

Baños de Agua Santa

Comercialización

Producción

## Summary

The sweet potato is a food whose consumption is relegated by the lack of mass production; In the Baños city of sweet potato is considered typical dish and many farmers are engaged in their production; This study aims to determine the feasibility of creating a company dedicated to the production and marketing of potatoes in Baños, adventure offering variety and good food. The study aims to determine the feasibility of creating a company to meet the demand that exists throughout the year. The technical aspects are determined to establish the feasibility of the company whose detail is reflected in five chapters. Chapter I sets out the background to the problem, the rationale, objectives (general and specific). Chapter II deals with the study of the market (demand offer). Chapter III performs the technical study of the company (requirements for its implementation and operation). Chapter IV deals with the economic and financial study of the company and finally, in Chapter V assessment study evidence and conclusions. Eventually it concluded that it is feasible, which is why it is recommended to take a company of this type.

## KEYWORDS

Sweet Potato

Company

Baños De Agua Santa

Merchandising

Production

# CAPÍTULO I

## 1. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Definición del Tema

“Estudio de factibilidad para desarrollar una empresa para la producción y comercialización del camote en la ciudad de Baños, Provincia de Tungurahua”.

### 1.2. Introducción

El estudio se realizó con fuentes secundarias por lo que se trató de una investigación bibliográfica, no obstante se utilizaron también fuentes primarias, razón por la cual se generó una investigación de campo al momento de obtener información sobre gustos y preferencias. El método empleado para la investigación fue el deductivo ya que se inició en lo general para llegar a lo particular. La técnica usada para la recolección de información fue la encuesta (Anexo “A”).

Baños es una ciudad turística que convoca a gente de todo el Ecuador y del mundo entero que busca, en su estadía en este pequeño rincón andino, varias alternativas de entretenimiento; sin embargo busca también conjugar un buen paseo con el buen descanso y con el consumo de una buena comida. Se sabe que el plato típico de la ciudad es el camote preparado de varias formas y en variados platos, cuyo atractivo muchas veces no puede ser disfrutado por la carencia del producto.

La demanda entonces está insatisfecha en los tiempos de concurrencia masiva a esta ciudad, vale decir en el período de vacaciones, por lo que surge la necesidad de incrementar la producción y comercialización del camote

Estudiar el cultivo del camote enfocado al tecnicismo moderno y sustentado en las experiencias ancestrales, permiten a cualquier inversor del campo alimenticio, tomar la decisión, o no, de potenciar en una empresa que se dedique justamente al cultivo y comercialización de un producto considerado como un gran alimento, tanto su follaje, como su raíz que es la parte comestible con un sabor dulce y agradable, además posee gran valor nutricional (Benavides, 2011).

El presente estudio sirve para determinar la factibilidad de crear una empresa que se dedique a la producción y comercialización del camote en la ciudad de Baños, Provincia del Tungurahua, durante todo el año.

La quinta agrícola que por ahora es improductiva y cuyos gastos de mantenimiento no pueden cubrirse en su totalidad, es el escenario para la generación de esta empresa, pues reúne los requisitos necesarios para su creación.

### **1.3. Planteamiento del Problema**

La quinta agrícola ubicada en la ciudad de Baños, provincia del Tungurahua, no produce lo suficiente como para sustentar su mantenimiento y conservación o para generar una rentabilidad económica, por lo que es necesario buscar una solución práctica que responda a la siguiente interrogante que constituye, en esencia, el planteamiento del problema:

¿En qué medida debe producirse y comercializarse el camote en la ciudad de Baños durante todo el año?

## **1.4. Justificación y/o Importancia**

Con el presente estudio se impulsará el cultivo y la comercialización de camotes en el cantón Baños, provincia del Tungurahua, durante todo el año.

El estudio es conveniente porque permitirá determinar si la creación de una empresa de producción y comercialización de camotes en la ciudad de Baños, durante todo el año, mejorará las condiciones económicas del inversionista o proporcionará una rentabilidad económica al mismo, dado que su actual propiedad (quinta agrícola) es completamente improductiva.

Es de esperar que la ejecución de este estudio permita determinar los estándares de calidad en la producción y comercialización del camote en beneficio del inversionista y la comunidad consumidora, así como generar los recursos que garanticen una rentabilidad aceptable.

## **1.5. Objetivos**

### **1.5.1. Objetivo General**

Realizar el estudio de factibilidad de una empresa que produzca y comercialice el camote en la ciudad de Baños, provincia del Tungurahua, durante todo el año, para lograr una rentabilidad económica para la quinta agrícola.

### **1.5.2. Objetivos Específicos**

- Determinar el problema de estudio mediante la generación de una incógnita para orientar la investigación.

- Realizar el estudio de mercado mediante el análisis de la oferta y la demanda para determinar la demanda insatisfecha en la producción y comercialización del camote en Baños, Tungurahua.
- Realizar el estudio técnico mediante el diseño de una empresa que produzca y comercialice el camote en el cantón Baños.
- Realizar el estudio económico financiero mediante el análisis de los presupuestos para determinar el punto de equilibrio en la producción y comercialización del camote en el cantón Baños, provincia del Tungurahua.
- Realizar la evaluación del proyecto mediante el análisis de los indicadores de productividad para determinar la recuperación de la inversión y su rentabilidad.

## **CAPÍTULO II**

### **2. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **2.1. Definición de los servicios del estudio.**

El estudio de la creación de la empresa dedicada a la producción y comercialización del camote en la ciudad de Baños de Agua Santa permite asegurar lo siguiente:

La empresa funcionará en un área total de 5.000 metros cuadrados, de los cuales 3.000 metros cuadrados estarán destinados a la producción del camote y 100 metros cuadrados serán destinados a la planta de producción de productos derivados del camote para su comercialización.

Dará trabajo a 5 personas que recibirán su salario y seguros de ley conforme a la legislación vigente; el espacio laboral garantizará su seguridad y comodidad en la jornada de trabajo.

Producirá camotes cuyo follaje se comercializará como alimento de animales, mientras que el tubérculo se comercializará en un 70 % en su raíz (por libras y/o quintales) y en un 30 % en productos elaborados (pasteles).

Actualmente la propiedad (quinta agrícola) no genera los recursos necesarios para mantener o sustentar los gastos de mantenimiento de la misma.

#### **2.2. Perfil del consumidor.**

Los consumidores del camote son pobladores de la ciudad de Baños, turistas nacionales y turistas extranjeros, el detalle a continuación:



La población de Baños es de 10.018 habitantes (INEC), mayoritariamente dedicados al turismo (hotelería, deportes extremos, alimentación, transporte, entre otros), sin embargo un pequeño porcentaje se dedica a la agricultura y ganadería, especialmente en el sector rural.

Un millón de turistas al año visitan Baños de Agua Santa, esta cifra se registra cada año y supera 5 veces al número de personas que anualmente llegan al archipiélago de Galápagos. Alemanes, italianos, españoles, estadounidenses, canadienses, argentinos y chilenos encabezan la lista de visitantes (Telégrafo, 2015).

### **2.3. Análisis actual del mercado**

La alimentación en la ciudad de Baños cuenta con una percepción alta de preferencia en las personas que viven y visitan la ciudad. Los clientes se ubican en todos los estratos de edad. Por otro lado están quienes requieren el alimento para sus animales (cuyes, conejos, cerdos, entre otros).

### **2.4. Demanda histórica y futura.**

Lamentablemente no se ha llevado una estadística de la demanda alimenticia en la ciudad de Baños, sin embargo es evidente que los turistas que visitan la ciudad se incrementan anualmente.

**Tabla 2.1 Demanda Histórica.**

AÑO	P. LOCAL	TURISTAS	TOTAL	Req QQ
2010	10.018	3.500	13.518	135
2011	10.318	4.900	15.218	152
2012	10.623	3.360	13.983	140
2013	10.932	3.750	14.682	147
2014	11.246	3.970	15.216	152

**Tabla 2.2 Demanda futura.**

AÑO	P. LOCAL	TURISTAS	TOTAL	Req QQ
<b>2015</b>	11.583	4.000	15.583	156
<b>2016</b>	11.930	4.000	15.930	159
<b>2017</b>	12.288	5.000	17.288	173

**2.5. La oferta.**

La Oferta de producción del camote bordea los 100 quintales, información obtenida en los centros de abasto de la ciudad

**2.6. La demanda insatisfecha.**

La demanda insatisfecha ha sido calculada en función de los datos de producción y el requerimiento actual, considerando que por cada habitante de Baños o Turista que llega a Baños, el consumo es de una libra de camote en promedio.

**Tabla 2.3 Demanda insatisfecha**

AÑO	Requerimiento QQ	Oferta QQ	Necesidad insatisfecha QQ	Necesidad Insatisfecha %
2015	156	100	56	35,89

**2.7. Investigación de mercado**

Para el estudio del mercado se utilizó la encuesta de acuerdo a los siguientes datos:

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

$$\begin{array}{ll} K = & 1,96 \\ p = & 0,5 \\ q = & 0,5 \\ N = & 15216 \\ e = & 0,04 \end{array} \qquad \begin{array}{ll} K^2 = & 3,8416 \\ e^2 = & 0,0016 \end{array}$$

$$n = \frac{14613,45}{25,3044}$$

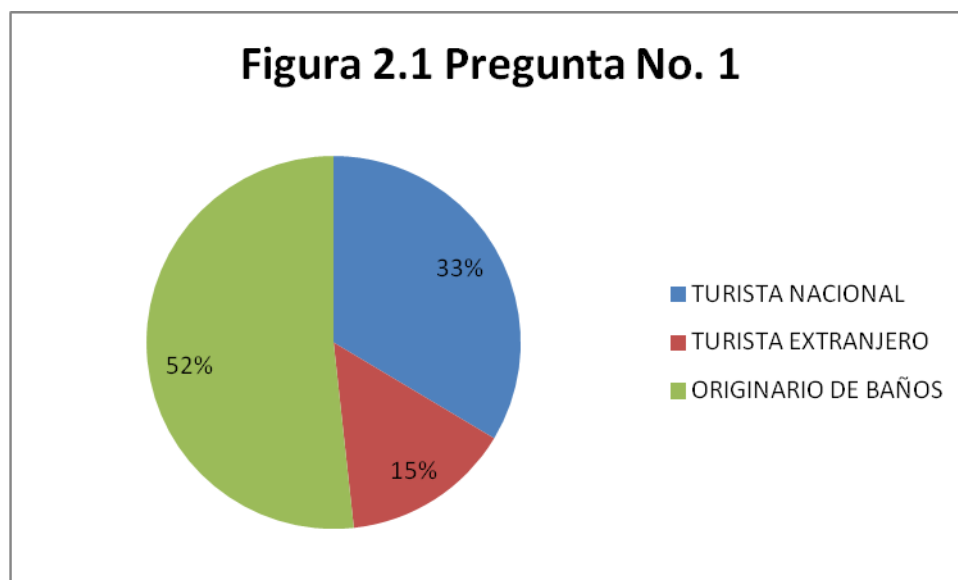
$$n = 577,51$$

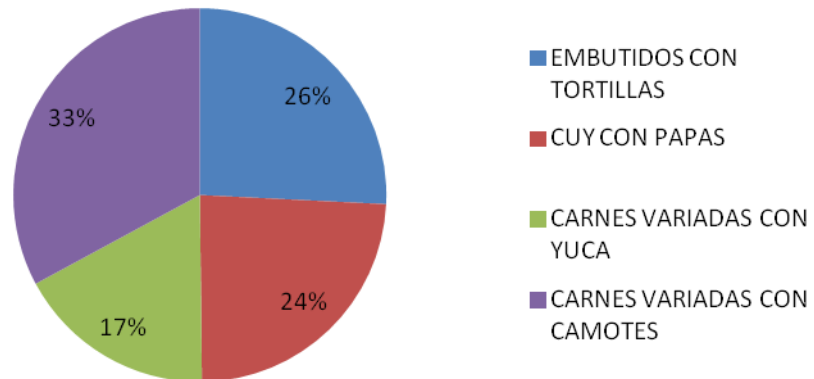
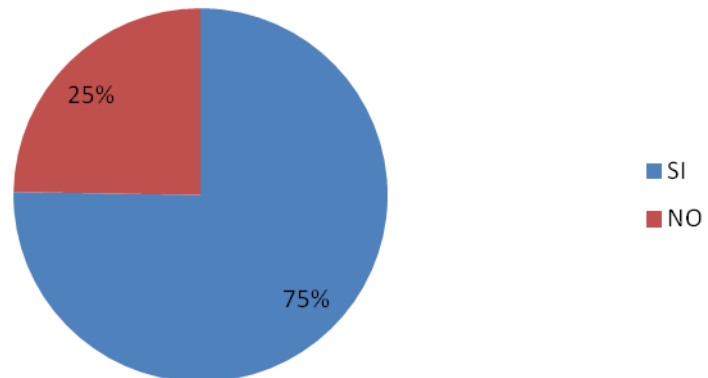
$$n = \mathbf{578}$$

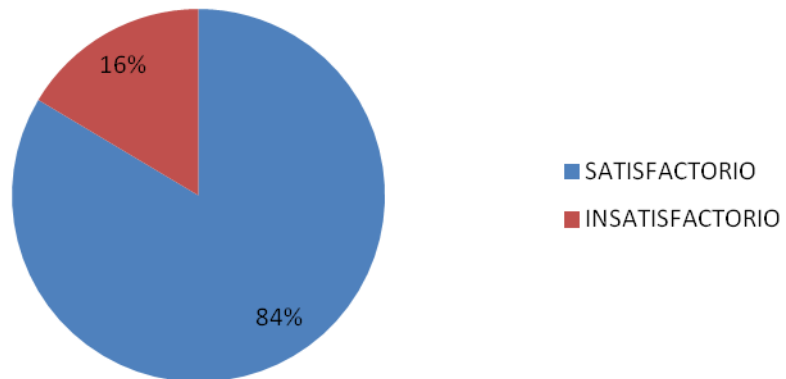
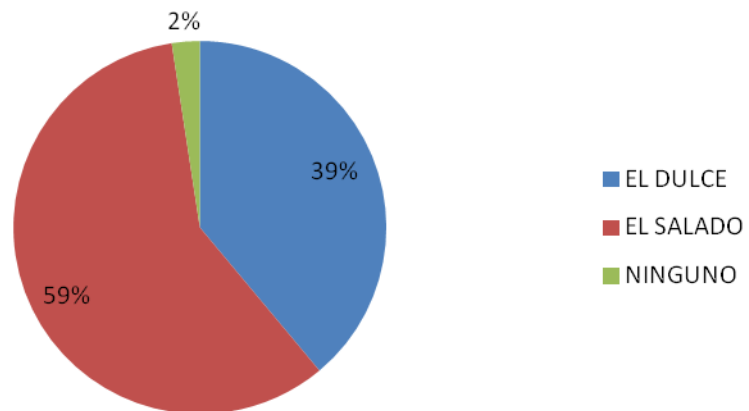
**Tabla 2.4 Cálculo de la muestra**

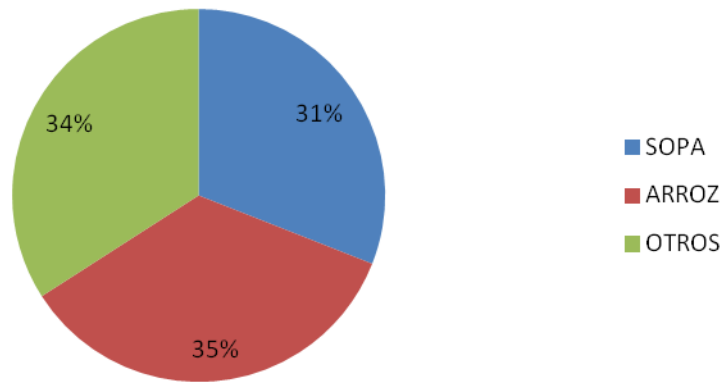
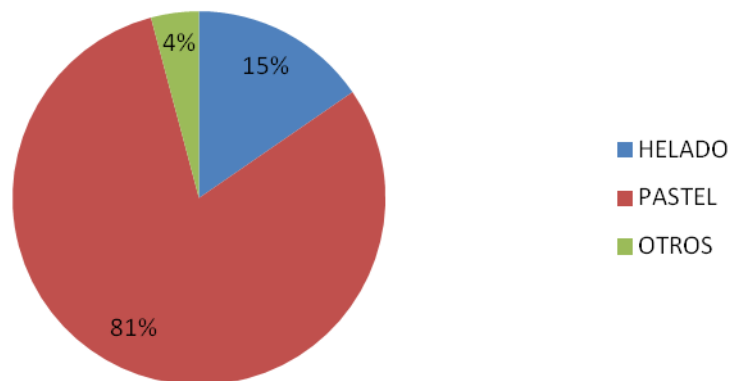
Estratos	cantidad	%	n	muestra
P. Local	11.246	0,7391	578	427
Turistas	3.970	0,2609	578	151
<b>total</b>	<b>15.216</b>	<b>1,0000</b>	<b>578</b>	<b>578</b>

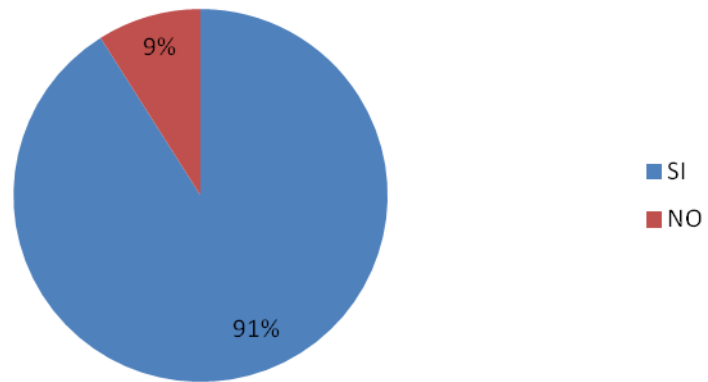
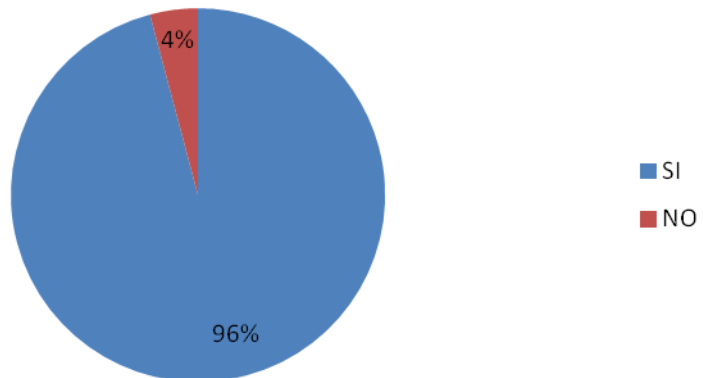
## 2.8. Resultados de la encuesta

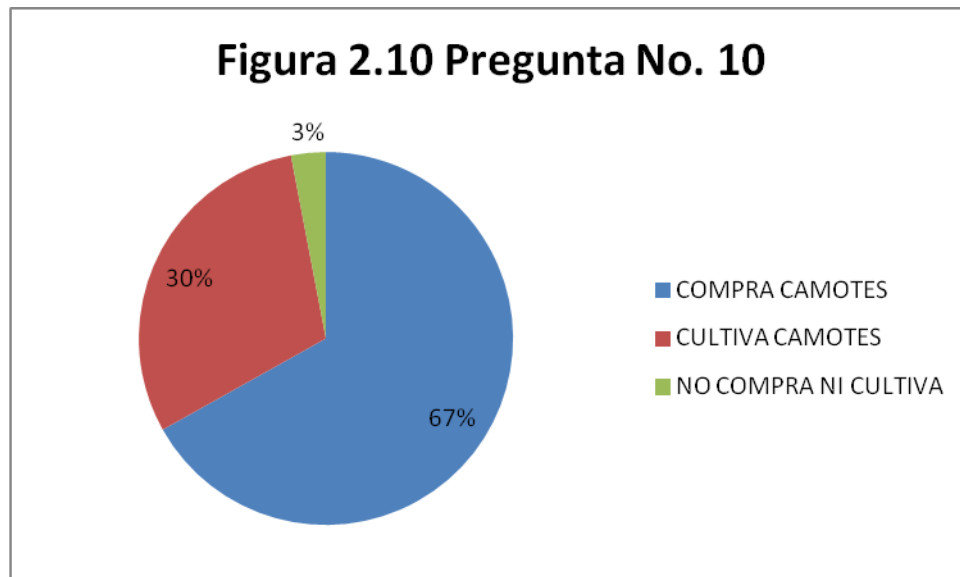


**Figura 2.2 Pregunta No. 2****Figura 2.3 Pregunta No. 3**

**Figura 2.4 Pregunta No. 4****Figura 2.5 Pregunta No. 5**

**Figura 2.6 Pregunta No. 6****Figura 2.7 Pregunta No. 7**

**Figura 2.8 Pregunta No. 8****Figura 2.9 Pregunta No. 9**



## 2.9. Conclusiones de la investigación de mercados:

Informe sobre la aplicación de encuestas para implementar el camote como un alimento de consumo masivo en el Cantón Baños.

### 2.9.1. Referencias

Encuesta aplicada a 578 personas (Ver anexo "A").

### 2.9.2. Antecedentes

El bajo nivel de consumo del camote como alimento (apto para consumo humano y animal) en el cantón Baños de Agua Santa, provincia del Tungurahua, que es una localidad de la serranía ecuatoriana, que a pesar de su reducida extensión, convoca a gran cantidad de personas por su atractivo turístico. Las condiciones geográficas y climáticas del cantón y sus alrededores son ideales para la producción del iponema batata (camote).



El camote es considerado como un alimento eficaz en la lucha contra la desnutrición infantil en todo el mundo; es muy popular habiendo enriquecido notablemente la variedad de la gastronomía ecuatoriana.

Este tubérculo tiene un alto valor nutricional por su acción previene enfermedades hepáticas, en el cáncer de estómago y por su especial propiedad.

### **2.9.3. Análisis**

Dada la cantidad de personas (habitantes y turistas) en el cantón Baños, durante todo el año se incrementa el consumo del camote (como producto natural y/o elaborado).

La encuesta fue aplicada del primero al cuatro de Junio de 2015 en la ciudad (calles, parques, restaurantes, espacios públicos y hoteles), así como en el sector rural (las parroquias de Lligua y Río Verde); aunque las personas aceptaron proporcionar la información, fue necesario convencerlos para que sus respuestas no sean apresuradas. Esta situación sirvió complementariamente para darse cuenta que el administrador de la empresa deberá tener la asertividad y paciencia para negociar los productos ofertados.

Analizados los datos obtenidos se determina que en su mayor porcentaje los encuestados son originarios del cantón Baños y por ser una ciudad que convoca a gran cantidad de personas por su atractivo turístico resulta que el plato más apetecido es la carne variada con camote.

Es importante resaltar que la población en un porcentaje mayor ha comido el camote, siendo este consumo de manera satisfactoria y de preferencia el salado con el arroz; cuando consume el camote dulce manifiestan hacerlo con mayor frecuencia en helado y pastel.

En tal virtud, el 95% recomienda el consumo de camote considerando que es el plato típico de la ciudad de Baños y por último se determina que los habitantes del cantón Baños, en su mayor porcentaje, lo compran para el consumo en sus hogares, para sus animales y para la preparación de comidas típicas que se preparan para los turistas que visitan la ciudad por períodos cortos o períodos largos de tiempo.

#### **2.9.4. Conclusiones**

La encuesta se realizó en el sector urbano y rural de la ciudad de Baños de Agua Santa en la primera semana de Junio de 2015.

El consumidor potencial y el productor, es decir el mercado existente en una pequeña localidad de la serranía ecuatoriana, que a pesar de su reducida extensión, convoca a gran cantidad de personas por su atractivo turístico durante todo el año.

La cantidad de personas (habitantes y turistas) en el cantón Baños, durante todo el año, incrementan el consumo del camote (como producto natural y/o elaborado) en la ciudad, , cuyo impacto es beneficioso para el consumo de alimentos.

#### **2.9.5. Recomendaciones**

- Considerando las condiciones geográficas y climáticas del cantón Baños y sus alrededores que son ideales, es pertinente la producción de camote durante todos los meses del año.
- Implementar una empresa que se dedique al cultivo (producción) y comercialización de camote en la ciudad de Baños, Provincia del Tungurahua..
- Incrementar el nivel de producción del camote en la ciudad de Baños durante todo el año, a fin de lograr una rentabilidad económica para la empresa privada.

- Realizar campañas de promoción sobre los beneficios del consumo (humano y animal) del camote en el cantón Baños.

## CAPÍTULO III

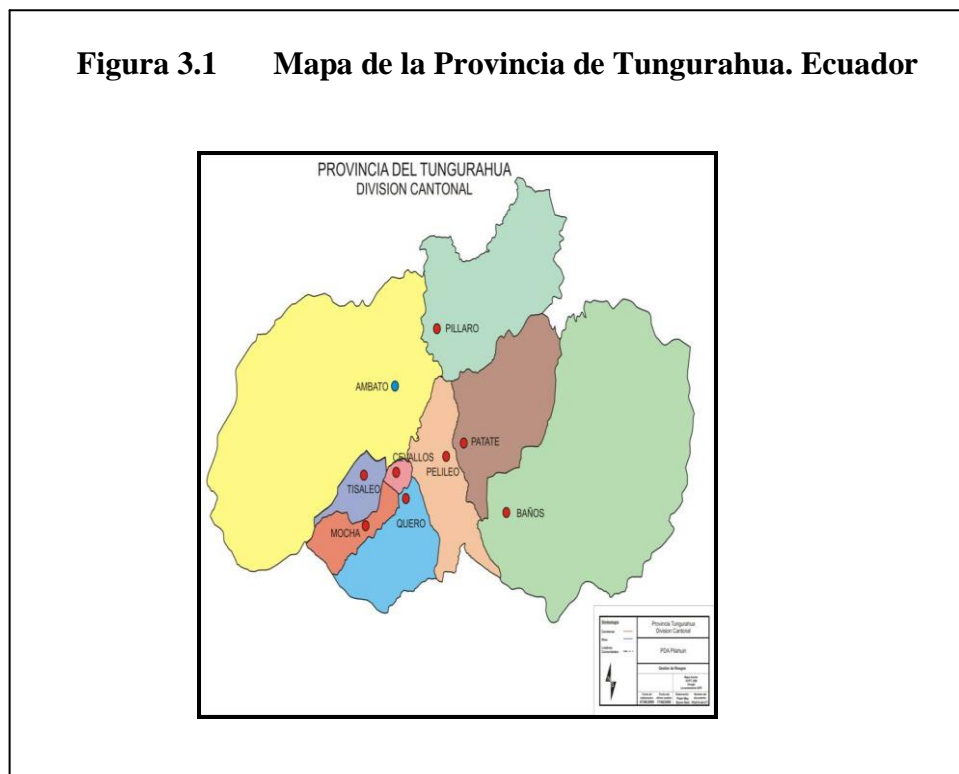
### 3. ESTUDIO TÉCNICO

#### 3.1. Localización.

La quinta agrícola estará ubicada en:

PAÍS: Ecuador  
 PROVINCIA: Tungurahua  
 CANTÓN: Baños  
 PARROQUIA: Baños

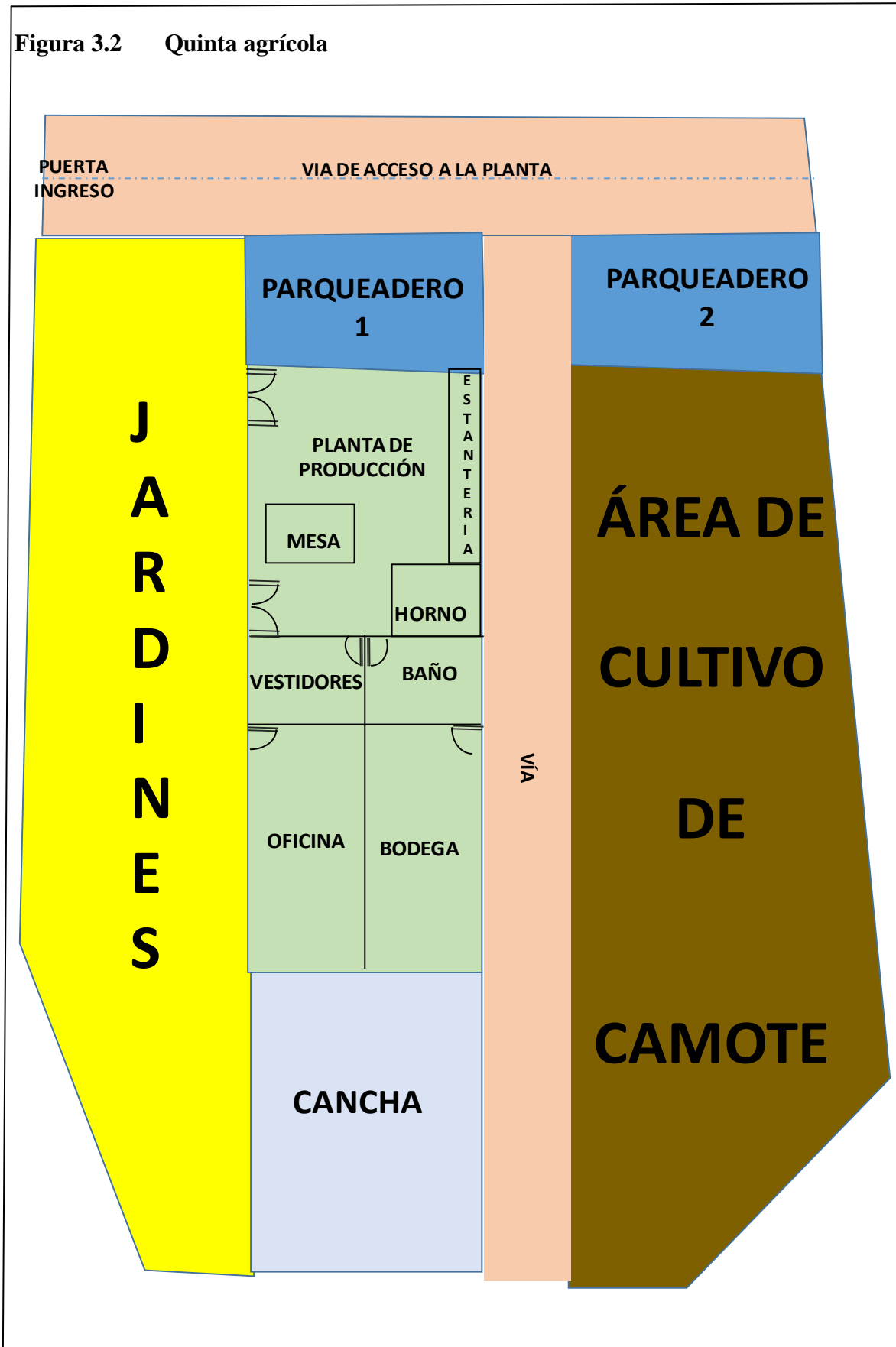
**Figura 3.1 Mapa de la Provincia de Tungurahua. Ecuador**



#### 3.2. Tamaño de la unidad productiva.

La quinta tiene una extensión de 5000 m<sup>2</sup>; el área de cultivo del camote tiene una superficie de 3.000 m<sup>2</sup>; el área de producción de los productos elaborados es de 100 m<sup>2</sup>; el espacio restante son parqueaderos, jardines y una cancha.

Figura 3.2 Quinta agrícola



### 3.3. Ingeniería del proyecto.

#### 3.3.1. Diseño

El diseño del estudio debe contar con las siguientes fases mínimas de acuerdo a la Tabla siguiente:

**Tabla 3.1 FASES DEL ESTUDIO**

<b>Fase</b>	<b>Descripción</b>	<b>Entregable</b>
<b>Inicio</b>	Inicio del estudio.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Perfil del estudio.</li> </ul>
<b>Planeación</b>	Planificación del estudio.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseño de la quinta agrícola.</li> <li>• Responsabilidades del personal.</li> <li>• Estudio económico.</li> <li>• Evaluación del estudio.</li> </ul>
<b>Cierre</b>	Entrega del Estudio.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acta de entrega del estudio</li> </ul>

#### 3.3.2. Tecnología

El requerimiento de equipos, materiales y utensilios se efectúa en función de las siguientes líneas de producción fijados por la carta de productos:

- Línea de procesos de productos naturales
- Línea de procesos de productos elaborados

#### 3.3.3. Mobiliarios, equipos y herramientas.

Las herramientas, equipos y mobiliarios constan a detalle en la siguiente tabla:

**Tabla 3.2 MOBILIARIOS, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS NECESARIAS**

EMPLAZAMIENTO	DOTACION BASICA
EQUIPOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 01Horno a gas</li> <li>• 01 Molino manual</li> <li>• 01 Cocina industrial</li> <li>• 01 Licuadora</li> <li>• 01 Congelador</li> <li>• 01 Micro hondas</li> <li>• 01 extractor de olores</li> <li>• 01 aire acondicionado</li> <li>• 01 Refrigerador panorámico</li> </ul>
Equipos de cómputo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 01 computadora</li> <li>• 01 impresora</li> </ul>
HERRAMIENTAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 4 azadones</li> <li>• 4 palas</li> <li>• 4 palancones</li> <li>• 4 cestas recolectoras</li> <li>• Utencillos de pastelería</li> </ul>
MOBILIARIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 fax</li> <li>• 10 Sillas</li> <li>• 1 Escritorio</li> <li>• 1 archivador</li> <li>• 2 mesas acero inoxidable</li> <li>• 2 mostradores</li> <li>• 1 percheros grandes</li> </ul>

### 3.3.4. Interés.

**3.3.4.1. Interés Económico:** aumentar la producción del camote, reducir los costos de producción para lograr una rentabilidad económica para la quinta agrícola.

**3.3.4.2. Interés Social:** satisfacer al cliente mediante un servicio efectivo, eficiente y eficaz; dar seguridad al trabajador y generar plazas de empleo con el cumplimiento de obligaciones legales en temas de seguridad social.

El interés primario es el económico, claro, sin descuidar al interés social, sin embargo dadas las características no conocidas del producto hace necesario que exista toda una idea de negocio al momento de determinar las condiciones de venta de los productos. En la esfera de la empresa, resulta sorprendente como negociaciones muy importantes se abordan desde la improvisación y se encomienda a personas escasa o nulamente preparadas para negociar, lo que constituye un grave error que no se debe permitir y que obliga al administrador de la empresa a prepararse para enfrentar el reto de negociar para cumplir con los intereses de la empresa.

Hacer una distribución adecuada del terreno es importante porque permite:

- ✓ Brindar seguridad al personal y disminuir la posibilidad de accidentes.
- ✓ Incrementar la producción del camote.
- ✓ Generar un adecuado ambiente de trabajo.

Para una adecuada distribución se tomo en cuenta los siguientes criterios como:

**Economía:** Ahorro en distancias y utilización plena del espacio.

**Flujo:** Permitir que los procesos se den continuamente.

**Comodidad:** Crea espacios suficientes para el bienestar de los trabajadores.



**Seguridad:** Evita accidentes o incidentes.

**Funcionalidad:** La quinta agrícola ha sido concebida con un diseño funcional; a continuación se detallan los puntos más relevantes:

**Área total de la quinta :** 5.000 m<sup>2</sup>

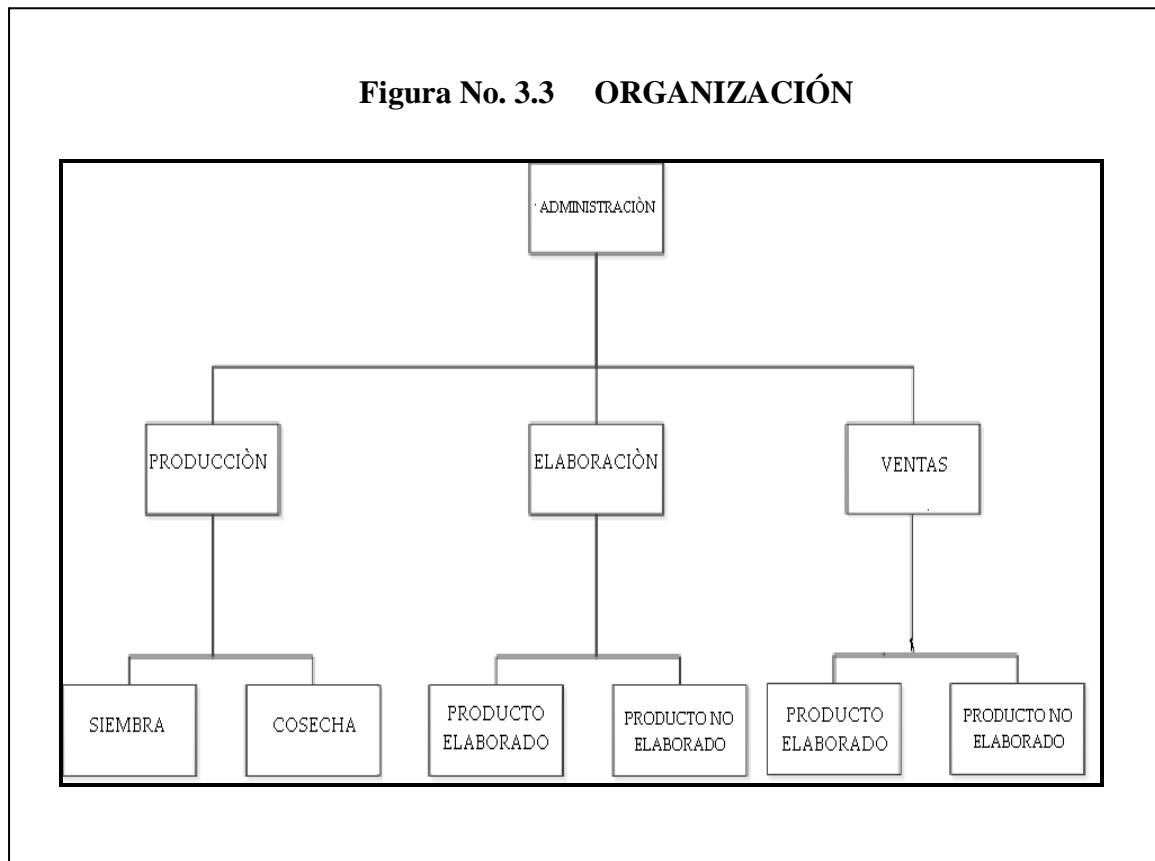
**Área de sembrado :** 3.000 m<sup>2</sup>

**Área de producción :** 100 m<sup>2</sup>

**Área de jardines y parqueaderos :** 1.900 m<sup>2</sup>

### 3.4. Ingeniería del servicio

#### 3.4.1. La quinta agrícola.



### **3.4.2. Funciones y responsabilidades**

#### **3.4.2.1. Administrador**

- Es la persona encargada a planificar, ejecutar, controlar y mejorar la producción de la quinta agrícola.
- Realiza la adquisición de todos los insumos necesarios para la producción del camote.
- Establece las políticas de seguridad en cumplimiento a la ley.
- Exige que los trabajadores cumplan sus obligaciones.
- Coordina todo tipo de actividades extra con las autoridades.
- Negocia permanentemente las condiciones de venta y entrega de los productos ofertados.
- Compra, de ser necesario, la materia prima en caso de sobre demanda.
- Cumple con las obligaciones económicas con los trabajadores.
- Mantiene en óptimas condiciones de presentación la quinta agrícola.
- Proporciona al proceso de producción los recursos necesarios.
- Controla la entrega de productos elaborados a los clientes.
- Controla la entrega de productos no elaborados a los clientes.
- Actualiza los precios de venta al público (de productos elaborados y no elaborados).
- Atiende personalmente las recomendaciones realizadas por los clientes.
- Planifica la mejora continua.
- Controlar el mantenimiento de los equipos, herramientas y útiles varios.
- Controla los recursos y evita fugas de productos.
- Realiza la administración del personal.

**3.4.2.2. Jornalero (a)**

- Cumple las normas de seguridad establecidas.
- Mantiene actualizado su certificado de salud ocupacional.
- Usa el equipo y la herramienta adecuada para la siembra y cosecha del camote.
- Realiza la limpieza de las herramientas y el equipo utilizado.
- Asegura la herramienta y el equipo utilizado.
- Cumple su régimen de trabajo conforme a su contrato.

**3.4.2.3. Pastelero (productos elaborados)**

- Cumple las normas de seguridad establecidas.
- Usa guantes, overol, gorro, mascarilla y zapatos de caucho durante la preparación de los productos elaborados.
- Utiliza los utensilios adecuados para la elaboración de pasteles.
- Administra los recursos entregados por el administrador para la preparación de los pasteles.
- Mantiene aseado su sector de trabajo.

**3.4.2.4. Vendedor (a) de productos elaborados**

- Atiende con cordialidad y rapidez al momento de vender.
- Usa guantes durante la venta de alimentos elaborados y en el cobro del dinero.
- Proporciona factura por la venta realizada.
- Mantiene limpio el vehículo de transporte de productos elaborados.
- Ejecuta las normas de seguridad industrial en su campo.
- Informa sobre los precios de venta al público autorizados por el administrador.
- Informa a los clientes sobre las promociones existentes.

- Cumple su régimen de trabajo conforme a su contrato.

#### **3.4.2.5. Vendedor (a) de productos no elaborados**

- Atiende con cordialidad y rapidez al momento de vender.
- Usa guantes durante la venta de productos no elaborados y en el cobro del dinero.
- Proporciona factura por la venta realizada.
- Mantiene limpio el área de venta de productos no elaborados y el vehículo de venta de productos no elaborados.
- Ejecuta las normas de seguridad industrial en su campo.
- Informa sobre los precios de venta al público autorizados por el administrador.
- Informa a los clientes sobre las promociones existentes.
- Cumple su régimen de trabajo conforme a su contrato.

## CAPÍTULO IV

### 4. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

#### 4.1. Presupuestos

##### 4.1.1. Presupuestos de inversión

##### 4.1.1.1. Activos fijos

Entre los principales activos fijos se puede señalar, las adecuaciones de obra civil, las mismas que son apenas elementales para el almacenaje del camote y para la elaboración de pasteles de camote. Se incluye un vehículo dentro de los activos por la necesidad de distribuir los productos elaborados y no elaborados.

**Tabla 4.1    ACTIVOS FIJOS**

<b>ACTIVOS FIJOS \$</b>	
Terreno	11.250,00 \$
Obra Civil y Construcción	20.000,00 \$
Maquinaria	8.290,00 \$
Equipo de Cómputo	845,00 \$
Equipo y Mobiliario	3.725,00 \$
Vehículos	14.000,00 \$
<b>TOTAL</b>	<b>58.110,00 \$</b>

##### 4.1.1.2. Terreno y obra civil

Es necesaria la adquisición de un terreno de 5.000 metros cuadrados valorado en 11.250 dólares y en el generar una construcción para la planta para la producción de los elaborados del camote, así como una bodega para embalar los productos naturales a un costo de 20.000

dólares. El total necesario entonces es de 31.250 dólares americanos para el terreno y la construcción.

#### 4.1.1.3. Equipos y muebles

**Tabla 4.2 EQUIPOS Y MUEBLES NECESARIOS**

Concepto	Cantidad	Unidad	Precio Unitario \$	Precio Total \$
<b>Maquinaria</b>				<b>8.290,00 \$</b>
Congelador	1	unidad	540,00	540,00
Licuada industrial	1	Unidad	150,00	150,00
Horno a gas	1	Unidad	640,00	640,00
Molino manual	1	Unidad	90,00	90,00
Cocina industrial	1	Unidad	1.600,00	1.600,00
Micro hondas	1	Unidad	460,00	460,00
Extractor de olores	1	Unidad	1.360,00	1.360,00
Aire acondicionado	1	Unidad	1.200,00	1.200,00
Refrigerador panorámico	1	Unidad	1.200,00	2.250,00
<b>Equipo de Oficina</b>				<b>845,00 \$</b>
Computadora	1	Unidad	780,00	780,00
Impresora	1	Unidad	65,00	65,00
<b>Mobiliario</b>				<b>3.725,00 \$</b>
Fax	1	Unidad	125,00	125,00
Silla de oficina	10	Unidad	25,00	250,00
Escritorio	1	Unidad	300,00	300,00
Archivador (6 gavetas)	1	Unidad	400,00	400,00
Utensilios de pastelería	1	Equipo	1.000,00	1.000,00
Mesa acero inoxidable	2	Unidad	300,00	600,00
Palas, palancones, azadones	12	Unidad	20,00	240,00
Batidora industrial	1	Unidad	510,00	510,00
Mostrador	2	Unidad	100,00	200,00
Perchero	2	Unidad	50,00	100,00
<b>Total maquinaria y equipo</b>				<b>12.860,00 \$</b>

La maquinaria constante en el cuadro anterior, es la indispensable para generar una adecuada producción y comercialización; sus costos fueron consultados en almacenes de la ciudad de Ambato.

#### **4.1.1.4. Vehículo**

Para el transporte de la materia prima, de los productos naturales (follaje y raíz del camote), así como de los productos elaborados del camote, es necesaria la adquisición de una camioneta seminueva, cuyo año de fabricación es el 2009 a un costo de 14.000 dólares americanos.

#### **4.1.1.5. Depreciación**

Los porcentajes de depreciación de los activos fijos son establecidos de acuerdo a la ley tributaria y se considera un valor residual para cada concepto (el mismo que nos sirve de guía para vender si es el caso); se ha considerado cinco años para las proyecciones. Ver detalle en el Anexo “C”.

#### **4.1.1.6. Activos intangibles o diferidos**

**Tabla 4.3 ACTIVOS INTANGIBLES**

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR TOTAL \$</b>
Aprobación de Constitución	448
Publicación extracto	70
Patente Municipal	-
Afiliación Cámara de Industrias	50
Registro Mercantil	-
Notaria: anotación Marginal	11

RUC	-
Inscripción en Registro Societario	-
Abogado	200
Permiso de Funcionamiento	40
Registro Sanitario	681
Gasto operacional del préstamo	2.064
<b>TOTAL</b>	<b>3.564 \$</b>

Al analizar los activos intangibles se puede señalar que son gastos en los cuales hay que incurrir previo a la puesta en marcha del proyecto y son, en muchos casos, gastos ineludibles.

A continuación se puede ver que los mismos son amortizables, es decir, recuperables a cinco años.

**Tabla 4.4 AMORTIZACIÓN DE INTANGIBLES**

Concepto	Valor	% Por Ley	1	2	3	4	5
Gastos Preoperativos	\$ 3.563,95	0,2	\$ 712,79	\$ 712,79	\$ 712,79	\$ 712,79	\$ 712,79

#### 4.1.1.7. Capital de trabajo

**Tabla 4.5 CAPITAL DE TRABAJO NECESARIO**

CAPITAL DE TRABAJO	
Concepto	Precio Total
Materia Prima*	100
Material Indirecto*	50
Mano de obra directa*	680,00



Mano de obra indirecta*	340,00
Sueldos y Salarios**	340,00
Insumos de Oficina	25
Insumos de Limpieza	25
Servicios Básicos	30
Publicidad	150
Combustible	60
Mantenimiento de Equipo	50
Mantenimiento de Vehículo	50
Imprevistos	100
<b>Total</b>	<b>2.000,00</b>

El capital de trabajo ha sido calculado para treinta días, lo cual es suficiente para cumplir con las obligaciones de corto plazo.

No se considera más tiempo ya que los productos a ofertar son de entrega inmediata y su venta será en dinero en efectivo, por lo que la liquidez está garantizada en la ejecución de esta empresa.

#### 4.1.1.8. Resumen del presupuesto de inversiones

**Tabla 4.6 RESUMEN DE INVERSIONES**

<b>Concepto</b>	<b>VALOR TOTAL \$</b>
<b>Activos Fijos</b>	<b>58.110,00</b>
Terreno	11.250,00
Obra civil y construcción	20.000,00
Maquinaria y Equipo	8.290,00
Equipo de Computo	845
Muebles y Equipo de Oficina	3.725,00

Vehículo	14.000,00
<b>Activos Diferidos</b>	<b>1.564,00</b>
Gastos Preoperativos	1.564,00
<b>Total Inversiones Fijas</b>	<b>59.674,00</b>
<b>Capital de Trabajo</b>	<b>2.000,00</b>
Materia Prima	100,00
Material Indirecto	50,00
Mano de obra directa	680,00
Mano de obra indirecta	340,00
Sueldos y Salarios	340,00
Insumos de Oficina	25,00
Insumos de Limpieza	25,00
Servicios Básicos	30,00
Publicidad	150,00
Combustible	60,00
Mantenimiento de Equipo	50,00
Mantenimiento de Vehículo	50,00
Imprevistos	100,00
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>61.674,00</b>

El análisis del presupuesto de inversión para el proyecto presenta las cifras constantes en el cuadro anterior, en donde los activos fijos llevan el mayor componente, con 58,110.00 dólares producto de la obra civil, la adquisición de un terreno idóneo para la producción de camotes; la adquisición de una camioneta semi nueva necesaria para la distribución del follaje, camotes y derivados del camote, a la adquisición de equipos para trabajar la tierra en los procesos de siembra y cosecha. Vale mencionar que el capital de trabajo representa 45 días de cobertura de cuentas a corto plazo, tiempo considerado como prudente para efectos de la buena marcha del negocio.

#### **4.1.2. Presupuesto de operación**

#### 4.1.2.1. Presupuesto de ingresos

**Tabla 4.7 RESUMEN DE INGRESOS**

<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>TOTAL</b>
36.100,00	38.410,00	40.720,00	43.090,00	45.400,00	203.720,00

El presupuesto de ingresos se basa en las proyecciones de la demanda y las ventas estimadas anuales (Ver Anexo “D”) con un incremento en ventas del 6,26 % conforme el crecimiento de habitantes de Baños y el incremento de los turistas.

#### 4.1.2.2. Presupuesto de egresos

En cuanto a egresos se refiere, el detalle se puede apreciar a detalle en el Anexo “E”; los valores indican las necesidades para producción y comercialización del camote; es importante indicar que el rubro publicidad se considera en el valor de 1,800 dólares por la imperiosa necesidad de promocionar el consumo del camote.

**Tabla 4.8 RESUMEN DE EGRESOS**

<b>CONSOLIDADO DEL PRESUPUESTO DE EGRESOS</b>					
<b>CONCEPTO</b>	<b>V. Anual</b>				
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>3.880,00</b>	<b>4.074,00</b>	<b>4.236,96</b>	<b>4.364,07</b>	<b>4.451,35</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>9.360,00</b>	<b>9.828,00</b>	<b>10.221,12</b>	<b>10.527,75</b>	<b>10.738,31</b>
<b>GASTO FINANCIERO</b>	<b>843,00</b>	<b>843,00</b>	<b>843,00</b>	<b>843,00</b>	<b>843,00</b>
<b>GASTO TOTAL</b>	<b>14.083,00</b>	<b>14.745,00</b>	<b>15.301,08</b>	<b>15.734,82</b>	<b>16.032,66</b>

## 4.2. Estructura de financiamiento

**Tabla 4.9 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO NECESARIA**

<b>ACTIVOS</b>	<b>Valor Total \$</b>	<b>Recursos Propios \$</b>	<b>% Recursos Propios</b>	<b>Recursos Financiados \$</b>	<b>% Recursos Financiados</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>					
Terreno	11.250,00	14.814,00	24,02		
G. Pre operativos	1.564,00				
C. Trabajo	2.000,00				
Obra civil y construcción	20.000,00			20.000,00	32,43
Maquinaria y Equipo	8.290,00			8.290,00	13,44
Equipo de Computo	845			845	1,37
Equipo y mobiliario	3.725,00			3.725,00	6,04
Vehículos	14.000,00			14.000,00	22,70
<b>TOTAL</b>	<b>61.674,00</b>	<b>14.814,00</b>	<b>24,02</b>	<b>46.860,00</b>	<b>75,98</b>

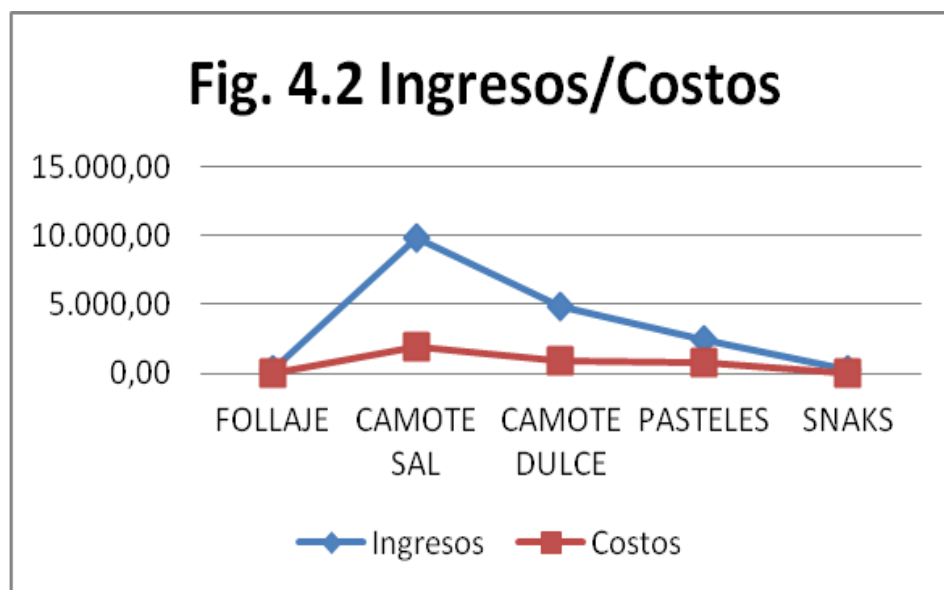
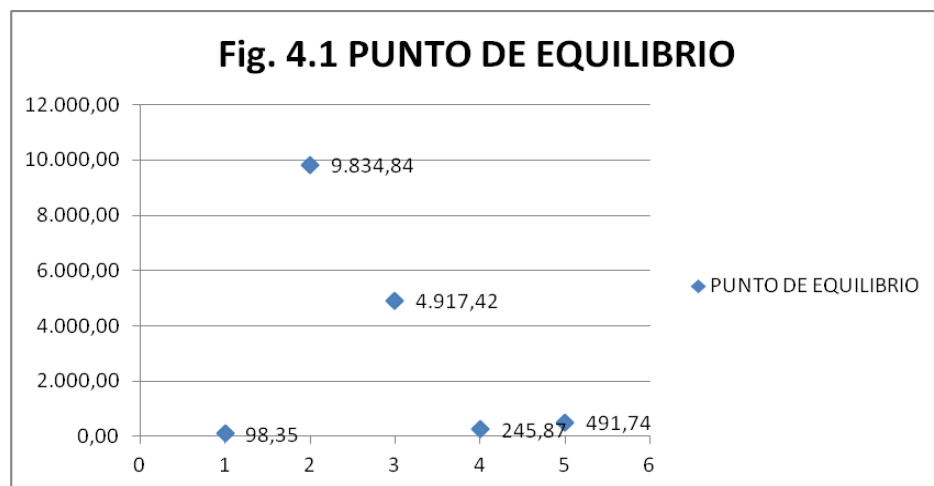
Como se puede apreciar, el porcentaje de financiamiento está en el orden del 75.98 %, un valor que es alto y que el sistema financiero lo otorga por medio de préstamos hipotecarios.

## 4.3. Punto de equilibrio

El objetivo del análisis del punto de equilibrio es calcular el nivel mínimo de renta que el restaurante debe producir para poder cubrir todos los gastos y costos. Se lo concibe como la cantidad de dinero o su expresión en dólares de lo que debemos obtener para recuperar nuestros costos fijos y variables, partiendo de este punto en adelante se obtienen ganancias en ventas.

**Tabla 4.10 PUNTO DE EQUILIBRIO**

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	% de participación	PVP	COST. VAR.	MARGEN	MARGEN PONDERADO	PUNTO DE EQUILIBRIO	Ingresos	Costos
FOLLAJE	200	0,6	3	0,28	2,720	1,716	98,35	295,05	27,54
CAMOTE SAL	20.000	63,1	1	0,20	0,800	50,473	9.834,84	9.834,84	1.966,97
CAMOTE DULCE	10.000	31,5	1	0,17	0,830	26,183	4.917,42	4.917,42	835,96
PASTELES	500	1,6	10	3,25	6,750	10,647	245,87	2.458,71	799,08
SNAKS	1.000	3,2	0,5	0,08	0,420	1,325	491,74	245,87	39,34
	31.700	100,0			11,520	90,344		17.751,89	3.668,89



## 4.4. Estados financieros

### 4.4.1. Estado de resultados

El Estado de Resultados del proyecto arroja valores positivos para los cinco años que se consideran en la proyección, lo que constituye un buen indicador a efectos de decidir si es o no conveniente la creación de una empresa productora y comercializadora de camotes en estado natural (follaje y raíz) y productos elaborados del camote (pasteles).

**Tabla 4.11 ESTADOS DE RESULTADOS**

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Ingresos	36.100,00	38.410,00	40.720,00	43.090,00	45.400,00
Costo de Producción	-3.880,00	-4.074,00	-4.236,96	-4.364,07	-4.451,35
Utilidad bruta en Ventas	32.220,00	34.336,00	36.483,04	38.725,93	40.948,65
Gastos de administración y ventas	-9.360,00	-9.828,00	10.221,12	10.527,75	10.738,31
Gastos Financieros	-843,00	-843	-843	-843	-843
Utilidad antes de participación e impuestos	22.017,00	23.665,00	25.418,92	27.355,18	29.367,34
Participación de Trabajadores	3.302,55	3.549,75	3.812,84	4.103,28	4.405,10
Utilidad antes de impuestos	18.714,45	20.115,25	21.606,08	23.251,90	24.962,24
Impuesto a la renta	4.678,61	5.028,81	5.401,52	5.812,98	6.240,56
<b>= UTILIDAD NETA</b>	<b>14.035,84</b>	<b>15.086,44</b>	<b>16.204,56</b>	<b>17.438,93</b>	<b>18.721,68</b>

### 4.4.2. Flujo neto de fondos

Cuando se analiza el flujo neto de fondos se confirma lo manifestado en el estado de resultados ya que la inversión es fácilmente recuperada de acuerdo a las proyecciones realizadas en la investigación de mercado.

**Tabla 4.12 FLUJO DE FONDOS**

Concepto	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
<b>Ingresos</b>		<b>36.100,00</b>	<b>38.410,00</b>	<b>40.720,00</b>	<b>43.090,00</b>	<b>45.400,00</b>
Costos Variable y fijos		-3.880,00	-4.074,00	-4.236,96	-4.364,07	-4.451,35
Gasto Administrativo y Ventas		-9.360,00	-9.828,00	-10.221,12	-10.527,75	-10.738,31
Depreciación		-4.303,01	-4.303,01	-4.303,01	-4.093,88	-4.093,88
Amortización		-712,79	-712,79	-712,79	-712,79	-712,79
<b>Utilidad antes de participación</b>		<b>17.844,20</b>	<b>19.492,20</b>	<b>21.246,12</b>	<b>23.391,51</b>	<b>25.403,67</b>
15% Trabajadores		2.676,63	2.923,83	3.186,92	3.508,73	3.810,55
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		<b>15.167,57</b>	<b>16.568,37</b>	<b>18.059,20</b>	<b>19.882,78</b>	<b>21.593,12</b>
25% Impuesto a la renta		3.791,89	4.142,09	4.514,80	4.970,70	5.398,28
<b>Utilidad Neta</b>		<b>11.375,68</b>	<b>12.426,28</b>	<b>13.544,40</b>	<b>14.912,09</b>	<b>16.194,84</b>
Depreciación		4.303,01	4.303,01	4.303,01	4.093,88	4.093,88
Amortización		712,79	712,79	712,79	712,79	712,79
Inversión Inicial	-61.674,00					
	<b>-61.674,00</b>	<b>16.391,48</b>	<b>17.442,08</b>	<b>18.560,20</b>	<b>19.718,76</b>	<b>21.001,51</b>

## **CAPITULO V**

### **5. EVALUACIÓN DEL ESTUDIO**

#### **5.1. Tasa de descuento (TMAR)**

La tasa de descuento es aquella tasa que tomamos como referencia para determinar la posibilidad de apalancamiento financiero por medio de un crédito, de acuerdo a los valores que arrojan proyecciones de este estudio cuantificadas en un 12,90 %, lo cual determina la factibilidad del proyecto.

#### **5.2. Valor actual neto (VAN)**

Con esta tasa se calcula el valor actual neto, que nos indica que los flujos obtenidos a futuro transformados al día de hoy, pueden o no pagar la inversión en el caso del estudio, dan como resultado valores positivos, lo que garantiza la idoneidad del proyecto. Los 3.011,99 \$ es el exceso del valor obtenido por sobre lo exigido al capital que se invertiría.

#### **5.3. Tasa Interna de Retorno**

La tasa interna de retorno es la confirmación de los resultados y se ubica en el 14.79%, lo que nos dice, que sobre la inversión realizada se obtiene un rendimiento anual del mencionado porcentaje, con lo cual la recuperación del capital invertido se realizaría en 4,68 años.

#### **5.4. Período de recuperación**

El periodo de recuperación en el estudio arroja un tiempo de cuatro años, tiempo muy bueno si consideramos que a periodos menores la liberación de efectivo es mayor y por consiguiente la relación deuda capital es mejor.



### 5.5. Relación Beneficio/ Costo

El análisis beneficio costos, habla positivamente del proyecto, indica que hay un beneficio mayor (utilidad) de alrededor de 3.90 dólares de beneficio por cada dólar invertido, un resultado muy bueno en términos de rendimiento.

### 5.6. Conclusiones y recomendación

La medición de la rentabilidad económica no es fácil por las dificultades que existen para pronosticar el comportamiento de todas las variables que van a condicionar los resultados obtenidos (Chaín, 2010).

De los resultados obtenidos en el análisis se puede concluir que el proyecto es factible para la inversión.

Los resultados enunciados en la tabla siguiente de resumen (Ch., 2010) avalan la aseveración anterior (su detalle puede evidenciarse en el Anexo “F”):

**Tabla 5.1 RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN FINANCIERA**

EVALUACION FINANCIERA :	Recomendación	VALOR	Resultado
(Tasa Interna de Retorno) TIR% =	Tir% > =TMAR%	14,79%	O.K.
(Valor Actual Neto) VAN =	VAN > = 0	3.011,99	O.K.
(Coeficiente Beneficio Costo) CBC =	IngAct/EgreAct > 1	1,04	O.K.
Periodo de recuperacion de la Inversion Inicial : Repago =	X Vida Util > PRII	4,68	O.K.
( Relacion Beneficio/Costo) R B/C =	FFAct/InvInicial >	3,90	O.K.
TMAR DEL PROYECTO =		12,90%	

Por lo anteriormente expuesto se recomienda generar la empresa de producción y comercialización del camote en la ciudad de Baños, provincia del Tungurahua.

## REFERENCIAS:

Benavides, A. R. (05 de Junio de 2011). El camote, valor nutricional y sus usos en la repostería. *El camote, valor nutricional y sus usos en la repostería*. Ibarra, Imbabura, Ecuador: Universidad Técnica del Norte.

Chaín, N. S. (2010). *Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación*. México: Litográfica Ingramex, S.A de C.V.

Che., V. J. (2010). Evaluación Financiera de Proyectos . *Evaluación Financiera de Proyectos Privados*. Quito, Pichincha, Ecuador: ESPE.

INEC. (2010). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de Población y demografía. Tungurahua: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>

Mercedes Costa García, M. d. (2004). *Negociar para convencer. Método, creatividad y persuasión en los negocios* . Madrid: McGRAW-HILL.

Telégrafo, E. (25 de Enero de 2015). Regionales. *Un millón de turistas al año visitan Baños de Agua Santa (Infografía)*, pág. 11.