



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA  
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA  
IMPLEMENTACIÓN DE UNA FRANQUICIA DE  
COMIDA RÁPIDA “CARBÓN BURGUER” EN LA  
CIUDAD DE CATAMAYO”.**

Tesis previa a optar el  
Grado de Ingeniero en  
Banca y Finanzas

**AUTOR:**

*Jonathan Israel Villavicencio Erazo*

**DIRECTOR:**

*Ing. Sergio Leonardo Pardo. Mg. Sc.*

**LOJA – ECUADOR**  
2015

## CERTIFICACIÓN

ING. SERGIO LEONARDO PARDO QUEZADA MG. SC., **DOCENTE DE LA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS, DEL ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, Y DIRECTOR DE TESIS.**

### CERTIFICO:

Haber dirigido y revisado la tesis denominado **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA “CARBÓN BURGUER” EN LA CIUDAD DE CATAMAYO”** con autoría del Sr. Jonathan Israel Villavicencio Erazo, el mismo que reúne todos los requisitos para su presentación.

Loja, 23 de noviembre de 2015

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized loop and a smaller, more complex scribble below it, positioned above a horizontal line.

Ing. Sergio Leonardo Pardo Quezada. Mg. Sc.  
**DIRECTOR DE TESIS**

## AUTORÍA

Yo, Jonathan Israel Villavicencio Erazo, declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA la publicación de mi tesis en el REPOSITORIO INSTITUCIONAL/ BIBLIOTECA VIRTUAL

**AUTOR:**

Jonathan Israel Villavicencio Erazo.

**FIRMA:** 

**Cédula:** 1104779283

**Fecha:** Loja, 23 de noviembre de 2015

## CARTA DE AUTORIZACIÓN

Yo, Jonathan Israel Villavicencio Erazo declaro ser autor de la tesis titulada: **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA “CARBÓN BURGUER” EN LA CIUDAD DE CATAMAYO”**, como requisito para optar el grado de Ingeniero en Banca y Finanzas, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la reproducción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional. Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los veinte y tres días del mes de noviembre de 2015, firma el autor.

**FIRMA:**



**Autor:** Jonathan Israel Villavicencio Erazo

**Cédula:** 1104779283

**Dirección:** Cdla. Esteban Godoy

**Celular:** 0983325126

**Director de Tesis:** Ing. Mg. Sc. Sergio Leonardo Pardo Quezada.

**Tribunal de Grado:** Dra. Judith Achupallas Jaramillo Mg. Sc

Ing. Yolanda Campoverde Bustamante MAE.

Ing. Jorge Baltazar Vallejo Ramírez MAE.

## DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios, por haberme dado la vida y permitirme el haber llegado hasta este momento tan trascendental de mi formación profesional. Con todo mi cariño y mi amor para las personas que hicieron todo en la vida para que yo pudiera lograr mis sueños, por motivarme y darme la mano cuando sentía que el camino se terminaba.

A mis padres por su incondicional apoyo ya que han sido el pilar fundamental durante el transcurso de mi carrera universitaria, ya que entendieron mis ausencias y mis malos momentos y siempre estuvieron celebrando mis triunfos y acompañándome en mis tristezas; las palabras nunca serán suficientes para testimoniar mi aprecio y agradecimiento.

A mis hermanos por ser parte importante de mi vida y representar la unidad familiar, por ser un ejemplo de desarrollo profesional a seguir. A mis familiares y amigos que de una u otra forma supieron brindarme su ayuda para seguir luchando por mis metas propuestas. A todos ustedes, mi mayor reconocimiento y gratitud.

***Jonathan Villavicencio E.***

## **AGRADECIMIENTO**

Me gustaría que estas líneas sirvieran para expresar mi más profundo y sincero agradecimiento a Dios que ha guiado mi camino y brindándome sabiduría y a todas aquellas personas que con su ayuda han colaborado en la realización del presente trabajo, a la Universidad Nacional de Loja y los Docentes de la Carrera de Banca y Finanzas, por permitirme formar como un nuevo profesional. En especial al Ing. Mg. Sc. Sergio Pardo, Director de Tesis, por la orientación, el seguimiento, supervisión continúa de mi trabajo.

Quiero extender mi agradecimiento al Ing. Darío Jaramillo Concejal de nuestra querida ciudad de Loja por facilitar la información necesaria para el desarrollo de este proyecto de tesis. Un agradecimiento muy especial merece la comprensión, paciencia y el ánimo recibidos de mi familia y amigos. A todos ellos, muchas gracias.

***El Autor***

**a. TÍTULO**

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN  
DE UNA FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA “CARBÓN  
BURGUER” EN LA CIUDAD DE CATAMAYO”**

## **b. RESUMEN**

El presente trabajo de tesis se basa principalmente en la importancia que los emprendimientos tienen en la economía de un país, por lo tanto, al tratarse de un proyecto de inversión que va direccionado a dar cobertura a una necesidad humana detectada en la ciudad de Catamayo, para el cual se propuso un objetivo general y cuatro objetivos específicos que se desarrollaron de la siguiente manera:

El primer objetivo fue: Desarrollar un estudio de mercado que determine la probabilidad del éxito de la propuesta de inversión el cual se cumplió a través de la aplicación de encuestas ayudando; delimitar tanto la oferta como la demanda existente en el mercado y diseñar un Plan de Marketing que permita la inserción del producto en el mercado.

El segundo objetivo planteado fue: Determinar la viabilidad técnica para la implementación de una franquicia de comida rápida “CARBÓN BURGUER” en la ciudad de Catamayo; este se desarrolló luego de haber delimitado la capacidad instalada y utilizada, luego la macro y micro localización y la ingeniería del proyecto; en el cual se puso a conocimiento los implementos, que se requiere para el local de la franquicia y así tener un buen funcionamiento.

El tercer objetivo planteado “Desarrollar un estudio administrativo y legal que fundamente la estructura organizacional del proyecto de inversión para la implementación de una franquicia de comida rápida “CARBÓN BURGUER” en la ciudad de Catamayo; aquí se da a conocer los trámites legales, permisos de funcionamiento necesarios y el diseño de organigramas; así mismo delimitando un manual de funciones del personal.

El cuarto objetivo “Establecer la factibilidad económica y financiera del proyecto de inversión que permita determinar la viabilidad”; en el que se especificó los valores de inversiones en activos fijos, diferidos y capital de trabajo, para proceder al cálculo de proyecciones de ingresos y costos, flujo de caja, cálculo de indicadores económicos como: Valor presente neto, Tasa interna de retorno, Relación Coste/Beneficio, Periodo de Recuperación de la inversión, Punto de Equilibrio y el Coeficiente de Sensibilidad dando un resultado positivo al momento de implementar esta franquicia.

Para la realización del trabajo se hizo uso de los diferentes métodos como: científico, inductivo, deductivo, analítico, sintético, estadístico matemático y técnicas tales como: la observación, muestreo, entrevista, encuesta y recopilación bibliográfica; y anexos que son respaldo de cierta información relevante de la tesis. Para finalizar este trabajo de tesis se concluyó que el proyecto de inversión es viable ya que los resultados del estudio financieros son positivos por lo que se puede implementar el local de ventas de la franquicia carbón burger en la ciudad de Catamayo.

## **ABSTRAC**

This thesis is mainly based on the importance of entrepreneurship on the economy of a country, therefore, being an investment project that is directed to the needs of a human need identified in the city of Catamayo, for which a general objective proposed four specific objectives were developed as follows:

The first goal was: To develop a market study to determine the likelihood of success of the investment proposal which was met through the use of surveys to help; define both the supply and the demand in the market and develop a marketing plan that allows the insertion of the product on the market.

The second stated objective was: To determine the technical feasibility of implementing a fast food franchise "COAL BURGUER" in the city of Catamayo; This developed after seeing delimited installed and used capacity, then the macro and micro location and project engineering; in which knowledge is put implements, which is required for local franchise and so have a good performance.

The third objective set "Develop an administrative and legal study to substantiate the organizational structure of the investment project for the implementation of a fast food franchise" COAL BURGUER "in the city of Catamayo; here it is given to know the legal procedures, necessary operating permits and organizational design; likewise defining a manual of staff functions.

The fourth objective "establish the economic and financial feasibility of the investment project to determine the feasibility"; in which the values of investments in fixed assets and working capital deferred specified for the purpose of calculating revenue and cost projections, cash flow, calculation of economic indicators such as net present value, internal rate of return, Cost / Benefit, Period Payback, Breakeven and Sensitivity coefficient giving a positive result when implementing this franchise.

To carry out the work was done using different methods such as: scientific, inductive, deductive, analytical, synthetic, mathematical and statistical techniques such as observation, sampling, interview, survey and bibliography; and schedules are backing some relevant information of the thesis. To end this thesis it was concluded that the investment project is viable as financial study results are positive so that you can implement local sales of coal burger franchise in the city of Catamayo.

### **c. INTRODUCCIÓN**

Los proyectos de inversión ayudan a crear ideas de negocios que busquen satisfacer las necesidades de la comunidad en el área de la alimentación, razón por la cual me he propuesto realizar mi trabajo de tesis titulado: **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA “CARBÓN BURGUER” EN LA CIUDAD DE CATAMAYO”**, con la finalidad de aprovechar las potencialidades de la economía local; por lo que brindara un aporte significativo para la ciudad de Catamayo puesto que dejará en evidencia las oportunidades de inversión que la misma ofrece, propiciando que su economía ya no dependa de actividades tradicionales sino también de la potenciación del comercio.

En este trabajo de tesis se ha dado cumplimiento al Art. 151 del Reglamento de Régimen Académico; que menciona la estructura del informe final el cual se compone de la siguiente manera: **Título**; seguido por el **Resumen**, encaminado a destacar el cumplimiento de cada uno de los objetivos **Resumen** que es una síntesis del trabajo realizado consta en español y en inglés, también la **Introducción**, relata acerca del tema objeto de estudio y la contribución que se brinda con el presente trabajo. La **Revisión Literaria** está constituido por marco conceptual que guiaron para el desarrollo investigativo. Comprende de la **Metodología** tanto

métodos utilizados como: científico, analítico, inductivo, deductivo, matemático y estadístico; que han sido muy importantes para dar resultados, otro aspecto son los **Resultados** que están determinados de la siguiente manera: tabulación de las encuestas aplicadas a la ciudadanía de Catamayo, formado por los cuatro estudios que son: estudio de mercado en el cual se realizó un análisis real tanto de la oferta como de la demanda; el estudio técnico donde se delimitó el tamaño, localización e ingeniería del proyecto, al igual que la infraestructura; el estudio administrativo legal, donde se muestra todo el proceso legal a seguir para la conformación de la empresa y el talento humano que se requiere; el estudio financiero; que consta de un detalle de la inversión y la evaluación financiera.

**La discusión** está enfocada a dar un informe de los cuatro estudios realizados; de tal manera se llegó a las **Conclusiones** en las que se resaltan las deducciones más relevantes en base a los resultados del proyecto para dar paso a las **Recomendaciones** que están dirigidas a aprovechar las potencialidades y a contrarrestar las falencias detectadas, seguidamente por la **Bibliografía** en la cual se citan de donde se tomaron los referentes teóricos empleadas y por último los **Anexos** que respaldan los diferentes contenidos expresados en la misma.

## **d. REVISIÓN LITERARIA**

### **FRANQUICIA**

La franquicia es un sistema comercial que permite explotar comercialmente una marca, servicio o producto con una imagen ya asentada, dentro de un determinado ámbito geográfico y asegurando la prestación de una ayuda y unos servicios regulares, necesarios para llevar a cabo la explotación.

#### **Elementos de una Franquicia**

**Franquiciador.-** Es el que inicia la empresa jurídica y económicamente independiente y que con su experiencia ha constatado el resultado del negocio; es el que proporciona a quien quiere convertirse en un empresario exitoso la fórmula (Know-how) comercial consolidada y con muchos años de experiencia en el mercado.

**Franquiciado.-** Es aquel que toma la decisión de iniciar una actividad empresarial para alcanzar una estabilidad económica y para lo cual adquiere mediante un contrato y por tiempo determinado la marca y la tecnología del negocio inicial.

## TIPOS DE FRANQUICIAS

**Franquicia Comercial:** Es aquella en la cual el franquiciador cede a sus franquiciados, todos los elementos necesarios que le permitan la venta de productos o servicios al consumidor final, Ejemplo, las franquicias de teléfonos celulares

**Franquicia Industrial:** Es cuando el franquiciador cede al franquiciado el derecho de fabricación, la tecnología, la comercialización de los productos, la marca, los procedimientos administrativos y de gestión y las técnicas de venta, Ejemplo, las franquicias de comida

**Franquicia de Servicio:** Se le denomina a aquella que tiene como objeto el prestar un servicio al cliente final, Ejemplo, franquicias de escuela de idiomas franquicias que ofrecen el servicio de traducciones, etc.

**Franquicia de Corner:** Es una franquicia en la cual la actividad se desarrolla en un espacio específico y aparte, como puede ser dentro de unos almacenes, Ejemplo, podemos citar una franquicia de venta de relojes.<sup>1</sup>

**Franquicia del Producto:** Es aquella franquicia que tiene como objeto la distribución de producto tanto para cuando el franquiciador es el

---

<sup>1</sup> Franquicia.(06/01/2015) Recuperado desde: <http://ecyl.galeon.com/FRANQUICIADOR.htm>

fabricante como para cuando este actúa como central de compras. Ejemplo, franquicias de ropa, de muebles, etc.

### **¿Cómo funciona una franquicia de productos?**

Cuando compra una franquicia está comprando el derecho a usar un concepto de negocio o marca registrada específica. El negocio que maneja es esencialmente el mismo que otros negocios que funcionan bajo el mismo nombre. Para hacerlo, debe producir el producto bajo, herramientas, asistencia publicitaria y capacitación del franquiciador (la empresa que posee los derechos del negocio).

Si bien usted es dueño de este negocio, su operación se rige por los términos del contrato de franquicia. Para muchos, ésta es la mayor ventaja de la franquicia: puede sacar provecho del formato del negocio, la marca registrada y el sistema de soporte proporcionado por el franquiciador.

- Orientación al cliente para conocer y comprender sus necesidades.
- Agilidad para adaptarse a los cambios y anticiparse a la demanda.
- Enfoque de marketing: merchandising, marketing directo, fidelización de clientes, etc.

## **PROYECTO DE INVERSIÓN.**

“Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias”.<sup>2</sup>

## **LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS COMO UN PROCESO Y SUS ALCANCES**

En un estudio de evaluación de proyectos se distinguen tres estudios de profundidad.

**Perfil (gran visión o identificación de la idea).** Este nivel se elabora a partir de la información existente, el juicio común y la opinión que da la experiencia. En términos monetarios sólo presenta cálculos globales de las inversiones, los costos y los ingresos, sin entrar a investigaciones de terreno.

---

<sup>2</sup> Graterol Rodríguez, M. (12/04/2013). *Proyecto De Inversión*. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos16/proyecto-inversion/proyecto-inversion.shtml>.

**Pre – factibilidad (anteproyecto):** Se analizan las fuentes secundarias y primarias en investigación de mercado, detalla la tecnología que se empleará, determina los costos totales y la rentabilidad económica del proyecto, y es la base en la que se apoyan los inversionistas para tomar una decisión.

**Proyecto Definitivo:** Contiene toda la información del anteproyecto, y se detallan puntos finales, según menciona Gabriel Baca Urbina no sólo deben presentarse los canales de comercialización más adecuados para el producto, sino deberá presentarse una lista de contratos de venta ya establecidos; se deben actualizar y preparar por escrito las cotizaciones de la inversión, presentar los planos arquitectónicos de la construcción.

Lo más importante es que la información presentada en el proyecto definitivo no debe alterar la decisión tomada respecto a la inversión siempre que los cálculos hechos en el anteproyecto sean confiables y hayan sido bien evaluados.<sup>3</sup>

## **ESTUDIO DE MERCADO**

“El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el

---

<sup>3</sup> Baca Urbina, G, (2010) *Evaluación De Proyectos*, (6ta. Ed.). México. McGRAW HILL/Interamericana Editores, S.A de C.V, México. 2010. Págs. 2 - 5

mercado; consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica. Es el resultado de un proyecto, por lo que se debe obtener una visión clara de las características del bien o servicio que se piensa colocar en el mercado. El resultado de este trabajo es una de las primeras guías para seguir los pasos que lleven a cumplir con las exigencias del consumo, en ese momento. Es también la primera parte de un sistema de trabajos o la planeación de una actualización con el fin de permanecer dentro de la competencia”<sup>4</sup>

### **Estudio del mercado real**

Es la función que vincula a consumidores, clientes y público a través de la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y problemas del mercado; para generar, refinar y evaluar las medidas de mercadeo y para mejorar la comprensión del proceso.

### **Análisis de la demanda**

“Se entiende por demanda a la cantidad de bienes o servicios que el mercado requiere o reclama para lograr la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

---

<sup>4</sup> Huerta, E. & Siu, C. (2000) *Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión*, México.

El propósito principal que se pretende con el análisis de la demanda es determinar y medir ¿cuáles son las fuerzas que afectan al mercado con respecto a un bien o servicio?, así como establecer la posibilidad del servicio del proyecto en la satisfacción de dicha demanda.”<sup>5</sup>

- **La demanda potencial**

La demanda potencial es un límite superior de la demanda real que se ha de estimar para el supuesto en que el esfuerzo comercial realizado es máximo Cantidad expresada en unidades físicas o monetarias, referidas a un periodo temporal y unas condiciones dadas. El esfuerzo comercial de uno o varios o el total de los oferentes para cambiar las preferencias de los consumidores, el transcurso del tiempo que puede cambiar las preferencias y el número de compradores. La evolución de la industria es capaz de adaptar nuestro producto a satisfacer nuevas necesidades. También hay que observar los productos sustitutivos.

- **La demanda real**

“La demanda real, es decir la cantidad que realmente compra las personas de un producto y/o servicios, por ejemplo si en el año 2002 se vendieron 300,000 pares de calzado, esa sería la demanda real.

---

<sup>5</sup> León, C. (3ª edición). (2008). *Evaluación de Inversiones*. México.

## **Análisis de la oferta**

El propósito que persigue el análisis de la oferta es determinar y medir las cantidades y las condiciones en las que la economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio.

La oferta al igual que la demanda está en función a una serie de factores como son los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales a la producción, etc. La investigación de campo que se haga deberá tomar en cuenta todos estos factores junto con el entorno económico en que se desarrollará el proyecto.

**Cómo analizar la oferta:** Es necesario conocer los factores cuantitativos y cualitativos que influyan en la oferta. En esencia se sigue el mismo procedimiento que la investigación de la demanda, esto hay que recabar datos de fuentes primarias y secundarias.

A continuación se señalan ítems indispensables para hacer un mejor análisis de oferta están:

- Número de productores.
- Localización.
- Capacidad instalada y utilizada.

- Calidad y precio de los productores.
- Planes de expansión.
- Inversión fija.
- Número de trabajadores.”<sup>6</sup>

**Demanda Insatisfecha:** Es la relación que existe entre la demanda y la oferta, la cual permite determinar el número de demandantes o usuarios que no pueden hacer uso del bien o servicio por falta de ofertantes en el mercado.

### **El Marketing Mix**

“Es un conjunto de elementos claves con las que una empresa o producto lograrán influenciar en la decisión de compra del cliente. Las variables desarrolladas por Bourden fueron 12 en sus orígenes: Planeación del producto, Precio, Marca, Canales de distribución, Personal de Ventas, Publicidad, Promoción, Empaque, Exhibición, Servicio, Distribución.

### **Las 4 P del Marketing son:**

- **Plaza:** es también importante, porque nos hablará del momento y las condiciones en las que llegará el producto a manos del cliente. La

---

<sup>6</sup> Baca Urbina, G. (2010) Evaluación De Proyectos, (6ta. Ed.). México. McGRAW HILL/Interamericana Editores, S.A. Págs. 15,16 ; 41,42

distribución logrará ser un factor muy importante de la venta de un producto, como lo demostró hace mucho tiempo la primera cadena de Pizzerías que ofreció servicio de Delivery, convirtiendo a la distribución en una ventaja diferencial frente a la competencia. Esta estrategia fue tan exitosa que fue copiada por las empresas de la competencia al identificar esto como un factor decisivo para el incremento de las ventas. El producto es un paquete de características y beneficios que el cliente recibe al adquirir el producto.

- **Producto:** En el mundo del Marketing, producto será todo lo tangible (bienes muebles u objetos) como intangible (servicios) que se ofrece en el mercado para satisfacer necesidades o deseos. Este producto o servicio debe tener características bien establecidas como son colores, tamaño, duración del producto o servicio, etc. El producto tiene un ciclo de vida al igual que cualquier ser vivo, pero en este caso particular esto depende del consumidor y de la competencia.
- **Precio:** Las decisiones sobre precio son de una importancia capital en la estrategia de marketing tanto para las de consumo como para servicios. Los principios de fijación de precios y prácticas de los servicios tienden a basarse en principios y prácticas utilizadas en los precios de los bienes como lo es el carácter perecedero.

- **Promoción:** Comunicar, informar y persuadir al cliente sobre la empresa, producto y sus ofertas son los pilares básicos de la promoción. Para la promoción nos podemos valer de diferentes herramientas, como: la publicidad, la promoción de ventas, fuerza de ventas, relaciones públicas y comunicación interactiva (medios como internet).<sup>7</sup>

## ESTUDIO TÉCNICO

“En el estudio técnico se analizan elementos que tienen que ver con la ingeniería básica del producto y/o proceso que se desea implementar, para ello se tiene que hacer la descripción detallada del mismo con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para hacerlo funcionar. De ahí la importancia de analizar el tamaño óptimo de la planta el cual debe justificar la producción y el número de consumidores que se tendrá para no arriesgar a la empresa en la creación de una estructura que no esté soportada por la demanda. Finalmente con cada uno de los elementos que conforman el estudio técnico se elabora un análisis de la inversión para posteriormente conocer la viabilidad económica del mismo.

---

<sup>7</sup> Pixel Creativo S.A. (22/04/2013). *El Marketing mix*. Recuperado de: <http://pixel-creativo.blogspot.com/2011/10/marketing-mix-las-4-p-del-marketing.html>

## **Localización del Proyecto**

Este elemento consiste en identificar el lugar ideal para la implementación del proyecto, se debe tomar en cuenta algunos elementos importantes que darán soporte a la decisión del lugar específico de la planta. La selección de la localización del proyecto se define en dos ámbitos:

- **Macro localización**, donde se elige la región o zona más atractiva para el proyecto
- **Micro localización**, que determina el lugar específico donde se instalará el proyecto”<sup>8</sup>

## **Capacidad Instalada**

Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado.

Está en función de la demanda a cubrir durante el periodo de vida de la empresa.

---

<sup>8</sup> Erossa Martín, V. (2004). Proyectos De Inversión En Ingeniería: Su Metodología. México. Editorial Limusa.

## **Capacidad Utilizada**

Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, la capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado. En proyecto nuevos esta normalmente es inferior a la capacidad instalada en los primeros años y generalmente luego de transcurrido medio periodo de vida de la empresa ésta se estabiliza y es igual a la capacidad instalada.

## **Ingeniería del Proyecto**

La ingeniería del proyecto tiene como función el acoplar los recursos físicos para los requerimientos óptimos de producción, tiene que ver fundamentalmente con la producción de la nave industrial, su equipamiento y las características del producto de la empresa. El objetivo de este estudio es dar solución a todo lo relacionado con:

- **Factores Fijos:** Edificios, equipo tecnológico, maquinaria, etc.
- **Factores Variables:** Mano de Obra, materia prima, insumos, etc.
- **Distribución de la Planta**

La distribución del área física así como de la maquinaria y equipo brinda las condiciones óptimas de trabajo, haciendo más económica la operación

de la planta, cuidando además las condiciones de seguridad industrial para el trabajador.<sup>9</sup>

## **ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL**

### **Organización Legal**

Este estudio busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas legales que lo rigen en cuanto a la localización, utilización de productos, sub productos, patentes, etc. Se toma en cuenta la legislación laboral y su impacto a nivel de sistemas de contratación, aportaciones sociales y demás obligaciones laborales. Una de las áreas más relevantes será la Legislación Tributaria en ella se deberá identificar las tasa arancelarias para insumos o productos importados o exportados, los incentivos o desmotivaciones existentes, los diferentes tipos de sociedades (Limitada, anónima, comandita, etc.). Y cuál es la más adecuada para el proyecto. Dentro de la Legislación Ecuatoriana se reconocen los siguientes tipos de compañías:

- La Compañía en Nombre Colectivo.
- La Compañía en Comandita Simple.
- La Compañía de Responsabilidad Limitada.

---

<sup>9</sup> Sapag Chain N. (3<sup>ra</sup> Edición), Preparación Y Evaluación De Proyectos. Mc GRAW-HILL

- La Compañía Anónima
- La Compañía en Comandita por Acciones.
- La Compañía en Economía Mixta.

## **Estructura Organizacional**

Es la forma de dividir, organizar y coordinar las actividades de la organización. Es el perfil en que se organizan las actividades de una empresa, específica la división, agrupación y coordinación de sus actividades, relaciones entre los gerentes y los empleados, y de cada uno entre sí.<sup>10</sup>

## **Tipos de Estructura Organizacional**

- Verticales
- Horizontales
- Verticales invertidos
- Circulares

---

<sup>10</sup> Beltrán Barrero C. Marketing Colombia. 2009. Estructura Organizacional. (En línea). Disponible en: [https://groups.google.com/group/marketingcolombia/browse\\_thread/thread/59daafe5391921ec?hl=es](https://groups.google.com/group/marketingcolombia/browse_thread/thread/59daafe5391921ec?hl=es). (Consultado 12/03/2014)

## **Manual Orgánico Funcional**

El Manual Orgánico Funcional es el documento de gestión que permite a los diferentes niveles jerárquicos un conocimiento integral de la organización y las funciones generales de cada cargo, contribuyendo de esta manera mejorar los canales de comunicación y coordinación; así como determinar las funciones específicas, responsabilidades y requisitos mínimos de cada uno de los cargos asignados a los diferentes órganos dentro de la estructura orgánica.

El Manual Orgánico Funcional describe las funciones específicas a nivel de cargos y a nivel de Unidad Orgánica, además proporciona información a los directivos y funcionarios sobre sus funciones y ubicación dentro de la estructura general de la organización<sup>11</sup>

Un manual de funciones debe lo siguiente:

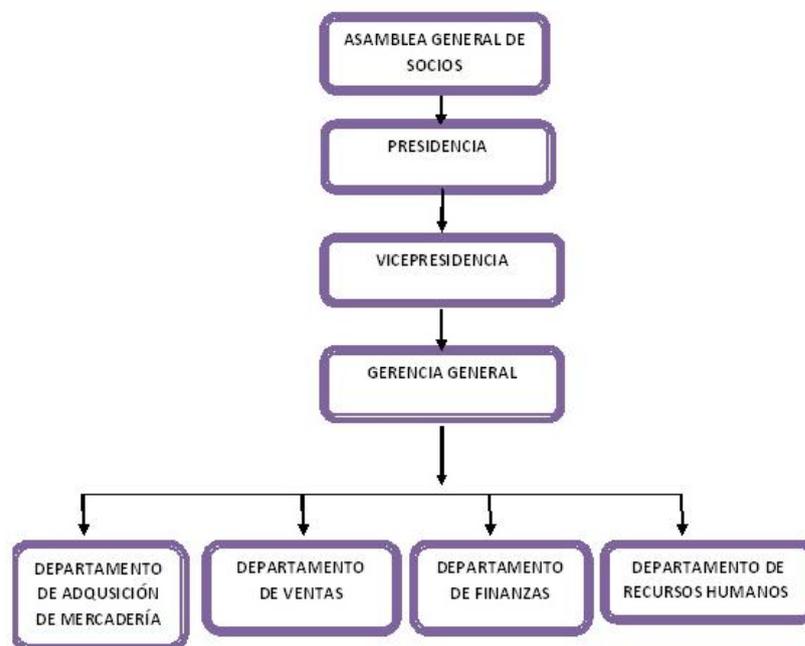
- Relación de dependencia (Ubicación interna).
- Dependencia jerárquica. (Relaciones de autoridad).
- Naturaleza del trabajo.
- Tareas principales y secundarias.
- Responsabilidades.

---

<sup>11</sup> Molina P. 2012. Manual Orgánico Funcional. Área administrativa operativa (Consultado Abril 12/03/2014)

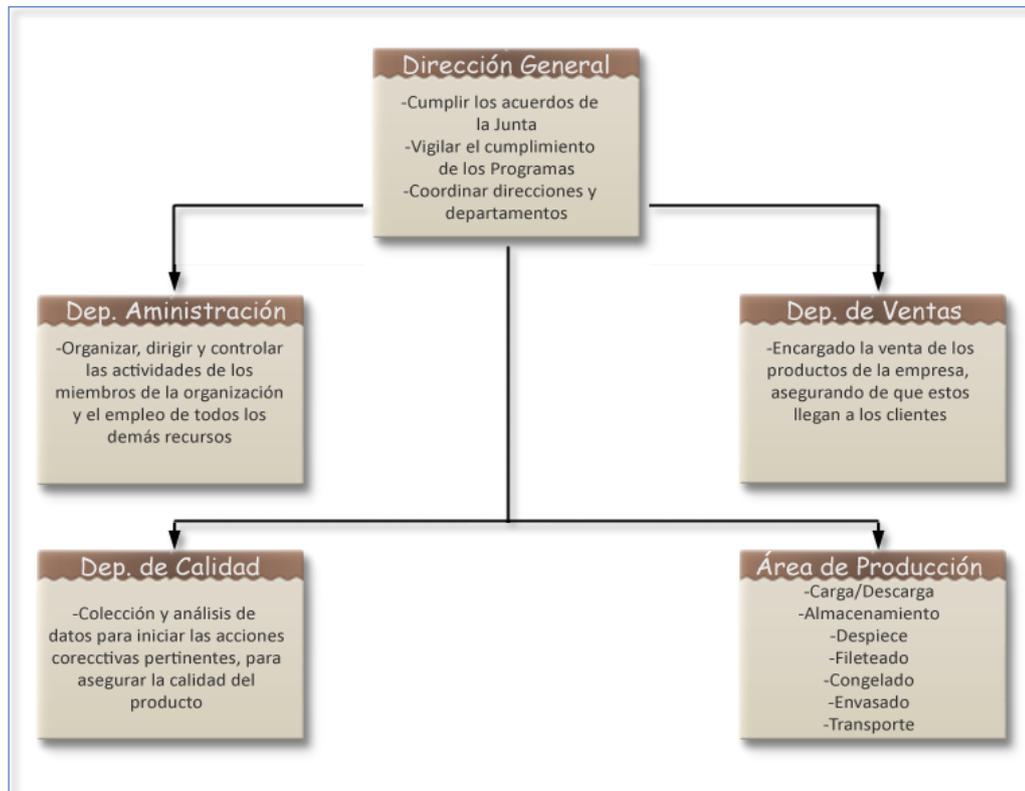
## Organigrama Estructural y Funcional

- **Organigramas estructurales:** Presentan solamente la estructura administrativa de la organización y está representado jerárquicamente es decir sea por el cargo que ocupan en la compañía.



- **Organigramas funcionales:** Muestran las unidades y sus interrelaciones, indican las principales funciones que tienen asignadas cada departamento. Este tipo de organigrama es de gran utilidad para capacitar al personal y presentar a la organización en forma general.<sup>12</sup>

<sup>12</sup> Promonegocios.net.2011.Organigramas. (En línea). Disponible en: <http://www.promonegocios.net/organigramas/tipos-de-organigramas.html>.( Consultado 12/03/2014)



## Registros, Permisos de Funcionamiento y Patentes

“Registros y Permisos de Funcionamiento: La licencia de funcionamiento es otorgada por el municipio en donde se encontrarán las instalaciones de tu negocio. El municipio cobra una tasa dependiendo del giro de la actividad y el área que ocupará el inmueble.

**Licencia Municipal Definitiva:** Este tipo de licencia puede ser solicitada desde un inicio. Luego de 12 meses la municipalidad emite la Licencia Municipal de funcionamiento definitiva. La Municipalidad Distrital o Provincial, según corresponda, no podrá cobrar tasas por concepto de

renovación, fiscalización o control y actualización de datos de la misma, ni otro referido a este trámite, con excepción de los casos de cambio de uso, de acuerdo a lo que establece La Ley de Tributación Municipal y sus modificatorias.

Los permisos necesarios para el funcionamiento de una Industria son:

- Permiso de funcionamiento Municipal.
- Permiso de funcionamiento de Salud.
- Permiso de funcionamiento de Control Sanitario.
- Permiso de Funcionamiento en el bombero.
- Licencia Ambiental.

**Patente:** Derecho legal al uso exclusivo de un nuevo invento durante un período determinado de tiempo, normalmente no mayor de diecisiete años. Este derecho permite al titular de la patente impedir que terceros hagan uso de la tecnología patentada. El titular de la patente es el único que puede hacer uso de la tecnología que reivindica en la patente o autorizar a terceros a implementarla bajo las condiciones que el titular fije. Las patentes son otorgadas por los Estados por un tiempo limitado.

## **ESTUDIO FINANCIERO**

La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo.

- **Activo Fijo**

Son las inversiones realizadas en bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de transformación de insumos o sirven de apoyo a la operación normal del proyecto<sup>13</sup>.

Se trata básicamente de recursos naturales, terrenos, obras civiles, equipos e instalaciones, infraestructura de servicios de apoyo, etc. los efectos contables, estarán sujetos a depreciación y amortización (salvo los terrenos)

- **Activos Diferido**

Son las inversiones realizadas sobre activos constituidos por servicios o derechos adquiridos, se encuentran comprendidos los gastos de organización, las patentes y licencias, los gastos de puesta en marcha, capacitación, sistemas de información, etc.

---

<sup>13</sup> PASACA, Manuel, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, pág. 33-64.

- **Activo Circulante**

Se trata del conjunto de recursos, constituidos por activos corrientes, utilizados para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo (para una capacidad y tamaño determinados).

### **Costes**

El costo o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio). En otras palabras, el costo es el esfuerzo económico que se debe realizar para lograr un objetivo operativo (el pago de salarios, la compra de materiales, la fabricación de un producto, la obtención de fondos para la financiación, la administración de la empresa, etc).

### **Ingresos**

Ingresos es sin duda uno de los elementos más esenciales y relevantes con los que se puede trabajar. Entendemos por ingresos a todas las ganancias que ingresan al conjunto total del presupuesto de una entidad, ya sea pública o privada, individual o grupal. En términos más generales, los ingresos son los elementos tanto monetarios como no monetarios que

se acumulan y que generan como consecuencia un círculo de consumo-ganancia.

## **Proyecciones**

“Las Proyecciones Financieras permiten estimar la evolución futura de una empresa en el horizonte temporal del medio y largo plazo, en base a los cambios del entorno y a sus estimaciones sobre las variables críticas de su negocio, cuantificando su impacto en la situación económica y financiera de la empresa. Además, las proyecciones financieras constituyen un elemento crítico en el inicio de la actividad de la empresa o ante la toma de cualquier decisión estratégica o de inversión. Permiten anticipar efectos no deseados y en consecuencia, realizar las acciones correctoras oportunas”.<sup>14</sup>

## **ESTADOS FINANCIEROS**

- **Estado de Resultados:** También conocido como estado de ganancias y pérdidas, el estado de resultados muestra detalladamente los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado una empresa durante un periodo de tiempo determinado. Éste nos permite saber cuáles han sido los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado la empresa, analizar esta información (por ejemplo, saber si está generando

---

<sup>14</sup>BACA, G..(4° edición ) (2001). *Elaboración y Evaluación de Proyectos de Investigación*, McGraw Hill, México, pág. 13-46. 64-67.

suficientes ingresos, si está gastando demasiado, si está generando utilidades, si está gastando más de lo que gana, etc.

- **Balance General:** Muestra detalladamente los activos, los pasivos y el patrimonio con que cuenta una empresa en un momento determinado. Éste nos permite conocer la situación financiera de la empresa (al mostrarnos cuál es el valor de sus activos, pasivos y patrimonio), analizar esta información (por ejemplo, saber cuánto y dónde ha invertido, cuánto de ese dinero proviene de los acreedores y cuánto proviene de capital propio, cuán eficientemente está utilizando sus activos, qué tan bien está administrando sus pasivos, etc.), y, en base a dicho análisis, tomar decisiones

### **Flujos de Caja**

Toma como base los precios y las cantidades de producto que se planea vender anualmente según el estudio de mercado, así como los costos de producción, operación y depreciación de los activos, para luego realizar una proyección, según sea el deseo del inversionista esta puede ser para un lapso de tiempo de 5 a 10 años.

### **INDICADORES FINANCIEROS:**

- **Valor Presente Neto (VPN):** “Este indicador nos expresa los beneficios que podría generar en un futuro la empresa, este

indicador se obtiene por la diferencia del valor actual neto, que si es positivo indica que la tasa interna de rendimiento excede el mínimo requerido, y si es negativo señala que la tasa de rendimiento es menor de lo requerido y, por tanto, está sujeto a rechazo. Para el cálculo de este indicador se aplica la siguiente fórmula:

$$VPN = \sum \text{flujos disponibles anuales actualizados} - \text{monto de la inversión}$$

- **Tasa Interna de Retorno (Tir):** La tasa interna de retorno o la tasa de rentabilidad, expresa principalmente en términos porcentuales la rentabilidad que arojará el proyecto, con respecto a la inversión realizada. Una tasa interna de retorno es buena cuando es superior a la que pagan los bancos por invertir una cierta cantidad de dinero, pues este factor indica que la inversión es sustentable y que esta obteniendo o alcanzando las metas propuestas. A continuación se muestra la fórmula para su cálculo:

$$TIR = TM + Dt * \frac{VPN \text{ menor}}{(VPN \text{ menor} + VPN \text{ mayor})}$$

- **Periodo de Recuperación de la Inversión (PIR):** El PIR, es muy importante pues permite conocer en sí el tiempo exacto en el cual el inversionista recuperará el valor nominal invertido. Para ello se

necesita conocer el flujo neto en efectivo y el flujo acumulado durante los años de ejecución del negocio. De esta manera:

$$\text{PRI} = \frac{\sum \text{flujos disponibles} - \text{inversión total}}{\text{flujo disponible año 10}}$$

- **Relación Costo Beneficio (RC/B):** Este indicador mide la relación entre los costos y beneficios asociados al proyecto de inversión con el fin de evaluar su rentabilidad. Es decir que los ingresos y los egresos deben ser calculados de un modo que no genere pérdidas para la empresa y por el contrario tenga un criterio de ganancias para poder que uno de los objetivos se cumplan como el de generar beneficios a la empresa y su personal. Así:

$$\text{RC/B} = \frac{\text{ingreso total actualizado}}{\text{coste total actualizado}}$$

- **Coefficiente de Análisis de Sensibilidad (CAS):** Este indicador se usa para detectar si el proyecto es o no sensible en base a los datos proyectados. Fórmula:

$$\text{CAS} = \frac{\% \text{VAR}}{\text{NTIR}}$$

- **Punto de Equilibrio:** Aquí se conoce y evalúa el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la

venta de un producto. Con este resultado podemos determinar la posible rentabilidad de vender un determinado producto.<sup>15</sup>

$$PE = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

**NOTA:** El punto de equilibrio es sustancial dentro del estudio económico, debido a que este permite conocer el punto neutro en el cual los costos se igualan a los ingresos es decir no existe pérdida o ganancia alguna.

---

<sup>15</sup> Munguía Ulloa L, & Protti Quesada, (2008) *Administración De Proyectos*. Madrid. Camposan. Pág. 99 -105

## e. MATERIALES Y MÉTODOS

### Materiales

Para realizar la tesis se usó los siguientes materiales:

CANTIDAD	RUBRO
<b>Materiales Tecnológicos</b>	
1	Flash memory
20	Horas de internet
4	Horas de Infocus
<b>Materiales de Oficina</b>	
3	Carpetas Folder
1	Cuaderno Universitario
5	Carpetas perfil
600	Copias blanco y negro
60	Copias a color
1	Estuche de grapas
2500	Impresiones
10	Impresión de carátula a color
6	Anillado
6	Empastado de tesis
4	Cd's
<b>Recursos Económicos</b>	
30	Transporte universitario
15	Transporte a la Ciudad de Catamayo
1	Gastos de alimentación en viaje de investigación
1	Imprevistos

**FUENTE:** Materiales usados

**ELABORADO POR:** El Autor

## Métodos

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizó los siguientes métodos y técnicas entre los que se considera los siguientes:

- **Método Científico:** Mediante este método se identificó el problema, revisión bibliográfica, aplicación de técnicas, recolección de información, análisis de datos y conclusiones, es decir este método permitió la realización completa del proyecto de inversión.
- **Método deductivo:** Permitió realizar revisión literaria, fundamentar aspectos teóricos en donde se muestre principios y conocimientos amplios en relación al proyecto de inversión.
- **Método Inductivo:** Facilitó obtener información a través de las encuestas hechas a la ciudadanía para realizar los diferentes estudios como: Estudio Mercado, Técnico, administrativo Legal y Financiero.
- **Método Matemático:** Dentro de esta metodología este método se utilizó al momento de tabular encuestas y realizar los estudios económicos y financieros.

## Técnicas

En el proceso del proyecto de inversión se aplicarán algunas técnicas como:

- **Recolección Bibliográfica:** Ayudo al momento de la recopilación de información para la realización de la revisión literaria.
- **La Observación:** Sirvió para tener una relación directa con la ciudadanía y palpar la realidad acerca de las necesidades del producto que se desea lanzar en la ciudad de Catamayo como es la franquicia de comida rápida “CARBON BURGUER”.
- **La Encuesta:** Se utilizó para conocer la oferta existente en el mercado y obtener información general a través de preguntas acerca de la implementación del “Proyecto de inversión de una franquicia de comida rápida, “CARBÓN BURGUER” en la ciudad de Catamayo”.
- **Entrevista:** Mediante la entrevista se obtuvo información proporcionada directamente del propietario de la franquicia.

## Muestra

Para calcular la muestra primeramente obtuvo el dato de la población de Catamayo y luego se proyectó para el año 2014 con una tasa de crecimiento poblacional de 2.14% (dato del INEC), la cual nos da como resultado 24,649 habitantes el cual nos servirá para sacar tamaño muestral. A continuación se utiliza la fórmula del muestreo:

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{N \cdot e^2 \cdot z^2 \cdot p \cdot q}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 \cdot (0.5)(0.5)(24,649)}{(24,649) \cdot (0.05)^2 \cdot (1.96)^2 \cdot (0.5) \cdot (0.5)}$$

$$n = \frac{23,672.8996}{59.182249}$$

$$n = 379$$

Dando como resultado que se debe aplicar 379 encuestas a los diferentes habitantes de la ciudad de Catamayo.

## f. RESULTADOS

### TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

#### 1. ¿Consume hamburguesas?

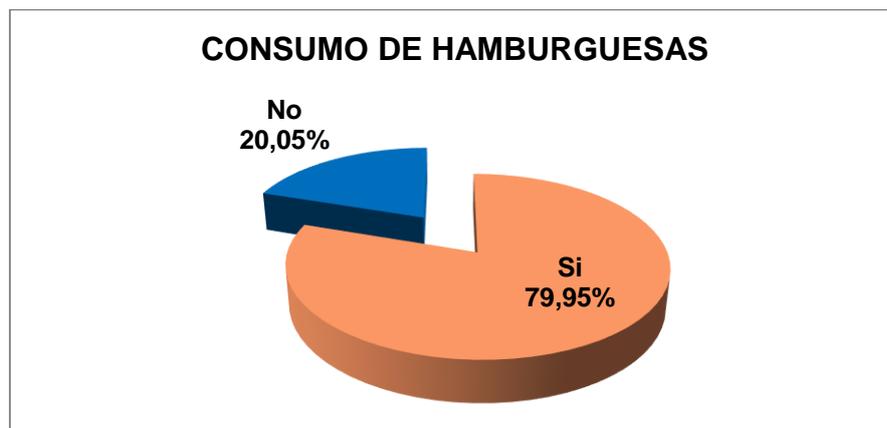
CUADRO 1

Frecuencia	Número de Personas	Porcentaje
Si	303	79.95%
No	76	20.05%
<b>TOTAL</b>	<b>379</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE: Encuesta de la Demanda

ELABORADO POR: El Autor

GRÁFICO 1



**Interpretación:** La siguiente pregunta sirvió para identificar los actuales consumidores de hamburguesas y con el resultado se delimitará la demanda potencial, teniendo un resultado positivo del 79.95% que si consumen hamburguesas y un 20.05% no consumen este producto.

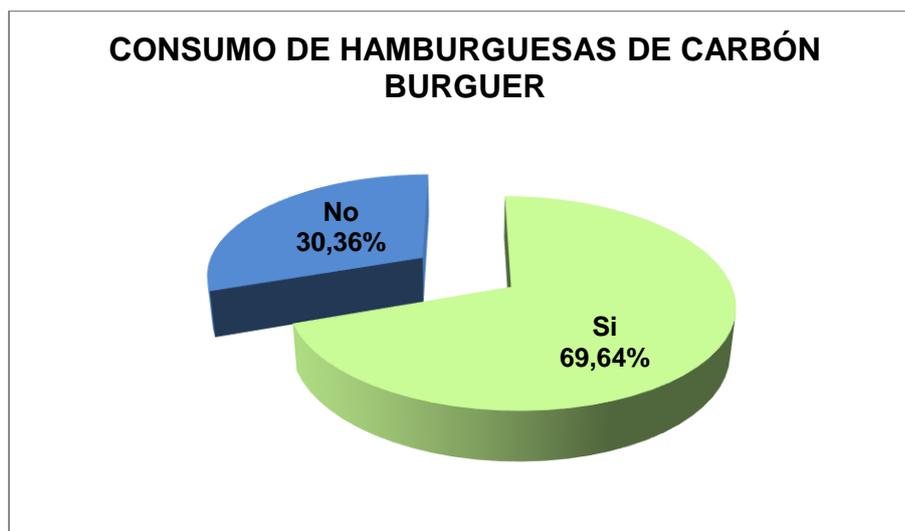
2. ¿Usted, ha consumido hamburguesas de “Carbón Burguer”?

CUADRO 2

Frecuencia	Número de Personas	Porcentaje
Si	211	69.64%
No	92	30.36%
<b>TOTAL</b>	<b>303</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE: Encuesta de la Demanda  
ELABORADO POR: El Autor

GRÁFICO N° 2



**Interpretación:** A través de las encuestas realizadas a la ciudadanía de Catamayo se deduce que un 69.64% consumen hamburguesas de carbón burger y un 30.36% manifiesta que no lo hace. Esta pregunta permitió conocer los clientes actuales y determinar la demanda real del producto.

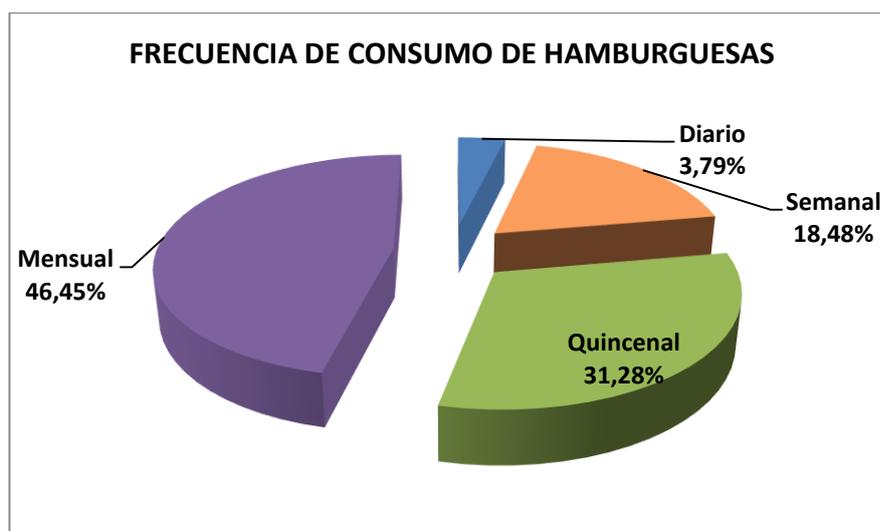
3. ¿Con que frecuencia, usted consume hamburguesas “Carbón Burguer”?

CUADRO 3

Frecuencia	Número de Personas	Porcentaje
Diario	8	3.79%
Semanal	39	18.48%
Quincenal	66	31.28%
Mensual	98	46.45%
<b>TOTAL</b>	<b>211</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE: Encuesta de la Demanda  
ELABORADO POR: El Autor

GRÁFICO 3



**Interpretación:** Se identifica la frecuencia de consumo de las hamburguesas dando como resultado que el 46.45% lo hacen mensualmente, seguidamente el 31.28% lo realizan de forma quincenal, un 18.48% y 3.79% lo realizan diario y semanal. El resultado de esta pregunta ayudará a obtener el promedio per-cápita del producto.

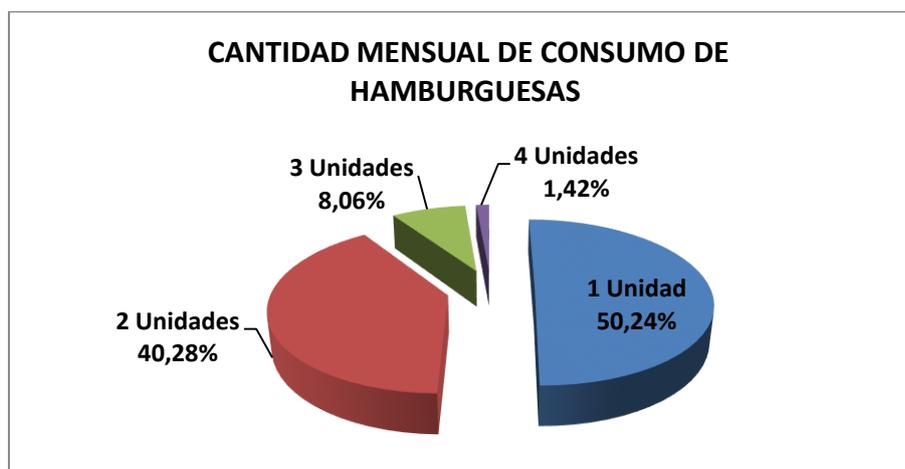
4. Mensualmente ¿Cuántas hamburguesas de “Carbón Burguer” consume?

CUADRO 4

Frecuencia	Número de Personas	Porcentaje
1 Unidad	106	50.24%
2 Unidades	85	40.28%
3 Unidades	17	8.06%
4 Unidades	3	1.42%
<b>TOTAL</b>	<b>211</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE: Encuesta de la Demanda  
ELABORADO POR: El Autor

GRÁFICO 4



**Interpretación:** Los encuestados manifiestan que consumen mensualmente de la siguiente manera: el 50.24% consumen una unidad al mes, seguido por el 40.28% dos unidades y un 8.06% y 1.42% consumen 3 y 4 unidades de hamburguesas de Carbón Burguer.

5. ¿Cuánto paga actualmente por una unidad de hamburguesa de “Carbón Burguer”? (dólares)

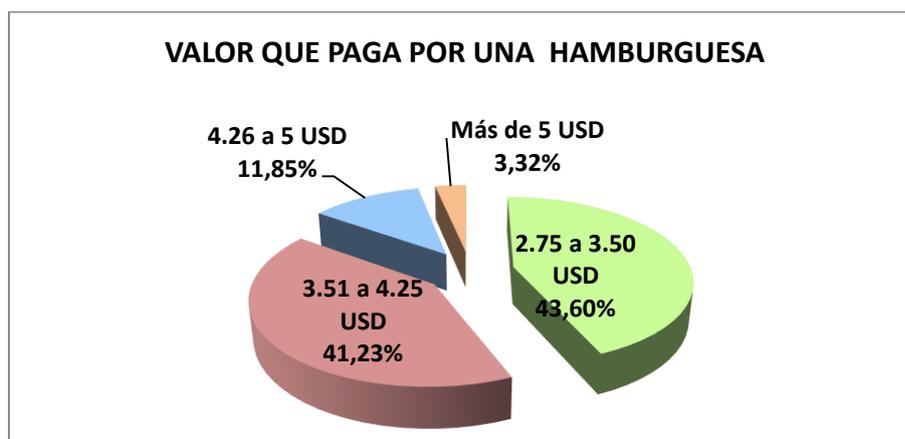
CUADRO 5

Frecuencia	Número de Personas	Porcentaje
2.75 a 3.50 USD	92	43.60%
3.51 a 4.25 USD	87	41.23%
4.26 a 5 USD	25	11.85%
Más de 5 USD	7	3.32%
<b>TOTAL</b>	<b>211</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE: Encuesta de la Demanda

ELABORADO POR: El Autor

GRÁFICO 5



**Interpretación:** Los encuestados manifiestan que actualmente pagan por una hamburguesa; dando el porcentaje más elevado de 43.60% y 41.23% que corresponde al precio de 2.75 a 3.50 USD y 3.51 a 4.25 USD y en un porcentaje menor del 11.85% con un valor de 4.26 a 5 USD.

6. ¿Qué aspectos considera usted, a la hora consumir hamburguesas?

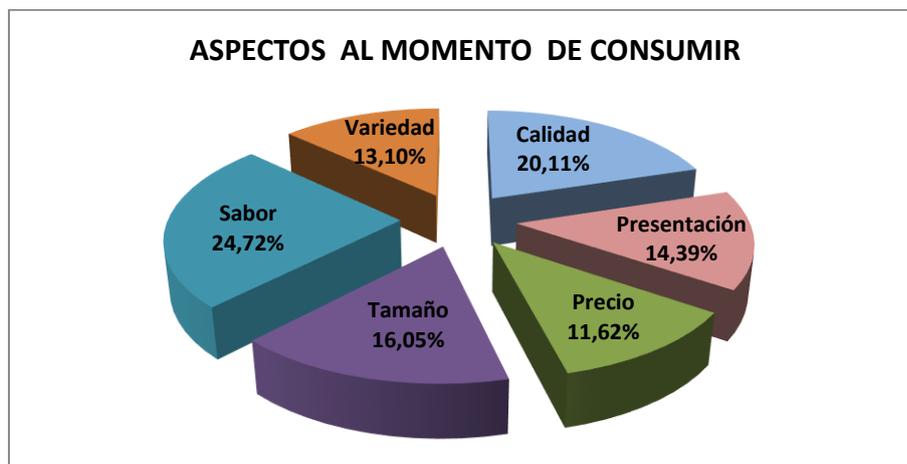
CUADRO N° 6

Frecuencia	Número de Personas	Porcentaje
Calidad	109	20.11%
Presentación	78	14.39%
Precio	63	11.62%
Tamaño	87	16.05%
Sabor	134	24.72%
Variedad	71	13.10%
<b>TOTAL</b>	<b>542</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE: Encuesta de la Demanda

ELABORADO POR: El Autor

GRÁFICO N° 6



**Interpretación:** Los aspectos más importantes que consideran al momento de comprar una hamburguesa son: el sabor con un 24.72% seguido de calidad con un 20.11%, tamaño con un 16.05%, presentación con un 14.39% y variedad con el 13.10%.

7. ¿En qué horario asiste preferentemente a consumir una hamburguesa?

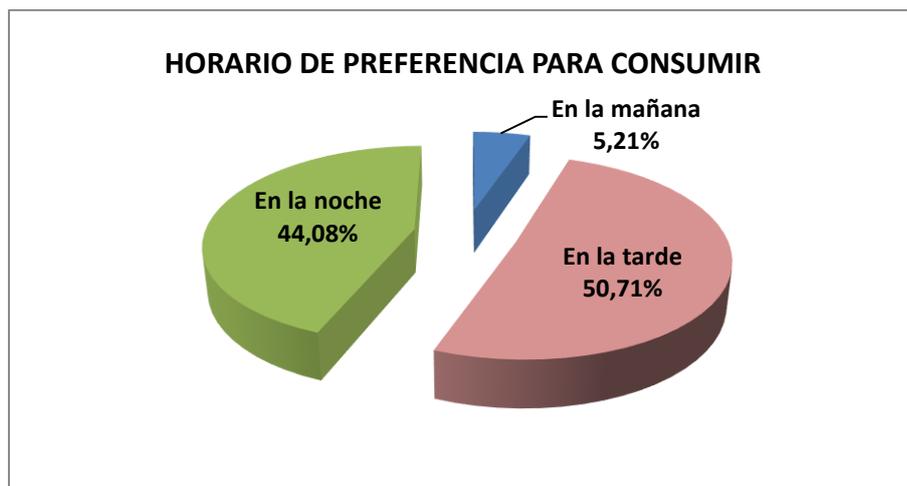
CUADRO 7

Frecuencia	Número de Personas	Porcentaje
En la mañana	11	5.21%
En la tarde	107	50.71%
En la noche	93	44.08%
<b>TOTAL</b>	<b>211</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE: Encuesta de la Demanda

ELABORADO POR: El Autor

GRÁFICO 7



**Interpretación:** El horario de preferencia para consumir las hamburguesas son: con el porcentaje más alto el 50.71% que es en la tarde y seguidamente el 44.08% en la noche y un porcentaje mínimo del 5.21% en la mañana.

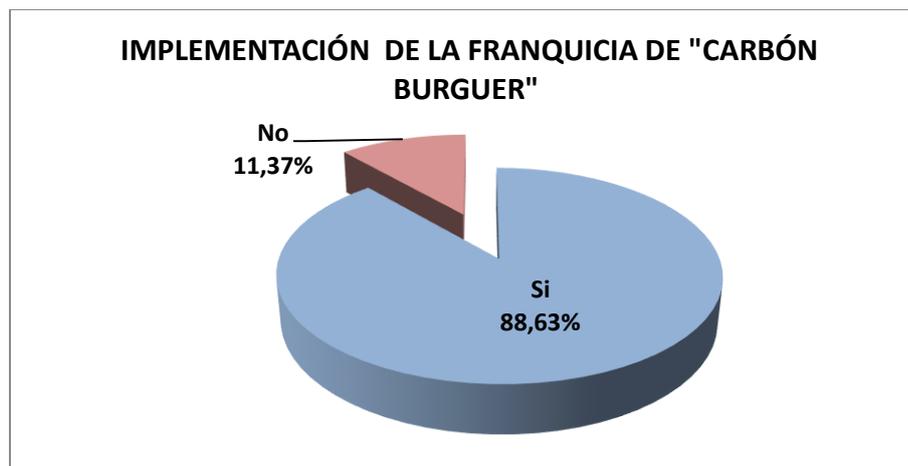
8. Si se llevará a efecto la incorporación de una franquicia de comida rápida “Carbón Burguer” en la ciudad de Catamayo ¿sería usted cliente de esta?

CUADRO 8

Frecuencia	Número de Personas	Porcentaje
Si	187	88.63%
No	24	11.37%
<b>TOTAL</b>	<b>211</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE: Encuesta de la Demanda  
ELABORADO POR: El Autor

GRÁFICO 8



**Interpretación:** El 88.63% de los encuestados están de acuerdo en que se implemente la franquicia de comida rápida “Carbón Burguer” y un 11.37% respondió negativamente. Esta pregunta ayuda para el cálculo de la demanda efectiva que permite conocer los posibles clientes.

9. ¿En qué sector de la ciudad de Catamayo le gustaría que se ubicara un local de ventas de la franquicia de comida rápida “Carbón Burguer”?

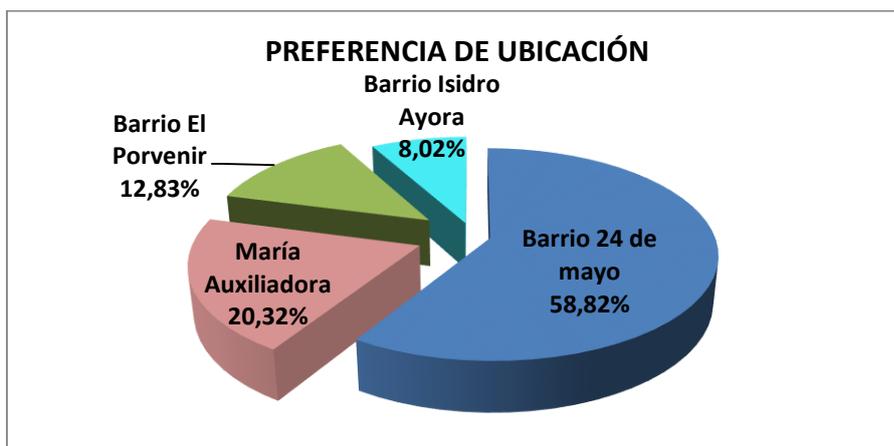
CUADRO 9

Frecuencia	Número de Personas	Porcentaje
Barrio 24 de mayo	110	58,82%
María Auxiliadora	38	20,32%
Barrio El Porvenir	24	12,83%
Barrio Isidro Ayora	15	8,02%
<b>TOTAL</b>	<b>187</b>	<b>100,00%</b>

FUENTE: Encuesta de la Demanda

ELABORADO POR: El Autor

GRÁFICO 9



**Interpretación:** Entre las alternativas dadas el lugar donde les gustaría que se situaría el local para venta de las hamburguesas de “Carbón Burguer” el Barrio 24 de mayo es de preferencia para los encuestados dando un porcentaje del 58.82% seguido por el Barrio María Auxiliadora con un 20.32%.

10. ¿A través de qué medios le gustaría recibir información sobre franquicia de comida rápida “Carbón Burguer”?

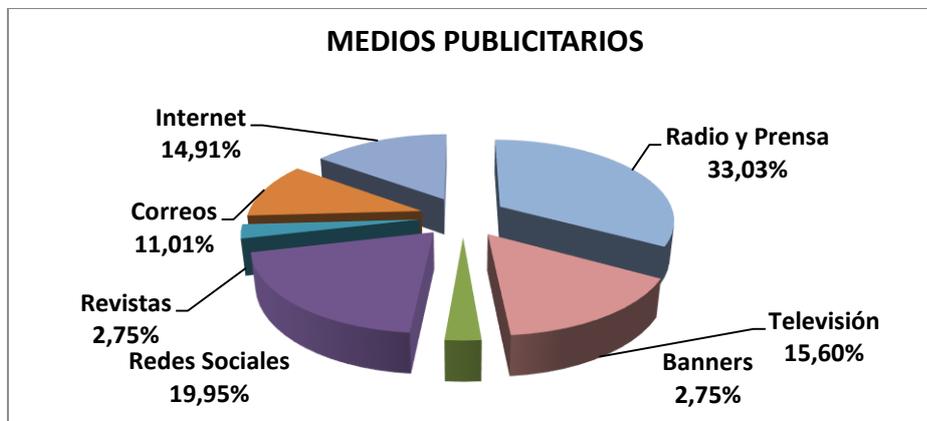
CUADRO 10

Frecuencia	Número de Personas	Porcentaje
Radio y Prensa	144	33.03%
Televisión	68	15.60%
Banners	12	2.75%
Redes Sociales	87	19.95%
Revistas	12	2.75%
Correos	48	11.01%
Internet	65	14.91%
<b>TOTAL</b>	<b>436</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE: Encuesta de la Demanda

ELABORADO POR: El Autor

GRÁFICO 10



**Interpretación:** Entre las alternativas con mayor porcentaje está la radio y prensa con un 33.03% y las redes sociales con un 19.95% de esta manera se tiene conocimiento a través de los medios en que se podrá promocionar la franquicia de “Carbón Burguer”.

11. ¿A través de que radios le gustaría que se publicitara sobre franquicia de comida rápida “Carbón Burguer”?

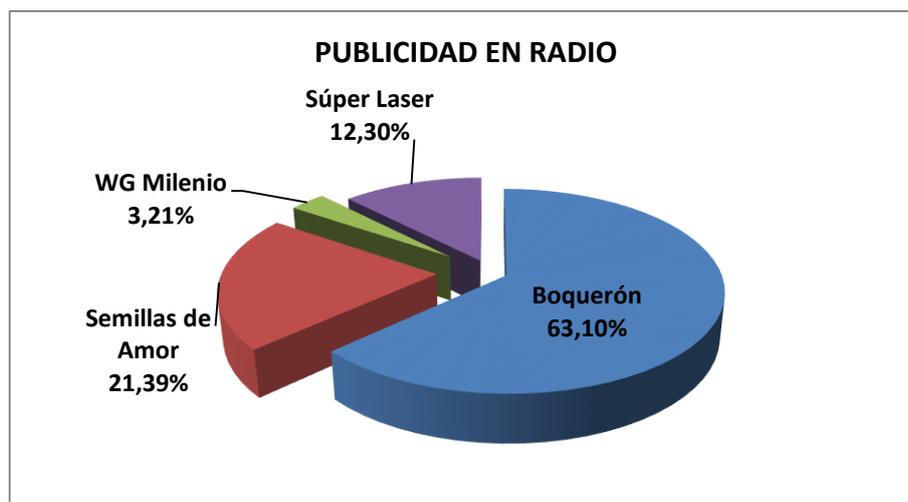
CUADRO 11

Frecuencia	Número de Personas	Porcentaje
Boquerón	118	63.10%
Semillas de Amor	40	21.39%
WG Milenio	6	3.21%
Súper Laser	23	12.30%
<b>TOTAL</b>	<b>187</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE: Encuesta de la Demanda

ELABORADO POR: El Autor

GRÁFICO 11



**Interpretación:** Entre las alternativas de radios para hacer publicidad con mayor porcentaje está la Radio Boquerón con un 63.10%, este resultado ayudara para poder promocionar la franquicia de carbón Burguer en la ciudad de Catamayo.

12. ¿A través de que redes sociales le gustaría que se publicitara sobre la franquicia de comida rápida “Carbón Burguer”?

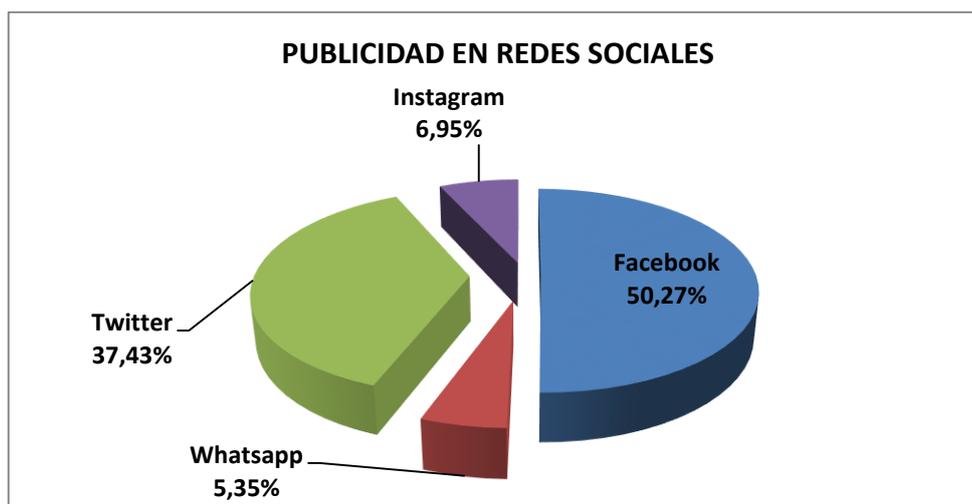
CUADRO 12

Frecuencia	Número de Personas	Porcentaje
Facebook	94	50.27%
Whatsapp	10	5.35%
Twitter	70	37.43%
Instagram	13	6.95%
<b>TOTAL</b>	<b>187</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE: Encuesta de la Demanda

ELABORADO POR: El Autor

GRÁFICO 12



**Interpretación:** La alternativa con mayor porcentaje para promocionar la franquicia de carbón Burguer se encuentra el Facebook con un porcentaje del 50.27% ya que esta red social posee un gran alcance para la ciudadanía de Catamayo.

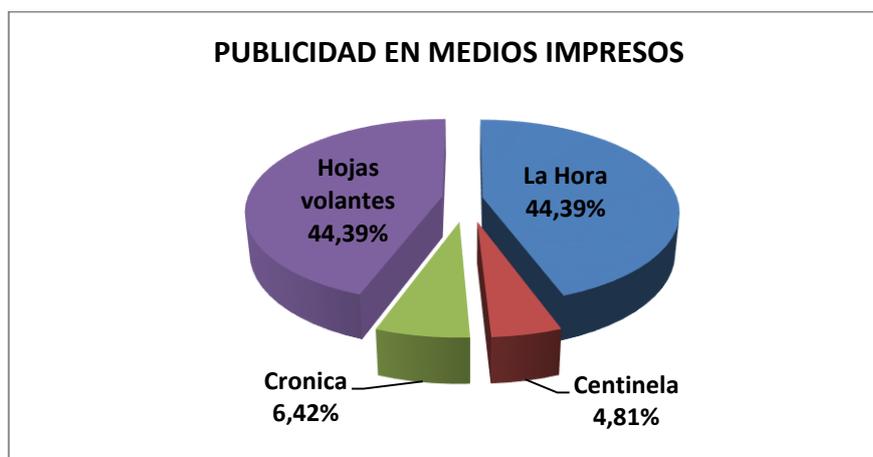
13. ¿A través de qué medios impresos le gustaría que se publicitara sobre la franquicia de comida rápida “Carbón Burger”?

CUADRO 13

Frecuencia	Número de Personas	Porcentaje
La Hora	83	44.39%
Centinela	9	4.81%
Crónica	12	6.42%
Hojas volantes	83	44.39%
<b>TOTAL</b>	<b>187</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE: Encuesta de la Demanda  
 ELABORADO POR: El Autor

GRÁFICO 13



**Interpretación:** De los medios impresos de mayor acceso a la ciudadanía se encuentra el periódico “La Hora” con un porcentaje representativo del 44.39%, otro medio del cual se puede hacer uso para la publicidad de la franquicia de Carbón Burger esta las hojas volantes con un porcentaje del 44.39%.

14. ¿A través de qué medios televisivos le gustaría que se publicitara sobre la franquicia de comida rápida “Carbón Burger”?

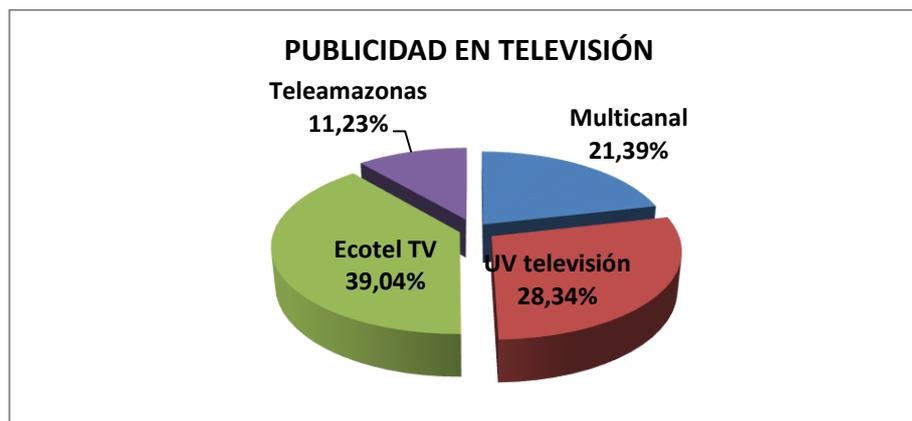
CUADRO 14

Frecuencia	Número de Personas	Porcentaje
Multicanal	40	21.39%
UV televisión	53	28.34%
Ecotel TV	73	39.04%
Teleamazonas	21	11.23%
Total	<b>187</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE: Encuesta de la Demanda

ELABORADO POR: El Autor

GRÁFICO 14



Interpretación: En cuanto a la publicidad por televisión a la ciudadanía le gustaría que esta se haga a través de Ecotel Tv, ya que este canal es la opción que posee mayor porcentaje con un 39.04%.

## **ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado se lo realizó con la finalidad de determinar cuáles serían nuestros posibles clientes; también para verificar las características del mercado objetivo, analizando tanto la demanda como la oferta y comercialización del producto.

### **Objetivo General**

Desarrollar un estudio de mercado que determine la probabilidad del éxito de la propuesta de inversión.

### **Objetivos Específicos**

- ✓ Determinar la demanda potencial, real y efectiva
- ✓ Analizar la oferta en el mercado
- ✓ Establecer la demanda insatisfecha.
- ✓ Formular un plan de marketing a través de las 4 P (Producto, precio, plaza y promoción.)

### **Crecimiento Poblacional de la Ciudad de Catamayo**

Cabe mencionar que la franquicia de comida rápida “CARBÓN BURGUER” va direccionado a la población de la ciudad de Catamayo; para ello se tomó la población del censo 2010 y se lo proyectó a través de la fórmula de población futura tomando en cuenta la tasa de crecimiento

poblacional que es del 2.14% (datos del INEC censo 2010) dando que para el año 2014 posee una población de 24,649 habitantes.

### **Estudio de la Demanda**

La demanda se la determinó por medio de encuestas designadas a la población de la ciudad de Catamayo, 379 encuestas que fueron aplicadas de acuerdo a la distribución muestral, ya que por medio de las mismas se pudo estipular la demanda potencial, real y efectiva.

#### ✓ **Demanda Potencial**

Para determinar la demanda potencial se tomó el resultado de la primera pregunta de la encuesta donde se menciona, **¿Usted consume hamburguesas?**, dando un porcentaje positivo del 79.95% de la población de la ciudad de Catamayo que consume hamburguesas para obtener el resultado de la demanda potencial se multiplicó dicho valor por el N° de habitantes que es de 24,649 del año 2014, dando el siguiente resultado:

**CUADRO 15**

**CUADRO DE LA OBTENCIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL EN HABITANTES DE LA CIUDAD DE CATAMAYO**

<b>AÑO</b>	<b>N° DE HABITANTES</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL EN N° DE HABITANTES</b>
2014	24,649	79.95%	19,706

**FUENTE:** Proyección De La Demanda (Cuadro N°1)

**ELABORADO POR:** El Autor

✓ **Demanda Real o Actual**

La demanda real son las personas que actualmente consumen este producto, para determinar se realizó a través de la demanda potencial y también tomando en cuenta la segunda pregunta de la encuesta, **¿Usted, ha consumido hamburguesas de “Carbón Burguer”?** dando un porcentaje objetivo del 69.64% de la ciudadanía de Catamayo que consumen hamburguesas de “Carbón Burguer”.

<b>Fórmula:</b>	<b>DEMANDA REAL = D POTENCIAL * %</b>
	<b>DEMANDA REAL = 19,706 * 69.64%</b>
	<b>DEMANDA REAL = 13,723 Habitantes</b>

**CUADRO 16**

**CUADRO DE LA OBTENCIÓN DE LA DEMANDA REAL EN HABITANTES DE LA CIUDAD DE CATAMAYO**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL EN N° DE HABITANTES</b>	<b>%</b>	<b>DEMANDA REAL EN N° DE HABITANTES</b>
2014	19,706	69.64%	13,723

**FUENTE:** Proyección De La Demanda (Cuadro N° 2)

**ELABORADO POR:** El Autor

## ✓ Demanda Efectiva

La demanda efectiva se la realiza con la finalidad de conocer cuáles serán nuestros posibles clientes; se la efectuó por medio de la demanda real, tomando en cuenta el porcentaje positivo 88.63% de la pregunta número ocho que se la estructuró de la siguiente manera: Si se llevará a efecto la incorporación de una franquicia de comida rápida “Carbón Burguer” en la ciudad de Catamayo ¿sería usted cliente de esta?.

$$\begin{aligned} \text{Fórmula: } \quad & \text{DEMANDA EFECTIVA} = \text{D REAL} * \% \\ & \text{DEMANDA EFECTIVA} = 13,723 * 88.63\% \\ & \text{DEMANDA EFECTIVA} = 12,162 \text{ Habitantes} \end{aligned}$$

### CUADRO 17

#### CUADRO DE LA OBTENCIÓN DE LA DEMANDA REAL EN HABITANTES DE LA CIUDAD DE CATAMAYO

AÑO	DEMANDA REAL EN N° DE HABITANTES	%	DEMANDA EFECTIVA EN N° DE HABITANTES
2014	13,723	88.63%	12,162

FUENTE: Proyección De La Demanda (Cuadro N° 8)

ELABORADO POR: El Autor

## CONSUMO PER-CÁPITA

El consumo per – cápita permite conocer un promedio de unidades que se consume del producto, mensual como anualmente. Para el cálculo del consumo per-cápita se usa como referencia la pregunta cuatro; Mensualmente ¿Cuántas hamburguesas de “Carbón Burger” consume?.

El resultado del cuadro anterior se lo multiplica por el número de unidades, por el número de personas y por el número de mese al año dando el siguiente resultado:

**CUADRO 18**  
**CUADRO DE LA OBTENCIÓN DE CONSUMO PER-CÁPITA ANUAL EN UNIDADES**

FRECUENCIA	NÚMERO DE PERSONAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL MESES DEL AÑO	TOTAL ANUAL EN UNIDADES
1 Unidad	106	106	12	1,272
2 Unidades	85	170	12	2,040
3 Unidades	17	51	12	612
4 Unidades	3	12	12	144
<b>TOTAL</b>	<b>211</b>	<b>339</b>		<b>4,068</b>

FUENTE: Cuadro N° 4

ELABORADO POR: El Autor

$$\text{Consumo Per – Cápita Anual} = \frac{\text{Total Anual}}{\text{Total habitantes encuestados}}$$

$$CPA = \frac{4,068}{211}$$

$$CPA = 19 \text{ Unidades de hamburguesas}$$

✓ **Demanda Efectiva en Unidades**

Para calcular la demanda efectiva en unidades se realiza la multiplicación de la demanda efectiva en habitantes por el consumo per-cápita:

***Demanda E.U en unidad = Demanda E. h \* Consumo per – cápita***

$$Demanda E. U = 12,162 * 19$$

$$D Efectiva U = 231.078 UNIDADES$$

### **Cuadro de Obtención de la Demanda Efectiva en Unidades**

**CUADRO 19**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA HABITANTES</b>	<b>CONSUMO PER-CÁPITA ANUAL</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA UNIDADES</b>
2014	12,162	19	231,078
2015	12,422	19	236,018
2016	12,688	19	241,072
2017	12,959	19	246,221
2018	13,237	19	251,503
2019	13,520	19	256,880

**FUENTE:** Consumo Per-cápita

**ELABORADO POR:** El Autor

### **Análisis de la Oferta**

La oferta se refiere a la cantidad de bienes o servicios que están siendo ofertados en el mercado en estudio y que representarían competencia ante la decisión del consumidor final.

Para determinar la oferta se realizó una entrevista a los dueños de los diferentes locales de comidas rápidas en la ciudad de Catamayo dando como resultado que en la misma no existe ningún negocio que se dedique a la elaboración o preparación similar de hamburguesas teniendo como

resultado que no existe venta de hamburguesas, lo que da como resultado un mercado sin competencia.

## **Plan de Marketing**

El plan de marketing es de gran importancia para una empresa ya que ayuda a generar estrategias que faciliten el cumplimiento de metas de la empresa para ello se delimitará cuatro importantes variantes como son: producto, precio, plaza y promoción; a continuación se detalla cada uno.

### **Producto:**

La oferta es brindar un producto de calidad que está respaldado por la marca de “Carbón Burguer”; la materia prima la misma que será seleccionada para cada una de las hamburguesas.

El producto está enfocado a satisfacer las necesidades de los clientes que quiera degustar de las hamburguesas, para cumplir con las necesidades de los clientes habrá diversidad de sabores y excelente sabor. En el siguiente cuadro se detallará los tipos de hamburguesas para los clientes:



**CUADRO 20**

<b>NOMBRE DE LA HAMBURGUESA</b>	<b>INGREDIENTES</b>
Carbón solita	Carne, aderezos
Carbón Royal	Carne , Huevo y aderezos
Carbón Chesse	Carne, queso, aderezos
Carbón Asturiana	Carne, tocino, aderezos
Carbón Ibérica	Carne, jamón, aderezos
Carbón Futbolera	Carne, chorizo y aderezos
Carbón x dos	Doble carne, chorizo, queso, aderezos
Carbón Mix	Carne, chorizo, tocino, jamón, aderezos
Carbón Bestial	Doble carne, queso, chorizo, huevo, jamón, aderezos.
Hamburguesa de Pollo	Pollo, aderezos
Carbón Garra de Oso	Carne, pollo, salami, aderezos
Carbón Maqueña	Carne, queso, huevos, plátano, aderezos
Carbón Hawái Obama	Carne, piña, queso, aderezos
Carbón Vegetariana	Carne de Soya y aderesos

**FUENTE:** Carbón Burguer

**ELABORADO POR:** El Autor

El logotipo representa la marca del producto y a su vez ayuda a nuestros clientes a diferenciar el producto.

**GRÁFICO 15**



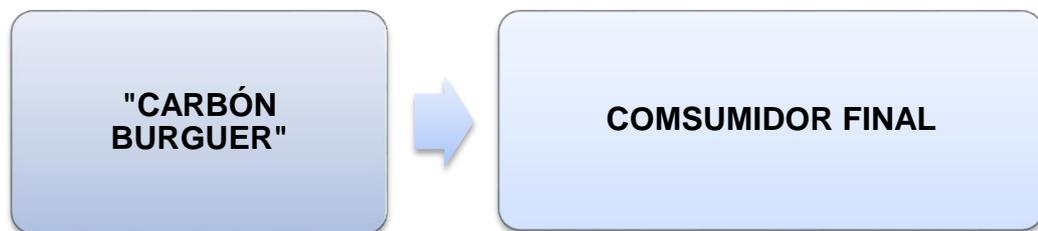
**FUENTE:** Logotipo de la Franquicia

**ELABORADO POR:** El Autor

**Precio:** Este va a depender de varios factores, tiene que ver principalmente con los costos de producción y operación. Estos se fijarán en el estudio financiero ya que este permitirá obtener el importe dependiendo de la materia prima utilizada en cada una de las hamburguesas.

**Plaza:** Debido a la naturaleza del producto este será vendido directamente al consumidor final ya que es conveniente de esta manera.

**GRÁFICO 16**



**Promoción y Publicidad:** La estrategia referente a este punto que se va a seguir para poder captar la mayor parte del mercado posible es realizar degustaciones, así el consumidor entrará en contacto con el producto y podrá decidir si le gusta o no, seguido de una campaña publicitaria a través de los diferentes medios de comunicación, radio, prensa y a través de redes sociales.

**CUADRO 21  
TARIFAS PUBLICITARIAS PARA LA FRANQUICIA**

<b>Tipo de publicidad</b>	<b>Nombre de medio</b>	<b>Hora</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio mensual</b>	<b>Total anual</b>
Radio	Boquerón	12H00 a 13H00	88 cuñas al mes (duración de cada cuña radial de 25 segundos)	\$300.00	\$2,940.00
Periódico	La Hora	Lunes a Viernes	24 anuncios al año. Dos anuncios en la página de clasificados por dos jueves del mes	30	\$360.00
Redes Sociales	Facebook		24	\$00.00	\$0.00
<b>TOTAL</b>					<b>\$3,900.00</b>

**Fuente:** Medios publicitarios de la localidad

**Elaborado:** El Autor

## **ESTUDIO TÉCNICO**

El estudio técnico ayuda a determinar algunas variables muy importantes como son el tamaño del proyecto, localización, proceso de producción y infraestructura que se requiere.

### **Objetivo General**

Determinar la viabilidad técnica para la implementación de una franquicia de comida rápida “CARBÓN BURGUER” en la ciudad de Catamayo.

## **Objetivos Específicos**

- ✓ Determinación del tamaño del proyecto.
- ✓ Determinación la localización del proyecto.
- ✓ Describir el proceso de producción de las hamburguesas de “Carbón Burguer”
- ✓ Detallar infra-estructura, y la maquinaria necesaria.

## **Tamaño del Proyecto**

## **Capacidad Instalada y Utilizada**

### **Condiciones:**

- ✓ 6 días laborables a la semana (312 días laborados al año), cada día se elaborarán 100 hamburguesas
- ✓ Martes a Viernes de 17:00 a 23:00 horas
- ✓ Sábados y domingos 16:00 a 24:00 horas

Para determinar la capacidad instalada del proyecto se tomó en cuenta la demanda insatisfecha del producto y a su vez los días laborables, el tiempo de los procesos productivos y la maquinaria a utilizar.

**CUADRO 22**  
**DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA Y UTILIZADA EN**  
**UNIDADES DE HAMBURGUESAS**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>CAPACIDAD INSTALADA POR DIA</b>	<b>CAPACIDAD INSTALADA POR AÑO</b>	<b>% CAPACIDAD UTILIZADA</b>	<b>CAPACIDAD A UTILIZAR DIARIA</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA ANUAL</b>	<b>% A CUBRIR DE LA DEMANDA INSATISFECHA</b>
1	236,018	100	31200	80.00%	80	24,960.00	13.22%
2	241,072	100	31200	85.00%	85	26,520.00	12.94%
3	246,221	100	31200	90.00%	90	28,080.00	12.67%
4	251,503	100	31200	95.00%	95	29,640.00	12.40%
5	256,880	100	31200	100.00%	100	31,200.00	12.14%

**Fuente:** Capacidad instalada

**Elaborado:** El Autor

En lo que corresponde a la capacidad instalada y utilizada de la “Franquicia de Carbón Burguer” la capacidad instalada es de 100 hamburguesas por día para el primer año la cual va a ser igual para el resto de años siguientes ya que se va a contar con la misma maquinaria para todo este tiempo, para poder calcular tomamos los días que se va laborar que son de 312 días, tomados del año normal que son 365 días por la producción que se estima que se puede hacer con la maquinaria.

En lo que corresponde al porcentaje de la capacidad que se va a utilizar en el primer año se lo estimó del 80% el cual ira subiendo de 5 en 5 por cada año hasta llegar al 100% al quinto año, Para la capacidad utilizada

por año tenemos que el año 1 se harán 24960 unidades; para su cálculo se multiplicó el porcentaje de la capacidad a utilizar y la capacidad instalada por año este procedimiento se lo realizó hasta el año 5 en el cual existirá una producción de 31,200 unidades de hamburguesa.

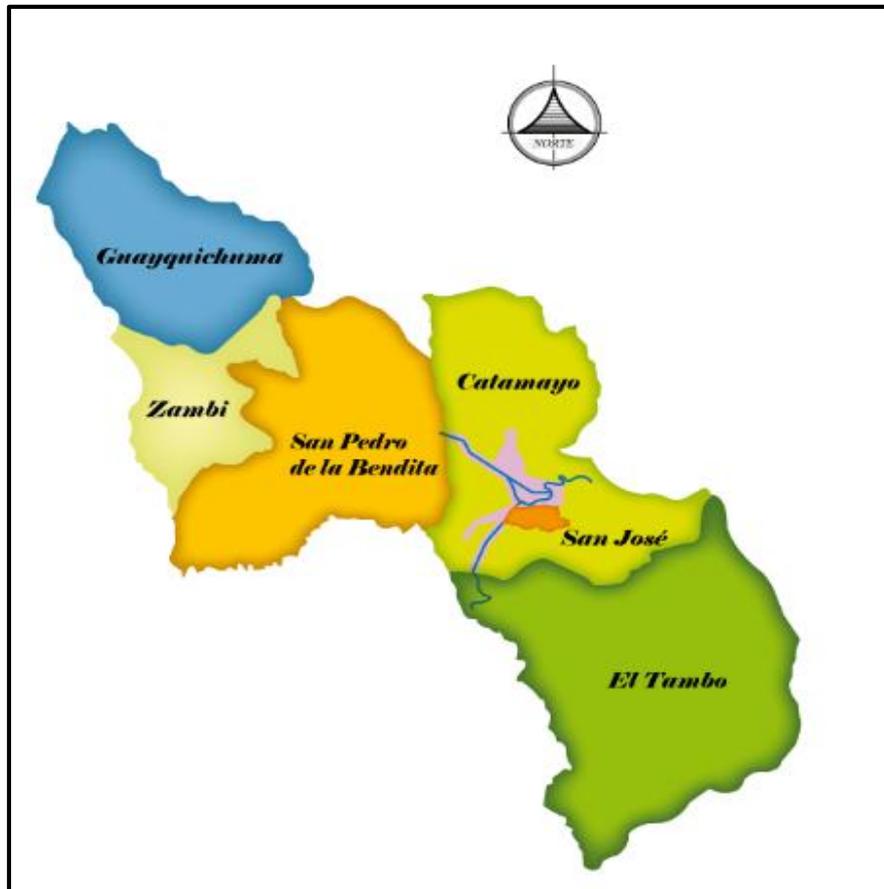
En lo que corresponde a la capacidad utilizada por día es decir lo que se estima que se va a producir de hamburguesas al día para el primer año es de 80 unidades, su cálculo se lo hace de la capacidad utilizada por año dividido para los 312 días que se va a laborar, este mismo cálculo se lo hace para los años restantes llegando así a 100 unidades diarias.

### **Localización del Proyecto**

- **Macro localización:** Es donde se elige la región o zona más atractiva para el proyecto.

El proyecto se encuentra localizado en el cantón Catamayo.

**Mapa 1**



FUENTE: Mapas Geográficos  
ELABORADO POR: El Autor

- **Micro localización:** Nos permite determina el lugar específico donde se instalará el proyecto.

A continuación se presenta un cuadro que muestra el lugar donde se encontrará el local comercial de la franquicia.

## Mapa 2



FUENTE: Google Maps  
ELABORADO POR: El Autor

CUADRO 23

BARRIOS			ISIDRO AYORA		MARÍA AUXILIADORA		Barrio 24 de Mayo	
			A		B		C	
OPCIONES	Grado	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje
Servicios básicos (agua, luz, teléfono)	10	24%	10	24%	10	24%	10	24%
Permisos de Funcionamiento	9	21%	9	21%	9	21%	9	21%
Salud	8	19%	6	14%	8	19%	8	19%
Seguridad	7	17%	6	14%	6	14%	7	17%
Zona Comercial	8	19%	8	19%	5	12%	8	19%
<b>TOTAL</b>	<b>42</b>	<b>100%</b>	<b>39</b>	<b>93%</b>	<b>38</b>	<b>90%</b>	<b>42</b>	<b>100%</b>

La ubicación de la franquicia “Carbón Burguer” es un aspecto fundamental para el éxito del negocio, el mismo que estará localizado en el Barrio 24 de Mayo que es un lugar céntrico de la ciudad de Catamayo, diagonal al Banco de Loja frente al centro cultural, en plena zona comercial en un ambiente amplio y agradable.

### Ingeniería del Proyecto

En esta parte del proyecto se enuncia toda la maquinaria que se requiere para el proceso de producción a continuación el siguiente cuadro:

MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN		
SECUENCIA	DISEÑO	CANTIDAD
1	<p><b>PARRILLA INDUSTRIAL</b></p>  <p>En esta parrilla industrial es donde se va azar la carne, dorar el pan y los aderezos para la elaboración de la hamburguesa.</p>	1

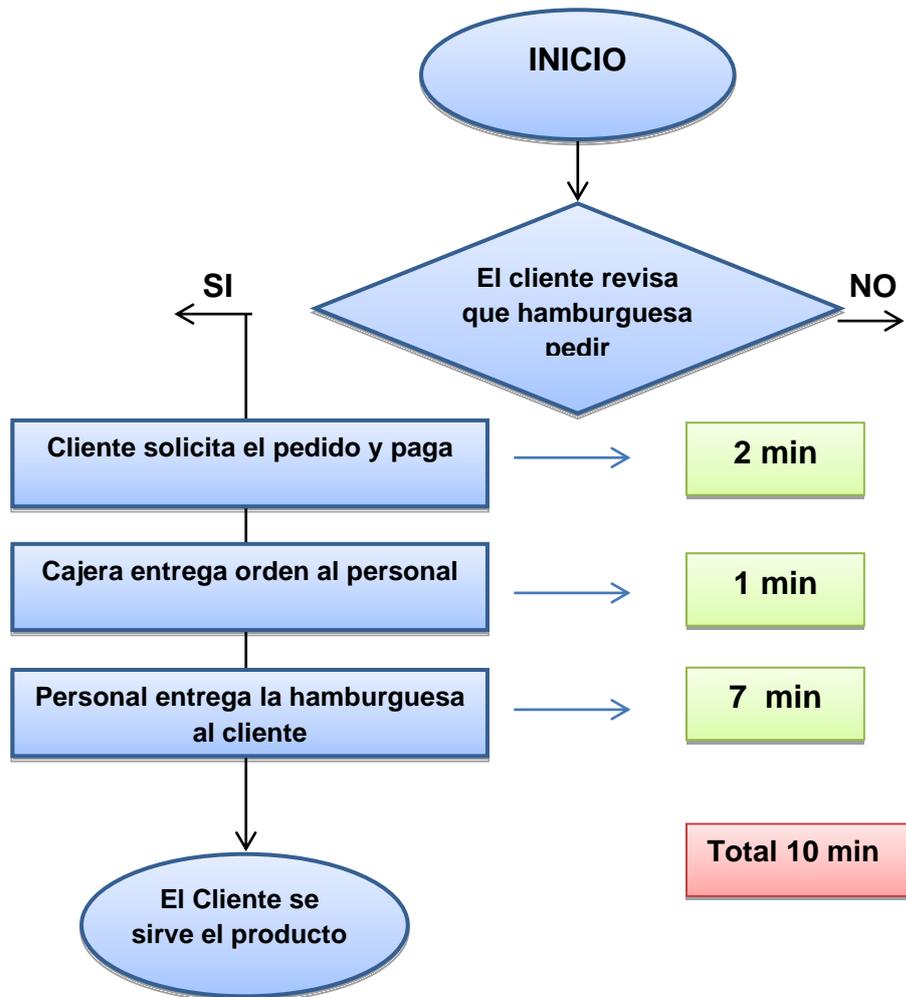
2	<p align="center"><b>LICUADORA INDUSTRIAL 5LT</b></p>  <p>Esta licuadora será utilizada para la elaboración de las salsas como son la mayonesa, la salsa de tomate, etc.</p>	1
3	<p align="center"><b>MESA METÁLICA</b></p>  <p>Estas mesas metálicas se utilizaran en la cocina para la manipulación de los ingredientes que conforman la hamburguesa.</p>	1
<b>MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN</b>		
<b>SECUENCIA</b>	<b>DISEÑO</b>	<b>CANTIDAD</b>
4	<p align="center"><b>JUGUERA DE 2 TANQUES</b></p>  <p>Las jugueras serán utilizadas para la exhibición y venta de refrescos los cuales serán de dos sabores como son coco y fresa.</p>	1

5	<p style="text-align: center;"><b>REFRIGERADORA INDURAMA</b></p>  <p>La refrigeradora será utilizada para la conservación de alimentos que conforman la hamburguesa.</p>	1
6	<p style="text-align: center;"><b>REFRIGERADORA VITRINA</b></p>  <p>La refrigeradora de vitrina será de uso para la exhibición y venta de bebidas gaseosas.</p>	1

### Proceso Productivo

Los procesos de producción de las hamburguesas de “Carbón Burger” se realizarán mediante este flujograma que presentamos a continuación.

## FLUJOGRAMA DE PROCESOS DE ATENCIÓN AL CLIENTE



**FUENTE:** Investigación Directa  
**ELABORADO POR:** El Autor

El personal para dar el servicio de hamburguesas se demora un tiempo estimado de 10 minutos.

### FLUJOGRAMA DE PROCESO DE ELABORACIÓN DE LA HAMBURGUESA



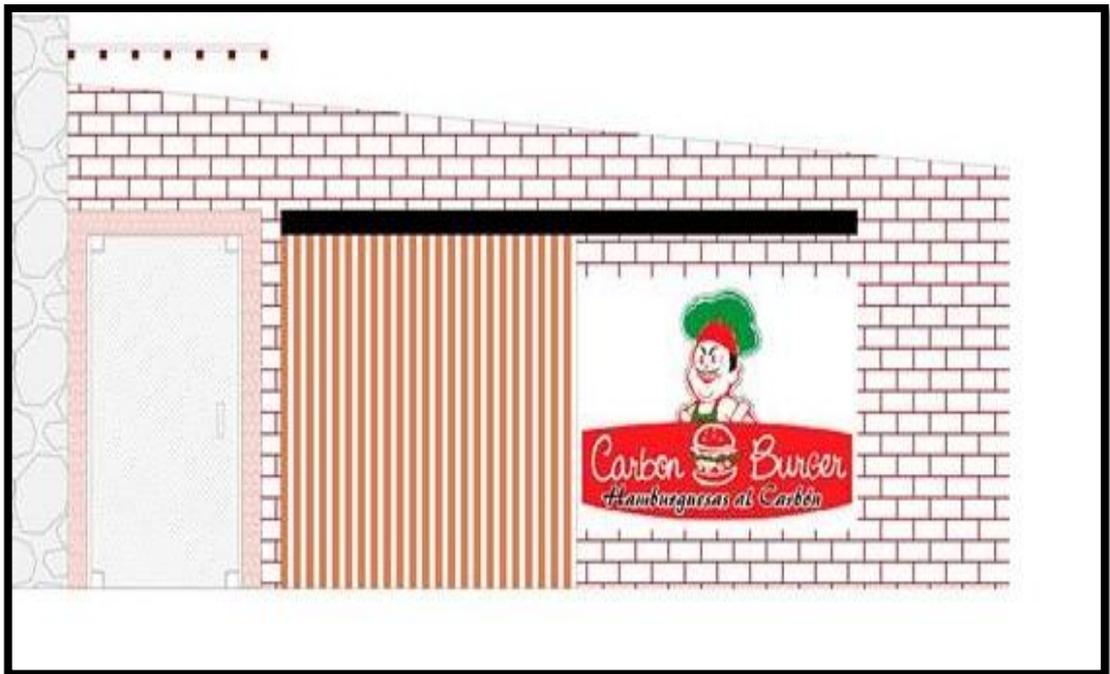
FUENTE: Investigación Directa  
ELABORADO POR: El Autor

## Infraestructura Física

La infraestructura que se requiere para el proyecto ha sido proyectada de acuerdo a lo requerido para implementar el local de la franquicia de “Carbón Burguer” por lo tanto el local será arrendado y será distribuido de la siguiente manera:

### FACHADA DE “CARBÓN BURGUER”

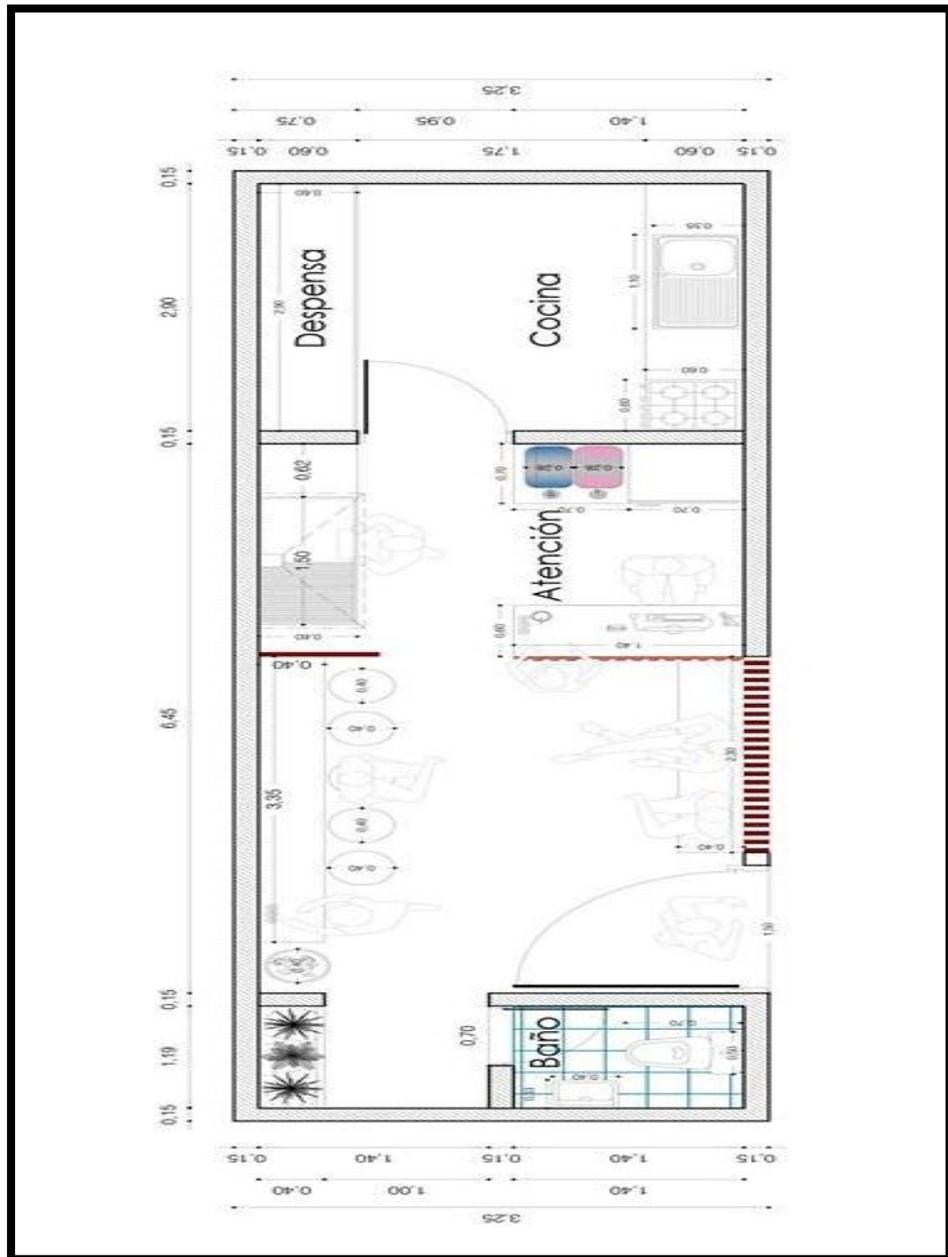
GRÁFICO 17



ELABORADO POR: Arq. Guillermo Contento

## Distribución de la Planta

GRÁFICO 18



ELABORADO POR: Arq. Guillermo Contento

## **ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL**

### **Contrato de la franquicia de comida rápida “Carbón Burguer”**

En Catamayo, 02 de Enero de 2015

De una parte el Señor Darío Jaramillo, mayor de edad, con domicilio en la ciudad de Loja, quien actúa en nombre y representación de la “FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA CARBÓN BURGUER” en calidad de Consejero delegado, Administrador, según resulta de los Estatutos sociales o de una escritura posterior de nombramiento, con poderes suficientes para este acto.

Y de otra, Jonathan Israel Villavicencio Erazo mayor de edad, con Ci: número 1104779283 y domiciliado en la ciudad de Loja

Ambas partes se reconocen la mutua capacidad de obrar necesaria para la firma del presente contrato y puestos previamente de acuerdo.

### **DECLARAN**

- a)** El franquiciador es FRANQUICIA “CARBÓN BURGUER” acreditados en el mercado como signos distintivos de COMIDA RÁPIDA.
- b)** El franquiciador ha desarrollado unos métodos específicos de

distribución, diseño de los puntos de venta y gestión de los establecimientos, (Si el franquiciador ha desarrollado igualmente determinado nuevos procedimientos de fabricación, elaboración, manipulación, presentación de productos, detallarlo convenientemente haciendo constar que también queda comprendido en el Manual.)

- c)** En virtud de lo anterior el franquiciador ha alcanzado notorio prestigio comercial dado que sus clientes identifican los productos de la FRANQUICIA “CARBÓN BURGUER”
- d)** El franquiciado ha sido seleccionado por el franquiciador para formar parte de su red de distribución y, después de haber recibido información suficiente del franquiciador, desea formar parte de la misma y ser adiestrado y asistido en el ejercicio de la FRANQUICIA “CARBÓN BURGUER”
- e)** El franquiciado reconoce y admite la importancia que para el franquiciador y para los otros franquiciados tiene el mantenimiento de las características especiales del negocio descrito a fin de que la imagen de los establecimientos de la FRANQUICIA “CARBÓN BURGUER” no se vea deteriorada respecto al público.
- f)** El franquiciado reconoce y admite la singular relación con el franquiciador y los beneficios mutuos que se derivan del mantenimiento de los criterios y política fijados por el franquiciador y de una apertura de comunicaciones y de

amplia colaboración con otros franquiciados y con el franquiciador, así como la dependencia de cada uno de ellos para la fiel ejecución de los términos y condiciones de este acuerdo, no obstante la condición de empresarios independientes que ostentan.

EN CONSECUENCIA, considerando las premisas y convenios mutuos aquí convenidos, se acuerdan por y entre las partes lo siguiente:

### **PACTOS**

**PRIMERO:** El franquiciador concede por el presente documento al franquiciado, y este a su vez, también por el presente documento, acepta una franquicia como franquiciado “CARBÓN BURGUER” según los términos y condiciones contenidos en el mismo, consistente en:

1. La autorización para la producción de los productos de la FRANQUICIA “CARBÓN BURGUER” ya que se dispone del local para instalar
2. El uso por el franquiciado de los signos distintivos propiedad del franquiciador consistentes en detallarnos convenientemente, marcas, rótulos, logotipos, siempre en conexión con los productos FRANQUICIA “CARBÓN BURGUER”
3. La prestación por el franquiciador al franquiciado de asistencia

comercial durante la vigencia del acuerdo en los términos que más adelante se detallan.

**SEGUNDO:** La concesión de la presente franquicia no supone en ningún caso la creación de un vínculo laboral entre el franquiciador y el franquiciado. Al contrario, la franquicia otorgada por el presente se configura como negocio propio del franquiciado, que éste conducirá a su propio riesgo y ventura asumiendo los resultados del mismo.

El franquiciado no está autorizado a presentarse como socio, agente o representante del franquiciador, ni tendrá ninguna representación, expresa o tácita, para actuar en su nombre.

Ningún acuerdo, pacto o promesa, declaración o actuación de cualquier clase efectuados por el franquiciado con infracción de dispuesto en el párrafo anterior, vinculará al franquiciador en modo alguno siendo el franquiciado el único responsable frente a terceros por tales actuaciones.

**TERCERO:** El franquiciado explotará la franquicia concedida en la ciudad de Catamayo, en el barrio 24 de Mayo

El franquiciador se obliga a no otorgar ninguna otra franquicia de "CARBÓN BURGUER" en dicho ámbito territorial, de modo que no exista otro negocio de iguales características con el signo distintivo del

franquiciador.

**CUARTO:** El franquiciado se abstendrá de abrir una segunda tienda, ya dentro, ya fuera del territorio expresado, así como, en general, de ejercer un comercio similar al que es objeto de la franquicia durante la vigencia de este contrato, ni directa ni indirectamente a través de personas físicas o jurídicas interpuestas.

Del mismo modo se abstendrá de ejercer un comercio similar al que es objeto de esta franquicia durante un año después de la expiración del contrato en el territorio donde haya explotado la franquicia, ni directa ni indirectamente a través de personas físicas o jurídicas interpuestas.

**QUINTO:** El franquiciado está obligado a decorar el local previsto en este contrato ateniéndose estrictamente a las directrices suministradas por el franquiciador en el proyecto de “COMIDA RÁPIDA CARBÓN BURGUER” a tal fin es obligación del franquiciador ponerle en contacto con el Gabinete de Diseño y Decoración designado por el franquiciador al efecto.

El franquiciador reconoce por el presente contrato que los derechos de propiedad industrial e intelectual sobre el proyecto de la tienda “CARBÓN BURGUER” diseños de decoración, concepción de módulos, corresponden en exclusiva al franquiciador.

El franquiciador está autorizado a introducir cualquier modificación en los mismos sin necesidad de contar con el consentimiento del franquiciado.

En especial, son obligaciones del franquiciado a este respecto:

1. Invertir los medios económicos y financieros necesarios para ejecutar el Proyecto de Decoración de la tienda FRANQUICIA “CARBÓN BURGUER” de conformidad con diseños y Proyecto propiedad del franquiciador. A este fin, el franquiciado contratará a su exclusivo coste, los servicios de Diseño y Decoración sugeridos por el franquiciador, comprometiéndose a ejecutar las obras que fueren necesarias en el interior y exterior del local a sus propias expensas.

La falta de pago por el franquiciado del importe de las obras y honorarios en la forma y plazos pactados con el Gabinete de Diseño y Decoración, dará lugar a la terminación del presente contrato.

2. Obtener a su costa cualesquiera licencias o permisos municipales o de cualquier otra índole o exigidos por la Administración de cualquier grado para la ejecución de las obras, la apertura del local y su explotación comercial.
3. Cumplir todas las obligaciones contractuales y fiscales derivadas de

la tendencia del local donde se asienta aquella con toda exactitud y puntualidad.

**SEXTO:** La presente franquicia comenzará su vigencia el día de la firma de este contrato, según se expresa en el encabezamiento, y continuará en vigor por un período de 10 años.

Este contrato se prorrogará automáticamente por sucesivos períodos de un año a partir de su vencimiento, a menos que cualquiera de las partes notifique a la otra por escrito con meses de antelación a la fecha de vencimiento inicial o de cada período de prórroga, su deseo de no renovarlo.

**SÉPTIMO:** El franquiciador se obliga a ceder el uso de (detallar convenientemente los signos distintivos) en la forma legalmente prevista a favor del franquiciado.

El franquiciado reconoce por el presente contrato que el franquiciador ostenta la titularidad de (detallar convenientemente los signos distintivos), y se obliga a usarlos exclusivamente en conexión con los productos FRANQUICIA “CARBÓN BURGUER”

El franquiciado se abstendrá de utilizar como símbolo, marca, rótulo CARBÓN BURGUER cualquier signo distintivo diferente de los

aprobados por el franquiciador para su uso en el ámbito de la franquicia.

**OCTAVO:** Si ha existido transmisión de otros derechos de propiedad industrial hacerlo constar convenientemente, consignando una cláusula en términos semejantes a los de las anteriores.)

A no divulgar a terceros el contenido de los documentos recibidos del franquiciador, ni los conocimientos que este le transmita durante la vigencia de este contrato o en un período de años a partir de su terminación.

A este respecto son obligaciones del franquiciador:

1. Entregar al franquiciador el Manual en el que se contienen las especificaciones relativas (Producción/comercial) desarrollado por el franquiciador.
2. Mantener informado al franquiciado de cualesquiera desarrollos técnicos conseguidos por el franquiciador en relación a las materias contenidas en el Manual y, en general, a asesorarle de modo continuo fin de que pueda aplicar debidamente las instrucciones que consta en el Manual, tanto de la puesta en marcha del negocio como de la gestión integral del establecimiento en su fase de funcionamiento.
3. Facilitar el franquiciado asesoramiento y orientación en relación al

reclutamiento, entrenamiento y gestión del personal dependiente del franquiciado.

4. Realizar visitas periódicas al negocio franquiciado sirviéndose de personal técnicamente cualificado a fin de solventar los problemas que puedan plantearse al franquiciado o a sus empleados. Con el objeto de dejar constancia de las mismas, se extenderá un breve memorándum de su periodicidad y del objeto de la asistencia prestada.

El franquiciador está autorizado a introducir cualquier modificación en los documentos anteriormente citados sin necesidad de contar con el consentimiento del franquiciado, siempre que ello no implique alteración sustancial del contenido contractual.

**NOVENO:** Es obligación del franquiciado comunicar al franquiciador toda la experiencia obtenida en el marco de la explotación de la franquicia.

**DÉCIMO:** Es obligación del franquiciado informar al franquiciador de toda infracción de los derechos de propiedad industrial o intelectual concedidos, emprender acciones legales contra los infractores o asistir al franquiciado en cualquier acción legal que decida intentar contra aquellos.

Es obligación del franquiciador cuidar del mantenimiento de signos

distintivos y otros derechos de propiedad industrial transmitidos) de su propiedad, a fin de que no exista problema alguno para el franquiciado en cuanto a su uso.

**DUODÉCIMO:** Es obligación del franquiciador entregar al franquiciado el Libro de Productos "X".

Es obligación del franquiciado garantizar al franquiciador la exclusividad en el aprovisionamiento de productos. A tal efecto el franquiciado contratará exclusivamente con los proveedores que, en cada caso y para cada producto, señale el franquiciador.

El franquiciado comprará los productos exclusivamente a los proveedores que el franquiciador designe en los términos anteriores estableciendo con los mismos los oportunos contratos de suministro.

Según la modalidad de que se trate el contrato debe detallar convenientemente cual es el ámbito de discrecionalidad de que goza el franquiciado.

Durante la vigencia de este contrato, el franquiciado se abstendrá de participar directa o indirectamente en la fabricación, distribución, representación, promoción y venta de cualesquiera productos que sean

competidores con los productos del franquiciador.

**DECIMOTERCERO:** El franquiciado se obliga a someter al consentimiento del franquiciador la publicidad que efectúe de su punto de venta. Se obliga también a participar en las campañas de promoción y publicidad que efectúe de su punto de venta.

**DECIMOCUARTA:** En contraprestación a la concesión de la franquicia, el franquiciado pagará al franquiciador los siguientes cánones:

Un canon de entrada de franquicia por una sola vez pagadero a la firma de este contrato por importe de cinco mil dólares.

**DECIMOQUINTA:** Sin perjuicio de las causas generales de terminación previstas en la legislación vigente, son causas de extinción del presente contrato las siguientes:

1. El incumplimiento por cualquiera de las partes de cualquiera de las obligaciones asumidas por la formalización de este contrato.
2. La liquidación, disolución, muerte o cese en el negocio y la incapacitación en el caso de la persona física del franquiciado.
3. El incumplimiento por el franquiciado de las obligaciones derivadas de contratos firmados con los proveedores de

productos.

4. El retraso por parte del franquiciado en el pago al franquiciador de las prestaciones económicas previstas en este contrato por término superior a días a partir de la recepción de la correspondiente factura girada por el franquiciador.

**DECIMOSEXTA:** En el caso de que cualquiera de las previsiones contenidas en este acuerdo se convierta en razón de litigio para cualquiera de las partes o si la terminación del acuerdo o la procedencia o montante de las compensaciones fijadas por el franquiciador no logran la aquiescencia del franquiciado,

En testimonio de lo cual, las partes que celebran este acuerdo han formalizado y sellado el mismo firmándolo por duplicado y a un solo efecto el lugar y fecha del encabezamiento.

.....

(franquiciador)

(franquiciado)

## **Requisitos para poner en marcha la franquicia**

### **Trámites en el Ilustre Municipio de Catamayo**

#### **Obtención de Patente Municipal**

- Certificado de no adeudar al municipio
- Solicitud a la Comisaria de Higiene

#### **Permiso de funcionamiento**

- Solicitud dirigida a la comisaria
- Copia de Cedula y certificado de votación
- Copias de contrato de arrendamiento
- Carpeta color verde

### **Servicio de Rentas Internas**

**Requisitos para inscribirse o actualizar el Ruc o Rise:** Original y copia a color de la cédula de ciudadanía y presentación del último certificado de votación. Para extranjeros copias a color del pasaporte e incluye hoja de datos de identificación, visa y renovación. Para refugiados copia del carnet de refugiado otorgado por el Ministerio de Relaciones Exteriores.

**Del lugar donde realiza la actividad.-** Original y copia de cualquiera de las siguientes planillas: de agua, luz, teléfono, impuesto predial. Las planillas deben corresponder a cualquiera de los tres últimos meses anteriores a la fecha de inscripción o actualización.

**Del domicilio.-** Original y copia de cualquiera de las siguientes planillas: de agua, luz, teléfono, impuesto predial. Las planillas deben corresponder a cualquiera de los tres últimos meses anteriores a la fecha de inscripción o actualización.

### **Estructura Organizacional**

El local de franquicia de Carbón Burguer tendrá como propietario al Sr. Jonathan Israel Villavicencio Erazo y estará organizada de la siguiente manera:

### **Estudio Administrativo**

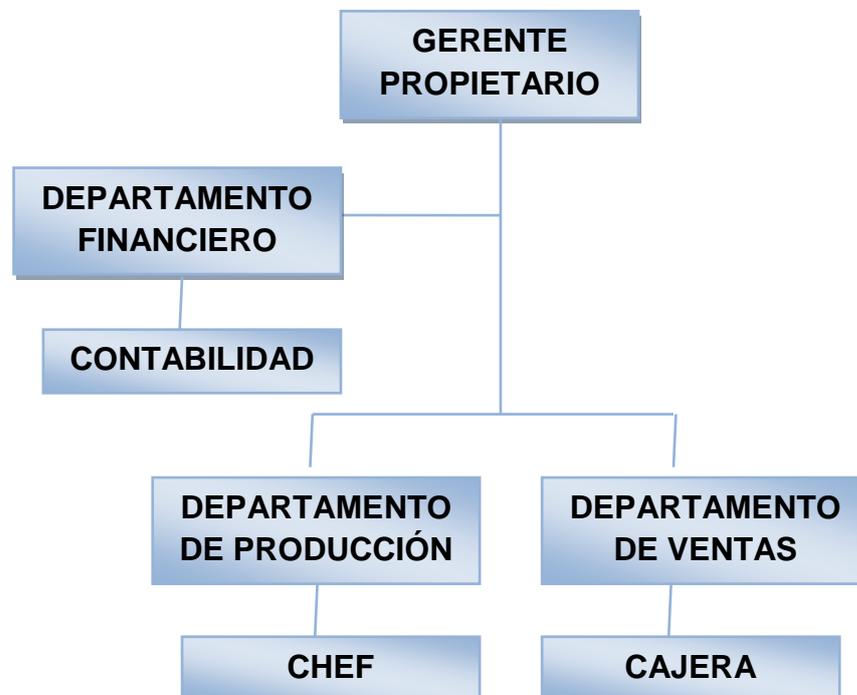
**Nivel Legislativo:** Es el máximo nivel de dirección de la empresa, es aquel que dicta los reglamentos bajo los cuales operará la misma y está conformado por el propietario del negocio.

**Nivel Operativo:** Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la prestación del servicio. Es decir, son todos

los departamentos que se encargan de la marcha operativa de la empresa.

## ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

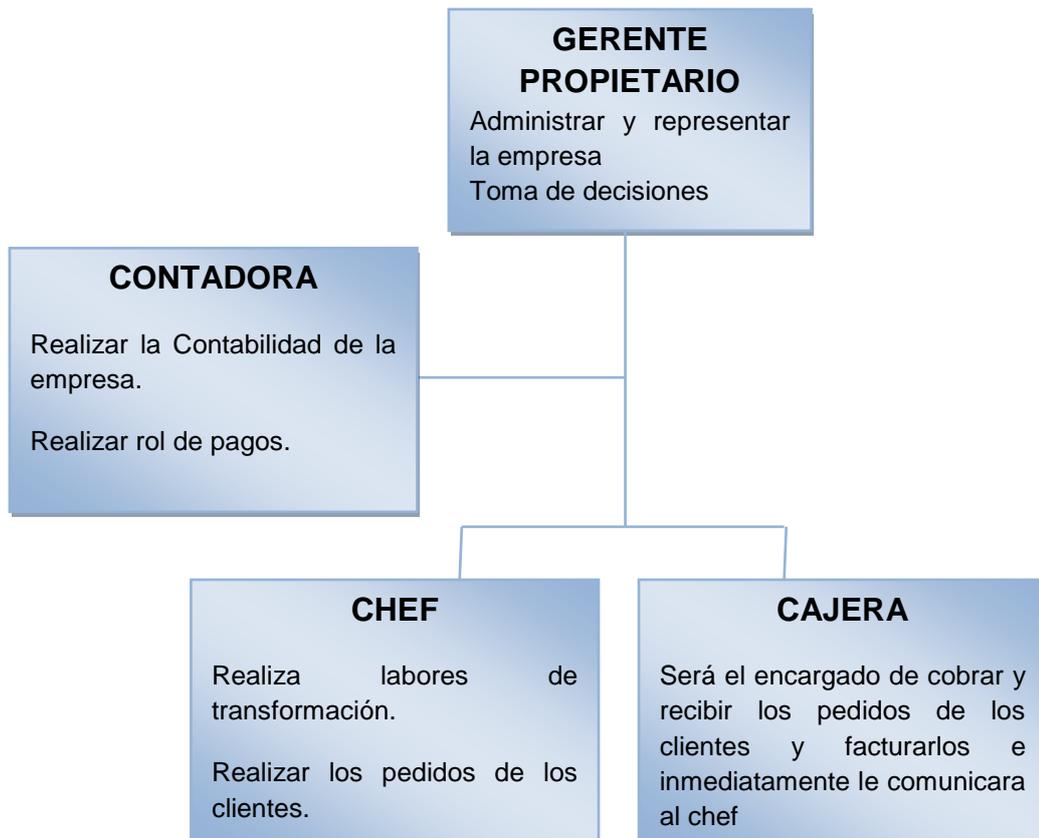
### “CARBÓN BURGUER”



**FUENTE:** Investigación Directa  
**ELABORADO POR:** El Autor

## ORGANIGRAMA FUNCIONAL

### “CARBÓN BURGUER”



**FUENTE:** Investigación Directa  
**ELABORADO POR:** El Autor

## MANUAL ORGÁNICO FUNCIONAL.

### “FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA CARBÓN BURGUER” CÍA. LTDA.

IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO:	
<b>CÓDIGO</b>	001
<b>PUESTO</b>	Cheff
<b>NIVEL JERÁRQUICO</b>	Operativo
NATURALEZA DEL TRABAJO	
Organizar y realizar labores de producción. Ejecutar el proceso de transformación de la materia prima para llegar al producto final.	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Cumplir con las responsabilidades enmendadas por su superior</li><li>✓ Recepción de materia prima e insumos</li><li>✓ Limpieza de la instalación</li><li>✓ Receptar los pedidos y agilizar la entrega.</li></ul>	
REQUISITOS PARA EL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Educación: CHEF</li><li>✓ Experiencia: Experiencia en cargos anteriores</li></ul>	
PERFIL DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Responsable y Puntual.</li><li>✓ Facilidad de trabajar en grupo.</li><li>✓ Buenas relaciones laborales.</li></ul>	
IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO:	
<b>CÓDIGO</b>	002
<b>PUESTO</b>	Cajera
<b>NIVEL JERÁRQUICO</b>	Ventas
NATURALEZA DEL TRABAJO	
Planificar estrategias de comercialización y ventas del producto directamente a los clientes. Se caracteriza por la responsabilidad en el aspecto de comercialización y ventas, requiere presentación, experiencia iniciativa, predisposición e interés.	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Elaborar estrategias de promoción de la empresa durante la venta del producto.</li><li>✓ Cumplir con las órdenes de los clientes</li></ul>	

✓	Vender todos los productos que la franquicia ofrece.
✓	Mantener a los clientes informados sobre novedades, posibles ofertas que se dieran.
<b>REQUISITOS PARA EL PUESTO</b>	
✓	Educación: Bachiller
✓	Experiencia: Mínimo 1 años
<b>PERFIL DEL PUESTO</b>	
✓	Responsable y Puntual.
✓	Facilidad de palabra
✓	Amable y cordial.
<b>IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO:</b>	
<b>CÓDIGO</b>	003
<b>PUESTO</b>	Contadora
<b>NIVEL JERÁRQUICO</b>	Financiero
<b>NATURALEZA DEL TRABAJO A MEDIO TIEMPO</b>	
Lleva y controla la contabilidad de la empresa Presentar informes al Gerente-Propietario de todas las transacciones que realiza la empresa Llevar control de los inventarios Prepara los Estados Financieros correspondientes	
<b>FUNCIONES</b>	
✓	Aprobar las cuentas y balances de las pérdidas y ganancias de la empresa.
<b>REQUISITOS PARA EL PUESTO</b>	
✓	Tener conocimiento en Contabilidad y tributación.
<b>PERFIL DEL PUESTO</b>	
✓	Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones.
✓	Que sea amable al momento de atender a personas inmersas y ajenas a la empresa.
✓	Que se adapte al ambiente laboral de la empresa

## Filosofía de la Empresa

### Misión

#### MISIÓN

Ofrecer un producto de calidad y oportuno, la prioridad principal es la de mantener un sabor exclusivo , conservando atenciones de gustos y preferencias por parte de la demanda, creando lo mas importante que es la confianza

### Visión

#### VISIÓN

En el año 2020 ser una empresa líder en el mercado potencial, brindando un producto apto para el paladar de sus clientes, manteniendo la calidad que le ofrece al mercado objetivo, de esta manera llegar hacer una empresa con altos índices de venta y la de mayor prestigio en el mercado.

## **Objetivos Institucionales**

- ✓ Satisfacer las necesidades y deseos de nuestros clientes.
- ✓ Ofrecer los mejores estándares en la presentación.
- ✓ Lograr el mejor ambiente laboral con el fin de lograr un excelente trabajo en equipo.
- ✓ Lograr la mejor reputación con los clientes.
- ✓ Lograr el 100% de la satisfacción de los clientes todos los días
- ✓ Tener una mayor rentabilidad en el capital invertido.
- ✓ Lograr el reconocimiento de una empresa selecta.
- ✓ Lograr mayor capacidad para competir en el mercado.

## **Políticas empresariales**

Con las políticas empresariales se tratará de guiar y orientar a los empleados de tal manera que permitan alcanzar los objetivos empresariales. Algunas de ellas son:

- ✓ Mejorar en cuanto a la calidad del producto, adaptadas a las necesidades de los clientes.
- ✓ Capacitar al personal para que brinden una adecuada atención al cliente.
- ✓ Reconocimientos al personal por la puntualidad y cumplimiento.

## Valores Institucionales

- ✓ **Compromiso:** Entregamos nuestro mejor esfuerzo en el logro de los objetivos de la empresa y la satisfacción del cliente, a través de la responsabilidad y la lealtad en nuestras relaciones con los compañeros, clientes y proveedores.
- ✓ **Honestidad:** Actuar con la verdad y correspondencia entre lo que hace, lo que piensa, lo que dice o que ha dicho.
- ✓ **Responsabilidad:** El cumplimiento de nuestro trabajo a cabalidad, cumplir con el deber que se le asignó y permanece fiel al objetivo de la empresa. Las responsabilidades se llevan a cabo con integridad y con sentido del propósito.
- ✓ **Respeto:** El respeto con nosotros mismos con nuestros compañeros y nuestros clientes, sabiendo escuchar o entender y valorar al otro, buscando armonía en las relaciones interpersonales, laborales y comerciales.
- ✓ **Trabajo en equipo:** Trabajar juntos, mano a mano para el logro de nuestros objetivos y obtener un beneficio para todos, para el cumplimiento de dichos objetivos contamos con un personal que se integra para alcanzar los objetivos de la empresa de manera responsable, a través de la cooperación y el compromiso aprovechando al máximo los recursos disponibles.

## **REGLAMENTO INTERNO DE LA INSTITUCIÓN**

La Empresa “**FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA CARBÓN BURGUER**”, legalmente constituida, con domicilio principal en la ciudad de Loja en aplicación de lo que dispone el artículo 64 del Código del Trabajo y con el fin de que surta los efectos legales previstos en el numeral 12 del artículo 42; letra a) del artículo 44; y numeral 2º del artículo 172 del mismo Cuerpo de Leyes, aplicará, de forma complementaria a las disposiciones del Código del Trabajo, el siguiente reglamento interno en su matriz y agencias (de existir) a nivel nacional y con el carácter de obligatorio para todos los ejecutivos, empleados y trabajadores de la empresa.

### **CAPÍTULO I**

#### **OBJETO SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN Y OBJETIVO DEL REGLAMENTO**

Art.- 1. **OBJETO GENERAL.-** tiene como objetivo principal la “**FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA CARBÓN BURGUER**”, de conformidad con lo dispuesto en el contrato de la constitución; objeto que lo realiza acatando estrictamente todas las disposiciones legales vigentes.

Art.- 2. **OBJETO DEL REGLAMENTO.-** El presente reglamento, Complementario a las disposiciones del Código del Trabajo, tiene por objeto clarificar y regular en forma justa los intereses y las relaciones laborales, existentes entre la “FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA CARBÓN BURGUER”, y SUS EMPLEADOS O TRABAJADORES. Estas normas, tienen fuerza obligatoria para ambas partes.

## **CAPÍTULO II**

### **VIGENCIA, CONOCIMIENTO, DIFUSIÓN, ALCANCE Y ÁMBITO DE APLICACIÓN**

Art.- 3. **VIGENCIA.-** Este reglamento Interno comenzará a regir desde la fecha en que es aprobado por la Dirección Regional de Trabajo y Servicio Público.

Art.- 4. **CONOCIMIENTO Y DIFUSIÓN.-** La Empresa dará a conocer y difundirá este Reglamento Interno a todos sus trabajadores, para lo cual colocará un ejemplar en un lugar visible de forma permanente dentro de cada una de sus dependencias, cargará el texto en la intranet y entregará un ejemplar del referido Reglamento a cada uno de sus trabajadores. En ningún caso, los trabajadores, argumentarán el desconocimiento de este Reglamento como motivo de su incumplimiento.

Art.- 5. **ORDENES LEGÍTIMAS.-** Con apego a la ley y dentro de las jerarquías establecidas en el organigrama de la Empresa, los trabajadores deben obediencia y respeto a sus superiores, a más de las obligaciones que corresponden a su puesto de trabajo, deberán ceñirse a las instrucciones y disposiciones legítimas, sea verbales o por escrito que reciban de sus jefes inmediatos.

Art.- 6. **ÁMBITO DE APLICACIÓN.-** El presente Reglamento Interno es de aplicación obligatoria para todos los ejecutivos, empleados y trabajadores, que actualmente o a futuro laboren para la “FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA CARBÓN BURGUER”.

### **CAPÍTULO III**

#### **DEL REPRESENTANTE LEGAL**

El Representante legal es la autoridad ejecutiva de la empresa, por consiguiente le corresponde ejercer la dirección de la misma y de su talento humano, teniendo facultad para nombrar, promover o remover empleados o trabajadores, con sujeción a las normas legales vigentes.

Se considerarán oficiales las comunicaciones, circulares, memorandos, oficios, etc., debidamente suscritos por el Representante. Sin perjuicio de lo anterior, las amonestaciones y llamados de atención, serán suscritas por el Gerente de Recursos Humanos o quien haga sus veces; y, los

memorandos referentes a políticas o procedimientos de trabajo que implemente la Empresa, serán firmadas por el Representante legal.

## **CAPÍTULO IV**

### **DE LOS TRABAJADORES, SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE PERSONAL**

Se considera empleados o trabajadores a las personas que por su educación, conocimientos, formación, experiencia, habilidades y aptitudes, luego de haber cumplido con los requisitos de selección e ingreso, establecidos en la ley, reglamentos, resoluciones del Ministerio de Relaciones Laborales, manuales o instructivos de la Compañía, presten servicios con relación de dependencia en las actividades propias de la empresa.

La admisión e incorporación de nuevos trabajadores, sea para suplir vacantes o para llenar nuevas necesidades de la Empresa es de exclusiva potestad del Representante Legal o su delegado.

El contrato de trabajo, en cualquiera de clases, que se encuentre debida y legalmente suscrito e inscrito, será el único documento que faculta al trabajador a ejercer su puesto de trabajo como dependiente de la Empresa, antes de dicha suscripción será considerado aspirante a ingresar.

El aspirante que haya sido declarado apto para cumplir las funciones inherentes al puesto, en forma previa a la suscripción del contrato correspondiente, deberá llenar un formulario de “datos personales del trabajador”; entre los cuáles se hará constar la dirección de su domicilio permanente, los número telefónicos (celular y fijo) que faciliten su ubicación y números de contacto referenciales para prevenir inconvenientes por cambios de domicilio.

Para la suscripción del contrato de trabajo, el aspirante seleccionado deberá presentar los siguientes documentos actualizados:

- Hoja de vida actualizada.
- Al menos dos (2) certificados de honorabilidad.
- Exhibir originales y entregar 2 copias legibles y a color de la cédula de ciudadanía; certificado de votación; y licencia de manejo cuando corresponda.
- Presentar los originales y entregar copias de los certificados o títulos legalmente conferidos, con el correspondiente registro de la autoridad pública competente.
- Partida de matrimonio y de nacimiento de sus hijos según el caso.
- Dos fotografías actualizadas tamaño carné.
- Formulario de Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta (No. 107), conferido por el último empleador.
- Certificados de trabajo y honorabilidad.

En lo posterior, el trabajador informará, por escrito y en un plazo máximo de cinco días laborables, al departamento de Recursos Humanos respecto de cambios sobre la información consignada en la compañía, de no hacerlo dentro del plazo señalado se considerará falta grave.

La alteración o falsificación de documentos presentados por el aspirante o trabajador constituye falta grave que faculta al empleador a solicitar visto bueno ante el Inspector del Trabajo competente; sin perjuicio, de la obligatoria remisión de la información y documentos a las autoridades penales que corresponda.

Los aspirantes o candidatos deberán informar al momento de su contratación si son parientes de trabajadores de la Empresa, hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad.

Si para el desempeño de sus funciones, el trabajador cuando, recibe bienes o implementos de la compañía o clientes, deberá firmar el acta de recepción y descargo que corresponda aceptando la responsabilidad por su custodia y cuidado; debiendo devolverlos a la empresa, al momento en que se lo solicite o de manera inmediata por conclusión de la relación laboral; la empresa verificará que los bienes presenten las mismas condiciones que tenían al momento de ser entregados al trabajador, considerando el desgaste natural y normal por el tiempo. La destrucción o

pérdida por culpa del trabajador y debidamente comprobados, serán de su responsabilidad directa.

## **CAPÍTULO V**

### **DE LOS CONTRATOS**

**CONTRATO ESCRITO.-** Todo contrato de trabajo se realizará por escrito; y, luego de su suscripción, deberá ser inscrito ante el Inspector de Trabajo, en un plazo máximo de treinta contados a partir de la fecha de suscripción.

**PERIODO DE PRUEBA.-** Con los aspirantes seleccionados que ingresen por primera vez a la Empresa, se suscribirá un contrato de trabajo sujeto a las condiciones y período de prueba máximo fijado por el Código del Trabajo.

**TIPOS DE CONTRATO.-** De conformidad con sus necesidades, la Empresa celebrará la modalidad de contrato de trabajo que considere necesaria, considerando aspectos técnicos, administrativos y legales.

## **CAPÍTULO VI**

### **JORNADA DE TRABAJO, ASISTENCIA DEL PERSONAL Y REGISTRO DE ASISTENCIA**

De conformidad con la ley, la jornada de trabajo será de 8 horas diarias y 40 horas semanales a las que deben sujetarse todos los trabajadores de

la Empresa, en los centros de trabajo asignados. Sin embargo, respetando los límites señalados en el Código del Trabajo, las jornadas de labores podrán variar y establecerse de acuerdo con las exigencias del servicio o labor que realice cada trabajador y de conformidad con las necesidades de los clientes y de la Empresa.

Los trabajadores tienen la obligación personal de registrar su asistencia utilizando los sistemas de control que sean implementados por la Empresa. La falta de registro de asistencia al trabajo, se considerará como falta leve.

Si por fuerza mayor u otra causa, el trabajador no puede registrar su asistencia, deberá justificar los motivos por escrito ante su Jefe Inmediato. El trabajador que requiera ausentarse de las instalaciones de la empresa durante la jornada de trabajo, deberá solicitar el permiso respectivo de su superior inmediato

Si por enfermedad, calamidad doméstica, fuerza mayor o caso fortuito, debidamente justificado, el trabajador no concurre a laborar, en forma obligatoria e inmediata deberá comunicar por escrito el particular al Departamento de Recursos Humanos. Superada la causa de su ausencia, deberá presentar los justificativos que corresponda ante el Departamento de Recursos Humanos o quien hiciere sus veces.

Las faltas de asistencia y puntualidad de los trabajadores serán sancionadas de acuerdo a las disposiciones legales y reglamentarias vigentes.

Debido a la obligación que tienen los trabajadores de cumplir estrictamente los horarios indicados, es prohibido que se ausenten o suspendan su trabajo sin previo permiso del Jefe Inmediato. A la hora exacta de inicio de funciones, el trabajador deberá estar listo con el uniforme adecuado y los artículos de seguridad a su cargo, de ser el caso. En este sistema el trabajador marca el inicio y la finalización de la jornada de trabajo y durante la salida e ingreso del tiempo asignado para el almuerzo.

## **CAPÍTULO VII**

### **DE LAS VACACIONES, FALTAS, PERMISOS Y JUSTIFICACIONES**

#### **DE LAS VACACIONES**

De acuerdo al artículo 69 del Código del Trabajo los trabajadores tendrán derecho a gozar anualmente de un período ininterrumpido de quince días de vacaciones, las fechas de las vacaciones serán definidas de común acuerdo entre el jefe y trabajador, en caso de no llegar a un acuerdo el jefe definirá las fechas a tomar. Las vacaciones solicitadas por los trabajadores, serán aprobadas por los Jefes inmediatos.

## **DE LOS PERMISOS**

Se concederá permisos para que el trabajador atienda asuntos emergentes y de fuerza mayor, hasta por tres horas máximo durante la jornada de trabajo, en el periodo de un mes, que serán recuperadas en el mismo día o máximo en el transcurso de esa semana; y, en el evento de no hacerlo, descontará el tiempo no laborado, previa autorización del Gerente, Recursos Humanos o de la persona autorizada para el efecto:

## **CAPÍTULO VIII**

### **DE LA REMUNERACIÓN Y PERÍODOS DE PAGO**

Para la fijación de las remuneraciones de los trabajadores, la Empresa se orientará por las disposiciones o normas establecidas en el mercado laboral relativo a la clasificación y valoración de puestos, aprobados por la Presidencia que estarán siempre en concordancia con la ley; y no podrán ser inferiores a los mínimos sectoriales determinados para esta empresa.

La empresa pagará la remuneración mensual directamente a sus trabajadores mediante el depósito en una cuenta bancaria, u otros mecanismos de pago permitidos por la ley.

La Empresa efectuará descuentos de los sueldos del Trabajador solo en casos de:

- Aportes personales del IESS;
- Dividendos de préstamos hipotecarios o quirografarios, conforme las planillas que presente el IESS;
- Ordenados por autoridades judiciales.
- Valores determinados por las Leyes o autorizados expresamente por el trabajador así como por compras o préstamos concedidos por la empresa a favor del trabajador.
- Multas establecidas en este Reglamento

Descuentos autorizados por consumos del trabajador, cancelados por la empresa como tarjetas de comisariato, seguro médico privado, consumo de celulares, repuestos, servicios, mantenimiento, etc.

Cuando un trabajador cesare en su trabajo por cualquier causa y tenga que realizar pagos por cualquier concepto, se liquidará su cuenta; y antes de recibir el valor que corresponde se le descontará todos los valores que esté adeudando a la Empresa, como préstamos de la Empresa debidamente justificados y los detallados en el artículo anterior.

Los beneficios voluntarios u ocasionales de carácter transitorio que la Empresa otorgue al trabajador pueden ser modificados o eliminados cuando a juicio de ella hubiese cambiado o desaparecido las circunstancias que determinaron la creación de tales beneficios.

## **CAPÍTULO IX**

### **OBLIGACIONES, DERECHOS Y PROHIBICIONES DEL TRABAJADOR DE LAS OBLIGACIONES**

Además de las obligaciones constantes en el artículo 45 del Código de Trabajo, las determinadas por la ley, las disposiciones de “FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA CARBÓN BURGUER”, las del Contrato de Trabajo, Código de Conducta y este Reglamento, son obligaciones del Trabajador las siguientes:

Cumplir las leyes, reglamentos, instructivos, normas y disposiciones vigentes en la Empresa; que no contravengan al presente reglamento y código de conducta.

Ejecutar sus labores en los términos determinados en su contrato de trabajo, y en la descripción de funciones de cada posición, según consta en el Manual de Funciones, desempeñando sus actividades con responsabilidad, esmero y eficiencia;

Ejecutar su labor de acuerdo a las instrucciones y normas técnicas que se hubieren impartido; y, cumplir estrictamente con las disposiciones impartidas por la Empresa y/o autoridades competentes, sin que en ningún caso pueda alegarse su incumplimiento por desconocimiento o ignorancia de la labor específica confiada.

Observar en forma permanente una conducta armónica, respetuosa, y de consideraciones debidas en sus relaciones con sus compañeros de trabajo, superiores, subalternos, clientes y particulares.

Comunicar cualquier cambio de su dirección domiciliaria, teléfono dentro de los cinco primeros días siguientes de tal cambio.

Presentarse al trabajo vestido o uniformado, aseado y en aptitud mental y física para el cabal cumplimiento de sus labores. Los trabajadores de oficina y los que deban atender al público, se sujetarán a las disposiciones de uso respectivas.

Velar por los intereses de la “FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA CARBÓN BURGUER”, y por la conservación de los valores, documentos, útiles, equipos, maquinaria, muebles, suministros, uniformes y bienes en general confiados a su custodia, administración o utilización. Y usarlos exclusivamente para asuntos de la compañía, o en caso de extrema emergencia para asuntos particulares.

En el caso de desaparición de cualquier herramienta, instrumento o equipo entregado al trabajador por parte de la Empresa, sea este de propiedad de la “FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA CARBÓN BURGUER”, o sus clientes, ésta procederá a su reposición a costo del

trabajador. Cuando tal hecho se deba a su culpa, negligencia, o mala fe previamente comprobada.

En caso de enfermedad, es obligación del trabajador informar lo ocurrido al inmediato superior o representante legal de la compañía, se justificará las faltas, previa comprobación de la enfermedad, mediante el correspondiente certificado médico extendido por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, o por un Centro Médico autorizado por la empresa.

Guardar absoluta reserva respecto a la información confidencial, secretos técnicos, comerciales, administrativos, e información del cliente sobre asuntos relacionados con su trabajo, y con el giro del negocio de la Empresa. . Esta información confidencial o no pública, no debe ser revelada a nadie fuera de la Empresa, incluidos familiares y amigos, en el cual pueda existir conflicto de intereses.

Abstenerse de realizar competencia profesional con la Empresa o colaborar para que otros lo hagan, mientras dure la relación laboral.

Registrar su ingreso a la empresa en el sistema de control de asistencia, cuando el trabajador esté listo para empezar con sus labores, de igual forma al salir de su jornada de trabajo. Cumplir con puntualidad con las jornadas de trabajo, de acuerdo a los horarios establecidos por la compañía.

Una vez terminada la jornada laboral todo el personal deberá mantener bajo llave toda documentación correspondiente a datos confidenciales o reservados de la Empresa.

Todos los trabajadores deberán prestar esmerada atención a los clientes de la Empresa, con diligencia y cortesía, contestando en forma comedida las preguntas que le formulen.

Mantener los lugares de trabajo en perfecto orden y limpieza, así como los documentos, correspondientes. y todo el material usado para desempeñar su trabajo.

Devolver los bienes, materiales y herramientas que recibieren ya sean de propiedad del empleador o sus clientes, cuidar que estos no se pierdan, extravíen o sufran daños.

Sujetarse a las medidas de prevención de riesgo de trabajo que dicte la Empresa, así como cumplir con las medidas sanitarias, higiénicas de prevención y seguridad como el uso de aparatos y medios de protección proporcionados por las mismas.

En caso de accidente de trabajo, es obligación dar a conocer de manera inmediata al Jefe Inmediato, Recursos Humanos, Jefe de Seguridad y Salud en el Trabajo; o a quien ejerza la representación legal de la

Empresa, a fin de concurrir ante la autoridad correspondiente, conforme lo establece el Código del Trabajo.

## **DE LOS DERECHOS**

Serán derechos de los trabajadores de la “FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA CARBÓN BURGUER”

- Percibir la remuneración mensual que se determine para el puesto que desempeñe, los beneficios legales y los beneficios de la Empresa.
- Hacer uso de las vacaciones anuales, de acuerdo con la Ley y las normas constantes de este Reglamento.
- Recibir ascensos y/o promociones, con sujeción a los procedimientos respectivos, y de acuerdo con las necesidades y criterios de la Empresa.
- Ejercer el derecho a reclamo, siguiendo el orden correspondiente de jerarquía, cuando considere que alguna decisión le puede perjudicar.
- Recibir capacitación o entrenamiento, de acuerdo con los programas de desarrollo profesional que determine la Empresa, tendiente a elevar los niveles de eficiencia y eficacia en el desempeño de sus funciones.
- Ser tratado con las debidas consideraciones, no infringiéndoles maltratos de palabra y obra.

Las demás que estén establecidos o se establezcan en el Código del Trabajo, Leyes, Código de Conducta, Reglamentos especiales o instrumentos, disposiciones y normas de la “FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA CARBÓN BURGUER”

## **DE LAS PROHIBICIONES**

A más de las prohibiciones establecidas en el artículo 46 del Código del Trabajo, que se entienden incorporadas a este Reglamento y Código de Conducta, y las determinadas por otras Leyes, está prohibido al Trabajador:

- Mantener relaciones de tipo personal, comercial o laboral, que conlleven un conflicto de intereses, con las personas naturales o jurídicas que se consideren como competencia o que sean afines al giro de Empresa. El trabajador deberá informar al empleador cuando pueda presentarse este conflicto.
- Exigir o recibir primas, porcentajes o recompensas de cualquier clase, de personas naturales o jurídicas, proveedores, clientes o con quienes la Empresa tenga algún tipo de relación o como retribución por servicios inherentes al desempeño de su puesto.
- Alterar los precios de los productos o servicios que ofrece la Empresa a cambio de recompensas en beneficio personal.

- Alterar la respectiva jornada de trabajo o suspenderla sin sujetarse a la reglamentación respectiva de horarios y turnos designados.
- Encargar a otro trabajador o a terceros personas la realización de sus labores sin previa autorización de su Jefe Inmediato.
- Suspender arbitraria e ilegalmente el trabajo o inducir a sus compañeros de trabajo a suspender las suyas.
- Causar pérdidas, daño o destrucción, de bienes materiales o de herramientas, pertenecientes al empleador o sus clientes, por no haberlos devuelto una vez concluidos los trabajos o por no haber ejercido la debida vigilancia y cuidado mientras se los utilizaba; peor aún producir daño, pérdida, o destrucción intencional, negligencia o mal uso de los bienes, elementos o instrumentos de trabajo.
- Divulgar información sobre la disponibilidad económica y movimientos que realice la Empresa, ningún trabajador de la misma, podrá dar información, excepto el personal de contabilidad que dará información únicamente a sus superiores.
- Queda prohibido para los trabajadores, divulgar la información proporcionada por los clientes a la compañía.
- Todo personal que maneje fondos de la Empresa, no podrá disponer de los mismos para otro fin que no sea para el que se le haya entregado. Ello dará lugar a la máxima sanción establecida en este reglamento, que implicará la separación de la Empresa previo visto bueno otorgado por el Inspector del Utilizar en actividades

particulares los servicios, dinero, bienes, materiales, equipos o vehículos de propiedad de la Empresa o sus clientes, sin estar debidamente autorizados por el jefe respectivo.

- Sacar bienes, vehículos, objetos y materiales propios de la empresa o sus clientes sin la debida autorización por escrito del jefe inmediato.
- Sostener altercados verbales y físicos con compañeros, trabajadores y jefes superiores dentro de las instalaciones de la Empresa y en su entorno, así como también hacer escándalo dentro de la Empresa.
- Propiciar actividades políticas o religiosas dentro de las dependencias de la empresa o en el desempeño de su trabajo.
- Presentarse a su lugar de trabajo en evidente estado de embriaguez o bajo los efectos de estupefacientes prohibidos por la Ley.
- Ingerir o expender durante la jornada de trabajo, en las oficinas o en los lugares adyacentes de la empresa bebidas alcohólicas, sustancias psicotrópicas y estupefacientes, u otros que alteren el sistema nervioso, así como presentarse a su trabajo bajo los efectos evidentes de dichos productos.
- Ingerir alimentos o bebidas en lugares que puedan poner en peligro la calidad del trabajo o las personas.
- Fumar en el interior de la empresa.
- No cumplir con las medidas sanitarias, higiénicos de prevención y seguridad impartidas por la empresa y negarse a utilizar los aparatos

y medios de protección de seguridad proporcionados por la misma, y demás disposiciones del Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional;

- Portar cualquier tipo de arma durante su permanencia en la empresa que pueda poner en peligro la vida y seguridad de las personas y equipos con excepción de las personas que tengan autorización de la empresa.
- Ingresar televisores y cualesquier otro artefacto que pueda distraer y ocasionar graves daños a la salud y a la calidad del trabajo de la empresa sin la autorización por escrita de sus superiores.
- Ingresar a la dependencia de la compañía material pornográfica o lesiva, reservándose la compañía el derecho a retirar dicho material y sancionar al infractor.

## **CAPÍTULO X**

### **DE LAS PERSONAS QUE MANEJAN RECURSOS ECONÓMICOS DE LA EMPRESA**

Todas las personas que manejan recursos económicos estarán obligadas a sujetarse a las fiscalizaciones o arqueos de caja provisionales o imprevistos que ordene la Empresa; y suscribirán conjuntamente con los auditores el acta que se levante luego de verificación de las existencias físicas y monetarias.

## **CAPÍTULO XVII**

### **DEL RÉGIMEN DISCIPLINARIO**

A los trabajadores que contravengan las disposiciones legales o reglamentarias de la Empresa se les aplicará las sanciones dispuestas en el Código del Trabajo, Código de Conducta, las del presente reglamento y demás normas aplicables.

En los casos de inasistencia o atraso injustificado del trabajador, sin perjuicio de las sanciones administrativas que se le impongan, al trabajador se le descontará la parte proporcional de su remuneración, conforme lo dispuesto en el Código del Trabajo. En el caso que el trabajador se encuentre fuera de la ciudad, y no presente la justificación debida de las labores encomendadas, se procederá a descontar los valores cancelados por viáticos, transporte, etc.

Atendiendo a la gravedad de la falta cometida por el trabajador, a la reincidencia y de los perjuicios causados a la Empresa, se aplicará una de las siguientes sanciones:

- Amonestaciones Verbales;
- Amonestaciones Escritas;
- Multas, hasta el 10% de la remuneración del trabajador;

- Terminación de la relación laboral, previo visto bueno sustanciado de conformidad con la Ley.

## **DE LAS SANCIONES PECUNIARIAS - MULTAS**

La amonestación escrita será comunicada al trabajador en persona, quien deberá suscribir la recepción del documento respectivo. En caso de negativa del trabajador a suscribir o recibir el documento de la amonestación, se dejará constancia de la presentación, y la firmará en nombre del trabajador su Jefe Inmediato, con la razón de que se negó a recibirla.

Las amonestaciones escritas irán al expediente personal del trabajador.

Las amonestaciones por escrito que se realicen a un mismo trabajador por tres veces consecutivas durante un periodo de noventa días, serán consideradas como falta grave.

- Provocar desprestigio o enemistad entre los componentes de LA EMPRESA, sean directivos, funcionarios o trabajadores;
- No acatar las órdenes y disposiciones impartidas por su superior jerárquico;
- Negarse a laborar durante jornadas extraordinarias, en caso de emergencia;

- Realizar en las instalaciones de LA EMPRESA propaganda con fines comerciales o políticos;
- Ejercer actividades ajenas a LA EMPRESA durante la jornada laboral;
- Realizar reclamos infundados o mal intencionados;
- No guardar la consideración y cortesía debidas en sus relaciones con el público que acuda a la Empresa;
- No observar las disposiciones constantes en cualquier documento que LA EMPRESA prepare en el futuro, cuyo contenido será difundido entre todo el personal.
- No registrar personalmente su asistencia diaria de acuerdo con el sistema de control preestablecido por el Departamento de Recursos Humanos;

## **DE LAS FALTAS EN GENERAL**

Las faltas son leves y graves, sin perjuicio de las multas a las que se refiere el artículo anterior.

## **DE LAS FALTAS LEVES**

Se consideraran faltas leves:

- La reincidencia por más de tres veces en los casos que hayan merecido amonestación verbal dentro del mismo periodo mensual.

La reincidencia que se refiere el presente literal será causal para una amonestación escrita.

- Excederse sin justificación en el tiempo de permiso concedido.
- La negativa del trabajador a utilizar los medios, recursos, materiales y equipos que le suministre la Empresa.
- Los trabajadores que durante el último periodo mensual de labor, hayan recibido tres amonestaciones escritas.
- Los trabajadores que no cumplieren con responsabilidad y esmero las tareas a ellos encomendados.
- La negativa de someterse a las inspecciones y controles, así como a los exámenes médicos y chequeos.
- Poner en peligro su seguridad y la de sus compañeros. Si la situación de peligro se genere por hechos que son considerados faltas graves, se sancionarán con la separación del trabajador, previo visto bueno.
- Disminuir injustificadamente el ritmo de ejecución de su trabajo.
- El incumplimiento de cualquier otra obligación o la realización de cualquier otro acto que conforme otras disposiciones de este reglamento sea sancionada con multa y no constituya causal para sanción grave.
- Ingresar datos erróneos en la facturación de productos y servicios.

- Recibir cheques de pago que no han sido llenados correctamente y que deban ser devueltos al suscriptor, multa de hasta el 10 % de la remuneración.

## **DE LAS FALTAS GRAVES**

Son Faltas graves aquellas que dan derecho a sancionar al trabajador con la terminación del contrato de trabajo. Las sanciones graves se las aplicará al trabajador que incurra en las siguientes conductas, a más de establecidas en otros artículos del presente Reglamento, serán sancionados con multa o Visto Bueno dependiendo de la gravedad de la falta las siguientes:

Estar incurso en una o más de las prohibiciones señaladas en el presente Reglamento, excepto en los casos en que el cometer dichas prohibiciones sea considerada previamente como falta leve por la Empresa, de conformidad con lo prescrito en este instrumento.

- Haber proporcionado datos falsos en la documentación presentada para ser contratado por la Empresa.
- Presentar certificados falsos, médicos o de cualquier naturaleza para justificar su falta o atraso.

- Modificar o cambiar los aparatos o dispositivos de protección o retirar los mecanismos preventivos y de seguridad adaptados a las máquinas, sin autorización de sus superiores.
- Encubrir la falta de un trabajador.
- No informar al superior sobre daños producto de la ejecución de algún trabajo, y ocultar estos trabajos.
- Inutilizar o dañar materias primas, útiles, herramientas, máquinas, aparatos, instalaciones, edificios, enseres y documentos de la Empresa o clientes, así como vehículos pertenecientes a clientes.
- Revelar a personas extrañas a la Empresa datos reservados, sobre la tecnología, información interna de la Empresa, e información del cliente.
- Dedicarse a actividades que impliquen competencia a la Empresa; al igual que ser socio, accionista o propietario de negocios iguales o relacionados al giro del negocio de empresa, ya sea por sí mismo o interpuesta persona, sin conocimiento y aceptación escrita por parte del Representante Legal.
- Portar armas durante horas de trabajo cuando su labor no lo requiera.
- Paralizar las labores o Incitar la paralización de actividades.

Se considerara falta grave toda sentencia ejecutoriada, dictada por autoridad competente, que condene al trabajador con pena privativa de

libertad. Si es un tema de transito es potestad de la empresa, si el trabajador falta más de tres días se puede solicitar visto bueno.

## **CAPÍTULO XI**

### **DE LA CESACIÓN DE FUNCIONES O TERMINACIÓN DE CONTRATOS**

Los trabajadores de la “FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA CARBÓN BURGUER”, cesarán definitivamente en sus funciones o terminarán los contratos celebrados con la Empresa, por las siguientes causas, estipuladas en el artículo 169 del Código del Trabajo:

- Por las causas legalmente previstas en el contrato
- Por acuerdo de las partes.
- Por conclusión de la obra, periodo de labor o servicios objeto del contrato.
- Por muerte o incapacidad del colaboradores o extinción de la persona jurídica contratante, si no hubiere representante legal o sucesor que continúe la Empresa o negocio.
- Por caso fortuito o fuerza mayor que imposibiliten el trabajo, como incendio, terremoto y demás acontecimientos extraordinarios que los contratantes no pudieran prever o que previsto, no pudieran evitar.
- Por visto bueno presentado por el trabajadores o empleador.

- Por las demás establecidas en las disposiciones del Reglamento Interno y Código del Trabajo.

El trabajador que termine su relación contractual con la “FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA CARBÓN BURGUER”, por cualquiera de las causa determinadas en este Reglamento o las estipuladas en el Código del Trabajo, suscribirá la correspondiente acta de finiquito, la que contendrá la liquidación pormenorizada de los derechos laborales.

## **CAPITULO XII**

### **OBLIGACIONES Y PROHIBICIONES PARA LA EMPRESA**

Son obligaciones de la empresa, a parte de las establecidas en el Código de Trabajo, Estatuto, Código de Ética, las siguientes:

- Mantener las instalaciones en adecuado estado de funcionamiento, desde el punto de vista higiénico y de salud.
- Llevar un registro actualizado de los datos del trabajador y, en general de todo hecho que se relacione con la prestación de sus servicios.
- Proporcionar a todos los trabajadores los implementos e instrumentos necesarios para el desempeño de sus funciones.
- Tratar a los trabajadores con respeto y consideración.

- Atender, dentro de las previsiones de la Ley y de este Reglamento los reclamos y consultas de los trabajadores.
- Facilitar a las autoridades de Trabajo las inspecciones que sean del caso para que constaten el fiel cumplimiento del Código del Trabajo y del presente Reglamento.
- Difundir y proporcionar un ejemplar del presente Reglamento Interno de Trabajo a sus trabajadores para asegurar el conocimiento y cumplimiento del mismo.
- Son prohibiciones de la empresa, a parte de las establecidas en el Código de Trabajo, Estatuto, Código de Ética, las siguientes:
- Retener más del diez por ciento (10%) de la remuneración por concepto de multas;
- Exigir al trabajador que compre sus artículos de consumo en tiendas o lugares determinados;
- Imponer colectas o suscripciones entre los trabajadores;
- Hacer propaganda política o religiosa entre los trabajadores;

## **CAPITULO XIII**

### **SEGURIDAD E HIGIENE**

Se considerara falta grave la transgresión a las disposiciones de seguridad e higiene previstas en el ordenamiento laboral, de seguridad social y Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional de la empresa,

quedando facultada la compañía para hacer uso del derecho que le asista en guardar la integridad de su personal.

## **DISPOSICIONES GENERALES**

Los trabajadores tienen derecho a estar informados de todos los reglamentos, instructivos, Código de conducta, disposiciones y normas a los que están sujetos en virtud de su Contrato de Trabajo o Reglamento Interno.

La Empresa aprobará en la Dirección Regional del Trabajo, en cualquier tiempo, las reformas y adiciones que estime convenientes al presente Reglamento. En todo lo no previsto en este Reglamento, se estará a lo dispuesto en el Código del Trabajo y más normas aplicables, que quedan incorporadas al presente Reglamento Interno de Trabajo. El presente Reglamento Interno de Trabajo entrará a regir a partir de su aprobación por el Director Regional de Trabajo y Servicio Público.

## **ESTUDIO FINANCIERO**

La elaboración de un estudio financiero para el proyecto de inversión busca fijar los conceptos necesarios para la realización del presupuesto de inversión identificando los principales rubros que componen el activo, pasivo y patrimonio para proceder a la aplicación de ciertos indicadores del rentabilidad que permiten evaluar la propuesta de negocio desde diferentes perspectivas

### **Objetivo General**

“ESTABLECER LA FACTIBILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DEL PROYECTO DE INVERSIÓN QUE PERMITA DETERMINAR LA VIABILIDAD”

### **Objetivos Específicos**

- ✓ Determinar las inversiones del proyecto según su categoría
- ✓ Establecer costos e identificarlos en fijos y variables
- ✓ Cuantificar los ingresos por ventas
- ✓ Calcular los diferentes indicadores financiero

## **Inversiones**

La franquicia de “CARBÓN BURGUER”, para su funcionamiento va a implementar las inversiones en activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo.

### **Activos Fijos**

Las inversiones en activos fijos se refieren a maquinaria y equipo, muebles, equipo de oficina, equipos de computación que se los detallará en los siguientes cuadros:

**CUADRO 24  
MAQUINARIA Y EQUIPO**

<b>DETALLE</b>	<b>CANT.</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Parrilla Industrial	1.00	380.00	380.00
Licuada Industrial Oster	1.00	98.00	98.00
Juguera de 2 tanques	1.00	2,200.00	2,200.00
Refrigeradora Indurama	1.00	684.00	684.00
Frigorífico	1.00	848.00	848.00
<b>TOTAL</b>			<b>4,210.00</b>

**FUENTE:** Anexo N° 3, 4, 5

**ELABORADO POR:** El Autor

**CUADRO 25  
EQUIPO DE COMPUTACIÓN**

<b>DETALLE</b>	<b>CANT.</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Computador Master Pc Gold DC 3.0ghz, 4GB	1.00	790.69	790.69
<b>TOTAL</b>			<b>790.69</b>

**FUENTE:** Anexo N° 6

**ELABORADO POR:** El Autor

**CUADRO 26  
MUEBLES Y ENSERES**

DETALLE	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Banca triple	1.00	313.60	313.60
Mostrador	1.00	448.00	448.00
Mesa	1.00	250.00	250.00
Mesa para salsas	1.00	180.00	180.00
Extractor de olores de 2 m	1.00	120.00	120.00
Repiceros	2.00	201.60	403.20
Taburetes	6.00	87.36	524.16
<b>TOTAL</b>			<b>2,238.96</b>

FUENTE: Anexo N° 5, 7

ELABORADO POR: El Autor

**CUADRO 27  
EQUIPOS DE OFICINA**

DETALLE	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono inalámbrico digital	1.00	40.00	40.00
Impresora EPSON para facturas	1.00	239.32	239.32
TV LED 40"	1.00	704.00	704.00
Caja Registradora Sharp Xe-507	1.00	500.00	500.00
<b>TOTAL</b>			<b>279.32</b>

FUENTE: Anexo N° 3, 6

ELABORADO POR: El Autor

### **Resumen de Activos Fijos**

Las inversiones en activos fijos categorizan a los bienes cuyo periodo de vida útil es superior a un año, es así que en este rubro financiero se ubican a bienes e inversiones. Para determinar el valor de activos fijos se tomó en cuenta todos los activos correspondientes a este grupo y a su vez está calculado un valor del 3% que corresponde a imprevistos.

**CUADRO 28  
RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Maquinaria y Equipo	4.210,00
Equipo de Computación	790,69
Muebles y Enceres	2.238,96
Equipos de oficina	279,32
Imprevistos 3%	225,57
<b>TOTAL</b>	<b>7.744,54</b>

**FUENTE:** Cuadro N° 24,25,26,27,28

**ELABORADO POR:** El Autor

### **Activos Diferidos**

Este rubro está integrado por valores de inversiones realizadas por la empresa para su montaje e instalación.

**CUADRO 29  
GASTOS DE CONSTITUCIÓN**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Estudios de Factibilidad	300.00
Organización legal	200.00
Patentes	80.00
Remodelación del Local	500.00
Licencia Anual de Funcionamiento	65.00
Permiso de Funcionamiento de Salud	183.00
Franquicia	5,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>6,328.00</b>

**FUENTE:** Municipio de Catamayo

**ELABORADO POR:** El Autor

### **Resumen de Activos Diferidos**

Este rubro está integrado por valores que se los puede recuperar durante 5 años, estos valores son inversiones realizadas por la Empresa para su

montaje e instalación, pago de patentes, permisos, estudios previos, etc. Y demás partidas que en un lapso se convertirán en Gastos, además se calcula un valor del 3% por imprevistos a continuación el siguiente cuadro:

**CUADRO 30  
RESUMEN DE ACTIVOS DIFERIDOS**

DETALLE	VALOR TOTAL
Gastos de Constitución	6,328.00
Imprevistos 3%	189.84
<b>TOTAL</b>	<b>6,517.84</b>

**FUENTE:** Cuadro N° 30

**ELABORADO POR:** El Autor

### Amortización del Activo Diferido

El porcentaje de amortización de los activos diferidos es del 20% anual dentro de un plazo de cinco años. Para este efecto se amortizan los gastos de constitución a fin de poner en marcha el proyecto.

**CUADRO 31  
AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO**

AÑO	VALOR ACTUAL DIFERIDO	AMORTIZACIÓN	VALOR TOTAL
1	6517.84	1,303.57	5214.27
2	5214.27	1,303.57	3910.70
3	3910.70	1,303.57	2607.14
4	2607.14	1,303.57	1303.57
5	1303.57	1,303.57	0.00

**FUENTE:** Cuadro N° 31

**ELABORADO POR:** El Autor

## **Capital de Trabajo**

Se constituye y se debe mantener durante un ciclo de producción y comercialización con la finalidad de evitar interrupciones para ello se calculará el capital de trabajo por semana ya que los productos son perecibles a corto tiempo.

**CUADRO 32  
MATERIA PRIMA DIRECTA**

<b>PRODUCTO</b>	<b>CANT.</b>	<b>PRECIO/UNITARIO</b>	<b>PRECIO/TOTAL</b>
Pan Unidades	2400	0,30	720,00
Carne Molida en Kilos	300	7,69	2307,00
Salami 450 gr	25	4,65	116,25
Queso Mosarella Kilos	15	12,98	194,70
Comino 200gr	8	2,00	16,00
Ajo 400gr	52	2,00	104,00
Orégano 200gr	26	1,00	26,00
Aceite 2 litros	30	3,99	119,70
Huevos cubeta 30 unidades	20	3,30	66,00
Aceitunas	8	3,00	24,00
Mostaza	8	3,00	24,00
Jamón de pierna Kilos	25	5,60	140,00
Tocino	25	6,75	168,75
Sal kilo	13	0,75	9,75
Tomate kilo	60	0,99	59,40
Cilantro	16	0,99	15,84
Limón Unidades	500	0,05	25,00
Chorizo Kilo	25	6,00	150,00
Pollo Kilo	25	4,88	122,00
Papas fritas funda	40	3,00	120,00
Carne de Soya 500gr	25	7,00	175,00
Piña	10	2,99	29,90
Lechuga	100	0,99	99,00
Esencia para refresco	26	6,25	162,50
		<b>TOTAL</b>	<b>4994,79</b>

**FUENTE:** Mercados y autoservicios de la localidad

**ELABORADO POR:** El Autor

**CUADRO 33**  
**MATERIA PRIMA INDIRECTA**

DETALLE	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Servilletas x 300u	16	2,29	36,64
Fundas plásticas	24	1,00	24,00
Carbón	24	15,00	360,00
<b>TOTAL</b>			<b>420,64</b>

**FUENTE:** Autoservicios de la localidad

**ELABORADO POR:** El Autor

**CUADRO 34**  
**MENAJE DE COCINA**

DETALLE	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Espátula de cocina	2.00	3.00	0.50	6.00
Exprimidor de limón	1.00	2.00	0.17	2.00
Tabla de picar	1.00	3.00	0.25	3.00
Jarras	2.00	2.00	0.33	4.00
Reposteros	12.00	2.00	2.00	24.00
Juego de 4 bandejas metálicas	1.00	26.00	2.17	26.00
Cuchillos Tramontina juego de 6 cuchillos	1.00	25.00	2.08	25.00
<b>TOTAL</b>			<b>7.50</b>	<b>90.00</b>

**FUENTE:** Autoservicios de la localidad

**ELABORADO POR:** El Autor

**CUADRO 35**  
**MANO DE OBRA**

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mano de obra directa	482.38	5,788.56

**FUENTE:** Anexo N° 10

**ELABORADO POR:** El Autor

**CUADRO 36**  
**CARGA FABRIL**

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Agua Potable	12.00	144.00
Energía Eléctrica	35.00	420.00
<b>TOTAL</b>		<b>564.00</b>

**FUENTE:** Empresa eléctrica y Municipio de Catamayo

**ELABORADO POR:** El Autor

**CUADRO 37**  
**GASTOS ADMINISTRATIVOS**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Suministros de oficina	2.91	34.89
Insumos de limpieza	12.26	147.10
Teléfono	20.00	240.00
Internet	20.00	240.00
Contadora	200,00	2400,00
Personal en Ventas	430.17	5,162.01
Arriendo local	150.00	1,800.00
Publicidad	330.00	3,960.00
<b>TOTAL</b>	<b>1,165.33</b>	<b>13,984.00</b>

FUENTE: CNT

ELABORADO POR: El Autor

**Resumen de Capital de Trabajo**

Estos rubros están estructurados por materia prima directa e indirecta que se requiere para poner en marcha la empresa y también calculado el 3% por imprevistos.

**CUADRO 38**  
**RESUMEN DE CAPITAL DE TRABAJO**

<b>DETALLE</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Materia Prima Directa	4,994.79	59,937.48
Materia Prima indirecta	420.64	5,047.68
Mano de Obra Directa	482.38	5,788.56
Menaje de Cocina	7.50	90.00
Carga fabril	47.00	564.00
Gastos Administrativos	1,165.33	13,984.00
Imprevistos 3%	213.53	2,562.35
<b>TOTAL</b>	<b>7,331.17</b>	<b>87,974.07</b>

FUENTE: Cuadro N° 33,34,35,36,37,38

ELABORADO POR: El Autor

## Depreciación de Activos Fijos

**CUADRO 39  
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS**

DESCRIPCIÓN	VALOR INICIAL	% DE DEPRECIACIÓN	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE RESCATE
Maquinaria y equipo	4,210.00	10%	10	378.90	2,315.50
Equipo de computación	790.69	33%	3	176.59	525.81
Muebles y enseres	2,238.96	10%	10	201.51	1,231.43
Equipos de oficina	279.32	10%	10	25.14	153.63
<b>TOTAL</b>	<b>7,518.97</b>			<b>782.13</b>	

FUENTE: Cuadro N° 29

ELABORADO POR: El Autor

### Total de la Inversión

**CUADRO 40  
INVERSIÓN**

DESCRIPCIÓN	COSTO	TOTAL	%
<b>ACTIVOS FIJOS</b>			
Maquinaria y equipo	4,210.00		
Equipo de computación	790.69		
Muebles y enseres	2,238.96		
Equipos de oficina	279.32		
Imprevistos 3%	225.57		
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>		<b>7,744.54</b>	<b>35.87%</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>			
Gastos de Constitución	6,328.00		
Imprevistos 3%	189.84		
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>		<b>6,517.84</b>	<b>30.18%</b>
<b>ACTIVO CIRCULANTE VALOR MENSUAL</b>			
Materia Prima Directa	4,994.79		
Materia Prima indirecta	420.64		
Mano de Obra Directa	482.38		
Menaje de Cocina	7.50		
Carga fabril	47.00		
Gastos Administrativos	1,165.33		
Imprevistos 3%	213.53		
<b>TOTAL DE ACTIVO CIRCULANTE</b>		<b>7,331.17</b>	<b>33.95%</b>
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>		<b>21,593.55</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE: 29,31, 39

ELABORADO POR: El Autor

## Proyección de Costos

Para determinar la proyección de costos se usa el valor de todos los costos incurridos en el proceso productivo, esto se lo realiza por los 5 años de duración, utilizando el porcentaje de inflación del 4.16% que es un promedio de los últimos 3 años. Cabe mencionar que los rubros que corresponden a personal a partir del segundo año, estos han sido calculados con fondos de reserva.

**CUADRO 41  
PROYECCIÓN DE COSTOS**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		4.16%	4.16%	4.16%	4.16%
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>					
<b>Costo de Primo</b>					
Materia Prima Directa	59,937.48	62,430.88	65,028.00	67,733.17	70,550.87
Materia Prima indirecta	5,047.68	5,257.66	5,476.38	5,704.20	5,941.49
Mano de Obra Directa	5,788.56	6,446.03	6,714.18	6,993.49	7,284.42
Menaje de Cocina	90.00	93.74	97.64	101.71	105.94
Imprevisto 3%	2,125.91	2,226.85	2,319.49	2,415.98	2,516.48
Total Costo Primo	72,989.63	76,455.17	79,635.70	82,948.55	86,399.20
<b>Carga fabril</b>					
Agua Potable	144.00	149.99	156.23	162.73	169.50
Energía Eléctrica	420.00	437.47	455.67	474.63	494.37
Imprevisto 3%	16.92	17.62	18.36	19.12	19.92
Total de Carga Fabril	580.92	605.09	630.26	656.48	683.79
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>73,570.55</b>	<b>77,060.25</b>	<b>80,265.96</b>	<b>83,605.02</b>	<b>87,082.99</b>

<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>					
<b>Gastos Administrativos</b>					
Suministros de Oficina	34.89	36.34	37.85	39.43	41.07
Insumos de Limpieza	147.10	153.22	159.59	166.23	173.15
Teléfono	240.00	249.98	260.38	271.22	282.50
Internet	240.00	249.98	260.38	271.22	282.50
Contadora	2,400.00	2,400.84	2,603.83	2,712.15	2,824.98
Personal en Ventas	5,162.01	5,745.51	5,984.52	6,233.48	6,492.79
Arriendo local	1,800.00	1,874.88	1,952.88	2,034.11	2,118.73
Publicidad	3,960.00	4,124.74	4,296.33	4,475.05	4,661.21
Imprevisto 3%	419.52	436.97	455.15	474.08	493.81
Total Gastos Administrativos	14,403.52	15,371.46	16,010.92	16,676.97	17,370.73
<b>DEPRECIACIONES</b>					
Dep. Maquinaria y Equipo	378.90	378.90	378.90	378.90	378.90
Dep. Equipos de Computación	176.59	176.59	176.59	0.00	0.00
Reinversión Equipo de Comp.	0.00	0.00	0.00	198.63	198.63
Dep. Muebles y enseres	201.51	201.51	201.51	201.51	201.51
Dep. Equipos de Oficina	25.14	25.14	25.14	25.14	25.14
Total Depreciaciones	782.13	782.13	782.13	804.17	804.17
Amortización Activo Diferido	1,303.57	1,303.57	1,303.57	1,303.57	1,303.57
<b>TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN</b>	16,489.22	17,457.16	18,096.62	18,784.71	19,478.47
<b>TOTAL</b>	91,059.77	94,517.42	98,362.58	102,389.73	106,561.46

**FUENTE:** Cuadro N° 40

**ELABORADO POR:** El Autor

## **Costos Fijos y Variables**

Para determinar los costos fijos y variables se ha tomado en cuenta el cuadro anterior y se ha clasificado los costos para luego determinar el costo unitario del producto.

**CUADRO 42  
COSTOS FIJOS**

<b>AÑOS</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>DEPRECIACIONES</b>					
Dep. Maquinaria y Equipo	378.90	378.90	378.90	378.90	378.90
Dep. Equipos de Computación	176.59	176.59	176.59	198.63	198.63
Dep. Muebles y enseres	201.51	201.51	201.51	201.51	201.51
Dep. Equipos de Oficina	25.14	25.14	25.14	25.14	25.14
Amortización Activo Diferido	1,303.57	1,303.57	1,303.57	1,303.57	1,303.57
<b>Gastos Administrativos</b>					
Teléfono	240.00	249.98	260.38	271.22	282.50
Internet	240.00	249.98	260.38	271.22	282.50
Contadora	2,400.00	2,499.84	2,603.83	2,712.15	2,824.98
Personal en Ventas	5,162.01	5,745.51	5,984.52	6,233.48	6,492.79
Arriendo local	1,800.00	1,874.88	1,952.88	2,034.11	2,118.73
Publicidad	3,960.00	4,124.74	4,296.33	4,475.05	4,661.21
Imprevisto 3%	414.06	442.35	460.75	479.92	499.88
<b>Total Costos Fijos:</b>	<b>16,301.77</b>	<b>17,272.98</b>	<b>17,904.77</b>	<b>18,584.88</b>	<b>19,270.33</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>					
<b>AÑOS</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Costo de Primo</b>					
Materia Prima Directa	59,937.48	62,430.88	65,028.00	67,733.17	70,550.87
Materia Prima indirecta	5,047.68	5,257.66	5,476.38	5,704.20	5,941.49
Mano de Obra Directa	5,788.56	6,446.03	6,714.18	6,993.49	7,284.42
Menaje de Cocina	90.00	93.74	97.64	101.71	105.94
Imprevisto 3%	2,125.91	2,226.85	2,319.49	2,415.98	2,516.48
<b>Carga fabril</b>					
Agua Potable	144.00	149.99	156.23	162.73	169.50
Energía Eléctrica	420.00	437.47	455.67	474.63	494.37
Imprevisto 3%	16.92	17.62	18.36	19.12	19.92
<b>Gastos Administrativos</b>					
Suministros de Oficina	34.89	36.34	37.85	39.43	41.07
Insumos de Limpieza	147.10	153.22	159.59	166.23	173.15
Personal en Ventas	5.46	5.69	5.92	6.17	6.43
<b>Total Costos Variables:</b>	<b>73,758.00</b>	<b>77,255.50</b>	<b>80,469.33</b>	<b>83,816.85</b>	<b>87,303.63</b>
<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>90,059.77</b>	<b>94,528.48</b>	<b>98,374.10</b>	<b>102,401.73</b>	<b>106,573.96</b>

FUENTE: Cuadro 41

ELABORADO POR: El Autor

## Cálculo del Valor Unitario y Proyección de Ingresos

Este rubro es uno de los más importantes puesto que permite conocer el ingreso real que la franquicia tendrá por concepto de sus operaciones desde el primer año de vida en el mercado. El cálculo se realizó de la siguiente manera una vez obtenidos los costos totales se dividen para el número de unidades a producir correspondiente a cada año, de esta manera se obtiene el costo unitario de cada producto, para el primer año es de 3,61 a este valor se le agrega el 31.75% de utilidad (1.15ctvs.) y se obtiene el precio de venta al público que para el primer año será de \$4.75 dólares, ya que el mismo se maneja actualmente en la franquicia

**CUADRO 43**  
**Cálculo del Valor Unitario y Proyección de Ingresos**

AÑO	COSTOS TOTALES	Nº UNID. ANUALES	COSTO UNIT. PRODUCTO	% MARGEN UTILIDAD	MARGEN UTILIDAD	PRECIO	TOTAL DE VENTAS AL AÑO
1	90.059,77	24960	3,61	31,75%	1,15	4,75	118.653,75
2	94.517,42	26520	3,56	31,75%	1,13	4,70	124.526,70
3	98.362,58	28080	3,50	31,75%	1,11	4,62	129.592,69
4	102.389,73	29640	3,45	31,75%	1,10	4,55	134.898,47
5	106.561,46	31200	3,42	31,75%	1,08	4,50	140.394,73

**FUENTE:** Cuadro 22 y 41

**ELABORADO POR:** El Autor

## Estado de Pérdidas y Ganancias

El Estado de Pérdidas y Ganancias nos ayudan a contabilizar los resultados obtenidos en un periodo contable. Se detallan los ingresos y gastos incurridos en cada periodo para ello se indica para el primer año existe una utilidad neta de \$ 18,957.81 dólares.

**CUADRO 44**  
**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	118,653.75	124,526.70	129,592.69	134,898.47	140,394.73
(-) COSTOS TOTALES	90,059.77	94,517.42	98,362.58	102,389.73	106,561.46
<b>(=)UTILIDAD ANTES DE IMP Y PAR.</b>	28,593.98	30,009.28	31,230.12	32,508.74	33,833.26
(-) 15% UT. A TRABAJADORES	4,289.10	4,501.39	4,684.52	4,876.31	5,074.99
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	24,304.88	25,507.89	26,545.60	27,632.43	28,758.27
(=) IMPUESTO A LA RENTA 22%	5,347.07	5,611.74	5,840.03	6,079.13	6,326.82
<b>(=) UTILIDAD Neta</b>	18,957.81	19,896.15	20,705.57	21,553.29	22,431.45

FUENTE: Estudio Financiero  
ELABORADO POR: El Autor

## FLUJO DE CAJA

Se ha proyectado para 5 años para recuperar lo invertido. Para el cálculo se a tomado en cuenta todos los ingresos y egresos en el cual se resta el 15% de utilidades a trabajadores y el 22% del impuesto a la renta, encuanto al valor que aparece de inversiones en el cuarto año es el valor de compra de un nuevo equipo de computación.

**CUADRO 45**  
**FLUJO DE CAJA**

RUBROS	AÑO 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INGRESOS</b>						
VENTAS		118.653,75	124.526,70	129.592,69	134.898,47	140.394,73
VALOR RESIDUAL EQUIPO DE COMP.					525,81	
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		<b>118.653,75</b>	<b>124.526,70</b>	<b>129.592,69</b>	<b>135.424,28</b>	<b>140.394,73</b>
<b>EGRESOS</b>						
COSTOS DE PRODUCCIÓN		73.570,55	77.060,25	80.265,96	83.605,02	87.082,99
COSTOS DE OPERACIÓN		16.489,22	17.457,16	18.096,62	18.784,71	19.478,47
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>		<b>90.059,77</b>	<b>94.517,42</b>	<b>98.362,58</b>	<b>102.389,73</b>	<b>106.561,46</b>
<b>UTILIDAD ANTES De Impuestos y Participaciones</b>		<b>28.593,98</b>	<b>30.009,28</b>	<b>31.230,12</b>	<b>33.034,55</b>	<b>33.833,26</b>
15% PART. TRABAJADORES		4.289,10	4.501,39	4.684,52	4.955,18	5.074,99
<b>UTILIDAD ANTES De Impuestos</b>		<b>24.304,88</b>	<b>25.507,89</b>	<b>26.545,60</b>	<b>28.079,37</b>	<b>28.758,27</b>
22% IMP. A LA RENTA		5.347,07	5.611,74	5.840,03	6.177,46	6.326,82
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>18.957,81</b>	<b>19.896,15</b>	<b>20.705,57</b>	<b>21.901,91</b>	<b>22.431,45</b>
(+)DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJO		782,13	782,13	782,13	782,13	782,13
(+)AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO		1.303,57	1.303,57	1.303,57	1.303,57	1.303,57
<b>FLUJO DE EFECTIVO OPERACIONAL</b>		<b>21.043,51</b>	<b>21.981,85</b>	<b>22.791,27</b>	<b>23.987,61</b>	<b>24.517,16</b>
(-) INVERSIÓN	-21.593,55				-889,37	
<b>FLUJO ANTES DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>-21.593,55</b>	<b>21.043,51</b>	<b>21.981,85</b>	<b>22.791,27</b>	<b>23.098,24</b>	<b>24.517,16</b>

FUENTE: Estudio Financiero

ELABORADO POR: El Autor

## Viabilidad del proyecto a través de Indicadores

### Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se calcula a través de dos variables:

### EN FUNCIÓN A LOS INGRESOS POR VENTAS

**CUADRO 46**

DATOS

COSTO VARIABLE	73,758.00
COSTO FIJO	16,301.77
INGRESOS TOTALES	118,653.75

RESULTADOS

COSTO TOTAL	90,059.77
P.E CAPAC. INST	36.31%
P.E VENTAS	43,083.50

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)} = \frac{16,301.77}{1 - \left(\frac{73,758.00}{118,653.75}\right)}$$

$$PE = \frac{16,301.77}{1 - (0.621623842)} = \frac{16,301.77}{0.378376157}$$

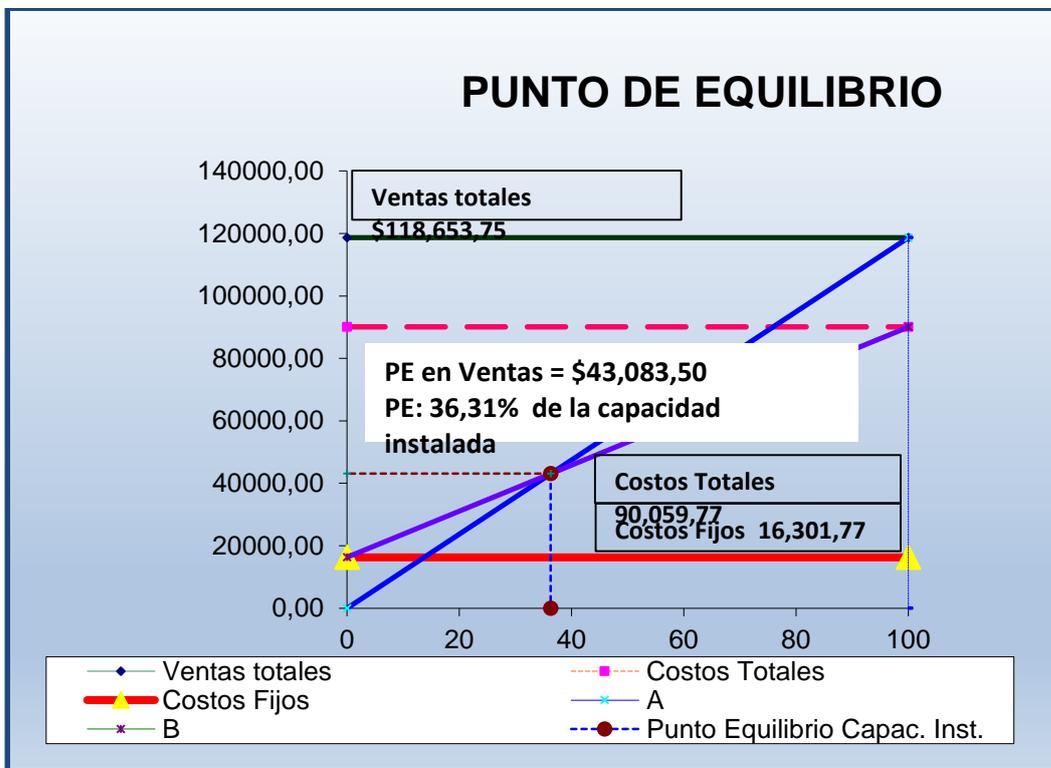
$$PE = \$43,083.50$$

## CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100 = \frac{16,301.77}{118,653.75 - 73,758.00} * 100 = \frac{16,301.77}{44,895.75} * 100$$

$$= 0.363102743 * 100 = PE = 36.31\%$$

GRÁFICO 17



**Interpretación:** El proyecto alcanza su punto neutro o punto de equilibrio una vez que produce el 36.31% de su capacidad instalada de hamburguesas, y en volumen de ventas cuando alcanza un monto de \$43,083.50, es donde se igualan los costos con los ingresos.

## Valor Presente Neto (VPN)

Para determinar el Valor presente Neto se hace el uso de los siguientes datos:

### CÁLCULO:

$VPN = (\sum \text{flujos disponibles actualizados anuales}) - \text{monto de la inversión}$

$$VPN = (83,229.12) - 21,593.55$$

$$VPN = 61,635.57$$

**CUADRO 47**  
**VALOR ACTUAL FACTOR DE ACTUALIZACIÓN**

		1	2	3	4	5
<b>FLUJO</b>	21,593.55	21,043.51	21,981.85	22,791.27	23,098.24	24,517.16
<b>TASA</b>		0.1100	0.1100	0.1100	0.1100	0.1100
<b>FACTO R ACT.</b>		0.90	0.81	0.73	0.66	0.59
<b>VALOR ACTUAL</b>		18,958.12	17,840.97	16,664.78	15,215.53	14,549.74

FUENTE: Estudio Financiero  
ELABORADO POR: El Autor

<b>SUMATORIA DE FLUJO NETO</b>	<b>83,229.12</b>
<b>INVERSIÓN</b>	21,593.55
<b>VAN</b>	61,635.57

FUENTE: Estudio Financiero  
ELABORADO POR: El Autor

**Interpretación:** Al haber calculado el valor presente neto o valor actual neto se ha determinado que con una tasa de rendimiento de 11% el valor actual de la inversión \$61,635.57; rubro que permite afirmar que la propuesta de negocio es aceptable pues el cálculo de este indicador arroja un resultado positivo aun cuando ya se ha descontado el valor de la inversión inicial, es decir que los flujos generados son adecuados

### Tasa Interna de Retorno

$$\text{TIR} = Tm + TM/2)$$

$$\text{TIR} = 97.44 + 97.45/2)$$

$$\text{TIR} = 97.44$$

**CUADRO 48**  
**Cálculo del TIR**

Años	1	2	3	4	5	Total	Total – Inversión
inversión	21,593.55						
flujo neto	21,043.51	21,981.85	22,791.27	23,098.24	24,517.16		
97.44%	0.51	0.26	0.13	0.07	0.03		
van 1	10,658.18	5,638.90	2,961.17	1,519.98	817.14	21,595.36	1.81
97.45%	0.51	0.26	0.13	0.07	0.03		
van 2	10,657.64	5,638.32	2,960.72	1,519.67	816.93	21,593.28	-0.27

FUENTE: Estudio Financiero

ELABORADO POR: El Autor

**Interpretación:** Para la determinación de la tasa interna de rendimiento se igualo a cero el valor presente neto de la inversión, pudiendo así determinar que el máximo rendimiento del proyecto es de 97.44%. El cálculo adecuado de este indicador se convierte en un factor decisivo a la hora de tomar la decisión de invertir o no en la propuesta pues sirve para que el inversionista conozca con exactitud si la inversión está expuesta a riesgo.

### Periodo de Recuperación de la Inversión

**Cálculo:**

$$\text{PRC} = \text{Año que supera la inversión} \left( \frac{\text{Inversión} - \sum \text{de primeros flujos}}{\text{flujo de año que supera la inversión}} \right)$$

$$\text{PRC} = 1 + \left( \frac{21,593.55 - 21,043.51}{21,043.51} \right)$$

$$\text{PRC} = 1 + \left( \frac{550.04}{21,043.51} \right)$$

$$\text{PRC} = 1 + (0.026138225)$$

$$\text{PRC} = 1.026138225$$

$$\text{PRC} = 1.02614$$

$$1 = 1 \text{ años}$$

$$0.2614 * 12 = 3,13 = 3 \text{ Meses}$$

$$0.13 * 30 = 3.9 = 3 \text{ Días}$$

**CUADRO 49**  
**PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

<b>Años</b>	<b>Inversión Inicial</b>	<b>Flujo Antes de Financiamiento</b>	<b>Sumatoria</b>
<b>0</b>	21.593,55		
<b>1</b>		21.043,51	21.043,51
<b>2</b>		21.981,85	43.025,36
<b>3</b>		22.791,27	65.816,63
<b>4</b>		23.098,24	88.914,87

**FUENTE:** Estudio Financiero

**ELABORADO POR:** El Autor

**Interpretación:** El cálculo del **PRI** (Periodo de Recuperación de la Inversión) permite afirmar que la inversión total de la propuesta se recuperará trascurridos 1 año 3 meses y 3 días de las operaciones de la empresa.

**Relación Costo / Beneficio**

**CUADRO 50**  
**RELACIÓN BENEFICIO – COSTO**

<b>BE/C=(Ingresos actualizados)/(Costos actualizados)</b>	
<b>Ingresos actualizados</b>	474.900,23
<b>Costos actualizados</b>	360.455,58
<b>Relación</b>	<b>1,32</b>

**FUENTE:** Estudio Financiero

**ELABORADO POR:** El Autor

**CUADRO 51  
RELACIÓN COSTO BENEFICIO**

AÑOS	ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO ORIGINAL	FACTOR 11%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR 11%	INGRESO ACTUALIZADO
0						
1	90.059,77	0,90090	81.134,93	118653,75	0,90090	106.895,27
2	94.517,42	0,81162	76.712,46	124526,70	0,81162	101.068,66
3	98.362,58	0,73119	71.921,87	129592,69	0,73119	94.757,06
4	102.389,73	0,65873	67.447,29	134898,47	0,65873	88.861,80
5	106.561,46	0,59345	63.239,04	140394,73	0,59345	83.317,44
<b>TOTAL</b>			<b>360.455,58</b>	<b>TOTAL</b>		<b>474.900,23</b>

FUENTE: Estudio Financiero

ELABORADO POR: El Autor

$$RC/B = \frac{\textit{ingreso total actualizado}}{\textit{coste total actualizado}}$$

$$RC/B = \frac{474,900.23}{360,455.58}$$

$$RC/B = 1,32$$

**Interpretación:** La relación coste / beneficio da a conocer que por cada dólar invertido se obtendrá una ganancia de 0,32 centavos de dólar, este resultado es positivo para la empresa es decir el proyecto de la “Franquicia de Carbón Burguer” con este indicador es rentable.

## Coeficiente de Análisis de Sensibilidad – Costos

**CUADRO 53**  
**SENSIBILIDAD DE COSTOS**

AÑOS	COSTO ORIGINAL	COSTO AUMENTADA	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN
		18,60%			50,40%		50,50%	
0	21.593,55							
1	90.059,77	106.809,36	118.653,75	11.844,39	0,66489362	7.875,26	0,66445183	7.870,03
2	94.517,42	112.096,05	124.526,70	12.430,65	0,44208352	5.495,38	0,44149623	5.488,08
3	98.362,58	116.656,34	129.592,69	12.936,35	0,29393851	3.802,49	0,29335298	3.794,92
4	102.389,73	121.432,48	134.898,47	13.465,99	0,19543784	2.631,76	0,19491892	2.624,78
5	106.561,46	126.380,08	140.394,73	14.014,64	0,12994537	1.821,14	0,12951423	1.815,10
<b>TOTAL</b>	<b>491.890,96</b>	<b>583.374,32</b>	<b>648.066,34</b>	<b>64.692,02</b>		<b>21.626,04</b>		<b>21.592,90</b>
<b>VAN</b>						<b>32,48</b>	<b>VAN</b>	<b>-0,65</b>

**FUENTE:** Estudio Financiero

**ELABORADO POR:** El Autor

## FORMULAS DE CÁLCULO:

$$\text{TIR DEL PROYECTO} = 97.44$$

$$N.TIR = 50.50 + dt \frac{VPN\ menor}{VPN\ menor - VPN\ mayor}$$

$$N.TIR = 50.50 + 0.4794 \frac{32.48}{32.48 - (-0.65)}$$

$$N.TIR = 50.9794 * 0.980676328$$

$$N.TIR = 49.9942908\%$$

$$\text{Dif. TIR`S} = N.T.I.R - T.I.R\ \text{PROYECTO}$$

$$\text{Dif. TIR} = 97.44\% - 49.9942908\%$$

$$\text{Dif. TIR} = 47.44\%$$

$$\% \text{VAR.} = \frac{\text{Dif. TIRS}}{\text{TIR Proyecto}} * 100$$

$$\% \text{VAR.} = \frac{0.4744}{0.97} * 100$$

$$\% \text{VAR} = 0.48907 * 100$$

$$\% \text{VAR} = 48.91\%$$

$$CAS = \frac{\% \text{VAR}}{N.TIR}$$

$$CAS = \frac{0.4891}{0.4999}$$

$$CAS = 0.99 \text{ Proyecto viable}$$

**Interpretación:** El proyecto no es sensible aun si los costos sufrieran un incremento del 18.60%; esto se evidencia con la obtención de un coeficiente de análisis de sensibilidad del 0.99; lo cual indica que los cambios sufridos no alteran la rentabilidad del proyecto.

## Coeficiente de Análisis de Sensibilidad – Ingresos

**CUADRO 54  
SENSIBILIDAD DE INGRESOS**

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	DISMINUCIÓN	VALOR DISMINUIDO	ACTUALIZACIÓN				
					FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN
			9,86%			49,69%		49,70%	
0	21.593,55								
1	90.059,8	118.653,8	11.699,3	106.954,5	11.699,3	0,66805	7.815,7	0,66800	7.815,1
2	94.517,4	124.526,7	12.278,3	112.248,4	12.278,3	0,44629	5.479,7	0,44623	5.478,9
3	98.362,6	129.592,7	12.777,8	116.814,9	12.777,8	0,29814	3.809,6	0,29808	3.808,8
4	102.389,7	134.898,5	13.301,0	121.597,5	13.301,0	0,19917	2.649,2	0,19912	2.648,5
5	106.561,5	140.394,7	13.842,9	126.551,8	13.842,9	0,13306	1.841,9	0,13301	1.841,3
<b>TOTAL</b>	<b>491890,96</b>	<b>648066,34</b>	<b>63899,34</b>	<b>584167,00</b>	<b>63899,34</b>	<b>1,74</b>	<b>21596,00</b>	<b>TOTAL</b>	<b>21592,66</b>
<b>VAN</b>							<b>2,44</b>	<b>VAN</b>	<b>-0,90</b>

**FUENTE:** Estudio Financiero

**ELABORADO POR:** El Autor

## FORMULAS DE CÁLCULO:

TIR DEL PROYECTO = 97.44

$$N.TIR = t.m + dt \frac{VPN\ menor}{VPN\ menor - VPN\ mayor}$$

$$N.TIR = 49.70 + 0.47743 \frac{2.44}{2.44 - (-0.90)}$$

$$N.TIR = 49.70 + 0.348781197 \quad N.TIR = 50.0487812\%$$

Dif. TIR`S = N.T.I.R - T.I.R PROYECTO

$$Dif. TIR = 50.05\% - 97.44$$

$$Dif. TIR = 47.3912188\%$$

$$\% VAR. = \frac{Dif. TIRS}{TIR Proyecto} * 100$$

$$\% VAR. = \frac{0.473912188}{0.9477} * 100$$

$$\% VAR = 0.5001 * 100$$

$$\% VAR = 50.00656199\%$$

$$CAS = \frac{\% VAR}{N.TIR}$$

$$CAS = \frac{0.5001}{0.5005} \quad CAS = 0.99 \quad Proyecto viable$$

**Interpretación:** El proyecto puede aceptar una disminución en los ingresos hasta del 9.86% se obtiene un CAS de 0,99; lo cual indica que el proyecto no es sensible.

## **g. DISCUSIÓN**

Catamayo es un cantón de nuestra provincia y su economía se basa en actividades principales como son: la agricultura y el turismo, dejando de lado la práctica de otros campos económicos como son el comercio es por ello se requiere de establecimientos que brinden comida rápida por ello motiva la realización de la presente propuesta de **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA “CARBÓN BURGUER” EN LA CIUDAD DE CATAMAYO”** que permita identificar a los demandantes potenciales. El presente proyecto de inversión comprende de cuatro estudios que están estructurados de la siguiente manera:

El Estudio de mercado que se lo realizó a base de las encuestas aplicadas a las ciudadanía de Catamayo 379, donde como resultado se obtuvo la demanda potencial, demanda real y la demanda efectiva que permitió realizar el cálculo del consumo per-cápita el cual ayudo a delimitar las diferentes demandas

En lo que respecta al estudio técnico se estableció el tamaño del proyecto la capacidad Instalada en cuanto a la producción diaria haciendo uso del 80% de su capacidad instalada; en cuanto a la Macro localización y Micro localización este se ubicara en el Barrio 24 de mayo frente al centro cultural; también se destaca dentro de este estudio la ingeniería del

proyecto en el cual se enuncia los implementos, maquinaria y equipos para la naturaleza de la empresa.

Posteriormente se procedió a la estructuración del estudio administrativo legal que describe los requisitos y trámites para implementar el local de la franquicia de “Carbón Burguer”; también se hace constar la estructura organizacional, administrativa y la filosofía de la empresa y un reglamento interno de trabajo que ayudara que el personal se desenvuelva adecuadamente para brindar un servicio y producto de calidad.

A continuación se efectuó el estudio financiero que se convierte en la parte cuantitativa del proyecto, el mismo que permitió evaluar la propuesta desde diversas perspectivas y a la vez conocer el monto de inversión \$ 21,593.55, valor requerido para su montaje e instalación; finalmente el cálculo de los diferentes indicadores económicos que permitieron conocer la viabilidad del proyecto. Punto de equilibrio en función a la capacidad instalada se encuentra en el 36.31% y en función a las ventas por un valor de \$43,083.50, VAN (Valor Actual Neto) con un valor de \$61,653.57; el TIR (Tasa Interna de retorno) porcentaje de 97.44% valor representativo; el PRI (Periodo de recuperación de la inversión) 1 año 3 meses 3 días se necesita para recuperar lo invertido; en el RCB (Relación costo beneficio) por cada dólar invertido se obtendrá una utilidad de 0.32 dólares; En la Sensibilidad de Costos 18.60% y Sensibilidad de Ingresos pueden disminuir hasta un 9.86%.

## **h. CONCLUSIONES**

- El estudio de mercado ha permitido examinar el nicho del mercado identificando claramente los diferentes demandantes en cuanto a la demanda potencial se obtuvo un valor de 19,706 habitantes, demanda real 13,723 habitantes y demanda efectiva con un valor de 12,162 habitantes; aplicando el consumo per-cápita se obtiene una demanda efectiva de 231,078 unidades del producto siendo este valor aceptable; además se determinó un plan de marketing que ayudara para la implementación de la franquicia.
- Dentro del estudio técnico se determinó variantes importantes como la capacidad instalada que se elaborará 100 unidades de hamburguesa diarias y la capacidad utilizada para el primer año será del 80% es decir 80 unidades diarias; otro aspecto es donde se situara el local de la franquicia “Carbón Burguer” que estará localizado en un lugar céntrico de la ciudad de Catamayo. También se hace referencia a la, maquinaria y equipos para elaborar productos de calidad y a su vez se elaboró un flujo grama de procesos productivos; la infraestructura requerida todo esto con el fin de elaborar productos de calidad.
- En lo que respecta al Estudio Administrativo Legal se determinó aspectos legales como el contrato de franquicia, trámites

correspondientes para el funcionamiento del establecimiento tanto en el Municipio de Catamayo y en el Servicio de Rentas Internas; y a su vez se da a conocer la estructura organizacional, administrativa y la filosofía de la empresa (misión, visión, objetivos Institucionales, políticas y valores empresariales); además de ello se cuenta con un reglamento interno de trabajo

- El estudio financiero es uno de los más importantes ya que mediante este se determinó el valor de la inversión requerida que es de \$21,593.55, también se desarrolló la evaluación financiera aplicando diferentes indicadores económicos como: Punto de equilibrio que en ventas \$43,083.50 y en función a la capacidad instalada el 36.31%; VAN con un valor de \$61,635.57; el TIR(Tasa Interna de retorno) presenta un valor aceptable de 97.44%; en cuanto al PRI (Periodo de recuperación de la inversión) se recupera la inversión en 1 año 3 meses 3 días; en el RCB (Relación costo beneficio) se da a conocer que por cada dólar invertido se obtendrá una utilidad de 0.32 dólares; En la Sensibilidad de Costos el mismo que los costos podrán aumentarse hasta un 18.60% y en la Sensibilidad de Ingresos estos pueden disminuir hasta un 9.86%; los resultados de estos indicadores hacen conocer que el proyecto es viable.

## **i. RECOMENDACIONES**

- Poner en funcionamiento el proyecto a través de la implementación de la franquicia en la ciudad de Catamayo presentando un producto de calidad con todos los requerimientos del cliente, para colocarlo en un alto nivel en el mercado y aprovechar la demanda insatisfecha existente
- Dotar a la empresa de la maquinaria y equipos que esta requiere, también brindar un ambiente propicio y seguro para el desarrollo de todas las actividades ya que es recomendable controlar continuamente el producto y que cada vez sea mejor y por ende el cliente se sienta satisfecho.
- Realizar el emprendimiento aprovechando la viabilidad del proyecto, para contribuir al desarrollo local y generar fuentes de ingresos no solo para el inversionista o financista de la propuesta, sino también para todos los actores relacionados con la actividad económica de esta idea de negocio.
- Tomar en cuenta lo exigido por las diferentes entidades para el desenvolvimiento de la empresa como son los registros, permisos de funcionamiento y patentes y estructurar el área de personal con la contratación de los profesionales en la materia y brindándoles la oportunidad de empleo digno, con una remuneración justa para que se desarrollen eficientemente en la actividad encomendada.

## j. BIBLIOGRAFÍA

- BACA, G..(4° edición ) (2001). *Elaboración y Evaluación de Proyectos de Investigación*, McGraw Hill, México, pág. 13-46. 64-67
- Baca Urbina, G, (2010) *Evaluación De Proyectos*, (6ta. Ed.). México. McGRAW HILL/Interamericana Editores, S.A de C.V, México. 2010. Págs. 2 – 5
- Baca Urbina, G. (2010) *Evaluación De Proyectos*, (6ta. Ed.). México. McGRAW HILL/Interamericana Editores, S.A. Págs. 15,16 ; 41,42
- Beltrán Barrero C. Marketing Colombia. 2009.Estructura Organizacional. (En línea). Disponible en:  
[https://groups.google.com/group/marketingcolombia/browse\\_thread/thread/59daafe5391921e1c?hl=es](https://groups.google.com/group/marketingcolombia/browse_thread/thread/59daafe5391921e1c?hl=es).(Consultado 12/03/2014)
- *Comida rápida* (12/04/2014). Recuperado desde:  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Comida\\_r%C3%A1pida#cite\\_note-0](http://es.wikipedia.org/wiki/Comida_r%C3%A1pida#cite_note-0)
- Erossa Martín, V. (2004). *Proyectos De Inversión En Ingeniería: Su Metodología*. México. Editorial Limusa.
- Franquicia.(06/01/2015) Recuperado desde:  
<http://ecyl.galeon.com/FRANQUICIADOR.htm>
- Graterol Rodríguez, M. (12/04/2013). *Proyecto De Inversión*. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos16/proyecto-inversion/proyecto-inversion.shtml>.

- Huerta, E. & Siu, C. (2000) *Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión*, México.
- Julio G. y Cristóbal C. *Prácticas de la Gestión Empresarial*, Mc Graw Hill, Pág. 3
- León, C. (3° edición). (2008). *Evaluación de Inversiones*. México.
- Licata M. *Cómida Rápida o Chatarra*, (12/03/2014). Recuperado desde: <http://www.zonadiet.com/alimentacion/fast-food-riesgos.htm>
- Molina P. 2012. Manual Orgánico Funcional. Área administrativa operativa(Consultado Abril 12/03/2014)
- Munguía Ulloa L, & Protti Quesada, (2008) *Administración De Proyectos*. Madrid. Camposan. Pág. 99 -105
- PASACA, Manuel, *Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión*, pág. 33-64.
- Pixel Creativo S.A. (22/04/2013). *El Marketing mix*. Recuperado de: <http://pixel-creativo.blogspot.com/2011/10/marketing-mix-las-4-p-del-marketing.html>

## k. ANEXOS

### ANEXO 1



## UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

### ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

### CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

#### ENCUESTA

Como estudiante de la Universidad Nacional De Loja de la carrera de Banca y Finanzas; me dirijo a usted muy comedidamente se digne contestar a las siguientes interrogantes planteadas, con el fin de obtener la información necesaria; la misma que servirá para fines netamente académicos. Por lo que agradezco su colaboración. **INSTRUCCIÓN.-** Señale con una (x) la alternativa que responda a la pregunta.

**1. ¿Usted, Consume hamburguesas?**

SI  No

**2. ¿Usted, ha consumido hamburguesas de “Carbón Burguer”?**

SI  No

**3. ¿Con que frecuencia, usted consume hamburguesas “Carbón Burguer”?**

Diario  Semanal

Quincenal  Mensual

**4. Semanalmente ¿Cuántas hamburguesas de “Carbón Burguer” consume?**

1 Unidad  3 Unidades

2 Unidades  4 Unidades

5. **¿Cuánto paga actualmente por una unidad de hamburguesa de “Carbón Burguer” ? (dólares )**

Entre 2.75 a 3.50 USD ( ) Entre 3.51 a 4.25 USD ( )

Entre 4.26 a 5 USD ( ) Más de 5 USD ( )

6. **¿Qué aspectos considera usted, a la hora consumir hamburguesas?**

Calidad ( ) Tamaño ( )

Presentación ( ) Sabor ( )

Precio ( ) Variedad ( )

7. **¿En qué horario asiste preferentemente a consumir una hamburguesa?**

En la mañana ( )

En la tarde ( )

En la noche ( )

8. **Si se llevará a efecto la incorporación de una franquicia de comida rápida “Carbón Burguer” en la ciudad de Catamayo ¿sería usted cliente de esta?**

Si ( ) No ( )

9. **¿En qué sector de la ciudad de Catamayo le gustaría que se ubicara un local de ventas de la franquicia de comida rápida “Carbón Burguer”?**

Barrio 24 de mayo ( ) María Auxiliadora ( )

Barrio El Porvenir ( ) Barrio Isidro Ayora ( )

10. **¿A través de qué medios le gustaría recibir información sobre franquicia de comida rápida “Carbón Burguer”?**

Radio y prensa ( ) Revistas ( )

Televisión ( ) Correos ( )

Banners ( ) Internet ( )

Redes Sociales ( ) Otros ( )

**11. ¿A través de que radios le gustaría que se publicitara sobre franquicia de comida rápida “Carbón Burguer”?**

Boquerón ( ) WG Milenio ( )

Semillas de Amor ( ) Súper Laser ( )

**12. ¿A través de que redes sociales le gustaría que se publicitara sobre la franquicia de comida rápida “Carbón Burguer”?**

Facebook ( ) Twitter ( )

Whatsapp ( ) Instagram ( )

**13. ¿A través de qué medios impresos le gustaría que se publicitara sobre la franquicia de comida rápida “Carbón Burguer”?**

La Hora ( ) La Crónica ( )

El Centinela ( ) Hojas Volantes ( )

**14. ¿A través de qué medios televisivos le gustaría que se publicitara sobre la franquicia de comida rápida “Carbón Burguer”?**

Multicanal ( ) Ecotel TV ( )

UV televisión ( ) Teleamazonas ( )

## ANEXO 2



## Anexo 3

### COTIZACION

Fecha: ..... Teléfono: .....

Nombre: Sonathan Villavicencio ..... Cédula: .....

PRECIOS INCLUYEN IVA

Código	Descripción	P.V.P.
<u>IN111449</u>	<u>Refrigeradora Indurama</u>	<u>\$ 624<sup>00</sup></u>
<u>IN111468</u>	<u>Vitrina Indurama</u>	<u>848<sup>00</sup></u>
<u>2221920001</u>	<u>TV Led Sony 40"</u>	<u>104<sup>00</sup></u>
	<u>Lavadora Oster</u>	<u>98<sup>00</sup></u>
	<u>Computadora core i3</u>	<u>1157<sup>00</sup></u>
	<b>1 TOTAL</b>	<b>\$</b>

Observaciones: .....

Credito Directo  Tarjeta de Credito

Vendedor: Patricio Montano Celular: 0986917060

NOTA: PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS SIN PREVIO AVISO

<u>    </u> Cuotas Semanales	\$	c/u	<u>    </u> Cuotas Mensuales	\$	c/u
					Total a pagar <small>(2+3+4)</small>

Anexo 4

1 Juguera de 2 Tanques  
craHcol  
\$ 2.200=

VITRINAS "CORONA"  
QUITO - ECUADOR  
AGENCIA - LOJA

  
FIRMA AUTORIZADA

Anexo 5

# METAL MECÁNICA INDUSTRIAL "OJEDA"



Rodrigo Patricio Ojeda Maita  
GERENTE PROPIETARIO

ARTESANO CALIFICADO N° 6878

DIR.: Ramón Pinto y Miguel Ríofrío • Telfs.: 2589565 / 0988274316 • LOJA

CLIENTE: \_\_\_\_\_

LOJA, POTOPUNO del 20

CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNIT.	TOTAL
1	Mesa para Sillas de 3 bandejas pequeñas.	180	180
1	Familia de 2 vits x 50 x 80	600	600
1	Carpeta de 2 vits x 70	120	120
1	Mesa. de 2 x 1		250.

ABONA \$ \_\_\_\_\_  
SALDO \$ \_\_\_\_\_

**TOTAL \$** 900  
1150.

FIRMA AUTORIZADA

Anexo 6

<b>Ciente:</b> CONSUMIDOR FINAL 99999999999999		<b>PROFORMA N°</b> <b>32582</b>			
Fono Fax Fecha Cotizacion: 07/01/2015		Vendedor: LENIN MEJIA			
Cant.	Part Number	Descripción	CPVP.	P.U.	Total
1	000000013453	COMPUTADOR MASTERPC GOLD DC 3.0GHZ, 4GB, HD500GB, DVDRW, LECTOR MEM, WIFI, TECLADO, MOUSE	3		850.57
1	000000014452	MONITOR 20 LG LED 20M35A 1600X900	3		
1	000000015442	REGULADOR DE VOLTAJE CDP R2C-AVR1008 1000VA	3		
1	000000022226	PAD MOUSE MASTER PC	3		
1	000000003740	TECLADO GENIUS KB 220E MULTIMEDIA USB	3		
1	000000004333	MOUSE GENIUS XSCROLL PS2 NEGROS	3		
1	000000012755	IMPRESORA EPSON MATRICIAL LX-350 9 AGUJAS	3		
1	000000010838	LICENCIA DE NOD32 ANTIVIRUS ESET 6.0 OEM RASPADITA + GRATIS TUBO 50 CD'S VERBATIM X LA COMPRA DE 6 UNIDADES	3		
1	000000008149	SERVICIOS INFORMATICOS-DIEGO	3		
					Subtotal \$ 850.57 Descuentos \$ 144.60 Subtotal Neto \$ 705.97 Subtotal IVA 0% 0.00 Subtotal IVA 12% 705.97 IVA 12% 84.71 Recargo \$ 0.00 TOTAL USD\$ 790.69
PRINCIPAL : AZUAY 1257 Y OLMEDO FONO:3701670 /3700520 SUCURSAL1 : AV MANUE AGUSTIN AGUIRRE Y COLON 2560292 SUCURSAL2 : AV GRAN COLOMBIA Y ANCON 2575819 SUCURSAL3-ZAMORA: SEVILLA DE ORO Y 24 DE MAYO 2606387 masterpc@masterpc.com.ec					



Anexo 8



De: Holanda Esperanza Novillo Peralta  
 VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS DE PLASTICO

Dirección: calle Bolívar 10-49 y Miguel Riofrío Telf. 072571550 LOJA - ECUADOR

RUC: 1100421286001 PROFORMA 002-001 000001197

Sr. (es): Jonathan Villavicencio

Dirección:

R.U.C./C.I.: Telf. 2547282

Fecha de Emisión: 07-01-2015 Guía de Remisión:

CANT.	DESCRIPCIÓN	P/UNIT.	VITOTAL
4	bandeja canadiens (60)	5,73	22,92
1	160 platera promo		11,37
2	Tacho step on	7,08	14,16
1	jarra familiar		3,69
4	pomo round cristal 4lt	3,44	13,76
1	Cepillo con base sanitario		1,70
1	portacubiertos multi keeper		3,99
4	Reposero red. gklad med	2,04	8,16
1	barco cervecero (60)		9,58
2	legumbiera forplac	2,67	5,34

Imprenta "EL DORADO" Emisión: 30/Octubre/2013 del 801 al 1300

**K-Centro Pica Loja**  
 Holanda Esperanza Novillo Peralta  
 RUC: 1100421286001  
 Bolívar 10-49 e. M. Riofrío y Azuay  
 Telf. 2547282 / Loja-Ecuador

F) AUTORIZADA

F) CLIENTE

SUBTOTAL	\$	94,67
DESCUENTOS	\$	
I.V.A. 0%	\$	
I.V.A. 12%	\$	11,36
TOTAL A COBRAR	\$	106,03



**Anexo 10**  
**ROL DE PAGOS**  
**FRANQUICIA DE CARBÓN BURGUER**  
**CORRESPONDIENTE AL PRIMER MES DEL PRIMER AÑO DEL PERSONAL**

Núm.	Nombres	Cargo	Ingresos						TOTAL COSTOS DE REMUNERACIONES
			S.B.	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondos de Reserva	Vacaciones	IESS patronal 12,15%	
1		Operador de ventas 1	354.00	29.50	28.33	0.00	14.75	3.58	430.17
1		Chef	400.00	33.33	28.33	0.00	16.67	4.05	482.38
1		Contadora	200.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	200.00
			<b>954.00</b>	<b>62.83</b>	<b>56.67</b>	<b>0.00</b>	<b>31.42</b>	<b>7.63</b>	<b>1,112.55</b>

**Anexo 11**  
**ROL DE PAGOS**  
**FRANQUICIA DE CARBÓN BURGUER**  
**CORRESPONDIENTE AL PRIMER MES DEL SEGUNDO AÑO DEL PERSONAL**

Núm.	Nombres	Cargo	Ingresos						TOTAL COSTOS DE REMUNERACIONES
			S.B.	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondos de Reserva	Vacaciones	IESS patronal 12,15%	
1		Operador de ventas 1	354.00	29.50	28.33	29.50	14.75	3.58	459.67
1		Chef	400.00	33.33	28.33	33.33	16.67	4.05	515.72
1		Contadora	200.00						200.00
			<b>954.00</b>	<b>62.83</b>	<b>56.67</b>	<b>62.83</b>	<b>31.42</b>	<b>7.63</b>	<b>1,175.38</b>



ANEXO 12

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA  
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA “CARBÓN BURGUER” EN LA CIUDAD DE CATAMAYO”.**

Proyecto de Tesis previo a  
optar el Grado de Ingeniero  
en Banca y Finanzas

**AUTOR:**

*Jonathan Israel Villavicencio Erazo*

**DIRECTOR:**

*Ing. Sergio Leonardo Pardo. Mg. Sc.*

**LOJA – ECUADOR**  
2015

**a. TEMA:**

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA “CARBÓN BURGUER” EN LA CIUDAD DE CATAMAYO”.

## **b. PROBLEMÁTICA**

Las tendencias en el mundo con respecto a los hábitos alimentarios debido a la falta de tiempo y la vida agitada de la actualidad obliga a muchas personas a recurrir a restaurantes de comida rápida que ofrezcan un servicio ágil y relativamente económicos, generando una amplia demanda de estos productos donde se ha identificado una alta oportunidad para la creación e implementación de estos negocios.

El éxito de la comida rápida radica en la ligera elaboración de sus productos, la diversidad de productos, la comodidad y su bajo precio, fácil consumo y saciedad inmediata. Por esta razón no es de extrañar que cada día sean más las personas que se inclinan por este tipo de alimentación, sobre todo entre los jóvenes, niños y adolescentes.

Es necesario indicar que las principales cadenas de comida rápida del Ecuador reportan un crecimiento promedio de 15% en sus ventas, comparado el primer semestre de este año, en el caso del total de franquicias registradas en el país de comida rápida se ha originado un crecimiento del 25%, mientras que en negocios comerciales independientes el crecimiento es del 45% en el año 2.010, información obtenida del SIISE, (Sistema integrado de Indicadores Sociales del Ecuador)

Hablando a nivel de la ciudad de Catamayo se caracteriza por ser una ciudad altamente comercial, es por ello que sus habitantes y migrantes poseen una vida ocupada, donde surgen necesidades que permitan el consumo sencillo y rápido de los alimentos.

Por lo expuesto anteriormente se ha considerado la necesidad de ofrecer un lugar de comida rápida para compartir entre familia, amigos, etc.; para ello se presenta la siguiente propuesta denominada: **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA “CARBÓN BURGUER” EN LA CIUDAD DE CATAMAYO”**.

## **c. JUSTIFICACIÓN**

### **c.1. ACADÉMICA**

El presente proyecto de tesis está propuesto en función de que es un requisito contenido en el Reglamento de Régimen Académico por ser un requerimiento previo a optar el título de Ingeniero en Banca y Finanzas de la Universidad Nacional de Loja, que es una prestigiosa institución educativa que busca formar profesionales de calidad, cumpliendo a cabalidad con sus objetivos, que implica en poner en práctica los conocimientos técnicos y prácticos adquiridos en las aulas universitarias y a la vez contribuir al desarrollo de nuestra ciudad y país

### **c.2. ECONÓMICA-SOCIAL**

Al momento de poner en marcha esta franquicia de comida rápida “CARBÓN BURGUER” generara un efecto multiplicador ya que al ser uno de pocos negocios que se dediquen a la venta de este tipo de comida de la localidad se constituirá como una entidad que dinamizara la economía local y también la misma mejoraría la calidad de vida de las familias generando fuentes de empleo.

### **c.3. POLÍTICA**

En el desarrollo del presente proyecto se hará el uso medidas gubernamentales implementadas para el desarrollo del sector en el que el proyecto de inversión se desarrollara. Entre ellas pueden mencionarse como se constituirá la empresa, marco regulatorio, política fiscal, legislación laboral, estabilidad del gobierno y políticas tributarias

## **d. OBJETIVOS**

### **d.1. OBJETIVO GENERAL**

DESARROLLAR EL “PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FRANQUICIA DE COMIDA RÁPIDA “CARBÓN BURGUER” EN LA CIUDAD DE CATAMAYO”.

### **d.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Desarrollar un estudio de mercado que determine la probabilidad del éxito de la propuesta de inversión
- Determinar la viabilidad técnica para la implementación de una franquicia de comida rápida “CARBÓN BURGUER” en la ciudad de Catamayo.
- Desarrollar un estudio administrativo y legal que fundamente la estructura organizacional del proyecto de inversión para la implementación de una franquicia del servicio de comida rápida “CARBÓN BURGUER” en la ciudad de Catamayo.
- Establecer la factibilidad económica y financiera del proyecto de inversión que permita determinar la viabilidad.

## e. MARCO TEÓRICO

### e.1. MARCO REFERENCIAL

#### LA COMIDA RÁPIDA



Elaborado por: Autor  
Fuente: [www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com)

“El concepto comida rápida (del inglés conocido también como fast food) es un estilo de alimentación donde el alimento se prepara y sirve para consumir rápidamente en establecimientos especializados (generalmente callejeros) o a pie de calle.

Aunque ya desde la antigua Roma se servía en puestos callejeros panes planos con olivas o el falafél en el Medio Oriente, no es hasta el año 1912 cuando se abre el primer automático, un local que ofrecía comida detrás de una ventana de vidrio y una ranura para pagar.

“Los cambios en los hábitos de alimentación de la población, provocados por un ritmo de vida muy acelerado y estresante, han hecho que muchas

personas se vean obligadas a mayormente o muy frecuentemente alimentarse a partir de comida cómoda como fast food, rápida o chatarra, hasta llegar a casos en los que uno ni desciende del automóvil para ingerirla.

Alimentos como hamburguesas, hot-dogs (perritos calientes o panchos), batidos, patatas fritas, aros de cebolla fritos, pollo frito, pizzas y demás Snacks forman parte de la alimentación diaria de una inmensa mayoría de personas, que sin darse cuenta están llevando a cabo una dieta poco variada y desequilibrada.<sup>16</sup>

### **Tipos de Comida Rápida**

Considerándose que la comida rápida se encuentra elaborada en su mayoría con almidones de maíz, papas o harinas de trigo y frituras de toda índole, entre las comunes se encuentran:



**Elaborado por: Autor**  
**Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)**

---

<sup>16</sup>Comida rápida (12/034/2014). Recuperado desde: [http://es.wikipedia.org/wiki/Comida\\_r%C3%A1pida#cite\\_note-0](http://es.wikipedia.org/wiki/Comida_r%C3%A1pida#cite_note-0)

- Bocadillos
- Embutidos
- Hamburguesas
- Hot Dog
- Pollo Frito
- Papas Fritas
- Pinchos
- Pizzas
- Tacos
- Salchipapas
- Sanduches

### **Características de la Comida Rápida**

La comida rápida se caracteriza principalmente por lo siguiente:

- Es de fácil preparación
- Entrega instantánea
- La comida se prepara a menudo con ingredientes formulados para alcanzar un cierto sabor o consistencia para preservar la frescura.
- No se usan cubiertos para consumirlo
- Ofrece diferentes tipos de servicio como el consumo en el local, recogerlo en el local, en la calle o domicilio y la entrega domiciliaria.

- Precios moderados
- Son platillos prácticos cuando no se dispone de tiempo para comer
- Se manejan bajo estándares y procesos de preparación similares.

Un negocio que presta el servicio de comida rápida también presenta varias ventajas como:

- Las personas en caso de emergencia alimentaria, la primera opción son las comidas rápidas.
- La comida rápida es consumida por personas de cualquier edad por lo que los locales que se dedican a esta actividad siempre cuentan con clientes.
- No se necesita un lugar amplio
- Se puede prestar varios servicios a la vez.
- En su mayoría cuentan con horarios accesibles de acuerdo a la zona.
- Tienen una alta capacidad de distribución. <sup>17</sup>

---

<sup>17</sup>Licata M. *Cómoda Rápida o Chatarra*, (12/03/2014). Recuperado desde: <http://www.zonadiet.com/alimentacion/fast-food-riesgos.htm>

## e.2. MARCO CONCEPTUAL

### EMPRESA

Concepto: Entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados<sup>18</sup>

### Clasificación

#### Por sectores económicos

- **Servicios:** Entregarle sus servicios o la prestación de estos a la comunidad.
- **Comercial:** Desarrolla la venta de los productos terminados en la fábrica.
- **Industrial:** Transforma la materia prima en un producto terminado.

---

18 Julio G. y Cristóbal C. *Prácticas de la Gestión Empresarial*, Mc Graw Hill, Pág. 3.

## **PROYECTO DE INVERSIÓN.**

“Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias.<sup>19</sup>

## **LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS COMO UN PROCESO Y SUS ALCANCES.**

En un estudio de evaluación de proyectos se distinguen tres estudios de profundidad.

**Perfil (gran visión o identificación de la idea).** Este nivel se elabora a partir de la información existente, el juicio común y la opinión que da la experiencia.

En términos monetarios sólo presenta cálculos globales de las inversiones, los costos y los ingresos, sin entrar a investigaciones de terreno.

---

<sup>19</sup> Graterol Rodríguez, M. (12/04/2013). *Proyecto De Inversión*. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos16/proyecto-inversion/proyecto-inversion.shtml>.

**Pre – factibilidad (anteproyecto):** Se analizan las fuentes secundarias y primarias en investigación de mercado, detalla la tecnología que se empleará, determina los costos totales y la rentabilidad económica del proyecto, y es la base en la que se apoyan los inversionistas para tomar una decisión.

**Proyecto Definitivo:** Contiene toda la información del anteproyecto, y se detallan puntos finales, según menciona Gabriel Baca Urbina no sólo deben presentarse los canales de comercialización más adecuados para el producto, sino deberá presentarse una lista de contratos de venta ya establecidos; se deben actualizar y preparar por escrito las cotizaciones de la inversión, presentar los planos arquitectónicos de la construcción.

Lo más importante es que la información presentada en el proyecto definitivo no debe alterar la decisión tomada respecto a la inversión siempre que los cálculos hechos en el anteproyecto sean confiables y hayan sido bien evaluados.<sup>20</sup>

## **ESTUDIO DE MERCADO**

“El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el

---

<sup>20</sup> Baca Urbina, G, (2010) *Evaluación De Proyectos*, (6ta. Ed.). México. McGRAW HILL/Interamericana Editores, S.A de C.V, México. 2010. Págs. 2 - 5

mercado; consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica. Es el resultado de un proyecto, por lo que se debe obtener una visión clara de las características del bien o servicio que se piensa colocar en el mercado. El resultado de este trabajo es una de las primeras guías para seguir los pasos que lleven a cumplir con las exigencias del consumo, en ese momento. Es también la primera parte de un sistema de trabajos o la planeación de una actualización con el fin de permanecer dentro de la competencia”<sup>21</sup>

### **Estudio del mercado real**

Es la función que vincula a consumidores, clientes y público a través de la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y problemas de mercado; para generar, refinar y evaluar las medidas de mercadeo y para mejorar la comprensión del proceso del mismo.

### **Análisis de la demanda**

“Se entiende por demanda a la cantidad de bienes o servicios que el mercado requiere o reclama para lograr la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

---

<sup>21</sup> Huerta, E. & Siu, C. (2000) *Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión*, México.

El propósito principal que se pretende con el análisis de la demanda es determinar y medir ¿cuáles son las fuerzas que afectan al mercado con respecto a un bien o servicio?, así como establecer la posibilidad del servicio del proyecto en la satisfacción de dicha demanda.”<sup>22</sup>

- **La Demanda Potencial**

La demanda potencial es un límite superior de la demanda real que se ha de estimar para el supuesto en que el esfuerzo comercial realizado es la Cantidad expresada en unidades físicas o monetarias, referidas a un periodo temporal y unas condiciones dadas. El esfuerzo comercial de uno o varios o el total de los oferentes para cambiar las preferencias de los consumidores, el transcurso del tiempo que puede cambiar las preferencias y el número de compradores. La evolución de la industria es capaz de adaptar nuestro producto a satisfacer nuevas necesidades. También hay que observar los productos sustitutos.

- **La Demanda Real**

“Es la demanda real, es decir la cantidad que realmente compra las personas de un producto y/o servicios, por ejemplo si en el año 2002 se vendieron 300,000 pares de calzado, esa sería la demanda real.

---

<sup>22</sup> León, C. (3° edición). (2008). *Evaluación de Inversiones*. México.

## **Análisis de la oferta**

El propósito que persigue el análisis de la oferta es determinar y medir las cantidades y las condiciones en las que la economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio.

La oferta al igual que la demanda está en función a una serie de factores como son los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales a la producción, etc. La investigación de campo que se haga deberá tomar en cuenta todos estos factores junto con el entorno económico en que se desarrollará el proyecto.

**Cómo analizar la oferta.**\_ Es necesario conocer los factores cuantitativos y cualitativos que influyan en la oferta. En esencia se sigue el mismo procedimiento que la investigación de la demanda, esto es hay que recabar datos de fuentes primarias y secundarias.

A continuación se señalan indispensables para hacer un mejor análisis de oferta están:

- Número de productores.
- Localización.
- Capacidad instalada y utilizada.
- Calidad y precio de los productores.

- Planes de expansión.
- Inversión fija.
- Número de trabajadores.”<sup>23</sup>

**Demanda Insatisfecha:** Es la relación que existe entre la demanda y la oferta, la cual permite determinar el número de demandantes o usuarios que no pueden hacer uso del bien o servicio por falta de ofertantes en el mercado

### **El Marketing Mix**

“Es un conjunto de elementos claves con las que una empresa o producto lograrán influenciar en la decisión de compra del cliente. Las variables desarrolladas por Bourden fueron 12 en sus orígenes: Planeación del producto, Precio, Marca, Canales de distribución, Personal de Ventas, Publicidad, Promoción, Empaque, Exhibición, Servicio, Distribución, Investigación.

### **Las 4 P del Marketing son:**

- **Plaza:** es también importante, porque nos hablará del momento y las condiciones en las que llegará el producto a manos del cliente. La distribución logrará ser un factor muy importante de la venta de un

---

<sup>23</sup> Baca Urbina, G. (2010) Evaluación De Proyectos, (6ta. Ed.). México. McGRAW HILL/Interamericana Editores, S.A. Págs. 15,16 ; 41,42

producto, como lo demostró hace mucho tiempo la primera cadena de Pizzerías que ofreció servicio de Delivery, convirtiendo a la distribución en una ventaja diferencial frente a la competencia. Esta estrategia fue tan exitosa que fue copiada por las empresas de la competencia al identificar esto como un factor decisivo para el incremento de las ventas. El producto es un paquete de características y beneficios que el cliente recibe al adquirir el producto.

- **Producto:** En el mundo del Marketing, producto será todo lo tangible (bienes muebles u objetos) como intangible (servicios) que se ofrece en el mercado para satisfacer necesidades o deseos. Este producto o servicio debe tener características bien establecidas como son colores, tamaño, duración del producto o servicio, etc. El producto tiene un ciclo de vida al igual que cualquier ser vivo, pero en este caso particular esto depende del consumidor y de la competencia.
- **Precio:** Las decisiones sobre precio son de una importancia capital en la estrategia de marketing tanto para las de consumo como para servicios. Los principios de fijación de precios y prácticas de los servicios tienden a basarse en principios y prácticas utilizadas en los precios de los bienes como lo es el carácter perecedero.

- **Promoción:** Comunicar, informar y persuadir al cliente sobre la empresa, producto y sus ofertas son los pilares básicos de la promoción. Para la promoción nos podemos valer de diferentes herramientas, como: la publicidad, la promoción de ventas, fuerza de ventas, relaciones públicas y comunicación interactiva (medios como internet).”<sup>24</sup>

## **ESTUDIO TÉCNICO**

“En el estudio técnico se analizan elementos que tienen que ver con la ingeniería básica del producto y/o proceso que se desea implementar, para ello se tiene que hacer la descripción detallada del mismo con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para hacerlo funcionar. De ahí la importancia de analizar el tamaño óptimo de la planta el cual debe justificar la producción y el número de consumidores que se tendrá para no arriesgar a la empresa en la creación de una estructura que no esté soportada por la demanda. Finalmente con cada uno de los elementos que conforman el estudio técnico se elabora un análisis de la inversión para posteriormente conocer la viabilidad económica del mismo.

### **Localización del Proyecto**

Este elemento consiste en identificar el lugar ideal para la implementación del proyecto, se debe tomar en cuenta algunos elementos importantes

---

<sup>24</sup> Pixel Creativo S.A. (22/04/2013). *El Marketing mix*. Recuperado de: <http://pixel-creativo.blogspot.com/2011/10/marketing-mix-las-4-p-del-marketing.html>

que darán soporte a la decisión del lugar específico de la planta. La selección de la localización del proyecto se define en dos ámbitos:

- **Macro localización** donde se elige la región o zona más atractiva para el proyecto
- **Micro localización**, que determina el lugar específico donde se instalará el proyecto”<sup>25</sup>

### **Capacidad Instalada**

Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo de terminado. Está en función de la demanda a cubrir durante el periodo de vida de la empresa.

### **Capacidad Utilizada**

Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, la capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado. En proyecto nuevos esta normalmente es inferior a la capacidad instalada en los primeros años y generalmente luego de transcurrido medio periodo de vida de la empresa ésta se estabiliza y es igual a la capacidad instalada.

---

<sup>25</sup> Erossa Martín, V. (2004). Proyectos De Inversión En Ingeniería: Su Metodología. México. Editorial Limusa.

## **Ingeniería del Proyecto**

La ingeniería del proyecto tiene como función el acoplar los recursos físicos para los requerimientos óptimos de producción, tiene que ver fundamentalmente con la producción de la nave industrial, su equipamiento y las características del producto de la empresa. El objetivo de este estudio es dar solución a todo lo relacionado con:

- **Factores Fijos:** Edificios, equipo tecnológico, maquinaria, etc.
- **Factores Variables:** Mano de Obra, materia prima, insumos, etc.

## **Distribución de la Planta**

La distribución del área física así como de la maquinaria y equipo brinda las condiciones óptimas de trabajo, haciendo más económica la operación de la planta, cuidando además las condiciones de seguridad industrial para el trabajador.<sup>26</sup>

## **ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL**

### **Organización Legal**

Este estudio busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas legales que lo rigen en cuanto a la localización, utilización de

---

<sup>26</sup> Sapag Chain N. (3<sup>ra</sup> Edición), Preparación Y Evaluación De Proyectos. Mc GRAW-HILL

productos, sub productos, patentes, etc. Se toma en cuenta la legislación laboral y su impacto a nivel de sistemas de contratación, aportaciones sociales y demás obligaciones laborales.

Una de las áreas más relevantes será la Legislación Tributaria en ella se deberá identificar las tasa arancelarias para insumos o productos importados o exportados, los incentivos o desmotivaciones existentes, los diferentes tipos de sociedades (Limitada, anónima, comandita, etc.). Y cuál es la más adecuada para el proyecto. Dentro de la Legislación Ecuatoriana se reconocen los siguientes tipos de compañías:

- La compañía en nombre Colectivo.
- La compañía en Comandita Simple.
- La compañía de Responsabilidad Limitada.
- La compañía Anónima
- La compañía en Comandita por Acciones.
- La compañía en Economía Mixta.

### **Estructura Organizacional**

Es la forma de dividir, organizar y coordinar las actividades de la organización. Es el perfil en que se organizan las actividades de una empresa, específica la división, agrupación y coordinación de sus

actividades, relaciones entre los gerentes y los empleados, y de cada uno entre sí.<sup>27</sup>

## **Tipos de Estructura Organizacional**

- Verticales
- Horizontales
- Verticales invertidos
- Circulares

## **Manual Orgánico Funcional**

El Manual Orgánico Funcional es el documento de gestión que permite a los diferentes niveles jerárquicos un conocimiento integral de la organización y las funciones generales de cada cargo, contribuyendo de esta manera mejorar los canales de comunicación y coordinación; así como determinar las funciones específicas, responsabilidades y requisitos mínimos de cada uno de los cargos asignados a los diferentes órganos dentro de la estructura orgánica.

---

<sup>27</sup> Beltrán Barrero C. Marketing Colombia. 2009. Estructura Organizacional. (En línea). Disponible en: [https://groups.google.com/group/marketingcolombia/browse\\_thread/thread/59daafe5391921ec?hl=es](https://groups.google.com/group/marketingcolombia/browse_thread/thread/59daafe5391921ec?hl=es). (Consultado 12/03/2014)

El Manual Orgánico Funcional describe las funciones específicas a nivel de cargos y a nivel de Unidad Orgánica, además proporciona información a los directivos y funcionarios sobre sus funciones y ubicación dentro de la estructura general de la organización<sup>28</sup>

Un manual de funciones debe lo siguiente:

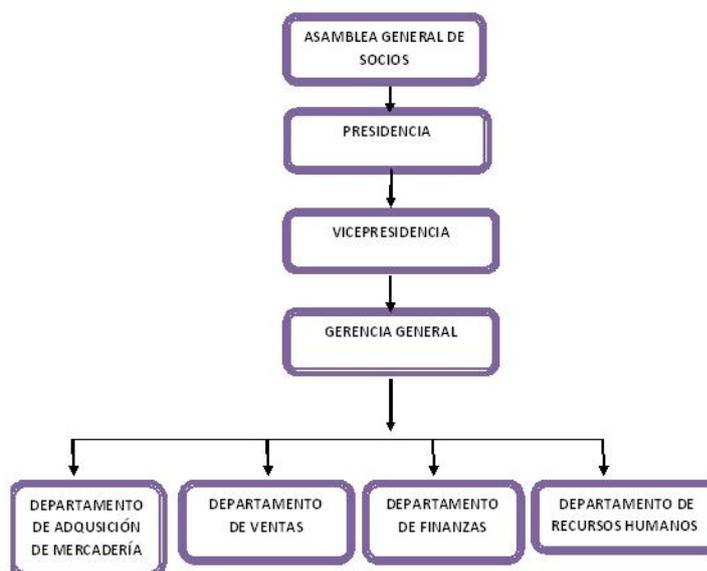
- Relación de dependencia (Ubicación interna).
- Dependencia jerárquica. (relaciones de autoridad).
- Naturaleza del trabajo.
- Tareas principales y secundarias.
- Responsabilidades.
- Requerimiento para el puesto.

---

<sup>28</sup> Molina P. 2012. Manual Orgánico Funcional. Área administrativa operativa (Consultado Abril 12/03/2014)

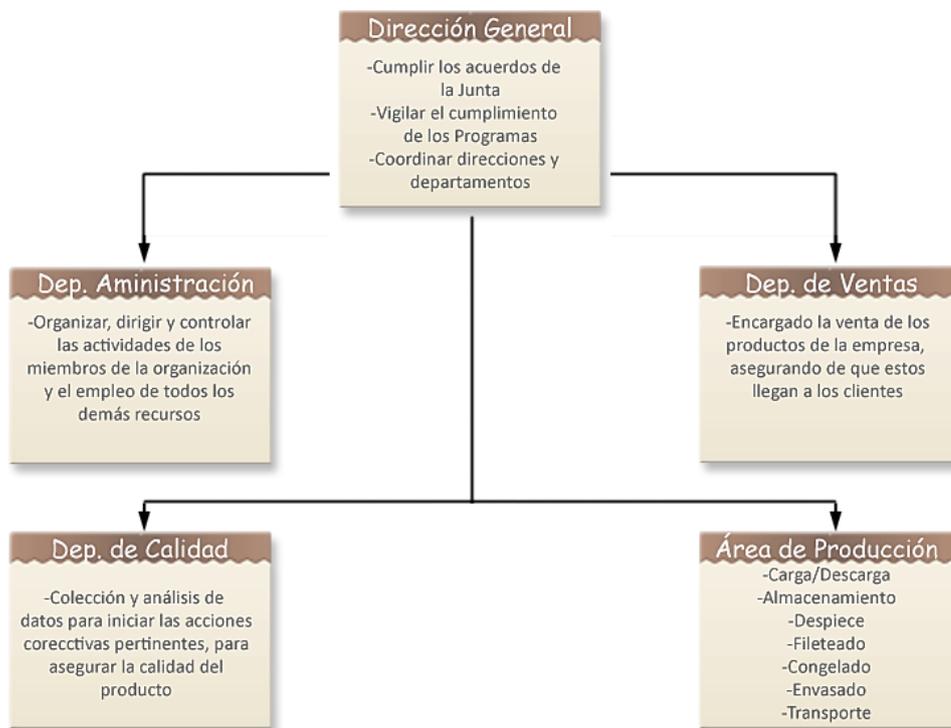
## Organigrama Estructural Y Funcional

- **Organigramas estructurales:** Presentan solamente la estructura administrativa de la organización y está representado jerárquicamente es decir sea por el cargo que ocupan en la compañía.



- **Organigramas funcionales:** Muestran las unidades y sus interrelaciones, indican las principales funciones que tienen asignadas cada departamento. Este tipo de organigrama es de gran utilidad para capacitar al personal y presentar a la organización en forma general.<sup>29</sup>

<sup>29</sup> Promonegocios.net.2011.Organigramas. (En línea). Disponible en: <http://www.promonegocios.net/organigramas/tipos-de-organigramas.html>.( Consultado 12/03/2014)



## Registros, Permisos de Funcionamiento y Patentes

“Registros y Permisos de Funcionamiento: La licencia de funcionamiento es otorgada por el municipio en donde se encontrarán las instalaciones de tu negocio. El municipio cobra una tasa dependiendo del giro de la actividad y el área que ocupará el inmueble.

Licencia Municipal Definitiva: Este tipo de licencia puede ser solicitada desde un inicio. Luego de 12 meses la municipalidad emite la Licencia Municipal de Funcionamiento Definitiva. La Municipalidad Distrital o Provincial, según corresponda, no podrá cobrar tasas por concepto de

renovación, fiscalización o control y actualización de datos de la misma, ni otro referido a este trámite, con excepción de los casos de cambio de uso, de acuerdo a lo que establece La Ley de Tributación Municipal y sus modificatorias.

Los permisos necesarios para el Funcionamiento de una Industria son:

- Permiso de funcionamiento Municipal.
- Permiso de funcionamiento de Salud.
- Permiso de funcionamiento de Control Sanitario.
- Permiso de Funcionamiento en el bombero.
- Licencia Ambiental.

**Patente:** Derecho legal al uso exclusivo de un nuevo invento durante un período determinado de tiempo, normalmente no mayor de diecisiete años. Este derecho permite al titular de la patente impedir que terceros hagan uso de la tecnología patentada. El titular de la patente es el único que puede hacer uso de la tecnología que reivindica en la patente o autorizar a terceros a implementarla bajo las condiciones que el titular fije. Las patentes son otorgadas por los Estados por un tiempo limitado que actualmente.

## **ESTUDIO FINANCIERO**

La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo.

- **Activo Fijo**

Son las inversiones realizadas en bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de transformación de insumos o sirven de apoyo a la operación normal del proyecto<sup>30</sup>.

Se trata básicamente de recursos naturales, terrenos, obras civiles, equipos e instalaciones, infraestructura de servicios de apoyo, etc. los efectos contables, estarán sujetos a depreciación y amortización (salvo los terrenos)

- **Activos Diferido**

Son las inversiones realizadas sobre activos constituidos por servicios o derechos adquiridos, se encuentran comprendidos los gastos de organización, las patentes y licencias, los gastos de puesta en marcha, capacitación, sistemas de información, etc.

---

<sup>30</sup> PASACA, Manuel, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, pág. 33-64.

- **Activo Circulante**

Se trata del conjunto de recursos, constituidos por activos corrientes, utilizados para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo (para una capacidad y tamaño determinados).

### **Costes**

El costo o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio). En otras palabras, el costo es el esfuerzo económico que se debe realizar para lograr un objetivo operativo (el pago de salarios, la compra de materiales, la fabricación de un producto, la obtención de fondos para la financiación, la administración de la empresa, etc).

### **Ingresos**

Ingresos es sin duda uno de los elementos más esenciales y relevantes con los que se puede trabajar. Entendemos por ingresos a todas las ganancias que ingresan al conjunto total del presupuesto de una entidad, ya sea pública o privada, individual o grupal. En términos más generales, los ingresos son los elementos tanto monetarios como no monetarios que

se acumulan y que generan como consecuencia un círculo de consumo-ganancia.

## **Proyecciones**

Las Proyecciones Financieras permiten estimar la evolución futura de una empresa en el horizonte temporal del medio y largo plazo, en base a los cambios del entorno y a sus estimaciones sobre las variables críticas de su negocio, cuantificando su impacto en la situación económica y financiera de la empresa. Además, las proyecciones financieras constituyen un elemento crítico en el inicio de la actividad de la empresa o ante la toma de cualquier decisión estratégica o de inversión.

Permiten anticipar efectos no deseados y, en consecuencia, realizar las acciones correctoras oportunas.<sup>31</sup>

## **ESTADOS FINANCIEROS**

- **Estado de Resultados**

También conocido como estado de ganancias y pérdidas, el estado de resultados muestra detalladamente los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado una empresa durante un periodo de tiempo determinado. Éste nos permite saber cuáles han sido los ingresos, los

---

<sup>31</sup>BACA, G..(4° edición ) (2001). *Elaboración y Evaluación de Proyectos de Investigación*, McGraw Hill, México, pág. 13-46. 64-67.

gastos y el beneficio o pérdida que ha generado la empresa, analizar esta información (por ejemplo, saber si está generando suficientes ingresos, si está gastando demasiado, si está generando utilidades, si está gastando más de lo que gana, etc.), y, en base a dicho análisis, tomar decisiones.

- **Balance General**

Muestra detalladamente los activos, los pasivos y el patrimonio con que cuenta una empresa en un momento determinado. Éste nos permite conocer la situación financiera de la empresa (al mostrarnos cuál es el valor de sus activos, pasivos y patrimonio), analizar esta información (por ejemplo, saber cuánto y dónde ha invertido, cuánto de ese dinero proviene de los acreedores y cuánto proviene de capital propio, cuán eficientemente está utilizando sus activos, qué tan bien está administrando sus pasivos, etc.), y, en base a dicho análisis, tomar decisiones

### **Flujos de Caja**

Toma como base los precios y las cantidades de producto que se planea vender anualmente según el estudio de mercado, así como los costos de producción, operación y depreciación de los activos, para luego realizar una proyección, según sea el deseo del inversionista esta puede ser para un lapso de tiempo de 5 a 10 años.

## INDICADORES FINANCIEROS:

- **Valor Presente Neto (VPN).**- “Este indicador nos expresa los beneficios que podría generar en un futuro la empresa, este indicador se obtiene por la diferencia del valor actual neto, que si es positivo indica que la tasa interna de rendimiento excede el mínimo requerido, y si es negativo señala que la tasa de rendimiento es menor de lo requerido y, por tanto, está sujeto a rechazo. Para el cálculo de este indicador se aplica la siguiente fórmula:

$$VPN = \sum \text{flujos disponibles anuales actualizados} - \text{monto de la inversión}$$

- **Tasa Interna de Retorno (Tir):** La tasa interna de retorno o la tasa de rentabilidad, expresa principalmente en términos porcentuales la rentabilidad que arrojará el proyecto, con respecto a la inversión realizada. Una tasa interna de retorno es buena cuando es superior a la que pagan los bancos por invertir una cierta cantidad de dinero, pues este factor indica que la inversión es sustentable y que esta obteniendo o alcanzando las metas propuestas. A continuación se muestra la fórmula para su cálculo:

$$TIR = TM + Dt * \frac{VPN \text{ menor}}{(VPN \text{ menor} + VPN \text{ mayor})}$$

- **Periodo de Recuperación de la Inversión (PIR):** El PIR, es muy importante pues permite conocer en sí el tiempo exacto en el cual el inversionista recuperará el valor nominal invertido. Para ello se necesita conocer el flujo neto en efectivo y el flujo acumulado durante los años de ejecución del negocio. De esta manera:

$$PRI = \frac{\sum \text{flujos disponibles} - \text{inversión total}}{\text{flujo disponible año 10}}$$

- **Relación Costo Beneficio (RC/B):** Este indicador mide la relación entre los costos y beneficios asociados al proyecto de inversión con el fin de evaluar su rentabilidad. Es decir que los ingresos y los egresos deben ser calculados de un modo que no genere pérdidas para la empresa y por el contrario tenga un criterio de ganancias para poder que uno de los objetivos se cumplan como el de generar beneficios a la empresa y su personal. Así:

$$RC/B = \frac{\text{ingreso total actualizado}}{\text{coste total actualizado}}$$

- **Coeficiente de Análisis de Sensibilidad (CAS):** Este indicador se usa para detectar si el proyecto es o no sensible en base a los datos proyectados. Fórmula:

$$CAS = \frac{\% VAR}{NTIR}$$

- **Punto De Equilibrio:** Aquí se conoce y evalúa el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto. Con este resultado podemos determinar la posible rentabilidad de vender un determinado producto.<sup>32</sup>

$$PE = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

**NOTA:** El punto de equilibrio es sustancial dentro del estudio económico, debido a que este permite conocer el punto neutro en el cual los costos se igualan a los ingresos es decir no existe pérdida o ganancia alguna.

---

<sup>32</sup> Munguía Ulloa L, & Protti Quesada, (2008) *Administración De Proyectos*. Madrid. Camposan. Pág. 99 -105

## f. METODOLOGÍA

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizará los siguientes métodos y técnicas entre los que se considera los siguientes:

### f.1. Métodos

- **Método Científico.-** Mediante este método se identificará el problema, el planteamiento del problema, revisión bibliográfica, formulación de hipótesis, elección de técnicas, recolección de información, análisis de datos y conclusiones, es decir este método permite la realización completa del proyecto de la investigación que orientan a alcanzar un conocimiento objetivo de la realidad.
- **Método deductivo.-** Permitirá realizar de manera pertinente en lo que se refiere al planteamiento del problema a través de encontrar problemas a nivel mundial, latinoamericano, del país y de nuestra ciudad y también se lo utilizara en la revisión de la literatura, fundamentar aspectos teóricos en donde se muestre principios y conocimientos amplios en relación al proyecto de inversión
- **Método Inductivo.-** Facilitara obtener información a través las encuestas hechas a la ciudadanía para realizar los diferentes estudios como: Estudio Mercado, Técnico, administrativo Legal y Financiero.

- **Método Matemático.**- Dentro de esta metodología este método será utilizado al momento de tabular encuestas y realizar los estudios económicos y financieros

## f.2. Técnicas

En el proceso del proyecto de inversión se aplicaran algunas técnicas como son:

- **Recolección Bibliográfica.**- ayudara durante el proceso, para la recopilación de información para la realización de la revisión literaria.
- **La Observación.**- Servirá para tener una relación directa con la ciudadanía y palpar la realidad acerca de las necesidades del producto que se desea lanzar en la ciudad de Catamayo como es la franquicia de comida rápida “CARBON BURGUER”.
- **La Encuesta:** Se utilizará para conocer la oferta existente en el mercado y obtener información general a través de preguntas acerca de la implementación del “proyecto de inversión de una franquicia del servicio de comida rápida ”CARBÓN BURGUER” en la ciudad de Catamayo”, conocer las necesidades que requiere la ciudadanía del sector.

- **Entrevista:** Mediante la entrevista podemos obtener información proporcionada directamente de los propietarios que tienen su negocio de cancha sintética de los barrios aledaños al barrio en estudio, con la información obtenida se podrá despejar las inquietudes referentes al tema, para luego hacer un ordenamiento, procesamiento y descripción de toda la información recopilada y así poder presentar resultados satisfactorios.

## **SEGMENTACIÓN DEL MERCADO DE LA FRANQUICIA DEL SERVICIO DE COMIDA RÁPIDA “CARBÓN BURGUER” EN LA CIUDAD DE CATAMAYO**

Segmentar el mercado total

**MERCADO:** CIUDAD DE CATAMAYO

Seleccionar nuestro mercado objetivo

**Nicho de mercado:** ciudad de Catamayo

**Geográfico:** ciudad de Catamayo

**Demográfico:** dirigido hombres, mujeres y niños

**Pictográfico:** Persona que guste de la comida rápida

## TAMAÑO DE LA MUESTRA

### Datos

Z = Nivel de confianza 1 ,96

p= Probabilidad a favor = 0,5

q= Probabilidad en contra= 0,5

e= Margen de error= 0,05

n= Tamaño maestral=?

N= Universo proyectado= 22,769 habitantes dentro de la ciudad de Catamayo.

## PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE CATAMAYO

Para proyectar la población se usó la tasa de crecimiento poblacional de la ciudad de Catamayo que es del 2.14%, dando como resultado que para el 2014 existen 24,649 habitantes.

AÑO	POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE LOJA
2010	22,647
2011	23,132
2012	23,627
2013	24,132
2014	24,649
2015	25,176
2016	25,715
2017	26,265
2018	26,827
2019	27,401
2020	27,988
2021	28,587
2022	29,199

A continuación se utiliza la fórmula del muestreo:

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{N \cdot e^2 \cdot z^2 \cdot p \cdot q}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 \cdot (0.5)(0.5)(24,649)}{(24,649) \cdot (0.05)^2 \cdot (1.96)^2 \cdot (0.5) \cdot (0.5)}$$

$$n = \frac{23,672.8996}{59.182249}$$

$$n = 379$$

Dando como resultado que se debe aplicar 379 encuestas a los diferentes habitantes de la ciudad de Catamayo.

## DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA

En el siguiente cuadro se demuestra cuantas encuestas hay que aplicar en cada barrio de la ciudad de Catamayo:

DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA		
BARRIOS	POBLACIÓN	NUMERO DE ENCUESTAS
24 DE MAYO	6,234.00	96
MARÍA AUXILIADORA	9,817.00	151
EL PORVENIR	4,722.00	73
ISIDRO AYORA	3,876.00	59
	<b>24,649</b>	<b>379</b>

## g. RECURSOS Y PRESUPUESTO

### Talento Humano

- Aspirante
- Director de Tesis

### PRESUPUESTO

INGRESOS		EGRESOS	
APORTE	VALOR	DETALLE	VALOR
Jonathan Villavicencio	\$ 900.00	Bibliografía	\$ 150.00
		Internet	\$ 100.00
		Impresión	\$ 300.00
		Copias	\$ 70.00
		Gastos de movilización	\$ 30.00
		Pendrive	\$ 30.00
		Esferos, lápiz, hojas	\$ 20.00
		Imprevistos	\$ 200.00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 900.00</b>	<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>\$ 900.00</b>

### Financiamiento:

El valor total presupuestado del presente trabajo de investigación será financiado en su totalidad por la aspirante del presente proyecto.





## ÍNDICE

<b><u>CONTENIDO</u></b>	<b>PÁG.</b>
PORTADA.....	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORÍA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN.....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
<b>a. TÍTULO.....</b>	<b>1</b>
<b>b. RESUMEN.....</b>	<b>2</b>
<b>ABSTRAC.....</b>	<b>4</b>
<b>c. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>6</b>
<b>d. REVISIÓN DE LITERATURA.....</b>	<b>8</b>
<b>e. MATERIALES Y MÉTODOS.....</b>	<b>34</b>
MATERIALES.....	34
MÉTODOS.....	35
TÉCNICAS.....	36
MUESTRA.....	37
<b>f. RESULTADOS.....</b>	<b>38</b>
TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN.....	38
ESTUDIO DE MERCADO.....	52
ESTUDIO DE TÉCNICO.....	61
ESTUDIO DE ADMINISTRATIVO LEGAL.....	74
ESTUDIO FINANCIERO.....	125
<b>g. DISCUSIÓN.....</b>	<b>151</b>
<b>h. CONCLUSIONES.....</b>	<b>153</b>
<b>i. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>155</b>
<b>j. BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>156</b>
<b>k. ANEXOS.....</b>	<b>158</b>