

**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

**TÍTULO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:**

**DISEÑO DE LA MICROFRANQUICIA “SUPER LUNCH”  
PARA IMPLEMENTAR EN COLEGIOS DE LA CIUDAD DE LOJA,  
PROVINCIA DE LOJA.**

**Previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y Economía  
Empresarial**

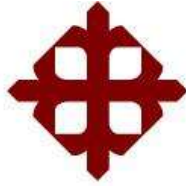
**ELABORADO POR:**

**Ricardo Gabriel Pazmiño Toledo**

**TUTOR**

**Dr. Marcelo Andrade**

**Guayaquil, 10 de agosto, 2016**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

## SISTEMA DE POSGRADO

### CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el Economista Ricardo Gabriel Pazmiño Toledo, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y Economía Empresarial

Guayaquil, a los 10 días del mes de agosto año 2016

### DIRECTOR DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

---

Dr. Marcelo Andrade

REVISORES:

---

Ing. María J. Alcívar A., Mgs.

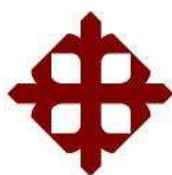
---

Econ. Jack A. Chávez G

DIRECTOR DEL PROGRAMA

---

Econ. María Teresa Alcívar, PhD.



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

## **SISTEMA DE POSGRADO**

### **DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, Ricardo Gabriel Pazmiño Toledo

#### **DECLARO QUE:**

El trabajo de investigación titulado *DISEÑO DE LA MICROFRANQUICIA “SUPER LUNCH” PARA IMPLEMENTAR EN COLEGIOS DE LA CIUDAD DE LOJA, PROVINCIA DE LOJA* previa a la obtención del Grado Académico de Magíster, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

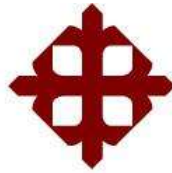
En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del trabajo e investigación del Grado Académico en mención.

Guayaquil, a los 10 días del mes de agosto año 2016

#### **EL AUTOR**

---

Ricardo Gabriel Pazmiño Toledo



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

## **SISTEMA DE POSGRADO**

### **AUTORIZACIÓN**

YO, Ricardo Gabriel Pazmiño Toledo

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del trabajo de investigación de Maestría titulado: *DISEÑO DE LA MICROFRANQUICIA “SUPER LUNCH” PARA IMPLEMENTAR EN COLEGIOS DE LA CIUDAD DE LOJA, PROVINCIA DE LOJA*”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 10 días del mes de agosto año 2016

### **EL AUTOR**

---

Ricardo G. Pazmiño Toledo

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por ser mi guía permanente, mi fuerza y la luz divina  
para avanzar por el mejor camino de la vida.

## **DEDICATORIA**

A mis padres, mi esposa y mis bellos hijos:

Ricardo Alejandro, Joao Gabriel y Johan Camilo

# INDICE

<b>I RESUMEN EJECUTIVO.....</b>	<b>X</b>
<b>II INTRODUCCION.....</b>	<b>13</b>

## CAPÍTULO I

### GENERALIDADES.

1.1 Problema.....	16
1.2 Justificación.....	17
1.3. Formulación del Problema.....	18
1.4. Contexto.....	18
1.5. Alcance.....	19
1.6 Objetivos.....	19

## CAPITULO 2

### MARCO TEORICO

2.1. Modelo de negocio.....	21
2.1. Franquicia.....	22
2.1. Microfranquicia.....	22
2.1. Microempresa.....	22
2.1. Alimentos saludables.....	23
2.1. Demanda.....	23
2.1. Oferta.....	24
2.1. Indicadores Financieros.....	24
2.1. Rentabilidad.....	24

## CAPITULO 3.

### DISEÑO METODOLOGICO.

3.1 Modalidad de Investigacion.....	25
3.2 Estrategia metodologica.....	25
3.3 Análisis de resultados en base a los objetivos.....	31

## CAPITULO 4.

### PLAN DE NEGOCIO.

#### 4.1 Organización.

4.1.1. Misión y Visión.....	36
4.1.2. Modelo de Negocio.....	36
4.1.3. Modelo operativo del negocio.....	40
4.1.4 Oportunidad de negocio.....	41
4.1.5 Organigrama Estructural.....	42
4.1.6. Alianzas estrategicas.....	43
4.1.7. Análisis FODA.....	44
4.1.8. Análisis Legal.....	45
4.1.9. Equipo Directivo.....	47

4.1.10. Modalidad Contractual.....	48
4.1.11. Permisos de funcionamiento.....	48
4.1.12. Cobertura de responsabilidad.....	49
4.1.13. Patentes, marcas y otros.....	49

#### **4.2. Estudio de Mercado.**

4.2.1. Evidencias de Mercado.....	50
4.2.1. Binomio Producto mercado.....	52
4.2.3 Segmentación .....	52
4.2.4 Perfil del consumidor.....	53
4.2.5 Demanda.....	53
4.2.6 Tabulación análisis de resultados de encuestas.....	56
4.2.7 Tendencia de mercado.....	73
4.2.8 Factores de riesgo.....	78
4.2.9 Análisis de la competencia .....	79
4.2.10 Precios.....	81

#### **4.3. Estudio Técnico.**

4.3.1. Descripción del producto.....	86
4.3.2. Diseño del producto.....	86
4.3.3. Aspectos diferenciales.....	87
4.3.4. Proceso productivo.....	87
4.3.5. Capacidad instalada.....	90
4.3.6. Capacidad utilizada.....	90
4.3.7. Tecnologías, equipos, o maquinaria.....	91
4.3.8. Cronograma de producción.....	92
4.3.9. Control de calidad.....	93
4.3.10. Equipos e infraestructura.....	93
4.3.11. Requerimiento de mano de obra.....	94
4.3.12. Requerimiento de insumos productivos.....	95
4.3.13. Seguridad industrial y medio ambiente.....	99

#### **4.4 Estudio Financiero.**

4.4.1. Sistema de cobros y pagos.....	100
4.4.2. Presupuesto de ingresos y costos.....	101
4.4.3. Presupuesto de costos y gastos.....	108
4.4.4. Estado de pérdidas y ganancias.....	111
4.4.5. Punto de Equilibrio.....	112
4.4.6. Inversiones.....	113
4.4.8. Plan de financiamiento.....	115
4.4.9. Costo de Proyecto y Financiamiento.....	115
4.4.10. Flujo de Caja.....	116
4.4.11. Evaluación Financiera.....	117

## **CAPITULO 5.**

### **Conclusiones y Recomendaciones**

5.1. Conclusiones.....	120
5.2. Recomendaciones.....	123



<b>Bibliografía</b> .....	125
---------------------------	-----

## **Apéndices.**

**Apéndice A.** Modelo de Encuesta

**Apéndice B.** Manual operativo y técnico del funcionamiento de la Microfranquicias

**Apéndice C.** Manual de Uso de Marca de la Microfranquicia

**Apéndice D.** Costos de productos a ofertar.

## **Índice de cuadros:**

Tabla N.- 1. Matriz metodológica.....	25
Tabla N.- 2. Colegios de la ciudad de Loja.....	28
Tabla N.- 3. Estratificación de encuestas.....	30
Tabla N.- 4. Determinación de la demanda global.....	53
Tabla N.- 5. Determinación de la demanda objetiva.....	54
Tabla N.- 6. Determinación de la demanda potencial.....	55
Tabla N.- 7. Capacidad instalada.....	90
Tabla N.- 8. Capacidad utilizada.....	91
Tabla N.- 9. Maquinaria.....	91
Tabla N.- 10. Equipos e infraestructura.....	94
Tabla N.- 11. Muebles de oficina.....	94
Tabla N.- 12. Presupuesto de ingresos.....	102
Tabla N.- 13. Costos y gastos del proyecto.....	108
Tabla N.- 14. Estado de pérdidas y ganancias.....	111
Tabla N.- 15. Inversiones.....	113
Tabla N.- 16. Inversión en activos fijos.....	113
Tabla N.- 17. Inversiones en activos diferidos.....	114
Tabla N.- 18. Capital de trabajo.....	114
Tabla N.- 19. Financiamiento.....	115
Tabla N.- 20. Costo del proyecto y su financiamiento.....	115
Tabla N.- 21. Flujo de caja.....	116
Tabla N.- 22. Valor Actual Neto VAN.....	118
Tabla N.- 23: Tasa Interna de Retorno TIR.....	118
Tabla N.- 24: Payback.....	119

## **I. RESUMEN EJECUTIVO.**

De acuerdo al estudio presentado por el Ministerio de Salud Pública, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, y la Encuesta Nacional de Salud y Nutrición (Ensanut 2011-2013) referente a salud nutricional 2013, revela que uno de cada cuatro niños en Ecuador padece desnutrición crónica, los adolescentes de 12 a 19 años de edad persiste retardo en la talla y presentan obesidad en un 26% y en los adultos, el 63% de ellos presenta problemas de sobrepeso. El gobierno nacional con el apoyo de la cooperación internacional, ha establecido el **Programa de Escuelas saludables** para disminuir la desnutrición en niños y adolescentes.

El objetivo del presente trabajo es diseñar el modelo de negocio con enfoque de MicroFranquicia denominado “Super Lunch” para ser implementado en los principales Colegios de la zona urbana de la ciudad de Loja, otorgando a emprendedores la posibilidad de emprender en microempresas en forma inmediata y con la modalidad de llave en mano. Para ello, se estudió la capacidad de compra y la demanda de productos saludables por parte de los estudiantes de los colegios de la ciudad de Loja, encuestando a 376 estudiantes. Se analizó la oferta de productos saludables en bares de colegios para lo cual se entrevistó a 17 dueños de bares. Además, se diseñó el modelo operativo y técnico del funcionamiento del negocio, y se calcularon los indicadores financieros.

Se pudo determinar con las entrevistas realizadas a dueños de bares y a estudiantes que la aceptación de productos saludables es creciente, con un nivel de aceptación del

38,67%. Por lo tanto, existe la capacidad adquisitiva de los estudiantes para comparar diariamente productos saludables. Los indicadores financieros obtenidos son positivos, concluyéndose que implementar un negocio de este tipo en los colegios de la ciudad de Loja, a pesar de proyectar las ventas solo para diez meses si es rentable.

## **PALABRAS CLAVE**

- Modelo de Negocio
- Franquicia
- Microfranquicia
- Microempresa
- Modalidad llave en mano
- Demanda
- Productos Saludables
- Oferta
- Modelo operativo
- Indicadores Financieros
- Rentabilidad

## **I. INTRODUCCION.**

Franquiciar es clonar un negocio, es decir tomar lo exitoso de un negocio y replicarlo en otro lugar o ciudad legalmente. Es un formato de negocio dirigido a la comercialización de bienes y servicios a través de la cual una persona (franquiciador) concede a otro (franquiciado) el derecho de una marca o nombre comercial, transmitiéndole los conocimientos técnicos necesarios para que puede comercializar ciertos bienes y Servicios con métodos comerciales y administrativos uniformes a cambio de contraprestaciones previamente acordadas. Los micro negocios o microfranquicias son una alternativa de negocio más fácil de crear, ya que son negocios de pequeña escala, requieren de una baja inversión, fácil de transferir los conocimientos para su operación, factible de replicar y de bajo riesgo.

En base de lo expuesto el presente proyecto de tesis plantea el Diseño de la Franquicia Matriz “Super Lunch” (con enfoque de microfranquicia) para Colegios de la ciudad de Loja, provincia de Loja, para mejorar la salud nutricional de los adolescentes y jóvenes.

El desarrollo del presente trabajo está dividido en cinco capítulos. El Capítulo I se refiere las Generalidades, donde se justifica el desarrollo del presente trabajo, el problema a resolver, el contexto donde se desarrollara y a quien beneficiara, el alcance que tendrá, y los objetivos que se quiere obtener.

En el Capítulo 2 se describe el Marco Teórico principal en el que se desenvolverá el presente trabajo, para lo cual se exponen los principales conceptos sobre franquicias, microfranquicias, alimentos saludables, bares escolares, emprendedores, microempresas y modelo de negocio.

El Capítulo 3 se plantea el Diseño Metodológico desarrollado, en el cual se describe la modalidad de investigación desarrollada, utilizando herramientas para realizar el estudio bibliográfico y el estudio de campo. Para el estudio de campo en base al universo en base a la fórmula establecida de cálculo el número de encuestas a desarrollar, el cual fue de 376 encuestas. Estas se aplicaron a estudiantes de los 17 colegios diferenciando entre sexo, edad y colegio al que pertenecían. También se planteó la Estrategia Metodología, para lo cual se construyó la matriz donde se determina por cada objetivo el procedimiento, las herramientas de apoyo y los productos a obtener. Finalmente, en base a las herramientas utilizadas se presenta el análisis de resultados en base a los objetivos planteados.

En el Capítulo 4 se desarrolló todo el Plan de Negocios, el cual está compuesto cuatro partes. La primera se refiere a la Organización empresarial, el modelo de negocio a aplicar, el organigrama estructural, las alianzas para el éxito del negocio, entre otros puntos. En la segunda parte consta el Estudio de Mercado, en el cual se analiza la evidencia del mercado, la demanda y oferta de productos saludables, los precios, y la competencia. En la tercera parte se define la parte Técnica del proyecto, estableciéndose la descripción y diseño del producto, el proceso productivo, la capacidad instalada y utilizada, los equipos, herramientas a utilizar, el cronograma de

producción, los equipo e infraestructura, requerimientos de insumos y requerimientos de mano de obra. En la cuarta parte se presenta el Estudio Financiero donde principalmente se describe el presupuesto de ingresos y gastos, los costos y gastos, el estado de pérdidas y ganancias, punto de equilibrio, las inversiones, el flujo de caja y los indicadores financieros.

El Capítulo 5 expone las conclusiones y recomendaciones del presente estudio, en el cual se determina indicadores positivos: el Valor Actual Neto VAN es de USD 24.296,91 dólares, la Tasa Interna de Retorno TIR es del 35%, la recuperación de capital es de 3 años 2 meses, y la Relación Beneficio/costo es 1,19. Esto determina que implementar un negocio de este tipo en los colegios de la ciudad de Loja, a pesar de proyectar las ventas solo para diez meses es rentable para cualquier emprendedor. En las recomendaciones se propone invertir en este modelo de negocio, ya que el mercado es seguro en los diferentes colegios donde se implemente, además en la evaluación financiera se observan indicadores positivos que determinan que la implementación de la microfranquicia es rentable.

## **CAPITULO 1. GENERALIDADES.**

### **1.1. Problema.**

De acuerdo al estudio presentado por el Ministerio de Salud Pública, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, y la Encuesta Nacional de Salud y Nutrición (Ensanut 2011-2013) referente a salud nutricional 2013, revela que uno de cada cuatro niños en Ecuador padece desnutrición crónica, los adolescentes de 12 a 19 años de edad persiste retardo en la talla y presentan obesidad en un 26% y en los adultos, el 63% de ellos presenta problemas de sobrepeso.

De acuerdo al documento “Dialogo Provincial sobre Educación, publicado por Contrato Social por la Educación Ecuador” el **Índice** de Derechos de la Niñez y Adolescencia **IDN-3**, resume tres derechos de los y las adolescentes de 12 a 17 años:

- a. vivir libres de peligro y amenazas,
- b. gozar de una educación inicial completa y
- c. terminar saludablemente su crecimiento físico y emocional.

Este índice IND-3 tiene las siguientes características:

- En la provincia de Loja el IDN-3 es de 6,1 sobre 10, cuyo índice es bajo
- La calificación provincial es buena comparando con el promedio nacional.
- La provincia de Loja ocupa el puesto 3 en el ranking nacional de mejor cumplimiento de los derechos de la adolescencia.



- La provincia de Loja le falta mejorar su desempeño hacia los jóvenes en un 39%.

## **1.2. Justificación.**

El gobierno nacional con el apoyo de la cooperación internacional, ha establecido varias políticas para disminuir la desnutrición en niños y adolescentes. Una de las principales que definió fue el **Programa de Escuelas saludables**, el cual tiene como intención que niños, niñas y adolescente accedan a una dieta adecuada y saludable. Para ello, estableció el reglamento para el funcionamiento de los bares escolares a nivel nacional y, a través de un trabajo mancomunado entre la Coordinación Nacional de Nutrición del Ministerio de Salud y el Ministerio de Educación elaboraron la Guía de funcionamiento de Bares Saludables. Por otro lado, los micro negocios o microfranquicias son una alternativa de negocio más fácil de crear, ya que son negocios de pequeña escala, requieren de una baja inversión, fácil de transferir los conocimientos para su operación, factible de replicar y de bajo riesgo.

En base de lo expuesto el presente proyecto de tesis plantea el Diseño de la microfranquicia “Super Lunch” para implementar en Colegios de la ciudad de Loja, provincia de Loja, con el fin de mejorar la salud nutricional de los adolescentes y jóvenes.

### **1.3. Formulación del Problema.**

¿No existe un modelo de negocio con enfoque de bar saludable en algún colegio de la ciudad de Loja, con manuales operativos que sirva como guía a otros microempresarios para implementar inmediatamente otro bar en un nuevo colegio?

¿Los micro negocios o microfranquicia constituyen realmente negocios de difícil creación?

¿Los micro negocios o microfranquicia requieren de una alta inversión y alto riesgo?

¿Los micro negocios o microfranquicias son de difícil transferencia de conocimientos y de replicar?

¿Existe baja demanda por parte de los adolescentes de los diferentes colegios de la ciudad a consumir productos nutritivos y saludables?

### **1.4. Contexto.**

La presente investigación se orienta a fortalecer el *Programa de escuelas y colegios saludables*, con el propósito de lograr que los niños, adolescentes y familias accedan a una dieta nutricional y adecuada. Para ello, principalmente se consideró la reglamentación jurídica existente como es: el Reglamento de funcionamiento de Bares Escolares y la Guía de Bares escolares establecidos por el la Coordinación Nacional de Nutrición del Ministerio de Salud Pública y el Ministerio de Educación.

## **1.5. Alcance.**

La presente investigación plantea convertir a los bares de los colegios en un modelo de negocio saludable con enfoque de microfranquicia, en los cuales se expanda alimentos y bebidas naturales y/o procesadas, que brinden una alimentación nutritiva para adolescentes y jóvenes de los diferentes colegios de la ciudad y provincia de Loja.

## **1.6. Objetivos.**

### **1.6.1. Objetivo General.**

Diseñar el modelo de negocio con enfoque de MicroFranquicia “Super Lunch” para ser implementado en los principales Colegios de la zona urbana de la ciudad de Loja, otorgando a emprendedores la posibilidad de emprender en microempresas en forma inmediata y con la modalidad de llave en mano.

### **1.6.2. Objetivos específicos**

- Analizar la demanda de productos saludables por parte de los estudiantes de los colegios de la ciudad de Loja.
- Analizar la oferta de productos saludables en los bares de los colegios de la ciudad de Loja.
- Definir la capacidad diaria de compra de los estudiantes de los colegios de la ciudad de Loja.
- Diseñar el modelo operativo y técnico del funcionamiento de la microfranquicia.

- Evaluar a través de indicadores financieros la rentabilidad de implementar el modelo de negocio.

## **CAPITULO 2. MARCO TEORICO.**

En virtud del contexto en el que se ubica el presente proyecto de tesis, es necesario la utilización de gran cantidad de conceptos de carácter empresarial y de franquicias, destacándose entre ellos:

**2.1. Modelo de negocio.** Un modelo de negocio, también llamado diseño de negocio o diseño empresarial, es el mecanismo por el cual un negocio busca generar ingresos y beneficios. Es un resumen de cómo una compañía planifica servir a sus clientes. Implica tanto el concepto de estrategia y su implementación, comprendiendo los siguientes elementos:

- Cómo selecciona a sus clientes
- Cómo define y diferencia sus ofertas de producto caducos
- Cómo crea utilidad para sus clientes
- Cómo consigue y conserva a los clientes
- Cómo se muestra ante el mercado
- Cómo sale al mercado (estrategia de publicidad y distribución)
- Cómo define las tareas que deben llevarse a cabo
- Cómo configura sus recursos
- Cómo consigue el beneficio
- Cómo establece beneficios sociales.

En una definición más actual, "modelo de negocio describe el modo en que una organización crea, distribuye y captura la atención de un segmento de mercado". Esta

definición conlleva un tratamiento del concepto que va mucho más allá de la generación de ingresos o gastos y divide el concepto en partes más pequeñas”.

**2.2. Franquicia.** “Es una relación comercial entre dos partes, por la cual una persona paga una cierta cantidad de dinero para tener la licencia para comenzar un negocio utilizando una marca ya consolidada en el mercado”. (<http://creanegocios.com/franquicias-rentables.html>). Es un contrato entre dos partes independientes: el franquiciador y el franquiciado. Por una parte, el franquiciador (o empresa franquiciadora) cede el derecho - licencia a utilizar su marca empresarial, durante un tiempo y lugar determinados. Por otra parte, el franquiciado ha de pagar una cantidad de dinero al franquiciador. Esta cantidad de dinero pagada para adquirir los derechos es conocida como: canon de entrada.

**2.3. Microfranquicia.** Son negocios de baja inversión que se desarrollan con enfoque de franquicias. Por lo general, aquellos negocios cuya inversión no supera el ingreso per cápita de un país multiplicado por tres se denominan microfranquicia. Para el año 2016 el ingreso per cápita del Ecuador proyectado para el 2016 es de USA 6.996 dólares (*Revista Líderes No. 953, febrero 2016*).

**2.4. Microempresa.** Puede estar formada por una o más personas, que utilizan recursos humanos, materiales económicos, tecnológicos para producir y ofertar productos y/o servicios, y obtener un margen de utilidad. “La Microempresa es la organización económica de hecho, administrada por una o más personas emprendedoras, que tiene

objetivos económicos, éticos y sociales. Su capital no supera los USD 100 000 y el número de trabajadores no sobrepasa los 10, incluyendo el dueño. Aplican la autogestión y tienen gran capacidad de adaptarse al medio”.

**2.5. Alimento saludable.** En los intentos por definir **qué es un alimento saludable** los Administración de Drogas y Alimentos (FDA) de los EEUU definió como alimentos saludables a todos aquellos que por porción no aporten más de 13 gramos de grasas totales, 4 gramos de grasa saturada, 60 mg de colesterol y 460 mg de sodio. Además, debe cubrir un mínimo del 10% de las recomendaciones diarias de por lo menos uno de los siguientes nutrientes: proteínas, calcio, vitamina C, hierro, fibra o vitamina A. Bajo esta definición, el pan integral sería un alimento saludable y el pan blanco no, porque si bien no cumple con los caracteres respecto a cantidad de **grasas**, sodio y **colesterol**, no alcanza el 10% de las ingestas diarias recomendadas para ninguno de los nutrientes anteriormente nombrados. ([http://www.unicef.org/ecuador/media\\_9001.htm](http://www.unicef.org/ecuador/media_9001.htm)).

**2.6. Demanda.** La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado). La demanda es una función matemática.

**2.7. Oferta.** En economía, se define la oferta como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender bajo unas condiciones de mercado. Cuando las condiciones vienen caracterizadas por el precio el conjunto de

todos los pares de precio de mercado y oferta, forman la llamada curva de oferta. Hay que diferenciar por tanto la curva de oferta, de la una oferta actual o cantidad ofrecida (que en general sería un punto concreto de dicha oferta), que hace referencia a la cantidad que los productores están dispuestos a vender a un determinado precio.

**2.8. Indicadores Financieros.** Un indicador financiero o índice financiero es una relación entre cifras extractadas de los estados financieros y otros informes contables de una empresa con el propósito de reflejar en forma objetiva el comportamiento de la misma.

**2.9. Rentabilidad.** La Rentabilidad Económica (Return on Assets) es el rendimiento promedio obtenido por todas las inversiones de la empresa. También se puede definir como la rentabilidad del activo, o el beneficio que éstos han generado por cada euro invertido en la empresa.



## CAPITULO 3. DISEÑO METODOLOGICO.

### 3.1. Modalidad de Investigación.

**3.1.1.- Estudio Bibliográfico.** Se refiere a la obtención de información secundaria, la cual se obtendrá de textos, revistas direcciones electrónicas, estudios o proyectos relacionados, artículos y otros.

**3.1.2.- Estudio de Campo.** Se refiere al trabajo de campo por medio del cual se obtendrá la información primaria. Este consistirá en la observación del mercado, el comportamiento del consumidor y las necesidades del consumidor.

Primeramente se hizo la segmentación del mercado, el cual será la población estudiantil, hombre y mujeres del colegio. Se observará su comportamiento, se realizarán entrevistas, para conocer la tendencia de consumir productos saludables.

### 3.2. Estrategia Metodológica.

**Tabla N.- 1. Matriz Metodológica.**

Objetivo	Procedimientos	Apoyo	Productos
Analizar la demanda de los principales productos saludables que prefieran los estudiantes de los colegios de la ciudad de Loja.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Observación directa.</li><li>• Entrevistas</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Estudiantes</li><li>• Guía de entrevista</li><li>• Observación,</li><li>• fotografías</li><li>• Muestra</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Preferencia de productos a consumir</li></ul>

Objetivo	Procedimientos	Apoyo	Productos
Analizar la oferta de los principales productos saludables que ofrecen en bares de los colegios.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Observación directa.</li> <li>• Entrevistas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudiantes</li> <li>• Observación,</li> <li>• fotografías</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preferencia de productos a consumir</li> </ul>
Definir la capacidad diaria de compra de los estudiantes de los colegios de la ciudad de Loja.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuestas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudiantes</li> <li>• Muestra</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dólares promedio de estudiantes</li> </ul>
Diseñar el modelo operativo y técnico del funcionamiento de cada microfranquicia.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investigación y propuesta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Textos, modelos de franquicias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modelo operativo y técnico</li> </ul>
Evaluar a través de indicadores financieros la rentabilidad de implementar el modelo de negocio.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Indicadores financieros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluación financiera</li> </ul>

**Elaboración:** El Autor

- Diseñar el modelo operativo y técnico del funcionamiento de la microfranquicia.
- Evaluar a través de indicadores financieros la rentabilidad de implementar el modelo de negocio.

**a. Tabulación y análisis.** Se refiere a la tabulación, análisis cuantitativo, cualitativo y presentación de resultados obtenidos en el estudio de campo realizado.

**b. Informe de Estudio de mercado:** el cual incluye el análisis de la oferta, demanda, precios, comercialización, demanda global y potencial.

**c. Metodología.** Para llevar a cabo el presente proyecto se hizo necesario la utilización de métodos y técnicas de investigación así como datos bibliográficos necesarios que ayudaron a ordenar la información recogida en forma adecuada con el propósito de cumplir y hacer realidad los objetivos planteados.

- **Método deductivo.-** Este método permitió recopilar información general, con el fin de saber acerca del desarrollo de las diferentes fases del proyecto relacionados con estudio de mercado, técnico y las inversiones y financiamiento que se requieren para poner en marcha el presente proyecto.
  
- **Método inductivo.-** Este permitió, partir de información para poder realizar el estudio de mercado y conocer la población a la cual va dirigido los productos que se pretenden ofrecer con la microfranquicia “Super Lunch”.
  
- **Método Analítico.-** Ayudó a analizar y comprender con claridad toda la información recogida y al análisis de los resultados.
  
- **Método Estadístico.-** Facilitó la aplicación, tabulación de encuestas, y la obtención de resultados claros y concretos, a través de los cuadros y gráficos estadísticos.

Además se hizo indispensable la utilización de técnicas de investigación, tales como por ejemplo: **La Encuesta** que se realizó a estudiantes de los colegios públicos y fiscales misionales de área urbana de la ciudad de Loja y cuyos colegios tengan más de 1000 alumnos de sexo masculino y femenino.

**d. Cálculo de la muestra.**

Para calcular el número de encuestas que se aplicaran a los estudiantes de los diferentes colegios se aplicara la siguiente formula:

$$n = \frac{NpqZ^2}{pqZ^2 + e^2(N-1)}$$

**Dónde:**

N = Tamaño del universo de la investigación

p = probabilidad de aceptación = 0.5

q = probabilidad de rechazo = (1-p) = 0.5

Z = valor de la curva de gauss para un nivel de confianza de 95%= 1.96

e = porcentaje de error tolerado = 5%

La población objetivo del presente estudio o la unidad muestral son los estudiantes de 8vo año de básica a 3ro. de bachillerato de los colegios públicos y fisco misionales del área urbana de la ciudad de Loja, mismos que de acuerdo al Distrito de educación- Zonal 7 hasta Septiembre de 2015 existen 15.012 estudiantes registrados.

N°	COLEGIOS DE LA CIUDAD DE LOJA	N° DE ESTUDIANTES	DEMANDA POTENCIAL
1	COLEGIO DE BACHILLERATO BEATRIZ CUEVA DE A.	2368	2368
2	COLEGIO DE BACHILLERATO PIO JARAMILLO ALVARADO	1.109	1.109
3	UNIDAD EDUCATIVA BERNARDO VALDIVIESO	3.314	3.314
4	COLEGIO DE BACHILLERATO 27 DE FEBRERO	1.147	1.147

5	COLEGIO DE BACHILLERATO ADOLFO VALAREZO	1.274	1.274
6	COLEGIO FISCOMISIONAL DANIEL ALVAREZ BURNEO	2.950	2.950
7	CALAZANS	1.200	1.200
8	LA DOLOROSA	1.650	1.650
	<b>TOTAL</b>	<b>15.012</b>	<b>15.012</b>

**Elaboración:** El Autor

MUESTRA FINITA		
VARIABLE	DENOMINACION	VALOR
$z^2$	nivel de confianza	3,8416
$p$	probabilidad a favor	0,5
$q$	probabilidad en contra	0,5
$N$	Universo o Población	15012
$e^2$	error de estimación	0,0025
$1$	constante	1
$n$	tamaño de la muestra	?

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

$$n = 376$$

De acuerdo con el resultado obtenido en el cálculo de la muestra se realizaron 376 encuestas en los principales colegios de la ciudad, Se definió un formato de encuesta el cual se puede visualizar en el Anexo 1. La estratificación para la aplicación de la encuestas se la definió en base a la cantidad de estudiantes existentes en cada colegio, género y nivel de educación.

**Tabla N.- 3. Estratificación de encuestas**

Nº	INSTITUCION	%	NUMERO TOTAL DE ENCUESTASA APLICAR POR CADA COLEGIO	CURSOS DEL CICLO BÁSICO			CURSOS DEL BACHILELRATO			TOTAL DE ESTUDIANTES
				8vo Básica	9no Básica	10mo Básica	1ero Bachillerat o	2do Bachillerat o	3ro Bachillerat o	
1	COLEGIO DE BACHILLERATO BEATRIZ CUEVA DE AYORA	16%	59	17%	14%	17%	22%	16%	14%	100%
	Nº de estudiantes			413	335	397	523	378	322	2.368
	Encuestas a aplicar		59	10	8	10	13	9	8	
2	COLEGIO DE BACHILLERATO PIO JARAMILLO ALVARADO	7%		14%	17%	19%	22%	15%	14%	100%
	Nº de estudiantes		28	153	184	210	242	167	153	1.109
	Encuestas a aplicar		28	4	5	5	6	4	4	
3	UNIDAD EDUCATIVA BERNARDO VALDIVIESO	22%		16%	16%	17%	21%	15%	16%	100%
	Nº de estudiantes		83	515	545	564	684	481	525	3.314
	Encuestas a aplicar		83	13	14	14	17	12	13	
4	COLEGIO DE BACHILLERATO 27 DE FEBRERO	8%		13%	14%	18%	21%	20%	15%	100%
	Nº de estudiantes		29	145	163	202	241	227	169	1.147
	Encuestas a aplicar		29	4	4	5	6	6	4	
5	ADOLFO VALAREZO	8%		14%	20%	15%	19%	16%	16%	100%
	Nº de estudiantes		32	184	250	186	248	206	200	1.274
	Encuestas a aplicar		32	5	6	5	6	5	5	
6	COLEGIO FISCOMISIONAL DANIEL ALVAREZ BURNEO	20%		17%	20%	17%	15%	14%	17%	100%
	Nº de estudiantes		74	500	600	500	450	400	500	2.950
	Encuestas a aplicar		74	13	15	13	11	10	13	
7	CALAZANS	8%		17%	17%	17%	17%	17%	17%	100%
	Nº de estudiantes		30	200	200	200	200	200	200	1.200
	Encuestas a aplicar		30	5	5	5	5	5	5	
8	LA DOLOROSA	11%		15%	15%	18%	18%	15%	18%	
	Nº de estudiantes		41	250	250	300	300	250	300	1.650
	Encuestas a aplicar		41	6	6	8	8	6	8	
TOTAL			376							15.012

**Elaboración: El Autor**

Los resultados de la aplicación de las encuestas en los diferentes colegios de la ciudad se presentan más adelante en el Estudio de Mercado.

**e. Pruebas de evidencia u observación.**

Se realizó este proceso de observación con el fin de evidenciar el problema en los principales bares de colegios de la ciudad, donde se pudo visualizar que persiste el consumo de productos no saludables. Para ello se realizó un registro de fotos y se definieron acciones para mejorar la oferta de productos.

**f. Plan de Negocios.**

Luego de aplicar las encuestas se elaboró el **Estudio de Mercado** en el cual se cuantificó la demanda global y potencial, la demanda de los principales productos que prefieren los estudiantes en bares de colegios, el poder adquisitivo diario de los estudiantes y el logotipo, slogan y el manual de uso de marca.

En base del estudio de mercado se realizó el **Estudio Técnico**, en el cual se definió el modelo organizacional de cada microfranquicia “Super Lunch”, el modelo operativo y técnico del funcionamiento de cada microfranquicia, capacidad instalada y utilizada, inversiones, diseños, entre otros.

Finalmente se realizó el **Estudio Financiero** donde se establecieron los flujos de ingresos, gastos, flujo de caja, estado de pérdidas y ganancias y la evaluación financiera del negocio. En base a los resultados de los capítulos anteriores se establecieron las conclusiones y recomendaciones.

### 3.3. Análisis de resultados en base a los objetivos.

OBJETIVOS ESPECIFICOS	RESULTADOS																										
<p><b>Objetivo específico 1:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Analizar la demanda de los principales productos saludables que prefieran los estudiantes de los colegios de la ciudad de Loja.</li> </ul>	<p>Este objetivo se lo cumplió aplicando encuestas a 376 estudiantes hombres y mujeres de distintos colegios de la ciudad, para lo cual se preguntó:</p> <p><i>¿Cuál de los siguientes productos usted estaría dispuesto a consumir en el caso de que en su colegio se implemente un bar con productos saludables?</i></p> <table border="1" data-bbox="884 1059 1294 1512"> <thead> <tr> <th>PRODUCTO</th> <th>%</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Pinchos de frutas</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>Ensalada de Frutas</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>Helado de coco</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>Choco - bananos</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>Maduros con queso</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>Sanduches de queso</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>Empanadas de viento</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>Cebiches de chocho</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>Pinchos de carne</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>Tamales</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>Pizza de vegetales</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td><b>TOTAL</b></td> <td><b>63</b></td> </tr> </tbody> </table> <p><b>Elaboración:</b> El Autor</p> <p>Se puede observar en el cuadro que son 11 productos de mayor demanda, los cuales se los incluyo en el menú semanal de productos a ofertar en el negocio.</p>	PRODUCTO	%	Pinchos de frutas	5	Ensalada de Frutas	7	Helado de coco	7	Choco - bananos	7	Maduros con queso	5	Sanduches de queso	4	Empanadas de viento	5	Cebiches de chocho	5	Pinchos de carne	7	Tamales	6	Pizza de vegetales	5	<b>TOTAL</b>	<b>63</b>
PRODUCTO	%																										
Pinchos de frutas	5																										
Ensalada de Frutas	7																										
Helado de coco	7																										
Choco - bananos	7																										
Maduros con queso	5																										
Sanduches de queso	4																										
Empanadas de viento	5																										
Cebiches de chocho	5																										
Pinchos de carne	7																										
Tamales	6																										
Pizza de vegetales	5																										
<b>TOTAL</b>	<b>63</b>																										



**Objetivo específico 2:**

- Analizar la oferta de los principales productos saludables que brindan en bares de los colegios.

PRODUCTOS QUE SE OFERTAN EN BARES DE COLEGIOS EN LA CIUDAD DE LOJA	
OPCION	PORCENTAJE
Papas fritas	10%
Chifles	18%
Gaseosas	14%
Golosinas	12%
Jugos	1%
Hamburguesas, hotdogs	3%
Otros	3%
Frutas	8%
Leche	2%
Yogurt	6%
Arroz relleno	13%
Jugo natural	4%
Cereales	5%
Otros	1%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Los principales productos que más se oferta en bares de colegios son: chiles (snacks) 18%; gaseosas 14%; arroz relleno 13%

**Objetivo específico 3:**

- Definir la capacidad diaria de compra de los estudiantes de los colegios de la ciudad de Loja.

Este objetivo se lo analizo aplicando encuestas a 376 estudiantes hombres y mujeres de distintos colegios de la ciudad, para lo cual se preguntó:

*¿Cuántos dólares usted gasta diariamente en el bar de su colegio?*

OPCION	%
\$0,10 - 0,50	17,6
\$0,51 - 1,00	58,2
\$1,01 - 1,50	10,6
\$1,51 - 2,00	9,8
\$2,01 - 2,50	2,7
\$2,51 - 3,00	0,5
\$3,01 - y mas	0,5
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>

**Elaboración:** El Autor

Se observa que el mayor porcentaje (58%) de estudiantes lleva entre 0,50 a 1,00 dólares al día para consumir en el bar de su colegio.

**Objetivo específico 4:**

- Diseñar el modelo operativo y técnico del funcionamiento de la microfranquicia.

En el capítulo 4, en el punto 4.1 se establece la Organización Estratégica de la empresa. Ahí se observa que la microfranquicia matriz "Super Lunch" se constituirá como Sociedad Anónima, que es una compañía cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente hasta el monto de sus acciones. La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de microfranquicia "Super Lunch S.A."

Además se establece un organigrama organizacional para la microfranquicia Matriz y el organigrama para el franquiciado.

Como parte del Estudio Técnico en el anexo 2 se establece el **Manual operativo y técnico del funcionamiento de la microfranquicia "Super Lunch"**.



<p><b>Objetivo específico 5:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Evaluar a través de indicadores financieros la rentabilidad de implementar el modelo de negocio.</li></ul>	<p>El proyecto determina indicadores positivos: el Valor Actual Neto VAN es de USD 24.296,91 dólares, la Tasa Interna de Retorno TIR es del 35% y la recuperación de capital es de 3 años 2 meses.</p>
---	--

## **CAPITULO 4: PLAN DE NEGOCIO.**

### **4.1.ORGANIZACIÓN.**

#### **4.1.1. Misión y Visión.**

**Misión:** Exender alimentos y bebidas naturales y/o procesadas, que brinden una alimentación nutritiva, inocua, variada y suficiente para adolescentes y jóvenes de los diferentes colegios de la ciudad y provincia de Loja, para mejorar la salud nutricional de los mismos.

**Visión:** Líder en el expendio de alimentos y bebidas naturales y/o procesadas, para adolescentes y jóvenes de colegios.

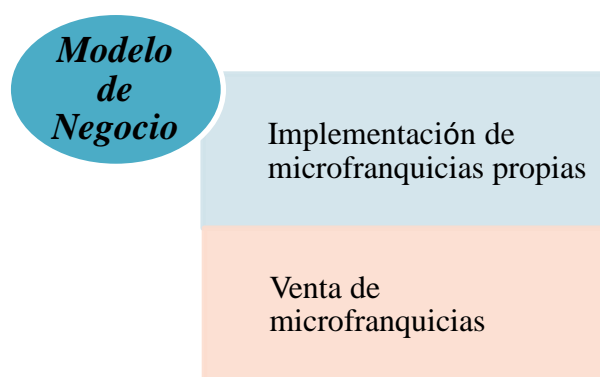
#### **4.1.2. Modelo de negocio.**

Para el manejo global del negocio la Franquicia Matriz "Super Lunch" se conformará como **Sociedad Anónima**, el cual tendrá sus socios y su directorio.

El modelo de negocio del presente proyecto estará enfocado a dos líneas de trabajo, las cuales se constituirán en las principales fuentes de ingresos, estas son:

- Implementación de Microfranquicias propias.
- Venta de Microfranquicias.

## ESQUEMA DEL MODELO DE NEGOCIO



### a. Implementación de microfranquicias propias.

La microfranquicia "Super Lunch" que se implementará en los colegios, tendrán el siguiente enfoque:

- Negocio de pequeña escala
- Fáciles de crear
- Baja inversión
- Fácil transferencia de conocimientos para su operación,
- Factible de replicar en forma inmediata, y
- Bajo riesgo.

Se pretende que en el negocio se expendan alimentos y bebidas naturales y/o procesadas, que brinden una alimentación nutritiva, inocua, variada y suficiente para adolescentes y jóvenes de colegios, dentro de los principales productos a ofrecer están: Pastel de zanahoria, Pastel de manzana, Panqueque light, Pinchos de frutas, Ensalada de frutas, Helado de coco, Choco bananos, Maduros con queso, Canguil con panela, Humitas de sal, Choclo con queso, Torta de papa y ensalada, Torta de yuca, Sánduche

de queso, Salchipapas, Empanadas de viento, Empanadas de verde, Cebiches de chochos, Pinchos de carne, Tamales, Pizza de vegetales, Refresco de avena con frutas, Leche de soya, Colada de avena con leche, Yogurt con fresas y cereales, con estos productos se busca ayudar y mejorar la salud nutricional de los jóvenes y adolescentes de los colegios; así como también fomentar el desarrollo empresarial a través de microempresas.

#### **b. Venta de Microfranquicias.**

Para la venta de Franquicia se entregará el negocio de “llave en mano” es decir el negocio listo para su funcionamiento en el colegio escogido y aprobado por las autoridades pertinentes.

Para ello se firmará un contrato entre las dos partes independientes: el franquiciador y el franquiciado. Por una parte, el franquiciador (o empresa franquiciadora) cede el derecho o licencia a utilizar su marca empresarial, durante un tiempo y lugar determinados.

Por otra parte, el franquiciado ha de pagar una cantidad de dinero al franquiciador. Esta cantidad de dinero pagada para adquirir los derechos es conocida como canon de entrada y más aspectos que están por definirse.

A continuación se detallan en forma resumida los datos principales de la empresa y ciertos parámetros para la comercialización:

<b>DATOS DE LA EMPRESA</b>	
Nombre Comercial	Súper Lunch 
Descripción del negocio	Venta de alimentos y bebidas naturales y/o procesadas, que brinden una alimentación nutritiva, inocua, variada y suficiente para adolescentes y jóvenes de colegios,
País de origen	Ecuador
Año de fundación	2016
Constitución de la primera franquicia	2016
Locales propios	Por implementar uno

<b>DATOS DEL LOCAL</b>	
Dimensiones mínimas	3,5 x 3 metros
Dimensiones máximas	5,70 x 3 metros
Población estudiantil mínima por colegio	1000 estudiantes
Ubicación preferible	De acuerdo a las normas del colegio y del manual operativo
Local llave en mano	Si
<b>DATOS ECONOMICOS</b>	
Canon de ingreso	USD 5.000,00 dólares
Inversión total	USD 16.484,44 dólares
Facturación anual promedio por local	USD 75.000 dólares
Promedio de empleados por local	3
Financiamiento	No
Duración del contrato	5 años renovables
Tiempo de recuperación de la inversión	3 años
Publicidad corporativa	SI
Royalty	1% de las ventas (alquiler de marca en zona exclusiva)
Territorio exclusivo	SI
Experiencia previa del franquiciado	Si con preferencia
Lugar y duración del entrenamiento	Local central de la empresa un mes
Manual de operaciones	Si

### **4.1.3. Modelo Operativo del negocio**

4.1.3.1. *Implementación de microfranquicias propias.* Para la implementación de las microfranquicia propia es indispensable:

- a. Generación de la microfranquicia.
- b. Administración directa de cada microfranquicia.
- c. Realizar los convenios respectivos con los proveedores de la infraestructura, insumos, maquinaria y herramientas, etc. Para poder tener estandarización en todas las microfranquicia.
- d. Realizar convenios con el Ministerio de Educación y Salud; y, los diferentes colegios de la ciudad de Loja, para que apoyen y autoricen la implementación de microfranquicias en los establecimientos seleccionados.
- e. Adecuar los diferentes “Quioscos saludable” a ser implementados.
- f. Realizar una publicidad y propaganda adecuada y estratégica.
- g. Fabricar los alimentos y bebidas naturales de calidad.
- h. Vender los productos ofertados.

4.1.3.2. *Venta de Microfranquicias.* Para la venta de microfranquicias se requiere:



- a. Realizar y difundir campañas de publicidad y propaganda en la ciudad de Loja.
- b. Realizar convenios con el Ministerio de Educación y Salud; y, los diferentes colegios de la ciudad de Loja, para que apoyen y autoricen la implementen de la microfranquicia en los establecimientos seleccionados.
- c. Ofertar la idea del negocio a emprendedores y personas interesadas.
- d. Venta de la microfranquicia con los respectivos manuales de funcionamiento y operativos.
- e. Capacitación en los procesos de producción y operativos para las personas que adquirieron la microfranquicia.
- f. Implementación de la microfranquicia.
- g. Supervisión continua de las microfranquicias con el fin de mantenerse y respetar con los manuales de funcionamiento y operativos.

#### **4.1.4. Oportunidad del negocio.**

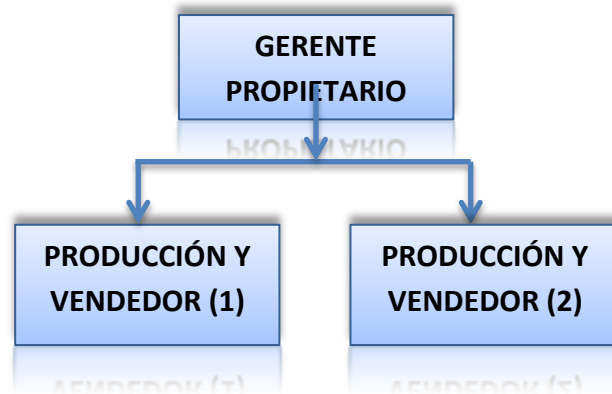
Dentro de las principales oportunidades de negocio detectadas para la presente microempresa son las indicadas a continuación:

- Ausencia de micro empresas fortalecidas que brinden el servicio de alimentos y bebidas naturales y nutritivas en los colegios.

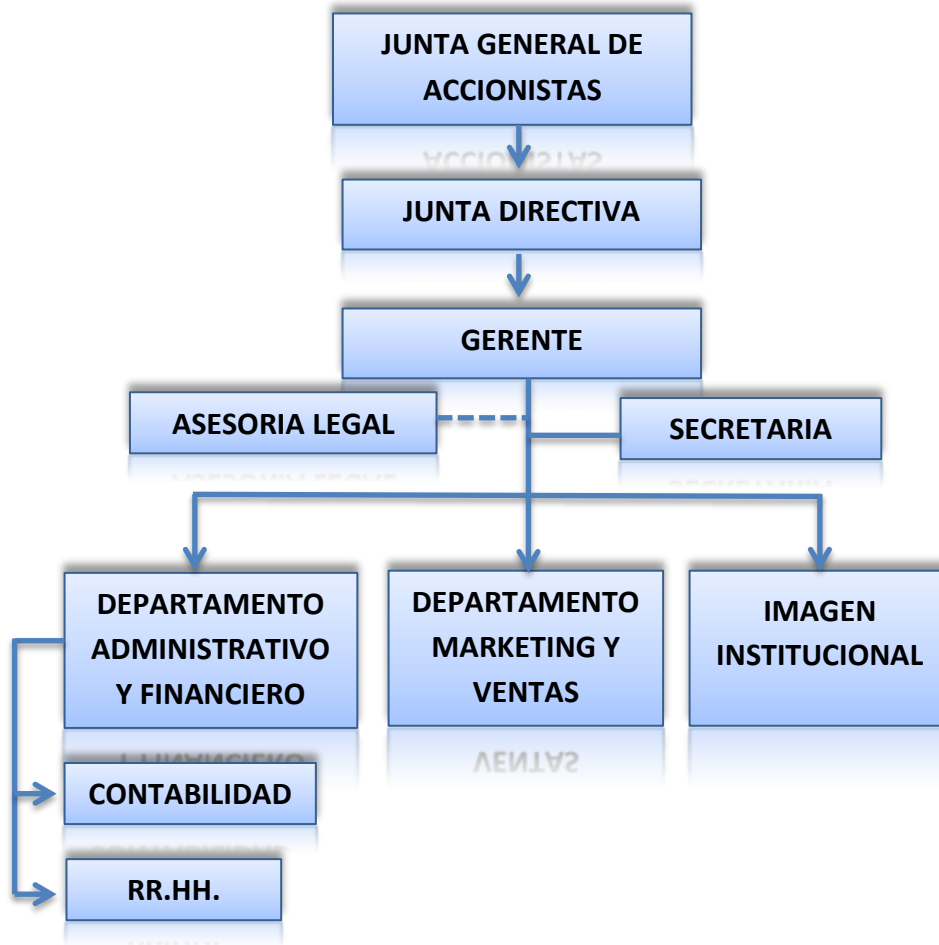
- Los bares actuales que funcionan dentro de los colegios no tienen variedad de alimentos y bebidas naturales y nutritivas para los jóvenes y adolescentes.
- Las personas que laboran dentro de los bares actuales no tienen procesos estandarizados, por ende la necesidad de crear una microfranquicia para estandarizar productos, servicio, presentación y calidad.
- Las microfranquicias son negocios de pequeña escala y de baja inversión.
- Se tiene apoyo por parte de Instituciones públicas como Ministerio de salud y Ministerio de Educación.
- Es un nicho de mercado aún por explotar.

#### 4.1.5. Organigrama Estructural

##### Organigrama del Franquiciado “Super Lunch”



### Organigrama de la Empresa Matriz de la Franquicia



#### 4.1.6. Alianzas estratégicas

- Convenios con Ministerio de Educación y colegios para poder tener buena apertura e ingresar a los colegios a brindar el servicio de alimentos saludables.
- Para el éxito de la microfranquicia, se ha previsto hacer alianzas estratégicas con proveedores de materia prima tanto directa e indirecta con el fin de que todo sea estandarizado y se pueda ofertar productos de alta calidad y de iguales características en cada uno de los "SUPER LUNCH" a implementarse en los colegios de la ciudad y provincia de Loja.

- Adicional se realizarán alianzas estratégicas con los proveedores de infraestructura y mobiliario de la que requerirá la microfranquicia "SUPER LUNCH".
- Es importante la presentación de las personas que trabajaran en la microfranquicia, por ende se ejecutarán alianzas con proveedores de ropa, zapatos y gorras para estandarizar modelos y colores de uniformes.
- La publicidad es clave para una micro empresa, razón por la cual se hará alianzas estratégicas con medios de comunicación radiales.
- Se tratará de hacer alianzas con clientes claves como por ejemplo Instituciones públicas y privadas para proveer de coffee breaks que requieran para eventos, seminarios, talleres, lanzamientos, etc.
- Cabe aclarar que los proveedores deberán cumplir ciertos requerimientos para poder convertirse en proveedores directos de la microfranquicia "SUPER LUNCH".

#### 4.1.7. Análisis FODA

Ambiente interno	Ambiente externo
<p><b><u>Fortalezas</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Productos enfocados a mejorar la salud nutricional de adolescentes y jóvenes de colegios de la ciudad y provincia de Loja.</li> <li>○ Microfranquicia innovadora y especializada para un mercado</li> </ul>	<p><b><u>Oportunidades</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Apoyo por parte del Ministerio de Salud Pública y Ministerio de Educación.</li> <li>○ Tendencia actual de consumo de productos naturales.</li> <li>○ Campañas por parte del estado ecuatoriano de mejorar la calidad</li> </ul>

<p>específico (jóvenes y adolescentes de colegios).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Variedad de productos y bebidas a ser expendidas en cada microfranquicia.</li> <li>○ Recurso humano comprometido y capacitado</li> <li>○ Baja inversión.</li> <li>○ Precios accesibles para los consumidores.</li> <li>○ No se requiere de innovación tecnológica ni científica constante.</li> <li>○ Buena calidad del producto.</li> <li>○ Cartera de clientes ya establecida, ya que la microfranquicia estará ubicada en los diferentes colegios de la ciudad y provincia de Loja.</li> </ul>	<p>de vida a través de la alimentación sana.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Impuestos nacionales al consumo de la comida “chatarra”, con el fin de “precautelar” la salud de los ecuatorianos que se encuentran con riesgos de enfermedades por alimentarse mal.</li> </ul>
<p><b><u>Debilidades</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Baja cultura de los jóvenes y población en general de consumir productos saludables.</li> <li>○ Desconocimiento de los aspectos nutricionales de los alimentos y bebidas naturales.</li> </ul>	<p><b><u>Amenazas</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Competencia informal que existen en las afueras de los colegios.</li> <li>○ Bajos precios de productos no naturales que son expendidos en tiendas cerca a colegios.</li> <li>○ Alza de precios de materias primas.</li> </ul>

#### **4.1.8. Análisis Legal.**

La Microfranquicia "Super Lunch" se constituirá como Sociedad Anónima, cuyo capital será aportado por los accionistas que responden hasta el monto de sus acciones. Las acciones son negociables a terceros, cuyo valor lo pone el dueño de las acciones. La

denominación de esta compañía deberá contener la indicación de Microfranquicia "Super Lunch S.A."

4.1.8.1. **Naturaleza.** Para efectos fiscales, tributarios y demás responsabilidades del funcionamiento, esta compañía es una sociedad de capital.

4.1.8.2. **Capacidad.** Para formar una compañía el promotor o fundador debe tener capacidad civil para contratar. No podrá formar con padres, ni cónyuge e hijos no autónomos.

4.1.8.3. **Accionistas o Socios.** Se necesita al menos dos socios para formar la sociedad anónima. En caso de participar alguna institución de derecho público o privado con fines sociales, pueden constituirse legalmente con un solo accionista. Esta sociedad puede seguir funcionando con un solo accionista, sin incurrir en causas de disolución de la sociedad.

4.1.8.4. **Responsabilidad.** En esta sociedad los accionistas son responsables solamente por el valor de sus acciones.

4.1.8.5. **Constitución.** Para la constitución de la compañía se emitirá la escritura pública, la cual debe ser aprobada por la Superintendencia de Compañías. El Gerente nombrado procederá a inscribir la compañía en el Registro Mercantil, momento en el cual la compañía tiene vida jurídica.

4.1.8.6. **Capital.** El capital será por aporte de los accionistas. Al momento de registrar la escritura ante un Notario Público debe inscribir el total del

capital suscrito, y pagado mínimo el 25% de cada acción y el 75% pagado máximo en dos años.

4.1.8.7.**Capital mínimo.** La Superintendencia de Compañías determina que el capital mínimo será de USD 800,00 dólares de los Estados Unidos de América.

4.1.8.8.**Acciones.** Las aportaciones serán en dinero o en bienes muebles e inmuebles.

4.1.8.9.**Percepción de utilidades.** Las utilidades serán pagadas al titulas de las acciones en base a la parte pagada del capital suscrito a la última fecha del balance de la compañía.

#### **4.1.9. Equipo Directivo**

La Microfranquicia "Super Lunch S.A." estará conformada por el siguiente equipo directivo:

##### **a). Junta General de Accionistas.**

La Ley de Compañías establece que la Junta General tiene la facultad de resolver todos los problemas y asuntos relativos a la compañía, estableciendo acciones para el buen funcionamiento de la misma.

##### **b). Directorio.**

El Directorio se integrara en base al tamaño de la empresa, al número de accionistas y a las necesidades de la compañía. Estará integrado por Presidente del Directorio,

vocales principales y suplentes en caso que la Junta General de Accionistas decida. Los vocales duraran máximo dos años en sus funciones y serán reelegidos si el estatuto lo permite. Para ser vocal no se requiere ser accionista.

**c). Gerente.**

El representante legal será un Gerente, el cual tendrá a su cargo la dirección y administración de la empresa. Este será el ejecutor de las disposiciones del Director y de la Junta General de accionistas.

**4.1.10. Modalidad Contractual (empleador y empleado)**

La modalidad de contratación de todos los trabajadores y personal administrativo de la empresa será con contrato de trabajo en relación de dependencia, con tres meses a prueba, el cual será inscrito en el Ministerio de Trabajo y recibirán todos los beneficios de Ley, en el caso de que el trabajador o empleado cumple con los objetivos de la empresa, se le renovará el contrato hasta un determinado periodo, caso contrario se procederá a la terminación del contrato y buscar un nuevo personal.

**4.1.11. Permisos y licencias necesarios para el funcionamiento y venta de productos**



Para que la MicroFranquicia "Super Lunch" pueda funcionar con total normalidad, se requiere de los siguientes permisos y licencias:

<b>Descripción (tipo de trámite)</b>	<b>Institución</b>
- Permiso de funcionamiento.	Municipio de Loja y demás cantones de la provincia de Loja.
- Permiso de bomberos	Cuerpo de Bomberos.
- Certificados de Salud	Ministerio de Salud Pública.

#### **4.1.12. Cobertura de responsabilidades (seguros)**

Para garantizar el buen funcionamiento de la empresa, se contratarán los siguientes seguros:

- Garantía de fábrica del mobiliario y equipos.
- Seguro contra incendios, robo y deterioro intencionado de la fábrica.

#### **4.1.13. Patentes, marcas y otros tipos de registros (protección legal)**

En vista de que la Microfranquicia a crear tendrá una razón social "QUISOCO SALUDABLE S.A.", es indispensable registrarlo en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual, con el fin de evitar la aparición de nuevas empresas con el mismo nombre comercial por un lado.

# ESTUDIO DE MERCADO

## 4.2. Estudio de Mercado.

La investigación de mercado es necesaria debido a la limitación de los recursos, por tal razón, todo proyecto debe obedecer a un adecuado y ordenado estudio que permita detectar las variables críticas incidentes en el desarrollo del mismo.

Para el caso de la microfranquicia “SUPER LUNCH S.A.” dedicada al expendio de alimentos y bebidas naturales y procesadas nutritivas, el estudio de mercado tendrá como fin estimar las ventajas y desventajas desde el punto de vista del precio, competencia, canales de distribución, consumidores, demanda, oferta, permitiendo la dimensión adecuada del proyecto, insumos que servirán para reducir al mínimo las probabilidades de fracaso en la toma de decisiones y del desarrollo del proyecto.

### 4.2.1. Evidencias de Mercado

#### a. La UNICEF promueve una alimentación saludable para combatir la obesidad y desnutrición infantil en Ecuador.

En agosto del 2014, representante de UNICEF participo en Ecuador en la “Conferencia Internacional sobre Etiquetado y políticas fiscales en alimentación saludable y prevención de la obesidad”. En ella expreso su alta preocupación por el incremento de los porcentajes de sobrepeso y obesidad registrados en los últimos años en el país. De acuerdo a los datos publicados por la Encuesta Nacional de Salud y Nutrición ENSANUT –ECU 2011-2013 “Ecuador registra un 8,6% de niños menores de

cinco años con exceso de peso, mientras que en las edades entre 5 y 11 años, este índice se triplica, llegando al 29,9% y en el caso de los adolescentes, hasta el 26%.

#### **b. Estrategia Acción Nutrición.**

Es una estrategia nacional que se presenta como una opción de política pública, tiene su sustento legal en la Constitución del Ecuador. El objetivo general que orienta esta estrategia es:

- Mejorar la situación nutricional de la población, con énfasis en niños/as menores de cinco años.
- Disminuir en 2% anual la prevalencia de desnutrición crónica en niños/as menores de 5 años en territorios intervenidos hasta el 2015.
- Reducir en un 50% la prevalencia de anemia en niños/as menores de 5 años y mujeres embarazadas hasta el 2013.

#### **c. Ministerio de Salud Pública lanza la campaña de capacitación en manipulación de alimentos.**



El Ministerio de Salud Pública del Ecuador esta trabajo en la Campaña Nacional de Capacitación en Manipulación de Alimentos, “ Yo cuido la salud de mi país” Para el efecto, el Ministerio de Salud Pública capacita a actores que se dedican al expendio y tratamiento de alimentos, para que la ciudadanía tenga acceso seguro y permanente a comida sana y nutritiva. En el 2013 se reportaron 21.000 casos de enfermedades generadas por la inadecuada manipulación y mal tratamiento de alimentos para el consumo humano.

#### **4.2.2. Binomio Producto – Mercado**

La nutrición es uno de los principales pilares en la salud de las personas y más aún en los jóvenes y adolescentes, puesto que es indispensable una buena alimentación para que su potencial de desarrollo sea óptimo y evitar así enfermedades posteriores, razón por la cual la microfranquicia "Super Lunch" **PRETENDE OFERTAR AL MERCADO SALUD Y NUTRICIÓN** para los jóvenes y adolescentes de los colegios del cantón Loja, esto a través de la venta de alimentos y bebidas naturales y nutritivas, así como también fomentar la cultura de alimentarse sano.

#### **4.2.3. Segmentación.**

El segmento de mercado al cual estará dirigida la microfranquicia "Super Lunch" serán los jóvenes y adolescentes de sexo femenino y masculino de las edades

comprendidas entre 11 y 18 años de edad y que sean estudiantes de los colegios del cantón Loja.

#### 4.2.4. Perfil del consumidor

Los consumidores de los productos que ofertará la microfranquicia "Super Lunch", serán los jóvenes y adolescentes de sexo femenino y masculino de las edades comprendidas entre 11 y 18 años de edad, que sean estudiantes de los colegios del cantón Loja y que tengan preferencias por comer exquisito y saludablemente, los cuales adquirirán los productos en la hora de receso y a la salida de clases.

#### 4.2.5. Demanda.

4.2.5.1. *Demanda Global.* El tamaño del mercado global para la microFranquicia "Super Lunch" son los estudiantes de 8vo. año de básica a 3ro. año de bachillerato de los colegios públicos y privados del cantón Loja, sector urbano, educación regular, en todas las modalidades, registrados en la Dirección de Educación Zonal 7, mismos que son un número de 23.681 alumnos, como se indica en el cuadro a continuación:

<b>Tabla N.- 4. Determinación de la demanda global de la microfranquicia quiosco saludable</b>	
<b>N° ESTUDIANTES DE 8vo AÑO DE BÁSICA A 3RO. DE BACHILLERATO CANTÓN LOJA, SECTOR URBANO y RURAL, EDUCACIÓN REGULAR, EN TODAS LAS MODALIDADES.</b>	<b>DEMANDA GLOBAL</b>
<b>23.681</b>	23.681

Fuente: Distrito Zonal 7 de Educación -

Elaboración: El Autor

**4.2.5.2. Demanda Objetiva.** La Demanda Objetiva para el presente proyecto son los estudiantes de los colegios públicos y fisco misionales de área urbana de la ciudad de Loja, los cuales son un número de 17.980 estudiantes, como se demuestra en el cuadro a continuación:

<b>Tabla N.- 5. Determinación de la demanda objetiva de la microfranquicia Super Lunch</b>			
<b>N°</b>	<b>COLEGIOS DE LA CIUDAD DE LOJA</b>	<b>N° DE ESTUDIANTES</b>	<b>DEMANDA OBJETIVA</b>
1	COLEGIO DE BACHILLERATO BEATRIZ CUEVA DE AYORA	2368	2368
2	COLEGIO DE BACHILLERATO MANUEL ENRIQUE RENGEL	181	181
3	ESCUELA DE EDUCACIÓN BÁSICA LAURO DAMERVAL AYORA N 1	217	217
4	COLEGIO DE BACHILLERATO PIO JARAMILLO ALVARADO	1.109	1.109
5	UNIDAD EDUCATIVA BERNARDO VALDIVIESO	3.314	3.314
6	COLEGIO DE BACHILLERATO 27 DE FEBRERO	1.147	1.147
7	UNIDAD EDUCATIVA DR MANUEL AGUSTIN CABRERA LOZANO	469	469
8	COLEGIO DE BACHILLERATO PRESIDENTE ISIDRO AYORA	118	118
9	COLEGIO DE BACHILLERATO ADOLFO VALAREZO	1.274	1.274
10	UNIDAD EDUCATIVA MANUEL IGNACIO MONTERO VALDIVIESO	244	244
11	COLEGIO DE BACHILLERATO HERNAN GALLARDO MOSCOSO	216	216
12	COLEGIO DE BACHILLERATO DOCTOR BENJAMIN CARRION	205	205
13	UNIDAD EDUCATIVA FERNANDO SUAREZ PALACIO	167	167
14	ESCUELA DE EDUCACION BASICA MARIETA DE VEINTIMILLA	446	446
15	UNIDAD EDUCATIVA FISCAL TCRN. LAURO GUERRERO	705	705
16	COLEGIO FISCOMISIONAL DANIEL ALVAREZ BURNEO	2.950	2.950
17	CALAZANS	1.200	1.200
18	LA DOLOROSA	1.650	1.650
	<b>TOTAL</b>	<b>17.980</b>	<b>17.980</b>

Fuente: Distrito Zonal 7 de Educación

Elaboración: El Autor

**4.2.5.3. Demanda Potencial.** La Demanda Potencial para el presente proyecto serán los estudiantes de los colegios públicos y fisco

misionales de área urbana de la ciudad de Loja, cuyos colegios tengan más de 1.000 alumnos de sexo masculino y femenino, los cuales se muestran en el siguiente cuadro:

<b>Tabla N.- 6. Determinación de la demanda potencial de la microfranquicia Super Lunch</b>			
<b>N°</b>	<b>COLEGIOS DE LA CIUDAD DE LOJA</b>	<b>N° DE ESTUDIANTES</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL</b>
<b>1</b>	COLEGIO DE BACHILLERATO BEATRIZ CUEVA DE AYORA	2368	2368
<b>2</b>	COLEGIO DE BACHILLERATO PIO JARAMILLO ALVARADO	1.109	1.109
<b>3</b>	UNIDAD EDUCATIVA BERNARDO VALDIVIESO	3.314	3.314
<b>4</b>	COLEGIO DE BACHILLERATO 27 DE FEBRERO	1.147	1.147
<b>5</b>	COLEGIO DE BACHILLERATO ADOLFO VALAREZO	1.274	1.274
<b>6</b>	COLEGIO FISCOMISIONAL DANIEL ALVAREZ BURNEO	2.950	2.950
<b>7</b>	CALAZANS	1.200	1.200
<b>8</b>	LA DOLOROSA	1.650	1.650
	<b>TOTAL</b>	<b>15.012</b>	<b>15.012</b>

Fuente: Distrito Zonal 7 de Educación, Departamento de Inspección de los colegios Daniel Álvarez Burneo, Calazans, La Dolorosa.

Elaboración: El Autor

Basándose en la demanda objetiva se determinó la muestra respectiva para aplicar encuestas a estudiantes de los colegios públicos y fisco misionales de área urbana de la ciudad de Loja, cuyos colegios tengan más de 1.000 alumnos de sexo masculino y femenino.

#### 4.2.6. Tabulación y Análisis de Encuestas aplicadas a estudiantes de los colegios del cantón Loja.

##### Pregunta # 1 (a)

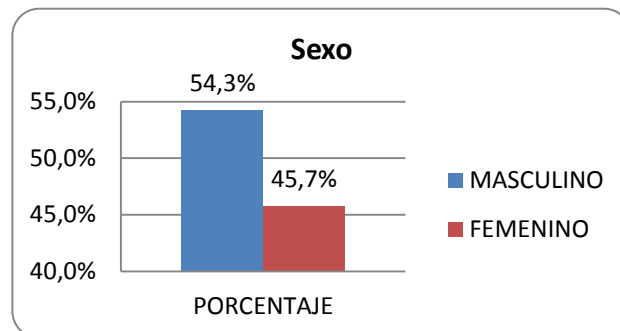
**Información:** Sexo

**Objetivo:** Conocer la cantidad de hombres y mujeres encuestados

Pregunta 1(a): Sexo		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MASCULINO	204	54,3%
FEMENINO	172	45,7%
TOTAL	376	100,0%

**Fuente:** Encuestas

**Elaboración:** El Autor



##### **Análisis e Interpretación:**

De acuerdo a la información obtenida un 54,3% de los estudiantes son de sexo masculino, mientras que el 45,7% restante es femenino.

##### Pregunta # 1(b):

**Información:** Edad

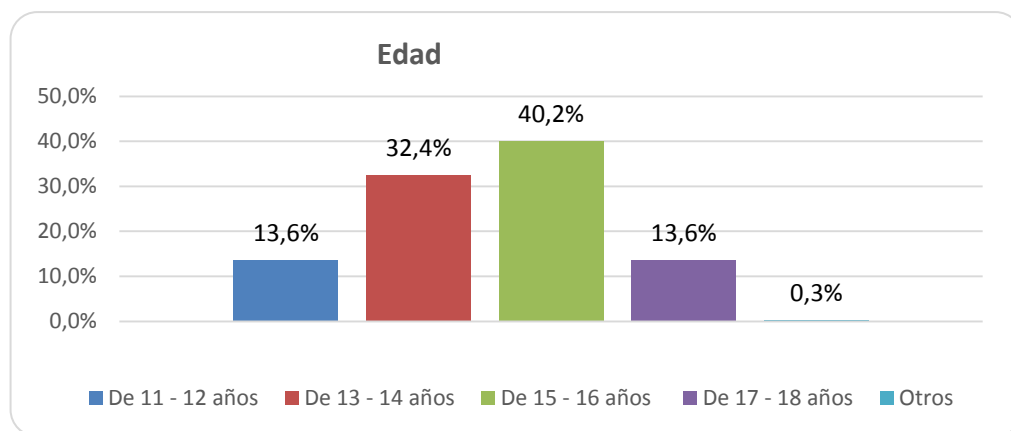


**Objetivo:** Identificar y dividir por grupos según su edad.

Pregunta 1(b): Edad		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 11 - 12 años	51	13,6%
De 13 - 14 años	122	32,4%
De 15 - 16 años	151	40,2%
De 17 - 18 años	51	13,6%
Otros	1	0,3%
<b>TOTAL</b>	<b>376</b>	<b>100,0%</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaboración:** El Autor



### **Análisis e Interpretación:**

Según los estudiantes un 13,6% son jóvenes de 11 a 12 años de edad, un 32,4% son jóvenes de 13 a 14 años de edad, un 40,2% son jóvenes entre 15 a 16 años y un 13,6% son jóvenes de entre 17 a 18 años. Los datos anteriores reflejan una edad promedio entre los estudiantes de las diferentes instituciones educativas.

### **Pregunta # 2**

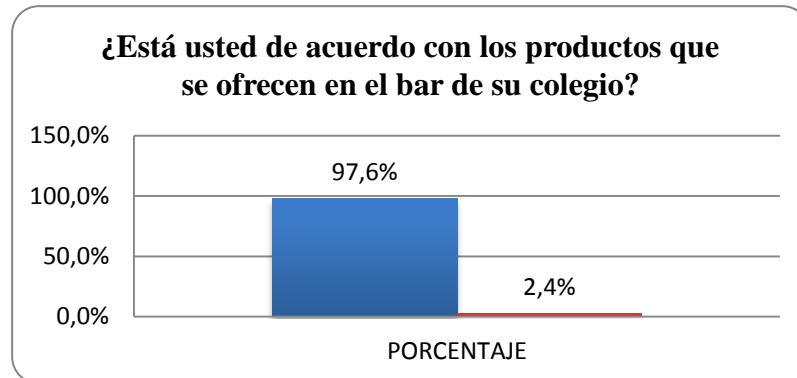
¿Está usted de acuerdo con los productos que se ofrecen en el bar de su colegio?

**Objetivo:** Determinar si los estudiantes se encuentran de acuerdo con los productos que se ofrecen en el bar de su colegio.

<b>Pregunta 2: De acuerdo con producto de bar</b>		
<b>OPCION</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Si</b>	367	97,6%
<b>No</b>	9	2,4%
<b>TOTAL</b>	376	100,0%

**Fuente:** Encuestas

**Elaboración:** El Autor



### **Análisis e Interpretación:**

En esta interrogante un 97,6% considera estar de acuerdo con los productos que se ofrecen en el bar de sus colegios, mientras que el 2,4% no se encuentra de acuerdo con los productos que se ofrecen en el bar de su colegio. Esto prueba que la mayoría de alumnos están satisfechos con el bar de su colegio.

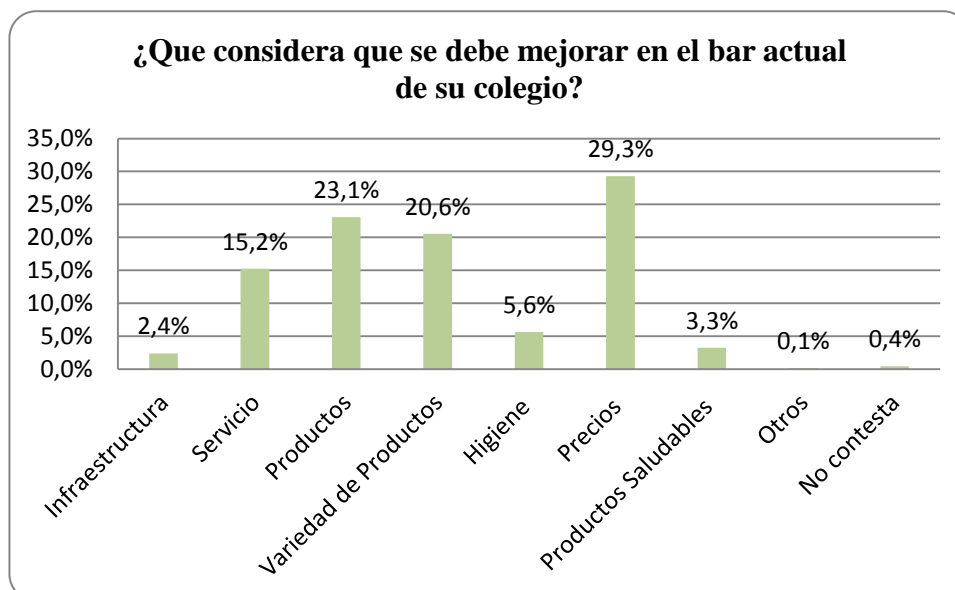
### **Pregunta # 3:**

¿Que considera que se debe mejorar en el bar actual de su colegio?

**Objetivo:** Conocer que se debe mejorar en los bares de los diferentes establecimientos educativos.

Pregunta 3: Mejoras en el bar		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Infraestructura	16	2,4%
Servicio	103	15,2%
Productos	156	23,1%
Variedad de Productos	139	20,6%
Higiene	38	5,6%
Precios	198	29,3%
Productos Saludables	22	3,3%
Otros	1	0,1%
No contesta	3	0,4%
<b>TOTAL</b>	<b>676</b>	<b>100,0%</b>

**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** El Autor



### **Análisis e Interpretación:**

Según los resultados obtenidos un 29,3% de estudiantes considera que deberían cambiar los precios de los productos que ofertan los bares de los colegios, ya que les parecen caros; mientras que el 23,1% de los alumnos siguieren que deberían cambiar y renovar los productos que en la actualidad se venden en los bares de sus colegios; el 20,6% considera que debería existir productos variables a los existentes; mientras que el 15,2% cree conveniente mejorar el servicio y la atención que brindan las personas que están a cargo de los bares; el 3,3% de los encuestados recomiendan que los bares de sus colegios deberían vender productos saludables; y, finalmente un 2,4% sugiere mejorar la infraestructura, ya que en algunos casos es obsoleta y no higiénica. Este es el resultado de la pregunta 3, que fue de opción múltiple.

### **Pregunta # 4:**

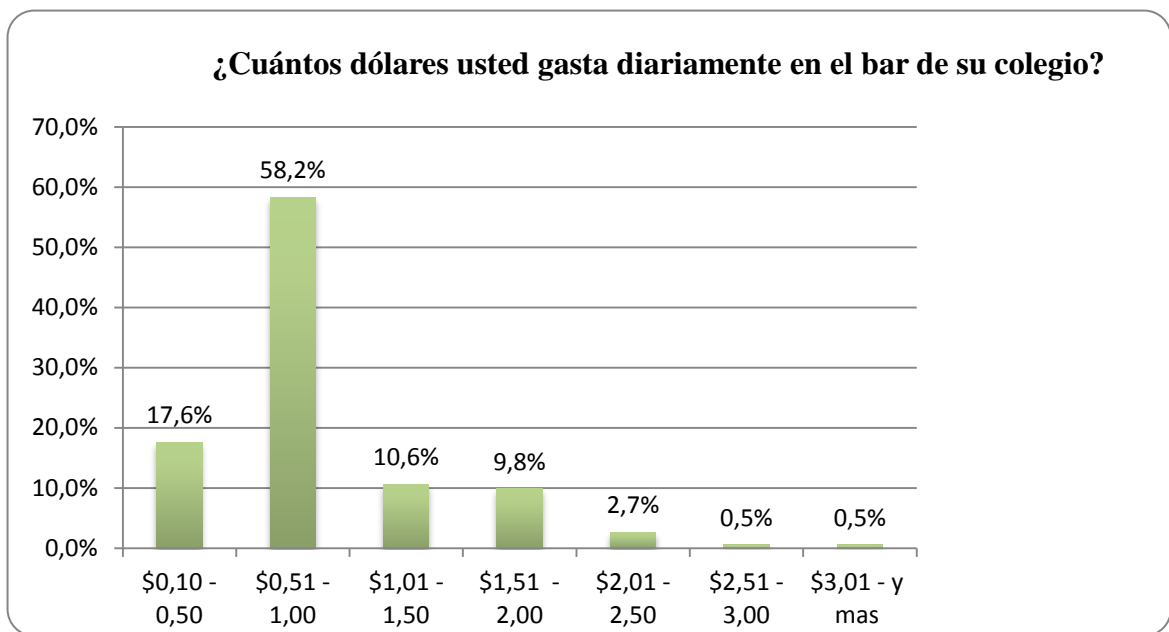
**¿Cuántos dólares usted gasta diariamente en el bar de su colegio?**

**Objetivo:** Conocer la disponibilidad de dinero con que la cuentan los estudiantes.

<b>Pregunta 4: Gasto diario de estudiantes</b>		
<b>OPCION</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>\$0,10 - 0,50</b>	66	17,6%
<b>\$0,51 - 1,00</b>	219	58,2%
<b>\$1,01 - 1,50</b>	40	10,6%
<b>\$1,51 - 2,00</b>	37	9,8%
<b>\$2,01 - 2,50</b>	10	2,7%
<b>\$2,51 - 3,00</b>	2	0,5%
<b>\$3,01 - y mas</b>	2	0,5%
<b>TOTAL</b>	376	100,0%

**Fuente:** Encuestas

**Elaboración:** El Autor



**Análisis e Interpretación:**

De acuerdo a la interrogante un 59% de estudiantes gasta diariamente en el bar de su colegio un monto aproximado entre 0,51 centavos a 1,00 dólar, mientras que un 18% cuenta con un monto de 0,10 a 0,50 centavos, 10% de 1,01 a 1,50 dólares aproximadamente, 9% de 1,51 a 2,00 dólares, 3% de 2,01 a 2,50 dólares, 1% de 2,51 a 3,00 y un 3,01 a más dólares. Según la información obtenida los estudiantes gastan más de 0,51 centavos a 1,00 dólar diario.

**Pregunta # 5 (a)**

¿Especifique cuáles son los principales productos saludables y no saludables que usted consume en el bar de su colegio y cuál es el precio que paga por los mismos?

**(Productos Saludables)**

**Objetivo:** Conocer qué porcentaje de estudiantes consumen productos saludables y especialmente cuales productos con más frecuencia.

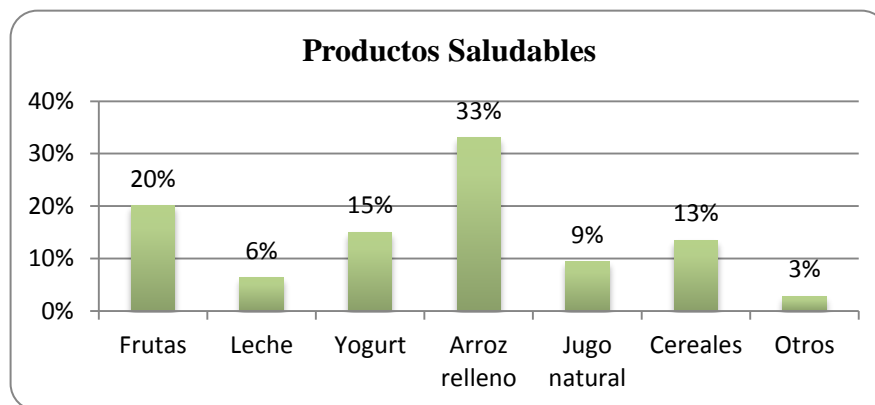
### Consumo de Productos en Bares Escolares

OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Productos saludables	394	38,67 %
Productos no saludables	625	61,33 %
Total =	1019	100 %

**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** El Autor

PREGUNTA 5 (a): Productos Saludables		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Frutas	79	20%
Leche	25	6%
Yogurt	59	15%
Arroz relleno	130	33%
Jugo natural	37	9%
Cereales	53	13%
Otros	11	3%
Total	394	100%

**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** El Autor



### Análisis e Interpretación:

El 33% de los encuestados manifiestan que dentro de los productos saludables que ellos consumen en el bar de su colegio es principalmente el arroz relleno y que pagan de

\$0,70 a \$0,80 centavos por dicho producto; mientras que el 20% consumen frutas y los precios que pagan son de \$0,40 a \$0,50 centavos; el 15% consumen yogurt y pagan un precio de \$0,70 y \$0,80 centavos; el 13% de los encuestados consumen cereales a un precio de \$0,50 hasta \$0,80 centavos; el 9% consumen jugos naturales a un precio de \$0,50 a \$0,70 centavos; el 6% consumen leche a un costo de \$0,70 centavos; y, el 3% consumen otro tipo de productos saludables. Este es el resultado de una pregunta de opción múltiple.

**Pregunta # 5 (b)**

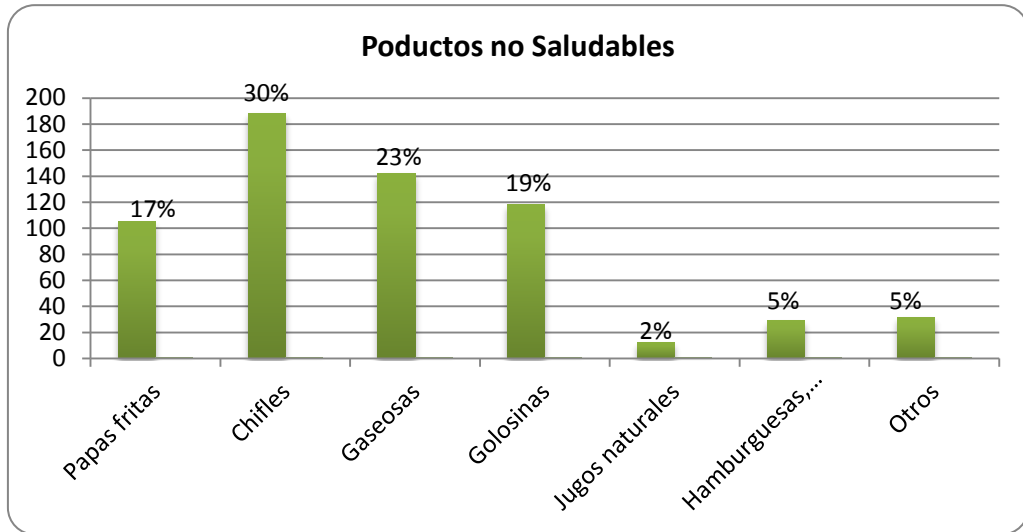
¿Especifique cuáles son los principales productos saludables y no saludables que usted consume en el bar de su colegio y cuál es el precio que paga por los mismos?

**(Productos no saludables)**

**Objetivo:** Conocer la cantidad de estudiantes que consumen productos no saludables.

<b>PREGUNTA 5 (b): Productos no saludables</b>		
<b>OPCION</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Papas fritas</b>	105	17%
<b>Chifles</b>	188	30%
<b>Gaseosas</b>	142	23%
<b>Golosinas</b>	118	19%
<b>Jugos</b>	12	2%
<b>Hamburguesas, hotdogs</b>	29	5%
<b>Otros</b>	31	5%
<b>Total</b>	625	100%

**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** El Autor



### **Análisis e Interpretación:**

El 30% de los estudiantes encuestados manifiestan que dentro de los productos no saludables que consumen diariamente en los colegios son los chifles y pagan el valor de \$0,40 y \$0,50 centavos; el 23% indican que consumen gaseosas y que pagan el precio de \$0,40 centavos de dólar; el 19% manifiestan que consumen cualquier tipo de golosinas y que pagan los valores de \$0,10 a \$0,50 centavos de dólar; el 17% consumen papas fritas, las cuales tienen un precio de \$0,40 hasta \$0,50 centavos de dólar; un 5% consumen hamburguesas y hot dogs, mismas que cuestan \$0,70 y \$0,75 centavos.

### **Pregunta # 6:**

¿Cuál de los siguientes productos usted estaría dispuesto a consumir en el caso de que en su colegio se implemente un bar con productos saludables?

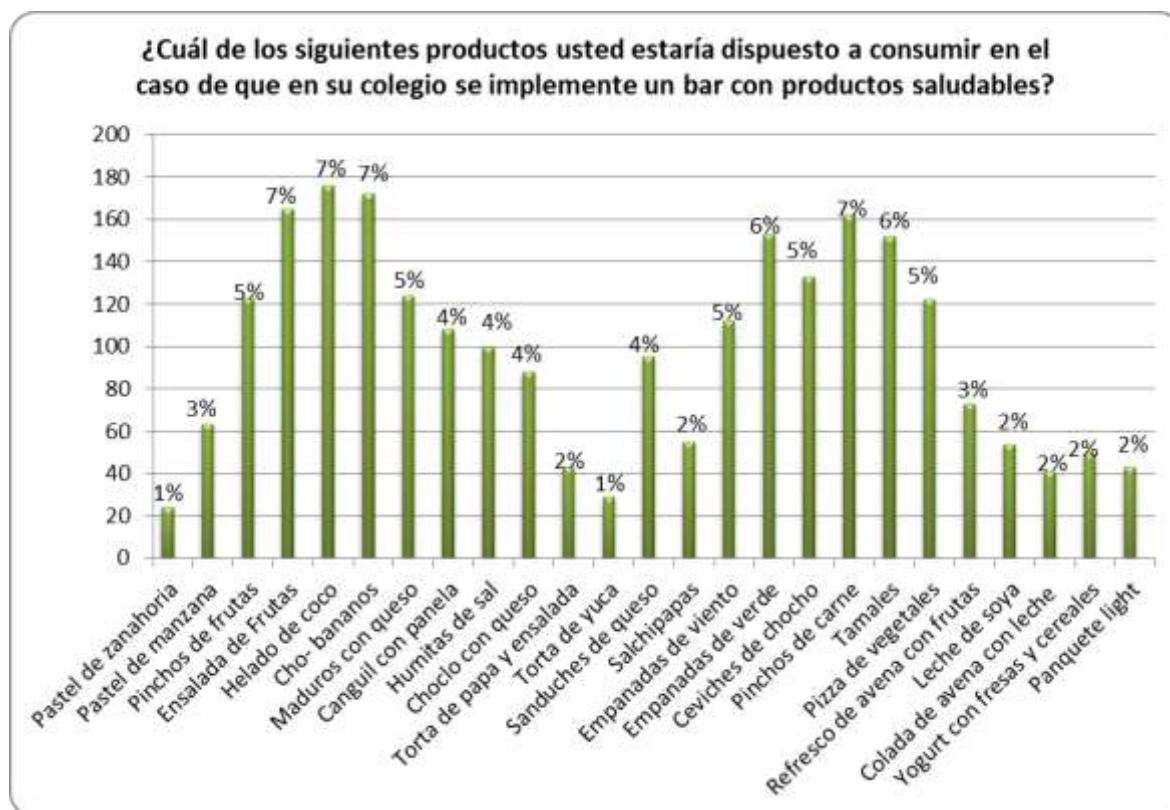
**Objetivo:** Identificar posibles productos que los estudiantes deseen adquirir durante su receso.



<b>PREGUNTA 6: Consumo de productos</b>		
<b>OPCION</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Pastel de zanahoria	24	1%
Pastel de manzana	63	3%
Pinchos de frutas	123	5%
Ensalada de Frutas	165	7%
Helado de coco	176	7%
Choco - bananos	172	7%
Maduros con queso	124	5%
Canguil con panela	108	4%
Humitas de sal	100	4%
Choclo con queso	88	4%
Torta de papa y ensalada	43	2%
Torta de yuca	29	1%
Sanduches de queso	95	4%
Salchipapas	55	2%
Empanadas de viento	112	5%
Empanadas de verde	153	6%
Cebiches de chocho	133	5%
Pinchos de carne	162	7%
Tamales	152	6%
Pizza de vegetales	122	5%
Refresco de avena con frutas	73	3%
Leche de soya	54	2%
Colada de avena con leche	41	2%
Yogurt con fresas y cereales	49	2%
Pancake light	43	2%
<b>TOTAL</b>	<b>2.459</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaboración:** El Autor



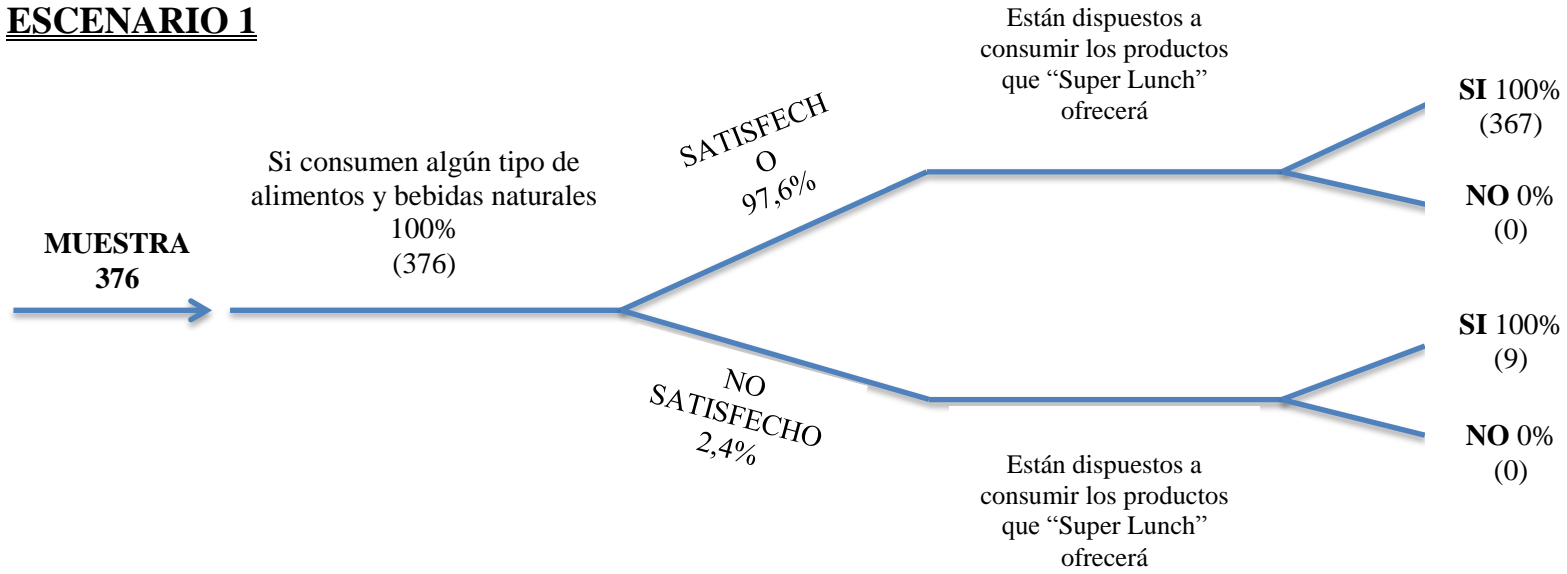
**Análisis e Interpretación:**

Tomando en consideración que la idea de crear un Super Lunch en los colegios del cantón Loja, fue aceptable por parte de los estudiantes encuestados y debido a que la presente pregunta es de opción múltiple, se obtuvo los siguientes resultados: El 7% manifiestan que desearían consumir ensaladas de frutas; otro 7% desea consumir helados de coco; un 7% chocobananos; el 7% pinchos de carne; mientras que un 6% manifiestan que estarían gustosos de adquirir empanadas de verde; otro 6% tamales; por otro lado el 5% indican que se debería vender pinchos de frutas; otro 5% maduros con queso; el 5% cebi-chochos, un 5% empanas de viento; y, un 5% pizza de vegetales; Sin embargo un 4% quieren que se expenda canguil con panela; el 4% humitas de sal; otro 4% choclo con queso; un 4% sànduches de queso; mientras que un 3% pastel de manzana; otro 3% refresco de avena con frutas; un 2% torta de papaya; tora de yuca; el

2% salchipapas; un 2% leche de soya; un 2% colada de avena con leche; el 2% yogurt con fresas y cereales; y, otro 2% pancake light; El 1% manifiestan que les gustaría consumir pastel de zanahoria y otro 1% torta de yuca.

## ANALISIS

### ESCENARIO 1



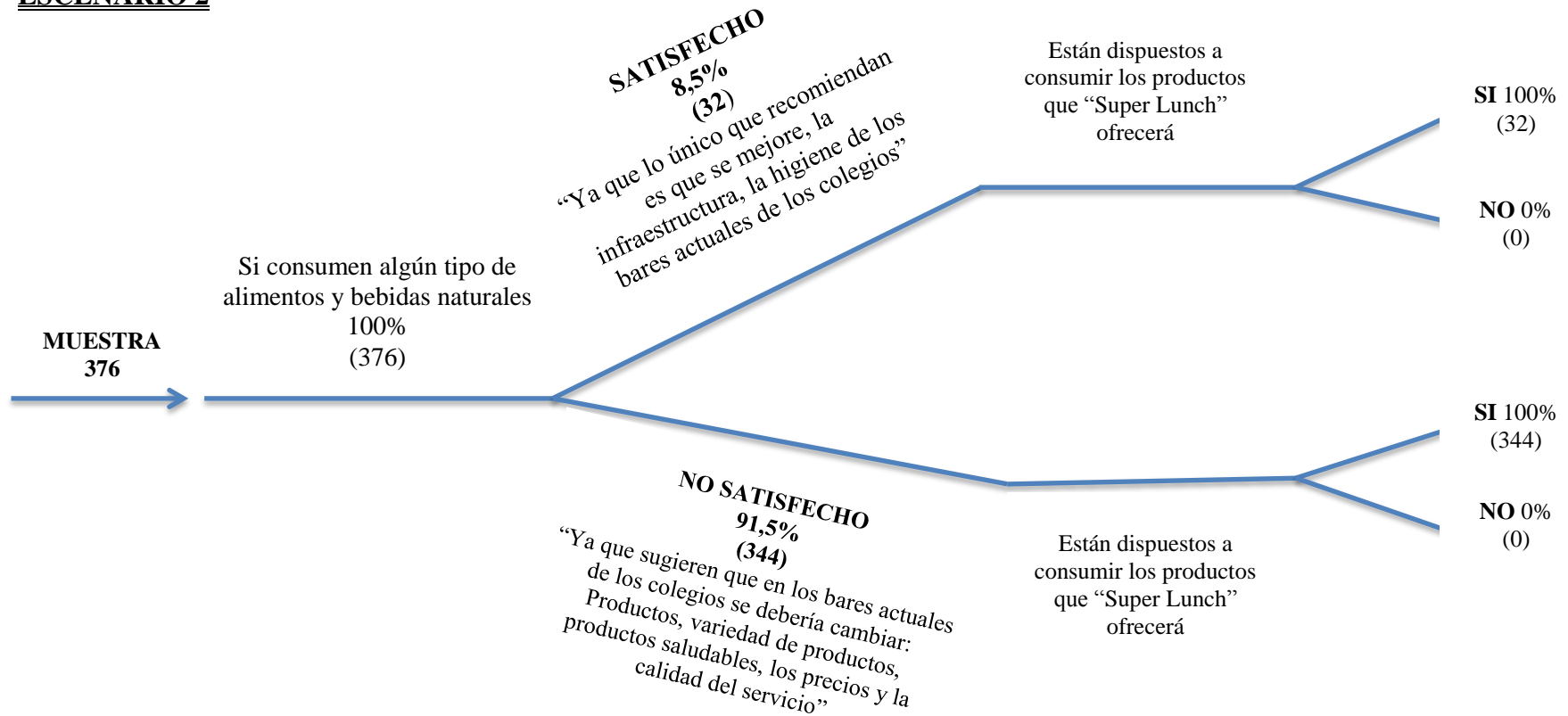
## **ANALISIS:**

Una vez analizadas los resultados e información de las encuestas aplicadas a los estudiantes de edades comprendidas entre 11 y 18 años de edad y que en la actualidad están cursando de 8vo año de básica a 3ro de bachillerato, estudiantes de los diferentes colegios públicos y fiscomisionales de la ciudad de Loja , se concluye que:

- El 100% de los encuestados consumen en los bares de sus colegios algún tipo de alimentos y bebidas naturales.
- El 97,6% y que representan a 367 encuestados se encuentran satisfechos con los productos que en la actualidad se ofrecen en los respectivos bares escolares. Mientras que la diferencia que son 9 estudiantes y que representan al 2,4% de los encuestados no están satisfechos.
- De los estudiantes que se encuentran satisfechos con los productos ofertados el 100% de ellos están dispuestos a consumir los productos saludables que la microfranquicia “Super Lunch” ofrecerá, esto se contrasta con la pregunta N°6 de la encuesta aplicada, donde se pregunta qué de la lista siguiente que productos estarían dispuestos a consumir en el caso de que en el bar de su colegio se implemente un bar con productos saludables, los encuestados supieron manifestar que desearían consumir ensaladas de frutas, helados de coco, chocobananos, pinchos de carne, empanadas de verde y tamales, pinchos de frutas, maduros con queso, empanadas de viento y cebichochochos, canguil con panela, humitas de sal, choclos con queso, mama sànduches de queso, cada uno citado de acuerdo al orden de preferencia.

- El 100% de los encuestados no satisfechos están dispuestos a consumir los productos que se ofertaran en la microfranquicia a crearse.

## ESCENARIO 2



## **ANALISIS:**

Una vez analizadas los resultados e información de las encuestas aplicadas a los estudiantes de edades comprendidas entre 11 y 18 años de edad y que en la actualidad están cursando de 8vo año de básica a 3ro de bachillerato, estudiantes de los diferentes colegios públicos y fisco misionales de la ciudad de Loja , se concluye que:

- El 100% de los encuestados consumen en los bares de sus colegios algún tipo de alimentos y bebidas naturales.
- El 8,5% y que representan a 32 encuestados se encuentran satisfechos con los productos que en la actualidad se ofrecen en los respectivos bares escolares. Puesto que lo único que recomiendan de acuerdo a la pregunta N° 3 es que se mejore la infraestructura e higiene de los bares actuales.
- El 91,5% de los encuestados y que representan a 344 personas no están satisfechos con los productos que en la actualidad están ofertando los bares de los colegios, ya que sugieren que se debería cambiar los productos, variedad de productos y productos saludables, los precios y la calidad de servicio que en la actualidad brindan.
- De los encuestados que se encuentran satisfechos que son el 8,5% y los no satisfechos que representan el 91,5%, se tiene que el 100% de ellos, es decir 376 estudiantes, manifiestan que si están dispuestos a consumir los alimentos y bebidas que “Super Lunch” ofertará, esto se contrasta con la pregunta N° 6 de la encuesta aplicada, donde se pregunta qué de la lista siguiente que productos estarían dispuestos a

consumir en el caso de que en el bar de su colegio se implemente un bar con productos saludables, los encuestados supieron manifestar que desearían consumir ensaladas de frutas, helados de coco, chocobananas, pinchos de carne, empanadas de verde y tamales, pinchos de frutas, maduros con queso, empanadas de viento y cebi-chochos, canguil con panela, humitas de sal, choclos con queso, sànduches de queso, cada uno citado de acuerdo al orden de preferencia.



#### **4.2.7. Tendencias de Mercado.**

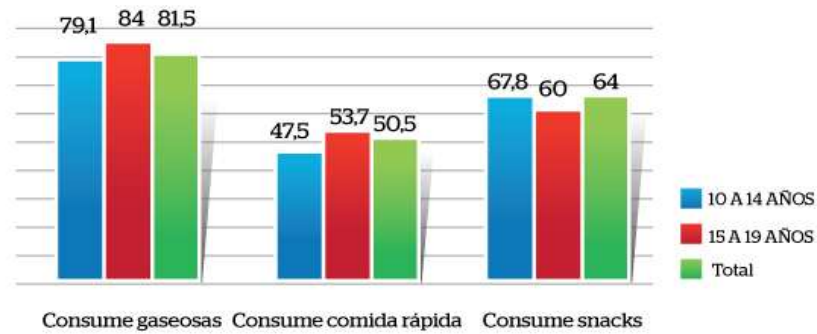
##### **a. Impuesto a la comida chatarra.**

"De acuerdo a cifras del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, la diabetes, la hipertensión, las enfermedades cerebrovasculares y las enfermedades isquémicas del corazón estuvieron entre las principales causas de muerte en el país en el año 2013. En conjunto, estas enfermedades produjeron la muerte de 15.393 personas, es decir, de 42 ecuatorianos cada día.

Por ello, el Gobierno Nacional estableció el impuesto a la comida chatarra, con el fin de crear un cambio social, principalmente en los hábitos alimenticios de los ecuatorianos. Según una encuesta de Salud y Nutrición aplicada en el año 2012 por Ensanut, en lo que respecta al consumo de gaseosas, se tiene que del 100% de los jóvenes de las edades comprendidas entre 10 y 14 años de edad, el 79,1% de éstos consumen gaseosas; mientras que el 47,5% consumen comida rápida y el 67,8% consumen snacks. Mientras que del 100% de los jóvenes de las edades de 15 a 19 años, el 84% consumen gaseosas, el 57,7% consumen comida rápida y el 60% consumen snacks. Como se demuestra en el cuadro a continuación.

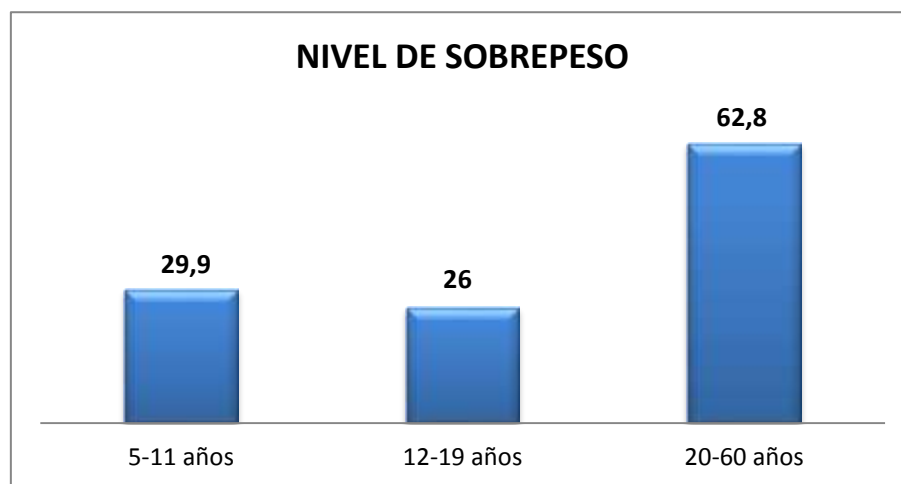
De acuerdo a la Encuesta Nacional de Salud y Nutrición 2011-2013 MSP, INEC, del 100% de los ecuatorianos de las edades de 20 y 60 años de edad el 62% de éstos tiene sobrepeso, debido a una mala alimentación y una vida sedentaria.

### Los adolescentes son los que más consumen comida rápida

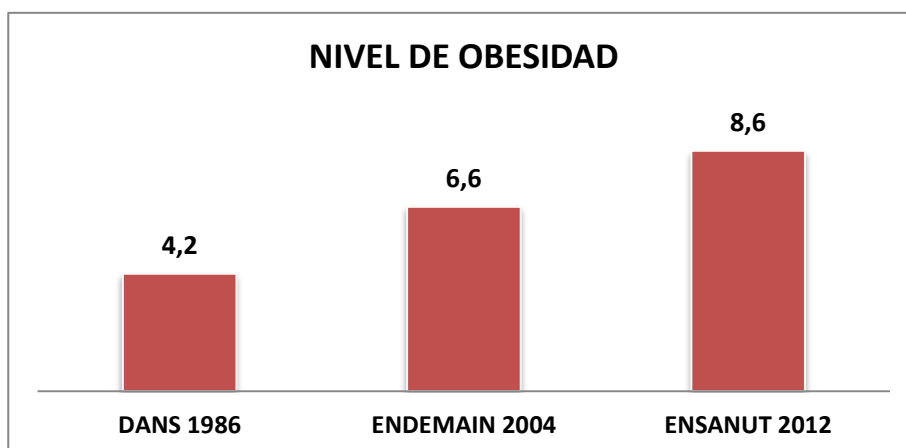


Fuente: Encuesta Nacional de Salud y Nutrición 2012 (Ensanut)

Adicional la misma encuesta refleja que la obesidad se duplico en la últimas décadas; y, que el país no llega al promedio de consumo de frutas diarias que recomienda la Organización Mundial de Salud, la cual recomienda que se debe comer 400gms de frutas y verduras diarias, esto para las personas de 18 años y más, mientras que el promedio de ecuador es de 190,3 gramos de fruta al día, como se demuestra en los cuadros a continuación:

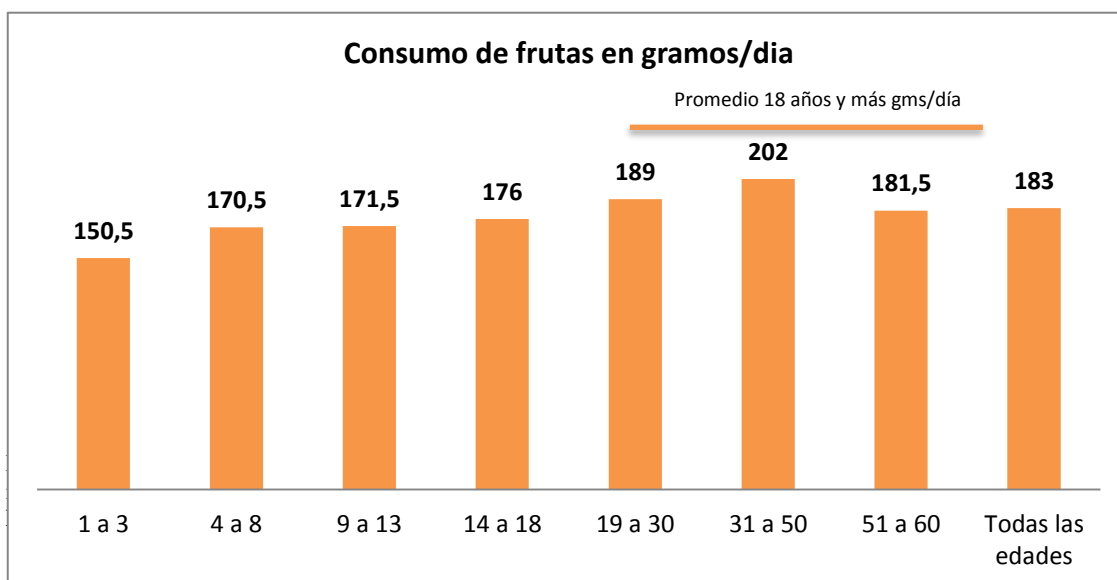


FUENTE: ENSANUT, Encuesta Nacional de salud y Nutrición 2011-2013 MSP, INEC - Ecuador  
 NOTA: Sobrepeso (IMC 25,0 - 29,9), Obesidad (IMC 30,0 o más)



De 1986 a 2012 se redujo la desnutrición en 58,8%, mientras que el sobrepeso se incrementó en 104%.

lor



#### **b. Consumo de comida chatarra es la principal causa de enfermedades como diabetes e hipertensión impuesto a la comida chatarra**

La diabetes, la hipertensión, las enfermedades cerebrovasculares y las enfermedades isquémicas del corazón estuvieron entre las principales causas de muerte en el país en 2013, de acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). En conjunto, estas enfermedades produjeron la muerte de 15.393 personas, es decir, de 42 ecuatorianos cada día.

Por ello, el Gobierno Nacional creó el impuesto a la comida chatarra, con el fin de crear un cambio social, principalmente en los hábitos alimenticios de los ecuatorianos.

Según la Encuesta Nacional de Salud y Nutrición (Ensanut, 2011), el 2,7% en la población ecuatoriana de 10 a 59 años tiene diabetes; esa cifra sube al 10,3% en el grupo de personas de entre 50 y 59 años. La Encuesta de Salud y Bienestar del Adulto Mayor, de 2011, encontró una prevalencia de diabetes del 12,3% para los adultos mayores de 60 años, informó el MSP.

**c. Ministerio de Educación y Salud Pública promueven estilos de vida saludables.**



Las dos carteras de Estado promueven de manera conjunta el reemplazo de la venta de comida chatarra al interior de escuelas y colegios del Ecuador, con la finalidad de evitar enfermedades intestinales y bucales en niños y adolescentes, así como también promover el mantenimiento de una dieta saludable y ayudar a bajar de peso a los estudiantes que tengan sobrepeso.

La medida ha tenido una respuesta positiva por parte de directores, docentes y padres de familia, porque busca contribuir con la alimentación saludable tanto en la lonchera como en los bares de los establecimientos educativos.

#### **d. Bares saludables**

Mayra Moreira, ama de casa, madre de dos jóvenes que estudian en el Colegio Municipal Sebastián de Benalcázar, comenta que ahora sus hijos “comen sano... comen ecuatoriano”, ya que los nuevos alimentos que venden en los bares del plantel son altamente nutritivos y saludables. Lo que más le satisface es que sus hijos han aprendido a tomar jugos naturales, avena de leche y los batidos de frutas.

Los chochos con tostado o con chulpi han remplazado a las salchipapas y a las hamburguesas. El arroz con pollo y menestra de fréjol o de lenteja ya es un plato apetecido por los jóvenes.

El doctor Salomón Zavala, experto en nutrición, recomienda el consumo de las frutas, pescados y verduras, porque proveen energía y contienen proteínas, hierro, vitaminas y fibra necesarios para mantenerse saludable y evitar la aparición de enfermedades como la obesidad, diabetes, colesterol y males cardiovasculares.

El médico nutricionista anota que las galletas rellenas, caramelos, gaseosas, jugos de caja y papas en hojuelas, alimentos considerados chatarra y que por estos días se encuentran en el ojo de la tormenta afectan a los niños produciéndole obesidad y sobrepeso el cual es perjudicial para su salud, pues luego originarán numerosas enfermedades.

#### **4.2.8. Factores de riesgo**

Los principales factores de riesgo detectadas para la microfranquicia son las siguientes:

##### ***a. Riesgos Externos***

- Creación de microfranquicias similares - competencia directa.
- Competencia informal que existen en las afueras de los colegios.
- Falta de apoyo e incentivos del gobierno nacional.
- La inestabilidad política, económica y social que vive el país.
- Incremento de costos de materias primas.

##### ***b. Riesgos Internos.***

Se identificaron los siguientes riesgos internos:

- Falta de compromiso por parte de los empleados y trabajadores de las microfranquicia.
- No alcanzar el volumen de ventas propuesto en un inicio.

- Que ciertos productos no se vendan y se pierda la inversión de los mismos.
- Que los precios de fabricación y venta sean elevados.

#### **4.2.9. Análisis de la competencia.**

Tomando en consideración que la microfranquicia "Super Lunch" estará enfocada a los jóvenes y adolescentes de los colegios del cantón Loja, se considera que no existe competencia directa, ya que en la actualidad no hay ninguna microfranquicia establecida que brinde el tipo de servicio y productos que "Super Lunch" ofertara al mercado. La microfranquicia a crearse tendrá únicamente competencia indirecta, estos son:

- Los bares y quioscos existentes en cada uno de los colegios del cantón Loja.
- Las tiendas que se encuentren a los alrededores de los colegios.
- Los vendedores informales que se encuentran en las puertas de los colegios, tanto en los recesos y salida de clases.

##### **a. Comparación con la competencia**

La microfranquicia "Super Lunch" es un modelo de negocio exitoso ya que por ser una franquicia se vende la experiencia del negocio, los procesos, la marca, es decir el modelo de negocio como tal.

"Super Lunch" será una microfranquicia diferente, innovadora y líder en el mercado, a diferencia de la competencia se ofertará productos de excelente calidad, ya que tendrán un enfoque natural y nutritivo, además serán preparados con todas las

normas de higiene y el servicio brindado será exclusivo, adicional la variedad de productos y bebidas es extensa capaz de satisfacer a cada uno de los clientes.

Por otro lado también se fomentará la cultura de alimentarse sano a través del consumo de alimentos y bebidas naturales y nutritivas.

### **b. Ventajas competitivas**

Dentro de las ventajas competitivas que la empresa tiene frente a la competencia, serán las indicadas a continuación, mismas que se basan en el modelo del diamante de Porter, que son algunas estrategias para poder ser competitivo en un mercado dado:

- No existe competencia directa, ya que es la primera microfranquicia a crearse con ese enfoque y destinada al segmento de mercado escogido.
- La competencia indirecta no tiene variedad de productos, la microfranquicia "Super Lunch" sí la tiene.
- Por ser una microfranquicia innovadora, será llamativa y de motivación de compra de la demanda.
- Conocimiento técnico y experiencia por parte del fundador de la microfranquicia en el modelo de negocio como tal, es decir cómo administrar técnica y financieramente una Micro empresa para lograr con los objetivos y metas propuestas.



- El canal de comercialización a ser utilizado es idóneo ya que se llegará directo al cliente a través del canal Productor - Consumidor Final.
- La materia prima a ser utilizada es de fácil acceso.
- La calidad de los productos será excelente.
- Se contará con una excelente publicidad.
- No se necesita de máquinas y equipos de elevado costo para poder operar.

### **c. Barreras de entrada**

Dentro de las principales barreras de entrada detectadas para la microfranquicia "Super Lunch" son:

- Rivalidad entre la competencia indirecta actual.
- Otras.

### **4.2.10. Precio**

#### **a.- Variables para la fijación del precio**

Dentro de las principales variables que se tomará en cuenta para la fijación del precio de cada uno de los productos están los indicados a continuación:

- Precios actuales del mercado interno.
- Precios de productos sustitutos.
- Costo de producción.

## **b.- Determinación del precio.**

La microfranquicia realizará la determinación del precio en base a los costos de producción determinados, así como a los precios actuales en el mercado, esto con el objetivo de poder ser competitivo y a la vez ofrecer una imagen positiva de los productos.

Dentro de las principales estrategias que adoptará la microfranquicia a crearse para la determinación de precio de venta están:

- Determinación de costos de producción.
- Basarse en el análisis de oferta y demanda actual del mercado.
- Otros.

Se pretende de acuerdo a los costos de producción determinados que el precio de venta al público de los productos a ofrecer sean:

## **c.- Distribución y Localización**

En vista de que la distribución de un producto es de vital importancia para toda empresa, ya que a través de los canales de distribución la empresa y por ende el producto llega hacia el consumidor a continuación se realizará el detalle de la cadena de comercialización que la microfranquicia "Super Lunch" utilizará.

**Canal Directo:**

- Productor – Consumidor Final

**PRODUCTOR  
MICROFRANQUICIA  
“SUPER LUNCH”**



**CONSUMIDORES FINALES**



#### **d.- Estrategia de promoción**

La microfranquicia "Super Lunch" con el fin de crear una imagen corporativa excelente, utilizará como estrategias de promoción:

- Creará una página web y redes sociales.
- Participará en ferias de la ciudad.
- Realizará cuñas radiales constantemente.
- Brindará un eficaz y eficiente servicio al cliente, a través de un trato amable y personalizado, esto se lograra teniendo un personal capacitado.

#### **e. Clientes Claves**

Los clientes clave del negocio serán los jóvenes y adolescentes de sexo femenino y masculino de las edades comprendidas entre 11 y 18 años de edad y que sean estudiantes de los colegios del cantón Loja.

#### **f. Estrategia de captación de clientes**

Se las estrategias que se aplicarán para captar clientes serán:

- Ofrecer productos de calidad.
- Ofrecer variedad de productos.
- Ofrecer un excelente servicio.

- Hacer énfasis en las propiedades de los productos y en cómo van a ayudar a mejorar la salud de los jóvenes y adolescentes.
- Pegado de Afiches en lugares estratégicos y de concurrencia masiva de personas.
- Degustaciones y pulsaciones.
- Promociones en eventos deportivos de los colegios.
- Promocionar el producto a través de medios de comunicación masivos como: Radio y Prensa escrita, revistas, internet, otros.

Con estas estrategias se dará a conocer la identidad de la empresa, ganar prestigio y reconocimiento, con lo cual se impulsará a los consumidores a que demanden del producto ofrecido por la microfranquicia "Super Lunch".

# ESTUDIO TECNICO

## 4.3. ESTUDIO TECNICO.

### 4.3.1. Descripción del producto

La microfranquicia “Super Lunch” estará dedicada al expendio de alimentos y bebidas naturales y procesadas, que brinden una alimentación nutritiva, inocua, variada y suficiente para adolescentes y jóvenes de los colegios del cantón Loja.

### 4.3.2. Diseño del producto

Los Quioscos del micro negocio o microfranquicia a crear estarán diseñados en materiales de madera, acero inoxidable y vidrio. Su marca será muy llamativa, con imágenes y colores adecuados. Su slogan será: 100% natural. En colegios donde exista local para bar se realizaran las adecuaciones e instalaciones acorde a la imagen corporativa del negocio.



### **4.3.3. Aspectos diferenciales.**

En el cantón Loja y país en general no existe en la actualidad una microfranquicia que se dedique a la venta de productos y bebidas naturales, razón por la cual la microfranquicia a crearse será innovadora y diferente, ya que se ofrecerá variedad de productos naturales y nutritivos para que los jóvenes y adolescentes de los colegios del cantón Loja, que son los clientes principales, puedan satisfacer sus necesidades de alimentación. Al ofrecer éste tipo de productos se generará y desarrollará en los jóvenes la cultura de alimentarse sanamente para prevenir enfermedades futuras.

La microfranquicia "Super Lunch" a diferencia de la competencia ofrecerá un servicio y productos de calidad, todos los procesos serán estandarizados.

### **4.3.4. Proceso productivo.**

#### ***4.3.4.1. Proceso de elaboración.***

- 1) **Recepción de materia prima:** se procede a la recepción de materia prima para elaborar los bocadillos de sal y dulce; y, bebidas.

- 2) **Inspección y almacenaje de materia prima:** luego de la recepción de materia prima se procede a inspeccionar y clasificar la materia prima, con el fin de obtener productos de calidad.
- 3) **Preparación de alimentos y bebidas:** se procede a preparar los platillos de sal y dulce y bebidas a ser ofrecidos.
- 4) **Inspección y almacenamiento:** con el fin obtener productos de excelente calidad se verificará la calidad de cada uno de los productos elaborados, para proceder a almacenarlos para el expendio de cada uno.
- 5) **Recepción del pedido de venta:** con el fin de mantener el orden y poder brindar un excelente servicio y tomando en consideración que la venta de los productos será con mayor afluencia en los recesos de clase que los colegios mantienen, y en vista de que se tiene variedad de productos se ha considerado primeramente realizar la recepción del pedido.
- 6) **Cobro del pedido de venta:** se procede al cobro del pedido realizado.
- 7) **Entrega de los productos solicitados:** una vez entregado el ticket se procede a entregar y despachados los productos.



**FLUJOGRAMA  
VENTA DE PRODUCTOS Y BEBIDAS**



#### 4.3.5. Capacidad instalada.

La capacidad instalada para la microfranquicia “Super Lunch” estará dada por la cantidad de personas o clientes que se puede atender o satisfacer diariamente, tomando en consideración que se trabajara con dos vendedores, quienes serán los encargados de elaborar los alimentos y bebidas a ser expendidos en la microfranquicia, trabajando 8 horas diarias y haciendo hincapié en que las ventas de mayor afluencia serán solo por determinados horas, se tiene la ventaja de que existe tiempo suficiente para preparar los alimentos y bebidas planificados día a día, razón por lo cual se tiene previsto atender a un promedio diario de 803 personas o estudiantes, es decir 4.013 semanales, 16.052 mensuales y 166.520 estudiantes anuales. Para mayor explicación se presenta el cuadro a continuación:

Nro.	Proceso	Nº de personas que trabajan	Nº de horas	Capacidad Diaria (número de clientes a ser atendidos)	Capacidad semanal (número de clientes a ser atendidos)	Capacidad mensual (número de clientes a ser atendidos)	Capacidad anual (número de clientes a ser atendidos)
1	Elaboración y venta de alimentos y 90bebidas.	2	8	803	4.013	16.052	160.520

**Elaboración:** El Autor

Se considera que la capacidad instalada es el volumen máximo de producción.

#### 4.3.6. Capacidad utilizada.

La capacidad utilizada es la verdadera capacidad trabajada, para el caso de la microfranquicia se pretende cubrir con el 74% de la capacidad instalada, es decir se atenderá en promedio diario a 596 estudiantes, mientras que semanalmente se

atenderá a 2.980, mensualmente a 11.920 y anualmente a 86.640 estudiantes o clientes, como se demuestra en el cuadro a continuación:

<b>Tabla N.- 8. Capacidad Utilizada</b>							
Nro.	Proceso	Nº de personas que trabajan	Nº de horas	Capacidad Diaria " <u>74% de la utilizada</u> " (número de clientes a ser atendidos)	Capacidad semanal (número de clientes a ser atendidos)	Capacidad mensual (número de clientes a ser atendidos)	Capacidad anual (número de clientes a ser atendidos)
1	Elaboración y venta de alimentos y bebidas.	2	8	596	2.980	11.920	119.200

**Elaboración:** El Autor

#### 4.3.7. Tecnologías, equipos o maquinaria.

Para que la microfranquicia "Super Lunch" se implemente y ponga en ejecución, se requiere contar con los siguientes equipos y maquinarias:

<b>Tabla N.- 9. Maquinaria</b>			
N.	Maquinaria	Valor Unitario	Valor Total
1	MESA DE ACERO INOXIDABLE	\$250,00	\$250,00
1	VITRINA MOSTRADOR - CON CAJA CORODE 1,5 MTS.	\$345,00	\$345,00
1	GONDOLA	\$308,00	\$308,00
1	HORNO 4 LATAS	\$655,50	\$655,50
1	REFRIGERADORA	\$716,00	\$716,00
1	FRIGORIFICO	\$2.000,00	\$2.000,00
1	COCINA	\$380,00	\$380,00
1	MICRONDAS	\$125,00	\$125,00
1	LICUADORA	\$97,27	\$97,27
1	GUAFLERA	\$70,06	\$70,06
1	OLLA DE PRESION UNCO - 8 LITROS	\$1.200,00	\$1.200,00
1	OLLA LENTA - UNCO - 8 LITROS	\$48,00	\$48,00
1	PAILA GRANDE	\$100,00	\$100,00
3	OLLA TAMALERA PEQUEÑA	\$58,00	\$174,00
1	VAJILLA	\$500,00	\$500,00
1	DISPENSADOR DE GUA	\$90,00	\$90,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$6.942,83</b>	<b>\$7.058,83</b>

Elaboración: El Autor

Fuente: Hermanos Ochoa, Almacenes el Cristal, ECUAPACK S.A., PROINGAL.

#### 4.3.8. Cronograma de producción.

La producción de los alimentos y bebidas que se expendrán en la microfranquicia "Super Lunch", se desarrollara de acuerdo al siguiente cronograma propuesto:

CRONOGRAMA DE PRODUCCIÓN										
Nº	PRODUCTO	CANTIDAD DIARIA	CANTIDAD SEMANAL	SEMANAL					MENSUAL	ANUAL
				lunes	martes	miercoles	jueves	viernes		
1	Pastel de zanahoria	56	56	X					224	2.688
2	Pastel de manzana	56	56	X					224	2.688
3	Pancake Light	64	64				X		256	3.072
4	Pinchos de frutas	75	75	X					300	3.600
5	Ensalada de frutas	75	75	X					300	3.600
6	Helado de coco	60	300	X	X	X	X	X	1.200	14.400
7	Cho-bananos	60	300	X	X	X	X	X	1.200	14.400
8	Maduros con queso	50	50	X					200	2.400
9	Canguil con panela	60	300	X	X	X	X	X	1.200	14.400
10	Humitas de sal	50	50		X				200	2.400
11	Choclo con queso	50	50		X				200	2.400
12	Torta de papa y ensalada	75	150			X			600	7.200
13	Torta de yuca	50	100			X			400	4.800
14	Sanduche de queso	75	150		X		X		600	7.200
15	Salchipapas	50	100		X	X			400	4.800
16	Empanadas de viento	100	200				X	X	800	9.600
17	Empanadas de verde	60	120		X			X	480	5.760
18	Ceviches de chochos	75	75			X			300	3.600
19	Pinchos de carne	75	75				X		300	3.600
20	Tamales	50	100			X		X	400	4.800
21	Pizza de vegetales	50	50					X	200	2.400
22	Refresco de avena con frutas	50	150	X	X				600	7.200
23	Leche de soya	60	180		X	X		X	720	8.640
24	Colada de avena con leche	60	120			X	X		480	5.760
25	Yogurth con fresas y cereales	60	300	X	X	X	X	X	1.200	14.400

Elaboración: El Autor

#### **4.3.9. Control de calidad.**

- Los insumos a utilizarse para la fabricación de los alimentos a expenderse en la microfranquicia "Super Lunch" serán insumos de excelente calidad, debidamente seleccionados.
  
- Se realizará un control minucioso al proceso completo, tomando muestras aleatorias de los productos a ofertar, con el fin de obtener productos de calidad y mejorar posibles inconvenientes o problemas encontrados.
  
- Se establecerá comparaciones permanentes con la competencia, para obtener mejores resultados de lo que nuestros clientes andan requiriendo para atender sus necesidades.
  
- Efectuar encuestas periódicas entre tus trabajadores, con el fin de incluir sus aportaciones de mejora en la producción de tu producto.

#### **4.3.10. Equipos e infraestructura necesarios**

En lo que respecta a la inversión de equipos e infraestructura la microfranquicia requiere de un valor de \$4.600,00 dólares de inversión, como se demuestra en el cuadro presentado a continuación:

<b>Tabla N.- 10. Equipos e infraestructura</b>			
<b>N.</b>	<b>Maquinaria</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
<b>1</b>	INFRAESTRUCTURA - KIOSKO DE MADERA, ACERO INOXIDABLE Y VIDRIO	\$4.000,00	\$4.000,00
<b>1</b>	EQUIPO DE COMPUTO	\$600,00	\$600,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$4.600,00</b>	<b>\$4.600,00</b>

Elaboración: El Autor

Mientras que la inversión en muebles de oficina será de \$1.450,00 dólares

<b>Tabla N.- 11. Muebles de oficina</b>			
<b>N.</b>	<b>Maquinaria</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
<b>5</b>	MESAS	\$70,00	\$350,00
<b>20</b>	SIILAS	\$50,00	\$1.000,00
<b>1</b>	ARCHIVADOR	\$100,00	\$100,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$220,00</b>	<b>\$1.450,00</b>

Elaboración: El Autor

#### **4.3.11. Requerimientos de mano de obra**

Para la puesta en marcha de la presente microfranquicia se requiere:

#### **AREA ADMINISTRATIVA:**

- 1 Administrador, que será el encargado de administrar técnica, operativa y financieramente la microfranquicia, se recomendable que dicha persona sea propietario de la misma.

## AREA DE PRODUCCION:

- Para la parte de producción de la microfranquicia a crearse, es necesario la incorporación de 2-3 personas que serán las encargadas de elaborar los alimentos y bebidas y a su vez también vender dichos productos en las horas establecidas. La producción de dichos productos será realizada de acuerdo al cronograma establecido, ya que cada día se elaboraran diferentes productos y bebidas. Estas tres personas trabajaran 8 horas diarias y recibirán un sueldo básico más beneficios de ley.

### 4.3.12. Requerimientos de insumos productivos.

Los insumos que se requieren para poder producir los alimentos y bebidas que se ofrecerán en la microfranquicia "Super Lunch" serán:

#### COSTOS VARIABLES:

Éstos son indicados en los cuadros a continuación:

PATEL DE ZANAHORIA		
MATERIA PRIMA DIRECTA	MATERIA PRIMA INDIRECTA	MANO DE OBRA DIRECTA
Huevos	Servilletas	1 Obrero
Azúcar		
Mantequilla		
Polvo de hornear		
Queso		
Esencia de vainilla		

PATEL DE MANZANA		
MATERIA PRIMA DIRECTA	MATERIA PRIMA INDIRECTA	MANO DE OBRA DIRECTA
Leche	Servilletas	1 Obrero
Huevos		
Harina		
Manzanas		
Mantequilla		

Azúcar		
Polvo de hornear		
Esencia de vainilla		

PINCHOS DE FRUTAS		
MATERIA PRIMA DIRECTA	MATERIA PRIMA INDIRECTA	MANO DE OBRA DIRECTA
Piña	Palillos para pincho	1 Obrero
Peras		
Frutilla		
Plátanos		
Papaya		
Uvas		
O frutas de temporada		

ENSALADA DE FRUTAS		
MATERIA PRIMA DIRECTA	MATERIA PRIMA INDIRECTA	MANO DE OBRA DIRECTA
Manzanas	Tarrina de espuma flex	1 Obrero
Duraznos		
Banana		
Naranjas		
Uvas		
Frutillas		
O frutas de temporada		

HELADO DE COCO		
MATERIA PRIMA DIRECTA	MATERIA PRIMA INDIRECTA	MANO DE OBRA DIRECTA
Leche	paletas y vasos plásticos pequeños	1 Obrero
Coco		
Azúcar		
Esencia de vainilla		

CHOCOBANANOS		
MATERIA PRIMA DIRECTA	MATERIA PRIMA INDIRECTA	MANO DE OBRA DIRECTA
Chocolate semidulce	paletas	1 Obrero
Bananas		
Palitos de madera		
Confites de colores		

MADUROS CON QUESO		
MATERIA PRIMA DIRECTA	MATERIA PRIMA INDIRECTA	MANO DE OBRA DIRECTA
Plátanos maduros	Servilletas	1 Obrero
Queso mozzarella		



<b>CANGIL CON PANELA</b>		
<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>	<b>MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>	<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>
Canguil	Servilletas	1 Obrero
Aceite		
Panela molida		

<b>HUMITAS DE SAL</b>		
<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>	<b>MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>	<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>
Choclos frescos con las hojas	Platos y cucharas desechables	1 Obrero
Queso		
Cebollas, ajo.		
Harina de maíz		
Crema de leche		
Huevos		
Sal		

<b>CHOCLOS CON QUESO</b>		
<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>	<b>MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>	<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>
Choclo tierno	Platos desechable y palillos para pinchos	1 Obrero
Rebanada de queso		

<b>SANDUCHE DE QUESO</b>		
<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>	<b>MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>	<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>
Pan de molde	Servilletas	1 Obrero
Queso		

<b>SALCHIPAPAS</b>		
<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>	<b>MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>	<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>
Papa	Vasos de espuma flex y trinchas plásticos	1 obrero
Salchichas		
Aceite		
Sal.		

<b>EMPANADAS DE VERDE</b>		
<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>	<b>MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>	<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>
Plátanos	Platos y cucharas de plástico	1 Obrero
Carne molida		
Arvejas		
Cebolla		
Huevos		
Sal		
Aceite		

<b>CEBICHOS</b>		
<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>	<b>MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>	<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>
Naranja	Platos de espuma flex, cucharas de plástico y servilletas	1
Chochos		Obrero
Tomate de riñón.		
Cebolla, limones.		
Aceite		
Salsa de tomate		
Sal		
Cilantro		
<b>EMPANAS DE VIENTO</b>		
<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>	<b>MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>	<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>
Harina	Servilletas	1 Obrero
Polvo de hornear		
Mantequilla		
Queso		
Azúcar		
Sal		

<b>PINCHOS DE CARNE</b>		
<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>	<b>MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>	<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>
Carne de res	palillos para pinchos y servilletas	1 Obrero
Cebolla, perejil, ajo, pimiento, orégano, comino, sal.		
Aceite		

<b>TAMALES</b>		
<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>	<b>MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>	<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>
Carne de chanco	Platos y cucharas desechables y servilletas	1 Obrero
Harina de maíz pelado y remojado		
Huevos		
Queso		
Hojas de achira		
Cebolla, ajo, hierbitas al gusto.		

<b>REFRESCO DE AVENA</b>		
<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>	<b>MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>	<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>
Avena	Vasos desechables	1 Obrero
Canela		
Panela		
Agua		
Naranjilla		

LECHE DE SOYA		
MATERIA PRIMA DIRECTA	MATERIA PRIMA INDIRECTA	MANO DE OBRA DIRECTA
Soya	Vasos desechables	1 Obrero
Azúcar morena		
Sal		

AVENA CON LECHE		
MATERIA PRIMA DIRECTA	MATERIA PRIMA INDIRECTA	MANO DE OBRA DIRECTA
Avena	Vasos desechables	1 Obrero
Leche		
Azúcar		
Canela		

YOGURTH CON FRESAS Y CEREALES		
MATERIA PRIMA DIRECTA	MATERIA PRIMA INDIRECTA	MANO DE OBRA DIRECTA
Yogurt natural	Tarrinas de espuma flex	1 Obrero
Fresas o frutillas		
Cereales		
Canela		
Azúcar		

**COSTOS FIJOS: Los costos fijos para el presente proyecto son:**

- Publicidad y propaganda.
- Sueldos al personal administrativo.
- Gasto en arriendo
- Pago Royalty 1% de ventas brutas uso de marca.

**4.3.13. Seguridad industrial y medio ambiente.**

Para cumplir con la normativa de prevención de riesgos se capacitar al personal en buenas prácticas de manufactura vigentes y aprobadas por los ministerios correspondientes.

# ESTUDIO FINANCIERO

## 4.4. ESTUDIO FINANCIERO

### 4.4.1. Sistema de cobros y pagos.

#### a. Sistema de Cobros

El sistema de cobros que se realizara será en dos modalidades:

El primero será cuando la microfranquicia “**Super Lunch**” implementada vende directamente los diferentes productos a los estudiantes el cobro será en efectivo, ya que ese es el único medio de pago que disponen los estudiantes.

El segundo será en el caso de la venta de la microfranquicia a un franquiciado la inversión total será de USD 21.707,90 dólares:

Canon de ingreso: USD 5.000,00 dólares

Inversión: USD 16.707,90 dólares

**VALOR DE LA FRANQUICIA = USD 21.707,90 dólares**

La forma de pago será de la siguiente forma:

A la firma del contrato el franquiciado pagara:

Canon de ingreso: USD 5.000,00 dólares

70% de la Inversión: USD 11.695,53 dólares

**A la entrega del Negocio listo para operar (1 mes a la firma del contrato):**

30% de la Inversión: USD 5.012,37 dólares

**b. Sistema de pagos.**

La empresa debe trabajar con un sistema de pagos a sus proveedores a crédito y al contado. Dependiendo de la negociación con el proveedor se pagara máximo en 8 días. Los pagos a crédito o en efectivo se realizaran mediante la cheque de la empresa para que quede constancia de los pagos realizados.

**4.4.2. Presupuesto de ingresos y costos**

**a. Presupuesto de ingresos.**

En el presupuesto de ingresos detallamos los ingresos que la microfranquicia a implementarse recibirá por la venta de los productos y bebidas expendidos:









<b>Total ventas</b>		<b>4.005,54</b>	<b>4.205,82</b>	<b>4.416,11</b>	<b>4.636,91</b>	<b>4.868,76</b>	<b>5.112,20</b>	<b>5.367,81</b>	<b>5.636,20</b>	<b>5.918,01</b>	<b>6.213,91</b>
<b>16. EMPANADAS DE VERDE</b>											
Venta bruta	75 Porciones vendidas diariamente, 75 semanal y 300 mensual	8.000,00	8.400,00	8.820,00	9.261,00	9.724,05	10.210,25	10.720,77	11.256,80	11.819,64	12.410,63
Precios mercado local	13% de utilidad sobre el costo de producción	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
<b>Total ventas</b>		<b>8.008,88</b>	<b>8.409,32</b>	<b>8.829,78</b>	<b>9.271,27</b>	<b>9.734,84</b>	<b>10.221,58</b>	<b>10.732,66</b>	<b>11.269,29</b>	<b>11.832,76</b>	<b>12.424,39</b>
<b>17. CEBICHOCHOS</b>											
Venta bruta	75 Porciones vendidas diariamente, 75 semanal y 300 mensual	4.800,00	5.040,00	5.292,00	5.556,60	5.834,43	6.126,15	6.432,46	6.754,08	7.091,79	7.446,38
Precios mercado local	56% de utilidad sobre el costo de producción	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75
<b>Total ventas</b>		<b>3.590,50</b>	<b>3.770,02</b>	<b>3.958,52</b>	<b>4.156,45</b>	<b>4.364,27</b>	<b>4.582,48</b>	<b>4.811,61</b>	<b>5.052,19</b>	<b>5.304,80</b>	<b>5.570,04</b>
<b>18. EMPANAS DE VIENTO</b>											
Venta bruta	50 Porciones vendidas diariamente, 50 semanal y 200 mensual	3.000,00	3.150,00	3.307,50	3.472,88	3.646,52	3.828,84	4.020,29	4.221,30	4.432,37	4.653,98
Precios mercado local	10% de utilidad sobre el costo de producción	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40
<b>Total ventas</b>		<b>1.211,02</b>	<b>1.271,57</b>	<b>1.335,15</b>	<b>1.401,90</b>	<b>1.472,00</b>	<b>1.545,60</b>	<b>1.622,88</b>	<b>1.704,02</b>	<b>1.789,22</b>	<b>1.878,69</b>
<b>19. PINCHOS DE CARNE</b>											
Venta bruta	75 Porciones vendidas diariamente, 75 semanal y 300 mensual	3.000,00	3.150,00	3.307,50	3.472,88	3.646,52	3.828,84	4.020,29	4.221,30	4.432,37	4.653,98
Precios mercado local	26% de utilidad sobre el costo de producción	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10
<b>Total ventas</b>		<b>3.293,71</b>	<b>3.458,40</b>	<b>3.631,32</b>	<b>3.812,88</b>	<b>4.003,53</b>	<b>4.203,70</b>	<b>4.413,89</b>	<b>4.634,58</b>	<b>4.866,31</b>	<b>5.109,63</b>
<b>20. TAMALES</b>											
Venta bruta	75 Porciones vendidas diariamente, 75 semanal y 300 mensual	4.000,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13	5.360,38	5.628,40	5.909,82	6.205,31

Precios mercado local	19% de utilidad sobre el costo de producción	0,998	0,998	0,998	0,998	0,998	0,998	0,998	0,998	0,998	0,998
<b>Total ventas</b>		<b>3.993,40</b>	<b>4.193,07</b>	<b>4.402,73</b>	<b>4.622,86</b>	<b>4.854,01</b>	<b>5.096,71</b>	<b>5.351,54</b>	<b>5.619,12</b>	<b>5.900,07</b>	<b>6.195,08</b>
<b>21. PIZZA DE VEGETALES</b>											
Venta bruta	50 Porciones vendidas diariamente, 50 semanal y 200 mensual	2.000,00	2.100,00	2.205,00	2.315,25	2.431,01	2.552,56	2.680,19	2.814,20	2.954,91	3.102,66
Precios mercado local	23% de utilidad sobre el costo de producción	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75
<b>Total ventas</b>		<b>1.505,29</b>	<b>1.580,55</b>	<b>1.659,58</b>	<b>1.742,56</b>	<b>1.829,69</b>	<b>1.921,17</b>	<b>2.017,23</b>	<b>2.118,09</b>	<b>2.224,00</b>	<b>2.335,20</b>
<b>22. REFRESCO DE AVENA CON FRUTAS</b>											
Venta bruta	50 Porciones vendidas diariamente, 100 semanal y 400 mensual	6.000,00	6.300,00	6.615,00	6.945,75	7.293,04	7.657,69	8.040,57	8.442,60	8.864,73	9.307,97
Precios mercado local	53% de utilidad sobre el costo de producción	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
<b>Total ventas</b>		<b>1.512,12</b>	<b>1.587,72</b>	<b>1.667,11</b>	<b>1.750,47</b>	<b>1.837,99</b>	<b>1.929,89</b>	<b>2.026,38</b>	<b>2.127,70</b>	<b>2.234,09</b>	<b>2.345,79</b>
<b>23. LECHE DE SOYA</b>											
Venta bruta	50 Porciones vendidas diariamente, 100 semanal y 400 mensual	7.200,00	7.560,00	7.938,00	8.334,90	8.751,65	9.189,23	9.648,69	10.131,12	10.637,68	11.169,56
Precios mercado local	130% de utilidad sobre el costo de producción	0,251	0,251	0,251	0,251	0,251	0,251	0,251	0,251	0,251	0,251
<b>Total ventas</b>		<b>1.804,01</b>	<b>1.894,21</b>	<b>1.988,92</b>	<b>2.088,36</b>	<b>2.192,78</b>	<b>2.302,42</b>	<b>2.417,54</b>	<b>2.538,42</b>	<b>2.665,34</b>	<b>2.798,60</b>
<b>24. COLADA DE AVENA CON LECHE</b>											
Venta bruta	60 Porciones vendidas diariamente, 120 semanal y 480 mensual	4.800,00	5.040,00	5.292,00	5.556,60	5.834,43	6.126,15	6.432,46	6.754,08	7.091,79	7.446,38
Precios mercado local	37% de utilidad sobre el costo de producción	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
<b>Total ventas</b>		<b>1.222,67</b>	<b>1.283,80</b>	<b>1.347,99</b>	<b>1.415,39</b>	<b>1.486,16</b>	<b>1.560,47</b>	<b>1.638,49</b>	<b>1.720,42</b>	<b>1.806,44</b>	<b>1.896,76</b>
<b>25. YOGURTH CON CEREALES</b>											
Venta bruta	60 Porciones vendidas diariamente, 300 semanal y 1200 mensual	12.000,00	12.600,00	13.230,00	13.891,50	14.586,08	15.315,38	16.081,15	16.885,21	17.729,47	18.615,94

Precios mercado local	49% de utilidad sobre el costo de producción	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
<b>Total ventas</b>		<b>12.038,83</b>	<b>12.640,77</b>	<b>13.272,81</b>	<b>13.936,45</b>	<b>14.633,27</b>	<b>15.364,93</b>	<b>16.133,18</b>	<b>16.939,84</b>	<b>17.786,83</b>	<b>18.676,17</b>
<b>TOTAL VENTAS</b>		<b>75.189,89</b>	<b>78.949,38</b>	<b>82.896,85</b>	<b>87.041,69</b>	<b>91.393,78</b>	<b>95.963,47</b>	<b>100.761,64</b>	<b>105.799,72</b>	<b>111.089,71</b>	<b>116.644,19</b>

**Elaboración:** El Autor

#### 4.4.3. Presupuesto de costos y gastos

En el presente presupuesto se detalla los costos y gastos del proyecto de la microfranquicia en términos totales y unitarios con lo cual se estará determinando la cantidad de recursos monetarios que exige el proyecto en su vida útil.

<b>Tabla N.- 13. Costos y gastos del proyecto</b>												
DETALLE	UNIDA D	COSTO UNITARIO	AÑOS									
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>COSTOS</b>												
1. PASTEL DE ZANAHORIA	unidad	<b>0,41883</b>	2.240,00	2.352,00	2.469,60	2.593,08	2.722,73	2.858,87	3.001,81	3.151,90	3.309,50	3.474,98
<b>Total</b>			<b>938,19</b>	<b>985,10</b>	<b>1.034,35</b>	<b>1.086,07</b>	<b>1.140,37</b>	<b>1.197,39</b>	<b>1.257,26</b>	<b>1.320,12</b>	<b>1.386,13</b>	<b>1.455,44</b>
2. PASTEL DE MANZANA	unidad	<b>0,36146</b>	2.240,00	2.352,00	2.469,60	2.593,08	2.722,73	2.858,87	3.001,81	3.151,90	3.309,50	3.474,98
<b>Total</b>			<b>809,68</b>	<b>850,16</b>	<b>892,67</b>	<b>937,30</b>	<b>984,17</b>	<b>1.033,37</b>	<b>1.085,04</b>	<b>1.139,30</b>	<b>1.196,26</b>	<b>1.256,07</b>
3. PANQUETE LIGHT	unidad	<b>0,22988</b>	2.560,00	2.688,00	2.822,40	2.963,52	3.111,70	3.267,28	3.430,64	3.602,18	3.782,29	3.971,40
<b>Total</b>			<b>588,50</b>	<b>617,93</b>	<b>648,83</b>	<b>681,27</b>	<b>715,33</b>	<b>751,10</b>	<b>788,65</b>	<b>828,08</b>	<b>869,49</b>	<b>912,96</b>
4. PINCHOS DE FRUTAS	unidad	<b>0,48563</b>	3.000,00	3.150,00	3.307,50	3.472,88	3.646,52	3.828,84	4.020,29	4.221,30	4.432,37	4.653,98
<b>Total</b>			<b>1.456,88</b>	<b>1.529,72</b>	<b>1.606,20</b>	<b>1.686,51</b>	<b>1.770,84</b>	<b>1.859,38</b>	<b>1.952,35</b>	<b>2.049,97</b>	<b>2.152,47</b>	<b>2.260,09</b>
5. ENSALADA DE FRUTAS	unidad	<b>0,96250</b>	3.000,00	3.150,00	3.307,50	3.472,88	3.646,52	3.828,84	4.020,29	4.221,30	4.432,37	4.653,98
<b>Total</b>			<b>2.887,50</b>	<b>3.031,88</b>	<b>3.183,47</b>	<b>3.342,64</b>	<b>3.509,77</b>	<b>3.685,26</b>	<b>3.869,53</b>	<b>4.063,00</b>	<b>4.266,15</b>	<b>4.479,46</b>
6. HELADO DE COCO	unidad	<b>0,15831</b>	12.000,00	12.600,00	13.230,00	13.891,50	14.586,08	15.315,38	16.081,15	16.885,21	17.729,47	18.615,94
<b>Total</b>			<b>1.899,66</b>	<b>1.994,64</b>	<b>2.094,38</b>	<b>2.199,09</b>	<b>2.309,05</b>	<b>2.424,50</b>	<b>2.545,73</b>	<b>2.673,01</b>	<b>2.806,66</b>	<b>2.947,00</b>
7. CHOCOBANANOS	unidad	<b>0,19819</b>	12.000,00	12.600,00	13.230,00	13.891,50	14.586,08	15.315,38	16.081,15	16.885,21	17.729,47	18.615,94
<b>Total</b>			<b>2.378,25</b>	<b>2.497,16</b>	<b>2.622,02</b>	<b>2.753,12</b>	<b>2.890,78</b>	<b>3.035,32</b>	<b>3.187,08</b>	<b>3.346,44</b>	<b>3.513,76</b>	<b>3.689,45</b>

8. MADUROS CON QUESO	unidad	<b>0,24238</b>	2.000,00	2.100,00	2.205,00	2.315,25	2.431,01	2.552,56	2.680,19	2.814,20	2.954,91	3.102,66
<b>Total</b>			<b>484,75</b>	<b>508,99</b>	<b>534,44</b>	<b>561,16</b>	<b>589,22</b>	<b>618,68</b>	<b>649,61</b>	<b>682,09</b>	<b>716,20</b>	<b>752,01</b>
9. CANGUIL CON PANELA	unidad	<b>0,15049</b>	12.000,00	12.600,00	13.230,00	13.891,50	14.586,08	15.315,38	16.081,15	16.885,21	17.729,47	18.615,94
<b>Total</b>			<b>1.805,83</b>	<b>1.896,12</b>	<b>1.990,93</b>	<b>2.090,48</b>	<b>2.195,00</b>	<b>2.304,75</b>	<b>2.419,99</b>	<b>2.540,99</b>	<b>2.668,04</b>	<b>2.801,44</b>
10. HUMITAS DE SAL	unidad	<b>0,67961</b>	2.000,00	2.100,00	2.205,00	2.315,25	2.431,01	2.552,56	2.680,19	2.814,20	2.954,91	3.102,66
<b>Total</b>			<b>1.359,23</b>	<b>1.427,19</b>	<b>1.498,55</b>	<b>1.573,47</b>	<b>1.652,15</b>	<b>1.734,75</b>	<b>1.821,49</b>	<b>1.912,57</b>	<b>2.008,19</b>	<b>2.108,60</b>
11. CHOCLO CON QUESO	unidad	<b>0,36619</b>	2.000,00	2.100,00	2.205,00	2.315,25	2.431,01	2.552,56	2.680,19	2.814,20	2.954,91	3.102,66
<b>Total</b>			<b>732,38</b>	<b>768,99</b>	<b>807,44</b>	<b>847,82</b>	<b>890,21</b>	<b>934,72</b>	<b>981,45</b>	<b>1.030,53</b>	<b>1.082,05</b>	<b>1.136,15</b>
12. TORTA DE PAPA Y ENSALADA	unidad	<b>0,29348</b>	6.000,00	6.300,00	6.615,00	6.945,75	7.293,04	7.657,69	8.040,57	8.442,60	8.864,73	9.307,97
<b>Total</b>			<b>1.760,85</b>	<b>1.848,89</b>	<b>1.941,34</b>	<b>2.038,40</b>	<b>2.140,32</b>	<b>2.247,34</b>	<b>2.359,71</b>	<b>2.477,69</b>	<b>2.601,58</b>	<b>2.731,66</b>
13. TORTA DE YUCA	unidad	<b>0,43116</b>	4.000,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13	5.360,38	5.628,40	5.909,82	6.205,31
<b>Total</b>			<b>1.724,63</b>	<b>1.810,86</b>	<b>1.901,40</b>	<b>1.996,47</b>	<b>2.096,29</b>	<b>2.201,11</b>	<b>2.311,16</b>	<b>2.426,72</b>	<b>2.548,06</b>	<b>2.675,46</b>
14. SANDUCHES DE QUESO	unidad	<b>0,39638</b>	6.000,00	6.300,00	6.615,00	6.945,75	7.293,04	7.657,69	8.040,57	8.442,60	8.864,73	9.307,97
<b>Total</b>			<b>2.378,25</b>	<b>2.497,16</b>	<b>2.622,02</b>	<b>2.753,12</b>	<b>2.890,78</b>	<b>3.035,32</b>	<b>3.187,08</b>	<b>3.346,44</b>	<b>3.513,76</b>	<b>3.689,45</b>
15. SALCHICHAPAS	unidad	<b>0,75863</b>	4.000,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13	5.360,38	5.628,40	5.909,82	6.205,31
<b>Total</b>			<b>3.034,50</b>	<b>3.186,23</b>	<b>3.345,54</b>	<b>3.512,81</b>	<b>3.688,45</b>	<b>3.872,88</b>	<b>4.066,52</b>	<b>4.269,85</b>	<b>4.483,34</b>	<b>4.707,51</b>
16. EMPANADAS DE VERDE	unidad	<b>0,88594</b>	8.000,00	8.400,00	8.820,00	9.261,00	9.724,05	10.210,25	10.720,77	11.256,80	11.819,64	12.410,63
<b>Total</b>			<b>7.087,50</b>	<b>7.441,88</b>	<b>7.813,97</b>	<b>8.204,67</b>	<b>8.614,90</b>	<b>9.045,65</b>	<b>9.497,93</b>	<b>9.972,82</b>	<b>10.471,47</b>	<b>10.995,04</b>
17. CEBICHOCHOS	unidad	<b>0,47950</b>	4.800,00	5.040,00	5.292,00	5.556,60	5.834,43	6.126,15	6.432,46	6.754,08	7.091,79	7.446,38
<b>Total</b>			<b>2.301,60</b>	<b>2.416,68</b>	<b>2.537,51</b>	<b>2.664,39</b>	<b>2.797,61</b>	<b>2.937,49</b>	<b>3.084,36</b>	<b>3.238,58</b>	<b>3.400,51</b>	<b>3.570,54</b>
18. EMPANAS DE VIENTO	unidad	<b>0,36698</b>	3.000,00	3.150,00	3.307,50	3.472,88	3.646,52	3.828,84	4.020,29	4.221,30	4.432,37	4.653,98
<b>Total</b>			<b>1.100,93</b>	<b>1.155,97</b>	<b>1.213,77</b>	<b>1.274,46</b>	<b>1.338,18</b>	<b>1.405,09</b>	<b>1.475,34</b>	<b>1.549,11</b>	<b>1.626,57</b>	<b>1.707,90</b>

19. PINCHOS DE CARNE	unidad	<b>0,87135</b>	3.000,00	3.150,00	3.307,50	3.472,88	3.646,52	3.828,84	4.020,29	4.221,30	4.432,37	4.653,98
<b>Total</b>			<b>2.614,06</b>	<b>2.744,76</b>	<b>2.882,00</b>	<b>3.026,10</b>	<b>3.177,40</b>	<b>3.336,27</b>	<b>3.503,09</b>	<b>3.678,24</b>	<b>3.862,15</b>	<b>4.055,26</b>
20. TAMALES	unidad	<b>0,83895</b>	4.000,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13	5.360,38	5.628,40	5.909,82	6.205,31
<b>Total</b>			<b>3.355,80</b>	<b>3.523,59</b>	<b>3.699,77</b>	<b>3.884,76</b>	<b>4.079,00</b>	<b>4.282,95</b>	<b>4.497,09</b>	<b>4.721,95</b>	<b>4.958,04</b>	<b>5.205,95</b>
21. PIZZA DE VEGETALES	unidad	<b>0,61191</b>	2.000,00	2.100,00	2.205,00	2.315,25	2.431,01	2.552,56	2.680,19	2.814,20	2.954,91	3.102,66
<b>Total</b>			<b>1.223,81</b>	<b>1.285,00</b>	<b>1.349,25</b>	<b>1.416,72</b>	<b>1.487,55</b>	<b>1.561,93</b>	<b>1.640,03</b>	<b>1.722,03</b>	<b>1.808,13</b>	<b>1.898,53</b>
22. REFresco DE AVENA CON FRUTAS	unidad	<b>0,16472</b>	6.000,00	6.300,00	6.615,00	6.945,75	7.293,04	7.657,69	8.040,57	8.442,60	8.864,73	9.307,97
<b>Total</b>			<b>988,31</b>	<b>1.037,73</b>	<b>1.089,61</b>	<b>1.144,10</b>	<b>1.201,30</b>	<b>1.261,37</b>	<b>1.324,43</b>	<b>1.390,65</b>	<b>1.460,19</b>	<b>1.533,20</b>
23. LECHE DE SOYA	unidad	<b>0,10894</b>	7.200,00	7.560,00	7.938,00	8.334,90	8.751,65	9.189,23	9.648,69	10.131,12	10.637,68	11.169,56
<b>Total</b>			<b>784,35</b>	<b>823,57</b>	<b>864,75</b>	<b>907,98</b>	<b>953,38</b>	<b>1.001,05</b>	<b>1.051,10</b>	<b>1.103,66</b>	<b>1.158,84</b>	<b>1.216,78</b>
24. COLADA DE AVENA CON LECHE	unidad	<b>0,18593</b>	4.800,00	5.040,00	5.292,00	5.556,60	5.834,43	6.126,15	6.432,46	6.754,08	7.091,79	7.446,38
<b>Total</b>			<b>892,46</b>	<b>937,08</b>	<b>983,93</b>	<b>1.033,13</b>	<b>1.084,79</b>	<b>1.139,03</b>	<b>1.195,98</b>	<b>1.255,78</b>	<b>1.318,57</b>	<b>1.384,50</b>
25. YOGURTH CON CEREALES	unidad	<b>0,67331</b>	12.000,00	12.600,00	13.230,00	13.891,50	14.586,08	15.315,38	16.081,15	16.885,21	17.729,47	18.615,94
<b>Total</b>			<b>8.079,75</b>	<b>8.483,74</b>	<b>8.907,92</b>	<b>9.353,32</b>	<b>9.820,99</b>	<b>10.312,04</b>	<b>10.827,64</b>	<b>11.369,02</b>	<b>11.937,47</b>	<b>12.534,34</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>			<b>52.667,63</b>	<b>55.301,01</b>	<b>58.066,06</b>	<b>60.969,36</b>	<b>64.017,83</b>	<b>67.218,72</b>	<b>70.579,66</b>	<b>74.108,64</b>	<b>77.814,07</b>	<b>81.704,77</b>
<b>GASTOS</b>												
Sueldos			5.671,75	5.863,46	6.061,64	6.266,52	6.478,33	6.697,30	6.923,67	7.157,69	7.399,62	7.649,73
Gastos en Arriendo			6.000,00	6.202,80	6.412,45	6.629,20	6.853,26	7.084,90	7.324,37	7.571,94	7.827,87	8.092,45
Servicios Básicos			864,00	893,20	923,39	954,60	986,87	1.020,23	1.054,71	1.090,36	1.127,21	1.165,31
Pago Royalty 1% de ventas brutas uso de marca			751,90	777,31	803,59	830,75	858,83	887,86	917,86	948,89	980,96	1.014,12
<b>TOTAL GASTOS</b>			<b>13.287,65</b>	<b>13.736,77</b>	<b>14.201,07</b>	<b>14.681,07</b>	<b>15.177,29</b>	<b>15.690,28</b>	<b>16.220,61</b>	<b>16.768,87</b>	<b>17.335,66</b>	<b>17.921,60</b>

Elaboración: El Autor

#### 4.4.4. Estado de pérdidas y ganancias

El estado de pérdidas y ganancias es un documento contable que refleja la rentabilidad de la empresa o resultados obtenidos en un periodo contable, las pérdidas o ganancias, muestra de donde provienen los ingresos y la naturaleza de los egresos, las utilidades o perdidas.

<b>Tabla N.- 14. Estado de pérdidas y ganancias</b>										
	10 años									
Descripción	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ventas	75.189,89	78.949,38	82.896,85	87.041,69	91.393,78	95.963,47	100.761,64	105.799,72	111.089,71	116.644,19
<b>Total</b>	<b>75.189,89</b>	<b>78.949,38</b>	<b>82.896,85</b>	<b>87.041,69</b>	<b>91.393,78</b>	<b>95.963,47</b>	<b>100.761,64</b>	<b>105.799,72</b>	<b>111.089,71</b>	<b>116.644,19</b>
<b>Egresos</b>										
Costos Producción	52.667,63	55.301,01	58.066,06	60.969,36	64.017,83	67.218,72	70.579,66	74.108,64	77.814,07	81.704,77
Servicios básicos	864,00	893,20	923,39	954,60	986,87	1.020,23	1.054,71	1.090,36	1.127,21	1.165,31
Sueldos y salarios	6.806,10	5.863,46	6.061,64	6.266,52	6.478,33	6.697,30	6.923,67	7.157,69	7.399,62	7.649,73
Amortización Crédito "Intereses"	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortizaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciaciones	1.750,88	1.750,88	1.750,88	1.750,88	1.750,88	1.750,88	1.750,88	1.750,88	1.750,88	1.750,88
Gasto en Arriendo	6.000,00	6.202,80	6.412,45	6.629,20	6.853,26	7.084,90	7.324,37	7.571,94	7.827,87	8.092,45
Pago Royalty 1% de ventas brutas uso de marca	751,90	777,31	803,59	830,75	858,83	887,86	917,86	948,89	980,96	1.014,12
<b>Total Costos Operativos</b>	<b>68.840,51</b>	<b>70.788,66</b>	<b>74.018,01</b>	<b>77.401,31</b>	<b>80.946,00</b>	<b>84.659,89</b>	<b>88.551,15</b>	<b>92.628,39</b>	<b>96.900,61</b>	<b>101.377,26</b>
<b>Flujo Operacional</b>	<b>6.349,38</b>	<b>8.160,72</b>	<b>8.878,84</b>	<b>9.640,38</b>	<b>10.447,78</b>	<b>11.303,58</b>	<b>12.210,49</b>	<b>13.171,33</b>	<b>14.189,09</b>	<b>15.266,93</b>
(-) 15% Utilidades a trabajadores	952,41	1.224,11	1.331,83	1.446,06	1.567,17	1.695,54	1.831,57	1.975,70	2.128,36	2.290,04
<b>Utilidad luego de pago a trabajadores</b>	<b>5.396,97</b>	<b>6.936,61</b>	<b>7.547,01</b>	<b>8.194,32</b>	<b>8.880,61</b>	<b>9.608,04</b>	<b>10.378,91</b>	<b>11.195,63</b>	<b>12.060,73</b>	<b>12.976,89</b>
(-) 23% IMPUESTO A LA RENTA	1.241,30	1.595,42	1.735,81	1.884,69	2.042,54	2.209,85	2.387,15	2.574,99	2.773,97	2.984,69
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>4.155,67</b>	<b>5.341,19</b>	<b>5.811,20</b>	<b>6.309,63</b>	<b>6.838,07</b>	<b>7.398,19</b>	<b>7.991,76</b>	<b>8.620,63</b>	<b>9.286,76</b>	<b>9.992,21</b>

Elaboración: El Autor

Se determinó que la utilidad neta proyectada, luego de restar las utilidades a trabajadores y demás impuestos para el primer año es de USD\$ 4.155,67 dólares americanos.

#### **4.4.5. Análisis de punto de equilibrio.**

Al punto de equilibrio se lo define como el punto de balance entre ingresos y egresos, mismo que determina el volumen de ventas que se debe alcanzar con un producto hasta que la empresa llegue al punto de equilibrio, es decir que no tenga ni pérdidas ni ganancias, en otras palabras es una técnica útil que sirve para estudiar las relaciones entre los costos fijos, variables y los beneficios.

A continuación se detalla el cálculo del punto de equilibrio:

$$pe = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

$$pe = \frac{13.287,65}{1 - \frac{52.667,63}{75.189,89}}$$

$$pe = \frac{13.287,65}{0,30}$$

$$pe = 44.360,41$$



De acuerdo al cálculo del punto de equilibrio las ventas mínimas que se deben realizar para que la microfranquicia no tenga ni pérdidas ni ganancias son de \$44.360,41 dólares.

#### 4.4.6. Inversiones.

La inversión total estimada para el presente proyecto es de \$16.707,90 dólares americanos, inversión que está constituida por activos Fijos, Diferidos y Capital de trabajo, este último para una semana.

<b>Tabla N.- 15. Inversiones</b>		
I. Inversiones	\$	%
Activo Fijo	13.108,83	78,46%
Activo Diferido	2.200,00	13,17%
Capital de Trabajo	1.399,07	8,37%
<b>TOTAL</b>	<b>16.707,90</b>	<b>100%</b>

**Elaboración:** El Autor

**4.4.6.1. Inversiones en Activos Fijos.** La inversión en activos fijos que la empresa a crearse realizará está relacionado a la maquinaria, equipo, muebles y vehículos que la empresa requiere para iniciar con las actividades productivas de la misma, inversión que asciende a \$13.108,83 dólares.

<b>Tabla N.- 16. Inversión en activos fijos</b>	
DENOMINACIÓN	COSTO TOTAL
MAQUINARIA	7.058,83
EQUIPOS E INFRAESTRUCTURA	4.600,00
MUEBLES Y ENSERES	1.450,00
<b>TOTAL</b>	<b>13.108,83</b>

**Elaboración:** El Autor

**4.4.6.2. Inversiones en Activos Diferidos.** Dentro de la inversión en activos diferidos están tomados en consideración Estudios legales, Permiso de funcionamiento, Permisos ambientales y Gastos en marcas y patentes, inversión que asciende a \$2.200,00 dólares.

<b>Tabla N.- 17. Inversiones en activos diferidos</b>	
<b>RUBRO</b>	<b>COSTO</b>
ESTUDIO LEGALES	1.000,00
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	500,00
PERMISOS AMBIENTALES	200,00
GASTOS EN MARCAS Y PATENTES	500,00
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>2.200,00</b>

**Elaboración:** El Autor

**4.4.6.3. Inversiones de capital de Trabajo.**

La inversión de capital de trabajo prevista para una semana de actividad productiva de “Super Lunch” es de \$1.399,07 dólares, como se demuestra en el cuadro a continuación:

<b>Tabla N.- 18. Capital de trabajo</b>				
<b>ÍTEM</b>	<b>Total anual</b>	<b>Total Trimestral</b>	<b>Costo mensual</b>	<b>Costo semanal</b>
Sueldos	5.671,75	1.417,94	472,65	118,16
Costos de producción	52.667,63	13.166,91	4.388,97	1.097,24
Servicios básicos	864,00	216,00	72,00	18,00
Gasto en arriendo	6.000,00	1.800,00	600,00	150,00
Pago de microfranquicia anual	751,90	187,97	62,66	15,66
<b>TOTAL</b>	<b>65.955,27</b>	<b>16.788,82</b>	<b>5.596,27</b>	<b>1.399,07</b>

**Elaboración:** El Autor

#### 4.4.7. Plan de financiamiento.

El financiamiento del proyecto explica la conveniencia o la manera de cómo va a originarse los recursos, para cada uno de los rubros de las inversiones.

La Inversión total de microfranquicia “Super Lunch” es mínima, razón por la cual se ha decidido que el 100% del capital sea propio, como se demuestra en el cuadro a continuación:

<b>Tabla N.- 19. Financiamiento</b>		
<b>Capital</b>	<b>Aporte</b>	<b>%</b>
<b>Capital Propio</b>	\$ 16.707,90	100%

**Elaboración: El Autor**

#### 4.4.8. El costo del proyecto y financiamiento.

La inversión total del presente proyecto es de \$16.707,90 dólares, de los cuales los activos fijos representan el 78,46%, activos diferidos el 13,17% y el capital de trabajo el 8,37% de la inversión total prevista, misma que será financiada con el 100% como capital.

<b>Tabla N.- 20. Costo del proyecto y su financiamiento</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>DÓLARES</b>	<b>%</b>
<b>I. Inversiones</b>		
Activo Fijo	\$ 13.108,83	78,46%
Activo Diferido	\$ 2.200,00	13,17%
Capital de Trabajo	\$ 1.399,07	8,37%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 16.707,90</b>	<b>100%</b>
<b>II. Financiamiento</b>		
Capital Propio	\$ 16.707,90	100%
<b>Total</b>	<b>\$ 16.707,90</b>	<b>100%</b>

**Elaboración: El Autor**

#### 4.4.9. Flujo de Caja.

<b>Tabla N.- 21. Flujo de Caja</b>											
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>Pre operativo</b>	<b>10 años</b>									
<b>Descripción</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
<b>CREDITO</b>											
<b>CANON DE INGRESO</b>	<b>-5.000,00</b>						-5.000,00				
<b>INVERSION</b>	<b>-16.707,90</b>										
<b>Ventas</b>	0,00	75.189,89	78.949,38	82.896,85	87.041,69	91.393,78	95.963,47	100.761,64	105.799,72	111.089,71	116.644,19
<b>Total</b>		<b>75.189,89</b>	<b>78.949,38</b>	<b>82.896,85</b>	<b>87.041,69</b>	<b>91.393,78</b>	<b>95.963,47</b>	<b>100.761,64</b>	<b>105.799,72</b>	<b>111.089,71</b>	<b>116.644,19</b>
<b>Egresos</b>											
Costos Producción		52.667,63	55.301,01	58.066,06	60.969,36	64.017,83	67.218,72	70.579,66	74.108,64	77.814,07	81.704,77
Servicios básicos		864,00	893,20	923,39	954,60	986,87	1.020,23	1.054,71	1.090,36	1.127,21	1.165,31
Sueldos y salarios		6.806,10	5.863,46	6.061,64	6.266,52	6.478,33	6.697,30	6.923,67	7.157,69	7.399,62	7.649,73
Amortización Crédito "Intereses"		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortizaciones		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciaciones		1.750,88	1.750,88	1.750,88	1.750,88	1.750,88	1.750,88	1.750,88	1.750,88	1.750,88	1.750,88
Gasto en Arriendo		6.000,00	6.202,80	6.412,45	6.629,20	6.853,26	7.084,90	7.324,37	7.571,94	7.827,87	8.092,45
Pago Royalty 1% de ventas brutas uso de marca		751,90	777,31	803,59	830,75	858,83	887,86	917,86	948,89	980,96	1.014,12
<b>Total Costos Operativos</b>		<b>68.840,51</b>	<b>70.788,66</b>	<b>74.018,01</b>	<b>77.401,31</b>	<b>80.946,00</b>	<b>79.659,89</b>	<b>88.551,15</b>	<b>92.628,39</b>	<b>96.900,61</b>	<b>101.377,26</b>
<b>Flujo Operacional</b>	<b>-21.707,90</b>	<b>6.349,38</b>	<b>8.160,72</b>	<b>8.878,84</b>	<b>9.640,38</b>	<b>10.447,78</b>	<b>16.303,58</b>	<b>12.210,49</b>	<b>13.171,33</b>	<b>14.189,09</b>	<b>15.266,93</b>
(-) 15% Utilidades a trabajadores		952,41	1.224,11	1.331,83	1.446,06	1.567,17	2.445,54	1.831,57	1.975,70	2.128,36	2.290,04
<b>Utilidad luego de pago a trabajadores</b>		<b>5.396,97</b>	<b>6.936,61</b>	<b>7.547,01</b>	<b>8.194,32</b>	<b>8.880,61</b>	<b>13.858,04</b>	<b>10.378,91</b>	<b>11.195,63</b>	<b>12.060,73</b>	<b>12.976,89</b>
(-) 23% IMPUESTO A LA RENTA		1.241,30	1.595,42	1.735,81	1.884,69	2.042,54	3.187,35	2.387,15	2.574,99	2.773,97	2.984,69
<b>Utilidad Luego de Impuestos</b>		<b>4.155,67</b>	<b>5.341,19</b>	<b>5.811,20</b>	<b>6.309,63</b>	<b>6.838,07</b>	<b>10.670,69</b>	<b>7.991,76</b>	<b>8.620,63</b>	<b>9.286,76</b>	<b>9.992,21</b>
(+) Valor de Salvamento											3.341,58
(+) Recuperación de Capital											1.399,07
(+) Depreciaciones		1.750,88	1.750,88	1.750,88	1.750,88	1.750,88	1.750,88	1.750,88	1.750,88	1.750,88	1.750,88
<b>Flujo Neto Efectivo</b>	<b>-21.707,90</b>	<b>5.906,55</b>	<b>7.092,07</b>	<b>7.562,08</b>	<b>8.060,51</b>	<b>8.588,95</b>	<b>12.421,58</b>	<b>9.742,65</b>	<b>10.371,52</b>	<b>11.037,65</b>	<b>16.483,74</b>

**Elaboración:** EL Autor

En el presente proyecto el flujo de caja permite resumir la información de la inversión previa a la puesta en marcha, las inversiones durante la operación como es los ingresos y egresos de operación y el valor del proyecto. Del cuadro anterior se puede concluir que el Flujo neto efectivo para el primer año es de \$5.906,55 dólares, para el quinto año es de \$8.588,95 dólares y para el décimo año es de \$16.483,74 dólares.

#### **4.4.10. Evaluación Financiera.**

En este capítulo se analiza el proyecto en general en base a los flujos generados, analizando indicadores relevantes tales como la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Actual Neto (VAN) para analizar la viabilidad económica de la empresa que se pretende crear.

- a. Valor actual neto.** El VAN representa en valores actuales, el total de los recursos que queda en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir el retorno líquido actualizado generado por el proyecto. Para determinar el VAN se consideró una tasa de descuento del 14% y esto comparado con la inversión y los resultados de los diez años de los flujos de efectivo neto, **se determinó un VAN de \$24.296,91 dólares**, en vista de que este es positivo mayor a cero, es recomendable invertir en el presente proyecto de microfranquicia.

Tabla N.- 22. VAN	
DESCRIPCIÓN	VAN
VAN	\$24.296,91

Elaboración: El Autor

- b. Tasa interna de retorno.** Es un indicador que muestra la capacidad de ganancias del proyecto y la factibilidad de ejecutarlo o no, si la TIR es superior al costo de oportunidad del capital si se lo puede ejecutar.

Tabla N.- 23. TIR	
DESCRIPCIÓN	TIR
TIR	35%

Elaboración: El Autor

Como se puede observar en el cuadro anterior la TIR es positiva, presentándose así un escenario alentador para la operación del presente proyecto.

- c. Relación Beneficio – Costo.** Es importante calcular este indicador, ya que refleja el valor que ganara el inversionista por cada dólar invertido.

$$R B/C = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Gastos actualizados} - \text{inversión inicial}}$$

$$R B/C = \frac{1468.362,61}{413.980,28 - (-21.707,90)} \quad \quad \quad \mathbf{R B/C = 1,19}$$

La relación Beneficio/costo del presente proyecto microempresarial es igual a 1,19, lo cual significa que por cada dólar invertido, el empresario gana 0,19 dólares.

- d. Período de recuperación de la inversión.** De acuerdo al flujo de entradas de efectivo producidos por la microfranquicia “Super Lunch”, dedicada al

expendio de alimentos y bebidas sanas y naturales, esta recupera su inversión inicial en 3,2 años de operaciones productivas de la micro empresa como se indica en el siguiente cuadro:

<b>Tabla N.- 24. PAYBACK</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PAYBACK</b>
<b>PAYBAC</b>	<b>3,2 AÑOS</b>

**Elaboración: El Autor**

## **CAPITULO 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

### **5.1. CONCLUSIONES.**

- En el país no existe una ley para la conformación de franquicias como existe en otros países, sin embargo de acuerdo a información proporcionada por la Asociación Ecuatoriana de Franquicias AEFran fundada en 1997, en Ecuador existen 35 franquicias nacionales y 150 extranjeras.
- En base aplicación de la Guía de Bares Saludables dispuesta por la Coordinación Nacional de Nutrición del Ministerio de Salud y el Ministerio de Educación, los bares de los diferentes colegios actualmente ofertan en su menú algunos productos saludables, lo cual se pudo determinar con las entrevistas a dueños de bares y a los estudiantes que la aceptación de estos productos es creciente, con un nivel de aceptación del 38,67%.
- En el país existe una gran oportunidad de negocio para desarrollar las microfranquicias de bares saludables, por la alta tendencia de los jóvenes a consumir productos saludables y por la gran cantidad de colegios existentes a nivel local, regional y nacional.
- En la ciudad y provincia de Loja no existe un modelo de negocio con enfoque de bar saludable, y que cuente con manuales de funcionamiento que sirva como guía a otros microempresarios.



- Los pequeños negocios con enfoque de microfranquicia son una alternativa de negocio en el país, ya que son fáciles de crear, de pequeña escala, fácil de transferir los conocimientos para su operación y factible de replicar.
- La Asociación Ecuatoriana de Franquicias AEFTRAN explica que “de cada 10 negocios (no franquicias) que se ponen en marcha 7 fracasan y cierran al tercer año; sin embargo de cada 10 franquicias que comienzan 7 tienen éxito y superan los tres años de vida”, por lo tanto, las microfranquicias son de bajo riesgo.
- De la investigación realizada a los estudiantes de los colegios de determina que el mayor porcentaje de estudiantes (58,2%) gastan entre 0,50 a 1,00 dólares al día para consumir en el bar de su colegio. Mientras tanto, que el 17,6% gastan entre 0,10 a 0,50 dólares; el 10,6% gasta entre 1,00 a 1,50 dólares; y, solamente el 2,7% gastan entre 2,00 a 2,5 dólares.
- La microfranquicia matriz “Super Lunch” se constituirá como Sociedad Anónima, cuyas acciones serán negociables.
- Para la implementación y arranque de la presente empresa propietaria de la microfranquicia se invertirá USD 26.838 dólares, la cual el primer año sus ingresos dependerán solo de la operación directa de una microfranquicia, cuyos ingresos ascienden aproximadamente a USD 75.189,89 dólares.

- Las microfranquicia realmente son negocios de baja inversión, pues, para la implementación de una nueva microfranquicia lista para operar se requiere invertir USD 21.707 dólares aproximadamente, cuyo valor es muy cercano al valor que resulte de multiplicar el ingreso per cápita de un país por tres con su margen más/menos de diferencia (año 2016 el ingreso per cápita del Ecuador = USA 6.996 dólares *Revista Líderes No. 953, febrero 2016*).
- Para el franquiciado es decir para el empresario que adquiera la presente microfranquicia “**Super Lunch**” la inversión será de USD 21.707,90 de lo cual UUS 5.000 dólares son por Canon de Ingreso y uso de la franquicia y USD 16.707,90 dólares para inversión. Las ventas aproximadas que tendrá el franquiciado serán USD 75.189,89 dólares aproximadamente, con un incremento anual del 5%. El punto de equilibrio las ventas mínimas son de USD 44.360,41 dólares para no perder ni ganar.
- El proyecto determina indicadores positivos: el Valor Actual Neto VAN es de USD 24.296,91 dólares, la Tasa Interna de Retorno TIR es del 35%, la recuperación de capital es de 3 años 2 meses, y la Relación Beneficio/costo es 1,19. Esto determina que implementar un negocio de este tipo en los colegios de la ciudad de Loja, a pesar de proyectar las ventas solo para diez meses es rentable para cualquier emprendedor.

## **5.2. RECOMENDACIONES.**

- Plantear al Gobierno y a la Asamblea Nacional la elaboración de la Ley de Franquicias y microfranquicias en Ecuador, como estrategia de fortalecer el crecimiento y competitividad de la pequeña y micro empresa, y la generación de fuentes de empleo.
- Fortalecer la aplicación del Reglamento y la Guía de Bares Saludables, a través del apoyo a la implementación de este tipo de microfranquicia en los colegios y escuelas del país, porque contaran con manuales de funcionamiento, menú de productos y recetas con productos nutritivos y saludables.
- Los pequeños negocios con enfoque de microfranquicia son una alternativa de negocio en el país, debido a que son fáciles de crear, de pequeña escala, fácil de transferir los conocimientos para su operación y factible de replicar.
- Gobiernos Provinciales, cantonales en coordinación con las cámaras de la pequeña empresa deben generar modelos de microfranquicias locales, de acuerdo al potencial del territorio, y en base de ello replicar en forma rápida nuevos negocios, generando cientos de fuentes de empleo a nivel local y provincial.

- Ofertar productos nutritivos y saludables a precios inferiores a USD 1,00 dólares, debido a que el poder adquisitivo de los estudiantes de los colegios de la ciudad de Loja es bajo.
- Es importante que durante el primer año de funcionamiento de la primera microfranquicia se ponga a prueba el modelo de negocio, se hagan los correctivos necesarios, se posicione la empresa y se proceda a ajustar los manuales de operación y uso de marca, y proceder desde el segundo año al proceso promoción y venta de microfranquicias.
- Recomendable invertir en este negocio ya que el mercado es seguro en los diferentes colegios donde se implemente, además de la evaluación financiera se obtienen indicadores positivos que determinan que la implementación de la microfranquicia es rentable.

## BIBLIOGRAFIA.

Alonso, Mariano, (2003) *La Franquicias de la A a la Z, Manual para el franquiciador y franquiciado*. Editorial Lid.

Acuerdo Interministerial No. 000410 entre los Ministerios de Educación y Ministerio de Salud Pública que establece el “Reglamento de Funcionamiento de Bares Escolares a nivel nacional”.

Guía para Bares Escolares, elaborado por el Ministerios de Salud Publica Coordinación. . Nacional de Nutrición, Ministerio de Educación y Distrito Metropolitano de Quito.

Angélica Frias, 4 DICIEMBRE 2013. “El modelo de franquicias: ganando más con menores riesgos ”[http://www.ideasparapymes.com/franquicias/modelo\\_franquicias\\_financiamiento\\_aumentando\\_retorno\\_inversion.html](http://www.ideasparapymes.com/franquicias/modelo_franquicias_financiamiento_aumentando_retorno_inversion.html).  
Lunes 5 de mayo 2014.

Barbadillo, Santiago (2009). *Invertir en Franquicias: guía práctica para convertirse en dueño de tu propio negocio*. Editorial Planeta.

Catalogo argentino de Marcas y Franquicias. Invierta en franquicias, sea dueño de su propio negocio. (2013 – 2014). Páginas 14 y 15.

*Entrepreneur. Franquicia de Pastelería* (abril 2014) página 79. Número 5687. México

Feher, Karen, (2013). *Franquicias con impacto social*. Editorial Lid

Frías, Angélica. *El modelo de franquicia: ganando más con menos riesgo*.

Ministerio de Salud Pública del Ecuador, Coordinación Nacional de Nutrición (2011). Guía para Bares Escolares, Quito.

Stettinius, Wallase, (2009). *Plan de Negocio: como diseñarlo e implementarlo*. Editorial. Profit.

Velasco, Félix. (2007). *Aprende a Elaborar un Plan de Negocio*, Editorial Paidós.

*Soyemprendedor. Franquicias rentables otra opción de negocios*.  
<http://creanegocios.com/franquicias-rentables.html>.

Ley Organica de Educacion, en su Título I Capítulo I Objeto de la Ley y en su Art. 1

La Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía Alimentaria en su Art. 28 establece:

La Ley Orgánica de Salud, manda en su Art. 16:

Constitución de la República del Ecuador, en el Título II, Capítulo II, Derechos del . Buen Vivir, y el Art. 13.

Ministerio de Salud Pública,

“Dialogo Provincial sobre Educación, Contrato Social por la Educación –Ecuador- 2011

Guía de funcionamiento de Bares Saludables, Coordinación Nacional de Nutrición del . Ministerio de Salud y el Ministerio de Educación.

*Revista Líderes No. 953, febrero 2016.*

Distrito del Ministerio de Educación Zonal 7.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, 2010.

ENSANUT, Encuesta Nacional de salud y Nutrición 2011-2013 MSP, INEC – Ecuador

Wikipedia 14 octubre 2013. [http://es.wikipedia.org/wiki/Modelo\\_de\\_negocio](http://es.wikipedia.org/wiki/Modelo_de_negocio) (<http://creanegocios.com/franquicias-rentables.html>).

El Ciudadano, Alimentación de los ecuatorianos. 12 diciembre 2015. <http://www.elciudadano.gob.ec/comida-chatarra/>

El Ciudadano, Consumo de comida chatarra principal causa de enfermedades como diabetes e hipertensión, 12 diciembre 2015 <http://www.elciudadano.gob.ec/consumo-de-comida-chatarra-principal-causa-de-enfermedades-como-diabetes-e-hipertension/>



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

## Apéndice A

# MODELO DE ENCUESTA

### ENCUESTA PARA REALIZAR UN ESTUDIO DE MERCADO DE UNA MIRCRO FRANQUICIA "SUPER LUNCH" A SER IMPLEMENTADA EN LOS COLEGIOS DEL CANTÓN LOJA

Buenos días/tardes, la presente encuesta tiene como intención principal, conocer sus preferencias de consumo en los bares actuales de su colegio o Institución educativa.

#### 1. INFORMACION GENERAL

Responsable:

ENCUESTA No. _____	NOMBRE DEL COLEGIO: _____	
	CURSO: _____	
a. SEXO:	1. Masculino ( )    2. Femenino ( )	
b. EDAD:		
1. De 11 – 12 años ( )	2. De 13 – 14 años ( )	3. De 15 – 16 años ( )
4. De 17 – 18 años ( )	5. Otro ( ) Especifique _____	

2. Está usted de acuerdo con los productos que se ofrecen en el bar actual de su colegio?    SI ( ) NO ( )  
Porque?

.....  
...

3. Que considera que se debe mejorar en el bar actual de su colegio?

Literal	Valores - dólares	( x )
a.	Infraestructura	
b.	Servicio	
c.	Productos	
d.	Variedad de Productos	

Literal	Valores - dólares	( x )
e.	Higiene	
f.	Precios	
g.	Productos Saludables	
h.	Otros	

Cuál? .....

4. Cuántos dólares usted gasta diariamente en el bar de su colegio?.

Literal	Valores - dólares	( x )
a.	\$0,10 - \$0,50 centavos de dólar	
b.	\$0,51 - \$1,00 dólar	
c.	\$1,01 - \$1,50 dólares	
d.	\$1,51 - \$2,00 dólares	

Literal	Valores - dólares	( x )
e.	\$2,01 - \$2,50 dólares	
f.	\$2,51 - \$3,00 dólares	
g.	\$3,01 dólares y más – Especifique \$.....	

5. Especifique cuáles son los principales productos saludables y no saludables que usted consume en el bar de su colegio y cuál es el precio que paga por los mismos?

PRODUCTOS SALUDABLES		
Literal	Productos que consume	Precio que paga (\$)
a.	Frutas ( ) .....	
b.	Leche ( ) .....	
c.	Yogurth ( ) .....	
d.	Arroz relleno ( ) .....	
e.	Jugos naturales( ) .....	
f.	Cereales ( ) .....	
g.	Otras ( ) Especifique.....	

1.Cuál de los siguientes productos usted estaría dispuesto a consumir en el caso de que en su colegio se implemente un bar con productos saludable?

LITERAL	PRODUCTOS	X
a.	Pastel de zanahoria	
b.	Pastel de manzana	
c.	Pinchos de frutas	
d.	Ensalada de frutas	
e.	Helado de coco	
f.	Cho-bananos	



g.	Maduros con queso	LITERAL	PRODUCTOS	X
h.	Canguil con panela	m.	Salchipapas	
i.	Humitas de sal	n.	Empanadas de viento	
j.	Choclo con queso	o.	Empanadas de verde	
k.	Torta de papaya	p.	Ceviches de chochos	
l.	Torta de yuca	q.	Pinchos de carne	
ll.	Sanduche de queso	r.	Tamales	
		s.	Quimbolitos	
		t.	Refresco de avena con frutas	
		u.	Leche de soya	
		v.	Colada de avena con leche,	
		w.	Yogurth con fresas y cereales	
		x.	Morocho con dulce	



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

---

Apéndice B

**MANUAL OPERATIVO Y TÉCNICO DEL  
FUNCIONAMIENTO DE LA MICRO  
FRANQUICIA “SUPER LUNCH”.**



## **MODELO OPERATIVO Y TÉCNICO DEL FUNCIONAMIENTO DE LA MICRO FRANQUICIA “SUPER LUNCH”.**

---

- 1.** Objetivo
- 2.** Involucrados
- 3.** Funciones del Personal Operativo y Administrativo
- 4.** Normas que deben cumplir el administrador y el personal operativo de la Micro Franquicia “Super Lunch”
- 5.** Cuidado y manejo de utensilios de cocina para la preparación de alimentos
- 6.** Recomendaciones de higiene y conservación de los alimentos a ser fabricados en los bares de los colegios del Ecuador,
- 7.** Recomendaciones de la preparación de los alimentos que se expendrán en los bares de colegio del Ecuador
- 8.** Normas para el almacenaje de alimentos
- 9.** Proceso de elaboración de alimentos y bebidas
- 10.** Productos (Alimentos y bebidas a elaborar)
- 11.** Recetas de productos de sal y dulce

## **1. Manual Operativo de la Micro Franquicia “Super Lunch”**

Tomando en consideración que con el presente proyecto se trata de implementar una Micro Franquicia, se debe tener un manual operativo con el fin de contar con una herramienta eficaz para la capacitación y operación del personal operativo de cada una de las micro franquicia a implementarse, contribuyendo de manera propia a que la transmisión del conocimiento y procesos sea homogénea.

El presente manual operativo contara con los procedimientos, actividades, tareas y responsabilidades del personal operativo y administrativo, capaz de proporcionarle al personal todo el soporte necesario.

## **2. Objetivo**

Instruir en las actividades y funciones que permitan realizar los diferentes alimentos y bebidas naturales y/o procesadas que brinden una alimentación nutritiva, inocua, variada y suficiente para adolescentes y jóvenes de colegios, ofrecidos en la Micro Franquicia “Super Lunch”.

## **3. Involucrados**

El presente manual está dirigido al personal operativo y administrativo de la Micro franquicia.

## **4. Funciones del Personal Operativo y Administrativo**

### **a. Personal Operativo:**

- Asistir obligatoriamente al proceso de inducción.
- Leer y capacitarse en normas de higiene personal.
- Leer y capacitarse en temas de manejo y conservación de alimentos.
- Acatar estrictamente las disposiciones y procesos en la elaboración de los alimentos y bebidas a ser expandidas.

- Respetar los uniformes y disposiciones establecidas.
- Receptarán toda de la materia prima y verificarán el buen estado de la misma.
- Inspeccionaran y almacenaran la materia prima
- Prepararán los alimentos y bebidas
- Se encargarán de almacenar en los diferentes stands todos los productos elaborados.
- Inspección y almacenamiento
- Entregarán y despacharán los productos solicitados.

**b. Personal Administrativo**

- El personal administrativo será el gerente propietario de la micro franquicia y éste a su vez será el representante legal y dueño de la misma.
- Será el líder del micro franquicia, quien a su vez será el encargado de dar instrucciones y capacitar al personal operativo y a su vez evaluar su desempeño.
- Manejo de problemas y conflictos.
- Negociaciones con proveedores y clientes.
- Receptara el pedido de venta.
- Cobrará el pedido de venta
- Ser el responsable de la contabilidad y manejo de recursos.
- Otras.

**5. Normas que deben cumplir el administrador y el personal operativo de la Micro Franquicia “Super Lunch”**

Tanto el administrador como los empleados de la micro franquicia deberán presentar el certificado de salud una vez al año previo al ejercicio de su actividad y cumplir con las normas sanitarias establecidas por el Ministerio de Salud Pública, entre ellas constan:

- En lo que respecta al aseo personal se debe tomar en consideración que el cabello y las uñas deben estar cortas y limpias, piel sana, sin afecciones cutáneas o heridas, no toser o estornudar sobre los alimentos, no fumar ni ingerir licor en el bar.
- Se debe utilizar uniforme, delantal o mandil, gorro para cubrir el cabello, no usar pulseras, relojes, anillos y otros objetos.
- El lavado de manos se deberá realizar:
  - ✓ Antes de comenzar a trabajar y cada vez que se interrumpe por algún motivo.
  - ✓ Antes y después de manipular alimentos crudos y cocidos.
  - ✓ Luego de manipular dinero.
  - ✓ Luego de utilizar el pañuelo para toser, estornudar o limpiarse la nariz.
  - ✓ Luego de manipular basura.
  - ✓ Luego de manipular basura.
  - ✓ Luego de hacer uso del baño. Si ha estado en contacto con animales o insectos.
  - ✓ Si ha utilizado insecticidas, veneno, etc.
- El lavado correcto de las manos se debe hacer de la siguiente manera:
  - ✓ Descubrirse hasta el codo
  - ✓ Enjuagarse hasta el antebrazo
  - ✓ Jabonarse cuidadosamente
  - ✓ Cepillarse las manos y las uñas
  - ✓ Enjuagarse a chorro con agua limpia para eliminar el jabón
  - ✓ Secarse con una toalla limpia de uso personal o con toalla de papel
- Evitar cocinar en los siguientes casos:

- ✓ Si presenta alguna lesión en las manos.
- ✓ Si presenta secreciones anormales por nariz, oídos, ojos.
- ✓ Si presenta náuseas, vómitos, diarrea, fiebre.
- El manipulador de alimentos debe estar atento ante toxiinfecciones alimentarias de quienes convivan con él y tomar las precauciones necesarias para evitar contagio.

## **6. Cuidado y manejo de utensilios de cocina para la preparación de alimentos**

- Tener cuidado con los utensilios de cocina (tablas de picar, cuchillos, cucharas, etc.), se debe lavar cada vez que se utilicen, por ejemplo, no hay que preparar jamás un pollo CRUDO y utilizar después la misma tabla para picar y el mismo cuchillo para cortar el pollo COCIDO: ya que este puede contaminarse y reaparecer todos los posibles riesgos de proliferación microbiana por consiguiente, habría que cortar el pollo y enseguida lavar la tabla, el cuchillo y utensilios utilizados, de preferencia debe utilizarse tabla plástica.
- Los paños que entren en contacto con platos o utensilios se deben cambiar cada día y hervir antes de volver a usarlos.
- Se deben lavar los trapeadores o paños utilizados para fregar los pisos.
- Se debe tener cuidado extremo con la limpieza de vajilla.
- En caso de utilizar vajilla retornable, su limpieza se la realizará con agua corriente y jabón para vajilla; de igual manera, debe incentivarse el uso de servilletas desechables y manteles de tela, preferentemente de color blanco.
- Los equipos y utensilios destinados a la preparación y transporte de alimentos deben ser de material resistente, inoxidable y anticorrosivo, fáciles de limpiar,

lavar y desinfectar; los utensilios serán almacenados en vitrinas, al igual que la vajilla y cualquier otro instrumento que se use para su manipulación, preparación y expendio; el aseo y mantenimiento del menaje se hará con la periodicidad y en las condiciones que establece la normativa sanitaria vigente.

**7. Recomendaciones de higiene y conservación de los alimentos a ser fabricados en los bares de los colegios del Ecuador,** de acuerdo a la Guía de bares escolares del Ministerio de Salud Pública, Ministerio de Educación y el Distrito Metropolitano de Quito, 2011

- En la selección de alimentos es importante observar la fecha de caducidad, adquiera alimentos limpios y seguros, sin magulladuras. Los alimentos procesados deben tener registro sanitario.
- Las frutas y hortalizas deben preferirse las de temporada, frescas, en buen estado que no estén en contacto con el suelo.
- Frutas, hojas de verduras y hortalizas con presencia de manchas negras, cafés o moradas deben rechazarse pues pueden contener bacterias, hongos y virus que afectan la salud. Los alimentos deben lavarse antes de ser consumidos.
- En lo relacionado a las carnes, se deben rechazar las carnes que presenten cambios de color, olor, nodulaciones o parásitos visibles (particularmente en carnes y vísceras de res y cerdo). En éste tipo de alimentos se produce fácilmente contaminación cruzada por bacterias.
- La leche se debe comprar pasteurizada, tomando en cuenta la fecha de caducidad, en caso de no disponer de este tipo de leche, comprar la leche de



vaca de procedencia segura. Debe cernirse y hervirse por un tiempo de 10 minutos, dejar enfriar en el recipiente que se hirvió. Luego guardar en refrigeración o en lugar fresco hasta su utilización.

- Los quesos se deben consumir de preferencia que tengan registro sanitario y fijarse en la fecha de caducidad. Se debe guardar en refrigeración, si compra queso fresco o quesillo, observar el olor, color y textura.

**8. Recomendaciones de la preparación de los alimentos que se expendieran en los bares de colegio del Ecuador,** de acuerdo a la guía de bares escolares del ministerio de salud pública, ministerio de educación y el distrito metropolitano de quito, 2011

- Se debe cocinar bien los alimentos crudos (en particular, los pollos, la carne y la leche no pasteurizada) están a menudo contaminados por microorganismos, para eliminarlos, se requiere de una cocción.
- Los aceites deben ser usados una vez al día y no ser recalentados.
- Observar que cuando se prepare el pollo asado, si junto al hueso se encuentra la carne cruda, habrá que meterlo de nuevo en el horno hasta que esté bien cocido.
- Los alimentos congelados (carne, pescado y pollo) deben descongelarse completamente antes de cocinarlos.
- Evitar el contacto entre los alimentos crudos y los cocinados, ya que un alimento bien cocido puede contaminarse si tiene el más mínimo contacto con alimentos crudos, a este proceso se lo conoce como “contaminación cruzada”. Esta contaminación cruzada puede ser directa, como sucede cuando la carne cruda del pollo entra en contacto con alimentos cocinados.

- Se debe mantener limpias todas las superficies de la cocina, ya que los alimentos se contaminan fácilmente, por ende conviene mantener perfectamente limpias todas las superficies utilizadas para prepararlos. No hay que olvidar que cualquier desperdicio, migaja o mancha puede ser un reservorio de gérmenes y un foco de contaminación.
- Se debe mantener los alimentos fuera del alcance de insectos, roedores y otros animales.
- Los animales suelen transportar microorganismos patógenos que originan enfermedades alimentarias. La mejor medida de protección, es guardar los alimentos en recipientes bien cerrados.
- No se debe tener animales domésticos dentro del bar.
- El agua pura es tan importante para preparar los alimentos como para beber. Si el agua no es segura, hiérvala durante 10 minutos o añada 3 gotas de cloro por cada litro de agua.
- Se dispone también que los alimentos para su expendio deben ser manipulados mediante guantes plásticos desechables o en su empaque original.
- Es responsabilidad del prestador del servicio, evitar la descomposición prematura o vencimiento de los alimentos antes de su expendio, se aplicará el método PEPS (“Lo primero que entra es lo primero que sale”).
- La materia prima para la preparación, así como los alimentos y bebidas procesadas, semi-elaborados y elaborados, deben conservarse en congelación, refrigeración o en ambiente fresco y seco, en vitrinas adecuadas o recipientes limpios y con tapa, dependiendo de las características del producto, a fin de

protegerlos de agentes contaminantes, tomando en especial consideración aquellos de alto riesgo epidemiológico.

- Se debe evitar la exposición a riesgos de los alimentos durante su preparación, transporte y expendio.

## **9. Normas para el almacenaje de alimentos**

- Los alimentos que no necesitan frío se deben almacenar en lugares limpios, secos, ventilados y protegidos de la luz solar y la humedad, siendo estos quienes favorecen la reproducción de bacterias y hongos.
- Los alimentos que por sus características sean favorables al crecimiento bacteriano hay que conservarlos en régimen frío.
- Los alimentos deben colocarse en estanterías de fácil acceso a la limpieza, nunca en el suelo ni en contacto con las paredes.
- No sobrepasar la capacidad de almacenamiento de las instalaciones.
- No barrer en seco (en ninguna instalación donde se conserven y/o manipulen alimentos).
- Separar los alimentos crudos de los cocidos: si no se puede evitar que compartan el mismo estante, al menos, aislarlos con bolsas apropiadas o recipientes de plástico o vidrio

## **10. Proceso de elaboración de alimentos y bebidas**

El personal encargado de la elaboración de alimentos y bebidas, tendrá que respetar las fases del proceso de producción, dichas fases son:

- a. Recepción de materia prima:** Se procede a la recepción de materia prima para elaborar los bocadillos de sal y dulce; y, bebidas.
- b. Inspección y almacenaje de materia prima:** Luego de la recepción de materia prima se procede a inspeccionar y clasificar la materia prima, con el fin de obtener productos de calidad.

- c. **Preparación de alimentos y bebidas:** Se procede a preparar los platillos de sal, dulce y bebidas a ser ofrecidos.
- d. **Inspección y almacenamiento:** Con el fin obtener productos de excelente calidad se verificará la calidad de cada uno de los productos elaborados, para proceder a almacenarlos para el expendio de cada uno.
- e. **Recepción del pedido de venta:** Con el fin de mantener el orden y poder brindar un excelente servicio y tomando en consideración que la venta de los productos será con mayor afluencia en los recesos de clase que los colegios mantienen, y en vista de que se tiene variedad de productos se ha considerado primeramente realizar la recepción del pedido.
- f. **Cobro del pedido de venta:** Se procede al cobro del pedido realizado y entregar el ticket respectivo.
- g. **Entrega de los productos solicitados:** Para la entrega de los productos, el cliente debe presentar el ticket respectivo para evitar confusiones en las entregas de los productos.

## **11. Productos (Alimentos y bebidas a elaborar)**

Se pretende que en la Micro franquicia “Super Lunch” se expendan alimentos y bebidas naturales y/o procesadas, que brinden una alimentación nutritiva, inocua, variada y suficiente para adolescentes y jóvenes de colegios, dentro de los principales productos a ofrecer están: Pastel de zanahoria, Pastel de manzana, Panqueque light, Pinchos de frutas, Ensalada de frutas, Helado de coco, Choco bananos, Maduros con queso, Canguil con panela, Humitas de sal, Choclo con queso, Torta de papa y ensalda, Torta de yuca, sánduche de queso, salchipapas, empanadas de viento, Empanadas de verde, ceviches de chochos, Pinchos de carne, tamales, pizza de vegetales, Refresco de avena con frutas, Leche de soya, Colada de avena con leche y yogurt con fresas y cereales. Para la elaboración de éstos se debe seguir las instrucciones del recetario que se presenta a continuación:

***RECETAS***

***DULCES***

## PASTEL DE ZANAHORIA

Nº porciones: 8

### INGREDIENTES:

- 3 zanahorias
- 2 huevos
- 3 cucharadas de azúcar
- 1/4 de mantequilla
- 1 cucharadita de polvo de hornear
- 1 taza de harina
- 1/2 queso
- 1 cucharadita de esencia de vainilla



### PREPARACIÓN:

1. Se pelan y se rallan las zanahorias, se le mezclan los huevos, el azúcar, la mantequilla, la esencia de vainilla, el polvo de hornear.
2. El queso se amasa hasta ir obteniendo una mezcla y se le va agregando la harina de trigo poco a poco hasta obtener una consistencia de torta con los ingredientes anteriores.
3. Engrasar un molde con mantequilla y enharinarlo, llevarlo al horno a 350° C arriba y abajo durante unos 30 minutos aproximadamente se puede hacer una prueba con un cuchillo al meterlo al molde debe salir limpio.

Tamaño de la porción: 1 pedazo (90 gramos)

### Valor nutritivo en 100 gramos de preparación

Energía	Proteínas	Grasa	Saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Refinol
382.5	6.02	18.5	4.01	46.5	30.1	1.4	465.3

# PASTEL DE MANZANA

Nº porciones: 8

## INGREDIENTES:

- 1 taza de leche
- 3 huevos
- ½ taza de harina
- 3 manzanas
- 2 cucharadas de mantequilla
- 2 cucharadas de azúcar
- 1 cucharadita de polvo de hornear



## PREPARACIÓN:

1. Tamizar la harina, añadir la yema de huevo, la mantequilla, el polvo de hornear y amasar la mezcla.
2. Añadir las manzanas peladas en cuadritos, el azúcar, la clara de huevo batido a punto de nieve y la taza de leche suficiente para que quede una consistencia suave y cremosa.
3. Calentar el horno a 130°C.
4. Hornear durante una hora.
5. Servir caliente con un poco de azúcar morena espolvoreado y canela molida.

Tamaño de la porción: 1 pedazo (90 gramos)

## Valor nutritivo en 100 gramos de preparación

Energía	Proteínas	Grasa	Saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Retinol
198	4.1	12.5	1.7	19.6	39	0.9	45

## PANQUEQUE LIGHT

Nº porciones: 16

### INGREDIENTES:

- 1 taza de harina de trigo
- 1 ½ taza de zapallo licuado o muy finamente picado
- 2 huevos enteros
- 1 cucharita de sal
- 4 cucharas de aceite
- 1 cuchara de polvo de hornear



### PREPARACIÓN:

1. Lavar y picar finamente o licuar el zapallo
2. Agregar los huevos, sal, el aceite y la harina
3. Licuar todo y dejar en una consistencia semilíquida
4. Dejar reposar por 1 hora
5. En una sartén (de teflón) poner una cucharita de aceite dejar que se caliente bien y chorrear la masa por cucharas y dorarla por los dos lados

Tamaño de la porción: 1 unidad (60 gramos)

### Valor nutritivo en 100 gramos de preparación

Energía	Proteínas	Grasa	saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Retinol
267	7.5	11.6	2.4	33.4	26.8	1.5	71.8



## PINCHOS DE FRUTAS

Nº porciones: 4

### INGREDIENTES:

- 2 rodajas de piña
- 2 peras
- 1 taza de frutillas
- 2 plátanos
- 2 naranjas
- 2 rodajas de melón



### PREPARACIÓN:

1. Lavar y pelar las frutas.
2. Cortar en trozos de tamaño uniforme.
3. Ensartar los trozos de fruta en un pincho y servir.
4. Juega con la combinación de colores para hacer más atractivo el plato.

Tamaño de la porción: 1 unidad (90 gramos)

### Valor nutritivo en 100 gramos de preparación

Energía	Proteínas	Grasa	Saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Retinol
54.1	1	0	0	14.6	11.9	0.4	4.4

## ENSALADA DE FRUTAS

Nº porciones: 3

### INGREDIENTES:

- 2 manzanas
- 2 duraznos
- 1 banana
- 2 naranjas
- 1 racimo de uvas
- 1 taza de frutillas
- jugo de naranja



### PREPARACIÓN:

1. Se lavan bien las frutas y se proceden a cortar de un tamaño ideal para llevar a la boca.
2. Dejar enteras solo las uvas. Colocar en un recipiente con abundante jugo de naranja y llevar a la refrigeradora.
3. Como sugerencia se pueden realizar ensaladas de frutas solo de frutos rojos o de frutos tropicales (piña, mango, mandarina).

Tamaño de la porción: 240 gramos

### Valor nutritivo en 100 gramos de preparación

Energía	Proteínas	Grasa	Saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Retinol
43.1	0.6	0	0	11.7	13.1	0.3	11.6

## HELADO DE COCO

Nº porciones: 15

### INGREDIENTES:

- 3 litros de leche pura
- 1 coco
- 5 cucharadas de azúcar
- 5 gotas de esencia de vainilla



### PREPARACIÓN:

1. Paso 1: Hervir la leche, cuando este en plena ebullición, echar el coco en pedazos, también el azúcar y dejar hervir por unos 2 minutos, no queremos cocinar el coco, solo que le salga el saborcito del mismo; retirar del fuego y dejarlo enfriar.
2. Paso 2: Cuando este frío, agregar las gotas de vainilla, licuar y estaría listo para verter en las cubetas o vasitos para helados.

Tamaño de la porción: 1 unidad (200 gramos)

### Valor nutritivo en 100 gramos de preparación

Energía	Proteínas	Grasa	Saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Retinol
78.7	3.1	5	5.3	5.7	86.6	0.3	1.9

## CHOCO - BANANOS

Nº porciones: 4

### INGREDIENTES:

- ½ libra de chocolate semidulce partido en trozos
- 2 bananos pelados y cortados por la mitad
- palitos de madera
- confites de colores o coco rallado o maní para decorar



### PREPARACIÓN:

1. Ponga el chocolate en una olla caliente en baño maría y derrítalo.
2. Introduzca el palito de madera en cada banano.
3. Pase por el chocolate derretido y luego espolvoree con el coco ralado maní (o el ingrediente de su elección).

Tamaño de la porción: 1 unidad (90 gramos)

### Valor nutritivo en 100 gramos de preparación

Energía	Proteínas	Grasa	Saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Retinol
226	3.4	4.7	2.8	48.6	153	3.1	222.5

## MADUROS CON QUESO

Nº porciones: 6

### INGREDIENTES:

- 6 plátanos maduros
- 6 tajadas gruesas de queso, puede usar mozzarella u otro queso que se derrita con facilidad
- ají criollo



### PREPARACIÓN:

1. Pre- caliente el horno a 254 °C
2. Pele los plátanos maduros, póngalos en una bandeja para hornear y frótelos con la mantequilla o el aceite.
3. Hornee los plátanos durante 30 minutos, luego voltéelos y hornee durante otros 15 a 20 minutos o hasta que estén dorados por ambos lados.
4. Saque los plátanos del horno, haga una incisión horizontal en la mitad de cada plátano, y rellénelos con las tajadas de queso.
5. Deje que el queso se derrita y sívalos inmediatamente, con o sin ají de acuerdo a su preferencia.

Tamaño de la porción: 1 unidad pequeña (160 gramos)

### Valor nutritivo en 100 gramos de preparación

Energía	Proteínas	Grasa	Saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Retinol
173.3	4.2	3.9	3.9	33.7	96.5	1.5	120.5

## CANGUIL CON PANELA (CHISPIOLAS)

Nº porciones: 6

### INGREDIENTES:

- 4 onzas de canguil
- 4 cucharas de aceite
- 4 onzas de panela molida



### PREPARACIÓN:

1. Prepare el canguil con el aceite
2. Disuelva la panela en un recipiente a fuego lento
3. Agregue el canguil mezcle y forme bolitas, deje enfriar y sirva.
4. Tamaño de la porción: 30 gramos

### Valor nutritivo en 100 gramos de preparación

Energía	Proteínas	Grasa	Saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Retinol
453	4.2	16.5	3.6	70.7	24.9	3	4.7

***RECETAS***  
***DE SAL***

## HUMITAS DE SAL

Nº porciones: 4

### INGREDIENTES:

- 6-7 choclos frescos, con las hojas
- 3 tazas de queso rallado o desmenuzado, puede usar queso mozzarella si no encuentra quesillo
- 1 taza de cebolla blanca o perla, picada finamente
- 1 cucharadita de semillas de cilantro, en polvo
- 2 dientes de ajo, machacados
- aproximadamente una taza de harina de maíz
- ¼ taza de crema líquida (nata líquida)
- 2 huevos
- 1 cucharadita de sal



### PREPARACIÓN:

1. Pele los choclos, saque las hojas y trate de mantener cada hoja intacta, las hojas más grandes se usan para envolver las humitas y las más pequeñas se rompen en tiritas para amarrarlas.
2. Ponga las hojas en agua hirviendo durante un par de minutos, luego cierre y guarde las hojas hasta el momento de envolver las humitas.
3. Limpie bien los choclos pelados, quitándoles las pelusitas, y use un chuchillo para desgranar los choclos, si no tiene una vaporera para cocinar las humitas guarde las tusas para hacer una vaporera.
4. En el procesador de alimentos ponga los granos de choclos, 1 taza de queso, las cebollas picadas, los ajos machacados, las semillas de cilantro molidas, la harina de maíz, la crema, los huevos, y la sal, muele todos los ingredientes hasta obtener un puré.
5. En una olla de tipo tamalera ponga aproximadamente 2 ½ tazas de agua y la vaporera, el nivel de agua debe estar justo debajo de la parte superior de la vaporera. Si no tiene una vaporera ponga las tusas y algunas de las hojas de choclo en el fondo de la olla, así mismo el nivel de agua debe llegar justo a la parte superior de las tusas pero sin cubrirlas completamente.
6. Ponga las hojas rellenas y envueltas en la olla con la vaporera, recomiendo colocar cada humita de forma un poco inclinada y si tienen alguna apertura póngalas con esa parte hacia arriba. Cubra las humitas con las hojas que sobren y tape bien la olla.
7. Para rellenar y envolver las hojas con la mezcla de las humitas, use 2 hojas de buen tamaño para cada humita, ponga las hojas una encima de otra, doble el costado, luego doble la punta creando un pequeño bolsillo, rellene



las hojas con una buena cucharada de la mezcla de choclo, ponga un poquito de queso rallado o desmenuzado en el centro, luego doble el otro costado de las hojas y use las tiras de las hojas pequeñas para amarrar la humita.

8. Cocine a fuego alto hasta que el agua empiece a hervir, baje la temperatura y cocine a vapor durante 35 a 40 minutos.

Tamaño de la porción: 1 unidad (125 gramos)

**Valor nutritivo en 100 gramos de preparación**

Energía	Proteínas	Grasa	saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Refinol
170.61	4.77	9.59	5.0	19.13	74.05	0.93	74.78

## CHOCLO CON QUESO

Nº porciones: 1

### INGREDIENTES:

- 1 choclo tierno
- 1 rebanada de queso



### PREPARACIÓN:

1. Para esta preparación elegimos choclo tierno, se lo cocina en agua hasta que el grano este suave y se sirve acompañado con tajitas de queso.

Tamaño de la porción: 1 unidad (170 gramos)

### Valor nutritivo en 100 gramos de preparación

Energía	Proteínas	Grasa	Saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Refinol
104	4.08	5.01	2.74	12.58	96.86	5.96	51.09

## TORTILLAS DE PAPA Y ENSALADA

Nº porciones: 10

### INGREDIENTES:

- 4 libras de papas
- 1 cebolla blanca finamente picada
- 4 cucharadas de aceite con achiote
- 1/4 de queso rallado
- 2 yemas de huevo
- sal al gusto



### PREPARACIÓN:

1. Pelar las papas y cocinarlas con sal y cuando estén suaves aplástelas hasta formar un puré.
2. Hacer un refrito con la cebolla y el aceite y agregar al puré.
3. Con esta preparación realizar bolitas, hacer un hueco en el centro y poner el queso, ciérrelos hasta que tomen la forma de unas gruesas tortillas.
4. Póngalos en un sartén hasta que doren.
5. Acompañe con ensalada y chorizo frito en poco aceite.

Tamaño de la porción: 2 unidades (180 gramos)

### Valor nutritivo en 100 gramos de preparación

Energía	Proteínas	Grasa	Saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Retinol
159	5.2	6.1	3.6	21.2	124.8	1.4	69

## TORTA DE YUCA

Nº porciones: 8

### INGREDIENTES:

- 1 libra de yuca
- ½ libra de panela
- canela y clavo de olor
- ½ libra de queso
- 3 huevos
- 4 cucharadas de mantequilla
- 1 cucharada de esencia de vainilla
- 4 onzas de pasas



### PREPARACIÓN:

1. Pelar y lavar la yuca, partirla y rallarla. Aparte poner al fuego la panela, canela y clavo de olor con 1 taza de agua hasta derretirla y formar una miel, dejar enfriar, cernir y agregar a la yuca rallada, a esta mezcla añadir la mantequilla, los huevos, el queso desmenuzado, la esencia de vainilla y las pasas.
2. Una vez que estén bien mezclados todos los ingredientes vaciar en un molde previamente enmantequillado y enharinado y hornearlo a temperatura normal.

Tamaño de la porción: 1 pedazo (90 gramos)

### Valor nutritivo en 100 gramos de preparación

Energía	Proteínas	Grasa	Saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Refinol
247	5.6	7.8	5.3	33.6	47.6	0.7	0.3

## SANDUCHE DE QUESO

Nº porciones: 1

### INGREDIENTES:

- 2 tajada de pan de molde
- 1 porción de queso (30 g)



### PREPARACIÓN:

1. Colocar el queso entre las 2 tajadas de pan
2. Calentar en una waflera por unos minutos y listo para servirse acompañado de una bebida

Tamaño de la porción: 1 unidad (90 gramos)

### Valor nutritivo en 100 gramos de preparación

Energía	Proteínas	Grasa	saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Refinol
223	8.8	4.9	2.1	35.4	191.3	2.5	37.7

# SALCHIPAPAS

Nº porciones: 4

## INGREDIENTES:

- 1 papa y salchicha por persona)
- 4 papas de buen tamaño (tipo russet), peladas y cortadas finas o gruesas de acuerdo a su gusto
- 4 salchichas, enteras o cortadas por la mitad, con un corte de cruz en las puntas
- aceite para freír
- sal al gusto



## PREPARACIÓN:

1. Remoje las papas cortadas en agua fría durante media hora.
2. Escorra el agua y seque muy bien las papas, mientras calienta el aceite para freír las papas, la temperatura del aceite debe estar a 160°C.
3. Añada las papas al aceite hirviendo y cocine hasta que estén doradas y crujientes.
4. Fría las salchichas en el mismo aceite o por separado.
5. Ponga las papas y salchichas sobre toallas de papel para quitar la grasa y sirva inmediatamente acompañados con la salsa rosada y el curtido de cebolla con tomate

Tamaño de la porción: 1 plato pequeño (110 gramos)

### Valor nutritivo en 100 gramos de preparación

Energía	Proteínas	Grasa	Saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Refinol
173	3.2	13.2	3.9	11.1	8.6	0.9	9

## EMPANADAS DE VERDE

Nº porciones: 4

### INGREDIENTES:

- 4 plátanos verdes
- ½ libra de carne molida
- ½ taza de arvejas cocinadas
- ½ cebolla picada
- ½ taza de zanahoria picada
- 1 huevo duro
- 1 cucharadita de perejil
- Sal y aceite



### PREPARACIÓN:

1. Cocine los verdes en agua con sal, luego májelos bien calientes de uno en uno, añádale sal y amase hasta formar una masa blanda.
2. Se hacen empanadas y se las rellena con un refrito de carne molida, perejil, arvejas, zanahoria picada y huevo duro.
3. Fríalos en aceite caliente.

Valor nutritivo en 100 gramos de preparación

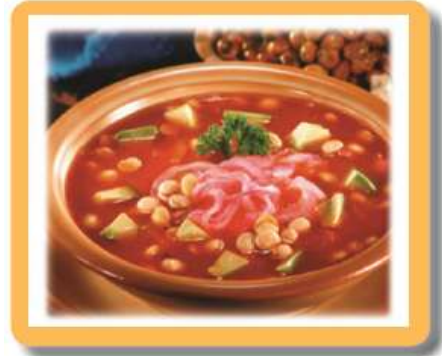
Energía	Proteínas	Grasa	Saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Refinol
252.96	4.28	17.92	4.79	52.42	10.96	7.49	7.61

## CEVICHES DE CHOCOS

Nº porciones: 6

### INGREDIENTES:

- 1 naranja
- 1 libra de chochos
- 1 tomate riñón
- 1 cebolla perla blanca
- 1 limón grande
- 2 cucharadas de aceite
- 3 cucharadas de salsa de tomate
- 2 cucharadas de cilantro hecho picadillo
- 1 cucharadita de sal



### PREPARACIÓN:

1. Lavar bien los chochos ponerlos en un tazón, mientras usted pica la cebolla perla la lava y lo une con el tomate picado añade el aceite, la sal el limón la salsa de tomate, el jugo de naranja, mezclar todo esto para finalizar poniendo el cilantro picado revolver bien y agregar a los chochos dejarlo reposar un rato para que se concentre el sabor de la preparación.
2. Servirse con chifles, tostado, o canguil.

Tamaño de la porción: 1 plato mediano (150 gramos)

### Valor nutritivo en 100 gramos de preparación

Energía	Proteínas	Grasa	saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Retinol
280.26	8.57	15.32	2.22	35.15	51.95	44.73	71.86



## EMPANADAS DE VIENTO

Nº porciones: 4

### INGREDIENTES:

- 1 libra de harina
- 1 cucharadita de polvo de hornear
- 1/2 libra de mantequilla o margarin
- agua fría
- queso fresco desmenuzado para rellenar
- azúcar al gusto



### PREPARACIÓN:

1. Como primer paso, poner en un tazón la harina, el polvo de hornear y la mantequilla. Mezclar bien hasta que se pierda la grasa y quede todo incorporado. Agregar poco a poco el agua fría hasta formar una masa suave.
2. Poner esta masa sobre la mesa enharinada y amasar con suavidad. Si está muy húmeda se le puede agregar más harina. Tapar con una servilleta y dejar reposar por unos 10 minutos aproximadamente.
3. Luego extender fino y cortar discos de 5 unos cm de diámetro. El queso fresco desmenuzado se usa para rellenar. Humedecer los bordes de los discos para que se peguen bien y con los dientes de un tenedor presione el borde para formar el orillo de las empanadas.
4. Luego hay que freírlas en abundante aceite caliente y cuando estén doradas escurrirlas, sacarlas y colocarlas sobre un papel absorbente. Enseguida espolvorear con azúcar y servir muy calientes las empanadas de viento. Buen provecho.

Tamaño de la porción: 1 unidad (80 gramos)

### Valor nutritivo en 100 gramos de preparación

Energía	Proteínas	Grasa	Saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Refinol
322.15	8.4	13.73	5.41	41.05	129.0	0.96	63.00

## PINCHOS DE CARNE

Nº porciones: 3

### INGREDIENTES:

- 250g. de carne de res
- 1/2 cebolla perla
- Perejil
- 2 dientes de ajo
- 1 pimiento rojo
- Orégano
- 1 pizca de comino
- Sal
- aceite



### PREPARACIÓN:

1. Se pone la carne cortada en dados en una fuente, y se adoba con un poco de pimiento rojo, un poco de orégano y un pisca de comino. Se agregan la cebolla partida, una ramita de perejil y un par de dientes de ajo.
2. Se echa aceite y se mezcla bien el adobo. Se deja reposar durante unas horas para que la carne tome el sabor.
3. Luego se ensartan los trozos de carne en unos pinchos y se ponen a la plancha o en asadora. Una vez bien asados se sirven calientes.

Tamaño de la porción: 1 unidad (150 gramos)

### Valor nutritivo en 100 gramos de preparación

Energía	Proteínas	Grasa	Saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Refinol
160.8	20.2	8	2.2	2.2	27.3	3.1	4.3

## TAMALES - CHACHIS

Nº porciones: 5

**INGREDIENTES:**

- ½ libra de hueso de chancho
- 1 libra de harina de maíz pelado y Remojado.
- 2 huevos
- ½ libra de queso
- 10 Hojas de achira
- cebolla perla, ajo, hierbitas al gusto



**PREPARACIÓN:**

1. En 4 tazas de agua preparar el caldo base con el hueso, el refrito de cebolla, hierbitas, condimentos y sal al gusto.
2. Cuando se haya reducido el caldo a dos tazas, ponga en un recipiente la harina, el caldo, los huevos y forme una masa, deje reposar por una hora.
3. Coloque una porción de masa (3 cucharas), en cada hoja de achira limpia y ponga el queso desmenuzado en el centro.
4. Sujete y envuelva bien en la hoja para evitar que penetre el agua. Cocine al vapor por 30 minutos a partir de la ebullición y sirva.

Tamaño de la porción: 1 unidad (90 gramos)

**Valor nutritivo en 100 gramos de preparación**

Energía	Proteínas	Grasa	Saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Retinol
306	10.3	10	6.3	43.7	240.2	2.9	

**PIZZA DE VEGETALES**

Nº porciones: 8

**INGREDIENTES:**

- 5 a 6 tomates bien maduros
- 1 cebolla
- 2 pimientos
- salsa de tomate
- 200 gramos queso mozzarella
- pimienta, orégano y sal al gusto
- 200 gramos de jamón de su preferencia
- masa para pizza



**PREPARACIÓN:**

1. Cortar la cebolla y uno de los pimientos, cocinarlos. Cortar los tomates en trozos grandes y ponerlos en la licuadora junto con un poco de agua.
2. Una vez licuados los tomates agregar a la cebolla y pimientos semi cocinados y continuar la cocción, luego agregarle la salsa de tomate de manera a darle mejor sabor.
3. Una vez cocinada la salsa agregarle la pimienta, oréganos y sal.
4. Poner la salsa en la masa y luego el queso de manera de cubrir toda la masa.
5. Cortar el otro pimiento en julianas, el jamón y decorar con ellos la pizza, agregar oréganos y pimienta sobre estos.

Tamaño de la porción: 1 pedazo (135 gramos)

**Valor nutritivo en 100 gramos de preparación**

Energía	Proteínas	Grasa	Saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Retinol
174.2	6.7	13.8	7.3	4.3	170.8	1.4	129.1

# ***BEBIDAS Y POSTRES***

**REFresco DE AVENA CON FRUTAS**

Nº porciones: 1

**INGREDIENTES:**

- avena 3 cdtas
- panela 3 cdtas
- canela
- agua
- naranjilla 1 cda



**PREPARACIÓN:**

1. Coloque una olla con agua al fuego cuando vea que va a hervir coloque la avena , canela y panela, deje hervir por unos 25 minutos hasta que este cocinada la avena, agregue la fruta de su preferencia en este caso naranjilla y luego retire del fuego, deje reposar licue y cierna estará lista para servirse.

Tamaño de la porción: 1 vaso (200 ml)

**Valor nutritivo en 100 gramos de preparación**

Energía	Proteínas	Grasa	Saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Retinol
86.6	2.6	6.7	3.8	5.2	65.3	0.9	70.4

## LECHE DE SOYA

Nº porciones: 4

### INGREDIENTES:

- 1 taza de soya
- 6 tazas de agua
- 1 cucharada de azúcar morena
- 1 pizca de sal



### PREPARACIÓN:

1. Limpie, remoje por una noche la soya y cocine.
2. Muela finamente y licue con suficiente agua hasta que el afrecho desaparezca.
3. Aumente la sal y el azúcar.
4. Cuele en un lienzo de tela no muy grueso.
5. Ponga a hervir, luego saque la nata y espuma que se forma.
6. Una vez frío añádale la fruta de su preferencia y licue.

Tamaño de la porción: 1 taza (200 ml)

### Valor nutritivo en 100 gramos de preparación

Energía	Proteínas	Grasa	Saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Refinol
43	2.8	1.9	0.3	4.1	31.5	0.8	0.5

## COLADA DE AVENA CON LECHE

Nº porciones: 1

### INGREDIENTES:

- 1 cucharada de avena
- ¼ vaso de leche
- 1 cucharada de azúcar
- canela al gusto



### PREPARACIÓN:

1. Disolver la avena con un poco de agua.
2. Hervir la leche con el azúcar y canela.
3. Agregar a la leche, la avena disuelta.
4. Revolver constantemente hasta que hierva por 5 minutos.

Tamaño de la porción: 1 vaso (200 gramos)

### Valor nutritivo en 100 gramos de preparación

Energía	Proteínas	Grasa	Saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Refinol
119.7	1.2	8.6	0.2	10	27	0.3	0



## YOGURTH CON FRESAS Y CEREALES

Nº porciones: 2

### INGREDIENTES:

- 2 yogures griegos o naturales
- 200g de fresas o frutillas
- 1 puñado de cereales
- 1 pizca de canela
- azúcar al gusto



### PREPARACIÓN:

1. Lavamos las fresas, les cortamos el rabito. Cortamos las fresas en cuadritos pequeños.
2. Echamos el yogurt en un tazón, le añadimos el azúcar, una pizca de canela. Removemos bien.
3. En la copa echamos cereales triturados con las manos.
4. Con una manga pastelera y boquilla de estrella echamos el yogurt.
5. Echamos unas pocas fresas. Otra capa de yogurt y otros cereales, cubiertos de chocolate para acabar.
6. Servir yogurt con fresas y cereales bien frío.

Tamaño de la porción: 1 vaso (200 gramos)

### Valor nutritivo en 100 gramos de preparación

Energía	Proteínas	Grasa	Saturados	Carbohidratos	Calcio	Hierro	Retinol
76.7	2.5	2.1	0.1	12.7	83.5	0.9	40.7

**1. Cronograma de producción de los productos que se ofrecerán en la micro franquicia “Super Lunch”**

Se respetará el siguiente cronograma semanal de producción

CRONOGRAMA DE PRODUCCIÓN										
Nº	PRODUCTO	CANTIDAD DIARIA	CANTIDAD SEMANAL	SEMANAL					MENSUAL	ANUAL
				lunes	martes	miercoles	jueves	viernes		
1	Pastel de zanahoria	56	56	X					224	2.688
2	Pastel de manzana	56	56	X					224	2.688
3	Pancake Light	64	64				X		256	3.072
4	Pinchos de frutas	75	75	X					300	3.600
5	Ensalada de frutas	75	75	X					300	3.600
6	Helado de coco	60	300	X	X	X	X	X	1.200	14.400
7	Cho-bananos	60	300	X	X	X	X	X	1.200	14.400
8	Maduros con queso	50	50	X					200	2.400
9	Canguil con panela	60	300	X	X	X	X	X	1.200	14.400
10	Humitas de sal	50	50		X				200	2.400
11	Choclo con queso	50	50		X				200	2.400
12	Torta de papa y ensalada	75	150			X			600	7.200
13	Torta de yuca	50	100			X			400	4.800
14	Sanduche de queso	75	150		X		X		600	7.200
15	Salchipapas	50	100		X	X			400	4.800
16	Empanadas de viento	100	200				X	X	800	9.600
17	Empanadas de verde	60	120		X			X	480	5.760
18	Ceviches de chochos	75	75			X			300	3.600
19	Pinchos de carne	75	75				X		300	3.600
20	Tamales	50	100			X		X	400	4.800
21	Pizza de vegetales	50	50					X	200	2.400
22	Refresco de avena con frutas	50	150	X	X				600	7.200
23	Leche de soya	60	180		X	X		X	720	8.640
24	Colada de avena con leche	60	120			X	X		480	5.760
25	Yogurth con fresas y cereales	60	300	X	X	X	X	X	1.200	14.400



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

## Apéndice C

# MANUAL DE USO DE MARCA DE LA MICROFRANQUICIA “SUPER LUNCH”.

---



ISOTIPO



LOGOTIPO



MARCA

*100% Natural*

SLOGAN







*Kiosco Saludable*



*Fachada de Kiosco Saludable*



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

---

**Apéndice D**

**COSTOS DE PRODUCTOS  
A OFERTAR EN LA  
MICRO FRANQUICIA “SUPER LUNCH”.**

---



## 5.1. Determinación de Costos

1. PASTEL DE ZANAHORIA																	
COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%		
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo (hora)	costo/total	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total
zanahorias	3	Unidad	0,5	libra	0,25	0,13	1	0,5	1,50	0,75	Gas	0,5	0,020	0,010	3,19	5%	0,160
huevos	2	Unidad	2	unidad	0,15	0,30											
cucharadas de azúcar	3	Unidad	126	gramos	0,001116	0,14											
mantequilla	0,25	libra	0,25	libra	2,25	0,56											
cucharadita de polvo de hornear	1	cucharadita	10	gramos	0,013	0,13											
taza de harina	1	taza	0,33	libra	0,5	0,17											
queso	0,5	libra	0,5	libra	1,9	0,95											
cucharadita de esencia de vainilla	1	cucharadita	1	cucharada	0,058	0,06											
<b>TOTAL</b>						<b>2,43</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,75</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,01</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,16</b>

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	<b>3,19</b>
<b>Imprevistos 10%</b>	<b>0,16</b>
<b>Costo por porción</b>	<b>0,42</b>

8	porciones
---	-----------

2. PASTEL DE MANZANA																			
COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%				
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total		
taza de leche	1	taza	0,25	litro	0,8	0,20	1	0,5	1,50	0,75	Gas	1	0,02	0,02	2,75	5%	0,138		
huevos	3	Unidad	3	unidad	0,15	0,45													
harina	0,5	taza	0,34	libra	0,5	0,17													
manzanas	3	Unidad	3	unidad	0,25	0,75													
cucharadas de mantequilla	2	cucharada	62,5	gramos	0,004	0,25													
cucharadas de azúcar	2	cucharada	3	onzas	0,031	0,09													
cucharadita de polvo de hornear	1	libra	1	gramos	0,013	0,01													
cucharadita de esencia de vainilla	1	cucharadita	1	cucharada	0,058	0,06													
<b>TOTAL</b>						<b>1,98</b>	<b>TOTAL</b>				<b>0,75</b>	<b>TOTAL</b>				<b>0,02</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,14</b>

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	<b>2,75</b>
<b>Imprevistos 10%</b>	<b>0,14</b>
<b>Costo por porción</b>	<b>0,36</b>

8	porciones
---	-----------

3. PANQUETE LIGHT																			
COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%				
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo (hora)	costo/total	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total		
harina de trigo	1	taza	1,00	libra	0,5	0,50	1	1	1,50	1,50	Gas	0,5	0,020	0,01	3,50	5%	0,175		
zapallo licuado o muy finamente picado	1	taza	2,00	unidad	0,5	1,00													
huevos enteros	2	unidad	2	unidad	0,15	0,30													
sal	1	cucharadita	0,18	libra	0,35	0,06													
aceite	4	cucharada	0	ml	0,0027	0,00													
polvo de hornear	1	cucharada	10	gramos	0,013	0,13													
<b>TOTAL</b>						<b>1,99</b>	<b>TOTAL</b>				<b>1,50</b>	<b>TOTAL</b>				<b>0,01</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,18</b>

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	<b>3,50</b>
<b>Imprevistos 10%</b>	<b>0,18</b>
<b>Costo por porción</b>	<b>0,23</b>

16	porciones
----	-----------

4. PINCHOS DE FRUTAS																		
COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%			
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total	
piña	2	rodajas	2	rodajas	0,1	0,20	1	0,3	1,50	0,45					1,85	5%	0,093	
peras	2	unidad	2	unidad	0,25	0,50												
frutillas	1	taza	1	taza	0,25	0,25												
plátanos	2	unidad	2	unidad	0,05	0,10												
papaya	1	taza	1	taza	0,1	0,10												
uvas	1	taza	1	taza	0,25	0,25												
<b>TOTAL</b>						<b>1,40</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,45</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,00</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,09</b>	

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	<b>1,85</b>
<b>Imprevistos 10%</b>	<b>0,09</b>
<b>Costo por porción</b>	<b>0,49</b>

<b>4</b>	<b>porciones</b>
----------	------------------

5. ENSALADA DE FRUTAS																		
COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%			
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total	
manzanas	2	unidad	2	unidad	0,25	0,50	1	0,5	1,50	0,75					2,75	5%	0,138	
duraznos	2	unidad	2	unidad	0,2	0,40												
banana	1	unidad	1	unidad	0,05	0,05												
naranjas	3	unidad	3	unidad	0,1	0,30												
racimo de uvas	1	unidad	1	unidad	0,5	0,50												
frutillas	1	taza	1	taza	0,25	0,25												
<b>TOTAL</b>						<b>2,00</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,75</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,00</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,14</b>	

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	<b>2,75</b>
<b>Imprevistos 10%</b>	<b>0,14</b>
<b>Costo por porción</b>	<b>0,96</b>

<b>3</b>	<b>porciones</b>
----------	------------------

### 6. HELADO DE COCO

COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%			
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total	
litros de leche	1	litro	1	litro	0,8	0,80	1	0,25	1,50	0,38	Gas	0,2	0,02	0,01	2,26	5%	0,113	
1 coco	1	unidad	1	unidad	1	1,00					energia electrica	-	0,00	0,01				
cucharadas de azúcar	5	cucharadas	0,033	libra	0,5	0,02												
gotas de esencia de vainilla						0,05												
<b>TOTAL</b>						<b>1,87</b>	<b>TOTAL</b>				<b>0,38</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,02</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,11</b>

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	2,26
<b>Imprevistos 10%</b>	0,11
<b>Costo por porción</b>	0,16

15	porciones
----	-----------

### 7. CHOCOBANANOS

COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%			
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total	
cocoa	2	onzas	2	onzas	0,09	0,18	1	0,25	1,50	0,38	Gas	0,2	0,00	0,01	0,76	5%	0,038	
bananos pelados y cortados por palitos de madera	2	unidad	2	unidad	0,05	0,10					energia electrica	-	0,00	0,01				
confites de colores o coco rallado o maní para decorar						0,02												
mantequilla						0,05												
<b>TOTAL</b>						<b>0,36</b>	<b>TOTAL</b>				<b>0,38</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,02</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,04</b>

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	0,76
<b>Imprevistos 10%</b>	0,04
<b>Costo por porción</b>	0,20

4	porciones
---	-----------

**8. MADUROS CON QUESO**

COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%		
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total
plátanos maduros	6	unidad	6	unidad	0,1	0,60	1	0,25	1,50	0,38	Gas	1	0,02	0,02	1,39	5%	0,069
tajadas gruesas de queso mozzarella	3	onzas	3	onzas	0,13	0,39											
<b>TOTAL</b>						<b>0,99</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,38</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,02</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,07</b>

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	<b>1,39</b>
<b>Imprevistos 10%</b>	<b>0,07</b>
<b>Costo por porción</b>	<b>0,24</b>

6	porciones
---	-----------

**9. CANGUIL CON PANELA**

COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%		
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total
canguil	4	onzas	0,25	libra	0,8	0,20	1	0,25	1,50	0,38	Gas	0,25	0,02	0,01	0,86	5%	0,043
aceite	4	cucharas	29,6	onzas	0,0027	0,08											
panela molida	4	onzas	0,25	libra	0,8	0,20											
<b>TOTAL</b>						<b>0,48</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,38</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,01</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,04</b>

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	<b>0,86</b>
<b>Imprevistos 10%</b>	<b>0,04</b>
<b>Costo por porción</b>	<b>0,15</b>

6	porciones
---	-----------

10. HUMITAS DE SAL																			
COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%				
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total		
choclos frescos, con las hojas	7	unidad	7	unidad	0,12	0,84	1	0,15	1,50	0,23	Gas	1	0,02	0,02	2,59	5%	0,129		
quesillo rallado o desmenuzado	3	taza	0,5	libra	1,8	0,90													
cebolla blanca o perla, picada finamente	1	taza	1	taza	0,1	0,10													
dientes de ajo, machacados	2	unidad	2	unidad	0,002	0,004													
aproximadamente una taza de harina de maíz	1	taza	0,38	libra	0,5	0,19													
huevos	2	unidad	2	unidad	0,15	0,30													
cucharadita de sal	1	cucharadita	5	gramos	0,002	0,01													
<b>TOTAL</b>						<b>2,34</b>	<b>TOTAL</b>				<b>0,23</b>	<b>TOTAL</b>				<b>0,02</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,13</b>

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	<b>2,59</b>
<b>Imprevistos 10%</b>	<b>0,13</b>
<b>Costo por porción</b>	<b>0,68</b>

<b>4</b>	<b>porciones</b>
----------	------------------

11. CHOCLO CON QUESO																			
COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%				
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total		
choclo tierno	1	unidad	1	unidad	0,15	0,15	1	0,0625	1,50	0,09	Gas	0,5	0,02	0,01	0,35	5%	0,017		
rebanada de queso	1	rebanada	1	rebanada	0,095	0,10													
<b>TOTAL</b>						<b>0,25</b>	<b>TOTAL</b>				<b>0,09</b>	<b>TOTAL</b>				<b>0,01</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,02</b>

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	<b>0,35</b>
<b>Imprevistos 10%</b>	<b>0,02</b>
<b>Costo por porción</b>	<b>0,37</b>

<b>1</b>	<b>porciones</b>
----------	------------------

**12. TORTA DE PAPA Y ENSALADA**

COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%		
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total
papa	4	libra	4	libra	0,3	1,20	1	0,5	1,50	0,75	Gas	0,5	0,02	0,01	2,80	5%	0,140
cebolla blanca finamente picada	1	unidad	1	unidad	0,05	0,05											
cucharadas de aceite con achiote	1	cucharada	0,15	cucharada	0	0,00											
queso rallado	0,25	libra	0,25	libra	1,9	0,475											
yemas de huevo	2	unidad	2	unidad	0,15	0,30											
sal al gusto						0,01											
<b>TOTAL</b>						<b>2,04</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,75</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,01</b>	<b>TOTAL</b>	<b>0,01</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,14</b>

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	<b>2,80</b>
<b>Imprevistos 10%</b>	<b>0,14</b>
<b>Costo por porción</b>	<b>0,29</b>

10	porciones
----	-----------

**13. TORTA DE YUCA**

COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%		
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total
yuca	1	libra	1	libra	0,25	0,25	1	0,5	1,50	0,75	Gas	0,5	0,02	0,01	3,29	5%	0,164
panela	0,5	unidad	0,5	unidad	0,45	0,23											
canela y clavo de olor						0,10											
queso	0,5	libra	0,5	libra	1,9	0,950											
huevos	3	unidad	3	unidad	0,15	0,45											
mantequilla	4	cuharada	4	onzas	0,0625	0,25											
esencia de vainilla						0,05											
pasas	4	onzas	0,25	libra	1	0,25											
<b>TOTAL</b>						<b>2,53</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,75</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,01</b>	<b>TOTAL</b>	<b>0,01</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,16</b>

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	<b>3,29</b>
<b>Imprevistos 10%</b>	<b>0,16</b>
<b>Costo por porción</b>	<b>0,43</b>

8	porciones
---	-----------

14. SANDUCHES DE QUESO																		
COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%			
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total	
tajada de pan de molde	2	unidad	2	unidad	\$ 0,11	0,22	1	0,03125	1,50	0,05	rgia elect	0,0625	0,17	0,01	0,38	5%	0,019	
porción de queso (30 g)	1	unidad	1	unidad	\$ 0,10	0,10												
TOTAL						0,32	TOTAL			0,05	TOTAL		0,01	TOTAL			0,02	

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	0,38
<b>Imprevistos 10%</b>	0,02
<b>Costo por porción</b>	0,40

1	porciones
---	-----------

15. SALCHICHAPAS																		
COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%			
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total	
papas de buen tamaño (tipo russet)	4	unidad	1	libra	0,35	0,35	1	0,5	1,50	0,75	Gas	0,5	0,02	0,01	2,89	5%	0,145	
salchichas	4	unidad	0,5	libra	1,5	0,75												
aceite para freír						1,000												
sal al gusto						0,03												
TOTAL						2,13	TOTAL			0,75	TOTAL		0,01	TOTAL			0,14	

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	2,89
<b>Imprevistos 10%</b>	0,14
<b>Costo por porción</b>	0,76

4	porciones
---	-----------



### 16. EMPANADAS DE VERDE

COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%				
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total		
plátanos verdes	4	libra	4	libra	0,2	0,80	1	0,5	1,50	0,75	Gas	0,5	0,02	0,01	3,38	5%	0,169		
came molida	0,5	libra	0,5	unidad	2,25	1,13													
arvejas cocinadas	0,5	taza	0,34	libra	1	0,34													
cebolla picada	0,5	taza	0,25	libra	0,35	0,09													
zanahoria picada	0,5	taza	0,25	unidad	0,25	0,06													
huevo duro	1	unidad	1	unidad	0,15	0,15													
cucharadita de perejil	1	cucharada	1	cucharada	0,050	0,05													
Sal y aceite																			
<b>TOTAL</b>						<b>2,62</b>	<b>TOTAL</b>				<b>0,75</b>	<b>TOTAL</b>				<b>0,01</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,17</b>

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	<b>3,38</b>
<b>Imprevistos 10%</b>	<b>0,17</b>
<b>Costo por porción</b>	<b>0,89</b>

4	porciones
---	-----------

### 17. CEVICHOS

COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%				
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total		
naranja	1	unidad	1	unidad	0,1	0,10	1	0,5	1,50	0,75	Gas	0,5	0,02	0,01	2,74	5%	0,137		
libra de chochos	1	libra	1	libra	1,25	1,25													
tomate riñón	1	unidad	1	unidad	0,1	0,10													
cebolla perla blanca	1	unidad	1	unidad	0,05	0,05													
limón grande	1	unidad	1	unidad	0,1	0,10													
cucharadas de aceite	2	cuharada	0	ml	0	0,00													
cucharadas de salsa de tomate	3	cuharada	3	cuharada	0,100	0,30													
cilantro						0,05													
cucharadita de sal						0,03													
<b>TOTAL</b>						<b>1,98</b>	<b>TOTAL</b>				<b>0,75</b>	<b>TOTAL</b>				<b>0,01</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,14</b>

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	<b>2,74</b>
<b>Imprevistos 10%</b>	<b>0,14</b>
<b>Costo por porción</b>	<b>0,48</b>

6	porciones
---	-----------

18. EMPANAS DE VIENTO																		
COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%			
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total	
libra de harina	1	libra	1	libra	0,5	0,50	1	0,3	1,50	0,45	Gas	0,5	0,02	0,01	3,50	5%	0,175	
polvo de hornear	1	cucharada	10	gramos	0,013	0,13												
libra de mantequilla o margarin	1	libra	1	libra	1	1,00												
queso fresco desmenuzado para rellenar	0,25	libra	0,25	libra	1,8	0,45												
azúcar y sal						0,05												
cucharadita de perejil						0,03												
aceite	0,5	litro	0,5	litro	1,75	0,88												
<b>TOTAL</b>						<b>3,04</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,45</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,01</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,17</b>			

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	<b>3,50</b>
<b>Imprevistos 10%</b>	<b>0,17</b>
<b>Costo por porción</b>	<b>0,37</b>

10	porciones
----	-----------

19. PINCHOS DE CARNE																		
COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%			
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total	
carne de res	250	gramos	0,558035	libra	2,25	1,26	1	0,5	1,50	0,75	carbon	1	0,02	0,02	2,49	5%	0,124	
cebolla perla	0,5	unidad	0,5	unidad	0,06	0,03												
Perejil						0,05												
dientes de ajo	2	unidad	2	unidad	0,002	0,004												
pimiento rojo	1	unidad	1	unidad	0,05	0,05												
Orégano						0,05												
pizca de comino						0,01												
Sal						0,02												
aceite						0,25												
<b>TOTAL</b>						<b>1,72</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,75</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,02</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,12</b>			

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	<b>2,49</b>
<b>Imprevistos 10%</b>	<b>0,12</b>
<b>Costo por porción</b>	<b>0,87</b>

3	porciones
---	-----------

**20. TAMALES**

COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%		
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total
hueso de choncho	0,5	libra	0,5	libra	2,25	1,13	1	0,5	1,50	0,75	Gas	1	0,02	0,02	4,00	5%	0,200
harina de maíz pelado y remojado	1	libra	1	libra	0,5	0,50											
huevos	2	unidad	2	unidad	0,15	0,30											
queso	0,5	libra	0,5	libra	1,9	0,950											
Hojas de achira	10	unidad	10	unidad	0,02	0,20											
cebolla perla, ajo, hierbitas al gusto						0,15											
<b>TOTAL</b>						<b>3,23</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,75</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,02</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,20</b>

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	4,00
<b>Imprevistos 10%</b>	0,20
<b>Costo por porción</b>	0,84

5	porciones
---	-----------

21. PIZZA DE VEGETALES																		
COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%			
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total	
tomates bien maduros	6	unidad	6	unidad	0,06	0,36	1	0,5	1,50	0,75	Gas	1	0,02	0,02	4,66	5%	0,233	
cebolla	1	unidad	1	unidad	0,05	0,05												
pimientos	2	unidad	2	unidad	0,05	0,10												
salsa de tomate						0,250												
queso mozzarella	200	gramos	0	libra	0,02	0,00												
pimienta, orégano y sal al gusto						0,15												
jamón de su preferencia	200	gramos	0,446428	libra	2,200	0,98												
masa para pizza						2,00												
<b>TOTAL</b>						<b>3,89</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,75</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,02</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,23</b>	

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	4,66
<b>Imprevistos 10%</b>	0,23
<b>Costo por porción</b>	0,61

8	porciones
---	-----------

22. REFRESCO DE AVENA CON FRUTAS																		
COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%			
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total	
avena	3	cucharaditas	3	cucharaditas	\$ 0,01	0,03	1	0,03125	1,50	0,05	Gas	1	0,02	0,02	0,16	5%	0,008	
canela						0,01												
panela	3	cucharaditas	3	cucharaditas	\$ 0,01	0,03												
naranja	1	cucharaditas	1	cucharaditas	0,02	0,02												
<b>TOTAL</b>						<b>0,09</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,05</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,02</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,01</b>	

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	0,16
<b>Imprevistos 10%</b>	0,01
<b>Costo por porción</b>	0,16

1	porciones
---	-----------

23. LECHE DE SOYA																		
COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%			
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total	
taza de soya	0,25	libra	0,25	libra	\$ 0,75	0,19	1	0,125	1,50	0,19	Gas	1	0,02	0,02	0,42	5%	0,021	
tazas de agua	6	taza de agua				0,02												
cucharada de azúcar morena	1	cucharadita	0,67	onzas	\$ 0,00	0,00												
<b>TOTAL</b>						<b>0,21</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,19</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,02</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,02</b>	

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	<b>0,42</b>
<b>Imprevistos 10%</b>	<b>0,02</b>
<b>Costo por porción</b>	<b>0,11</b>

<b>4</b>	<b>porciones</b>
----------	------------------

24. COLADA DE AVENA CON LECHE																		
COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%			
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total	
cucharada de avena	1	cucharada	1	cucharada	\$ 0,00	0,00	1	0,03125	1,50	0,05	Gas	1	0,02	0,02	0,18	5%	0,009	
vaso de leche	0,25	vaso	0,25	vaso	0,2	0,05												
cucharada de azúcar	1	cucharada	1,34	onzas	\$ 0,03	0,04												
canela al gusto						0,020												
<b>TOTAL</b>						<b>0,11</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,05</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,02</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,01</b>	

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	<b>0,18</b>
<b>Imprevistos 10%</b>	<b>0,01</b>
<b>Costo por porción</b>	<b>0,19</b>

<b>1</b>	<b>porciones</b>
----------	------------------

### 25. YOGURTH CON CEREALES

COSTO DE MATERIA PRIMA							MANO DE OBRA DIRECTA				COSTO DE FABRICACION				IMPREVISTOS 10%		
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MEDIDA ESTANDARIZADA	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	obreros	# horas	costo/total	costo/hora	Rubro	# horas	C/hora	Total	Costo de producción MPD+MOD+CF	%	Total
yogures griegos o naturales	0,5	litro	0,5	litro	\$ 1,25	0,63	1	0,125	1,50	0,19	Gas	1	0,00	0,00	1,28	5%	0,064
fresas o frutillas	0,5	libra	0,5	libra	0,8	0,40											
puñado de cereales					\$ 0,25	0,00											
pizca de canela						0,020											
azúcar al gusto						0,050											
<b>TOTAL</b>						<b>1,10</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,19</b>	<b>TOTAL</b>			<b>0,00</b>	<b>TOTAL</b>		<b>0,06</b>

<b>Total Costo de materia prima+Mano de Obra Directa + Costo de Fabricación</b>	<b>1,28</b>
<b>Imprevistos 10%</b>	<b>0,06</b>
<b>Costo por porción</b>	<b>0,67</b>

2	porciones
---	-----------

## 6. Anexo 2 – Flujo de caja de la empresa matriz

CUADRO N° : FLUJO DE CAJA											
FLUJO DE CAJA	Pre operativo	10 años									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Descripción											
CREDITO											
CANON DE INGRESO											
INVERSION	-26.838,51										
<b>INGRESOS</b>											
Ventas	0,00	75.189,89	78.949,38	82.896,85	87.041,69	91.393,78	95.963,47	100.761,64	105.799,72	111.089,71	116.644,19
Ingresos micro franquicia en operación		75.189,89	78.949,38	82.896,85	87.041,69	91.393,78	95.963,47	100.761,64	105.799,72	111.089,71	116.644,19
Venta de micro franquicias											
Canon de ingreso			10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
Inversión total			34.000,00	34.000,00	34.000,00	34.000,00	34.000,00	34.000,00	34.000,00	34.000,00	34.000,00
Cobro Royalty 1% ventas brutas			1.503,80	1.503,80	1.503,80	1.503,80	1.503,80	1.503,80	1.503,80	1.503,80	1.503,80
<b>Total ingresos</b>		<b>75.189,89</b>	<b>124.453,18</b>	<b>128.400,65</b>	<b>132.545,49</b>	<b>136.897,57</b>	<b>141.467,26</b>	<b>146.265,44</b>	<b>151.303,52</b>	<b>156.593,50</b>	<b>162.147,99</b>
<b>GASTOS</b>											
Costos Producción		52.667,63	55.301,01	58.066,06	60.969,36	64.017,83	67.218,72	70.579,66	74.108,64	77.814,07	81.704,77
Servicios básicos		864,00	893,20	923,39	954,60	986,87	1.020,23	1.054,71	1.090,36	1.127,21	1.165,31
Sueldos y salarios		14.329,10	12.344,52	12.761,76	13.193,11	13.639,04	14.100,04	14.576,62	15.069,31	15.578,65	16.105,21
Gastos de implementación de micro franquicias vendidas			33.416,00	33.416,00	33.416,00	33.416,00	33.416,00	33.416,00	33.416,00	33.416,00	33.416,00
Amortización Crédito "Intereses"		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortizaciones		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciaciones		3.750,88	3.750,88	3.750,88	3.750,88	3.750,88	3.750,88	3.750,88	3.750,88	3.750,88	3.750,88
Gasto en Arriendo		6.000,00	6.202,80	6.412,45	6.629,20	6.853,26	7.084,90	7.324,37	7.571,94	7.827,87	8.092,45
<b>Total Costos Operativos</b>		<b>77.611,61</b>	<b>111.908,41</b>	<b>115.330,55</b>	<b>118.913,15</b>	<b>122.663,88</b>	<b>126.590,77</b>	<b>130.702,24</b>	<b>135.007,13</b>	<b>139.514,69</b>	<b>144.234,63</b>
<b>Flujo Operacional</b>	<b>-26.838,51</b>	<b>-2.421,72</b>	<b>12.544,77</b>	<b>13.070,09</b>	<b>13.632,34</b>	<b>14.233,69</b>	<b>14.876,49</b>	<b>15.563,20</b>	<b>16.296,39</b>	<b>17.078,82</b>	<b>17.913,36</b>
(-) 15% Utilidades a trabajadores		-363,26	1.881,71	1.960,51	2.044,85	2.135,05	2.231,47	2.334,48	2.444,46	2.561,82	2.687,00
<b>Utilidad luego de pago a trabajadores</b>		<b>-2.058,46</b>	<b>10.663,05</b>	<b>11.109,58</b>	<b>11.587,48</b>	<b>12.098,64</b>	<b>12.645,02</b>	<b>13.228,72</b>	<b>13.851,93</b>	<b>14.517,00</b>	<b>15.226,36</b>
(-) 23% IMPUESTO A LA RENTA		-473,45	2.452,50	2.555,20	2.665,12	2.782,69	2.908,35	3.042,60	3.185,94	3.338,91	3.502,06
<b>Utilidad Luego de Impuestos</b>		<b>-1.585,02</b>	<b>8.210,55</b>	<b>8.554,38</b>	<b>8.922,36</b>	<b>9.315,95</b>	<b>9.736,67</b>	<b>10.186,11</b>	<b>10.665,99</b>	<b>11.178,09</b>	<b>11.724,29</b>
(+) Valor de Salvamento											5.367,70
(+) Recuperación de Capital											1.529,68
(+) Depreciaciones		3.750,88	3.750,88	3.750,88	3.750,88	3.750,88	3.750,88	3.750,88	3.750,88	3.750,88	3.750,88
<b>Flujo Neto Efectivo</b>	<b>-26.838,51</b>	<b>2.165,87</b>	<b>11.961,43</b>	<b>12.305,26</b>	<b>12.673,25</b>	<b>13.066,83</b>	<b>13.487,55</b>	<b>13.936,99</b>	<b>14.416,87</b>	<b>14.928,97</b>	<b>22.372,55</b>



Presidencia  
de la República  
del Ecuador



Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes



**SENESCYT**  
Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Ricardo Gabriel Pazmiño Toledo, con C.C.: # 11030344540 autor del trabajo de titulación: **DISEÑO DE LA MICROFRANQUICIA “SUPER LUNCH” PARA IMPLEMENTAR EN COLEGIOS DE LA CIUDAD DE LOJA, PROVINCIA DE LOJA**, previo a la obtención del grado de **MASTER EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que se integre al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de graduación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 10 de agosto del 2016

f. \_\_\_\_\_  
Nombre: Ricardo Gabriel Pazmiño Toledo  
C.C. 11030344540



<b>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>		
<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN</b>		
<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b>	DISEÑO DE LA MICROFRANQUICIA “SUPER LUNCH” PARA IMPLEMENTAR EN COLEGIOS DE LA CIUDAD DE LOJA, PROVINCIA DE LOJA	
<b>AUTOR(ES)</b> (apellidos/nombres):	Ricardo Gabriel Pazmiño Toledo	
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b> (apellidos/nombres):	Ing. María J. Alcívar A., Mgs.Econ. Jack A. Chávez G	
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil	
<b>UNIDAD/FACULTAD:</b>	Sistema de Posgrado	
<b>MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:</b>	Maestría en Finanzas y Economía Empresarial	
<b>GRADO OBTENIDO:</b>	Master en Finanzas y Economía Empresarial	
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	10 de agosto del 2016	<b>No. DE PÁGINAS:</b> 114
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Desarrollo de Negocios, Evaluación Financiera	
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	Franquiador, Franquiado, Franquicia, Microfranquicia, Micronegocio, Modelo de negocio, Escuelas saludables, Salud, Nutrición, Bar saludable, Mercado, Manual de funcionamiento, Manual uso de marca	
<b>RESUMEN/ABSTRACT</b> (150-250 palabras):	<p>El presente trabajo plantea la creación de una empresa que cumpla con todos los reglamentos dispuestos por el Ministerio de Educación y Salud para manejar los bares saludables en escuelas y colegios. Para ello, proyecta crear una pequeña empresa con enfoque de microfranquicia. Tendrá la denominación de “Super Lunch”.</p> <p>La Microfranquicia “Super Lunch” se implementará en los colegios de la ciudad de Loja, misma que tiene el enfoque de ser un negocio pequeño, fácil de crear, de baja inversión, fácil transferencia de conocimientos para su operación, factible de replicar en forma inmediata, y de bajo riesgo. El modelo de negocio se enfoca en dos líneas de trabajo, éstas son: a). Implementación de microfranquicias propias y b). Venta de microfranquicia.</p> <p>Los consumidores de los productos que ofertará la microfranquicia "Super Lunch", serán los jóvenes y adolescentes de sexo femenino y masculino de las edades comprendidas entre 11 y 18 años de edad.</p> <p>Para la implementación y arranque de la presente empresa propietaria de la microfranquicia (empresa matriz) se requiere una inversión de USD 26.838. Para el franquiciado es decir para el empresario que adquiera la microfranquicia “<b>Super Lunch</b>” la inversión será de USD 21.707,90 de lo cual UUS 5.000 dólares son por Canon de Ingreso y uso de la franquicia y USD 16.707,90 dólares para inversión. Las ventas aproximadas que tendrá el franquiciado serán USD 75.189,89 dólares aproximadamente, con un incremento anual del 5%. De acuerdo al cálculo del punto de equilibrio las ventas mínimas son de USD 44.360,41 dólares para no perder ni ganar.</p> <p>El proyecto determina indicadores positivos, pues el Valor Actual Neto VAN es de USD 24.296,91 dólares, la Tasa Interna de Retorno TIR es del 35% y la recuperación de capital es de 3 años 2 meses y la Relación Beneficio/costo es 1,19.</p>	
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono:</b> +593-7-2565744 / 0995720206	E-mail: rpconsulting2000@hotmail.com
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:</b>	<b>Nombre:</b> Patricia Poma	
	<b>Teléfono:</b> +593-4-2206950-51	
	<b>E-mail:</b> patricia.poma@cu.ucsg.edu.ec	



**Presidencia  
de la República  
del Ecuador**



**Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes**



**SENESCYT**  
Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

**SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA**

<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>	
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>	
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>	