



ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL



**ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACION
DE EMPRESAS VII PROMOCION**

**MAESTRIA EJECUTIVA EN ADMINISTRACION DE
EMPRESAS**

PLAN DE NEGOCIOS

FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS

"FE"

I N T E G R A N T E S:

ROSA VICENTA ERAZO VELEZ

JULIETA RONQUILLO MOLINA

LOURDES LUQUE DE JARAMILLO

GUAYAQUIL, AGOSTO DEL 2004



ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL



ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

VII PROMOCIÓN

MAESTRÍA EJECUTIVA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

PLAN DE NEGOCIOS

FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS

“FE”

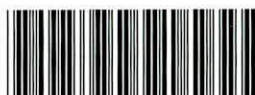
ROSA VICENTA ERAZO VELEZ

JULIETA RONQUILLO MOLINA

LOURDES LUQUE DE JARAMILLO



AGOSTO 2004



DP-07607

INDICE

Análisis de Mercado	5
Análisis Técnico	23
Análisis Administrativo	33
Análisis Social	42
Análisis Ambiental	43
Análisis Legal	44
Análisis Económico	49
Análisis Financiero	52
Análisis de Valores	52
Análisis de Riesgos	61
Anexos. -	

- Modelo de Contrato
- Económicos
- Oferta de negocios

RESUMEN EJECUTIVO

SARYERS, S.A., sociedad anónima domiciliada en la ciudad de Guayaquil, Ecuador, con operaciones desde 1997, ha desarrollado una línea social bajo el nombre de **Franquicias Emprendedoras - FE**.

El sistema de **Franquicias Emprendedoras - FE**, da la oportunidad de crear unidades productivas en la rama de alimentos y bebidas ambulatorias **Fast Food**, para un gran sector de personas que actualmente están en búsqueda de empleo y que quieran tener su propio negocio o que ya estén operándolos y deseen ser más eficientes y competitivos, así como para quienes quieran dejar de trabajar en relación de dependencia y encuentren interesante iniciarse en esta rama de negocios.

Los alimentos rápidos que se van a comercializar serán suministrados por las empresas líderes, dueñas de las marcas, quienes exigirán mantener altos índices de calidad y de aceptación del público consumidor, lo cual brinda más confianza a los consumidores.

Las carretillas de venta de alimentos de **FE** se diferencian en el mercado actual, por que existirá un gran esfuerzo en la capacitación y asistencia técnica de los Franquiciados, quienes deberán sujetarse a los estándares de calidad de las empresas proveedoras encargadas de abastecer a cada uno de los negocios ambulatorios en su puesto de trabajo.

El producto esta compuesto de los siguientes elementos :

- Carrito **Franquicia Emprendedora** equipado y con permisos de operación de las autoridades correspondientes.
- Derecho a comercializar los productos de FE, cesión de uso de la marca y logotipo
- Capacitación inicial del Franquiciado, entrenamiento del personal y asistencia técnica permanente.
- Entrega de un juego del Manual de Operaciones y monitoreo permanente.

Los tres primeros modelos de unidades productivas saldrán bajo la denominación de PANCHOS Mexican Food, Mr Pollo y Mr Chanco de PRONACA y Yogurt.

Los precios de venta de Unidades Productivas Panchos son de USD3.600, Yogurt USD3.000 y Pronaca USD2.400.

La empresa pretende vender el primer año la cantidad de 181 unidades productivas, el segundo año 208 y el tercer año 239, así, desde el primer año estaríamos cubriendo el 22% del mercado actual.

Franquicias Emprendedoras FE, se constituirá como un producto social de la empresa **Saryers**, estará compuesta por cinco socios fundadores:

Arquitecto Alex Jaramillo, Profesora María de Lourdes Luque de Jaramillo, Ingeniera Julieta Ronquillo Molina, CPA Vicenta Erazo Vélez y la Doctora Cecilia Palacio Gonzáles, cada uno aportará con el 20% del capital inicial.

El aporte inicial necesario es de USD 14.000 que serán proporcionados equitativamente por los socios fundadores, esta inversión inicial se podrá recuperar luego del cuarto mes de ventas.



ANÁLISIS DE MERCADO

La empresa otorgante de las **franquicias emprendedoras** "**EL FRANQUICIANTE**" es **SARYERS, S.A.**, sociedad anónima domiciliada en la ciudad de Guayaquil, Ecuador, e inscrita ante el Registro Mercantil del Cantón Guayaquil el día 26 de mayo de 1997, en la foja 29.808, número 8.815 y anotada bajo el número 13.924, afiliada # 22 a la cámara del Libro Núcleo del Guayas, desde el 23 de mayo de 1997, quien ha desarrollado una línea social bajo el nombre de **Franquicias Emprendedoras**.

Con el inicio de nuestro programa de franquicias queremos que los emprendedores de este nuevo negocio comiencen a manejar y operar las carretas de **Franquicias Emprendedoras FE**.

BIL. 1000000
ESPAN 10000

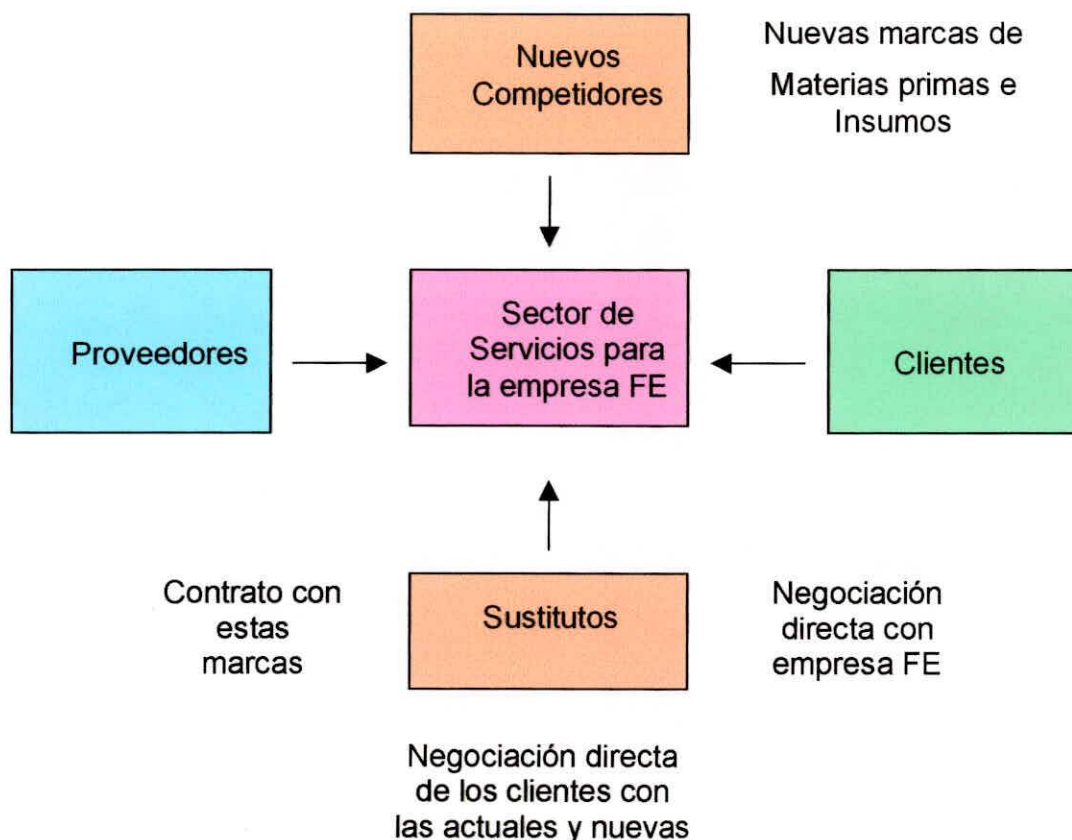
Ecuador está a punto de entrar en la segunda generación de las franquicias. La primera generación, que es la que está experimentando actualmente este país, es la importación de franquicias extranjeras. La segunda se da cuando los empresarios locales empiezan a generarlas en los mismos tipos de negocios en los que se movió la industria por la importación de esas franquicias. Si bien no hay nada de malo en importar franquicias, es mucho mejor que se desarrollen franquicias locales, que es una manera de consolidar la fuerza económica de un país, contribuyendo a tener un mercado interno más sólido, donde la columna vertebral la constituyen las medianas y pequeñas empresas. Por ello, estimamos

que en el Ecuador, en los próximos años, habrá una veintena de franquicias nacionales que estarán en el país y también en el exterior.

Sin embargo, es de anotar que existen obstáculos prácticos, porque el empresariado no dispone de los recursos técnicos, estratégicos, legales y comerciales para hacer un trabajo profundo. Esto significa la definición de los objetivos del negocio, cuál es la estrategia, hacia dónde crecer, cuáles son los servicios que se ofrecerán.

La experiencia nos indica que el mercado latinoamericano cada día está recibiendo más empresas de este tipo e inclusive, existen empresarios locales que están optando por promover sus propias franquicias; por ejemplo: México, supera los 600 asociados del ramo, en Chile existen más de 75 franquicias funcionando, en Colombia existen 83 franquicias, Ecuador es un mercado en el que funcionan 67 franquicias, en Argentina en el año 1.998 se facturaron dos mil millones de dólares en las franquicias.

La amenaza de productos o servicios sustitutos, para **Franquicias Emprendedoras FE** radica en que otros proveedores de marcas e insumos negocien directamente franquicias con los actuales y potenciales clientes, ofreciendo a estos precios más bajos.



La ventaja competitiva que la empresa FE proporciona a sus clientes será la diferenciación en la calidad del servicio, por cuanto se entregarán beneficios amplios que van más allá de la simple provisión de la carreta, tal como se detalla en la descripción del producto.

PRODUCTO

FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS FE, se dedicará a crear un sistema de comercialización que contribuya a mejorar las condiciones existentes en los

negocios de distribución de alimentos ambulantes, con los mejores ingredientes y bajo un formato innovador, precautelando la salud de los consumidores, mejorando el ornato de la ciudad de Guayaquil, generando empleo para la población vulnerable de esta urbe, constituyéndose en un sistema social y productivo en beneficio de la comunidad e inversionistas en general.

Con el slogan **“CON FE USTED TENDRÁ SU PROPIO NEGOCIO”**, animamos a los futuros emprendedores a invertir en un negocio rentable que contribuye al mejoramiento de la situación económica de las familias guayaquileñas, brindando a su vez un servicio de calidad a los consumidores.

El producto comprende:



BIBLIOTECA

ESPOL

- La provisión de la carreta, con el diseño de **FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS FE**, debidamente equipada.
- Derechos para comercializar los productos (PRONACA, TACOS PANCHO, YOGURT).
- Capacitación inicial del Franquiciado.
- Entrenamiento del personal inicial.
- Entrega de un juego de manual de operaciones.
- Costo mínimo de compra al por mayor.

- Asistencia técnica permanente.
- Provisión de indumentaria adecuada para el trabajo.
- Call Center.
- Estudio de Mercado.

FE, comercializará una gama de productos alimenticios para el mercado ecuatoriano, particularmente la ciudad de Guayaquil, bajo las marcas PANCHOS Mexican Food, Mr. Pollo, Mr. Chanco, Mr. Pavo, Fritz Embutidos, Gustadina, Mr. Fish entre otras, con el propósito de llevar al consumidor “en transito” de la ciudad de Guayaquil productos de calidad, a través de carretas estáticas ubicadas en las principales avenidas y centros de concentración de personas en los sectores Norte, Sur, Este y Oeste.

Para lograr este objetivo FE se ha propuesto crear un sistema de FRANQUICIAS para la comercialización de productos de marcas reconocidas, que nos permitirán llevar hasta el consumidor “Tacos, Sándwiches, Hot Dogs, Yogurt, Pan de Yuca y Bebidas” preparados por “Emprendedores” decididos a mejorar sus ingresos, solventar sus necesidades económicas, teniendo un capital semilla y arrancar su negocio propio.

Para llevar a cabo el abastecimiento de insumos a los clientes se mantendrán convenios con empresas serias que ofrezcan marcas líderes, estándares y de reconocida reputación, que garantizarán al Franquiciado la distribución de insumos en el centro de operación, en la frecuencia necesaria según el volumen de ventas, entre estas marcas se cuenta con:

- **PRONACA**, Ofrece todos los días productos confiables a sus clientes y consumidores. Es una empresa ecuatoriana líder en su género, que contribuye a mejorar la productividad agrícola e industrial. Sus marcas gozan de confianza y aceptación dentro y fuera del país!.....Entre las mas conocidas tenemos: Mr. Pollo, Mr. Chanco, Mr. Pavo, Gallina de campo, Mr. Fish, Mr. Cook, Gustadina, Indaves, Arroz rendidor, Rubino, Pro Can.

- **YOGURT CHIVERIA**, Constituye un nuevo concepto que entrelaza salud y sabor, fue penetrando en la mente y el paladar de la familia guayaquileña, instituyéndose *“una nueva forma de comer”*, ofreciendo productos que además de deliciosos, aporten salud a nuestros consumidores.

- **PANCHOS MEXICAN FOOD**, marca de CORPSAT. SA, empresa que mantiene los primeros lugares en la venta de comida mexicana de primera calidad, en el Centro Comercial San Marino, con la velocidad de comida rápida.

- **SERVIEQUIPOS S.A.**, es una empresa de equipamiento para instalaciones de expendios de alimentos

Cabe señalar que **FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS FE**, a través de las marcas citadas anteriormente, ofrece a los clientes de carretas un canal innovador de distribución, ofreciendo descuentos especiales en los diferentes productos que expenden, lo que les permitirá a los clientes en mención disminuir costos operativos.

CLIENTES

Nuestros clientes potenciales son los actuales dueños de carretas, los cesantes de trabajo, los estudiantes de Unidades Productoras Familiares de la Fundación Huancavilca y demás población vulnerable de la ciudad.

Nuestro mercado potencial lo constituye todo el territorio ecuatoriano. Inicialmente cubriremos la ciudad de Guayaquil, en los sectores: Norte, Sur, Este y Oeste.

El perfil de los clientes de FE, serán aquellas personas cuyas edades están comprendidas entre 20 y 44 años, de condición económica media baja, cuyas aspiraciones de ingresos sean máximas de USD 800 mensuales y con un nivel de educación media. Estos clientes podrían tener sus recursos propios o en su lugar deberán ser sujetos de crédito.



BIBLIOTECA
ESPAE-ESPOL

Tamaño del Mercado Global.

De la información obtenida del departamento de Uso de Espacio y Vía Pública del Municipio de Guayaquil, existen en esta ciudad 1.983 carretas ambulantes, ubicadas en distintos lugares de la urbe.

Se realizó una encuesta considerando tres tipos de públicos: Estudiantes de las Unidades Productivas Familiares de la Fundación Huancavilca (100 personas), Empresarios actuales de carretas (150 carretas) y una muestra de potenciales cesantes de trabajo¹ (300 personas). Cabe señalar que en dicha encuesta se

¹ Se encuestó a un grupo de empleados públicos pertenecientes a diversas entidades del Estado.

determinó que los beneficios que ven estos encuestados en invertir en **Franquicias Emprendedoras** son los siguientes:

Oportunidad de negocio	97%
Utilización de productos de Marcas reconocidas	81%
Capacitación y asistencia técnica	82%
Garantía y Confiabilidad	60%
Mayor Rentabilidad	55%
Facilitación de trámites legales	63%

También se determinó hábitos, gustos y preferencias de los consumidores, respecto de si consumen comidas rápidas en las carretas, que tipo de alimentos, si las carretas actuales le brindan una imagen de limpieza . A continuación citamos aspectos relevantes en cada uno de los tipos de encuestados:

- **Los actuales expendedores de comidas rápidas de las zonas Norte, Sur, Este y Oeste.**

El 45% no son dueños de las unidades en las que trabajan, estableciéndose, que son 1983 carretas que operan en la ciudad de Guayaquil con permiso municipal.

Creemos que aquellos que hoy están pagando un alquiler, van a ser los primeros clientes potenciales, debido a las nuevas reglas municipales de solo otorgar licencia de operación a los propietarios de las carretas. Esto corresponde a aproximadamente 890 negocios.

Adicionalmente, el Municipio esta emitiendo nuevas regulaciones sobre el estado de las carretas y la obligación de implementar mejoras sustanciales en ellas, por ejemplo da las dimensiones recomendadas, prohíben el uso de cordeles, focos, fogones y braseros, entre otros.

➤ **Potenciales cesantes de trabajo**

De una muestra de 300 encuestados practicadas a un grupo de potenciales cesantes de trabajo, el 70% mostró una disposición por entrar al negocio.

Según información proporcionada por el INEC, la ciudad de Guayaquil cuenta con una población de 1.067.855 hombres y mujeres, comprendida entre las edades de 20 hasta 44 años. Si aplicamos el 70% de los

resultados de la encuesta, se establece que 747.498 habitantes corren el riesgo de estar desempleados, a los que les aplicaríamos el 9% de la población desempleada en esta ciudad, tendríamos que, 67.275 sería el mercado global de FE, en el segmento de potenciales cesantes de trabajo. Si asumimos que del monto de ese mercado global FE obtendría el 1% de ellos, tendríamos un mercado objetivo de 673 clientes, para ser cubiertos en un periodo de 24 meses, en la región costa.

➤ **Unidades Productivas Familiares (UPF) del Centro de Desarrollo Empresarial (CEDEM) de Fundación Huancavilca.**

Huancavilca tiene un programa a través del CEDEM, llamado unidades productivas familiares, (UPF), en el cual capacita a personas interesadas en tener su propia empresa. La Fundación aceptó encuestar a sus alumnos. De acuerdo a encuestas practicadas a 100 personas estudiantes en las (UPF), que se encuentran en proceso de formación para ser emprendedores, el 63% están dispuestos a invertir en negocios de venta de comidas rápidas y están de acuerdo con el tipo de servicio que brindará FE.

Esto demuestra el gran interés de los encuestados en invertir en la compra de carretas para la provisión de alimentos de comidas rápidas, este porcentaje refleja una actitud positiva importante del grupo encuestado ante

CONCEPTO	OPTIMISTA	CONSERVADOR	PESIMISTA
NO PROPIETARIOS DE CARRETAS	890	500	300
POBLACIÓN DESEMPLEADA	673	300	150
UPF FUNDACIÓN HUANCAVILCA	63	30	15
TOTALES	1.626	830	465

la posibilidad de participar en la propuesta de FE., lo que nos permite determinar tres escenarios:

TAMAÑO DE MERCADO OBJETIVO DE “FE”

FE, ha escogido trabajar con el escenario conservador, por lo que, iniciaremos los dos primeros años con un mercado objetivo de 830 clientes, de las cuales intentaríamos cubrir con la venta de 389 carretas en los dos primeros años.

PROYECCION DE VENTAS MENSUALES

1	5 carretas
2	10 carretas
3	11 carretas
4	13 carretas
5	15 carretas
6	16 carretas
7	18 carretas
8	18 carretas
9	17 caretas
10	19 carretas
11	19 carretas
12	20 carretas
13	7 carretas
14	12 carretas
15	13 carretas
16	15 carretas
17	18 carretas
18	19 carretas
19	19 carretas
20	19 carretas
21	19 carretas
22	21 carretas
23	21 carretas
24	25 carretas

COMPETENCIA

Existen franquicias en el mercado dedicadas a la provisión de comidas rápidas, tales como: McDonald, Burger King, Pizza Hut, KFC y otros restaurantes de servicio rápido, los cuales serían los competidores indirectos de FE, que tendría que enfrentar "una amplia gama de locales de fast food rivales".

Por otro lado, existe el mercado de carretas ambulantes que actualmente operan en la ciudad en la venta de comidas rápidas. Pero un sistema de franquiciamiento nacional de carretas no existe, FE, cuenta, en resumen, con un amplio mercado que le permitirá entrar airoso con una marca que la distingue del servicio que prestan los negocios actuales de unidades móviles existentes.

En base al análisis sectorial de Porter, los nuevos competidores de la empresa FE podrían constituirse en otros proveedores de marcas e insumos que adoptarían la relación de este servicio directamente con nuevos clientes potenciales (empresarios de carretas ambulantes).

También no se descartaría que las marcas que firmarían contrato de participación de prestación de servicios con FE, pudieran convertirse en competidores potenciales, dando por terminado el convenio de provisión de insumos.

PLAN DE MERCADEO

Franquicia **FE** negociará sus servicios al contado y a crédito, otorgado por una entidad financiera, a través de una línea de crédito especial, bajo condiciones del banco, a los emprendedores de unidades móviles, quienes presentarán los requisitos exigidos por la citada entidad financiera.

Una vez aprobado el crédito o hecho el pago de contado, el Franquiciado deberá firmar un contrato en el que constarán los deberes y derechos de ambas partes.

ESTRATEGIA DE PRECIOS

Franquicias Emprendedoras FE, ofrece precios competitivos con relación a los existentes en el mercado, entre los que anotamos.

El costo de la unidad productiva estará entre USD 2.400 a USD3.600. Pago inicial incluye, además del producto descrito:

- Permisos de operación ante la autoridad municipal, de salud y SRI.
- Despacho de la primera carga de insumos de trabajo.

Cuando el negocio esté en marcha, el Franquiciado deberá pagar a **FE** el 2% de regalías sobre el total de sus ventas para cubrir gastos de supervisión, publicidad y mantenimiento en general que beneficie a los emprendedores de **FE**.

FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS FE, se otorga a un plazo de 3 años, renovable.

ESTRATEGIA DE VENTAS DE FE

DIFUSIÓN DEL CONCEPTO DE FRANQUICIAS

1. Centros de estudios a nivel medio y superior, para motivar a los alumnos a que sean emprendedores antes de buscar empleo con relación de dependencia, el programa de visitas se hará en forma continua de Mayo a Diciembre.
2. Presencia en Ferias de emprendedores organizadas por las Cámaras de Comercio, Industrias, Fundaciones, etc., con la finalidad de dar a conocer una nueva alternativa de inversión y las ventajas que tendrían los futuros emprendedores de FE.
3. Prepararemos presentaciones en PowerPoint, en conferencias demostrativas, haciendo énfasis en la rentabilidad que éstos obtendrían. ~~todo esto servirá para que el cliente se sienta seguro de su inversión y opte por FE.~~ Información que estará en la pagina WEB de FE.



REPLICADO
ESPAL-ESPOL

POLÍTICAS DE SERVICIO

Los servicios ofrecidos por **FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS FE**, están destinados a apoyar y desarrollar el sistema de franquicias y facilitar el éxito de los franquiciados.

FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS FE entregará al Franquiciado los permisos municipales y legales de funcionamiento de la carreta móvil, uso de marcas y patentes, asistencia técnica, supervisión, entrenamiento necesario para operar eficientemente su punto de venta, entrega en sitio de productos e insumos, manuales de operación, mantenimiento y monitoreo del cumplimiento de los convenios de precios establecido entre las marcas proveedoras y el Franquiciado.

ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

Los franquiciados, no contribuirán adicionalmente a la promoción, pero el gasto de promoción estará cubierto por el pago porcentual mensual que harán sobre sus ventas. Los Franquiciados tendrán la obligación de hacer publicidad independiente de un mínimo de USD300 anual, lo cual permitirá que el nombre y logotipo de **FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS FE** “estén presentes” en el mercado y entre los consumidores, pero se regirán al manual de marca de FE.

La publicidad de FE se la hará a través de los siguientes elementos:

1. Radio; Presencia permanente con cuñas en las 5 radios mas populares:
TROPICALIDA, CRE, CRISTAL, SUCRE y MORENA

2. Reparto de hojas volantes; Una vez en la semana, distribución de volantes en las paradas de buses, mercados municipales, centros comerciales, eventos deportivos, ferias, etc.
3. Visitas a los Centros educativos; superiores y medios, Una vez al año para exponerles los videos y presentaciones de PowerPoint y motivar a los estudiantes a ser emprendedores.
4. Participación en ferias; Al menos dos veces al año estar en la feria hogar, o en la feria internacional y al menos otra feria a nivel popular o de cámaras de producción.
5. Página W.W.W. en Internet; estaremos con un sitio permanente de información para todos aquellos usuarios que se conectan con sus familiares en el exterior y para fomentar la inversión en FE de estos últimos.

Contactos en programas de medios de comunicación; Se buscara la presencia mensual en los medios de comunicación a través de los programas noticiosos, espacios de programas del hogar y reportajes que enfoquen el aspecto social de FE.

ANÁLISIS TÉCNICO

El sistema de Franquicias Emprendedoras (FE), da la oportunidad de realizar emprendimientos comerciales en la rama de alimentos y bebidas ambulatorias a un gran sector de personas que ya están operando algún tipo de estos negocios y deseen ser más eficientes y competitivos, así como a quienes quieran iniciarse en estas actividades.

Para ello hemos contactado con entidades financieras, empresas que producen alimentos y bebidas, así como a quienes fabrican las carretas ambulantes para el expendio de este tipo de productos. Cada uno de los contactos realizados tendrá un rol importante en la viabilidad que podrá tener el proyecto final y su puesta en operación.

FE seleccionaría a los interesados, firmaría un contrato, los capacitaría, coordinaría el proceso con los otros involucrados, les brindaría asistencia técnica relacionada con el cumplimiento de obligaciones municipales, fiscales, de salud, etc. y una vez que inicien la operación, monitorearía el proceso a fin de realizar los correctivos necesarios que los conduzcan al éxito en sus negocios.

ANÁLISIS DEL PRODUCTO.-

Los productos que se van a comercializar serán suministrados por las empresas que los elaboran, los mismos deberán mantener altos índices de aceptación del público consumidor. Además estos productos serán comercializados con su propia marca registrada, lo cual brinda más confianza a los consumidores.

Las empresas fabricantes de los productos serán las encargadas de abastecer a cada uno de los negocios ambulatorios en su puesto de trabajo.

ANÁLISIS DEL SERVICIO.-

FE, pone a la disposición de los interesados la transferencia por parte de Franquicias Emprendedoras (Franquiciador), de bienes, servicios, propiedad intelectual e industrial y conocimientos al interesado (Franquiciado), con el fin de que éste último los explote comercialmente bajo su riesgo empresarial, de acuerdo con las directrices e instrucciones que al efecto le serán provistas por FE, mediante un contrato debidamente legalizado ante el Registro Público, a fin de registrar cláusulas que tienen que ver con transferencia de tecnología y licencia de uso de marcas o patentes.

FE ha desarrollado un sistema de comercialización, un método para distribuir bienes o servicios a los consumidores y ha negociado con grandes marcas registradas la utilización de su nombre, y el interesado o Franquiciado adquiere el derecho de operar el negocio bajo el nombre o la marca registrada que ofrece **FE**, en su calidad de franquiciante.

Franquicias Emprendedoras no esta proponiendo un sistema simple de distribución, agencia o representación, distribuidora o comercializadora (revendedores). valor o instrumento de inversión, relación fiduciaria. Sociedad, joint venture, propiedad común o relación laboral. **FE** ofrece el tipo de franquicia denominada **Formato de Negocios**, esto es un servicio o producto que se distribuye como un nombre y sistema de negocios.

Tal como se explicó al inicio, previamente **FE** ha negociado con varias grandes marcas, como Mr. Pollo, Mr. Chanco, Mr. Fish, Fritz, de PRONACA, con PANCHO's y con Yogurt Chiveria, el derecho de otorgar subfranquicias o franquicias unitarias en el Ecuador y específicamente para microempresarios de distribución ambulatoria de alimentos.

Para mejor comprensión del sistema de Franquicias detallamos el siguiente léxico:

- **Franquiciante.-** FE, que entrega por una tarifa y otras consideraciones, el derecho de usar el nombre de su marca y sistema de operación del negocio.

- **Acuerdo de Franquicia.-** Es el contrato escrito detallando las mutuas responsabilidades entre FE y sus franquiciados. Es por 3 años y cuando el contrato termina puede ser renovado.

- **Tarifa de Franquicia.-** El pago para poder iniciar el negocio, por el derecho de uso del nombre, logotipo y sistema de negocios. Además por el entrenamiento inicial, manuales y otras ayudas dadas para la apertura del negocio.

- **Regalía.-** Pago continuo al franquiciante se efectiva periódicamente durante la duración del contrato, para cubrir los servicios permanentes dados y como un repago del verdadero valor de mercado de la franquicia.

- **Fondo de propaganda.-** Pago que, además de la inversión del proveedor de la marca, el Franquiciado se compromete a invertir un mínimo de USD300 en la operación de su unidad productiva.

La figura 1 presenta el flujo grama del proceso para otorgar la franquicia a nuestros clientes.

El proceso tiene las siguientes etapas:

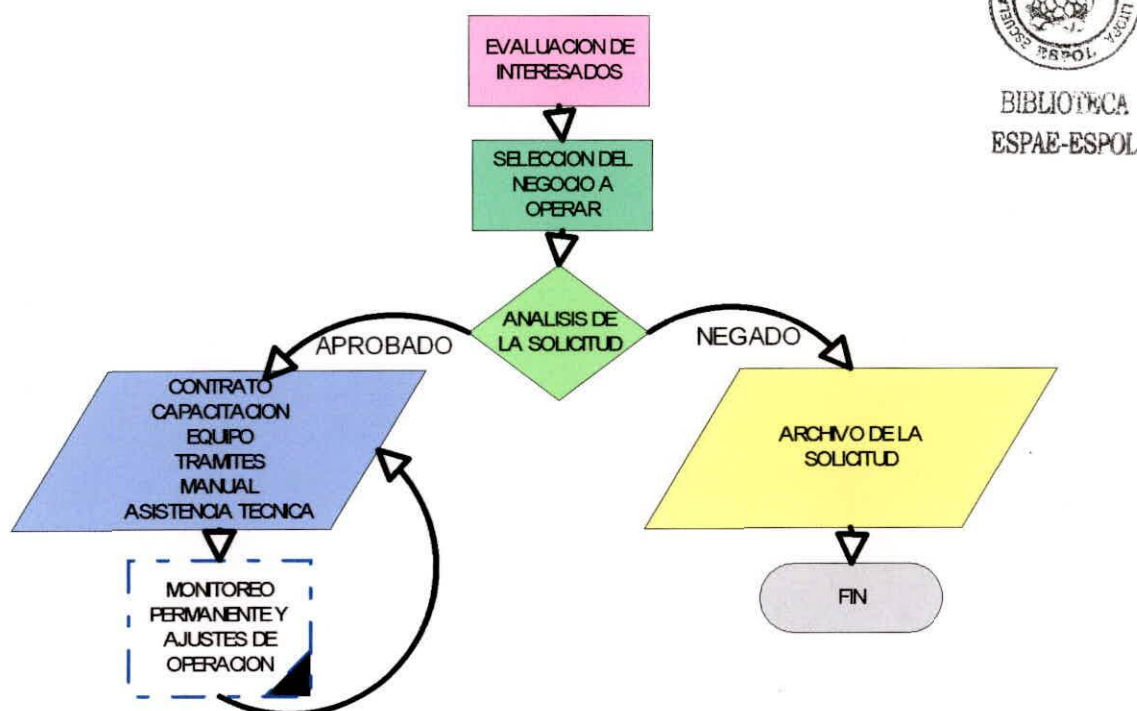


BIBLIOTECA
ESPAE-ESPOL

- Se realiza una entrevista a cada uno de los interesados a fin de evaluar su capacidad emprendedora, entre otros aspectos, y seleccionar a los mas aptos.
- Con el asesoramiento de **FE** se determina la mejor opción de negocio a operar, en función del análisis del mercado del sitio.
- En base al negocio escogido se prepara la solicitud de crédito ante la entidad financiera, para su análisis y aprobación.
- En caso de no ser aprobada la solicitud de crédito y el franquiciatario no esta en capacidad de cubrir el valor de la franquicia, se archiva su solicitud en la base de datos.
- Si la solicitud es aprobada se procede a elaborar el contrato por tres años, para la firma correspondiente y se lo ingresa a la base de datos.

- Se emite una orden de fabricación de la unidad escogida.
- El franquiciatario recibirá un manual operativo de su negocio y la capacitación correspondiente, la cual es teórica y práctica en los lugares donde se encuentran operando otros beneficiarios.
- Un tutor brindará la asesoría correspondiente para la obtención de los permisos y documentos de formalización del negocio.
- El Franquiciado mantendrá reuniones de trabajo con los representantes de **FE** y de la proveedora, a fin de coordinar acciones de trabajo.
- Finalmente se realizará una reunión conjunta entre todos los involucrados, a fin de hacer la entrega de la carretilla, uniforme y utensilios al franquiciatario.
- Una vez puesto el negocio en operación, se realizará un monitoreo permanente a fin de mantener un accionar eficiente del mismo.

Figura 1.



LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO

FE está ubicada en el centro de la ciudad de Guayaquil. Las oficinas son amplias y funcionales, con un área de planta baja y mezanine incluida, es de aproximadamente 80 m². En la planta alta estará ubicado el personal administrativo. En la planta baja se brindará atención primaria al público, se tendrán en exhibición algunos modelos de carretas y se dictarán los cursos de capacitación.

EQUIPOS Y MAQUINARIAS

En planta baja se requerirá el siguiente mobiliario:

- Dos escritorios sencillos, seis sillas, dos calculadoras y dos archivos pequeños, para el personal que brindara atención al público.
- Un escritorio sencillo, 9 sillas, un pizarrón, para equipar la sala de capacitación.
- Dos escritorios sencillos, dos sillas y dos archivos pequeños, para el personal que brindará el servicio de monitoreo.

En planta alta se requerirá lo siguiente:

- Dos escritorios sencillos con mesas auxiliares para computadores, 6 sillas y 2 archivadores, para gerente y secretaria.
- Una mesa redonda y 4 sillas para reuniones

- Dos computadoras y una impresora.

Adicionalmente se necesitarán dos vehículos pequeños, tipo triciclos motorizados, para los supervisores.

Una página Web, permitirá al público obtener información primaria de nuestra propuesta de negocio abrirá un sistema de comunicación para cualquier consulta. Consideramos importante el uso de esta tecnología, la cual ya está a la disposición de nuestro publico objetivo en los cybers para comunicarse con sus familiares emigrantes en otros países. Por otro lado el sistema virtual reduce los temores, al no ser personal, no les significa ningún compromiso, ni deben superar temores y por el contrario si se diseña una pagina web de forma profesional, esta puede captar su interés y hacer que concurran personalmente a nuestras oficinas, en donde el personal de mercadeo logre convencerlos de que convertirse en un Franquiciado, es una buena opción ante el desempleo.

El trabajo de construcción de las carretas será contratado por FE, con SERVIEQUIPOS o abastecedores similares.

Los supervisores de **FE**, los asesores técnicos de Fundaciones aliadas, y los supervisores de los proveedores, recibirán un entrenamiento especial para controlar a los franquiciados en el cumplimiento de las normas establecidas en el contrato, la alianza especial con la municipalidad de Guayaquil, permitirá que la sanción sea directamente de los comisarios municipales en caso de incumplimiento.

ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

La empresa otorgante de la franquicia o "**EL FRANQUICIANTE**" es **SARYERS, S.A.**, sociedad anónima domiciliada en la ciudad de Guayaquil, Ecuador, e inscrita ante el Registro Mercantil del Cantón Guayaquil el día 26 de mayo de 1997, en la foja 29.808, número 8.815 y anotada bajo el número 13.924, afiliada # 22 a la cámara del Libro Núcleo del Guayas, desde el 23 de mayo de 1997, quien ha desarrollado una línea social bajo el nombre de **FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS**.

Franquicias Emprendedoras FE, esta compuesta por cinco socios fundadores:

Arq. Alex Jaramillo, Prof. María de Lourdes Luque de Jaramillo, Ing. Julieta Ronquillo Molina, CPA Ing. Com. Vicenta Erazo Vélez y Dra. Cecilia Palacio Gonzáles cada uno aportara con el 20% del capital inicial.

La Señora Lourdes Luque de Jaramillo es Profesora de Ciencias Sociales, con estudios de postgrado en Management de la Universidad Federico Santa Maria, en Alianza con el Tecnológico de Monterrey, de Gerencia Ambiental, por la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, y cuenta con una amplia trayectoria de trabajo comunitario social y ambiental, actualmente es presidenta de la

Fundación para el Aseguramiento en materia de Salud, y Directora Ejecutiva de Fundación Huancavilca (www.huancavilca.org) , de la Fundación de empresarios para el desarrollo social (FEMDES), y del Consejo Empresarial de Desarrollo Sostenible(CEMDES), filial de World Business Council for Sustainable Development (www.wbcsd.org) . Tiene amplia trayectoria en manejo de proyectos de apoyo a la microempresa.

La señora Julieta Ronquillo Molina, es ingeniera comercial, graduada en la Universidad de Guayaquil. Actualmente se desempeña como Líder del Subproceso de Sistema de Pagos del Sector Público en el Banco Central del Ecuador.

La señorita Vicenta Erazo Vélez, es Contadora Pública Autorizada e ingeniera comercial, graduada en la Universidad de Guayaquil. Ha desempeñado cargos en la parte financiera y contable de las empresas Juan José Aguirre, Juan Eljuri y Colegio Veintiocho de Mayo. Desde hace 24 años, labora en el Banco Central del Ecuador, de la ciudad de Guayaquil, en los Departamentos Comisariato, Contabilidad y actualmente se desempeña como Directora de Oficina de Auditoría.

El señor Alex Jaramillo, es arquitecto de profesión, graduado en la Universidad Católica de la ciudad de Guayaquil, con Master en Administración de Inmobiliarias

y actualmente se desempeña como Gerente del Programa de Aseguramiento Universal en Materia de Salud de la Vicepresidencia del Ecuador. Tiene un conocimiento amplio del sector microempresario y sus necesidades.

La señora Cecilia Palacio Gonzáles, propietaria de la consultora Saryers S.A. ha venido laborando en procesos de Capacitación y asistencia Técnica a Recursos humanos de varias empresas, incluyendo proyectos de Reconversión laboral. Psicóloga de Profesión, se especializó en Psicología Industrial, y como profesional se ha desempeñado como Gerente de Recursos Humanos de varias empresas, entre ellas la de mayor exportación de banano del Ecuador, El Grupo Noboa.

Franquicias Emprendedoras FE, contará con el siguiente personal para el exitoso desenvolvimiento de sus labores:

Presidente de la compañía, Gerente General, Gerente de Operaciones, Gerente Financiero, 3 vendedores, Secretaria recepcionista, 2 supervisores .

Condiciones salariales:

- Presidente de la compañía, su cargo será ad-hoc.

- Gerente General hasta 1.200 dólares mes contrato por servicios profesionales.

- Gerente de Operaciones hasta 800 dólares, contrato por servicios profesionales

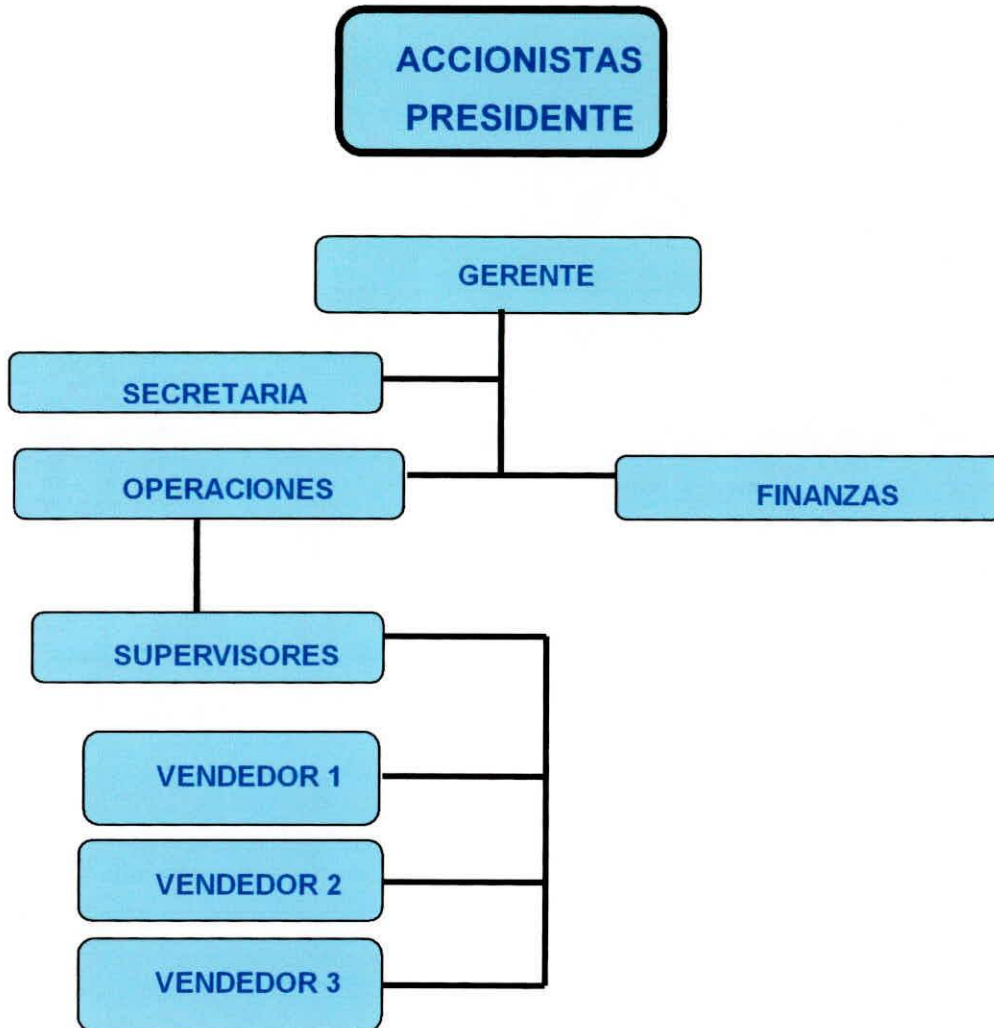
- Gerente Financiero hasta 800 dólares contrato por servicios profesionales.

- 3 vendedores, sueldo básico mas comisión del 1 % sobre el PVP. Contrato de empresa tercerizadora.

- Secretaria recepcionista hasta 300 dólares. Contrato de empresa tercerizadora.

- 2 Supervisores hasta 300 dólares. Contrato a empresa tercerizadora.

A continuación presentamos el organigrama de **Franquicias Emprendedoras FE:**



FUNCIONES DE LOS EMPLEADOS

El **Gerente de operaciones**, deberá recoger las directrices emanadas del presidente y del gerente general, llevará los asuntos relacionados al marketing, la publicidad, ventas, identificación de nuevos nichos de mercado; así como,

establecerá alianzas estratégicas con los clientes y proveedores, y controlará el proceso de capacitación que será tercerizado a Ong's que demuestren su experiencia en manejar procesos de formación de Microempresas. Establecerá contactos estratégicos, nacionales e internacionales necesarios para el logro de la venta de nuestros bienes y servicios. Reportará al presidente mensualmente el avance de las actividades a él encomendadas.

Perfil: EDAD 25 A 30 AÑOS

INSTRUCCIÓN: Superior administración de empresas o master.

EXPERIENCIA: En Administración de negocios.

REFERENCIAS PERSONALES Y LABORALES.

El **Gerente Financiero**, deberá recoger las directrices emanadas del presidente y del gerente general, llevará los asuntos administrativos, contable y financiero de la empresa y el cumplimiento de las políticas tributarias y fiscales, reportará mensualmente los estados financieros y los indicadores económicos de la compañía.

PERFIL: EDAD 25 A 30 AÑOS

INSTRUCCIÓN: Superior administración de empresas o master.

EXPERIENCIA: En Finanzas, Contabilidad.

REFERENCIAS PERSONALES Y LABORALES

Los **vendedores**, realizarán las ventas y contactarán a los clientes con las Instituciones Financieras que proveerán el financiamiento.

PERFIL: EDAD desde 25 sin limite de edad

INSTRUCCIÓN: Bachiller.

EXPERIENCIA: Al menos 2 años en experiencia en ventas.

REFERENCIAS PERSONALES Y LABORALES

La **secretaria recepcionista**, atenderá personalmente o receptará las llamadas telefónicas para dar información sobre nuestros productos y servicios y de ser necesario los derivará al Gerente de Operaciones. Colaborará con el Gerente Financiero en la elaboración del Rol de Pagos.

PERFIL: EDAD 20 A 30 AÑOS

INSTRUCCIÓN: Bachiller.

EXPERIENCIA: En cargos similares.

REFERENCIAS PERSONALES Y LABORALES

Los **Supervisores**, realizarán visitas a los franquiciados para monitorear el cumplimiento de convenios suscritos con los diferentes proveedores de insumos;

así como, verificará la calidad del servicio brindado por FE y el grado de satisfacción del cliente.

PERFIL: EDAD 20 A 30 AÑOS

INSTRUCCIÓN: Alumno universitario en media carrera de administración.

EXPERIENCIA: 2 años en ventas y/o supervisión de vendedores y/o clientes.

REFERENCIAS PERSONALES Y LABORALES

ALIANZAS ESTRATÉGICAS.

Siendo este proyecto una propuesta eminentemente social, necesitará una amplia cadena de alianzas, con los siguientes actores:

- **MUY ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE GUAYAQUIL:** Para acordar una zona de desarrollo piloto de esta apuesta Social.

- **CAMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL:** Para que faciliten el apoyo de las Áreas de asesoría para desarrollo de las Unidades productivas nuevas.

- **FUNDACION HUANCABILCA Y FUNDACION FEMDES:** Para contratación y uso de su sistema de capacitación y asistencia técnica para formar Unidades Productivas nuevas.
- **EMPRESAS y MARCAS:** Para garantizar el acompañamiento de ellos en este proyecto económico social.

ANÁLISIS SOCIAL

Franquicias Emprendedoras, **FE**, en una propuesta eminentemente social, pues tiene objetivos sociales, a más de ser una actividad lucrativa. Su desarrollo como empresa permitirá alcanzar un triple resultado; Reducir la pobreza, luchar contra el desempleo y evitar la migración.

Esta propuesta intenta crear de 181 puestos de empleo anuales para una o dos personas cada uno con utilidad de al menos 500 – 800 USD mensuales por cada unidad productiva. El costo que tendrá la inversión inicial en su negocio, será bastante menor que lo que invierten los emigrantes al abandonar el Ecuador, que según los datos de prensa están entre los 5.000 a 7.000 dólares, sin que corran riesgos innecesarios que en ocasiones les cuesta su propia vida. El triple efecto positivo social, se lo logrará tan pronto como la campaña promocional de lanzamiento logre identificar a Franquicias Emprendedoras como la alternativa cierta al desempleo y a la migración.



ANÁLISIS AMBIENTAL

FE, solucionará varios de los problemas ambientales que generan las carretas de expendio de alimentos en la actualidad. El sistema de operación hace que el producto final garantice al máximo que durante su procesamiento no ha existido ningún tipo de contaminación de los productos.

Gracias a los cursos que se le darán al Franquiciado en manipulación de alimentos, higiene, manejo de sus desechos, el severo problema entre ambiente y salud, por la contaminación de los alimentos en el sistema de ventas de alimentos actual, bajará considerablemente. Así mismo, el tipo de alimentos que se ofertará, suplantará el sistema de fogones y braseros, que actualmente permite la contaminación de los alimentos, por el exceso de polvo de las calles de Guayaquil. Se espera que el uso del gas en el caso de las carretas que lo necesiten, también signifique cero emisiones de gases con efecto invernadero, a diferencia de los fogones abiertos de carbón o leña que son usados en la actualidad.

ANÁLISIS LEGAL

La empresa otorgante de la franquicia o **"EL FRANQUICIANTE"** es **SARYERS, S.A.**, sociedad anónima domiciliada en la ciudad de Guayaquil, Ecuador, e inscrita ante el Registro Mercantil del Cantón Guayaquil el día 26 de mayo de 1997, en la foja 29.808, número 8.815 y anotada bajo el número 13.924, afiliada # 22 a la cámara del Libro Núcleo del Guayas, desde el 23 de mayo de 1997, quien ha desarrollado una línea social bajo el nombre **de FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS**. Saryers S.A. se afiliará en la Cámara de Comercio de Guayaquil y cumplirá rigurosamente todas obligaciones de hacer su actividad en Guayaquil. También se afiliará a la Asociación Ecuatoriana de Franquicias, para tener asesoría legal directa dada la modalidad especial que tiene de operar basada en contratos para registrar cláusulas que tienen que ver con transferencia de tecnología y licencia de uso de marcas o patentes.

Siendo las empresas las propietarias de las marcas, éstas firmarán con **FE** un acuerdo de uso de sus patentes debidamente registradas ante el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), en forma exclusiva para este proyecto.

TERMINOLOGIA DEL CONTRATO

- **Franquiciante:** FE, quien entregara, el derecho de usar el nombre de las marcas y sistemas de operación de los negocios.

- **Acuerdo de Franquicia:** Es el contrato escrito detallando las mutuas responsabilidades de FE y del franquiciatario. Podrá ser anual, o por varios años y cuando el contrato termine puede ser renovado.

- **Tarifa de Franquicia:** Es el pago para poder iniciar el negocio, por el derecho de uso de nombre, logo y sistema de negocios. Incluye también,

amiento Inicial, Manuales, Uniformes, Tasas

es un pago continuo a FE, pagado
 ión por los servicios continuos dados por
 nter para atención inmediata de pedidos,
 rdinación de propaganda que estará
 dueños de las marcas, consulta legal y
 valor de mercado de la franquicia.

ESPAE - CENTRO DE INFORMACION

DP-07608

INV: _____ CLASIFICACION: _____

AUTOR: _____

TITULO: FRANQUICIAS

USUARIO _____ FECHAS _____

NOMBRE. _____ PREST. | DEVOLUC _____

1958

2007-11-15

Arteson Arceles

Raúl Rodríguez

ESPAE

ESCUELA SUPERIOR

POLITECNICA DEL LITORAL

CONTENIDO DEL CONTRATO:

- Antecedentes
- Uso de marcas
- Relaciones entre las partes
- Procedimientos
- Tarifas y otros pagos
- Entrenamiento y consultoría
- Confidencialidad
- Selección del lugar del negocio y preparación
- Imagen y conducta
- Propaganda y promoción
- Productos y servicios que deben ser adquiridos por el franquiciatario
- Reportes financieros y auditorías
- Cesión de derechos de la franquicia
- Vigencia y Renovación del Acuerdo
- Terminación del acuerdo
- Obligaciones del franquiciatario después de la terminación del contrato
- Métodos de solución de conflictos, y

- Jurisdicción.

A NIVEL MUNICIPAL

Se cumplirán con las ordenanzas municipales que existen en el Departamento de Vía Pública del Municipio de Guayaquil, con quien se llegará a un acuerdo de ordenamiento urbano de las unidades productivas de ventas de alimentos en el sector sur de la ciudad, en especial en la Avenida Portete, Avenida 25 de Julio y Avenida de las Esclusas.

Los requisitos municipales a cumplir son:

1. Pago de tasa única de trámite
2. Solicitud de uso de Vía pública.
3. Copia de Cédula del solicitante
4. Carnet de manipulación de Alimentos.
5. Croquis del lugar
6. Medidas de la carretilla
7. Foto de la carretilla.
8. Carta de aprobación del predio más próximo.



BIBLIOTECA
ESPAE-ESPOL

9. Certificado de Salud del Solicitante.
10. Certificado de antecedentes personales

ANALISIS ECONOMICO.-

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS.

Los Activos Fijos que Franquicias Emprendedoras **FE** va utilizar incluyen Equipos de Oficina, Vehículos, Muebles y Enseres. Todos estos rubros suman un total de inversión de activos fijos de USD12.827.00, estas cifras se pueden apreciar en el anexo "Presupuesto de Inversión en Activos Fijos"

GASTOS INICIALES.

Estos gastos incluyen los de la constitución de la empresa y los valores de Escritura de Constitución, Registro Mercantil y Certificado de Cuerpo de Bomberos que alcanza la cifra de USD1,200 como lo presenta el anexo "Presupuesto de Inversión en Activo Fijo".

PRESUPUESTO DE INGRESO.-

El cuadro "Proyección de Ventas", recoge la información detallada de las ventas clasificadas por servicio que presta cada carreta (tamaño), mas el 2% de porcentaje sobre el estimado de ventas mensuales de cada franquiciante. Así también, indica los efectos tributarios (IVA y Retención en la Fuente).

PRESUPUESTO DE COMPONENTES Y ACCESORIOS DE CARRETAS.

Los componentes y accesorios de las carretas móviles están detallados en el anexo "Presupuesto de componentes y accesorios por unidad". De este cuadro obtenemos el costo de cada accesorio que contiene la carreta. Este costo Total de cada accesorio nos ayuda a obtener el Costo que se refleja en el cuadro citado anteriormente. Además se ha calculado un crecimiento de los costos en un 12% anual.

PRESUPUESTO GASTOS DE PERSONAL.

El anexo "Presupuesto del Personal".expone las proyecciones de los sueldos de 7 empleados que laborarán en Franquicias Emprendedoras FE con sus respectivas prestaciones sociales, cuyo total asciende a USD46.034 el primer año; USD52.939 el segundo año; y, USD60.880 el tercer año. Los porcentajes de incremento anuales se detallan en el cuadro citado anteriormente.

DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIONES.

El método de depreciación aplicado en el presente caso es el de la depreciación en línea recta a un periodo de 3, 5 y 10 años como se detalla en el anexo "Depreciaciones y Amortizaciones".

PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN.

En el anexo "Presupuesto de Gastos de Operación" encontramos los siguientes rubros: arriendos, servicios públicos, impuestos, cuerpo de bomberos y otros.

PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS.

En el anexo "Gastos de Administración y Ventas" encontramos los siguientes rubros: publicidad, transporte del personal ejecutivo, papelería y otros.

ANÁLISIS DE COSTOS Y PUNTO DE EQUILIBRIO.

El Anexo "Análisis de Costos y Punto de Equilibrio", encontramos el desglose de los costos fijos y variables, así como, la proyección para los tres períodos.

ANÁLISIS FINANCIERO

FLUJO DE CAJA.

El monto de ventas proyectadas y el aporte accionario influyen positivamente en la situación de liquidez de Franquicias Emprendedoras FE, como lo demuestra el anexo "Flujo de Caja". Como puede apreciarse, con la inversión de USD 14.000, el proyecto se mantiene en una buena situación desde el punto de vista de la liquidez.

ESTADO DE RESULTADO.

Como se puede apreciar en el anexo "Estado de Resultados", nuestro proyecto arroja utilidades desde el primer año.

BALANCE GENERAL.

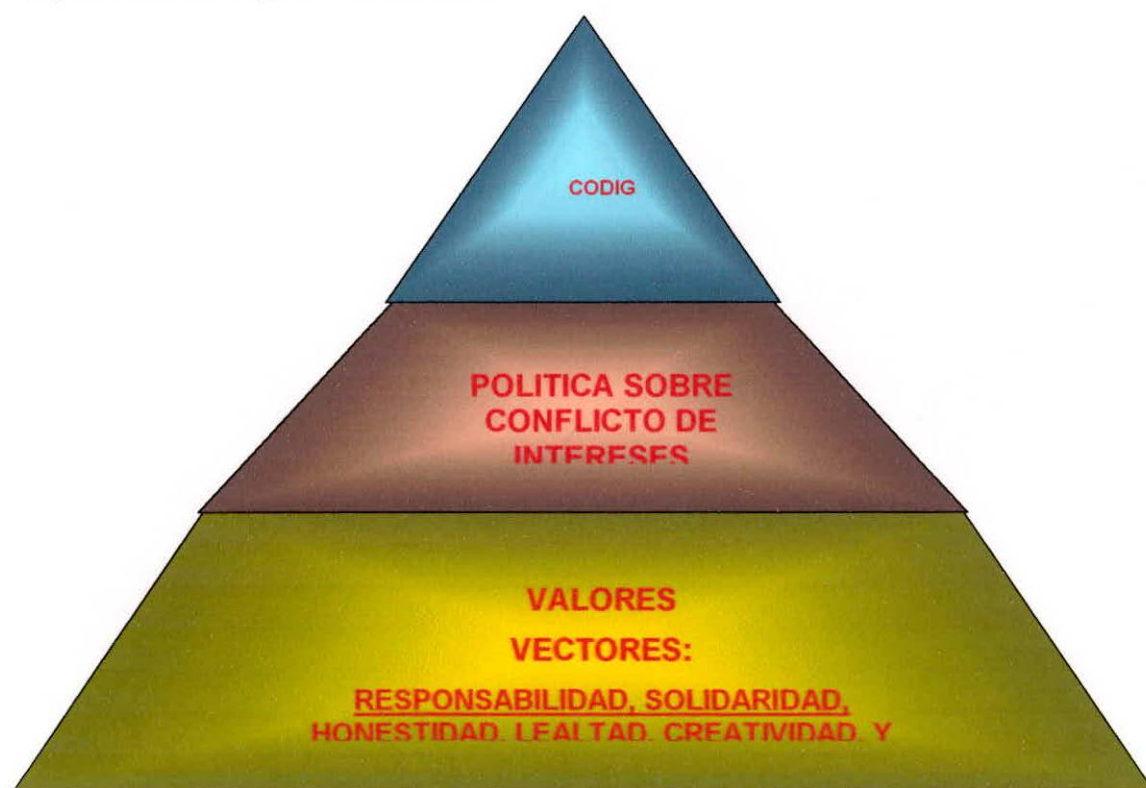
El anexo "Balance General" muestra el desarrollo de las cifras a lo largo del período de proyección.

ANÁLISIS DE VALORES

MISSION: "Dotar al Ciudadano de la oportunidad de emprender"

VISION: "Ser lideres en soluciones creativas para el desarrollo sostenible"

VALORES: Nuestra fortaleza está en el cumplimiento de nuestra Misión y Visión por la propuesta de opciones de negocios, generadas por nuestro equipo que se respalda en los siguientes valores:



Los siguientes valores se consideran fundamentales:

Responsabilidad: El éxito de una franquicia depende del trabajo coordinado del franquiciante y el franquiciatario. Es un matrimonio donde se une la experiencia de uno y el espíritu emprendedor del otro. La atención, El servicio y La satisfacción de nuestros clientes internos y externos es nuestra primera prioridad.

Compañerismo: Al sentir orgullo por lo que hacemos y logramos. Nos apoyamos en el trabajo en equipo para hacerlo mejor así, armonizamos nuestros talentos para el logro de objetivos comunes.

Creatividad: Nos desafiamos continuamente a nosotros mismos a ser innovadores en la búsqueda de soluciones y el logro de estos retos es nuestra mayor fuente de satisfacción profesional y personal.

Honestidad: Buscamos que tanto nosotros FE, como nuestros franquiciados mantengamos la habilidad de que al orientar con eficiencia todos los recursos, hacia el cumplimiento de nuestras metas, no crucemos la línea que

separa el cumplimiento del código de ética personal e institucional, de la deshonestidad.

Solidaridad: Al generar oportunidades de empleo nuevo, o fortalecer los existentes mejorando los ingresos de los que tienen menos opciones en nuestro país.

Lealtad: Buscamos la fidelidad mutua entre nuestros franquiciados y nosotros para que todos compartamos la idea de crecer en un negocio nuevo, ser emprendedor y llevar adelante su propio negocio, el cual a todos nos proporcionará una gran herramienta de éxito hacia el futuro.

CÓDIGO DE ETICA DE FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS (FE)

- Este Código de Ética reconoce que Franquicias Emprendedoras FE y su equipo deben dedicarse de manera permanente a las actividades que garanticen que Nuestra fortaleza esta en el cumplimiento de nuestra Misión y Visión por la propuesta de opciones de negocios, generadas por nuestro equipo que se respalda en LOS 6 VALORES VECTORES DE NUESTRA EMPRESA: RESPONSABILIDAD, SOLIDARIDAD, HONESTIDAD, LEALTAD, CREATIVIDAD, Y COMPAÑERISMO.

- Todo el equipo estará comprometido a guiar su conducta basado en el presente Código de Etica.
- **FE**, actúa con integridad, competencia, dignidad y de un modo ético y profesional con clientes, proveedores, autoridades, colegas y compañeros.
- Su personal debe ser leal, disciplinado, respetuoso con todos dentro y fuera de **FE**.
- Se comporta, desempeña y promueve a que lo hagan otros, de manera ética y profesional, que refleja confianza en sí mismo y en sus actividades.
- No se involucra en conductas deshonestas, ni en uso fraudulento de recursos y/o información, o dolo.
- Actúa con eficacia y eficiencia, y hace lo posible para mantener y mejorar su Competitividad y la de otros.
- Es diligente empleando siempre su juicio personal.



BIBLIOTECA
ESPAE-ESPOL

- Está impedido de revelar o comunicar información, ya sea de carácter investigativo, confidencial o reservado, relacionada con **FE**, o sus clientes.
- Lucha contra la mentira y las acciones de mala fe. Actúa con la verdad y vela por ella.
- Rehúsa a todo ofrecimiento que atente contra el honor personal.
- Combate la mediocridad, la pereza y el desaliento, sinónimos de subdesarrollo y retroceso.
- Es crítico constructivo y autocrítico en su accionar, así como creativo en la búsqueda de soluciones a los problemas y limitaciones.
- Acepta los errores como primer paso para rectificarlos.
- Practica la modestia y la tolerancia y dejar de lado las manifestaciones de ostentación y orgullo.

- Asume su rol en **FE** como una oportunidad de servicio, por lo tanto, debe ejercerla con honor y compromiso.

- Adopta decisiones en el ámbito de las atribuciones y asume las responsabilidades que de ello se derivan.

- Emplea responsablemente los recursos. Denuncia y combate cualquier índice de corrupción.

- Crea permanentemente condiciones de trabajo en equipo. Erradica la presunción, arrogancia, autosuficiencia y el menosprecio a la capacidad de los demás.

- Evita métodos desleales de competencia entre el equipo de trabajo de FE.

POLITICA SOBRE CONFLICTOS DE INTERESES DE FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS (FE)

- Existe conflicto de intereses cuando un miembro del equipo de **FE**, en el ejercicio de sus funciones, permite que prevalezcan los intereses personales y los de terceros vinculados frente a los de **FE**, que perjudiquen el cumplimiento de sus objetivos específicos.
- Con el propósito de impedir la existencia de conflicto de intereses, se observarán las siguientes políticas de cumplimiento obligatorio:
- No deberán estar inmersos en situaciones en las que sus intereses personales puedan estar en conflicto con los de sus clientes internos y externos. En el evento que éstas situaciones sobrevengan, informarán o consultarán oportunamente a su inmediato superior.
- No podrán actuar en calidad de consultores, apoderados, corredores, agentes, intermediarios, procuradores, abogados litigantes, u otros, en beneficio de terceros, con los clientes de **FE**.
- Rechazarán toda concesión o apariencia de ella que signifique recepción de beneficios a su favor o de sus relacionados, como dádivas, regalos o cualquier tipo de donaciones, en perjuicio de su imagen personal y de la imagen institucional.

- Mantendrán reserva y confidencialidad sobre los asuntos de su conocimiento, especialmente cuando su divulgación, juicios de valor, comentarios o pronunciamientos concedan ventajas competitivas y/o beneficios personales a ellos, a sus parientes, clientes, partidos políticos y a terceros en general.
- Para tomar acciones correctivas que pudieren derivarse de la existencia de conflicto de intereses con un miembro del equipo, se conformara una comisión de ética que propondrá las recomendaciones a la gerencia de **FE**.
- Todo Líder en **FE** debe ejercer una supervisión razonable sobre sus subordinados y promover el cumplimiento de los Valores Vectores, Código de Ética y Políticas sobre conflictos de intereses, así como prevenir sobre las consecuencias de su incumplimiento.
- La Gerencia de **FE** realizará las acciones que fueren necesarias para la difusión, actualización, aplicación y cumplimiento de los Valores Vectores, Código de Ética y las Políticas sobre conflicto de intereses.

ANALISIS DE RIESGOS

La gran oportunidad que la regeneración urbana del municipio de Guayaquil le da al proyecto, puede convertirse en el mayor riesgo si es que las ordenanzas municipales se vuelven más estrictas y restringen la operación de las carretas vendedoras. El grupo manejaría escenarios alternativos de trabajo en otros cantones del Ecuador.

Existe también la posibilidad de que las empresas proveedoras decidan abrirse con sus propios procesos, de franquiciamiento popular. La opción de contrarrestar esta posibilidad es negociar el primer contrato de franquicias con ellas garantizando unos cinco años de operación, o pago de indemnizaciones altas.

Otro riesgo es que la capacidad de recursos económicos de los emprendedores no permita que puedan acceder al crédito microempresario, o que el costo de este tipo de micro crédito, sea exageradamente caro para el nivel al cual se quiere beneficiar. **FE** deberá entonces analizar la posibilidad de que los proveedores directamente abran las líneas de crédito para la operación inicial.

Nunca esta demás en nuestro país hablar de la posibilidad de inestabilidad política y social, fuerzas que pueden atrasar todo proyecto de inversión. Por último factores como el Fenómeno del niño, o inviernos demasiado largos, afectaran el rendimiento de las carretas, así como la capacidad que pueda tener el emprendedor de pago. Lamentablemente no existe ninguna estrategia que opere satisfactoriamente ante estas eventualidades, incluyendo a las ramas tradicionales de seguro.

ANEXOS

MODELO DE CONTRATO

Contrato de Franquicia (Esquema) autor: Dr. Leonidas Villagrán Cepeda

www.legalsolutions.homestead.com

CAPITULO PRIMERO: CONSIDERANDOS

1. Antecedentes
2. Definición de Términos
3. Denominación de Cláusulas
4. Interpretación del Contrato
5. Modificación del Contrato

CAPITULO SEGUNDO: LICENCIA DE FRANQUICIA

6. Otorgamiento de Franquicia
7. Del Territorio
8. Vigencia del Contrato de Franquicia
9. De la renovación
10. Relaciones entre las partes
11. Responsabilidad del Franquiciado sobre sus acciones
12. No garantía de resultados

13. Permisos Gubernamentales, municipales, etc.

CAPITULO TERCERO: PAGOS AL FRANQUICIADOR

14. Del derecho de entrada y de las regalías
15. Forma y lugar de pago
16. De la publicidad y del Fondo de Publicidad

CAPITULO CUARTO: DEL MANEJO DE LA INFORMACION Y DE LAS MARCAS

17. Confidencialidad
18. Del uso de la Propiedad Intelectual

CAPITULO QUINTO: DEL PUNTO DE FRANQUICIA

19. Del Proceso de Apertura
20. De la Uniformidad de los locales de la Franquicia
21. Registros Contables Uniformes
22. Acceso a los registros e instalaciones
23. De los Productos
24. Contratación de Servicios Especiales
25. Mantenimiento de Equipos
26. Seguros

CAPITULO SEXTO: DE LA CAPACITACION Y MEJORAMIENTO CONTINUO

- 27. De la capacitación
- 28. Convenciones o Programas de Capacitación

CAPITULO SEPTIMO: OBLIGACIONES ENTRE LAS PARTES

- 29. Obligaciones del Franquiciador
- 30. Obligaciones del Franquiciado

CAPITULO OCTAVO: DE LA TERMINACION DEL CONTRATO Y EFECTOS

- 31. Causas de terminación del contrato
- 32. Declaración relativa a Terminación
- 33. Omisión del Franquiciador sobre incumplimiento
- 34. Obligaciones al término del contrato

CAPITULO NOVENO: DISPOSICIONES GENERALES

- 35. Cesión de Derechos
- 36. No competencia
- 37. Licitud de fondos
- 38. Sanciones y Multas
- 39. Solución de conflictos
- 40. Notificaciones

Anexos

1. Las Marcas
2. El Territorio
3. Los Productos
4. Plan de Desarrollo
5. Del Plazo, Derecho de Entrada y Regalías y Fondo de publicidad, Seguros
6. Compromiso de Confidencialidad
7. Compromiso de no competencia
8. Plan de Capacitación
9. Sanciones y Multas

CUADRO No 1
FRACCION DEL MERCADO Y VENTAS

	1er. TRIMESTRE			2do. TRIMESTRE			3er. TRIMESTRE		4to. TRIMESTRE				AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12			
Mercado Total (Uds)	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830
Volumen Estimado De Ventas	5	10	11	13	15	16	18	18	17	19	19	20	181	208	239
Fraccion De Mercado	0,60%	1,2%	1,3%	1,6%	1,8%	1,9%	2,2%	2,2%	2,0%	2,3%	2,3%	2,4%	21,8%	25,1%	28,8%
Unidad Productiva "Tacos"	3	5	6	7	8	9	10	9	9	10	10	12	98	100	110
Unidad Productiva "Yogurt y Pan de yuca"	1	3	3	3	4	4	4	5	3	5	5	4	44	54	64
Unidad Productiva "PRONACA"	1	2	2	3	3	3	4	4	5	4	4	4	39	54	65

CUADRO No. 2**DATOS BASICOS**

Unidad Productiva "Tacos"	(\$/UNID)	3.600		
Unidad Productiva "Yogurt y Pan de yuca"	(\$/UNID)	3.000		
Unidad Productiva "PRONACA"	(\$/UNID)	2.400		
Incremento segundo ano		15,00%		
Incremento tercer ano		15,00%		
%pagado inicio		100,00%		
%pagado entrega		0,00%		
Política cartera(cliente- proveed)	DIAS	0		
Iva		12,00%	Ventas	Sin iva
Retefuente		1,00%	Ventas-compras	Sin iva
Impuesto renta		25,00%	Utilidad	
Impuesto municipal y de salud		25,00%	Ventas	Sin iva
Porcentaje aportado por Franquiciante		2,00%	V/Franquiciado	
Registro en la cámara		1,00%	Ventas	
Gasto publicidad		1,00%	Ventas	
Reserva legal		10,00%	Utilidad	
Distribución de utilidades		25,00%	Utilidad Neta	Periodo ant
Tasa mínima de retorno		35,00%		

CUADRO No. 3
PROYECCION DE VENTAS (\$)

	1er. TRIMESTRE			2do. TRIMESTRE			3er. TRIMESTRE			4to. TRIMESTRE			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	Año 1	Año 2	Año 3
VOLUMEN ESTIMADO DE VENTAS															
Unidad Productiva "Tacos"	3	5	6	7	8	9	10	9	9	10	10	12	98	100	110
Precio de Venta (\$/Und)	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	4,140	4,761
Unidad Productiva "Yogurt y Pan de yuca"	1	3	3	3	4	4	4	5	3	5	5	4	44	54	64
Precio de Venta (\$/Und)	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,450	3,968
Unidad Productiva "PRONACA"	1	2	2	3	3	3	4	4	5	4	4	4	39	54	65
Precio de Venta (\$/Und)	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,760	3,174
VALOR TOTAL DE VENTAS (\$)	16,200	31,800	35,400	41,400	48,000	51,600	57,600	57,000	53,400	60,600	60,600	64,800	578,400	749,340	983,940
Iva	1,944	3,816	4,248	4,968	5,760	6,192	6,912	6,840	6,408	7,272	7,272	7,776	69,408	89,921	118,073
Retefuente	162	318	354	414	480	516	576	570	534	606	606	648	5,784	7,493	9,839
TOTAL VENTAS CON IVA	18,144	35,616	39,648	46,368	53,760	57,792	64,512	63,840	59,808	67,872	67,872	72,576	647,808	839,261	1,102,013
Ventas al contado sin Iva ni Retefuente	16,200	31,800	35,400	41,400	48,000	51,600	57,600	57,000	53,400	60,600	60,600	64,800	578,400	749,340	983,940
Ventas a plazos sin Iva ni Retefuente	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ingresos por ventas de Contado	17,982	35,298	39,294	45,954	53,280	57,276	63,936	63,270	59,274	67,266	67,266	71,928	642,024	831,767	1,092,173
Ingresos porcentaje Franquiciante	134	266	294	346	400	428	480	478	450	506	506	536	4,824	5,300	6,304
Ingresos Efectivos	18,116	35,564	39,588	46,300	53,680	57,704	64,416	63,748	59,724	67,772	67,772	72,464	646,848	837,267	1,098,477

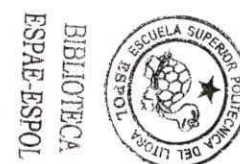
CUADRO No. 4

CONSUMOS Y COSTOS UNITARIOS

ITEM	CARRETA TACOS	CARRETA YOGURT	CARRETA HOT DOG	COSTO(\$/UND) AÑO 1
Sombrilla	1	1	1	170
Tanque térmico	1	1	1	200
Horno	0	1	0	200
Máquina Yogurth	0	1	0	300
Máquina de colas	1	0	1	100
Tanque gas	1	1	1	30
Cocineta	1	0	1	100
Carro móvil	1	1	1	570
Freidora	1	0	0	300
Congelador	1	0	0	300
Uniformes	1	1	1	30
Aumento costos año 2				0,12
Aumento costos año 3				0,12

CUADRO No. 5
PRESUPUESTO DE CONSUMO DE COMPONENTES (UNIDADES)

	1er. TRIMESTRE			2do. TRIMESTRE			3er. TRIMESTRE			4to. TRIMESTRE			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	Año 1	Año 2	Año 3
Sombrilla	5	10	11	13	15	16	18	18	17	19	19	20	181	208	239
Tanque térmico	5	10	11	13	15	16	18	18	17	19	19	20	181	208	239
Horno	1	3	3	3	4	4	4	5	3	5	5	4	44	54	64
Máquina Yogurth	1	3	3	3	4	4	4	5	3	5	5	4	44	54	64
Máquina de celas	4	7	8	10	11	12	14	13	14	14	14	16	137	154	175
Tanque gas	5	10	11	13	15	16	18	18	17	19	19	20	181	208	239
Cocineta	4	7	8	10	11	12	14	13	14	14	14	16	137	154	175
Carro móvil	5	10	11	13	15	16	18	18	17	19	19	20	181	208	239
Freidora	3	5	6	7	8	9	10	9	9	10	10	12	98	100	110
Congelador	3	5	6	7	8	9	10	9	9	10	10	12	98	100	110
Uniformes	5	10	11	13	15	16	18	18	17	19	19	20	181	208	239



CUADRO No. 6
PRESUPUESTO DE COMPONENTES Y ACCESORIOS DE CARRETAS

	1er. TRIMESTRE			2do. TRIMESTRE			3er. TRIMESTRE			4to. TRIMESTRE			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	Año 1	Año 2	Año 3
Sombrillas															
Cantidad A Comprar	5	10	11	13	15	16	18	18	17	19	19	20	181	208	239
Costo Unitario	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	196	219
Costo Total	850	1,700	1,870	2,210	2,550	2,720	3,060	3,060	2,890	3,230	3,230	3,400	30,770	40,664	52,331
Tanque térmico															
Cantidad A Comprar	5	10	11	13	15	16	18	18	17	19	19	20	181	208	239
Costo Unitario	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	230	258
Costo Total	1,000	2,000	2,200	2,600	3,000	3,200	3,600	3,600	3,400	3,800	3,800	4,000	36,200	47,840	61,566
Horno															
Cantidad A Comprar	1	3	3	3	4	4	4	5	3	5	5	4	44	54	64
Costo Unitario	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	230	258
Costo Total	200	600	600	600	800	800	800	1,000	600	1,000	1,000	800	8,800	12,420	16,486
Máquina de Yogurt															
Cantidad a comprar	1	3	3	3	4	4	4	5	3	5	5	4	44	54	64
Costo unitario	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	345	386
Costo total	300	900	900	900	1,200	1,200	1,200	1,500	900	1,500	1,500	1,200	13,200	18,630	24,730
Máquina Jugos/colas															
Cantidad A Comprar	4	7	8	10	11	12	14	13	14	14	14	16	137	154	175
Costo Unitario	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	115	129
Costo Total	400	700	800	1,000	1,100	1,200	1,400	1,300	1,400	1,400	1,400	1,600	13,700	17,710	22,540
Tanque de gas															
Cantidad A Comprar	5	10	11	13	15	16	18	18	17	19	19	20	181	208	239
Costo Unitario	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	35	39
Costo Total	150	300	330	390	450	480	540	540	510	570	570	600	5,430	7,176	9,235
Cocineta															
Cantidad A Comprar	4	7	8	10	11	12	14	13	14	14	14	16	137	154	175
Costo Unitario	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	115	129
Costo Total	400	700	800	1,000	1,100	1,200	1,400	1,300	1,400	1,400	1,400	1,600	13,700	17,710	22,540
Carro móvil															
Cantidad a comprar	5	10	11	13	15	16	18	18	17	19	19	20	181	208	239
Costo unitario	570	570	570	570	570	570	570	570	570	570	570	570	570	656	754
Costo total	2,850	5,700	6,270	7,410	8,550	9,120	10,260	10,260	9,690	10,830	10,830	11,400	103,170	136,344	180,164
Freidora															
Cantidad A Comprar	3	5	6	7	8	9	10	9	9	10	10	12	98	100	110
Costo Unitario	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	345	397
Costo Total	900	1,500	1,800	2,100	2,400	2,700	3,000	2,700	2,700	3,000	3,000	3,600	29,400	34,500	43,643
Congelador															
Cantidad A Comprar	3	5	6	7	8	9	10	9	9	10	10	12	98	100	110
Costo Unitario	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	345	397
Costo Total	900	1,500	1,800	2,100	2,400	2,700	3,000	2,700	2,700	3,000	3,000	3,600	29,400	34,500	43,643
Uniformes															
Cantidad A Comprar	5	10	11	13	15	16	18	18	17	19	19	20	181	208	239
Costo Unitario	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	35	40
Costo Total	150	300	330	390	450	480	540	540	510	570	570	600	5,430	7,176	9,482
Costo Componentes	8,100	15,900	17,700	20,700	24,000	25,800	28,800	28,500	26,700	30,300	30,300	32,400	289,200	374,670	486,360
Iva	972	1,908	2,124	2,484	2,880	3,096	3,456	3,420	3,204	3,636	3,636	3,888	34,704	44,960	58,363
Réfuerzos	81	159	177	207	240	258	288	283	267	303	303	324	2,892	3,747	4,864
Costo total Componentes	9,072	17,808	19,824	23,184	26,880	28,896	32,256	31,920	29,904	33,936	33,936	36,288	323,904	419,630	544,724
Egreso Contado	8,991	17,649	19,647	22,977	26,640	28,638	31,968	31,635	29,637	33,633	33,633	35,964	321,012	415,884	539,860
Cxp Proveedores Periodo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago Cuentas Por Pagar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egresos Efectivos	8,991	17,649	19,647	22,977	26,640	28,638	31,968	31,635	29,637	33,633	33,633	35,964	321,012	415,884	539,860
TOTAL CUENTAS POR PAGAR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

CUADRO # 7
REQUERIMIENTOS DE MANO DE OBRA

	1er. TRIMESTRE			2do. TRIMESTRE			3er. TRIMESTRE		4to. TRIMESTRE				AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	Año 1	Año 2	Año 3
Horas totales diseño															
Horas totales instalación															
Horas totales															
Requerimientos de mano de obra															

CUADRO No. 8
PRESUPUESTO DE INVERSION EN ACTIVOS FIJOS

EQUIPOS	CANTIDAD	VR.UNITARIO	VALOR TOTAL	CATEGORIA	PERIODO
			AÑO 0		
Computador Oficina	4	600	2,400	Depreciable	3
Impresora Láser	1	250	250	Depreciable	3
Ups	1	200	200	Depreciable	3
TOTAL EQUIPOS			2,850		
MUEBLES Y ENSERES					
Escritorio	7	120	840	DEPRECIABLE	10
Silla Para Escritorio	8	150	1,200	DEPRECIABLE	10
Archivador	3	410	1,230	DEPRECIABLE	10
Calculadora	1	100	100	DEPRECIABLE	10
Extintor	1	25	25	DEPRECIABLE	10
Silla ATU	18	30	540	DEPRECIABLE	10
Mesa para reuniones	1	200	200	DEPRECIABLE	10
Papelera	6	20	120	DEPRECIABLE	10
Pizarón	1	100	100	DEPRECIABLE	10
Grapadora	4	10	40	DEPRECIABLE	10
Perforadora	4	8	32	DEPRECIABLE	10
Varios Oficina	1	50	50	DEPRECIABLE	10
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			4,477		
VEHÍCULOS					
Tipo triciclos motorizados	2	2,000	4,000	DEPRECIABLE	5
TOTAL VEHÍCULOS			4,000		
Software de facturación y contabilidad	1	1,200	1,200	AMORTIZABLE	5
Página Web	1	300	300	AMORTIZABLE	5
TOTAL INVERSION AMORTIZABLE			1,500		
TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS			12,827		
GASTOS INICIALES					
Escritura De Constitución			700	GASTOS DIF	
Registro Mercantil			450	GASTOS DIF	
Certificado De Seguridad (Bomberos)			50	GASTOS DIF	
TOTAL GASTOS			1,200		
TOTAL INVERSION FIJA			14,027		

CUADRO No 9
IVA POR PAGAR

	1er. TRIMESTRE			2do. TRIMESTRE			3er. TRIMESTRE			4to. TRIMESTRE			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	Año 1	Año 2	Año 3
Iva cobrado en Ventas	1,944	3,816	4,248	4,968	5,760	6,192	6,912	6,840	6,408	7,272	7,272	7,776	69,408	89,921	118,073
Iva pagado en Compras	972	1,908	2,124	2,484	2,880	3,096	3,456	3,420	3,204	3,636	3,636	3,888	34,704	44,960	58,363
IVA A PAGAR	972	1,908	2,124	2,484	2,880	3,096	3,456	3,420	3,204	3,636	3,636	3,888	34,704	44,960	59,710

CUADRO N° 10
IMPUESTOS LOCALES

	1er. TRIMESTRE			2do. TRIMESTRE			3er. TRIMESTRE						AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	1Mes	2Mes	3Mes	4mes	5mes	6Mes	7mes	8Mes							
Impuesto de Industria y Comercio	4,050	7,950	8,850	10,350	12,000	12,900	14,400	14,250	13,350	15,150	15,150	16,200	144,600	187,335	245,985
Complementario de Avisos y Tableros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	4,050	7,950	8,850	10,350	12,000	12,900	14,400	14,250	13,350	15,150	15,150	16,200	144,600	187,335	245,985

CUADRO No 11

DATOS BASICOS 2

CONCEPTO	PORCENTAJE
CESANTIA	8,33%
INTERESES SOBRE CESANTIA	1,00%
FONDO DE RESERVA	8,33%
VACACIONES	4,16%
DÉCIMO TERCERO	8,33%
IECE	1%
SECAP	0,50%
APORTE PATRONAL	12,15%
TOTAL	43,80%
PAAG AÑO 1	5,00%
PAAG AÑO 2	5,00%
PAAG AÑO 3	7,00%

CUADRO No 12

DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ACTIVOS 3 AÑOS				
Valor actual	2.850	2.993	3.142	3.362
Ajuste valor activo	0	143	150	220
Depreciación	0	998	1.047	1.121
Ajuste depreciación	0	0	50	147
Depreciación acumulada	0	998	2.095	3.362
Valor fiscal	2.850	1.995	1.047	0
ACTIVOS DEPRECIABLES 5 AÑOS				
Valor actual	4.000	4.200	4.410	4.719
Ajuste valor activo	0	200	210	309
Depreciación	0	840	882	944
Ajuste depreciación	0	0	59	89
Depreciación acumulada	0	840	1.781	2.814
Valor fiscal	4.000	3.360	2.629	1.905
ACTIVOS DEPRECIABLES 10 AÑOS				
Valor actual	4.477	4.701	4.936	5.281
Ajuste valor activo		224	235	346
Depreciación		470	494	528
Ajuste depreciación		0	24	49
Depreciación acumulada		470	987	1.565
Valor fiscal	4.477	4.231	3.949	3.717
TOTAL ACTIVOS DEPRECIABLES				
Total valor actual	11.327	11.893	12.488	13.362
Total ajuste valor activo	0	566	595	874
Total depreciación	0	2.308	2.423	2.593
Total ajuste depreciación	0	0	132	285
Total depreciación acumulada	0	2.308	4.863	7.740
Total valor fiscal	11.327	9.586	7.625	5.622
TOTAL ACTIVOS AMORTIZABLES				
Valor actual	1.500	1.575	1.654	1.770
Ajuste valor activo	0	75	79	116
Amortización	0	525	551	590
Ajuste amortización	0	0	26	77
Amortización acumulada	0	525	1.103	1.770
Valor fiscal	1.500	1.050	551	0
TOTAL ACTIVOS				
Valor actual	12.827	13.468	14.142	15.132
Ajuste valor activo	0	641	673	990
Deducciones tributarias	0	2.833	2.974	3.182
Ajuste deducciones tributarias	0	0	158	362
Deducciones tributarias acumulada	0	2.833	5.965	9.510
Valor fiscal	12.827	10.636	8.177	5.622

CUADRO No 13

PRESUPUESTO DE GASTOS DE PERSONAL

CARGO	CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
GERENTE GENERAL	Salario básico mensual	600	690	794
	Salario anual	7.200	8.280	9.522
	Prestaciones soc.43.80%	3.154	3.627	4.171
GERENTE DE OPERACIONES	Salario básico mensual	400	460	529
	Salario anual	4.800	5.520	6.348
	Prestaciones soc.43.80%	2.102	2.418	2.780
GERENTE FINANCIERO	Salario básico mensual	400	460	529
	Salario anual	4.800	5.520	6.348
	Prestaciones soc.43.80%	2.102	2.418	2.780
SECRETARIA	Salario básico mensual	200	230	265
	Salario anual	2.400	2.760	3.174
	Prestaciones soc.43.80%	1.051	1.209	1.390
	Subsidio de transporte	0	0	0
VENEDORES (3)	Salario básico mensual	360	414	476
	Salario anual	4.320	4.968	5.713
	Prestaciones soc.43.80%	1.892	2.176	2.502
	Subsidio de transporte	300	345	397
SUPERVISORES (2)	Salario básico mensual	360	414	476
	Salario anual	4.320	4.968	5.713
	Prestaciones soc.43.80%	1.892	2.176	2.502
	Subsidio de transporte	200	230	265
	TOTAL SALARIOS MENSUALES	2.320	2.668	3.068
	TOTAL SALARIOS ANUALES	27.840	32.016	36.818
	TOTAL PRESTACIONES ANUAL	12.194	14.023	16.126
	TOTAL SUBSIDIO TRANSPORTE	6.000	6.900	7.935
	TOTAL GASTOS DE PERSONAL	46.034	52.939	60.880
APORTE PATRONAL		282	324	373
DECIMO TERCER SUELDO		2.319	2.667	3.067
VACACIONES		1.158	1.332	1.532
CESANTIA		2.319	2.667	3.067
INTERESES CESANTIA		278	320	368
FONDO DE RESERVA		2.319	2.667	3.067
IECE		278	320	368
SECAP		139	160	184
PAGOS OTROS MESES		36.941	42.482	48.854
PAGO FIJO MENSUAL		3.078	3.540	4.071

CUADRO No. 14
PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACION

	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Arriendo	800	9.600	11.040	12.696
Servicios Públicos	230	2.760	3.174	3.650
Seguros	300	3.600	4.140	4.761
Impuestos Locales	0	144.600	187.335	245.985
Bomberos		0	58	66
Registro Mercantil	0	0	7.493	9.839
Depreciacion	0	998	1.047	1.121
Amortizacion	0	525	551	590
TOTAL GASTOS DE OPERACION		162.083	214.839	278.708
GASTOS DE OPERACIÓN(FIJOS)		17.483	19.953	22.818
GASTOS DE OPERACIÓN (VARIABLES)		144.600	194.828	255.824

CUADRO No. 15
PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS

	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Gastos de Publicidad	300	5.784	7.493	9.839
Gastos Transporte	80	960	1.104	1.270
Gastos Papeleria	50	600	690	794
Depreciación Muebles y Enseres		840	882	944
TOTAL GASTOS DE ADMON Y VTAS		8.184	10.169	12.846
GASTOS DE ADMINISTRACION (FIJOS)	0	840	882	944
GASTOS ADMINISTRACION (VARIABLES)		7.344	9.287	11.903

CUADRO No. 16

ANALISIS DE COSTOS

COSTOS FIJOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Gastos Personal	46.034	52.939	60.880
Gastos de Operación	17.483	19.953	22.818
Gastos de Administración	840	882	944
Gastos Diferidos	1.200	0	0
TOTAL COSTOS FIJOS	65.556	73.774	84.641
COSTOS VARIABLES			
Componentes y Accesorios Carreta (Sin Iva)	289.200	374.670	486.360
Gasto de Operación	144.600	194.828	255.824
Gastos de Administración	7.344	9.287	11.903
TOTAL COSTOS VARIABLES	441.144	578.786	754.087
COSTO TOTAL	506.700	652.559	838.728
Número de carretas	181	208	239
Costo Promedio de Ventas	2.799	3.137	3.509
Costo Var Unit de Vtas.	2.437	2.783	3.155
Precio Promedio Unitario (Sin Iva)	3.196	3.603	4.117
Margen Unitario Promedio	758	820	962
Punto de Equilibrio	87	90	89
COSTO TOTAL DESEMBOLSABLE	502.668	649.585	835.546
COSTO PROMEDIO DESEMBOLSABLE	2.777	3.123	3.496

CUADRO No. 17
FLUJO DE CAJA

	1er. TRIMESTRE			2do. TRIMESTRE			3er. TRIMESTRE			4to. TRIMESTRE						
ITEM	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Caja Inicial	0	-27	3.997	12.682	16.596	25.841	32.663	44.091	52.354	64.762	68.435	83.901	90.727	-27	100.520	171.816
Ingresos Netos		18.116	35.564	39.588	46.300	53.680	57.704	64.416	63.748	59.724	67.772	67.772	72.464	646.848	837.267	1.098.477
TOTAL DISPONIBLE	0	18.089	39.561	52.270	62.896	79.521	90.367	108.507	116.102	124.486	136.207	151.673	163.191	646.821	937.787	1.270.294
Inversiones en activos fijos	12.827	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egresos por compra de componentes carretas	0	8.991	17.649	19.647	22.977	26.640	28.638	31.968	31.635	29.637	33.633	33.633	35.964	321.012	415.884	539.860
Egresos por Pago Sueldos de Personal	0	3.078	3.078	3.078	3.078	3.078	3.438	3.078	3.078	3.078	3.078	3.078	9.291	43.513	52.549	60.432
Egresos por gastos de Operación		1.330	1.330	1.330	1.330	1.330	1.330	1.330	1.330	1.330	1.330	1.330	1.330	15.960	25.354	30.423
Egresos por gastos de admón. Y ventas		612	612	612	612	612	612	612	612	612	612	612	612	7.344	9.287	11.903
Egresos Pago Prestaciones Sociales		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egresos por gastos difenbles	1.200															
Egresos iva	0	0	0	2.880	0	4.608	0	5.976	0	6.876	0	6.840	0	27.180	44.991	57.251
Egresos retefuente		81	159	177	207	240	258	288	285	267	303	303	324	2.892	3.747	4.864
Egresos impuestos locales	0	0	4.030	7.930	8.850	10.330	12.000	12.900	14.400	14.250	13.330	15.150	15.150	128.400	187.924	241.098
Egresos impuesto de renta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13.332	17.291
TOTAL EGRESOS	14.027	14.092	26.878	35.674	37.054	46.858	46.276	56.152	51.340	56.050	52.306	60.946	62.671	546.301	753.068	963.120
NETO DISPONIBLE	-14.027	3.997	12.682	16.596	25.841	32.663	44.091	52.354	64.762	68.435	83.901	90.727	100.520	100.520	184.720	307.174
Aporte de Socios	14.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Distribucion de Excedentes															12.903	16.729
CAJA FINAL	-27	3.997	12.682	16.596	25.841	32.663	44.091	52.354	64.762	68.435	83.901	90.727	100.520	100.520	171.816	290.444
															5.784	7.493

CUADRO No. 18
ESTADO DE RESULTADOS

ITEM	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS NETAS	578.400	749.340	983.940
Costos Componentes Carretas	289.200	374.670	486.360
Ingresos por Vtas.Franquiciante	4.824	5.500	6.304
Gastos Pago Personal	46.034	52.939	60.880
Gastos de Operación	162.083	214.839	278.708
Gastos de Administración y Ventas	8.184	10.169	12.846
Gastos diferidos	1.200	0	0
Corrección Monetaria	59	3.087	8.969
UTILIDAD GRAVABLE	76.465	99.136	142.480
Menos: Impuesto de Renta	19.116	24.784	35.620
UTILIDAD NETA	57.349	74.352	106.860
RESERVA LEGAL	5.735	7.435	10.686
UTILIDAD PERIODO	51.614	66.917	96.174

CUADRO 19

CORRECCION MONETARIA

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Revalorización Del Patrimonio	700	3.602	9.597
Ajuste Por Depreciación	0	132	285
Ajuste Por Amortización	0	26	77
TOTAL DEBITO	700	3.761	9.959
Ajusto Revalorización de Activos	641	673	990
TOTAL CREDITO	641	673	990
DEBITO - CREDITO	59	3.087	8.969

CUADRO No. 20

BALANCE GENERAL

ACTIVO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ACTIVO CORRIENTE				
Caja y Bancos	-27	100.520	171.816	290.444
Cuentas por Cobrar- Clientes	0	0	0	0
Anticipo para Impuesto de Renta (RETEFUENTE)	0	5.784	7.493	9.839
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	-27	106.304	179.310	300.284
ACTIVO FIJO				
Activos depreciables	11.327	11.893	12.488	13.362
Depreciación acumulada	0	2.308	4.863	7.740
Activos amortizables	1.500	1.575	1.654	1.770
Amortización acumulada	0	525	1.103	1.770
Gastos diferibles	1.200	0	0	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	14.027	10.636	8.177	5.622
TOTAL ACTIVOS	14.000	116.940	187.486	305.906
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				
Prestaciones Sociales por Pagar	0	2.051	2.498	3.008
Cuentas por pagar- Proveedores	0	0	0	0
Impuesto de Renta por Pagar	0	19.116	24.784	35.620
Impuestos Locales por Pagar		16.200	15.611	20.499
Iva por pagar	0	7.524	7.493	9.952
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0	44.892	50.387	69.078
PATRIMONIO				
Capital	14.000	14.000	14.000	14.000
Revalorización del Patrimonio	0	700	4.302	13.898
Resultados de Ejercicios Anteriores	0	0	38.710	88.898
Utilidades o Pérdidas del Ejercicio	0	51.614	66.917	96.174
Reserva Legal		5.735	13.170	23.856
TOTAL PATRIMONIO	14.000	72.049	137.099	236.827
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	14.000	116.940	187.486	305.906

CUADRO No. 21

FLUJO DE CAJA NETO

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Utilidad Neta	0	57.349	74.352	106.860
Total Depreciación	0	2.308	2.423	2.593
Total Amortización	0	525	551	590
Correccion Monetaria		59	3.087	8.969
1. FLUJO DE FONDOS NETO DEL PERIODO		60.240	80.413	119.012
Inversiones en Activos Fijos del Periodo	12.827	0	0	0
GASTOS PREOPERATIVOS	1.200			
Colchon de efectivo	-27	-4	-5	
2. INVERSIONES NETAS DEL PERIODO	14.000	-4	-5	0
3. LIQUIDACION DEL NEGOCIO				-36
4. (=1-2+3) FLUJOS DE CAJA TOTALMENTE NETOS	-14.000	60.244	80.418	118.976
Tasa interna de retorno	459,99%	ANNUAL		
Valor presente neto	123.107			
Tasa mínima de retorno	35,00%	ANNUAL		
Balance de proyecto	-14.000	41.344	136.232	302.890
Periodo de pago descontado	0,56			



BIBLIOTECA
ESPAE-ESPOL

ANEXOS

**CIRCULAR
DE
OFERTA
DE
"PANCHOS" ®**

**FRANQUICIAS
EMPRENDEDORAS**

LINEA SOCIAL DE SARYERS S.A.

ÍNDICE

DENOMINACIÓN, RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA FRANQUICIANTE.....	3
DESCRIPCIÓN DE LA MARCA Y DATOS DE REGISTRO	3
DOMICILIO, DIRECCIÓN Y TELÉFONOS	4
OBJETIVO DE PANCHOS Y SU BREVE DESCRIPCIÓN HISTÓRICA	4
COMPROMISO DE FE Y ESPIRITU EMPRENDEDOR	5
¿POR QUÉ UNA FRANQUICIA?	6
CONCEPTO Y DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO A FRANQUICIAR.....	7
SUS CONSUMIDORES Y MOTIVOS DE CONSUMO	8
OBJETIVOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR PARA EL FRANQUICIADO	9
A) PREVIA A LA FIRMA DEL CONTRATO	10
B) PREVIA A LA APERTURA DEL LOCAL	10
C) DURANTE LA OPERACIÓN DE LA FRANQUICIA	11
OBLIGACIONES DEL FRANQUICIADO, MERCADEO Y PUBLICIDAD	12
ELEMENTOS ECONÓMICOS	13
PAGOS POR DERECHO INICIAL , PAGOS POR REGALÍAS, PAGOS DE APORTE POR PUBLICIDAD, OTROS PAGOS Y CUOTAS, PLAZO DE LA FRANQUICIA, CESIÓN O TRASPASO DE LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LA FRANQUICIA ,RENOVACIÓN DEL CONTRATO DE FRANQUICIA:	14
RECOMENDACIONES DEMOGRÁFICAS Y DOCUMENTOS A CONSIGNAR POR PARTE DEL FRANQUICIADO	135
CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN Y TERMINOS	16
MODELO DEL CONTRATO	17

DENOMINACIÓN, RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA FRANQUICIANTE

La empresa otorgante de la franquicia **PANCHOS®** o "EL FRANQUICIANTE" es **SARYERS, S.A.**, sociedad anónima domiciliada en la ciudad de Guayaquil, Ecuador, e inscrita ante el Registro Mercantil del Cantón Guayaquil el día 26 de mayo de 1997, en la foja 29.808, número 8.815 y anotada bajo el número 13.924, afiliada # 22 a la cámara del Libro Núcleo del Guayas, desde el 23 de mayo de 1997, quien ha desarrollado una línea social bajo el nombre de **FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS**

DESCRIPCIÓN DE LA MARCA Y DATOS DE REGISTRO

SARYERS S.A., se encuentra en proceso de obtener la franquicia master de la marca **PANCHOS®**

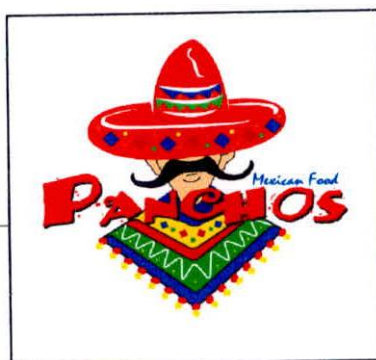
Los colores y características resaltantes de la marca se detallan a continuación:

Letras en color rojo

Fondo amarillo para el letrero

Dibujo de Charro con Poncho.

ELEMENTOS DE LA MARCA



DOMICILIO, DIRECCIÓN Y TELÉFONOS

Domicilio: **SARYERS, S.A.**

Dirección: Luis Vemaza 110, Oficina 2, Barrio Orellana, Guayaquil.

Teléfono Móvil: (593-4-9 7836326)

Telefono: (593-4-293551)

Teléfono Fax: (593-4-2 390489)

E-mail: franquiciasemprendedoras@hotmail.com

Personas Contacto: Alex Jaramillo, Vicky Erazo, Julieta Ronquillo.

www.franquiciasemprendedoras.com



BIBLIOTECA
ESPAE-ESPOL

OBJETIVO DE PANCHOS®

PANCHOS® es una cadena ecuatoriana que presenta la más avanzada, completa y versátil franquicia para la venta de productos alimenticios de fase food mexicana, cuyos productos son elaborados con los mejores ingredientes y bajo un formato innovador. Con el inicio de nuestro programa de franquicias queremos que nuevos socios comiencen a manejar y operar nuevos carritos "**PANCHOS-CAR**" tanto en Guayaquil como en el resto del país.

BREVE DESCRIPCIÓN HISTÓRICA DE PANCHOS®

Panchos se creo en mayo del 2003, su primer local ubicado en el centro comercial San Marino de Guayaquil se abrió el 8 de agosto . La marca ofrece una variedad de platos mexicanos de primera calidad, con la atención y calidad de un restaurante, pero con la agilidad y precio de un Fast- Food.

Nuestro slogan es "**Sabor de verdad**".

FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS, se crea como un producto de la empresa SARYERS S. A. con el fin de fomentar el desarrollo de alternativas de empleo, e inicia su operación, con la alianza inicial con **PANCHOS®**. el 2.004.

COMPROMISO FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS

La nueva línea busca el reconocimiento y la preferencia de sus clientes gracias a un compromiso de responsabilidad hacia nuestros empleados, nuestros clientes y proveedores, nuestros inversionistas y en especial, a la comunidad en la cual participamos, dado que a través de nuestros Unidades Productivas llegamos a un número creciente de personas que buscan calidad, atención, servicio y limpieza.

Nuestro compromiso junto al de los proveedores de las marcas, está orientado hacia los nuevos Franquiciados.

La calidad de nuestros productos, la amabilidad y rapidez en el trato hacia nuestros clientes y la limpieza de los Unidades Productivas, deben ser las principales características que se deben mantener en todos los carritos de **FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS**, operados por nuestros nuevos Franquiciados.

ESPÍRITU EMPRENDEDOR

Las carretillas de franquicias emprendedoras representan calidad y buen servicio.

Buscamos que nuestros Franquiciados compartan con nosotros la idea de crecer en un negocio nuevo, ser emprendedor y llevar adelante su propio negocio, el cual le puede proporcionar una gran herramienta de éxito hacia el futuro.

Nuestro Franquiciado deberá tener una serie de características, entre las cuales podemos mencionar:

1. La habilidad de trabajar con personas, sean estas personal, proveedores o clientes.
2. Operar eficientemente una nueva franquicia dedicándole los mayores esfuerzos para que sea un negocio rentable.

FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS te ofrece la gran oportunidad de ser tu propio jefe y te brindará todo su apoyo en el proceso de inicio de un nuevo punto de venta: diseño y elaboración del carrito "PANCHOS-CAR", suministro y proveeduría de los productos al

igual que los menajes, entrenamiento del personal inicial, soporte operacional y de control, supervisión y apoyo en todo lo que esté a nuestro alcance.

Y lo más importante: formarás parte de la Gran Familia de **FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS**.

¿POR QUÉ UNA FRANQUICIA?

Nuestras franquicias se basan en los siguientes elementos:

1. Todas tienen un nombre ya creado y reconocido y que le permite al Franquiciado el utilizarlo mientras lo ayuda a crecer.
2. Las marcas referidas ya han demostrado tener un concepto exitoso y tienen un producto impulsador de ventas.
3. Nuestras Franquicias son productos con los cuales Franquiciado se sentirá a gusto, es decir, una actividad con la cual él se sienta confortable y algo que se va a disfrutar plenamente.
4. FE dará apoyo y supervisión, entrenamiento y garantía de que el producto que se ofrece atraiga nuevos clientes para las nuevas franquicias.

En **SARYERS S.A.**, estamos comprometidos con el éxito del nuevo sistema de franquicias emprendedoras.

Para nosotros, este va a ser un nuevo proceso de crecimiento y desarrollo, en el que estamos seguros vamos a contar con un creciente número de personas comprometidas a crecer junto con nosotros y desarrollar de una forma importante la Franquicia.

CONCEPTO Y DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO A FRANQUICIAR DE PANCHOS®.

Una franquicia es un sistema de cooperación entre personas (naturales o jurídicas) diferentes, ligadas entre sí por un contrato en virtud del cual, una de ellas denominada franquiciante, otorga a otra u otras denominadas Franquiciados, el derecho a explotar una marca y/o una fórmula comercial o un método de comercialización, suministrándole al mismo tiempo la ayuda técnica y los servicios necesarios destinados a facilitar la explotación del negocio, a cambio de una contraprestación económica.



La Franquicia de la carretilla de FE: PANCHOS, ofrece la posibilidad de otorgar en calidad de franquicia Unidades Productivas de productos de comida rápida mexicana y sus combinados, preparados con los mejores ingredientes y bajo los más altos estándares de calidad.

La **Franquicia** esta constituida una carretilla de operaciones al detal, PANCHOS-CAR con una instalación completa, para llevar a cabo la preparación y venta de los productos a ofrecer. En este caso el FRANQUICIADO deberá adquirir la materia prima para la elaboración de los productos, a través de la empresa dueña de la Marca. Para el resto de los insumos, el franquiciante le suministrará a los Franquiciados una lista de proveedores autorizados. Los productos, que constituyen la materia prima, para los tacos, serán distribuidos por **PANCHOS**, es decir, el Franquiciado pagará la distribución de todos los productos.

Nuestras franquicias se ofrecerán bajo la modalidad de carritos "PANCHOS-CAR", diseñados para áreas públicas exteriores, centros comerciales, ferias, parques de diversiones, etc., sin necesidad de contra con punto de luz, en vista de que los carritos operan con sistema de energía de GAS domestico.

PANCHOS®: SUS CONSUMIDORES Y MOTIVOS DE CONSUMO

PANCHOS®, cumple con todos los atributos para ser líder en el mercado en lo que respecta a la comercialización de los productos DE COMIDA RAPIDA MEXICANA, ya que ofrece un producto que se presenta bajo los más altos estándares de calidad con un estilo propio.

La clientela que consume en una carretilla de FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS, de **PANCHOS®** encuentra en ella:

- Excelente relación precio / valor.
- Altísima calidad en sus productos.
- Excelente servicio.
- Amable y esmerada atención.

La demanda esta allí latente, un sondeo publico del diario El Universo a 100 personas en las calles de la ciudad indica que el 59% de los guayaquileños consume alimentos en las carretillas de las calles, en todas las edades sin distinción de sexo.

OBJETIVOS DE LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®"

- Alcanzar una presencia importante en los sectores populares de la Ciudad de Guayaquil.
- Tener presencia en ciudades cercanas a Guayaquil.
- Fortalecer la marca por incremento de la presencia de las carretillas.
- Consolidar un Sistema de Distribución que soporte el crecimiento de la Empresa.
- Crear una base sólida de negocios bajo el sistema de franquicias.
- Establecer alianzas estratégicas con los proveedores.
- Educar a los ecuatorianos en el consumo adecuado de la comida rapida mexicana.
- Consolidar el concepto de **PANCHOS®** como líder absoluto en su nicho de mercado en ECUADOR.



SERVICIOS OFRECIDOS POR LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®" PARA EL FRANQUICIADO

Los servicios ofrecidos por LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®" están destinados a apoyar y desarrollar el sistema de franquicias y facilitar el éxito de los Franquiciados. Estos servicios se dividen en tres grandes grupos y dependen del estado de desarrollo de la franquicia.

a) *Prevía a la Firma del Contrato*

LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®" realizará una evaluación del candidato potencial y de cumplir con el perfil del EMPRENDEDOR, ofrecerá al Franquiciado alternativas de localización de la Unidad productiva, sitio que ha sido

verificado en cuanto a su viabilidad del negocio en ese punto. La franquicia será otorgada en consideración de ambos aspectos perfil del candidato y aceptación del reglamento del miembro de FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS.

b) Previa a la apertura de la carretilla de ventas

Posterior a la firma del contrato y previo al inicio de ventas, el Franquiciado de LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®" gozará de los siguientes beneficios:

- 1) Capacitación inicial en el sistema de Franquicias, responsabilidades y derechos de la firma del contrato, aplicación del reglamento, sistema de abastecimiento, logística, administración, ventas, contabilidad y Valores corporativos.
- 2) Apoyo en la ubicación definitiva, tramites municipales y tramites ante el ministerio de Salud.
- 3) El Franquiciado y su personal, en caso de que lo tenga, recibirá el entrenamiento necesario para poder operar eficientemente un punto de venta LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®"
- 4) El Franquiciado recibirá los manuales de operación que le servirán de apoyo en el anejo del punto LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®".
- 5) Durante la apertura, LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®", colocará un personal altamente capacitado que sirva de soporte y asistencia para iniciar las labores del punto de venta.

c) Durante la operación de la franquicia

- 1) Suministro de todos los insumos necesarios para operar la franquicia y celebrar acuerdos con proveedores para el resto de los insumos.
- 2) Actualización y mejora de manuales en forma continua: la FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®" mantendrá actualizado, de acuerdo a las nuevas tecnologías y mejoras que se puedan generar en el tiempo, los manuales de sistemas y procedimientos de operación.
- 3) Supervisión y asesoramiento durante el inicio de las operaciones del nuevo PANCHOS-CAR.

- 4) Adicional al entrenamiento inicial, LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®" suministrará entrenamiento continuo al FRANQUICIADO y a su personal con el objeto de mantener a todo el personal que labora en la unidad productiva debidamente actualizado en cuanto a sus niveles de operación.
- 5) Asesoramiento continuo en lo que respecta a los productos comercializados, inventario, características, exhibición, mercadeo, así como en promociones y atención al cliente.
- 6) LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®" ofrecerá al Franquiciado los mismos beneficios obtenidos en las negociaciones con nuestros proveedores con el fin de garantizar el suministro de los mismos productos y de la misma calidad que el resto de los Franquiciados.
- 7) Periódicamente LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®" supervisará las carretillas con el objeto de corregir y ayudar en las operaciones del Franquiciado.
- 8) Continuamente se mantendrá un intercambio de ideas que mejoran las operaciones y condiciones de los Franquiciados. LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®" mantendrá un sistema de comunicación continuo con los Franquiciados a fin de estimular y canalizar nuevas ideas.

OBLIGACIONES DEL FRANQUICIADO LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®"

EL FRANQUICIADO declara que al comprar la carretilla de LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®", la mantendrá eficientemente para el funcionamiento de la franquicia:

- Denominará comercialmente la carretilla como FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®".
- Realizará puntualmente el gasto mínimo de publicidad.
- Utilizará los emblemas y decoración designados por la empresa.

- Operará el puesto de acuerdo al reglamento y manual de operación de LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®"
- Mantendrá los niveles de calidad y de atención al público exigidos por LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®".
- Deberá acogerse a los planes de promoción que dicta "PANCHOS®".
- Capacitará el personal de acuerdo a los programas de capacitación dictados por LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®"
- Cumplirá con todos los requerimientos gubernamentales y laborales.

MERCADEO Y PUBLICIDAD

Al convertirse en un Franquiciado Miembro del sistema **FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®"** no contribuirán con aportes económicos al presupuesto de publicidad y mercadeo. Pero el gasto que los Unidades Productivas hagan en publicidad de manera independiente permitirá que el nombre y logotipo de LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®" "estén presentes" en el mercado y entre los consumidores.

ELEMENTOS ECONÓMICOS DE LA FRANQUICIA:

A) PAGOS POR DERECHO INICIAL

FRANCHISE FEE

Franquicia Individual USD

Este pago inicial incluye:

- Diseño del carrito FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®".
- Carrito FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®" equipado.
- Derecho a comercializar los productos de LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®".
- Cesión de uso de la marca y logotipo.
- Capacitación inicial del Franquiciado.



BIBLIOTECA
ESPAE-ESPOL

- Entrenamiento del personal inicial.
- Entrega de un juego del Manual de Operaciones.

INVERSIÓN INICIAL

Para una Franquicia Individual, se estima que la inversión inicial, es la siguiente:

Opción 1	USD 2.400
Opción 2	USD3.000
Opción 3	USD3.600

B) PAGOS POR REGALÍAS

Franquicia Individual: El Franquiciado pagara una regalía mensual del 2% sobre el total de sus ventas a FE.

C) PAGOS DE APOORTE POR PUBLICIDAD

LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®" no cobrará regalías por concepto de publicidad. Sin embargo se exigirá que anualmente, el Franquiciado haga un gasto mínimo de quinientos dólares americanos, (**US\$ 300**) para hacer publicidad de su Unidad Productiva, de acuerdo a los lineamientos de PANCHOS.

D) OTROS PAGOS Y CUOTAS

No existen pagos adicionales

E) PLAZO DE LA FRANQUICIA:

La Franquicia LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®" se otorga a un plazo de 3 años, renovable.

F) CESIÓN O TRASPASO DE LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LA FRANQUICIA

LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®", solo podrá traspasar los derechos de su contrato si previamente ha obtenido autorización de "PANCHOS®", y el receptor del traspaso deberá celebrar un nuevo contrato con el cesionario.

G) RENOVACIÓN DEL CONTRATO DE FRANQUICIA

LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®" deberá celebrar un nuevo contrato con el Franquiciado que desee renovar su contrato de franquicia, quien deberá manifestar su deseo de renovación de acuerdo a las cláusulas establecidas en el contrato para tal fin y deberá pagar, al momento de la renovación del contrato de franquicias, una cantidad de **US\$ 1.000.**

LOS SITIOS SERAN UBICADOS SIGUIENDO LOS SIGUIENTES PARAMETROS:

- Mínimo de 20.000 personas viviendo en un radio de 10 cuadras a la redonda del sitio.
- Concentración de zona comercial, turísticas, cerca de institutos educativos y oficinas para los días de semana.
- Cines y/o centros de entretenimiento cercanos son recomendables.

DOCUMENTOS A CONSIGNAR POR PARTE DEL FRANQUICIADO

El Franquiciado de LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®" deberá acompañar a la solicitud de franquicia, una vez que la misma haya sido debidamente completada, los siguientes documentos:

- 1) Copias de Cedula de Identidad, o del RUC, en caso de que lo tuviese.
- 2) Una (1) Referencia Bancaria.
- 3) Una (1) Referencia Comercial.

- 
- 4) Certificado del Crédito aprobado a favor de Saryers. S.A

CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN

Toda la información suministrada por Saryer's, y su línea FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®", conforme a esta Circular de Oferta de Franquicia (COF), será tratada con carácter confidencial. Ni EL FRANQUICIADO ni su personal revelarán intencionalmente ninguna información y hará uso de sus mejores esfuerzos para asegurar que ninguna parte de tal información suministrada por LA FRANQUICIA EMPRENDEDORA "PANCHOS®", conforme a esta Circular de Oferta de Franquicia (COF), sea divulgada.

Toda la información suministrada por EL FRANQUICIADO conforme a esta Circular de Oferta de Franquicia (COF), será tratada con carácter confidencial y durante la vigencia de la Circular de Oferta de Franquicia (COF), todos los documentos que contengan o revelen tal información, deberán permanecer como propiedad del Otorgante en todo momento.

TÉRMINOS

Esta Circular de Oferta de Franquicia (COF) tiene una duración de veinte (20) días a partir del momento de la entrega de la misma al posible Franquiciado, en caso de ser aceptada se procederá a realizar un proceso de entrevistas definitivas, luego la firma de una Carta de Intención de Franquicias, tendiente a la suscripción definitiva del Contrato Individual de Franquicia con sus anexos, para la implementación de la Franquicia. En señal de conformidad a lo antes expuesto, ambas partes, antes identificadas, firman a continuación:

En Guayaquil a los _____ () días del mes de _____ de dos mil dos (2.004)

MODELO DE CONTRATO

Contrato de Franquicia (Esquema) autor: Dr. Leonidas Villagrán Cepeda

www.legalsolutions.homestead.com

CAPITULO PRIMERO: CONSIDERANDOS

1. Antecedentes
2. Definición de Términos
3. Denominación de Cláusulas
4. Interpretación del Contrato
5. Modificación del Contrato

CAPITULO SEGUNDO: LICENCIA DE FRANQUICIA

6. Otorgamiento de Franquicia
7. Del Territorio
8. Vigencia del Contrato de Franquicia
9. De la renovación
10. Relaciones entre las partes
11. Responsabilidad del Franquiciado sobre sus acciones
12. No garantía de resultados
13. Permisos Gubernamentales, municipales, etc.

CAPITULO TERCERO: PAGOS AL FRANQUICIADOR

14. Del derecho de entrada y de las regalías
15. Forma y lugar de pago
16. De la publicidad y del Fondo de Publicidad

CAPITULO CUARTO: DEL MANEJO DE LA INFORMACION Y DE LAS MARCAS

17. Confidencialidad
18. Del uso de la Propiedad Intelectual

CAPITULO QUINTO: DEL PUNTO DE FRANQUICIA

19. Del Proceso de Apertura
20. De la Uniformidad de los locales de la Franquicia

21. Registros Contables Uniformes
22. Acceso a los registros e instalaciones
23. De los Productos
24. Contratación de Servicios Especiales
25. Mantenimiento de Equipos
26. Seguros

CAPITULO SEXTO: DE LA CAPACITACION Y MEJORAMIENTO CONTINUO

27. De la capacitación
28. Convenciones o Programas de Capacitación



BIBLIOTECA
ESPAE-ESPOL

CAPITULO SEPTIMO: OBLIGACIONES ENTRE LAS PARTES

29. Obligaciones del Franquiciador
30. Obligaciones del Franquiciado

CAPITULO OCTAVO: DE LA TERMINACION DEL CONTRATO Y EFECTOS

31. Causas de terminación del contrato
32. Declaración relativa a Terminación
33. Omisión del Franquiciador sobre incumplimiento
34. Obligaciones al término del contrato

CAPITULO NOVENO: DISPOSICIONES GENERALES

35. Cesión de Derechos
36. No competencia
37. Licitud de fondos
38. Sanciones y Multas
39. Solución de conflictos
40. Notificaciones

Anexos

- 
1. Las Marcas
 2. El Territorio
 3. Los Productos
 4. Plan de Desarrollo
 5. Del Plazo, Derecho de Entrada y Regalías y Fondo de publicidad, Seguros
 6. Compromiso de Confidencialidad
 7. Compromiso de no competencia
 8. Plan de Capacitación
 9. Sanciones y Multas

CONTRATO DE FRANQUICIA

CLAUSULA PRELIMINAR.- LITERALES:

a) Formato de Negocios a Franquiciarse:

b) Franquiciado: C.C.

b) Plazo:

c) Ubicación autorizada:

d) Derecho de Entrada:

e) Regalías: USD \$ mensuales

e1) Fondo de Publicidad: USD\$

h) Lugar de notificaciones al Franquiciador:

i) Lugar alternativo de notificaciones al Franquiciado:

Lugar y Fecha de celebración de este convenio: Guayaquil,

Este instrumento, teniendo en cuenta la cláusula Preliminar que antecede (también llamada Literales), e incluyendo los anexos que se mencionan más adelante, constituye un contrato de Franquicia, que se celebra entre la compañía **FE FRANQUICIAS EMPRENDEDORAS S.A.** (referida en este contrato también como "el franquiciador" o "la compañía"); y, por otra la persona señalada en el literal b) de la Cláusula Preliminar (referida en este contrato también como "el franquiciado"). Las partes mencionadas dejan constancia que comparecen a la celebración de este convenio en forma libre y voluntaria y por convenir a sus propios intereses.

CAPITULO PRIMERO: CONSIDERANDOS.-

Cláusula primera: Antecedentes.- La Compañía es propietaria, licenciataria y/o tenedora legítima actual del formato de negocios, también llamado sistema, que se denomina como se especifica en el literal a) de la cláusula preliminar de este convenio. Este sistema para efectos de este contrato se denominará, que incluye, entre otros componentes: El nombre comercial indicado cuya utilización ha sido debidamente autorizada a favor del franquiciador y sus franquicias, y de un sistema de venta de productos a través de carretillas, cuyo concepto ha desarrollado el franquiciador.

El franquiciado ha manifestado su interés en que el franquiciador le autorice la reproducción del formato de negocios indicado, para instalar un punto de franquicia.

En consecuencia, en consideración a los acuerdos mutuos aquí contenidos, las partes han acordado denominar a este convenio "Contrato de Franquicia", el mismo que se sujetará estrictamente a lo establecido en este contrato y otras fuentes jurídicas legales, como convencionales que se señalen más adelante.

CAPITULO SEGUNDO: LICENCIA DE FRANQUICIA.-

El Franquiciador autoriza, en los términos de este convenio, a favor del franquiciado, quien acepta, la utilización del Formato de Negocio, a efectos de que el franquiciado pueda hacer uso del formato de negocios o sistema instalar un punto de franquicia

única y exclusivamente dentro de la ubicación indicada en el literal d) de la Cláusula Preliminar, como ha sido definido.

Cláusula Quinta: Vigencia del contrato de franquicia. Las partes han acordado que este convenio tendrá la duración establecida en el literal c) de la Cláusula Preliminar. Sin embargo, este convenio podrá ser dado por terminado, antes de su vencimiento, por las causas que se establecen en el mismo.

Cláusula Sexta: De la Renovación.- Sin embargo del plazo de vigencia o duración de este contrato, si el franquiciado manifestare su interés en renovarlo, podrá la compañía, a su entera discreción y sin limitación alguna, aceptar o negar la renovación del mismo. El franquiciador podrá establecer un valor a pagarse como derecho de renovación, como una de las condiciones para el efecto.

Cláusula Séptima: Relación entre las partes.- El franquiciado es un contratista y empresario independiente que, utilizando el beneficio del formato de negocios, invertirá y manejará el punto de franquicia por su propia cuenta y riesgo y bajo responsabilidad de cuidar la integridad de la propiedad intelectual del franquiciador, de conformidad con lo establecido en este contrato. En consecuencia el franquiciado no podrá considerarse como socio, agente ni empleado del franquiciador ni de sus afiliadas o relacionadas. En consecuencia de ello, el Franquiciado no está autorizado, y no debe, realizar negocios o actos a nombre del franquiciador, ni incurrir en ninguna obligación en la cual el franquiciador o cualquiera de sus afiliadas pueda encontrarse directa o directamente obligado. El franquiciado no podrá aparecer en ningún documento como un agente, socio o empleado de la compañía ni de sus afiliadas, o como teniendo autoridad para representarla o actuar en capacidad alguna.

Además, como consecuencia adicional de lo establecido, el franquiciador no está, ni estará obligado a hacerse responsable por las obligaciones de carácter laboral, fiscal, o de cualquier otra índole, que el franquiciado, en el desarrollo de su negocio, asuma. Compete exclusivamente al franquiciado el cumplimiento de todas y cada una de las disposiciones de la legislación ecuatoriana, como empresario independiente, que está haciendo uso de una tecnología, como la del formato de negocio materia de este contrato.

Cláusula Octava: Responsabilidad del Franquiciado sobre sus acciones.- El franquiciado deberá responsabilizarse y mantener indemne al franquiciador, sus directores, funcionarios, empleados, agentes y demás afiliados, de todo reclamo, responsabilidad, gasto o daños que resulten de alguna manera por el manejo de su negocio o de La Franquicia concedida al franquiciado.

Además el franquiciado será responsable civil y penalmente, ante el franquiciador y el propietario de la propiedad intelectual, respecto del buen y correcto uso de los componentes del formato de negocios, entre ellos, las marcas, nombres, comerciales, y demás propiedad intelectual, así como respecto al mantenimiento de los secretos comerciales e industriales.

Cláusula Novena: No garantía de resultados.- Las partes conocen que el sistema de franquicia es un método novedoso y comprobado para disminuir los riesgos de iniciar un negocio, frente a la desventaja de tener que empezar una actividad con nombres comerciales, marcas, etc. que requieren posicionarse en el mercado. Por ello, en este acto, el franquiciado declara que reconoce el prestigio alcanzado por la marcas, nombres comerciales, y el formato de negocios desarrollado, que él reconoce le da una significativa ventaja competitiva para emprender el negocio, pero que asimismo reconoce que, por el hecho de la celebración de este contrato, no se

garantizan sus resultados, que entiende deben ser alcanzados mediante la dedicación personal y el esfuerzo del mismo franquiciado, acompañado de otros elementos, que son de su responsabilidad.

Cláusula Décima: Permisos gubernamentales, municipales, etc..- Por la naturaleza de este contrato, y atento a la calidad de empresario independiente que es el franquiciado, el franquiciado será responsable de cumplir con todas las leyes, reglamentos y ordenanzas, y en especial, las relativas a permisos y patentes gubernamentales y/o municipales para el funcionamiento del negocio. Asimismo corresponderá al franquiciado, la segregación, liquidación y pago del impuesto al valor agregado, así como el pago del impuesto a la renta, retenciones y cualquier otro impuesto que se genere, presente o futuro, para la actividad del negocio. Dichos permisos, liquidaciones y pagos, deberá hacerlos el franquiciado a su propio nombre.

CAPITULO TERCERO: PAGOS AL FRANQUICIADOR

Cláusula Décima Primera.- Como consecuencia de los acuerdos entre el franquiciador y franquiciado, y sin perjuicio de los pagos que deben hacerse al franquiciador por otros conceptos de conformidad con las normas de este convenio, las partes han convenido, el pago de lo siguiente:

- a) Se pagará un derecho de entrada, no reembolsable, en la suma señalada en el literal d) de la Cláusula Preliminar de este convenio.
- b) Pago de regalías: El franquiciado deberá pagar al franquiciador, por concepto de regalías, el valor mensual señalado en el literal e) de la cláusula Preliminar de este convenio.
- c) Fondo de Publicidad: El franquiciado deberá aportar a un fondo de publicidad de la franquicia el valor mensual indicado en el literal e1) de la cláusula Preliminar.

El pago de las regalías y el aporte del fondo de publicidad debe hacerse por adelantado, o por lo menos el primer DIA de cada mes calendario. La falta de pago oportuno de estos valores podrá implicar la suspensión del convenio de franquicia y del despacho de productos por los proveedores autorizados, a discreción del franquiciador. Esto significa que el franquiciado estará impedido y prohibido de operar.

Cláusula Décima Segunda.- De la Publicidad y Del Fondo de Publicidad.-

El franquiciado acuerda someterse a las normas sobre publicidad y propaganda que se establezcan en los manuales o en las instrucciones del franquiciador.. Sin embargo de esto, todo tipo de material de publicidad que vaya a ser usado por el franquiciado o sus afiliados o relacionados, deberá previamente ser aprobado por el franquiciador. El franquiciado estará impedido de hacer publicidad, por cualquier medio, en conjunto con los que son materia de este convenio, de otras marcas o nombres comerciales, que no sean de las que autorice el franquiciador, aunque comprendan productos autorizados para adquisición por el mismo franquiciador. Esto significa inclusive que no podrá poner letreros, avisos, promociones de tales marcas o nombres comerciales, en los locales de La Franquicia, sin autorización expresa del franquiciador.

Por otro lado, cuando se trate de promociones o publicidad a escala, que el franquiciador realice para beneficiar en general a todos los locales de La Franquicia, o a una sección de ellos, el franquiciado estará obligado a mantener la publicidad de marcas y nombres comerciales que el franquiciador señale. Esto no significará beneficio de ningún orden económico directo al franquiciado.

Aparte de lo indicado, la compañía podrá mantener o iniciar promociones especiales a fin de aumentar el consumo de los productos, que podrán ser, entre otros, la de descuentos o entregas gratis a clientes de productos por un mínimo de consumo de los mismos, descuentos especiales a ciertos grupos, la de entregas gratis por onomásticos o por tickets, etc., o cualquier otro tipo de promoción. El franquiciado declara que se compromete a apoyar estas promociones por ser beneficiosas a sus intereses.

CAPITULO CUARTO: DEL MANEJO DE LA INFORMACION Y DE LAS MARCAS

Cláusula Décima Tercera: Confidencialidad.-

Se determinan como documentos que constituyen secretos comerciales a los manuales y procedimientos operativos, los listados de proveedores, el contenido de programas de capacitación, de las convenciones o eventos de mejoramiento continuo, los registros contables, y otros que de tiempo en tiempo sean determinados como tales por el franquiciador. El franquiciado se compromete a mantener esa información como no divulgada.

Cláusula Décima Cuarta: Del Uso de la Propiedad Intelectual.- El Franquiciado sólo podrá usar la propiedad intelectual objeto de este contrato, en los términos y condiciones establecidos en este instrumento, así como también en los manuales operativos. La violación de estas disposiciones se presumirá como mal uso de la propiedad intelectual o de las marcas y constituirá facultad del franquiciador para dar por terminado este contrato.

Se aclara que toda mejora que se incluya, por recomendación del franquiciado, al formato de negocios y que haya sido aceptada y/o aprobada y/o adoptada por el franquiciador, se incorporará al mencionado formato en lo que sea aplicable para la franquicia, al arbitrio del franquiciador, entendiéndose que estos aportes podrán ser utilizados por el propio franquiciador o por otros, franquicia dos.

En consecuencia, estas mejoras se entenderán transferidas, a título gratuito, al titular del formato de negocios

Cláusula Décima Sexta: De los Registros Contables y del Acceso a los inventarios y registros.-

El franquiciador y sus representantes, incluyendo auditores o profesionales independientes autorizados por éste, o los proveedores autorizados, si así solicitaran al franquiciador, podrán, en cualquier momento, mientras tenga vigencia este contrato, tener acceso a los registros de ventas del franquiciado, y al local de la franquicia.

Cláusula Décima Séptima: De Los Productos.- Las partes convienen en que el Franquiciado, para efectos de la uniformidad del esquema de franquicia, deberá adquirir y mantener aquel stock necesario de aquellos productos que establezca el franquiciador, que sean comercializados y/o distribuidos a través de proveedores autorizados por el franquiciador, a la sola discreción de este.

Sin perjuicio de lo anterior, el franquiciado mantendrá en forma permanente informado al franquiciador sobre el cumplimiento respecto a las entregas oportunas y de calidad,

de los productos que entregan los proveedores autorizados, y hará al franquiciador las recomendaciones que creyere del caso.

Las partes dejan constancia que el franquiciador no se hace responsable por los productos o servicios que sean distribuidos / prestados por terceros proveedores, aunque hayan sido autorizados por el propio franquiciado, y aunque las empresas o personas proveedoras sean relacionadas o afiliadas al franquiciador. En consecuencia, todo reclamo, por falta de calidad de productos o servicios, o por problemas de entregas, o cualquiera otra causa, deberán hacerse directamente al proveedor, haciendo conocer de tal particular al franquiciador.

Sin embargo de todo lo expuesto, el hecho de que el franquiciado se encuentre en falta de pago de cualquiera de los valores emanados de este convenio, o si estuviere en falta de pago a los proveedores autorizados, o se encuentre en incumplimiento de alguna de las cláusulas de este contrato, podrá significar la suspensión del despacho de los productos, sin perjuicio de que el franquiciador de por terminado este convenio por tales incumplimientos.

En virtud de que el franquiciado conoce que los equipos que formarán parte del punto de franquicia requieren mantenimiento periódico, este declara que se someterá, a su propio costo, a cumplir dicho mantenimiento.

CAPITULO SEXTO: DE LA CAPACITACION Y MEJORAMIENTO CONTINUO

Cláusula Décima Octava: De la capacitación.- Será de responsabilidad del franquiciado que el personal a su cargo se encuentre debidamente capacitado en la preparación de los productos de la Franquicia. El punto de franquicia no podrá operar si, a juicio del franquiciador, el personal no se encuentra debidamente capacitado para preparar los productos.

Cláusula Décima Novena: Programas de Capacitación.- Para efectos de la uniformidad de la franquicia y para intercambiar experiencias, el franquiciador podrá organizar de tiempo en tiempo programas adicionales de capacitación, a las cuales el franquiciado en este convenio, se compromete a asistir. Los costos que se generen en estos eventos correrán por cuenta del franquiciado.

CAPITULO SEPTIMO: OBLIGACIONES ENTRE LAS PARTES.-

Cláusula Vigésima: Obligaciones del franquiciador: Es obligación del franquiciador en general permitir que el franquiciado, en los términos y sujeto a las disposiciones de este contrato, utilice el formato de negocio y pueda abrir un punto de franquicia, en los términos de este convenio.

Cláusula Vigésima Primera: Obligaciones del franquiciado.- Son obligaciones del franquiciado, además de los establecidos en este documento y los manuales operativos:

a) Cumplir con las Instrucciones del franquiciador para la operación del punto de franquicia;

b) pagar el derecho de entrada, los productos, y todos los demás valores emanados de este contrato, oportunamente;

c) usar sus mejores y personales esfuerzos para llevar al éxito su negocio y promover y mercadear la venta de los productos y/o servicios en el punto de franquicia, a través de prácticas y estrategias eficientes, de una manera que mantenga la buena reputación de las marcas y nombres comerciales materia de este convenio.

Las obligaciones del franquiciado en este respecto incluirán, pero no estarán limitadas, a lo siguiente:

1. Manejo personal del negocio
2. Calidad del servicio: Como parte de la uniformidad de la franquicia, el franquiciado estará obligado a brindar permanentemente, altos estándares de calidad de servicio a los clientes.
3. Mantener suficiente stock de los productos
4. Adecuarse y acatar la política de fijación de precios de venta al público que establezca el franquiciador, de acuerdo a las instrucciones que señale para el efecto. Para efectos de la uniformidad de la red de locales y/o franquicias la política general será mantener en los locales precios de venta al público similares entre sí, valores que establecerá el franquiciador. Sin embargo, el franquiciador podrá establecer excepciones para casos particulares, las que deberán constar por escrito.
5. A su propio costo, reemplazar y no expender productos que pudieran estar expirados o en mal estado, obsoletos, dañados, con productos que puedan ser vendidos, de conformidad con las políticas aplicables establecidas por el franquiciador y que pueden ser variadas de tiempo en tiempo.



CAPITULO OCTAVO: DE LA TERMINACION DEL CONTRATO Y EFECTOS

Cláusula Vigésima Segunda: Causas de terminación del contrato.- Este acuerdo puede ser dado por terminado, sin procedimiento judicial previo, inclusive antes de su vencimiento, por parte del franquiciador en cualquier momento por aviso escrito a la otra parte, por las siguientes causas

1. Cierre definitivo del negocio por parte del franquiciado
2. solicitud del franquiciado, ante la respectiva autoridad, para someterse a un proceso de concordato o concurso preventivo;
3. insolvencia, quiebra, orden de embargo, o de secuestro de bienes, o llamamiento a plenario en juicio penal del franquiciado, o cualquiera de sus representantes legales o apoderados (si fuera compañía), si tales procedimientos no quedan sin efecto en 10 días.
4. por incumplimiento del franquiciado a las leyes o reglamentos laborales, o de seguridad social
5. por la cesión total o parcial de los derechos del franquiciado a cualquiera persona, a cualquier título, sin previa autorización de la compañía;
6. si por causa justa, el punto de la franquicia, que es materia de este convenio, es intervenido, incautado, clausurado o suspendido.
7. Si el local donde funciona el punto de franquicia deja de operar por más de 5 días consecutivos, sin previa autorización de la compañía.
8. Un cambio en el porcentaje accionario de la empresa franquiciada, en caso de ser el franquiciado una persona jurídica, que a juicio del franquiciador sea significativa e impida que continúe la misma administración actual de la compañía franquiciada, salvo que se obtenga anuencia previa del franquiciador.
9. Si el franquiciado se encontrare con la compañía en falta de pago de cualquier obligación para con la Compañía o los proveedores autorizados.

10. Si de cualquier manera el franquiciado, a juicio del franquiciador, dificultare las inspecciones a que tiene derecho de acuerdo al presente convenio y manuales operativos.
11. por reiterado incumplimiento por parte del franquiciado, a las disposiciones de este contrato, y a sus obligaciones emanadas de este convenio y de los manuales operativos. Se entenderá que existe reiterado incumplimiento cuando los actos se repiten dos veces en un período de hasta dos meses.
12. por cualquier incumplimiento a las normas establecidas en este contrato, sobre el manejo de los secretos comerciales.
13. por muerte o incapacidad permanente del franquiciado, si el franquiciador no ha recibido en los treinta días posteriores a la muerte o de producida dicha incapacidad, notificación sobre este particular, en la cual se designe un administrador común para los efectos del contrato, que permita tener un sólo interlocutor para el franquiciador. En este caso, el franquiciador podrá exigir, si lo considerare conveniente y necesario, que el administrador o un empleado reciban la consecuente capacitación, a costa del franquiciado. En todo caso, si el franquiciador no estuviere satisfecho con la capacidad y rendimiento obtenido por la persona designada para la capacitación podrá dar por terminado inmediatamente el contrato.
14. por el uso indebido de las marcas, nombres comerciales, o en general cualquier propiedad intelectual que forma parte del formato de negocios

Cláusula Vigésima Tercera.- Declaración Relativa a Terminación.- El franquiciado reconoce que los derechos del franquiciador para dar por terminado este contrato, y los procedimientos descritos para el efecto, son razonables y apropiados, y que en consecuencia, a la terminación por plazo y/o terminación unilateral por causa establecida en este convenio, no se causará a favor del franquiciado, por dicha terminación, ningún pago o indemnización por pérdida de negocios, utilidades, ingresos, o pérdida de inversiones, o cualquier otro tipo de daño que se pudiere alegar. El franquiciado, por su propio interés, renuncia a todo tipo de derecho que pudiere tener en el presente o en el futuro respecto a regulaciones relativas a distribución de productos o franquicias.

Cláusula Vigésima Cuarta.- Omisión del Franquiciador sobre incumplimiento.- La omisión del franquiciador de requerir o insistir para el cumplimiento de alguna o algunas de las disposiciones de este convenio, o de las regulaciones accesorias, tales como los manuales operativos, no podrá considerarse como renuncia del franquiciador a reclamar dicho cumplimiento en el futuro, o para dar por terminado este contrato en forma unilateral.

Cláusula Vigésima Quinta: Obligaciones al término del contrato.- Al concluir este contrato, por cualquier medio aquí previsto, el franquiciado deberá abstenerse de seguir usando el Formato de Negocios, y en consecuencia estará impedido de continuar usando los nombres comerciales, las marcas, etc., y los conocimientos o know-how materia de este contrato. Asimismo el franquiciado estará obligado a pagar a la fecha de conclusión del contrato todo valor pendiente de pago, por concepto de regalías, compra de productos o por cualquier otro concepto relacionado con relaciones derivadas de este convenio, aunque para tales obligaciones se haya pactado plazos más amplios, toda vez que por la simple terminación se considerarán de plazo vencido.

Inmediatamente de que concluya el contrato, el franquiciado deberá ofrecer, en los posteriores 30 días de dicha conclusión al franquiciador, o a la persona que el franquiciador posteriormente designe, la posibilidad de que éste continúe la marcha del negocio, para lo cual el franquiciado señalará un precio, en el cual incluirá los

bienes y materiales ofrecidos, incluyendo los productos que estén aptos para ser consumidos. Si el franquiciador resuelve no aceptar la oferta del franquiciado, el franquiciado podrá proceder directamente a la venta de los activos.

CAPITULO NOVENO: DISPOSICIONES GENERALES.-

Cláusula Vigésima Sexta: Cesión de Derechos: Se deja constancia expresa que el franquiciado no podrá ceder sus derechos, salvo en la forma permitida en este convenio, y sujeto a las condiciones del mismo.

Cláusula Vigésima Séptima: No Competencia.- Durante el tiempo de vigencia de este acuerdo, y por dos años siguientes a su terminación, el franquiciado, sus sucesores en derecho y sus afiliados, no podrán directa o indirectamente: Manufacturar, distribuir o vender o ser propietarios, adquirir, gerenciar, operar, asociarse, controlar o participar en la propiedad o administración, o estar en conexión, como Gerente, Asesor, Director, Funcionario, empleado, Consultor, socio, o cualquier calidad, en cualquier negocio tipo comidas rápidas o cualquiera de otro tipo, que manufacture, distribuya o venda productos similares a los que se expendan ahora o en el futuro en el formato de negocios de la franquicia, y que en consecuencia entren en competencia con los productos y/o servicios ofrecidos por el franquiciador, y que podrían afectar su mercado o sus proyecciones.

El incumplimiento de las obligaciones de no competencia establecidas, da derecho al franquiciador a dar por terminado el contrato (si estuviere vigente) así como también a reclamar indemnización de daños y perjuicios.

Cláusula Vigésima Novena: Solución de Conflictos.- mediación y arbitraje de la Cámara de Comercio de Guayaquil. El Arbitraje deberá ser en equidad. Sin embargo, cuando habiendo terminado este contrato, ya sea por haberse cumplido el período de duración sin haberse renovado en forma expresa, o el franquiciador haya resuelto dar por terminado este contrato por una causal contemplada en este convenio y el franquiciado continuare haciendo uso, sin autorización de cualquiera de los componentes del formato de negocios, de tal manera que signifique violación a los derechos de propiedad intelectual, el franquiciador no estará obligado a un proceso de mediación, pudiendo acudir directamente a un Tribunal de Arbitraje, o a un Juez ordinario, o especial a elección del franquiciador, para reclamar la indemnización de daños y perjuicios correspondiente y/o que se suspenda y/o prohíba la actividad ilícita. Para el efecto, el franquiciador podrá solicitar que se dicten medidas preventivas o precautelatorias, como la de la suspensión de la actividad ilícita, pudiendo inclusive solicitar la clausura del punto de franquicia que se mantiene ilegalmente o del local que está haciendo uso de alguno de los componentes del formato de negocios, de conformidad con lo dispuesto en la Ley de Propiedad Intelectual.

Cláusula Trigésima: Notificaciones.- Toda notificación que se requiera deberá ser por escrito. Las notificaciones a la compañía deberán hacerse en la dirección señalada en el literal h) de este convenio. Las notificaciones al franquiciado, se harán en el punto de franquicia, o en la dirección alternativa señalada en el literal i). Las partes harán conocer cualquier cambio de dirección, o de destinatarios.

Para constancia de lo acordado, la partes suscriben este convenio, con los anexos indicados, en el lugar y la fecha indicada en el literal j) de la Cláusula Preliminar.



LA COMPAÑÍA

EL FRANQUICIADO

Anexo 1

LAS MARCAS

Nombre Comercial , obtenido por Ministerio de la Ley.