

PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA FRANQUICIA HARD ROCK CAFÉ EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Yadira Elizabeth Angulo Mina, Melissa Katuska Cruz Villacís, Geovanny Byron García Salguero
Ing. Oscar Mendoza Macías (Director de tesis)
Facultad de Economía y Negocios⁽¹⁾
Escuela Superior Politécnica del Litoral
Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral Apartado 09-01-5863
Guayaquil-Ecuador
yadelang@espol.edu.ec, mkcruz@espol.edu.ec, garcia@espol.edu.ec

Resumen

Este proyecto surge como una solución a todas esas personas amantes del Rock, de la comida americana, a un buen ambiente decorado cuidadosamente sin perder su espíritu que es el Rock, ya que a la hora de divertirse no encuentran el lugar adecuado que cumpla con todas sus exigencias y terminan frecuentando los mismos lugares de siempre y en muchos casos deciden quedarse en casa. De modo que el espíritu empresarial juega un papel muy importante en la economía del país, es por esta razón, que nos vemos en la necesidad de crear una empresa que se dedica a ofrecer un servicio variado que presente un ambiente que combine exquisita comida típica americana y buena música.

Palabras Claves: *Hard Rock Cafe Guayaquil, Inversiones en Guayaquil, Restaurantes Guayaquil*

Abstract

This project comes as a solution to all those Rock and American food lovers, We are planning to set up a prestigious franchise well known worldwide, with a good atmosphere without losing their carefully decorated spirit that is the Rock, Occasionally customers don't find the right place that meets all their needs and end up frequenting the usual places and often decide to stay home. So, entrepreneurship plays an important role in the country's economy. Is for this reason that we feel the need to create a company dedicated to providing a diverse service to present an environment that combines exquisite cuisine American and good music.

Keywords: *Hard Rock Cafe Guayaquil, Guayaquil Investments, Guayaquil Restaurants*

1. Introducción

Con la globalización de la vida económica, cada vez son más los consumidores que quieren disfrutar de productos nuevos y extranjeros orientados a satisfacer sus necesidades, de manera que el sistema de negocios por franquicias ha alcanzado un acelerado desarrollo en estos últimos años. Se entiende por franquicia a la "concesión de derechos de explotación de un producto, actividad o nombre comercial, otorgada por una empresa a una o varias personas en una zona determinada." Lo especial de esta modalidad es que permite al franquiciador disfrutar del prestigio, tecnología y productos que la franquiciadora posee, motivo por el cual este sistema está siendo implementado mundialmente con resultados exitosos. Las franquicias son muy usadas en Europa y Norteamérica, y poseen un gran nivel de aceptación en Latinoamérica; así, Brasil, México, Chile, Colombia, Perú y Argentina la han adoptado con sorprendentes resultados en su actividad económica.

Es por eso que decidimos implementar en esta ciudad una de las más famosas cadenas de restaurant alrededor del mundo que es Hard Rock Café, que cuenta con un ambiente decorado totalmente con prendas, posters, fotos autografiadas, pertenencias de estrellas de rock, famosos de Hollywood que hoy en día son mundialmente reconocidos y gozan de gran acogida por parte de los consumidores, lo que indudablemente nos da la pauta para predecir el rotundo éxito de la primera franquicia dentro del territorio nacional.

Hard Rock Café Guayaquil, se dedica a ofrecer un servicio variado que presenta un ambiente que combina exquisita comida típica americana y buena música, y del cual no somos pioneros en todo aspecto pero si buscamos ser los mejores, contaremos con una estructura organizacional y asignación de responsabilidades que busca satisfacer las

necesidades de nuestros clientes brindando un ambiente familiar con el personal indispensable.

2. Objetivos del Proyecto

2.1 Objetivo General

Determinar la factibilidad económica y financiera de la Implementación de la Franquicia HARD ROCK CAFÉ en la ciudad de Guayaquil.

2.2 Objetivos Específicos

- ✓ Realizar un estudio organizacional para estudiar el impacto que individuos, grupos y estructuras tienen en la conducta de nuestra organización.
- ✓ Elaborar una investigación de mercado y su análisis para crear el plan estratégico de nuestra empresa y para aprender más sobre nuestros clientes potenciales.
- ✓ Realizar un estudio técnico para determinar el efecto que tienen las variables de nuestro proyecto en su rentabilidad.
- ✓ Efectuar un Análisis de sensibilidad para determinar el grado de riesgo de nuestra inversión.
- ✓ Realizar el método de análisis de inversiones Pay Back para saber el tiempo que tardará recuperar el desembolso inicial de la inversión.

3. Análisis Organizacional

3.1 Misión

Ofrecer conceptos únicos e integrales de alimentos, bebidas y entretenimiento que superen las expectativas de los consumidores y

crear un ambiente de trabajo que permita la realización personal y profesional de los colaboradores de la empresa.

3.2 Visión

Proveer calidad excepcional, servicio, higiene y valor, de tal manera que cada cliente sienta que somos su primera opción al momento de salir a comer y divertirse.

El sueldo mínimo en la empresa será de \$300 para el personal de apoyo y el máximo sueldo será el del Gerente General \$1500. A los Chef \$700 y los Jefes \$500.

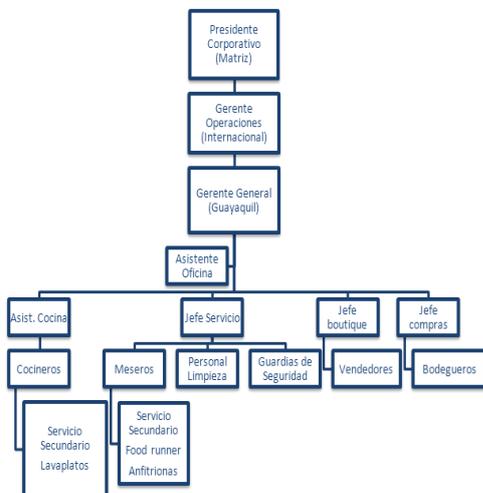
Descripción de Cargos y Remuneraciones. Tabla 1.

Cargo	# Empleados	Sueldo	Total
Gerente General	1	1500	1500
Asistente de Oficina	1	350	350
Asistente de Cocina	1	350	350
Jefe de Servicio	1	500	500
Jefe de Boutique	1	500	500
Jefe de Compras	1	500	500
Cocinero (Chef)	6	700	4200
Mesero	13	300	3900
Personal de Limpieza	3	300	900
Guardia de Seguridad	4	300	1200
Vendedor para la Boutique	2	300	600
Bodeguero	2	300	600
Total Gastos de Personal	36	5900	15100

3.3 Organigrama

Nuestra empresa es muy minuciosa al momento de seleccionar el personal a contratar, ya que éste es un factor importante para alcanzar los objetivos planteados de ofrecer un servicio de excelente calidad, brindando una buena imagen y percepción del cliente a primera instancia para crear su lealtad hacia nosotros.

Estudio Organizacional Gráfico 1



3.4 Remuneraciones

3.5 Localización de la Empresa

El Restaurant se encontrará ubicado en el sector del Norte de la ciudad de Guayaquil, en la ciudadela Urdesa específicamente en la Av. Víctor Emilio Estrada y las Monjas, siendo el corazón del entretenimiento en la urbe, debido a que es un sector donde puede existir una mayor posibilidad de personas que visiten y les guste disfrutar de un ambiente acogedor y distinto, además cabe recalcar que en este sector nuestro proyecto será más aceptado, puesto que se encuentra rodeado de centros nocturnos entre otros lugares exclusivos para connoisseurs que se sientan jóvenes y ansiosos de escuchar buena música en vivo con excelente calidad de sonido y por supuesto una atención de primera.

4. Análisis del Mercado

El método que utilizaremos para la selección será el Muestreo Probabilístico debido a que trabajar con este método obtendremos resultados representativos con el que podremos realizar un análisis descriptivo, obteniendo estadísticas y determinando la aceptación de nuestro servicio en la ciudad de Guayaquil.

$$n = \frac{(z)^2(p \times q)}{(e)^2}$$

$$n = \frac{(1,67)^2(0,5 \times 0,5)}{(0,10)^2} = 69,72 = 70 \text{ Personas Encuestadas}$$

Dónde:

z=1,67

p= 0.5

q= 0,50

e^2= 0,10

n= 70 personas que serán encuestadas.

5. Marketing Mix

5.1 PRODUCTO

Hard Rock Café, es un restaurante internacional reconocido mundialmente que consta: con un menú de entradas, platos fuertes, postres y bebidas caracterizadas por un original sabor en cada una de sus recetas; una excepcional decoración estructurada por “memorabilia” (recuerdos) que pertenecieron a artistas de cine o cantantes famosos de todo el mundo. Además Hard Rock Café se caracteriza por poseer en cada uno de sus establecimientos un Rock Shop (boutique) donde pueden comprar recuerdos de su estadia tales como: Camisetas, gorras, pines entre otros.

Hard Rock Café Logo
Figura 1



5.2 PRECIO

Según las encuestas el precio que un consumidor promedio estaría dispuesto a pagar por un plato fuerte en HRC Guayaquil se encuentra en un rango de 8 a 12 dólares. Por la venta de los souvenirs el precio promedio es de 20.11 dólares.

5.3 PLAZA

La plaza (también llamada canal, sitio, entrega, distribución, ubicación o cobertura), donde se va a poner a disposición de los consumidores nuestro proyecto para que sea accesible a ellos. Sera en el sector norte específicamente Urdesa, en la Avenida Víctor Emilio Estrada y Las Monjas.

Ubicación Hard Rock Café Guayaquil
Figura 2



5.4 PROMOCIÓN

La promoción hace referencia a todas aquellas actividades que se encargan de comunicar los atributos del producto y persuadir a los consumidores meta para que compren el producto. Debido a las preferencias de los consumidores, tendremos las siguientes promociones:

- ✓ **Happy Hour:** De lunes a Jueves desde las 6pm-9pm 2x1 en cocteles y piqueos.
- ✓ **Festeja tú cumple en Hard Rock Café Guayaquil:** Si celebras tu cumpleaños en HRC Guayaquil recibe gratis una camiseta HRC y tus invitados recibirán gratis un pin como recuerdo (Promoción válida con un mínimo de 10 invitados).

5.5 PUBLICIDAD

La publicidad es una forma de comunicación impersonal de largo alcance porque utiliza medios masivos de comunicación, como la televisión, la radio, los medios impresos, el internet, etc. Que tiene como objetivos generales: Informar, Persuadir y Recordar.

Dado a los resultados obtenidos con la encuesta, donde se muestran las preferencias de los consumidores por los diferentes medios de comunicación masivos existentes en la ciudad. Se pactara con los siguientes:

TELEVISIÓN:

RTS: Paquete Mensual de Franja # 1 que incluye: 1 cuña de 30 segundos por programa, 2 emisiones diarias por novela y 4 cuñas diarias.

TC Televisión: Paquete Mensual que incluye: Presentación, Mención del Producto, 2 comerciales de 30” y una Exclusividad de Línea.

RADIO:

Disney: Se negociará 500 Claquetas de 30” durante los primeros 3 meses.

Punto Rojo: Se contratará 400 Claquetas de 30” durante los primeros 3 meses.

PERIÓDICO:

El Universo: Contraportada Interior todos los Domingos en la sección La Revista durante 3 meses.

REVISTA:

Cosmopolitan: Publicidad en 1/3 de página Horizontal durante los primeros 3 meses.

La Onda: Publicidad en 1/3 de página Horizontal durante los primeros 3 meses.

CORREO ELECTRÓNICO:

Hotmail: Correos Publicitarios masivos, de acuerdo a una base de datos preestablecidas.

REDES SOCIALES:

Página Oficial de Facebook, en la cual se mostraran las promociones del mes, platos nuevos, happy hour, entre otros.

CINES:

Supercines: El paquete incluye publicidad de Claqueta de 30” proyectadas en 3 salas durante las funciones de 12 semanas consecutivas.

Tabla 2

Para calcular el capital de trabajo de utilizó el método del déficit máximo acumulado lo cual nos dio un valor de \$16909.93.

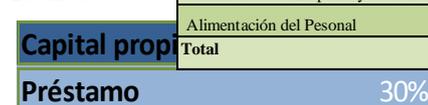
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
\$ 2.044.926	\$ 2.312.865	\$ 2.459.724	\$ 2.615.909	\$ 2.782.012
AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
\$ 2.958.661	\$ 3.146.527	\$ 3.346.322	\$ 3.558.803	\$ 3.784.776

6.1 Estructura de Financiamiento

De modo que para crear nuestra empresa necesitamos invertir en una gran cantidad de activos hemos decidido que el 70% será aportado por los socios de la empresa y el resto lo financiaremos a través de un préstamo concedido por el Banco Central del Ecuador a una tasa de interés del 8.17% capitalizado anualmente a 10 años plazos. Los pagos se efectuarán anualmente.

Porcentaje de Apalancamiento

Tabla 3



Gastos Administrativos	Costo mensual	Costo Anual
Sueldos y/o Salarios	\$ 17.702,30	212427,6
Materiales/Suministros de Oficina	\$ 2.560,68	30728,16
Suministros de Limpieza y/o Mantenimiento	\$ 2.376,34	28516,08
Alimentación del Personal	\$ 1.000,00	12000
Total	\$ 23.639,32	\$ 283.671,84

Estructura de Financiamiento

Tabla 4

Financiamiento	Capital Propio	Total Inversión
\$ 648.119,63	\$ 1.512.279,13	\$ 2.160.398,76

6 ESTUDIO FINANCIERO

Inversiones Previas a la Puesta en Marcha.

La inversión inicial indica la cuantía y la forma en que se estructura el capital para la puesta en marcha del negocio y el desarrollo de la actividad empresarial hasta alcanzar un nivel óptimo de rentabilidad.

La inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados

Las inversiones efectuadas antes de la puesta en marcha se pueden agrupar de la siguiente manera:

Inversión del Negocio

DESCRIPCIÓN	COSTO
Costo de la Franquicia	\$ 350.000,00
Diseño y Arquitectura	\$ 150.000,00
Permisos y Licencias	\$ 5.000,00
Gasto de Constitución	\$ 845,00
Construcción General	\$ 1.000.000,00
Condicionamiento de Cocina y Bar	\$ 250.000,22
Sistema de Audio y Video	\$ 150.000,01
Letreros	\$ 34.910,99
Sistemas contra incendio y Seguridad	\$ 29.310,69
Mobiliario	\$ 51.878,00
Equipos de Computación	\$ 75.063,92
Costos de Pre-Inauguración	\$ 46.480,00
Subtotal	\$ 2.143.488,83
Capital de Trabajo	\$ 16.909,93
Total	\$ 2.160.398,76

6.2 Presupuesto de Ingresos

Para poder determinar la demanda que asistirá a nuestro centro de entretenimiento se tomaron en cuenta los siguientes factores:

- La capacidad del Local que es de 400 personas.
- La Temporalidad que tiene este tipo de negocio, que puede variar dependiendo de los meses del año.
- Observando a nuestra competencia y se pudo determinar que captaríamos el 5% mensual de 289755 el cual se distribuirá paulatinamente en la medida que pasen los meses.
- Tasa de crecimiento anual de población de Guayaquil que es del 1,4%
- La tasa de inflación anual del 4,84%

➤ Los días laborales son 7. De lunes a Domingo de 10 am hasta las 12 pm, laborando de manera ininterrumpida los feriados.

Demanda Projectada
Tabla 5

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
102139	105102	109708	116165	124773
AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
135949	150259	168467	194360	224233

Ingresos Projectados por el Bar-Restaurant y por la Rock Shop.
Tabla 6

6.3 Gastos

Dentro de los gastos que ocurrirán en nuestro proyecto ocurrirán los siguientes:

Gastos Operacionales Projectados
Tabla 7

Rol de Pagos
Tabla 8

Cargo	Total Ingresos	Aporte Patron	Décimo terce	Décimo Cuar	Vacaciones	IECE y Secap	Total
Gerente General	\$ 1.500,00	\$ 167,25	\$ 125,00	\$ 24,33	\$ 62,50	\$ 15,00	\$ 1.753,83
Asistente de Oficina	\$ 350,00	\$ 39,03	\$ 29,17	\$ 24,33	\$ 14,58	\$ 3,50	\$ 427,88
Asistente de Cocina	\$ 350,00	\$ 39,03	\$ 29,17	\$ 24,33	\$ 14,58	\$ 3,50	\$ 427,88
Jefe de Servicio	\$ 500,00	\$ 55,75	\$ 41,67	\$ 24,33	\$ 20,83	\$ 5,00	\$ 600,83
Jefe de Boutique	\$ 500,00	\$ 55,75	\$ 41,67	\$ 24,33	\$ 20,83	\$ 5,00	\$ 600,83
Jefe de Compras	\$ 500,00	\$ 55,75	\$ 41,67	\$ 24,33	\$ 20,83	\$ 5,00	\$ 600,83
Cocinero (Chef)	\$ 4.200,00	\$ 468,30	\$ 350,00	\$ 24,33	\$ 175,00	\$ 42,00	\$ 4.866,93
Mesero	\$ 3.900,00	\$ 434,85	\$ 325,00	\$ 24,33	\$ 162,50	\$ 39,00	\$ 4.521,03
Personal de Limpieza	\$ 900,00	\$ 100,35	\$ 75,00	\$ 24,33	\$ 37,50	\$ 9,00	\$ 1.062,03
Guardia de Seguridad	\$ 1.200,00	\$ 133,80	\$ 100,00	\$ 24,33	\$ 50,00	\$ 12,00	\$ 1.407,93
Vendedor para la Boutiqu	\$ 600,00	\$ 66,90	\$ 50,00	\$ 24,33	\$ 25,00	\$ 6,00	\$ 716,13
Bodeguero	\$ 600,00	\$ 66,90	\$ 50,00	\$ 24,33	\$ 25,00	\$ 6,00	\$ 716,13
Total Gastos de Personal	\$ 15.100,00	\$ 1.683,65	\$ 1.258,33	\$ 292,00	\$ 629,17	\$ 151,00	\$ 17.702,30

Gastos de Ventas
Tabla 9

Gastos de Ventas	Costo Mensual	Costo Anual
Publicidad	\$ 655,00	\$ 7.860,00
Costos por promoción(volantes)	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Total	\$ 1.155,00	\$ 13.860,00

Gastos Varios
Tabla 10

Gastos Varios	Costo mensual	Costo Anual
Transporte mercaderia	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Gas	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Total	\$ 350,00	\$ 4.200,00

Detalle de la Depreciación
Tabla 11

Depreciación Anual Total	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversion en activos inicial	\$ 39.442,94	\$ 39.442,94	\$ 39.442,94	\$ 34.968,30	\$ 34.968,30
Reinversion en activos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4.474,64	\$ 4.474,64
Total de Depreciación	\$ 39.442,94				
Depreciación Anual Total	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Inversion en activos inicial	\$ 13.540,30	\$ 13.540,30	\$ 13.540,30	\$ 8.227,80	\$ 8.227,80
Reinversion en activos	\$ 25.902,64	\$ 25.902,64	\$ 25.902,64	\$ 30.902,64	\$ 30.902,64
Total de Depreciación	\$ 39.442,94	\$ 39.442,94	\$ 39.442,94	\$ 39.130,44	\$ 39.130,44

Detalle de la Amortización
Tabla 12

Amortización Intangible	Año 1	\$ 150,00
	Año 2	\$ 150,00
	Año 3	\$ 150,00
	Año 4	\$ 150,00
	Año 5	\$ 150,00
	Año 6	\$ 150,00
	Año 7	\$ 150,00
	Año 8	\$ 150,00
	Año 9	\$ 150,00
	Año 10	\$ 150,00

6.4 Estados de Resultado

Es aquel que muestra los rendimientos, ingresos, rentas, utilidades, ganancias, costos, gastos y pérdidas correspondientes a un periodo determinado, con objeto de computar la utilidad neta o la pérdida líquida obtenida durante dicho periodo.

Al realizar el estado de resultados nos damos cuenta que en el primer año la utilidad es de \$ 238.361,99 mientras que en el año diez la utilidades aumentan a \$ 656.757. Como nos damos cuenta en cada año la empresa tendrá mayores utilidades por lo que se concluye que en un proyecto rentable

6.5 Flujo de Caja del Proyecto

El flujo planeado del proyecto nos da una clara apreciación de que la empresa tendrá rendimientos crecientes en los próximos 10 años obteniendo así que el primer año se programa un flujo de caja de \$233.545,44 hasta finalizar en el año 10 un flujo de \$1.151.121,62 puesto que incluye el valor de desecho de la empresa de \$541.449,28.

6.6 Rentabilidad Exigida por el Accionista

Esta tasa se la representa como Ke es decir en función del retorno exigido al patrimonio, se la determina a través del CAPM utilizando el beta desapalancado. Para realizar este cálculo presentaremos los siguientes datos que ayudarán a determinar la Ke.

Cálculo de la Tasa Mínima Atractiva de Retorno
Tabla 13

Ke = rf + b (rm - rf) + Rp	
Ke	13,53%
kd	8,17%
Rf	1,98%
Rm	12,83%
Beta	0,31
Riesgo País	8,19%
Tasa Fiscal	23%
Beta apalancada	0,4123

6.7 Cálculo de la TIR

Se refiere a la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero, si todos los fondos para el financiamiento de la inversión se tomarán prestados y el préstamo se pagará con las entradas en efectivo de la inversión a medida que se fuesen produciendo. Una vez calculada la TMAR se procede a calcular la TIR ofrecida por el proyecto considerando el Flujo de Caja del Inversionista, durante los 10 años de vida del Proyecto, se obtuvieron los siguientes resultados:

Índices de Rentabilidad
Tabla 14

VAN	\$ 569.233,22
TIR	20,58%

6.8 Payback

Payback llamado también periodo de recuperación, es un método que sirve para determinar el tiempo que tardaran las empresas en recuperar la inversión inicial de un proyecto. Se lo realiza a través de los flujos de caja netos (ingresos menos gastos) obtenidos en el mismo.

Si el Payback es menor que el máximo periodo definido por la empresa, entonces se acepta el proyecto. Se obtiene contando el número de periodos que toma igualar los flujos de caja acumulados con la inversión inicial.

Payback Descontado
Tabla 15

Años	Flujo de Efectivo	Flujo de Efectivo Descontado	Flujo de Efectivo Dscutado. Acumulado
0	-\$ 1.512.279,13	-\$ 1.512.279,13	-\$ 1.512.279,13
1	\$ 233.575,44	\$ 205.732,62	-\$ 1.306.546,51
2	\$ 292.353,63	\$ 226.809,08	-\$ 1.079.737,44
3	\$ 323.775,54	\$ 221.244,24	-\$ 858.493,20
4	\$ 343.739,40	\$ 206.887,00	-\$ 651.606,20
5	\$ 392.639,39	\$ 208.148,71	-\$ 443.457,49
6	\$ 323.193,74	\$ 150.910,27	-\$ 292.547,22
7	\$ 456.960,52	\$ 187.936,22	-\$ 104.610,99
8	\$ 512.938,07	\$ 185.811,56	\$ 81.200,56
9	\$ 515.650,28	\$ 164.527,70	\$ 245.728,26
10	\$ 1.151.121,62	\$ 323.504,96	\$ 569.233,22

6.9 Análisis de Sensibilidad

La decisión de invertir o no en este proyecto no debería basarse solamente en el cálculo del VAN realizado previamente, sino en la comprensión del origen de la rentabilidad del proyecto y del posible cambio en las variables estimadas.

La finalidad del análisis de sensibilidad consiste en mejorar la calidad de la información para que el inversor tenga una

Δ	VAN	TIR	TMAR	RESULTADO
10%	\$ 1.418.182,59	30,23%	13,53%	FACTIBLE
5%	\$ 993.698,60	25,50%	13,53%	FACTIBLE
0%	\$ 569.214,61	20,58%	13,53%	FACTIBLE
-5%	\$ 144.730,63	15,38%	13,53%	FACTIBLE
-10%	-\$ 279.734,75	9,81%	13,53%	NO FACTIBLE

herramienta adicional para decidir si invierte o no en el proyecto.

Δ	VAN	TIR	TMAR	RESULTADO
15%	-92801,11	12,32%	13,53%	NO FACTIBLE
10%	\$ 127.858,39	15,17%	13,53%	FACTIBLE
5%	\$ 348.536,50	17,92%	13,53%	FACTIBLE
0%	\$ 569.214,61	20,58%	13,53%	FACTIBLE
-5%	\$ 789.892,73	23,17%	13,53%	FACTIBLE

Análisis de Sensibilidad respecto a Ingresos
Tabla 16

Análisis Sensibilidad respecto a Costos
Tabla 17

7. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio, es aquel punto de actividad (volumen de venta) donde los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir, el punto de actividad donde no existe utilidad ni pérdida.

Punto de Equilibrio
Tabla 18

Punto de Equilibrio \$	
Descripción	Mensual
Costo Fijo	\$ 27.294
Costo Variable	\$ 21.947
Ventas	\$ 102.318
P.E	\$ 34.747,73

Como podemos ver en el Tabla 18, el equilibrio lo presentamos en dólares, esto nos ayuda para que el inversionista pueda ver la situación en que la empresa se encuentra en un punto de equilibrio. Se debe recalcar que los costos variables aumentaran de acuerdo al incremento de la inflación.

8 Conclusiones

Después de haber evaluado nuestro proyecto que consiste en un proyecto de Inversión para la Implementación de la Franquicia Hard Rock Café en la Ciudad de Guayaquil podemos concluir que es viable y rentable implementar esta franquicia puesto que la investigación realizada se revelaron resultados muy optimistas.

De acuerdo a las encuestas realizadas este proyecto goza de un 90% de aceptación por lo que se concluye que se tendrá una buena participación en el mercado.

Respecto a la parte financiera se obtuvo una TIR mayor a la TMAR establecida y un VAN positivo, por lo que concluimos que es rentable y factible ejecutar este proyecto en la ciudad de Guayaquil.

El proyecto nos muestra que la recuperación del capital será después de 8 años una vez que se ha cancelado el préstamo se procede a recuperar el capital invertido.

Después de realizar un análisis de sensibilidad se puede concluir que las variables establecidas (ingresos y gastos) son muy sensibles porque ante pequeñas variaciones el proyecto ya no es factible.

9 Agradecimientos

A Dios por darnos salud y fortaleza.

A nuestros padres por apoyarnos en cada momento.

A nuestros profesores por sus enseñanzas y experiencias compartidas.

A nuestras familias y amigos.

10 Referencias

- Preparación y Evaluación de Proyectos- Nassir y Reinaldo Sapag Chain, Mc Graw Hill, 1989.
- http://www.inec.gov.ec/cpv/index.php?option=com_content&view=article&id=224&Itemid=97&lang=es
- [http://www.hardrock.com/corporate/docs/What is a Franchise-RevAug07.pdf](http://www.hardrock.com/corporate/docs/What%20is%20a%20Franchise-RevAug07.pdf)
- http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=activa
- <http://articulo.mercadolibre.com.ec/ME-C-9893510-computador-pc-intel-410-atom-mem-2gb-disco500gblcd16- JM>
- <http://articulo.mercadolibre.com.ec/ME-C-9682817-laptop-toshiba-core-i5-480m-640-gb-blu-ray-4-gb-14- JM>
- <http://www.astigas.com.ar/catalogo.asp?categoria=mesadas%20y%20vaseras>

- <http://www.astigas.com.ar/catalogo.asp?categoria=lunchognette>
- http://www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&view=article&id=4424&Itemid=457
- <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=ec&v=24&l=es>
- <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ec.html>
- http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=activa
- http://www.portfolioperpersonal.com/Tasa_Interes/hTB_TIR.asp
- <http://www.invertia.com/mercados/bolsa/indices/portada.asp?idtel=IB017SP500>
- http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais
- <http://finance.yahoo.com/q/ks?s=MCD+Key+Statistics>
- <http://www.youtube.com/watch?v=sy78ToLkYM&feature=related>
- http://www.youtube.com/watch?v=tG2JA_yuyCs&feature=related
- <http://www.reuters.com/>

Ing. Oscar Mendoza, M.Sc
Director de Proyecto