



Manual de Preapertura Del Sistema de Franquicias

Versión 2020

Este documento es propiedad de la Empresa Franquiciante, **Espacio Organizado S.A. de C.V.**, y está considerado como confidencial. Contiene información de la Franquicia **MÖDUL STUDIO** exclusivamente, para la persona a quien se le está transmitiendo. Al recibir este documento, el receptor acepta y está de acuerdo en que: 1) En el momento en que el receptor decida no participar en este proyecto, este documento deberá ser devuelto a la Dirección General del Franquiciante, tan pronto como sea posible. 2) El receptor se compromete a no copiar, faxear, reproducir, divulgar o distribuir el presente documento, en todo o en parte, sin el permiso expreso y por escrito del Franquiciante 3) Toda la información aquí contenida será tratada como material confidencial y con el mismo cuidado que se maneja la información confidencial y personal del receptor. La información contenida en el presente documento es un secreto industrial en los términos del artículo 82 de la Ley de Propiedad Industrial y está sujeto a lo establecido por los artículos 83,84, 85 y 86 de la misma y su revelación bajo cualquier figura estará sancionada en los términos que establece dicha Ley.

Índice

Página

Bienvenida al Franquiciatario	4
Capítulo 1. Introducción a la Franquicia MÖDUL STUDIO	5
1.1. Historia de MÖDUL STUDIO	5
1.2. Presencia en el Mercado	5
1.3. Filosofía Organizacional	6
1.3.1. Visión	6
1.3.2. Misión	6
1.3.3. Filosofía	6
1.3.4. Valores	6
Capítulo 2. Descripción del Modelo de Franquicia	7
2.1. Concepto General	7
2.1.1. Mercado Meta	7
2.1.2. Productos y Servicios	7
2.1.3. Ambientación	9
2.1.4. Descripción Física	9
2.2. Ventajas del Sistema de Franquicias	9
2.2.1. Para el Franquiciante	9
2.2.2. Para el Franquiciatario	10
2.3. Esquema Funcional del Sistema de Franquicias	10
2.3.1. Relación de los Franquiciatarios con la Empresa Franquiciante	11
Capítulo 3. Proceso de Preapertura	12
3.1. Cronograma de Actividades de Preapertura	12
Capítulo 4. Búsqueda y Selección de la Ubicación	14
4.1. Búsqueda del Local	14
4.2. Características del Local	14
4.3. Validación del Local	15
4.4. Arrendamiento del Local	15
Capítulo 5. Distribución y Remodelación del Lugar	17
5.1. Distribución del Local	17
5.2. Remodelación y Adecuación	17
Capítulo 6. Trámites, Permisos y Contratación de Servicios	18
6.1. Listado de Trámites y Permisos	18
6.2. Contratación de Servicios	19
6.2.1. Servicio de Agua	20

6.2.2. Servicio de Electricidad	20
6.2.3. Servicio Telefónico e Internet	21
6.2.4. Cuenta Bancaria	21
6.2.5. Seguros	21
Capítulo 7. Mobiliario, equipo e Inventario Inicial	22
Capítulo 8. Contratación de la Primera Plantilla de Personal	23
8.1. Plantilla de Personal	23
8.2. Proceso de Capacitación	23
Capítulo 9. Inauguración y Apertura	25
9.1. Publicidad Inicial	25
9.2. Inauguración	25
9.3. Los Primeros días de la Operación	25
Anexos	26
Anexo 1. Cuestionario de Ubicación	26
Anexo 2. Cuestionario para Definir Mercado Meta	30
Anexo 3. Plano Muestra (Lay Out)	Error! Bookmark not defined.
Anexo 4. Lista de Artículos de Limpieza y Papelería	31
Anexo 5. Contrato de Confidencialidad de la Capacitación	32
Anexo 6. Constancia de Capacitación.	34

Bienvenida al Franquiciatario

Estimado Franquiciatario, reciba la más cordial bienvenida a la red de Franquicias MÖDUL STUDIO. Nos sentimos ampliamente satisfechos de poder contar con una persona como usted, que decidió invertir con nosotros y le manifestamos agradecimiento por la confianza que ha depositado en esta organización. Por nuestra parte, queremos hacerle saber que se encuentra ante una empresa responsable y comprometida en brindar el mejor de los servicios, tanto al cliente final como a la red de Franquiciatarios.

Basados en la experiencia, con el prestigio de una marca posicionada y la calidad de los productos, estamos plenamente convencidos de que el éxito es replicable. Hemos diseñado una serie de documentos que le servirán de guía directa además de ofrecerle la asesoría y apoyo necesario sobre cualquier asunto que se pudiera presentar.

Estos son:

- Manual de Preapertura
- Manual de Imagen Corporativa
- Manual de Recursos Humanos
- Manual de Operaciones
- Manual de Inducción
- Guía de Publicidad
- Guía de Seguridad y Primeros Auxilios
- Catálogo de Productos y Lista de Precios

En MÖDUL STUDIO siempre hemos creído en la fortaleza de equipo, es por eso que lo invitamos a ser un miembro proactivo de nuestra Red de Franquicias externando sus inquietudes y opiniones que ayuden al desarrollo de lo que ahora también es su empresa.

Una vez más, **¡¡¡sea usted bienvenido!!!**

Capítulo 1. Introducción a la Franquicia MÖDUL STUDIO

1.1. Historia de MÖDUL STUDIO

Espacio Organizado es una empresa mexicana que nace en 1997 en la ciudad de Guadalajara, Jalisco. Dedicados a la fabricación de muebles de oficina y módulos de cocina, según las necesidades de cada cliente. La manufacturación de las cajas o módulos, se realizaban sin puertas, ni herrajes. También elaboraban muebles institucionales para tiendas, laboratorios, autoservicios y similares, en sus inicios el negocio principal fueron los muebles de oficina.



En el año 2000 se creó la empresa “**Espacio Organizado S.A. de C.V.**” y se dejó **MÖDUL** como el nombre de la marca. En el 2004 comenzaron a hacer muebles de cocina completos, con puertas, herrajes y accesorios; es decir, iniciaron la fabricación de líneas de productos, presentados en catálogo. Y siguieron manufacturando muebles de oficina e institucionales. Pronto empezaron a destacar las cocinas como el producto estrella de **Espacio Organizado S.A. de C.V.**

En 2005 se creó la Red de Tiendas Asociadas, que a la fecha cuenta con 36 de ellas a nivel nacional. La intención era que no sólo se pudiera proveer a todas las tiendas con los productos de **Espacio Organizado S.A. de C.V.**, sino también empezar el posicionamiento de la marca, asociándola a un determinado estilo. Se exige que ese nombre esté en la fachada de todas las tiendas de la Red y se identifiquen así como distribuidores exclusivos.

Las Tiendas Asociadas, antesala de la franquicia, son alianzas estratégicas que **Espacio Organizado S.A. de C.V.** maneja con propietarios que quieren tener productos de calidad, certificación de pertenencia a la Red y un estilo distintivo. En **MÖDUL** hallan todo esto de tal manera que, gracias al prestigio y a la presencia de la página que se tiene en Internet, han sido ellos los que han procurado la alianza.

Con la finalidad de posicionarse como líder en soluciones modulares para el hogar, la compañía ha desarrollado la línea módulos de closets, y está en proceso de desarrollo una línea de baños. En el año 2010 continúa el crecimiento a través del proyecto de desarrollo del sistema de Franquicias que pretende transformar la Red de Tiendas Asociadas en Franquicias **MÖDUL STUDIO**.

1.2. Presencia en el Mercado

Espacio Organizado cuenta con 36 Tiendas Asociadas que comercializan exclusivamente muebles de esta marca, las cuales se encuentran distribuidas en las siguientes ciudades de la República Mexicana:

- | | |
|--------------------------------|-----------------------------|
| 1. Guadalajara (cinco tiendas) | 9. Toluca |
| 2. Tampico | 10. Coatzacoalcos |
| 3. Los Mochis (dos tiendas) | 11. San Luis Potosí |
| 4. Cabo San Lucas | 12. Culiacán (dos tiendas) |
| 5. Hermosillo | 13. México, D.F. |
| 6. Tijuana | 14. Monterrey (dos tiendas) |
| 7. San Diego California (USA) | 15. Campeche |
| 8. Torreón | 16. Chetumal |

- | | |
|---------------------------------|---------------------------|
| 17. Cancún (dos tiendas) | 23. Morelia |
| 18. León | 24. Mazatlán |
| 19. Colima | 25. Mexicali |
| 20. Querétaro | 26. La Paz, B.C.S. |
| 21. Puerto Vallarta | 27. Mérida |
| 22. Playa del Carmen | 28. Cuernavaca |

Se estima que por lo menos 20 de las 36 Tiendas Asociadas se transformarán en algún tipo de Franquicia MÖDUL STUDIO.

1.3. Filosofía Organizacional

1.3.1. Visión

Convertirnos en una historia de éxito gracias a nuestro valor tangible (el negocio) y a nuestro valor intangible o comercial (el prestigio y participación de mercado en México). “Hacer la diferencia” en la industria.

1.3.2. Misión

Compromiso de manufacturar muebles de alta calidad y con diseños de vanguardia, para abastecer puntualmente a nuestros clientes, con quienes compartimos el beneficio y la responsabilidad de llenar las expectativas del usuario final

1.3.3. Filosofía

Ser un centro de oportunidades para trascender a través del trabajo digno, con la seguridad de la experiencia compartida sistematizada y al mismo tiempo libre a la creatividad individual.

1.3.4. Valores

- 1.** Honestidad
- 2.** Compromiso
- 3.** Lealtad
- 4.** Comunicación
- 5.** Cumplimiento
- 6.** Equidad

Capítulo 2. Descripción del Modelo de Franquicia

2.1. Concepto General

MÖDUL STUDIO es un concepto que ofrece soluciones de mobiliario modular para espacios habitables, con unidades que se pueden adaptar al gusto del cliente y a sus necesidades de espacio. La tienda que se comprometa mediante contrato a realizar este concepto será denominada **TMS (Tienda Mödul Studio)**.

MÖDUL STUDIO busca sistemáticamente como elementos diferenciadores: estilo, productos de vanguardia y precios accesibles.

La red de Franquicias **MÖDUL STUDIO** estará certificada y obtendrá una garantía de diez años, por parte del fabricante **Espacio Organizado S.A. de C.V.**, en el mobiliario de cocina, closets y muebles de baño.

2.1.1. Mercado Meta

MÖDUL STUDIO apunta a un mercado de clase media y media-alta, a quienes aspiran a tener algo bueno y de moda pero con un costo accesible. Son personas que tienen buen gusto, están informadas, buscan vanguardia, moda, estilo y también precio.

Específicamente, el mercado al que están dirigidos los productos y servicios de las **TMS** gira en torno a las cocinas integrales y son:

1. **Constructores.** Arquitectos, ingenieros o contratistas con un presupuesto para cocinas del 2 al 2.5% del valor total de la construcción, llegando hasta el 3.5% en zonas residenciales.
2. **Personas que hacen su casa.** Señoras que construyen o remodelan a su gusto su casa, con un presupuesto para la cocina del 10% del valor total de la construcción.
3. **Parejas.** Jóvenes cuya edad oscila entre los 30 y 40 años, que compraron su casa recientemente.

2.1.2. Productos y Servicios

A. Productos:

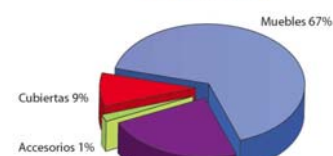
Los principales productos que las **TMS** comercializan son los muebles modulares para cocinas, baños y closets de la marca **MÖDUL STUDIO**, lo que representa entre el 70 y 80 % de sus ingresos

Adicionalmente, se tendrán nuevas líneas de productos para centros de TV.

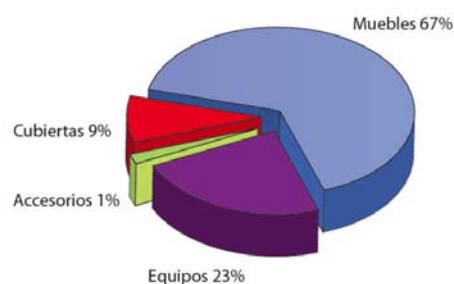
Además las tiendas **MÖDUL STUDIO** ofrecen **productos complementarios** como: cubiertas, equipos electrodomésticos y accesorios, a manera de solución integral y personalizada a las necesidades de cada cliente, es decir no se comercializan de forma individual.

Al ofrecer adicionalmente el servicio de diseño personalizado a quien lo desee, así como la instalación de los productos adquiridos, el servicio a los clientes es integral.

Promedio de ventas por producto (en 3 trimestres)



Promedio de ventas por producto (en 3 trimestres)



B. Servicio de Garantía

Todas las tiendas que pertenezcan a la red de Franquicias **MÖDUL STUDIO**, estarán certificadas y obtendrán una garantía de diez años en el mobiliario de cocina, closets y muebles de baño, dicha garantía será otorgada por **Espacio Organizado S.A. de C.V.** y bajo las siguientes condiciones

1. Garantía para el cliente final:

Espacio Organizado S.A. de C.V. garantiza por 10 años los muebles que fábrica y que son comercializados e instalados por nuestros clientes, contra defectos de materiales y de mano de obra, comprometiéndose a reparar o reemplazar los componentes o piezas del mueble defectuoso.

Para hacer efectiva la garantía:

- a) Asegurarse que la póliza este vigente
- b) El cliente debe contar con el documento que avale la compra de la cocina con alguna **TMS** y ahí mismo presentar la reclamación.
- c) Por medio de la **TMS** se hará la reparación del mueble defectuoso y en ningún caso se hará la devolución del dinero.
- d) En caso de falla de productos discontinuados, se ofrecerá al cliente la opción de reparación del antiguo o del remplazo por uno igual o de mejores características.

Exclusiones de la garantía:

- a) Daños causados por uso no indicado, trato rudo, golpes o rayones.
- b) Exceso de carga en gabinetes o alacenas.
- c) Deterioro causado por fugas de agua o inundaciones.
- d) La ausencia de tapas para bisagras o correderas con marca **MÖDUL**.
- e) Muebles con modificaciones al diseño original del producto, como cambios de herrajes o cortes.
- f) Equipos electrodomésticos, cubiertas, tarjas y otros componentes que no fueron proporcionados por **MÖDUL STUDIO**.

2. Garantía para nuestros Franquiciarios:

Ofrecemos una garantía incondicional contra defectos de fabricación o vicios ocultos (calidad, mano de obra y materiales) con el compromiso de sustituir todas las partes o muebles que fuera necesario, por un periodo de tres meses posteriores a la compra.

Para hacer efectiva la garantía:

En caso de solicitar garantía, tener el formato de llenado en Excel que incluye estos datos vitales para agilizar el proceso:

- Numero de pedido
- Descripción del defecto
- Material o pieza requerida
- Fotografía (obligatoria)

Exclusiones de la garantía:

- a) La garantía no cubre daños ocasionados por la estiba y manejo de los muebles fuera de la planta. Cualquier daño ocasionado por el transporte deberá de reclamarse a la compañía fletera al recibir su mercancía.
- b) Deterioro causado por fugas de agua o inundaciones.
- c) Muebles con modificaciones al diseño original del producto, como cambios de herrajes o cortes.

- d) Toda garantía incluye gastos de flete.

Importante: para todas las garantías: Los materiales utilizados en nuestros productos cumplen con la normatividad internacional para el óxido y corrosión que presupone que la instalación de muebles sea en ambientes cerrados y con humedad controlada por lo que la garantía **MÖDUL STUDIO** por 10 años, no incluye daños en los acabados metálicos desde el primer día de instalación en ambientes que no cumplan con estas características.

2.1.3. Ambientación

La decoración de las **TMS** debe crear sentido de aspiración, es decir que los productos que se exhiben asombren, para que cuando la gente entre a las tiendas vea, con gusto y contra lo que se imaginaba, que los precios son accesibles.

Lo más importante es que dentro de la misma tienda se puedan crear escenarios y ambientes, mediante la modificación de los accesorios o de los azulejos de las paredes. Hay que generar sentido de calidez. Después de todo, un escenario similar al de la sala de exhibición estará en la casa de los clientes, en *sus* casas. Es posible diferenciar dichos escenarios con alturas variables y por medio de contrastes entre paredes y suelo.

Deben existir:

1. Elementos de decoración unificados, que sean institucionales.
2. Muestrarios, catálogos y exhibidores de todos los productos que se comercializan, ya sean de marca **MÖDUL** o accesorios que fungan como complemento de la cocina.
3. Precio visible en todos los accesorios.
4. Música ambiental de tipo instrumental, *lounge* o similar.
5. Aire acondicionado, de acuerdo al clima de la zona.

2.1.4. Descripción Física

La superficie aproximada que se requiere para montar una **TMS** es de 100 a 160 m², dentro de los cuales se encuentran las siguientes áreas:

1. Bodega de insumos, dentro de la tienda; si está fuera, se necesita un inmueble de 50 m², cerca de la **TMS**.
2. Área de oficinas y privado del Franquiciatario o Gerente.
3. Área de ventas o módulo de atención a clientes, dentro de la sala de exhibición.
4. Baños (clientes y empleados).
5. Área de personalización de proyectos, donde se muestran las propuestas de diseño a los clientes.
6. Área de exhibición, con tres o cuatro cocinas (una de cada línea), dos closets y un baño.

2.2. Ventajas del Sistema de Franquicias

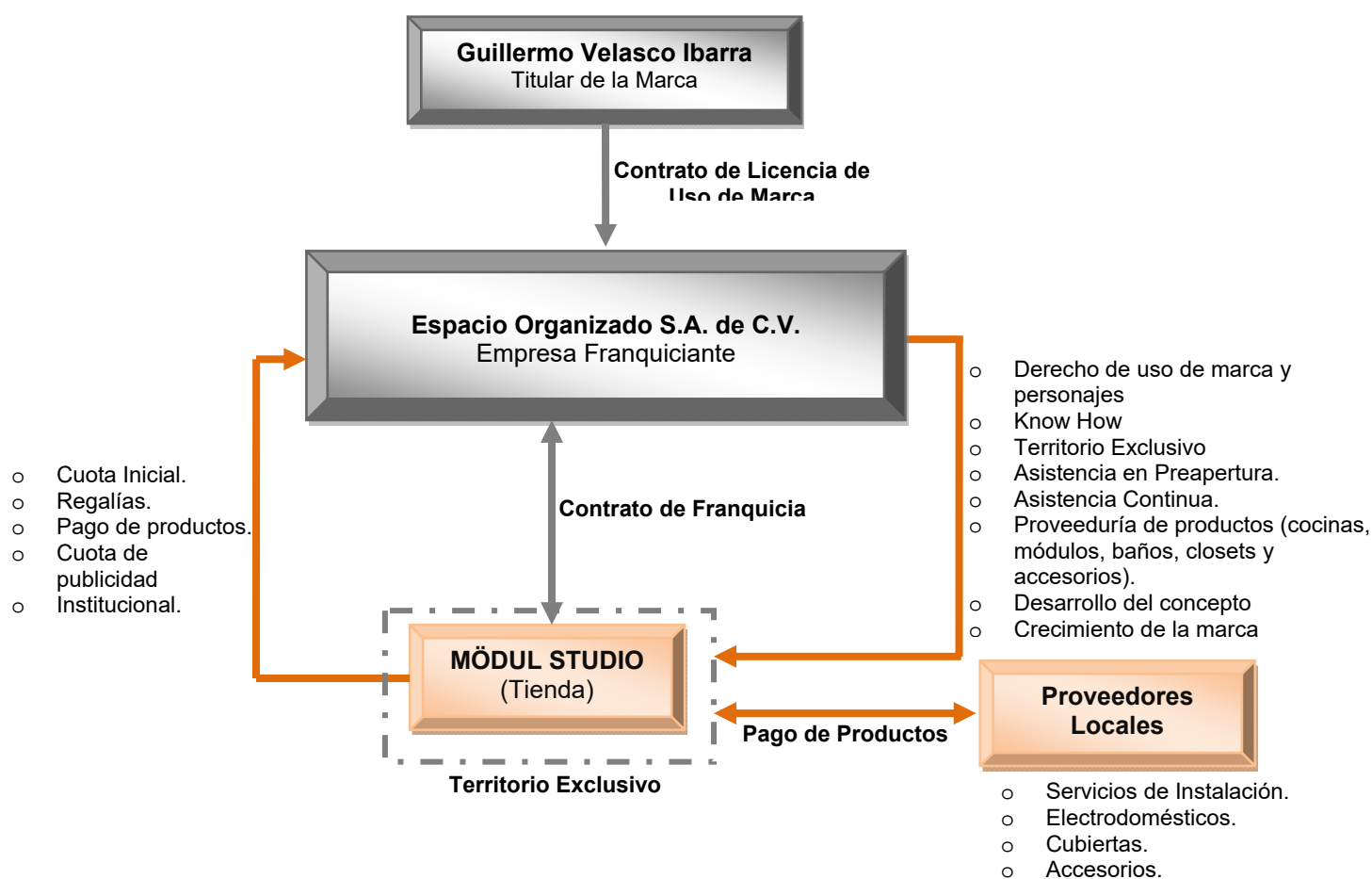
2.2.1. Para el Franquiciante

1. Asegurar un canal de distribución propio a los productos de marca **MÖDUL STUDIO**.
2. Posicionar la marca **MÖDUL STUDIO** ante el cliente final, generar lealtad de los clientes y avanzar hacia el liderazgo de mercado en México.
3. Consolidar el compromiso y la fidelidad de las actuales Tiendas Asociadas.
4. Institucionalizar la empresa, formalizar su operación y hacer que no dependa de una sola persona, mediante el diseño e implantación de estándares, políticas, procedimientos, responsabilidades, parámetros, etc.

2.2.2. Para el Franquiciatario

1. El proveedor de los muebles que se comercializan en las **TMS** es el mismo Franquiciante, con lo que se garantiza un suministro confiable que está regulado por contrato.
2. El Franquiciatario puede darle un estilo personal a cada cocina, al tener la libertad (bajo la supervisión del Franquiciante) de conseguir proveedores locales de accesorios, equipos electrodomésticos, cubiertas y demás detalles que requiera la cocina.
3. El Franquiciatario cuenta con el respaldo de una empresa que lleva más de 10 años en el mercado y una vasta experiencia en el ramo de los muebles modulares.
4. La *Empresa Franquiciante* está en constante innovación e introduce metódicamente nuevos productos, acorde a las tendencias y necesidades del mercado.
5. El mobiliario **MÖDUL STUDIO** (cocinas, muebles de baño, closets), el cual es la línea principal de productos de las **TMS**, representa más del 80% de utilidad de la tienda.
6. Desarrollo y actualización constante de *banners* y lonas que sirven de apoyo visual en las tiendas.
7. Contar con un sistema interactivo de pedidos y cotizaciones vía Internet, el cual es una herramienta de apoyo que facilita enormemente la operación de la tienda.
8. Tener licencia del programa computacional de diseño con la librería de cada línea y accesorios que conforman las cocinas **MÖDUL STUDIO**.
9. Acceso a la fábrica para visitas con clientes de las tiendas, en apoyo a las ventas.
10. Garantía de calidad total en la fabricación y materiales de los productos fabricados por **MÖDUL STUDIO**.
11. Afiliación como miembro de la NKBA (National Kitchen And Bath Association).

2.3. Esquema Funcional del Sistema de Franquicias



2.3.1. Relación de los Franquiciarios con la Empresa Franquiciante

La regulación de la relación entre MÖDUL STUDIO y los Franquiciarios es a través de un Contrato de Franquicia el cual tendrá una vigencia de 5 años, que se determinará y será renovable según acuerdo entre las partes involucradas.

A través de un contrato que regula la relación y duración de la franquicia, se establece que MÖDUL STUDIO proporcionará a los Franquiciarios los siguientes servicios y contraprestaciones:

El Franquiciario recibirá por parte de la Empresa Franquiciante:

1. Licencia de uso de la marca MÖDUL STUDIO.
2. Know How
3. Asistencia en preapertura.
4. Asistencia continúa.
5. Proveeduría de productos.
6. Territorio Exclusivo

En contraprestación, la Franquicia Individual pagará a la Empresa Franquiciante:

1. Cuota inicial por el otorgamiento de la Franquicia y asistencia en preapertura.
2. Regalías implícitas por la asistencia continua que recibe.
3. Pago de productos suministrados por el Franquiciante.
4. Cuota de publicidad. El Franquiciario pagará mensualmente una cuota para la Publicidad Institucional del 0.50% sobre el total de las compras de muebles, con la cual se implantarán estrategias a nivel nacional y un 0.50% sobre el total de las ventas de muebles para cubrir gastos de publicidad local, lo cual le servirá para promocionarse en el territorio asignado a su Franquicia y que será supervisada por la Empresa Franquiciante.

El Franquiciario Individual deberá de comprobar al Franquiciante el gasto de la cuota de publicidad local correspondiente, que realiza en su territorio asignado.

Capítulo 3. Proceso de Preapertura

En este capítulo usted podrá conocer las etapas que se requieren para llevar a cabo la apertura de su Franquicia MÖDUL STUDIO. Además, le proporcionaremos información acerca de cómo desarrollar una lista de actividades que le facilite realizar todos estos pasos, desde la búsqueda del local hasta el primer día de operaciones de su TMS al público.



3.1. Cronograma de Actividades de Preapertura

De acuerdo a la experiencia de MÖDUL STUDIO el tiempo de remodelación es variable, dependiendo del estado en que se abrirá la nueva TMS. Se considerará el tiempo para la instalación de las cocinas de exhibición, el cual es aproximadamente de tres semanas, desde el día en que llegan las cocinas hasta el día en que están listas. La estimación de estos tiempos se basa en los siguientes factores:

1. Instaladores nuevos, que carecen de experiencia con el mobiliario MÖDUL STUDIO.
2. Tres cocinas de exhibición con diferentes tipos de cubiertas, como granito, superficie sólida y cuarzo.
3. Instalación de 1 closet y 1 baño

4. Tanto las cocinas como closet y baño debe quedar totalmente instalada, libre de defectos y con accesorios de decoración.

La *Empresa Franquiciante* realizará una visita de uno o dos días al final de la instalación del mobiliario y antes de la instalación de las cubiertas de las cocinas.

A continuación, le presentamos el “Cronograma de Actividades” y posteriormente se describirá cada una de las etapas de preapertura. En el presente cuadro se enlistan las actividades que se realizan así como el responsable de llevar a cabo cada una de éstas y sombreado en color naranja las semanas en que se deberán realizar.

Actividad	Responsable	1er mes				2do mes				3er mes				
Búsqueda del Local	Franquiciatario	-	-											
Revisión Física	Franquiciante		-	-										
Firma del contrato de Arrendamiento	Franquiciatario			-										
Trámites y Permisos	Franquiciatario			-	-									
Distribución y diseño del Local	Franquiciatario			-	-	-								
Fabricación						-	-	-	-	-	-			
Remodelación	Franquiciatario/ Franquiciante					-	-	-	-	-	-	-	-	-
Contratación de Servicios	Franquiciatario			-	-	-								
Adquisición y Montaje de Mob. y Equipo	Franquiciatario/ Franquiciante							-	-	-	-	-	-	-
Reclutamiento Personal	Franquiciatario			-	-	-	-	-						
Selección	Franquiciatario							-	-					
Contratación	Franquiciatario							-						
Capacitación	Franquiciante								-	-				
Verificación Detalles	Franquiciante/ Franquiciatario												-	-
Publicidad Inicial	Franquiciante/ Franquiciatario													-
Inauguración y Apertura	Franquiciante/ Franquiciatario													-
Semana de Verificación	Franquiciante/ Franquiciatario													-

Capítulo 4. Búsqueda y Selección de la Ubicación

4.1. Búsqueda del Local



Usted Franquiciatario será quien realice la búsqueda del local donde situará su **TMS**; para esto, la *Empresa Franquiciante* recomienda, inicialmente, una exploración física de las zonas de interés, considerando las características de ubicación, mismas que se enumeran en el siguiente punto e investigando las plazas comerciales de conveniencia ubicadas en la región.

Las revistas especializadas en renta de locales, periódico e incluso en las mismas páginas de internet de las cadenas de supermercados son algunas de las herramientas que le servirán para realizar dicha actividad.

Si la *Empresa Franquiciante* tuviera conocimiento de la apertura de un nuevo centro comercial o de algún local en renta de las plazas ya existentes, se lo hará de su conocimiento.

Será necesario que entregue a la Empresa Franquiciante por lo menos tres opciones de ubicación, para lo cual se le entregará un Cuestionario de Ubicación¹, mismo que llenará por cada una de las propuestas. Una vez que se tiene la información solicitada en dicho formulario, se enviará al personal responsable de la *Empresa Franquiciante* para su revisión.

4.2. Características del Local

La *Empresa Franquiciante* ha determinado ciertas particularidades esenciales para situar una **TMS** considerando el mercado al cuál se dirigen, así como la superficie del local. Idealmente deberá estar ubicada en ciudades que tengan desde 400,000 habitantes en adelante. Puede localizarse a pie de calle o en una plaza comercial.

a) A pie de calle

Los aspectos que se considerarán son los siguientes:

1. Avenidas donde la circulación sea de velocidad baja.
2. Que haya un alto flujo de peatones.
3. De fácil acceso al transporte particular y colectivo.
4. Accesible a rutas importantes.
5. Con facilidad de estacionamiento en la vía pública o con estacionamientos privados cercanos.
6. Cerca de un conocido punto de referencia dentro de la localidad, como templos, centros comerciales y parques.
7. Avenidas donde venden vestidos de novia o haya gimnasios, clínicas de depilación láser y cafés, o estén próximas a establecimientos de la competencia.

b) En una Plaza Comercial

Los aspectos que se tomarán en cuenta son los siguientes:

1. Que sean pocos locales
2. Cerca de donde transite el mercado potencial
3. Que tenga estacionamiento

¹ Ver anexo 1. Cuestionario de Ubicación.

4. Que existan tiendas ancla para atraer al mercado femenino (franquicias de depilación, gimnasio, etc.)

Asimismo, el Franquiciatario se podrá auxiliar de un Cuestionario para definir mercado meta², para ubicar en que zona hay mercado potencial.

4.3. Validación del Local

Una vez que se han recibido las distintas propuestas hechas por Usted, serán revisadas y clasificadas, según predilección, por la *Empresa Franquiciante*; posteriormente harán una observación física de cada una de las propuestas, misma que durará un día, en donde, se comprobarán las características del local señaladas en el cuestionario.

Con base a lo anterior, y una vez teniendo los resultados, la *Empresa Franquiciante* le comunicará que local sería el más adecuado de acuerdo a lo requerido; en caso de que más de una propuesta haya sido aprobada, se enlistarán en orden de preferencia para su elección.

De igual manera, si ninguno de los locales propuestos es aprobado, La Empresa Franquiciante le comunicará las razones por las cuales los locales propuestos no son óptimos.



4.4. Arrendamiento del Local

Una vez que la **Empresa Franquiciante** haya evaluado el local y autorizado la ubicación, Usted realizará la negociación de arrendamiento del lugar, es importante mencionar que el contrato de arrendamiento deberá estar a su nombre, además se recomienda lo siguiente:

1. Asesorarse con su abogado sobre los puntos a tratar.
2. Verificar que el local a seleccionar no tenga problemas de adeudos de agua, luz o predial.
3. Tratar de pactar el arrendamiento por el tiempo de duración del contrato de Franquicia.
4. Es factible solicitar no pagar renta en el periodo de remodelación
5. Llegar a un acuerdo como arrendatario, y pagar solamente el 50% correspondiente por cualquier arreglo o mejora que sea realizada en el local, mientras que el arrendador cubra el 50% restante.
6. Mantener informada a la **Empresa Franquiciante** sobre los avances del trato.
7. Una vez pactado el arrendamiento, enviar copia del contrato a la **Empresa Franquiciante**.



² Ver anexo 2. Cuestionario para Definir Mercado Meta.

8. Se estipulará en el contrato de arrendamiento el tiempo determinado en el cual se usará el bien, validar los incrementos de renta, además de presentarse todas las condiciones en las que ambas partes estuvieron de acuerdo.
9. Buscar una buena negociación con respecto a las condiciones establecidas en el contrato, principalmente en el precio de la renta del local, de su mantenimiento, etc.
10. Establecer el estado físico del local, tanto en la entrega inicial como en la terminal del contrato precisando qué tipo de local se está rentando, obra negra, acabados, piso, cableado, etc.
11. Solicitar al Arrendador los planos que especifiquen a detalle todas las condiciones hidráulicas, eléctricas, entre otras, así como todos los datos necesarios para la adecuación del lugar.
12. Establecer claramente el plazo de entrega, de igual forma, se buscará pactar el mínimo de meses de depósito u otro tipo de pagos como “guante”.

La **Empresa Franquiciante** podrá asesorarlo en la negociación del contrato de arrendamiento, y en algunos casos proporcionarle los datos de las personas con quienes podrán contactarse.

Capítulo 5. Distribución y Remodelación del Lugar

5.1. Distribución del Local

Una vez que cuente con nuestra aprobación del local, le proporcionaremos un plano muestra (Lay out) en base a las medidas y características del local proporcionadas en el Cuestionario de Ubicación. A su vez, tendrá asesoría en la remodelación, y se le proveerá de los siguientes planos y como parte de dicha asesoría:

Planos de:

1. Distribución.
2. Remodelación.

Usted Franquiciatario será el responsable final de llevar a cabo todas las actividades de remodelación, adecuación y equipamiento del local, de acuerdo a los lineamientos establecidos en este documento, las Especificaciones de Obra y conforme las observaciones de la supervisión que nosotros efectuaremos.



5.2. Remodelación y Adecuación

Hemos desarrollado un Lay Out³ que servirá de apoyo para la adecuación y distribución de su establecimiento.

La superficie aproximada que se requiere para montar una **TMS** es de 100 a 160 m², dentro de los cuales se encuentran las siguientes áreas:

5. Bodega de insumos, dentro de la tienda; si está afuera, se necesita un inmueble de 50 m², cerca de la **TFM**.
6. Área de oficinas y privado del Franquiciatario o Gerente.
7. Área de ventas o módulo de atención a clientes, dentro de la sala de exhibición.
8. Baños (clientes y empleados).
9. Área de personalización de proyectos, donde se muestran las propuestas de diseño a los clientes.
10. Área de exhibición, con tres o cuatro cocinas (una de cada línea), dos closets y un baño.



³ Ver anexo 4. Plano Muestra (Lay Out)

Capítulo 6. Trámites, Permisos y Contratación de Servicios

En el presente capítulo se le proporciona información de los requerimientos legales, fiscales y administrativos, así como los servicios a contratar necesarios para abrir y operar una **TMS**.

Usted Franquiciatario será el encargado de realizar dichos trámites y de contratar los servicios para su **TMS** ya que como dueño y responsable del negocio la documentación legal y administrativa debe estar a su nombre; por su parte, la *Empresa Franquiciante* lo asesorará por medio de este Manual.

6.1. Listado de Trámites y Permisos

Los títulos que a continuación se describen son enunciativos más no limitativos. Será responsabilidad de Usted Franquiciatario investigar de acuerdo al estado y municipio en donde ubicará su Franquicia, el listado de trámites necesarios así como la actividad bajo la que registrará su negocio.

Trámites requeridos para la apertura de una unidad MÖDUL STUDIO ⁴			
Título	Descripción	Respuesta	Formato
CONSTITUCIÓN			
Inscripción al Registro Federal de Contribuyentes. (El Franquiciatario podrá darse de alta ante hacienda como REPECO)	Trámite mediante el cual se lleva a cabo la inscripción ante la SHCP, para efecto de cumplimiento de las obligaciones fiscales correspondientes.	Inmediata o hasta 3 días hábiles.	<ul style="list-style-type: none"> ● R1 y anexo al que corresponda según su actividad y régimen. ● Solicitud de Cédula de Identificación Fiscal con CURP
INICIO Y OPERACIÓN			
Factibilidad De Uso De Suelo	Documento expedido por el Ayuntamiento en cual se autoriza el uso o destino que pretenda darse a los predios.	1 día hábil	<ul style="list-style-type: none"> ● Escrito libre.
Registro Empresarial ante el IMSS y el INFONAVIT.	El Patrón deberá registrarse al igual que a sus trabajadores en el régimen obligatorio, cumpliendo con lo establecido en la Ley del Seguro Social, al hacerlo automáticamente quedarán registrados ante el INFONAVIT Y SAR	9 a 15 días hábiles.	<ul style="list-style-type: none"> ● Aviso de inscripción patronal AFIL01 ● Formato de Inscripción de las empresas en el Seguro de Riesgo de Trabajo SSRT01003 ● Aviso de inscripción de cada uno de los trabajadores (mínimo uno) AFIL02
Licencia de Giro	Trámite que se realiza para obtener el documento con el que deberán contar los titulares de establecimientos, de los giros que no requieren de licencia de funcionamiento para su operación.	Tipo "A" 15 a 20 minutos, Sistema de Apertura Rápida Tipo "B" 4 a 5 días hábiles Tipo "C" 8 días hábiles Tipo "D" variable	Solicitud de licencia Nueva
Dictamen de anuncio	Dictamen técnico que deberán obtener las personas físicas o morales para solicitar la licencia o permiso para la fijación, instalación, ubicación, modificación o colocación de anuncios	De 1 a 3 días hábiles.	Solicitud de Dictamen de Anuncio.

⁴ Fuente: <http://www.economia-chat.gob.mx/guiasdetramites/>.

Trámites requeridos para la apertura de una unidad MÖDUL STUDIO⁴			
Título	Descripción	Respuesta	Formato
	permanentes o temporales, que se pretendan instalar en zonas de conservación patrimonial o históricas, en tapiales, en vialidades primarias y/o que sean visibles de estas.		
Licencia de Anuncio.	Trámite mediante el cual se otorga la licencia o permiso para fijar, instalar o colocar un anuncio o bien señalar, indicar, mostrar o difundir al público cualquier mensaje	1 día hábil por Anuncio Normal y de 15 a 22 días por anuncio Estructural.	Solicitud de Licencia de Anuncio.
Constitución de la Comisión Mixta de Capacitación y Adiestramiento.	Trámite mediante el cual se integra la constitución de la Comisión Mixta de Capacitación y Adiestramiento en la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS).	5 días hábiles máximo	● DC2 ● DC4
Contrato de Suministro de Agua Potable	Trámite mediante el cual se registra en el Sistema de Alcantarillado para el control del suministro del agua potable	Inmediata se asigna un número de cuenta.	Se le Asigna un número de cuenta de una base de datos.
Acta de Integración a la Comisión de Seguridad e Higiene en los Centros de Trabajo.	De acuerdo a las modificaciones publicadas en el DOF del 22 de octubre de 1997, en lo referente a la norma 019. Este trámite ya no es necesario presentarlo ante la Subdelegación Federal de Trabajo y Previsión Social. Únicamente el acta se deberá constituir internamente en la empresa.	No tiene plazo oficial de respuesta.	Escrito Libre.
Aprobación de Planes y Programas de Capacitación y Adiestramiento.	Trámite mediante el cual se aprueban los Planes y Programas de Capacitación de las empresas en la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS).	No tiene plazo oficial de respuesta.	DC2
Inscripción en el Padrón de Impuesto sobre Nóminas.	Trámite por medio del cual se integra al padrón de contribuyentes de la localidad.	Inmediata.	FGJFI-191-A con la información solicitada
Alta en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).	Trámite que deberán realizar las empresas industriales, comerciales y de servicios para darse de alta en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).	Inmediata.	SIEM

6.2. Contratación de Servicios

La contratación de servicios se debe realizar en la etapa media de la Construcción/Remodelación del local; de esta forma se permite planear la infraestructura para estos y deja tiempo para realizar los acabados a la obra, logrando armar un negocio estético y funcional.

Esta actividad se llevará a cabo por parte de Usted Franquiciatario apoyándose de las sugerencias del asesor de la *Empresa Franquiciante*.

Cabe señalar que algunos de los servicios no serán necesarios que se contraten ya que el centro comercial cuenta con ellos.

6.2.1. Servicio de Agua

El suministro de agua potable puede derivarse de una toma de agua independiente o de una compartida. En caso de ser independiente y no ha sido contratada, se deberá acudir a las oficinas del sistema de agua potable y alcantarillado de su localidad para efectuar la contratación.



Toma de agua independiente	Contratada a nombre de otra persona	Con la autorización de la misma, se tramitará el cambio de titular para efectos de hacer deducible de impuestos el pago del servicio.
		Si al tomar posesión del local existen adeudos correspondientes a periodos anteriores, probablemente se tenga que tramitar la reconexión de dicha toma y efectuar el pago de dichos adeudos.
Toma de agua compartida	Contratada por el propietario del inmueble quien se encargará del pago de este servicio y después, mediante el cobro de una cuota de mantenimiento, prorratarán el servicio entre los usuarios	Se pagará la cuota correspondiente y verificar que el recibo que se expida a cambio esté debidamente requisitado para efectos de hacerlo deducible de impuestos.

Para mayor información, deberá acudir al sistema operador de agua de su localidad, ya que en virtud de que estos son organismos descentralizados, cada uno establece distintos requerimientos para la ejecución de los trámites mencionados anteriormente.

6.2.2. Servicio de Electricidad



Este servicio se puede contratar en las oficinas de la Comisión Federal de Electricidad (C.F.E.), más cercanas al local. Los requerimientos de contratación son los siguientes:



Contrato Nuevo	<ol style="list-style-type: none"> Nombre o razón social. Domicilio. Calles que delimitan al domicilio. R.F.C. Identificación oficial con fotografía o copia del acta constitutiva. Copia de la cédula de identificación fiscal. 	Este trámite tiene un costo correspondiente al depósito y será cobrado cuando llegue el primer recibo de energía eléctrica.
Cambio de Nombre	<ol style="list-style-type: none"> Nombre o razón social. R.F.C. Identificación oficial con fotografía o copia del acta constitutiva. Copia de la cédula de identificación fiscal. 	
Corte del Servicio	Si se deja de pagar la electricidad, la C.F.E. suspende el servicio el día posterior a la fecha límite de pago y concede un plazo máximo de cinco días para pagar los adeudos correspondientes, más la reconexión y evitar la cancelación del contrato (corte preventivo). Si al transcurrir los cinco días el adeudo persiste, el contrato se cancela y se retira el medidor (corte cancelado). Para reinstalar el servicio es necesario tramitar un nuevo contrato además de pagar los adeudos correspondientes.	

6.2.3. Servicio Telefónico e Internet



Actualmente son varias las alternativas que existen para la contratación de líneas telefónicas e Internet. Sin embargo, Telmex sigue siendo quien ofrece de manera integral la mayor variedad de estos servicios por lo que se le sugiere tratar con esta compañía; sin embargo Usted puede buscar la que más satisfaga sus



necesidades.

En el caso de esta organización, para su contratación es necesario acudir a la oficina más cercana a su Franquicia y presentar una identificación oficial, así como el Registro Federal de Contribuyentes.

La forma de pago es mediante un anticipo durante la contratación y el resto será cargado en el primer recibo telefónico.

6.2.4. Cuenta Bancaria



Será necesario obtener una cuenta Bancaria para mayor facilidad en el pago a proveedores y empleados, y adquirir una Terminal punto de venta.



Usted Franquiciatario podrá elegir la Institución que más le satisfaga, ya sea por los servicios que ofrece, bajas comisiones, cercanía, etc.

6.2.5. Seguros



La mayoría de los centros comerciales ya tienen seguros para sus locales, así como vigilancia, cuyos costos ya están incluidos en la renta; de no ser así es importante considerar la contratación de un seguro con cobertura a daños a terceros, robo, incendio, terremotos o algún otro siniestro; esto como mayor precaución ya que ningún MÖDUL STUDIO está exento de



algún daño.

Como otra medida de precaución es una alarma con sensor de movimiento, la cual podrá contratar si lo considera necesario.

Capítulo 7. Mobiliario, equipo e Inventario Inicial

El proveedor exclusivo de cierto mobiliario y equipo será la misma *Empresa Franquiciante*, entre los que se encuentran las Cocinas de Exhibición.

Asimismo se le presenta una lista del Mobiliario y Equipo necesario para empezar a operar su **TMS**. Dentro de esta lista se enuncian conceptos, cantidades, características y tipo de proveedor, misma que le ayudará en la adquisición de éste.

CONCEPTO	CANTIDAD
Mobiliario	
Para Exhibición:	
1. Cocinas	3
2. Juegos de equipos para cocinas	3
3. Cubiertas cocinas	3
4. Closet	1
5. Baño	1
Escritorios diseñadores	2
Juego de sillas diseñador y clientes	2
Decoración y ambientación	1
Equipo Especializado	
Camioneta reparto caja seca	1
Kit herramienta básica instalación	1
Equipo de Computo y Software	
Computadoras	2
Equipo multifuncional	1
Conmutadores y aparatos telefónicos	1
Software diseño	2
Software administrativo	1
Autocad	1
Mobiliario y Equipo de Oficina	
Escritorio ejecutivo	1
Silla ejecutiva	1
Sillas de visita	2
Laptop	1
Inventario Inicial	
Papelería	1
Uniformes (camisas y playeras)	1

Usted Franquiciatario, será quien lleve a cabo el montaje del mobiliario y equipo, tomando en cuenta la asesoría e indicaciones que le proporcione la *Empresa Franquiciante*.

Por otro lado, los productos que son complementos del mobiliario **MÖDUL STUDIO**, serán adquiridos por proveedores locales que cada Franquiciatario buscará en la plaza donde se encuentre.

Estos productos son:

1. Equipos electrodomésticos
2. Cubiertas para las cocinas
3. Accesorios

Asimismo, se deberá de contar con algunos artículos de limpieza y papelería que servirán de apoyo en la operación de su **TMS**⁵.

⁵ Ver anexo 5. Lista de Artículos de Limpieza y Papelería.

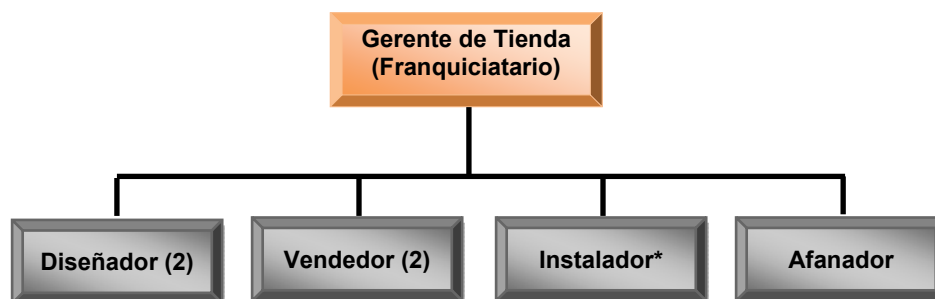
Capítulo 8. Contratación de la Primera Plantilla de Personal

El proceso de reclutamiento, selección y contratación del personal será realizado por Usted Franquiciatario, considerando los medios para llevar a cabo estas actividades y el perfil de puestos que haya determinado la *Empresa Franquiciante*. Es muy importante tomar en cuenta cada una de las recomendaciones descritas, ya que el personal estará totalmente en contacto con el cliente, por lo que su buena selección será crucial en la satisfacción del mismo.

La descripción detallada de estos procesos se plasmará en el Manual de Recursos Humanos, en él se establece el perfil, descripción de puesto, actividades y políticas de los empleados, entre otros puntos adicionales que la *Empresa Franquiciante* cree importante sea de su conocimiento.

8.1. Plantilla de Personal

Para la eficiente operación de la **TMS** es indispensable una plantilla típica de personal que se muestra en el siguiente organigrama. Abarca las funciones básicas que van desde el diseño, la compra de accesorios y la venta, hasta la entrega de pedidos, instalación y cobranza.



*Inicialmente el **personal de instalación** podrá contratarse de manera externa, según se sea necesario. Conforme pase el tiempo e incremente el volumen de trabajo, se puede contratar a una persona que realice este servicio y

8.2. Proceso de Capacitación

Tanto Usted Franquiciatario como su primera plantilla de personal serán capacitados por la Empresa Franquiciante. Esta etapa se adaptará de acuerdo a los diferentes puestos, de tal manera que cada uno conozca cuáles serán sus responsabilidades.

Los principales temas a tocar durante este periodo, son los siguientes:

- 1) Sistema.
- 2) Operación de la TMS
- 3) Conocimientos Técnicos
- 4) Procedimientos
- 5) Software que se utiliza

Al finalizar este proceso es importante que se firme y entregue a la *Empresa Franquiciante* el Contrato de Confidencialidad de la Capacitación⁶ y Constancia de Capacitación⁷. Esto con el propósito de que todo el conocimiento de la operación quede resguardado.

⁶ Ver anexo 6. Contrato de Confidencialidad de la Capacitación.

⁷ Ver anexo 7. Constancia de Capacitación.

Una vez que conozca el manejo del negocio, usted podrá brindarles la capacitación a su personal, para lo cual la *Empresa Franquiciante* lo ayudará otorgando material de apoyo.

Si hay algunas dudas posteriores, podrán ser resueltas al momento de que un representante de la *Empresa Franquiciante* acuda a la visita de apertura. Durante esta misma visita se le aplicará una pequeña evaluación al personal sobre los temas vistos.

Capítulo 9. Inauguración y Apertura

Antes de la apertura de su **TMS**, será necesario que realice una verificación de detalles, la cual hará junto con algún personal responsable de nuestra parte con el fin de identificar fallas y modificar o ajustar pormenores que sean necesarios. Esta actividad podrá llevarse a cabo un día antes de la inauguración.

9.1. Publicidad Inicial

Personal del corporativo apoya al Franquiciatario y su equipo de trabajo en la labor de venta, mediante citas con constructores durante tres días.

Asimismo, asesora en la contratación y diseño de publlirreportajes o reportajes acerca de la apertura de la **TMS**.

9.2. Inauguración

Un representante de la *Empresa Franquiciante* acudirá un día antes de la apertura para verificar detalles en los muebles de exhibición y brindará capacitación complementaria al personal.

Si usted así lo desea se podrá realizar un pequeño evento el día de la apertura en donde lo acompañará éste mismo representante para asesorarlo en todo momento.

Es recomendable invitar amigos, familiares y de ser posible también a personas de periódicos o revistas para poder realizar un publlirreportaje. Sin embargo, Usted Franquiciatario tendrá la libertad de realizarla en la forma que desee.



9.3. Los Primeros días de la Operación

El personal de la *Empresa Franquiciante* que asistió al evento de inauguración se quedará dos días más para aclarar dudas tanto a su personal como a Usted Franquiciatario, respecto a la operación de la unidad así como en el uso de las herramientas, como es el caso del software.

Entre otras consideraciones a verificar serán:

- 1) Atención al cliente.
- 2) Diseño y presentación de las cotizaciones.
- 3) Aspectos administrativos
- 4) Manejo de equipo.
- 5) Limpieza en áreas.

Anexos

Anexo 1. Cuestionario de Ubicación

El presente cuestionario deberá de estar completamente contestado para fin de poder continuar con el proceso de otorgamiento de la Franquicia; posteriormente se enviará vía correo electrónico, fax o presentarla directamente a nuestra oficinas.

El que suscribe comprende, entiende y está de acuerdo que si la ubicación es aceptada por la *Empresa Franquiciante* dicha aceptación no implica, en ningún sentido, la seguridad del éxito de la Franquicia, sólo significa que la ubicación reúne los requerimientos mínimos para una Franquicia, basados en la experiencia del sistema.

Nombre del Franquiciatario:	
Ciudad:	
Estado:	

1. Información General de la Ubicación			
Ciudad		Estado	
Dirección (Calle, No. Ext. e Int., Colonia)			
Entre		y	
Municipio		C. P.	
En caso de encontrarse en centro de conveniencia, mencione el nombre de la misma			
El local propuesto es:	Propio	Rentado	
En caso de ser rentado, monto de la renta			
¿El inmueble cuenta con permiso de uso de suelo comercial?	Si	No	
Fecha propuesta de ocupación del local (dd/mm/aa)			
Giro anterior del local propuesto			

- Si actualmente esta rentando el local, anexe el contrato de arrendamiento.
- En caso de ser propio, anexe las escrituras del inmueble.

2. Descripción de la Zona				
La ocupación de la zona es:				
Kms. a la redonda	Residencial	Comercial	Industrial	Educativo
1	%	%	%	%
3	%	%	%	%
Estrato socioeconómico de la zona		Densidad de población		
A. Bajo		A. Muy poblada		
B. Medio bajo		B. Medianamente poblada		
C. Medio		C. Poco poblada		
D. Medio alto		Población económicamente activa		
E. Alto		Ciudad	%	Zona %

3. Accesibilidad y Visibilidad del Local					
3.1. Pie de calle (Stand Alone)					
El inmueble se ubica en:					
Una esquina		Calle principal			
En medio de la calle		Calle alterna			
Avenida		Calle cerrada			
La visibilidad del local es:					
A. Desde el norte	E	B	R	M	P
B. Desde el sur	E	B	R	M	P
C. Desde el este	E	B	R	M	P
D. Desde el oeste	E	B	R	M	P
Explique por qué considera que la visibilidad en general es excelente, buena, regular, mala o pésima.					
Cuenta con cajones de estacionamiento				Si	No
No. de cajones con los que cuenta					
Se encuentra un estacionamiento público cerca				Si	No
En caso de ser afirmativa, ¿A cuántas cuadras del local se encuentra el estacionamiento?					
En caso de no contar con cajones de estacionamiento ni encontrarse un estacionamiento público cerca, describa la facilidad para estacionarse					

3.2. Centro Comercial de Conveniencia								
El local se ubica:								
Cerca del estacionamiento		En un pasillo principal						
Cerca de alguna de las entradas		En un pasillo secundario						
En una esquina del centro de comercial		Al fondo del centro comercial						
Explique por qué considera que la visibilidad en general es excelente, buena, regular, mala o pésima.								
La visibilidad del local a partir es:				E	B	R	M	P
¿Cuenta con estacionamiento propio?				Si	No			
En caso afirmativo, ¿Cobran el estacionamiento?				Si	No			
En caso de no contar con estacionamiento, existe algún estacionamiento público cerca				Si	No			

En caso afirmativo, ¿A cuántas cuadras del centro o plaza comercial se encuentra el estacionamiento?	
En caso de no contar con estacionamiento propio ni encontrarse un estacionamiento público cerca, describa la facilidad para estacionarse	

- **Anexe fotos de distintos ángulos de la ubicación del inmueble propuesto.**
- **Favor de elaborar un croquis de la ubicación exacta del local que nos está proponiendo, incluyendo calles secundarias, principales y avenidas cercanas, así como ubicación del estacionamiento en caso de que aplique.**
- **En caso de encontrarse dentro de una plaza o centro comercial, además de señalar las especificaciones ya descritas, favor de indicar donde se ubica el local dentro de la plaza o centro comercial.**

4. Competencia		
Mencione los competidores en el giro (si los hubiera), y su distancia del local. En caso de que el local propuesto se ubicara en plaza o centro comercial, Mencionar si la competencia se ubica dentro o fuera de la plaza		
Nombre del negocio	Distancia	Fuera o dentro de la plaza

- **Realice un croquis donde el local que propone aparezca, así como los negocios que menciono anteriormente.**

5. Condiciones del Inmueble					
Medidas del inmueble					
Superficie	m ²		Construcción	m ²	
Frente		Altura		Fondo	
Descripción general del inmueble					
A. Piso	E	B	R	M	P
B. Paredes	E	B	R	M	P
C. Techo	E	B	R	M	P
D. General	E	B	R	M	P
Explique por qué considera que la condición general del inmueble es excelente, buena, regular, mala o pésima.					
Descripción general de la zona					
A. 1 km. a la redonda	E	B	R	M	P
B. 3 km. a la redonda	E	B	R	M	P
Explique por qué considera que la condición general de la zona es excelente, buena, regular, mala o pésima.					

- Anexe planos del inmueble propuesto.
- Anexe fotos de distintos ángulos del interior del inmueble propuesto con medidas.

6. Observaciones o Comentarios Adicionales

NOTA: El que suscribe deberá de entregar el cuestionario contestado completamente, junto con los documentos que se solicitan en éste.

Anexo 2. Cuestionario para Definir Mercado Meta

CUESTIONARIO PARA DEFINIR LOS CRITERIOS DEL MERCADO META

1.- ¿Conoce Usted (mencionar el (los) producto(s) o servicio(s))?

Si No

2.- ¿Ha probado o consumido alguno?

Si ¿Por qué? Baratos

Buena Calidad

Amplia Gama

Confianza

No ¿Por qué? Desconocimiento

Mala Calidad

Gama Limitada

Desconfianza

3.- ¿En dónde lo ha adquirido?

Competencia 1

Competencia 2

Competencia 3

4.- ¿Cuándo necesita el producto o servicio a donde acude?

Lugar 1

Lugar 2

Lugar 3

Lugar 4

5.- ¿Cuál es la razón por la que necesita el servicio o producto?

Dar 3 o 4 opciones

6.- ¿Cuánto está dispuesto a pagar?

Dar 3 o 4 opciones

7.- ¿En qué colonia vive?

Anexo 4. Lista de Artículos de Limpieza y Papelería

Artículos de Limpieza
Escobada.
Trapeador.
Magitel o Franela.
Líquido con olor para lavar trapeador y franelas.
Windex (en caso de tener cristal).
Cubeta.
Jabón en polvo.
Cepillo para lavar excusado, Cloro, Desinfectante, Esponja para limpiar lavamanos (en caso de tener baño).

Papelería
Pluma.
Lápiz.
Hojas recicladas.
Borrador.
Corrector.
Cinta adhesiva.
Clips.
Calculadora.
Engrapadora.
Quita grapas.
Plumón de aceite.

Anexo 5. Contrato de Confidencialidad de la Capacitación

CONTRATO DE CONFIDENCIALIDAD QUE CELEBRAN, POR UNA PARTE _____, S.A. DE C.V. REPRESENTADA EL SEÑOR _____ **A QUIEN EN LO SUCESIVO SE DENOMINARÁ MÖDUL STUDIO Y POR LA OTRA, POR SU PROPIO DERECHO,** _____, **A QUIEN EN LO SUCESIVO SE DENOMINARÁ "EL RECEPTOR", AL TENOR DE LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLÁUSULAS:**

DECLARACIONES

1.- DECLARA MÖDUL STUDIO:

I.1. Ser una sociedad mercantil constituida de conformidad con las leyes mexicanas según consta en Escritura Pública Número. 48967 De fecha 18 de Octubre del 2000 otorgada ante la fe del Notario Público Número. 60, de la Ciudad de Guadalajara, Jalisco, Licenciado Conrado Cevallos Ponce e inscrita en el Registro Público de Comercio, bajo el folio mercantil número 10151 de fecha 03 de julio de 2001

I.2. Que para los efectos de éste instrumento, señala como su domicilio el ubicado en Parral No. 2-A Colonia San Juan de Ocotán, Código Postal 45019 en Zapopan-Jalisco, México.

I.3.- Que su representante legal cuenta con las facultades suficientes para celebrar el presente convenio, las cuales no le han sido limitadas o modificadas en forma alguna.

II.- DECLARA "EL RECEPTOR":

II.1. Llamarse como ha quedado escrito en el proemio del presente instrumento, de nacionalidad mexicana, mayor de edad, debidamente inscrita en el Registro Federal de Contribuyentes bajo el número _____ y que cuenta con la capacidad jurídica suficiente para obligarse en los términos del presente contrato.

II.2. Tener su domicilio para los efectos legales que se deriven del presente instrumento en _____

II.3. Que acepta y reconoce que la toda la información, datos, especificaciones, métodos, manuales, procesos y en general, todos los aspectos relacionados con los servicios ofrecidos por el **MÖDUL STUDIO** son una propiedad valiosa del mismo y/o de los propietarios de sus derechos de explotación comercial y que, en tal virtud, la divulgación, comunicación, transmisión o utilización para beneficio de cualquier persona distinta a **MÖDUL STUDIO** disminuiría y afectaría gravemente los derechos del propio **MÖDUL STUDIO**, motivo por el cual es su voluntad celebrar el presente Contrato de Confidencialidad.

Expuesto lo anterior, las partes convienen en sujetar el presente instrumento al tenor de las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA.- Por medio de este contrato el RECEPTOR se obliga a no divulgar ni revelar, en forma alguna, la información que le será transmitida material u oralmente a través de la capacitación que el RECEPTOR recibirá para operar una Unidad de **MÖDUL STUDIO** cuya

ubicación exacta es en _____

SEGUNDA.- La obligación a que se refiere la cláusula anterior, surtirá efectos a partir de la fecha de firma del presente instrumento y tendrá vigencia aún después de concluida cualquier relación entre las partes.

TERCERA.- Toda la información, datos, especificaciones, técnicas, métodos, sistemas y en general cualquier información a la que tendrá acceso en virtud de la capacitación que recibirá y a la que se refiere la cláusula primera del presente contrato, deberá ser tratada como confidencial y por ende, estará sujeta a los términos de éste contrato.

CUARTA.- El RECEPTOR entiende y acepta, que toda la información a que se refiere al cláusula inmediata anterior y/o cualquier otra clase de datos, información y/o resultados, que le sean revelados o a los que tenga acceso el RECEPTOR, serán en todo momento propiedad de **MÖDUL STUDIO** y constituyen un secreto industrial en términos del artículo 82 de la Ley de la Propiedad Industrial y, por lo tanto, quedarán sujetos a lo establecido por los artículos 83, 84, 85 y 86 de dicho ordenamiento legal, por lo el RECEPTOR no podrá divulgarlos, comunicarlos, transmitirlos o utilizarlos en beneficio de cualquier otra persona distinta a **MÖDUL STUDIO** así como duplicarlos, grabarlos, copiarlos o de cualquier otra forma reproducirlos, sin la autorización expresa y por escrito de **MÖDUL STUDIO**, aceptando desde este momento el RECEPTOR que la violación o incumplimiento de lo dispuesto en la presente cláusula podrá actualizar los supuestos contemplados en las fracciones IV, V y/o VI del artículo 223 de la multicitada Ley de la Propiedad Industrial.

QUINTA.- Queda entendido por las partes que la obligación de confidencialidad objeto del presente convenio, se extiende a todos y cada uno de los asesores y/o empleados del RECEPTOR que tengan acceso a información que constituya un secreto industrial para **MÖDUL STUDIO**, siendo el RECEPTOR el único responsable frente a **MÖDUL STUDIO** de cualquier controversia que con relación a la confidencialidad objeto del presente convenio, se suscite con su personal.

SEXTA.- Para la interpretación y ejecución de este instrumento, las partes convienen en someterse a la Jurisdicción de los Tribunales Competentes en la Ciudad de _____, renunciando a cualquier fuero que por razón de su domicilio presente o futuro pudiere corresponderles.

LAS PARTES, ENTERADAS DEL CONTENIDO DE ESTE INSTRUMENTO, LO FIRMAN POR DUPLICADO EN LA CIUDAD DE _____, _____, A LOS ____ DÍAS DEL MES DE ____ DE 20__.

MÖDUL STUDIO

“EL RECEPTOR”

Representada por:

GUILLERMO VELASCO IBARRA
ESPACIO ORGANIZADO

Anexo 6. Constancia de Capacitación.

_____, _____ a __ de _____ de 20__.

Espacio Organizado S.A. de C.V.
MÖDUL STUDIO

P R E S E N T E

Por medio de la presente reconozco que recibí de **Espacio Organizado S.A. de C.V.** (Franquiciante) a mi más entera satisfacción la capacitación suficiente y necesaria para llevar a cabo la operación de la Unidad ubicada en _____ perteneciente al sistema de Franquicias **MÖDUL STUDIO**.

Así mismo reconozco que la capacitación recibida fue de acuerdo a lo establecido en el Contrato de Franquicia correspondiente y de acuerdo al programa señalado por **Espacio Organizado S.A. de C.V.** como FRANQUICIANTE del sistema de franquicias **MÖDUL STUDIO**, quedo por enterado y reconozco que cualquier otra capacitación que se requiera para la operación de la Unidad, ya sea por reforzamiento de personal o rotación del mismo, tendrá un costo de acuerdo a la tarifa vigente.

En virtud de lo anterior seguimos dando el mejor de nuestros esfuerzos para que conjuntamente logremos los objetivos y las metas que nos hemos trazado, reciba un cordial saludo.

ATENTAMENTE

Espacio Organizado S.A. de C.V.
REPRESENTADA POR
GUILLERMO VELASCO IBARRA

(NOMBRES DE LA PERSONAS QUE RECIBIERON LA CAPACITACIÓN Y
PUESTO O FUNCIÓN)