

infocámara

Edición Especial • Año 11 - Número 48 • Noviembre 2012

PROYECTO FRANQUICIAS





SMIN

Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del **Grupo BID**

*"Experimentando, innovando, y asumiendo riesgo
para apoyar modelos de negocios exitosos
para micro, pequeñas y medianas empresas."*

Auspiciando el proyecto:
"Desarrollo de un modelo de franquicias para
el sector empresarial dominicano"

EDITORIAL

La Cámara de Comercio y Producción de Santiago se enorgullece de presentar esta edición especial de su órgano de difusión INFOCAMARA, la cual se dedica a las empresas que han cumplido, hasta este momento, con el proceso de estructuración bajo el esquema de franquicias.

El objetivo de este proyecto es el desarrollo de modelos de negocios, que con características especiales de poder generar valor agregado, puedan multiplicarse en nuevos emprendimientos, facilitando a los adquirentes de las franquicias mayores garantías de éxito, proveyendo una marca conocida y aportando un público consumidor ya existente.

Agradecemos la confianza que el Banco Interamericano de Desarrollo deposita en la Cámara, al permitir que esta iniciativa, de alcance nacional, llegue a las empresas que, aún teniendo las condiciones citadas anteriormente, no se han expandido, sea por limitaciones operativas, financieras, de control o de mercado, puedan hacerlo. Las dieciséis empresas que presentamos en esta revista son negocios formales que contribuyen al producto interno del país, a la creación de puestos de trabajo y al desarrollo empresarial. Por igual, las demás que están en proceso.

Entre los objetivos primarios de la Cámara, figuran, precisamente, “el desarrollo de las fuentes de riqueza y de las actividades económicas”, e, “iniciar y estimular proyectos de asistencia técnica para el desarrollo económico, comercial y social de la provincia”. Estamos conscientes de que la implementación del proyecto ‘Desarrollo de un modelo de franquicias en la República Dominicana’ cumple a cabalidad con estos objetivos.

Exhortamos a socios y no socios, a ser portavoces de esta y otras iniciativas que llevamos a cabo para contribuir al desarrollo empresarial, lograr la existencia de leyes que fomenten la inversión y los negocios, cooperar en la difusión de las actividades de los sectores representados en nuestra membresía, dar a conocer situaciones que pueden afectar a nuestros socios, mantener un buen clima de negocios y una apropiada seguridad jurídica, entre otras.



María Victoria Menicucci Mella
Presidenta

infocámara

Revista No. 48 • Año 11 Noviembre 2012
Edición Especial

Director Ejecutivo
Fernando Puig

Coordinadora Proyecto Franquicias
Rosa Ildefonso

Coordinadora
Roseydi Espinal

Proyecto Gráfico y Diagramación
ocho_ochenta design

Impresión
Editora Premium

Portada
Ivette González

INFOCÁMARA
es una publicación de la Cámara de
Comercio y Producción de Santiago, Inc.

.....
Cámara de Comercio
Av. Las Carreras # 7, Edificio Empresarial,
Santiago, República Dominicana
Apartado Postal 44

Tel.: 809. 582. 2856
Fax: 809. 241. 4546
Web: <http://www.camarasantiago.com>
Email: secretaria@camarasantiago.com

Inscrita en el Ministerio del Interior
y Policía bajo el No. 7380

CONTENIDO

Editorial	03
Franquicias Dominicanas	05
Color Factory	06
Fabamax	08
Orgánica	10
Kid's Fitness	12
Mango Bajito	14
Don Emilio Sandwich	16
KB Import	18
BB Clinic	20
Proyecto Franquicias	22
Blue Country	24
One Two One	26
Servi-Sec	28
Exercise	30
Mercofact	32
La Campagna	34
Preventis	36
Ortho Oral	38
Directorio	40
Términos de Franquicias	42

“

FRANQUICIAS DOMINICANAS: ¡EN COMPETENCIA!

“

Rosa Ildefonzo

El programa “Desarrollo de un modelo de franquicias para el sector empresarial”, muestra con orgullo el primer grupo de franquicias dominicanas, las cuales salen al mercado a competir decididamente con marcas internacionales, formando una red de franquicias bien fortalecida y estableciendo con hechos el sistema de franquicias nacionales.

Estas empresas con sus marcas, nacionalmente reconocidas por la calidad de sus servicios, productos, servicio al cliente y rentabilidad, ahora darán la oportunidad a terceros para el uso de su marca mediante la venta de franquicias; quienes se esforzarán en brindar a sus franquiciados las herramientas y el conocimiento para el mejor manejo de su local, fomentando el aprendizaje de las habilidades que les permitan crecer en su organización.

Estas son las primeras franquicias dominicanas del proyecto:

BB CLINIC
BLUE COUNTRY
COLOR FACTORY
DON EMILIO SANDWICH
EXERCISE

FABAMAX
KB IMPORT
KID'S FITNESS
LA CAMPAGNA
MANGO BAJITO

MERCOFACT
ONE TWO ONE
ORGANICA
ORTHO ORAL
PREVENTIS
SERVISEC

La Cámara de Comercio y Producción de Santiago, Inc. y el Banco Interamericano de Desarrollo a través del Fondo Multilateral de Inversiones han logrado un programa sin precedentes en la historia de República Dominicana, con la finalidad de apoyar el crecimiento del sector PYMES: el programa “Desarrollo de un modelo de franquicias para el sector empresarial dominicano”.

El programa está demostrando una realidad que se refleja con hechos, la estructuración de 16 pymes al modelo de franquicias y otras tantas en proceso, creando nuevas oportunidades de negocios, nuevas fuentes de empleos, mayor perspectiva de prolongación de vida de las pequeñas y medianas empresas, el establecimiento de redes de comercialización e industrialización, la generación de valor agregado, la mejora en la calidad de las propuestas de productos y servicios, el aumento del valor marcarío y la capacitación. Asimismo, excelencia en imagen, estrategia de negocios, acceso a economías de escala; disminución de riesgos y optimización del uso de herramientas de gerenciamiento para la obtención de fuentes adicionales de ingresos.

Las estrategias de trabajo fueron desarrolladas por las firmas consultoras que participan en el programa, las cuales surgieron luego de un llamado internacional a postulación para la estructuración de las pequeñas y medianas empresas dominicanas al modelo de franquicias, estas son:

- CONGENIA-MUNDOFRANQUICIA DE ESPAÑA
- POBLETE & CABRERA DE MEXICO
- FRONT CONSULTING GROUP DE VENEZUELA
- ALCAZAR & COMPAÑÍA DE MEXICO
- VALENCIA HOYOS ASOCIADOS DE COLOMBIA

El sector de franquicias nacionales tiene un gran reto ya que, deberá participar propositiva y decididamente, para que en el próximo periodo puedan exhibir no sólo la continuidad de la unidad del sector y sus buenas prácticas, sino que también su importante papel de colaborador social y económico con la creación de nuevas franquicias, creación de nuevos puntos de venta, generación de empleos y números destinados en franquicias. Con la obtención de estos objetivos el sector estará en condiciones de plantear incluso, una legislación en pro del sector franquicias.

Las metas trazadas son alcanzables y el compromiso de trabajar es serio: destacar la calidad de nuestras marcas, otorgar mejores servicios y aumentar las ventas de franquicias, para lograr con éxito nuestra presencia y reconocimiento, en el ámbito nacional e internacional.

En el aspecto de capacitación, programaremos en la Cámara de Comercio Santiago, los cursos y programas con la excelencia acostumbrada, llevando el sello de calidad y profesionalismo, con el propósito de que un mayor número de franquiciantes y franquiciados participen en ellos; ofreciendo así profesionalización y crecimiento de sus franquicias.

Las condiciones están dadas, la oferta de franquicias nacionales se ha iniciado, el modelo empresarial ha dado una clara muestra de resistencia en momentos de recesión, dejando patente la confianza que depositan en ella los consumidores.

Muchas puertas se pueden abrir para los emprendedores, empresarios e inversionistas mediante las franquicias, por lo que los exhortamos a conocer una nueva opción para invertir su dinero: “franquicias dominicanas”, nacidas y avaladas por el programa “Desarrollo de un modelo de franquicias para el sector empresarial” de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago y el Fondo Multilateral de Inversiones.

Asegúrense de aprovechar la gran oportunidad de una inversión confiable!

Colorfactory

Tienda de Pinturas & Decoración



QUIÉNES SOMOS ▼

Color Factory ofrece el más novedoso concepto de comercialización de pinturas arquitectónicas a través de tiendas especializadas en pinturas, productos accesorios y servicios complementarios que promueven soluciones para la decoración.

El concepto cuenta con un completo portafolio de productos y servicios orientados a la decoración. Pintura arquitectónica, industrial y marina, barnices, impermeabilizantes, lonas asfálticas, pisos de madera, wall coverings, revestimientos decorativos y soluciones para el hogar.

Color Factory se fundamenta en una organización bien establecida y definida, apoyada en su experiencia, lo que da pie a ofrecer en la actualidad un negocio de alta rentabilidad e innovación.

Contamos con personal altamente calificado y experto en atención al cliente y en ofrecer el mejor servicio. Además, contamos con los más estrictos controles de calidad que nuestra franquicia requiere.

La gran demanda por parte de los clientes, unida a una excelente relación calidad-precio hace de nuestra franquicia un negocio de éxito. Además, la calidad y variedad de los productos, y nuestra gran capacidad de negociación con nuestros proveedores nos permite obtener para nuestros franquiciados amplios márgenes de beneficio.

Desde Color Factory queremos hacer de cada una de nuestras franquicias un lugar acogedor a nuestros clientes, y una inversión garantizada para nuestros franquiciados.

MISIÓN ▼

Brindar a nuestros franquiciados la oportunidad de independizarse financieramente con un negocio que pueda ser operado por toda la familia con una modesta inversión inicial libre sustentada en una vasta experiencia.

VISIÓN ▼

Ampliar el liderazgo en el mercado dominicano y sustituir como destino de compra de pinturas, acabados y accesorios relacionados, a los departamentos de pintura de las ferreterías.

EXCELENCIA EN SERVICIO ▼

Buscamos que nuestros colaboradores compartan con nosotros la idea de crecer en un negocio nuevo, en el cual tendrán que manejar diversas actividades que le exigirán ser muy hábiles en distintas áreas, tales como ventas: caja, manejo de inventarios, atención al cliente y participar en una empresa que le permitirá un desarrollo integral de experiencia.

Color Factory exige a todo su personal, el cumplimiento de normas operativas traducidas en políticas que garanticen que en nuestra tienda, la calidad de producto y servicio sea óptima, lo que permitirá lograr el objetivo de lealtad de los clientes hacia nuestro local ya que parte del éxito del negocio se basa en una filosofía de servicio centrada en el cliente, donde todos deben ser atendidos con amabilidad y profesionalismo.

FRANQUICIAS ▼

La empresa franquiciante asume el compromiso de expandir su concepto en todo el territorio, a través de un sistema de franquicias, con la finalidad de multiplicar un negocio rentable y hacer participar a otras personas como empresarios independientes.

Dichos emprendedores deberán asumir el rol de manejar su propio negocio y para ello deberán ser personas creativas, responsables y con facilidad de tratar directamente con el cliente.



Empresa Franquiciadora: Color Factory S.R.L
Santo Domingo, Rep. Dominicana.
T. + 1 (829) 570. 2301

PINTE SU FUTURO

FORME PARTE DE LA CADENA DE TIENDAS DE PINTURAS Y DECORACIÓN MÁS GRANDE DEL PAÍS.



PINTURAS Y SELLADORES



WALLCOVERINGS



PISOS DE MADERA Y DECORATIVOS

ELIJA SU COLOR ▾



Colorfactory
Tienda de Pinturas & Decoración

OPORTUNIDADES DE FRANQUICIA ▾

COLOR FACTORY LE OFRECE A SUS FRANQUICIADOS:

- ▶ El uso exclusivo de la marca en la zona de cesión.
- ▶ El traspaso del know-how a través de asesoramiento, la formación y los manuales operativos.
- ▶ El traspaso de tecnologías de producción y gestión en las tiendas.
- ▶ Condiciones muy competitivas en adquisición de productos y logística.
- ▶ Servicios recurrentes de marketing, formación, calidad, compras, operaciones, sistemas de información, etc., a través de la estructura central.
- ▶ Apoyo en el arranque y desarrollo del negocio: Diseño de la tienda, formación inicial, apoyo en apertura y confección del análisis económico del negocio.

+INFO >

Empresa Franquiadora: Color Factory S.R.L.
Santo Domingo, Rep. Dominicana.
T. + 1 (849) 880.2639



NACO

Avenida Tiradentes, esquina
Carlos Sánchez y Sánchez.
☎ 809.549.4509

ARROYO
HONDO

Luis Amiama tió No.23
Arroyo Hondo, (Camino Chiquito)
☎ 809.565.0289

LOS
PRADOS

Ave. Charles Sumner 31
No.31 Los Prados
☎ 809.566.2843

PUNTA
CANA

Carret. Verón, Plaza Sol
Bávaro No.10. Higüey.
☎ 809.455.3627



Fabamax es la farmacia que brinda a sus clientes no solo seriedad, confianza, seguridad y cobertura, sino también la oportunidad de satisfacer necesidades de asesoría y suministro de medicamentos, artículos diversos. Incorpora de manera adecuada una serie de variables de experiencia, servicio, estabilidad comercial, aprendizaje y un alto posicionamiento de marca, gracias a las cuales contribuyen a la solución de necesidades de salud, compra de medicamentos, cuidado personal, regalos y papelería, brindando excelentes servicios, desarrollados por un equipo humano altamente calificado que además de distinguirse por su profesionalismo y estándares de calidad, se destacan por su perfil humano.

Fundada en 1981 como Farmacia Bárbara María en la comunidad de Boca Chica, Santo Domingo, se convierte en 2011 un nuevo negocio de nombre Fabamax con perspectiva de un futuro innovador a través del crecimiento bajo el modelo de franquicias, con el objetivo de generar empleo, capacitar al personal, brindar un servicio de primera calidad y seguir dotando a la comunidad de los medicamentos y artículos en general que le han caracterizado durante los últimos 30 años, para hoy en día poder decir con orgullo: "Desde 1981 al servicio de tu salud"

Fabamax está afiliada a las principales ARS (Administradoras de Riesgos de Salud) al igual que a importantes cooperativas donde los socios pueden comprar sus artículos y pagar cómodas cuotas, lo cual amplía de manera importante su cobertura y portafolio de clientes.

Fabamax ofrece a sus clientes diversas facilidades tales como el pago con tarjeta de crédito, afiliación a programas de ahorros y descuentos y servicio a domicilio. Todo esto para hacer de la experiencia de compra una gama de soluciones al alcance del cliente. Del mismo modo, Fabamax brinda soluciones empresariales según las necesidades de cada cliente:

- Botiquines
- Descuentos vía nómina

SERVICIOS A FRANQUICIADOS:

- Licencia de uso de Marca
- Otorgamiento de Know How
- Asistencia Técnica
- Asesoramiento adecuación de Farmacia
- Manuales
- Capacitación Inicial y Continua
- Distribución de Productos en Tiempo y Forma

Datos de la empresa:

Nombre de la Sociedad:
Farmacia Bárbara María S.R.L.
Año de fundación: 1981
Presidenta: Altagracia Castro
VP de Franquicias: Mayelin Soriano
Dirección: Calle 20 de diciembre No. 10
Boca Chica. Sto. Dgo. Rep. Dom.
Teléfonos: 809.523.4446 - 809.916.8632
Fax: 809.523.4936
Email: franquiciasfabamax@gmail.com

Datos de la franquicia:

Nombre de la Franquicia: Fabamax
Numero de tiendas: 4
Duración de contrato: 5 años + Renovación

Inversión:

Cuota Inicial de Franquicia: \$8, 500 USD
Inversión Total Aproximada: \$40,000 USD
Regalías: 2% ingresos mensuales
Publicidad Corporativa: 1% ingresos mensuales
Publicidad Local: 1% ingresos mensuales



¡Cuidando su salud!

Calle 20 de diciembre No. 10 Boca Chica. Sto. Dgo. Rep. Dom.

Teléfonos: 809.523.4446 - 809.916.8632 / Fax: 809.523.4936

Email: franquiciasfabamax@gmail.com



Orgánica son tiendas de productos naturales y orgánicos, que surge en el mercado dominicano en el año 2002, y a partir del año 2012 se ha convertido en la primera franquicia Dominicana de este tipo.

Su misión es llevarle a sus clientes una variedad de productos saludables y nutritivos de la más alta calidad, con la finalidad de mejorar no sólo su salud sino también su calidad de vida y su bienestar general. Buscan promover en nuestro país la ética del consumo sabio y ecológicamente sensible, cuidando las reservas naturales del planeta al mismo tiempo que nuestra salud.

En Orgánica ofrecen productos orgánicos, es decir, que no utilizan pesticidas y/o fertilizantes tóxicos en su cultivo; naturales, porque no contienen preservativos ni aditivos químicos, fragancias, colorantes, ni saborizantes artificiales; integrales, porque no contienen harinas y azúcares procesados ni aceites hidrogenados; ecosensibles, porque protegen el medio ambiente y en su elaboración no se utiliza la experimentación con animales.

Cuentan con productos nutricionales, de cuidado personal, y suplementos. Junto a los importados, podrá encontrar una variedad de productos naturales y de producción artesanal provenientes del mercado local.

Tienen a nuestra disposición una amplia variedad de productos para la nutrición, incluyendo productos para infantes y niños/as, productos libres de lactosa y de gluten, productos integrales, productos gourmet, y productos para vegetarianos/as, entre otros. Sus líneas de cuidado personal, son aromaterapéuticas, elaboradas con ingredientes naturales y orgánicos, libres de sustancias químicas nocivas como los parabenos, el sodio laureth sulfate, las fibras sintéticas, el aluminio y el plomo, los petroquímicos, y los colorantes y perfumes artificiales, que comúnmente encontramos en otros productos comerciales.

Cuentan también con un variado departamento de suplementos, medicina natural y homeopática. Adicional al área de tienda, tienen a la disposición de sus clientes, un área donde ofrecen jugos creativos de frutas y vegetales, batidos de frutas, infusiones, y bocadillos saludables, con un ambiente muy agradable donde disfrutarlos.

PLAZA CATALUÑA

Local 8-A, Gustavo Mejía Ricart,
esq. Freddy Prestol Castillo, Plantinil,
Tel 809-540-5742

EDIFICIO BELLA PIAZZA

1er Nivel, Ave. Sarasota,
Bella Vista,
Tel 809-533-5742

AGORA MALL

1er Nivel, Ave. Abraham Lincoln, esq.
John F. Kennedy, Serralles,
Tel 809-368-5742



SOMOS UNA FRANQUICIA DOMINICANA DE TIENDAS DE PRODUCTOS NATURALES, ORGÁNICOS Y NUTRITIVOS DE LA MAS ALTA CALIDAD, CON EL PROPOSITO DE MEJORAR SU SALUD, CALIDAD DE VIDA Y BIENESTAR GENERAL.

CONTAMOS CON ARTICULOS NUTRICIONALES, DE CUIDADO PERSONAL Y SUPLEMENTOS, ADEMÁS DE NUESTRA AREA DE JUGOS FRESCOS Y BOCADILLOS SALUDABLES.

Utilidades mensuales aproximadas entre un 10% y 16% • Capacitación y asistencia durante la vigencia del contrato • Diez años de experiencia en el area de tiendas de productos naturales y orgánicos

Cuota de franquicia: US\$12,000

Inversión: US\$110,000

Retorno de inversion: 34 meses

Vigencia del contrato: 5 años

PLAZA CATALUÑA

Local 8-A Gustavo Mejía Ricart,
esq. Freddy Prestol Castillo, Plantini,
Tel 809-540-5742

EDIFICIO BELLA PIAZZA

1er Nivel, Ave. Sarasota,
Bella Vista,
Tel 809-533-5742

AGORA MALL

1er Nivel, Ave. Abraham Lincoln, esq.
John F. Kennedy, Serralles,
Tel 809-368-5742

**¡Invierte en un
negocio de éxito y
lleno de diversión!**

Kid's Fitness Franchises



La franquicia Kid's Fitness llena un espacio del mercado que sirve a niños desde 2 meses de nacidos hasta los 17 años, en un ambiente que estimula la creatividad, desarrolla destrezas, potencia las capacidades de los usuarios, así como logra mejor rendimiento deportivo, reduce la obesidad infantil y la delgadez extrema, en un ambiente no competitivo e incluyente.



- Retorno de inversión a 3 años
- Inversión aproximada US\$400.00 por metro cuadrado
- Curriculum educativo con más de 45 años de implementación en USA
- Metodologías exclusivas de natación desde la primera infancia
- Programas de mercadeo estructurados para distintos nichos de mercado.
- Modelos variables de tamaño de negocios personalizables de acuerdo al mercado

Kid's Fitness
Educación a través del movimiento



Av. Roberto Pastoriza No. 224, Ens. Naco
Santo Domingo, Rep. Dominicana
Teléfono: 809-620-Kids (5437)

Fax: 809-412-8566
Email: info@kidsfitness.cc
www.kidsfitness.cc



KIDS FITNESS UN NEGOCIO SANO Y DIVERTIDO

Hace 7 años Ninoshka Rondón detectó la necesidad de crear un espacio para ejercitar a niños con sobrepeso. Su experiencia como directora corporativa de Gold's Gym RD y la oportunidad de desarrollar un plan de negocios como proyecto de tesis en la Escuela de Negocios Barna, fueron el punto de partida de este gimnasio para niños que nace, oficialmente, en abril de 2005, al compartir su idea con Irving Espaillat, hasta entonces profesor de natación, y ahora socio principal junto a Ninoshka. Ambos sumaron ideas, conocimientos y la experiencia en la materia: el método de Siegfried Gertung, un pedagogo alemán especializado en educación física y rítmica egresado de la Universidad de Munich, famoso por su sistema de "aprendizaje a través del movimiento".

"Creemos que todos los niños tienen un potencial interno que son capaces de maximizar y desarrollar, y a través de nuestra metodología especializada los estimulamos para lograrlo, además de motivar el trabajo en equipo y lograr su enfoque en las labores cotidianas y el desarrollo de las destrezas motoras", explica Irving Espaillat.

La ejecución de este método y la visión de sus fundadores han sido claves para el éxito de este centro donde los niños entre 0 meses y 16 años pueden participar en una serie de actividades que contribuyen a su desarrollo físico y mental a través de la estimulación motora y musical. "Nos tomó muchos años lograr que la gente entendiera lo que hacíamos", recuerda Ninoshka, pero el objetivo es que aprendan a desenvolverse en un ambiente creativo y divertido a la vez que son estimulados a educarse para saber cómo obtener una mente y un cuerpo sano.

¿Cómo lo logran? Este centro de aprendizaje alternativo potencia el desarrollo psicomotriz, sensorial y mental mediante un programa educativo por etapas según las edades, a través de diversas actividades y programas de gimnasia que ayudan a desarrollar las destrezas motoras, la coordinación, el balance y la postura, además de aprender a desenvolverse en un ambiente de equipo y otras actitudes positivas. Estos programas también incluyen clases de fitness, natación, taekwondo, manualidades, hip hop, spinning, zumba, entre muchas otras disciplinas.

Pero la visión de esta oportunidad de negocio es mucho más amplia. Los programas de Kids Fitness incluyen a todos los niños, y cuando decimos todos quiere decir que, no importa qué tan especial sea el caso, ningún niño queda fuera de este centro que cuenta con un programa para casos especiales como autismo, síndrome de Down y déficit de atención.

Además ha integrado también un proyecto para jóvenes que impacta a los atletas en su etapa productiva, desarrollando programas para su preparación física de acuerdo a la disciplina que estén practicando.

Con un equipo profesional y especializado, este emprendedor negocio, que puede franquiciarse en diferentes tamaños, no es solo atractivo por su rentabilidad, con un retorno de inversión a 3 años, también tiene valor añadido: contribuir a la salud infantil y, por ende, desarrollar una cultura del ejercicio que promueva desde temprana edad una disciplina que permanece en la edad adulta.



MangoBajito

MangoBajito es una franquicia de tiendas con una colección de diseños textiles que representan con humor, atrevimiento y creatividad la idiosincrasia dominicana y latinoamericana. Desde su surgimiento, la marca ha gozado de gran aceptación entre el público consumidor, quienes gustan de usar productos que representen con orgullo su identidad nacional.

Las tiendas están pensadas para ofrecer al consumidor: calidad de productos, excelencia en el servicio y variedad en la oferta. MangoBajito ofrece a sus franquiciados un sistema relacional único, asentado en tres factores: el apoyo y la experiencia de la primera empresa en el mercado nacional, una oferta de productos innovadora y fresca en condiciones óptimas de calidad y servicio, así como innovación constante en productos y en sistemas de gestión, que sólo las empresas líderes pueden ofrecer.

MangoBajito ofrece a sus franquiciados:

- El uso de la marca en exclusiva en la zona de cesión.
- El traspaso del know-how a través de el asesoramiento, la formación y los manuales operativos.
- El traspaso de las tecnologías de producción y gestión en las tiendas.
- Condiciones muy competitivas en adquisición de productos y logística.
- Servicios recurrentes de marketing, formación, calidad, compras, operaciones, sistemas de información, etc., a través de la estructura central.
- Apoyo en el arranque y desarrollo del negocio: con el diseño de la tienda, formación inicial, apoyo en apertura, y confección del análisis económico del negocio.

Más información al 809.566.8381
www.mangobajito.com/franquicias



Camisetas bien DOMINICANAS

Franquicias
disponibles



MangoBajito es una cadena de tiendas de camisetas con conceptos latinoamericanos, caracterizados por la creatividad, jocosidad e irreverencia de nuestra cultura. Invierte en una franquicia innovadora y diferente.

Calle Serafina Aquino de Tapia #8B, San Jerónimo
Santo Domingo, D.N. | Tel.: 809-566-8381
mangobajito.com/franquicias

mango
bajito
camisetas



Don Emilio Sandwich

“Saber de sandwich y demostrarlo es saber el doble”

Don Emilio Sandwich, nació como panadería en el 2006. Luego, tras conocer la gran aceptación de su producto primario, hace nuevas estrategias para diversificar sus negocios e incrementar su base de clientes, y lanzan al mercado una línea de sandwichs con productos de excelente calidad. Estos sandwichs se hicieron famosos en poco tiempo, entre ellos podemos nombrar y todavía se encuentran en menú: El 5 Estrellas, Mayor General, Gran Emilio y Pollo a la Italia.

La aceptación del público fue todo un éxito, por lo que más adelante se decidió continuar ampliando la oferta al incluir una línea de desayunos americanos.

Hoy el resultado es visible y probado, la variedad de sabores han demostrado ser una de las principales fortalezas. Ha recibido el reconocimiento de la calidad y el servicio por parte de sus clientes.

Gracias a la aceptación que ha tenido la marca, 6 años después, Don Emilio Sandwich es una de las principales opciones gastronómicas en la ciudad de Santiago.

“Un equipo de trabajo debe siempre estar preparado para que una empresa pueda llevar a cabo sus objetivos, por eso mi equipo es orientado y entrenado para ofrecer excelencia en el servicio y así complementar el buen sabor de nuestros productos”, así expresa el director de la franquicia Edwin Lora Delance, expresando su pasión por el servicio.

Para los emprendedores que desean llevar a cabo un proyecto rentable, con buena aceptación por el público no solo dominicano sino también extranjero el adquirir una franquicia de este tipo es la oportunidad perfecta para convertir sus sueños en realidad.

La aceptación del público fue todo un éxito, por lo que más adelante se decidió continuar ampliando la oferta al incluir una línea de desayunos americanos.



Para la elección del franquiciado se tomaran en cuenta los siguientes puntos:

- **Emprendedor**
- **Proactivo**
- **Capacidad económica**
- **Aptitudes para el manejo de personal**
- **Vocación de servicio**

El franquiciado tendrá la oportunidad de utilizar el nombre de esta entidad y recibir todos nuestros conocimientos en el área para asegurar la optimización y el mantenimiento de las políticas de servicio y el sabor de los productos.

Inversión

- Derecho a nombre \$8,000.00 USD
- Inversión general \$50,000.00 USD

Información de Contacto

Edwin Lora

Teléfono: 809.581.8210

Celular: 829.560.5056

Lora_edwin@hotmail.com • www.donemilio.com.do

Calle México #31, Reparto del Este, Santiago.

5 RAZONES CARGADAS DE SABOR



RDS **195.00**

Martes y Jueves

En nuestro 5^{to} aniversario tenemos 5 razones para ti.

- 1 CINCO ESTRELLAS
Coca-cola 16oz + papas
- 2 POLLO A LA ITALIA
Coca-cola 16oz + papas
- 3 MAYOR GENERAL
Coca-cola 16oz + papas
- 4 DELANCE INTEGRAL
Coca-cola 16oz + papas
- 5 GRAN EMILIO
Coca-cola 16oz + papas

Calle Mexico No. 31 Rep. del Este, Santiago R.D. • de 8:00 am a 11:00 pm • **809.581.8210**



KB

stores

Diseñamos y fabricamos accesorios y complementos para la mujer con el propósito de inspirar estilos exclusivos bajo una misma marca.

KB

Es una Cadena de tiendas de ventas de accesorios para la mujer, influenciado por las últimas tendencias de la moda. Creando estilos con nuestras exclusivas marcas y diseños de vanguardia con altos estándares de calidad y con los precios más competitivos del mercado.

KB nace y desarrolla su marca en la República Dominicana en el año 1993, desde un inicio se dedicó al diseño e importación de sus productos, enfocándose en la búsqueda de artículos exclusivos a través de exposiciones y fabricantes a nivel mundial, optando por materiales que puedan ser compatibles con el medio ambiente mediante la utilización de materiales sintéticos, elementos naturales y reciclables en casi todas sus diferentes

líneas de mercancías. En **KB** respetamos nuestro compromiso de hacer un negocio sostenible con el entorno natural y con la sociedad.

En el año 2008 después de haber consolidado su presencia en el mercado dominicano e implementar diseños exclusivos de la marca en su colección, Tiendas **KB** emprende un relanzamiento de su imagen, estandarizando todas sus tiendas a partir de un concepto moderno y una imagen gráfica acorde en todas sus piezas publicitarias, colores, estructuras de las tiendas, exhibidores etc, logrando crear un ambiente acogedor donde el cliente, desee extender su tiempo disfrutando con nuestra amplia gama de productos y servicios, haciendo extensiva la misma experiencia al visitar cualquiera de nuestras tiendas.

Un equipo comprometido

En **KB** tenemos pasión por lo que hacemos, es por ello que a través de nuestro equipo de trabajo expresamos

nuestro compromiso por ser diferentes, dinámicos, vanguardistas.

Contamos con un equipo jovial que tiene una clara filosofía de servicio, además del compromiso de asistir, facilitar y satisfacer en lo posible las necesidades y requerimientos de nuestros clientes.

Nuestro personal técnico altamente calificado hará posible el entrenamiento y capacitación en las diferentes áreas de nuestros puntos de ventas, mediante nuestros prácticos sistemas de capacitación y desarrollo.

Una de las características personales y profesionales del franquiciado de **KB**, es ser una persona con una amplia visión comercial y manifiesto interés por la actividad propia de **KB**, en adicional debe ser una persona con altos niveles de compromisos, ética y de responsabilidad, observables en una excelente referenciación personal, laboral y comercial.

A woman with dark hair and makeup is the central figure. She is wearing a strapless, floor-length brown dress with a delicate floral pattern. Her accessories include multiple gold necklaces, a wide gold bracelet on her left wrist, a matching wide gold bracelet on her right wrist, a large gold ring on her right hand, and a yellow clutch bag with intricate lace detailing. She is leaning against a white balustrade. The background is a plain, light-colored wall.

KB
stores

Ama tu propio estilo

Para información sobre Franquicias KB,
favor de contactarnos al
Tel.: **809-274-8881** Ext.: **233**
y/o al correo electrónico:
kbimportadora@gmail.com

www.kb.com.do



BB Clinic es ahora SmartClinic, empresa que se dedica a la comercialización, reparación y distribución de equipos celulares, accesorios y todo lo relacionado con la industria de los smartphome's en general.

Fue la primera empresa de Latinoamérica especializada en BlackBerry, tiene registrado el nombre de SmartClinic y está buscando actualmente ampliar su mercado, diversificando su oferta, ofreciendo equipos de otras plataformas y tecnologías como I Phone y genéricos.

La empresa como misión desea brindar a sus clientes una variedad de productos de máxima calidad en el mercado de celulares, prestándoles una atención y asesoría personalizada, ofreciendo los servicios de reparación de equipos en forma rápida y confiable.

ES UNA EMPRESA QUE COMO OBJETIVOS ESTRATÉGICOS AL MOMENTO POSEE LOS SIGUIENTE:

- Ampliar los puntos de venta en forma tercerizada mediante un excelente plan de franquicias, dispuesto a ser llevado a nivel nacional.
- Innovar en los productos y servicios ofreciéndole las mejores marca en productos, con los más altos estándares de calidad.
- Ampliar su blanco de público.

Esta empresa ha definido con claridad el mercado objetivo al cual va dirigido su producto o servicio. El target actual niños, hombres y mujeres, en edades comprendidas entre los 10 y 75 años, con interés en la innovación tecnológica, que le guste y necesite mantenerse comunicado y actualizado.

La franquicia BB Clinic actualmente posee 7 tiendas a nivel nacional en República Dominicana, con una ubicación dentro de espacios oportunos en centros comerciales y zonas a pie de calle. Por igual esta empresa conserva una relación Calidad / Precio aceptada por el mercado objetivo que valora el servicio prestado.

sea cual sea tu smartphone...



Reparación, Accesorios, Smartphones

FRANQUICIAS

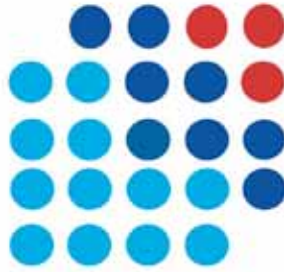
Contacto: Edward Hernandez

Dirección: Ave. Roberto PASTORIZA #352, Piantini

Teléfonos: 809 338 8444 / 829 520 6875

e-mail: e.hernandez@bbclinic.com.do / info@bbclinic.com.do





FRANQUICIAS R.D.

En la búsqueda constante de soluciones y alternativas viables para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas Dominicanas, la Cámara de Comercio y Producción de Santiago encuentra como aliado al Fondo Multilateral de Inversiones –FOMIN–, miembro del Grupo BID, con quien coincide en su misión.

DESARROLLO DE UN MODELO de Franquicias para el Sector Empresarial

Por Carlos Peralta

Es precisamente con el apoyo del FOMIN que emprendemos el novedoso proyecto “desarrollo de un modelo de franquicias para el sector empresarial” el cual nace de una exitosa experiencia llevada a cabo en Colombia y que se replica simultáneamente en varios países de Latinoamérica.

El objetivo general de este proyecto es contribuir al crecimiento de las PYMES en República Dominicana; con el objetivo específico de fomentar la aplicación del modelo de Franquicias para favorecer la expansión de la pequeña y mediana empresa local.

Como primera tarea se desarrolló un estudio basal o línea de base, a través de la cual se realizó un levantamiento inicial de la realidad del sector Franquicias en la República Dominicana que sirvió como punto de partida o arranque del proyecto, y de refinamiento de los indicadores del mismo, así como de marco metodológico para evaluar el programa al finalizar el proyecto.

De esta línea de base surgieron interesantes

hallazgos, entre los cuales se menciona que el 75% de las empresas encuestadas afirmó conocer poco o nada de franquicias. De igual forma el 100% de las empresas que respondieron la consulta, afirmaron estar interesadas en recibir información sobre el tema de franquicias. Asimismo casi todas las empresas que participaron en la consulta (un 87.5%) afirmaron tener interés en recibir algún tipo de apoyo del Programa.

Del estudio se desprende además que el financiamiento es la principal necesidad de las empresas (83.3%) seguido de la estrategia de crecimiento y desarrollo.

Se determinó además una escasa oferta de servicios de consultoría en franquicias, árbitros y conciliadores.

Estos hallazgos nos permitieron conocer de primera mano las acciones que debíamos emprender para la adecuada ejecución de este proyecto.

Para el logro de los objetivos del programa se desarrollaron los siguientes componentes: el primer componente tiene que ver con el “Análisis de la normativa y compilación de mejores prácticas de la franquicia” mediante el cual se recopiló la normativa referente a la franquicia, como ley de propiedad intelectual, industrial, registro de marcas, etc, así como mejores prácticas internacionales, para establecer un marco de referencia para la organización de las franquicias, adaptado y aplicable al contexto dominicano, que permita su futura expansión y consolidación.

El segundo componente del proyecto refiere acerca de “Difundir y sensibilizar sobre las oportunidades del modelo de franquicias” con el propósito de incrementar el conocimiento de las pymes dominicanas y del público en general sobre las ventajas y beneficios de la expansión a través del modelo de franquicias a la vez de generar demanda entre los interesados.

Mediante este componente se realizaron cerca de 20 charlas y actividades a través de las cuales se sensibilizaron más de 1000 personas, pertenecientes a más de 500 empresas.

De igual forma se dejó habilitada la página web www.franquiciasrd.com donde se disponen todas las informaciones referentes al proyecto, así como las oportunidades de que ofrece este modelo desarrollo.

El componente tres del proyecto se divide en dos partes: 3.1 “Desarrollo de la oferta de servicios de asistencia técnica y arbitraje” y 3.2 “Asistencia técnica a las Pymes para el desarrollo de las franquicias”

El objetivo de este componente es capacitar a los empresarios y consultores sobre como franquiciar un negocio exitoso y proporcionar a un grupo de Pymes la asistencia técnica necesaria para la realización de planes de estructuración de franquicia, y generar así un efecto demostrativo en la comunidad empresarial.

Como resultado de este componente se capacitaron 40 consultores especializados en el tema de franquicias, los cuales son los primeros expertos del país en dicha área. De igual manera

se formaron 20 árbitros especializados en solución de controversias relacionadas a las franquicias.

En este mismo componente se pretende que entre 30 y 50 empresas dominicanas puedan convertirse en franquicias, de las cuales a la fecha tenemos 16 empresas estructuradas listas para otorgar franquicias, a la vez que hay 9 que están en proceso de estructuración, todas con 50% de financiamiento no reembolsable del FOMIN. Estas empresas conforman el primer conjunto de franquicias netamente dominicanas.

El cuarto y último componente del proyecto se refiere a un “Sistema de seguimiento, documentación y difusión de resultados y lecciones aprendidas” con el propósito de monitorear y documentar la evolución del proyecto, de las empresas participantes y del mercado de las franquicias en República Dominicana para que exista una evaluación continua que permita corregir errores, potenciar el conocimiento adquirido y fundar así las bases para la prolongación en el tiempo del modelo creado.

Se trata de un proyecto de carácter nacional en el que han colaborado las Cámaras de Comercio y Producción de Santo Domingo, San Cristóbal, La Romana, Higuey, Puerto Plata, San Francisco de Macorís y La Vega. De igual forma se recibió el apoyo invaluable del Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional, -INFOTEP- a través del cual se formaron los consultores especializados en franquicias en conjunto con la firma internacional del consultoría en franquicias Poblete & Cabrera de México.

Sin lugar a dudas se han sentado las bases para el fortalecimiento y desarrollo de la franquicia como una probada fórmula de expansión empresarial, la cual ha sido probada con éxito desde hace décadas en los países desarrollados, y más recientemente han calado exponencialmente en los países latinoamericanos, siendo los ejemplos más palpables los casos de Brasil, México y Venezuela, donde generan decenas de miles de empleos directos.

La elaboración de esta edición especial de la Revista Infocámara dedicada al tema de las franquicias dominicanas, pone de manifiesto el interés de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago en seguir contribuyendo con el desarrollo sostenible de nuestro país.



BLUE COUNTRY Un negocio de moda líder en el mercado, con la calidad por bandera.

La Marca

Blue Country tiene su origen a finales de 1998, en República Dominicana. Surge por la gran necesidad de los jóvenes por productos sofisticados y con un alto nivel de diseño y calidad y apoyado en una extensa experiencia de un equipo de personas que decidieron introducir en el mercado un proyecto de marca y moda sin precedentes en República Dominicana.

Actualmente la marca Blue Country con 14 años en el mercado, ha evolucionado, con más de cien modelos y diez tipos de siluetas diferentes. Está posicionada por su alto estándar de calidad, actualidad en sus diseños, y gran variedad de estilos, los cuales satisfacen las necesidades de cada una de las exigencias de su público objetivo en cuanto a su forma, textura, color, ajuste y look de vanguardia.

Cuando hablamos de Blue Country Jeans, hablamos de una compañía actual, dinámica y que se pone siempre al lado de nuestros clientes ofreciendo productos de calidad a unos precios justos.

La Tienda

La tienda Blue Country jeans está pensada para maximizar el beneficio optimizando la operativa interna. Nuestros locales se sitúan en plazas comerciales, en locales entre 60 y 100 m².

Nuestro servicio de escaparatismo prepara diferentes alternativas cada inicio de temporada y regularmente con la llegada de nuevo producto.

El producto se coloca atendiendo a los estudios que hemos llevado a cabo en nuestras tiendas respecto al comportamiento del cliente.

El personal mínimo necesario para una de nuestras tiendas son cuatro empleados, un responsable y tres vendedores.

Pedidos

La tienda recibe el producto al inicio de cada temporada, con un volumen de prendas amplio para dar respuesta al cliente. Se realizan cuatro pedidos al año con el asesoramiento constante de la central.

Tenemos disponibilidad sobre producto nuevo cada 15 días, así aumentamos el número de visitas al año por cliente, al esperar siempre productos nuevos en las tiendas.

Red de Tiendas

Contamos en la actualidad con 5 tiendas propias situadas en prestigiosas plazas comerciales en Santo Domingo.

Plaza Central: Santo Domingo, Ext. 264

Mega Centro: Santo Domingo este, Ext. 262

Jumbo Luperón: Santo Domingo, Ext. 266

Factory Store: Santo Domingo, Ext. 225

Agora Mall: Santo Domingo, Ext. 273

El hecho de que seguimos invirtiendo en tiendas propias, es la mejor prueba de la seguridad de éxito de nuestro modelo de negocio.

En la actualidad, la compañía busca incrementar su presencia en el mercado nacional y ofrece el modelo bajo el sistema de franquicia, una vez se ha comprobado el rendimiento económico, la estabilidad y el atractivo de la oferta hacia los clientes y, en definitiva, el éxito del negocio.

Oferta Comercial:

Contamos con una oferta que presenta tres características básicas:

Diseño:

Tradicional pero pendiente de las últimas tendencias.

Amplitud y variedad:

Tenemos más de 150 modelos por temporada, con multitud de posibilidades de colores, tejidos, lavados.

Calidad en los tejidos, confección y acabados. La oferta se compone de los siguientes artículos:

Jeans

Camisas

T shirts

Polos

Blusas

Faldas

Gorras

Ropa interior

Cinturones

Carteras y complementos

Nuestro valor añadido

Experiencia: Llevamos 14 años en el mercado con diferentes puntos de venta, lo que nos permite conocer tendencias, mentalidades, efectividades de acciones de mercadeo.

Asistencia: que se manifiesta en la ayuda a la búsqueda de local, negociación de condiciones, posibilidad de obra llave en mano, elaboración de Business plan personalizado, estudios de mercado, determinación del stock idóneo según ubicación y fecha de apertura, plan de marketing anual, asesoramiento en materia de Recursos Humanos.

Formación: el equipo de tienda recibe todo el conocimiento necesario para operar con garantías (pedidos, gestión de almacén, visual merchandising, etc)

Financiación: acuerdo con distintas entidades de crédito por el cual se adelanta al franquiciado cada uno de los cuatro pedidos que se pagan a 90 días.

 **blue
country**
LIVE YOUR COLORS

WWW.BLUECOUNTRYJEANS.COM



Cuota Inicial de Franquicia: US\$10,000 + Itebis.
Inversión Estimada: US\$101,850.00 + Itebis.
Publicidad Corporativa: 1% ventas mensuales
Publicidad Local: US\$500 mensuales
Vigencia del Contrato: 5 años

CONTACTO: Tel. 809 684 84 51



TU CABELLO
SE MERECE
MÁS **RESPECTO.**

DE CRESPO A LISO,
SIN PERDER TUS RIZOS.
¡Y LIBRE DEL DESRIZANTE
PARA SIEMPRE!

YA 350,000 DOMINICANAS VIVEN FELICES
GRACIAS AL SISTEMA ONE TWO ONE.

¡SÉ PROTAGONISTA EN EL CIBAO!

LLAMA Y ELIGE TU FÓRMULA DE AFILIACIÓN
CON INVERSIÓN A PARTIR DE 5,000 USD.

CAPACITACIÓN CONTINUA EN NUESTRO MÉTODO PROPIETARIO EXCLUSIVO,
CERTIFICACIONES Y RESULTADOS GARANTIZADOS.
¡ENTRA AL MUNDO DE LA PELUQUERÍA CIENTÍFICA Y CAMBIA TU FUTURO!

809 221-0753
www.oto.com.do

ONE TWO ONE
HAIR WELLNESS CENTERS

15 AÑOS DE ÉXITOS Y CRECIMIENTO, SUCURSALES EN: CAONABO · CHARLES DE GAULLE · GASCUE · NACO (VIP)
· PLAZA DE LA CULTURA · QUISQUEYA · SAN VICENTE · VILLA MELLA · ZONA COLONIAL · LA ROMANA (NEW)



{ 809 221-0753 }
www.oto.com.do

ONE TWO ONE HAIR WELLNESS CENTERS

FRANQUICIA LA ROMANA

Trabajé peluquería empírica por 14 años o más, y en verdad siempre estuve preocupada por lo que era el bienestar del cabello, pero nunca tuve respuestas ni en la industria y menos dentro de la misma peluquería. Ya estaba resignada a ver el cabello de las clientas dos meses hermosos y en lo adelante hecho un desastre. Mi impotencia aumentaba. Más por no tener una solución a la mano. Entrar al mundo One Two One ha sido mi gran experiencia de vida, tanto profesional como personal.

¿Cómo conocí One Two One? Por una clienta que me insistió porque ella había visto el resultado en una amiga.

Al principio no le hice nada de caso, un día y solo por curiosidad abro la página web de la empresa y ¡sorpresa! Pero ¿qué es todo esto? me preguntaba, y no entendía nada de nada, si era verdad o no, pero soy una persona curiosa y me gusta explorar. Al día siguiente llamo a la empresa, me hacen una cita y ya al tercer día estaba en One Two One. Empezaron las visitas, charlas, conversaciones y más...

Todo lo que veía me parecía tan raro, pero todo tenía una explicación tan lógica y aceptable que empecé rápidamente a entender que era la peluquería que estaba buscando.

¿Cómo fue mi proceso para franquiciarme? Toda una odisea, empezó presión de los familiares, amigos, la falta de dinero que era grande y todas las cosas que se pueden imaginar. Ahora cuando pienso en ello me río y saben ¿por qué? porque pude vencer todos los obstáculos y ahora estoy viendo los frutos de mi esfuerzo y perseverancia.

Después de muchos días intensos y de buscar grandes soluciones con la única persona que creyó en mí y me hizo saber que yo sí podía, abrimos nuestra sucursal de La Romana en diciembre del año pasado, Hemos logrado posicionarnos en el pueblo (aahhh, porque soy la primera y hasta ahora única franquicia fuera de la Capital) como el único salón que tiene las respuestas para todas las inquietudes sobre el cabello. A parte de que disfruto de una organización y un orden empresarial indescriptible. Estoy más que satisfecha con lo logrado y es tanto así que ya estoy encaminada a abrir ¡mi segunda franquicia!

De verdad, conocer One Two One ha sido una gran bendición!

Carolina Salatin

Propietaria Franquicia La Romana
(809) 550-8438



SERVI-SEC DRYCLEAN es una compañía de origen español dedicada al servicio integral del cuidado de la ropa con más de 20 años de experiencia en el área de lavandería comercial e industrial.

En 1999 llegó a República Dominicana abriendo su primer establecimiento en la ciudad de Santiago de los Caballeros. En los últimos años la compañía ha apostado fuerte por la expansión abriendo dos centros más en la ciudad de Santo Domingo, uno en el sector de Naco y otro en el de Arroyo Hondo, siendo en total tres las plantas de proceso y lavado con que contamos en la actualidad.

Como empresa del sector de la lavandería comercial son los primeros en el país en haber introducido el sistema europeo de terminación de la ropa soplante-aspirante-vaporizante y el concepto ecológico en los procesos de lavado.

SERVI-SEC DRY CLEAN abrió sus puertas con una definida vocación de servicio, sabedores de que lo que el cliente confía no es sólo una pieza de ropa, sino algo con un valor añadido más grande: aquello con lo que se proyecta frente a los demás, con lo que se siente confiado y seguro, por lo que su cuidado y manejo debe ser lo más escrupuloso posible. Para hacer esto posible

se dispone de un equipo humano entrenado bajo los requerimientos más estrictos en tratamientos técnicos de la ropa (desmanchado específico, tipos de lavado, modos de planchado, etc.), asesorados por el ITEL (Instituto Técnico Español de Limpieza) organismo que supervisa las instalaciones de lavandería del Palacio de la Zarzuela en Madrid, residencia de la familia Real Española, maquinarias de última generación totalmente ecológicas y unos locales modernos, amplios y confortables.

Los servicios complementarios que se ofrecen en nuestros centros son todo tipo de alteraciones para las prendas de vestir y del hogar, reparación de calzado, cinturones, maletas, tratado de todo tipo de piezas de piel y para poder resolver con buen gusto la personalización de tu ropa dentro de cada establecimiento de SERVI-SEC DRY CLEAN, está nuestra marca hermana BORDADOS BY SERVI-SEC donde un equipo super profesional te asesorará en el bordado de tus prendas y si quieres algún detallito diferente para hacer algún presente a alguien especial también lo encontrarás. Nuestras tiendas están pensadas para que puedas resolver todos los temas relacionados con tu ropa de una forma rápida y eficaz.

Visto el éxito de nuestros centros, en el año 2012 comenzamos el desarrollo del proyecto de expansión en franquicia de SERVI-SEC DRY CLEAN, ante el potencial que ofrece el mercado a nuestro modelo de negocio.



Mucho más que una lavandería

¿Has pensado en alguien que no sea usuario del servicio de lavandería?

En algún momento todos lo necesitamos, por eso te invitamos a que conozcas nuestros planes de franquicia.

- Pioneros en franquicias de lavandería en la República Dominicana.
- Empresa Española establecida en la República Dominicana desde 1999 para una asesoría y seguimiento de los franquiciados más rápida y fácil.
- Conocimiento *in situ* del mercado Dominicano.
- Marca reconocida en el mercado.
- Canon de entrada reducido para que seas uno de los primeros en unirse a nuestra red.

Santiago:

Av. Estrella Sadhalá, Esq. Ramón E. Jiménez, Edif. Elite, Comercial D1;
Tel.: 809-724-1266

Santo Domingo:

Naco:

Av. Roberto Pastoriza #104;
Tel.: 809-227-8989

Arroyo Hondo:

C/ Luis Amiama Tió, Esq. Las Colinas,
Plaza Santa Lucia, Camino Chiquito;
Tel.: 809-567-2414

Contactos:

servisec.dryclean@gmail.com

o

Lic. Jordi Pelegrin
809-650-2059

EXERCISE -

Franquicia un negocio muy rentable, saludable y de mutuo compromiso.

Exercise nació en Santiago en el 2005, expandiéndose con 2 sucursales y desarrollándose hacia el gran Exercise Metropolitan Club en la misma ciudad.

Premios: Exercise recibió en USA el Gran Premio Internacional de Pilates Launch/Expansion Success, Grand Prize Winners 2008, por Balanced Body, la empresa de Pilates más grande del mundo y en la que participan todos los gimnasios y estudios donde se imparte la disciplina Pilates a nivel profesional mundial.

Universidad: Somos la contraparte en español de la prestigiosa Universidad PhiPilates, Pennsylvania, USA, para certificaciones avaladas internacionalmente.

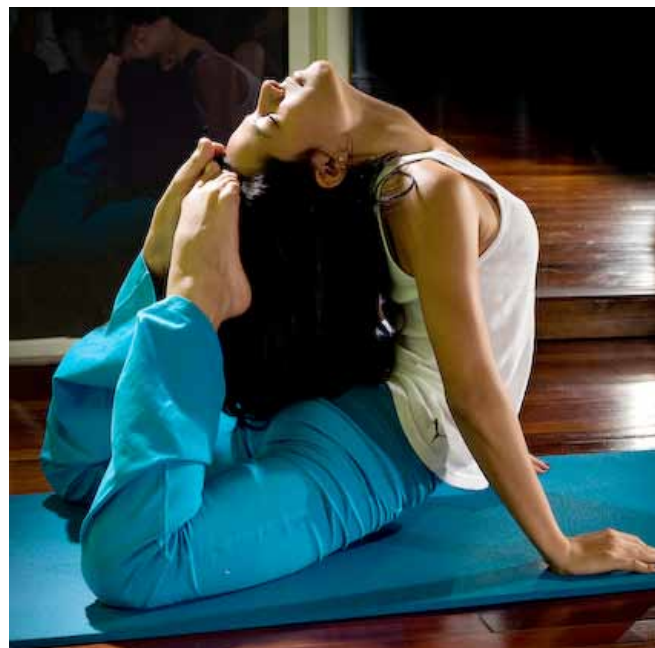
ACREDITACIONES:

- PMA, Pilates Method Alliance
- NASM, National Academy of Sports Medicine, Personal Training
- NASM, Corrective Exercise Specialist
- POT, Pilates for Rehabilitation
- PhiPilates, Full Pilates Teacher
- Spinning (R) Mad Dog Athletics.
- Rowing (R)
- TRX (R)
- Zumba Basics, "Zumba Toning", "Zumba Sentao"
- CrossFit, CanFitPro
- BootCamp, CanFitPro
- KickBoxing, Kickboxing Canada

Oferta: Exercise ofrece sus conocimientos en la industria del entrenamiento físico, en los programas y suplementación nutricional así como en todo el gran mercado de ropas y accesorios que lo rodea, haciéndolo aun más atractivo. Enseña cómo eficientizar los recursos de cada inversión en un sector en constante crecimiento y mantiene la actualización constante con las tendencias de la industria.

Capacitaciones y Entrenamientos: Con estándares internacionales, se imparte la capacitación total para todos los instructores en todas las disciplinas de la industria, así como también para el personal administrativo. Las rutinas y programas de seguimiento se imparten en cada centro y sus actualizaciones son periódicas y planificadas.

Equipos: Por la constante presencia en los seminarios de entrenamientos y ferias internacionales, Exercise provee la ultima generación de equipos de entrenamiento y lo mas importante, los sistemas que acompañan al uso de esos equipos y a la optimización del retorno de esas inversiones



Mente: Exercise es una empresa joven en su pensar y madura en la toma de decisiones sobre el personal, las finanzas, la logística y el mercadeo.

Exercise es una franquicia para todas aquellas personas que están pensando en invertir en una industria en crecimiento. Algunos inversionistas pensarían que un gimnasio no es más que una inversión de equipos y una captación de instructores talentosos, pero orgullosamente les decimos que es un aporte a la comunidad para que viva y disfrute de un mejor presente y futuro. Este emprendimiento lo agradece la comunidad retribuyendo de manera emocional y económicamente.

¿Que ofrece nuestra franquicia?

- Formación total del personal, tanto de instructores como administrativo
- Suministro Equipos
- Metodologías
- Sistemas de Información, Contable, Finanzas y Mantenimiento
- Soporte de Mercadeo y Coaching,
- Apoyo de logística y presencial en actividades
- Manuales de Procedimientos
- Recomendaciones periódicas en finanzas, Recursos Humanos, tecnología, Informática y técnicas propias del negocio
- Actualización permanente en nuevas tendencias de la industria
- Promoción de la marca

EXERCISE

CENTRO FISICO INTEGRAL

SOBRE EXERCISE

Somos un exitoso concepto de gimnasio enfocado en brindar un servicio brillante a cada miembro de la familia, con Soluciones de Pérdida de Peso, programas de Transformación Composición Corporal, programas de Transformación de Medidas Corporales, programas de ejercicios médicos, todo esto con el objetivo de generar bienestar físico y emocional, apoyado en sistemas de entrenamiento y de seguimiento vanguardistas, somos el estilo de vida Exercise.

Nuestra franquicia Ofrecemos varias modalidades de Negocios y rangos de inversiones flexibles porque diseñamos cada franquicia de Exercise especialmente para cada cliente emprendedor.

Ejemplos de modalidades de negocios: Gimnasio Grande, Mediano o Pequeño, Centro de Pilates, Centro CrossFit, Centro para Envejecientes, Estudio de Entrenamiento Personal, Centro de Ejercicios Médicos, Estudio de Baile, de Tonificación, de cardio, de Bootcamp, así como cualquier combinación que desee.

Las opciones incluyen desde imponentes Health Clubs, divertidos Sports Clubs, Conceptos de Gimnasio, Bootcamps, Crossfit, Centros de Pilates, Centros de Ejercicios Médicos, Centros Mente-Cuerpo, Centros para Envejecientes, Estudios de Entrenamiento Personal, Entrenamiento Funcional, siendo posible cualquier combinación que le interese.

¿QUE OFRECEMOS?

- Utilidades sobre el 35% en productos y servicios.
- Capacitación y Asistencia Estratégica de Negocios durante la vigencia del contrato.
- Capacitación Técnica de los instructores con nuestra escuela de capacitación y certificación internacional.
- Plan de Crecimiento de Negocio, como llevar la franquicia desde un pequeño estudio hasta un imponente Health Club.

DATOS FRANQUICIA

Cuota del Franquiciado: De US\$10,000 a US\$20,000, dependiendo del modelo de negocios.

Inversión: Desde US\$50.000

Royalty: 6% de las Ventas Brutas.

Retorno de la inversión: De 12 a 36 meses.

Para mayor información
Juan Carlos Vargas

809-330-7148

info@exercise.com.do
www.exercise.com.do



Mercado de Comercio Electrónico de Facturas

En nuestro país ya está funcionando un modelo innovador de comercio electrónico de factoring. El “E-Factoring” es una herramienta que está tomando fuerza en el mundo financiero, es considerada una herramienta fundamental para el desarrollo de las PYMES y los pequeños y grandes inversionistas. A través de este mecanismo de autofinanciación el PYME puede obtener los beneficios de una venta al contado y sus clientes los atributos de compra a crédito.

La cesión de crédito o descuento de factura (Factoring) se viene utilizando en nuestro país desde hace ya mucho tiempo, el mercado es diverso y se pueden encontrar entidades reconocidas y otras que operan de manera informal. Esto así porque el país no cuenta con una Ley de Factura o Ley de Factoring que pueda regular dinamizar el proceso.

Sin duda alguna el factoring está tomando fuerza localmente y se está convirtiendo en una herramienta fundamental para el desarrollo de los mercados financieros. Y si se toma en consideración que vivimos en una era donde el dinero, las relaciones interpersonales se procesan por medios electrónicos, el Mercofact conjuga ambas con el poder del Factoring tradicional y una Tecnología de punta para ofrecer una alternativa totalmente innovadora.

como funciona:

1. El PYME digita la factura, indicando su oferta de descuento y luego remite original a Mercofact.
2. Su Cliente confirma el documento y acepta la Cesión del Crédito. Si el cliente lo desea puede tomar la oferta y realizar un pronto pago. Brindándole la oportunidad de negocio al Deudor Cedido (si no realiza pronto pago).
3. La factura se publica en el mercado e inicia el sistema de puja entre los compradores potenciales, donde el sistema le muestra a la PYME la tasa de descuento más baja que le han ofertado (cerrada la Negociación).
4. El Banco Liquidador debita al Factor (comprador) y acredita al PYME el monto transado.
5. Cuando el Deudor Cedido emite el pago, lo indica en el sistema de Mercofact.
6. El Sistema y el Banco Liquidador de manera electrónica compensan la transacción debitando al deudor cedido y acreditando al factor (comprador).
[Fin del Proceso]

En Mercofact el PYME, el Factor (ó “comprador”) y el Deudor Cedido, transan directamente en la plataforma. El PYME es el único que puede aceptar la venta de su factura, el Factor (Comprador) maneja sus inversiones directamente y decide donde y cuanto ofertar.

Es importante destacar que Mercofact no capta recursos, no hace ventas ni compras sugeridas, tampoco participa en el mercado como Factor (comprador). Mercofact sólo es el ente regulador, donde vela que los participantes transen bajo una misma ética de negociación donde prevalezca la integridad de las partes. Logrando así que el PYME obtenga un precio competitivo, el Inversionista consiga inversiones rentables y que el Deudor Cedido tenga oportunidad de negocio y control de las cesiones de créditos que le realizan sus suplidores.

Cabe destacar que Mercofact está concebido para no monopolizar ningún proceso. Todas las labores operativas que conlleva una operación de factoring la realizan entidades afiliadas a Mercofact, la cual llamamos BROKER (o Agente), estos son certificados por Mercofact para poder brindar el servicio a los participantes a cambio de una retribución por transacción. Los BROKERES sólo son entes operativos los cuales son seleccionados democráticamente por el PYME o el Factor (comprador).

Mercofact es todo un ecosistema financiero de factoring, limitando a los participantes al solo uso del computador, donde todo el proceso se realiza de manera electrónica. Y todo amparado en la Ley 126-02 sobre Comercio Electrónico Documentos y Firmas Digitales.

Mercofact es una realidad desde hace 3 años que está funcionando en nuestro país. Hoy en día ya los inversionistas (Compradores) ha visto rendimientos que oscilan entre 18.00% hasta un 34.00% anual, y han inyectado al sector productivo más de RD\$780 millones distribuidos entre 120 PYMES.

Mercofact es una plataforma de negocios que brinda a los PYMES un fácil acceso y una alternativa viable de financiarse sin endeudarse, sin limitarlo a su capital suscrito sino en proporción justa a su capacidad de producción y servicios. Por medio a este modelo de negocio, la inyección de recursos al PYME es directa y sin demora.

Algunos de los beneficios de los participantes:

- No interfiere en la relación comercial ni contractual entre el suplidor y el cliente.
- El vendedor de la factura tiene la preferencia para negociar un pronto pago con todos sus clientes registrados en la plataforma.
- El deudor cedido reduce costos y riesgos legales significativos, al unificar y automatizar sus negociaciones de pronto pago y cesiones de crédito de sus suplidores.
- El vendedor de la factura obtiene una fuente alterna de liquidez y sin generarle endeudamiento, por tratarse de un pronto pago o la venta de un activo, lo que constituye una mejora significativa en los procesos por realizar todas sus ventas al contado.
- Al vender la factura se obtiene la mejor tasa del mercado, ya que se realiza mediante el libre proceso de oferta y demanda que se produce con pujas entre los compradores.
- El Vendedor de la factura y el Comprador que la adquiere reduce el costo en la gestión de cobro, ya que Mercofact le ofrece una alternativa de bajo costo

para esta tarea, utilizando solo un canal con el deudor cedido.

- Información en tiempo real de todas sus transacciones realizadas en Mercofact.
- Los Compradores de Facturas (que bien pueden ser empresas de factoring) disminuyen considerablemente el riesgo de inversión por mala práctica y errores en cesiones de crédito.
- Los Compradores obtienen mayores y mejores ofertas por la diversificación de sectores a invertir..
- Los Compradores eliminan los costos operativos en las confirmaciones. Y el vendedor de la factura, los costos de notarización y notificación por cada factura vendida, al realizar un factoring electrónico.
- Información en tiempo real de toda su cartera, en forma de estadísticas, gráficas comparativas, costos y beneficios por cada transacción, por detalle de empresa y en general.
- Mercofact, no cobra inscripción, ni mensualidad ni anualidad, sólo al transar.
- Entre otros beneficios de los cuales disponen los mercados organizados y automatizados.

Los requisitos para participar en Mercofact son los siguientes:

1. Solicitar: Llenar solicitud a través de nuestra página web: www.mercofact.com
2. Cuenta de Banco: Tener activa una cuanta de Banco en la Rep. Dom., donde recibirá los créditos.
3. Firma Digital: Adquirir la Firma Electrónica a las entidades de registro autorizado las cuales son Cámara de Comercio y producción de Santo Domingo y/o la empresa AVANSI, SRL., el costo de dicho dispositivo de firma oscila por los RD\$2,500.00.

Una vez se registre, un oficial de Mercofact lo estará contactando para asistirle.

Para más información contactarnos:

web: www.mercofact.com

teléfono: 809-476-9000

También, puede realizar todo este proceso a través de un Broker Autorizado por Mercofact, que le servirá de apoyo y dirección en todos los procesos de la plataforma del Mercofact.



La Campagna Panadería & Café inició sus operaciones en la ciudad de Santiago de los Caballeros en el año 1993 bajo la denominación de panadería y repostería, creando un nuevo espacio donde encontrar productos de calidad. En el año 2009, se produce un cambio de denominación que viene acompañado por una nueva imagen, por un concepto más institucional y maduro que evidencia su misión y pasión de trabajo con calidad. En la actualidad, la empresa cuenta con una amplia planta de producción, cinco puntos de ventas operando y con dos nuevas aperturas proyectadas, todas ubicadas de manera estratégica en la ciudad Corazón.

Nuestro crecimiento y progreso como empresa está sustentado en la incesante innovación y especialización; basada en

entrenamientos y continuas asesorías en el área de panadería, repostería y cocina, ofrecidas por instituciones y profesionales de mucho prestigio a nivel internacional.

La Campagna, basada en sus principios, conocimientos y formación es capaz de asumir como compromiso ante un nuevo asociado, no sólo la transmisión clara del know-how del negocio, sino que asimismo, asegura los servicios permanentes de seguimiento, comunicación, investigación, apoyo y marketing; para reducir al mínimo el riesgo y garantizar el éxito. La diversidad de productos genera tres patrones de negocios que definen el modelo y ambientación de cada punto de venta, así como también el monto y recuperación de la inversión.



La Campagna, es una empresa local que se caracteriza no sólo por su crecimiento e innovación, sino además por la pasión de lo que hace y por su atención al detalle, de hacer todo por la regla, desde la ambientación de cada uno de sus locales hasta la calidad del producto final.



Dulces tentaciones...

**Le invitamos a probar
nuestra nueva selección de tartas
que harán a su paladar disfrutar
de una experiencia inolvidable.**

SANTIAGO

- Jacinto Dumit No.1 (809) 724-2426
- Av. Juan Pablo Duarte No.151 (809) 581-5056
- Av. Texas, Plaza El Pino II (809) 226-5921
- Carretera Luperón No.21 (809) 583-3410





ÚNETE A ESTA FRANQUICIA

Con la puesta en marcha del Sistema Dominicano de Seguridad Social, se dio inicio a un nuevo modelo de atención en salud, cuyo objetivo es atender con servicios integrales, oportunos y de mejor calidad, a un número creciente de afiliados, trabajadores y sus familias.

El objetivo principal del sistema es que la población afiliada se mantenga sana y en condiciones productivas el mayor tiempo posible, mediante la aplicación de programas permanentes de promoción de la salud y prevención de la enfermedad, mejorando la calidad de vida de la población dominicana.

El alcance de este objetivo es de alta trascendencia social y económica para el país, supone un proceso de transformación de las diferentes instituciones y entidades relacionadas con el tema, para adecuarlas a las nuevas circunstancias, es necesario avanzar en un modelo de prestación basado en 3 elementos fundamentales:

- **Conocimiento de la población afiliada**
- **Modelo de atención**
- **Sistema de información**

Desde su constitución, PREVENTIS S.A ha entendido las necesidades del nuevo modelo y por tanto ha avanzando es esta dirección, con el propósito de alcanzar los objetivos propuestos contando con redes integradas de servicios que se complementan entre sí, con claro criterio de oferta integral de servicios y cobertura geográfica para garantizar la eficiente atención de la población, mayor impacto de las ARS entre sus afiliados y un volumen de atención productivo en cada uno de los puntos de atención.

Adicionalmente contamos con varios equipos de trabajo extramural adecuadamente dotados y con personal capacitado, que se encuentran en condiciones de desarrollar operativos de atención a grandes grupos de población en cualquier parte del territorio nacional, que se constituye en la base para un programa de ampliación de cobertura y mejoramiento de la presencia en el país.

Como respuesta a ese espíritu de mejoramiento, esa cultura orientada al servicio y al ganar-ganar, PREVENTIS S.A., decide franquiciarse y desenvolverse en otros planos, para llegar a la población que no ha podido alcanzar. Continuar brindando el servicio de calidad y oportuno que nos caracteriza, ubicándonos tan cerca como podamos de cada usuario, trabajando bajo una sombrilla de valores, la promoción de la salud, la prevención de la enfermedad y haciendo un pequeño aporte a las necesidades de crecimiento de la población dominicana.



Preventis

Prestadora de Servicios de Salud

Su Red de Atención Primaria

- **MEDICINA GENERAL**
- **MEDICINA FAMILIAR**
- **GINECOLOGIA**
- **PEDIATRIA**
- **LABORATORIOS**

SANTIAGO

Av. Bartolomé Colón Esq. Germán Soriano,
Plaza Jorge II, Loc. A1-09 (Frente al Pola)
Tel.: 809-583-7776 / Fax: 809-583-7774

Calle Restauración #146, (Al lado de Sonorad)
Tel.: 809-276-7686

PUERTO PLATA

Calle 12 de Julio #100, (Frente al Parque Luperón)
Tel.: 809-261-9319

FRANQUICIA PREVENTIS

INFORMACION:
franquicias@preventis.com.do



www.preventis.com.do / info@preventis.com.do

ORTHO ORAL

Ortodoncia - Odontología Integral



ORTHO ORAL S.R.L. es una sociedad comercial fundada en 1995 en Colombia e inició sus operaciones en República Dominicana en octubre de 2000; consolidándose desde entonces como una empresa precursora en el área de servicios odontológicos en el país.

ORTHO ORAL es un concepto de negocio dedicado a prestar servicios de salud bucodental, con carácter solidario, a través de proyectos comunitarios orientados a brindar prevención, recuperación y rehabilitación en los estados de salud oral, mejorando la calidad de vida y el bienestar general de sus pacientes.

VENTAJAS DE NUESTRA FRANQUICIA

- Experiencia en mercado de más de 17 años.
- Sistema probado en la práctica.
- Marca posicionada.
- Tecnología de punta.
- Alto estándar de calidad.
- Entrenamiento y mentoría continuo.
- Guía experta para la selección del local.
- Relaciones con las ARSS más conocidas del país.
- Entrenamiento completo en el negocio y estándares operativos documentados.
- Programas de mercadeo a nivel nacional.
- Industria estable.
- Bajo riesgo de inversión.
- Contamos con empresas líderes en el sector de referencia para que podamos monitorear sus objetivos, el seguimiento de su éxito, y hacer los ajustes oportunos.
- Costo franquicia USD 5.000
- Rentabilidad anual +14%.

**ORTHO
ORAL**
Ortodoncia - Odontología Integral

Ortho Oral S.A. - www.orthooral.com - franquicias@orthooral.com

Santo Domingo 809 534 0391 - Santiago 809 971 9760

Precios aproximados.

CONTACTOS



BB Clinic

Contacto: César Matos
Dirección: Av. Privada #34, Mirador Sur
Santo Domingo, República Dominicana
t: 809.338.8444
e: c.matos@bbclinic.com.do



KB

Contacto: Janet Luciano
Dirección: Av. Italia #21, Sector Honduras
Santo Domingo, República Dominicana
t: 809.274.8881
e: janet@kb.com.do



Blue Country

Contacto: Diógenes Méndez Sepúlveda
Dirección: Calle 1era. #5, Nave A,
Parque Industrial Santo Domingo Este
Las Enfermeras, Los Mina.
Santo Domingo, República Dominicana
t: 809.684.8451, ext. 221
e: administración@bluecountryjeans.com



Kid's Fitness

Contacto: Ninoshka Rondón
Dirección: Ave. Roberto Pastoriza #224,
Ens. Naco,
Santo Domingo, República Dominicana
t: 809.620.5437
e: ninoshka@kidsfitness.cc
www.kidsfitness.cc



Color Factory

Contacto: José Manuel Ortega
Dirección: Av. Charles Sumner No. 31,
Los Prados.
Santo Domingo, República Dominicana
t: 849.880.2639 / 809.566.2843
e: jmortega@thecolorfactory.com.do



La Campagna

Contacto: Rey Marte Arias
Dirección: Jacinto Dumit No.1,
Reperto Perelló
Santiago, República Dominicana
t: 809.582.8255 / 829.962.9795
e: rmarte@lacampagna.com.do
www.lacampagna.com



Don Emilio Sandwich

Contacto: Edwin de Jesús Lora Delance
Dirección: México, no.31, Reparto del Este
Santiago, República Dominicana
t: 809.581.8210
e: donemilio_@hotmail.com



Mango Bajito

Contacto: Jimmy Daniel Barranco
Dirección: Serafina Aquino De Tapia, 8B,
San Gerónimo
Santo Domingo, República Dominicana
t: 809.566.8381
e: jimmy@mangobajito.com



Exercise

Contacto: Juan Carlos Vargas Falque
Dirección: Av. Juan Pablo Duarte # 202
Santiago, República Dominicana
t: 809.724.42.45 / 809.330.7148
e: info@exercise.com.do



Mercofact

Contacto: Miguel Ángel Adames
Dirección: Av. 27 de febrero 233, Edificio
Corominas Pepín, Suite 302, Ensanche Naco.
Santo Domingo, República Dominicana
t: 809.476.9000
e: adames@mercofact.net
www.mercofact.com



Fabamax

Contacto: Mayelin Soriano
Dirección: 20 de diciembre No. 10,
Los Coquitos
Boca Chica, Santo Domingo, R.D.
t: 809.523.4446
e: fabamax@gmail.com



One Two One

Contacto: Juana Ramirez
Dirección: Calle Leonor de Ovando No. 113,
Gascue,
Santo Domingo, República Dominicana
t: 809.686.8124
e: franquicias@oto.com.do
www.oto.com.do



Orgánica

Contacto: Isabel Paiewonsky
Dirección: Max H. Ureña #81
Edificio Alfonso IV, suite 101, Piantini.
Santo Domingo, República Dominicana
t: 809.540.5742
e: tiendaorganica@me.com
www.tiendaorganica.net



Ortho Oral

Contacto: Jaime Trochez
Dirección: Avenida Rómulo Betancourt #491,
Plaza Maria Colombina, Sector Renacimiento
Santo Domingo, República Dominicana
t: 809.534.0391 / 809.501.4570
e: orthooralsantodomingo@hotmail.com
e: jaimetrochez@gmail.com



Preventis

Contacto: Julio Castillo
Dirección: Av. Bartolomé Colón esquina
Germán Soriano, Plaza Jorge II. Mod. 1A-18
Santiago, República Dominicana
t: 809.583.7776
e: franquicias@preventis.com.do



Servi-Sec Dry Clean

Contacto: Rosa Pérez
Dirección: Av. Roberto Pastoriza, 104, entre
Ortega y Gasset y Tiradentes, Naco.
Santo Domingo, República Dominicana
t: 809.227.8989
e: servisec.dryclean@gmail.com

TÉRMINOS UTILIZADOS EN FRANQUICIAS

ASISTENCIA TECNICA.

Soporte, asesoría y servicios que un franquiciante le otorga a su red de franquiciados.

CAPACITACION Y ENTRENAMIENTO.

Son técnicas empleadas por el franquiciante, para que tanto franquiciados, como su personal adquieran los conocimientos necesarios para operar la franquicia.

CERTIFICACION DE LA CAMARA DE COMERCIO Y PRODUCCION DE SANTIAGO, INC.

Certificación que puede obtener una franquicia estructurada por una consultora participante del programa "Desarrollo de un modelo de franquicias para el sector empresarial dominicano".

CONTRATO DE FRANQUICIA.

Es el documento que firman el franquiciante y el franquiciado. Es la base de la relación y contiene obligaciones y derechos para ambas partes. A través de éste se transmiten los derechos de uso de marca y el saber hacer. Debe proteger los intereses de ambas partes.

CUOTA DE FRANQUICIA.

Es el pago inicial que el franquiciado realiza al franquiciante por concepto del otorgamiento de la franquicia, transmisión de conocimientos, asistencia técnica y uso de los signos distintivos del sistema.

CUOTA DE RENOVACION.

Es la cuota que un franquiciado realiza al franquiciante en caso de querer continuar con su marca, cuando la vigencia del contrato se cumpla.

EXCLUSIVIDAD TERRITORIAL.

Zona geográfica otorgada al franquiciado, para que desempeñe su actividad comercial y publicitaria durante la vigencia del contrato.

FRANQUICIA.

Es un modelo empresarial que nos permite replicar un negocio probado y exitoso, para llevarlo y expandirlo a nuevos mercados.

FRANQUICIA RECOMENDADA.

Son franquicias que se han estructurado dentro del programa "Desarrollo de un modelo de franquicias para el sector empresarial dominicano".

FRANQUICIANTE.

Es la persona física o moral titular de los derechos de explotación de una marca o de un nombre comercial, de otros elementos de propiedad intelectual y de una tecnología.

ÉXITO=FRANQUICIA



FRANQUICIADO.

Inversionista que adquiere una franquicia. La aportación del franquiciado consiste en la inversión y operación del negocio.

INVERSION.

La inversión inicial es la cantidad que tendrá que aportar para formar su negocio. Cuando se habla de inversión total, se refiere a la suma de la inversión inicial y la cuota inicial de franquicia, es decir, todas las aportaciones necesarias para abrir la franquicia.

KNOW-HOW.

Es el conjunto de sistemas y procedimientos que llevaron a obtener éxito al franquiciante; por medio de esto, el franquiciante aprende a mantener la calidad, prestigio e imagen de los bienes o servicios que vende.

LLAVE EN MANO.

Programa mediante el cual el franquiciante es el encargado y responsable directo de todo el proyecto de obra y equipamiento del local donde se ubicará la unidad franquiciada, quedando a cargo del franquiciado únicamente los gastos que se generen.

MODELOS DE FRANQUICIA.

Son los formatos en los que podrá encontrarse una franquicia, o las modalidades en las que el franquiciante la ofrece, algunos son: Food court, restaurante, centro comercial, local en calle, corner, entre otros.

PUBLICIDAD INSTITUCIONAL.

Promociona los productos y servicios que se comercializan en todo el sistema de franquicias.

PUBLICIDAD LOCAL.

Es la promoción y difusión que hace el propio franquiciante en su zona o punto de venta.

REGALIAS.

Son cuotas fijas o variables que el franquiciante cobra al franquiciado, mientras dura el contrato de franquicia, por los derechos de explotar la marca a cambio de las cuales se recibe asistencia técnica.

RETORNO DE INVERSION.

Es el tiempo estimado en que la inversión total será recuperada al 100%.

TERRITORIOS DISPONIBLES.

Son los territorios en los que el franquiciante está dispuesto a expandir su marca o en los que todavía existe disponibilidad para aperturar una nueva franquicia.

Visualízate.

*Lo puedes realizar con nuestros
Préstamos Empresariales.*



*Préstamos Empresariales
El apoyo que merece tu negocio*

Telenlace
809 200 0220

Bancanet
www.bsc.com.do
www.bancosantacruz.com.do



**Banco
Santa Cruz**
Vemos el futuro juntos



FRANQUICIAS R.D.

PROGRAMA

“Desarrollo de un Modelo de Franquicias para el Sector Empresarial Dominicano”

Ofreciendo Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas, Mediante Asesorías y Recursos, para Convertir sus Negocios al Modelo de Franquicias



Av. Las Carreras # 7, Edificio Empresarial,
Santiago, República Dominicana Apartado Postal 44
Tel.: 809. 582. 2856 ext 242
Web: <http://www.franquiciasrd.com>
Email: franquicias@camarasantiago.com