

OMEX ASSETS, CORP
EMPRESA FRANQUICIANTE

CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUICIA

SISTEMA DE FRANQUICIAS
fresh fresh Café®





INTRODUCCIÓN

OMEX ASSETS, CORP oferta en los términos del presente documento una Franquicia para operar una Unidad fresh fresh Café® dentro de una zona geográfica definida dentro de _____ mediante propiedad directa. La Franquicia que se oferta incluye la Licencia de Uso de la Marca fresh fresh Café® y de todas aquellas involucradas en la operación de la Unidad, así como la tecnología y conocimientos necesarios para operar dicha Unidad.

La Franquicia es hoy en día uno de los formatos de negocio más seguros y exitosos en el mundo, lo cual permite al inversionista desarrollar su propio negocio utilizando la experiencia y los conocimientos del Franquiciante, formando parte de la Red de Franquiciatarios fresh fresh Café®, con lo cual reciben de manera general los siguientes beneficios:

- Concepto de negocio sólido y probado.
- El posicionamiento y prestigio de la marca fresh fresh Café®.
- La experiencia de años dentro del ramo.
- Sistema de trabajo sencillo y definido.
- Infraestructura y organización administrativa y operacional probada y consolidada.
- Concepto y diseño de las Unidades Franquiciadas.
- Asesoría, asistencia y supervisión permanente a la Red de Unidades Franquiciadas.
- Planes promocionales y publicitarios.
- Capacitación documentada con los Manuales de Operación.
- Sentido de pertenencia a una Red consolidada de Franquiciatarios.
- Incremento en su prestigio personal al involucrarse en un concepto de negocio de éxito.



La presente Circular de Oferta de Franquicia pretende dar a conocer al futuro inversionista toda aquella información de carácter operativo, técnico y legal que sustente plenamente su decisión de contratar con **OMEX ASSETS, CORP** el otorgamiento de una Franquicia fresh fresh Café®.

En **OMEX ASSETS, CORP** nos daría mucho gusto que usted formara parte de nuestra Red de Franquiciatarios, por lo que estamos a sus órdenes para aclarar cualquiera de los puntos que componen el presente documento. Le recomendamos que lo lea cuidadosamente, que lo consulte, si lo cree necesario, con sus abogados, contadores o consultores en general, de tal manera que no le quede a usted duda de que al firmar el Contrato de Franquicia fresh fresh Café®, estará iniciando una exitosa experiencia desde todos los puntos de vista.

Atentamente:

OMEX ASSETS, CORP

Representada por:

FRANQUICIANTE fresh fresh Café®.

Nota: Para mayor facilidad en la lectura de la presente Circular de Oferta de Franquicia, a **OMEX ASSETS, CORP** se le referirá indistintamente como el **FRANQUICIANTE** o la Empresa Franquiciante;



por lo que se refiere al interesado en contratar la Franquicia se le referirá como el FRANQUICIATARIO.



CONTENIDO

- I. EL FRANQUICIANTE
- II. ANTECEDENTES HISTORICOS DEL FRANQUICIANTE
- III. DESCRIPCIÓN DE LA FRANQUICIA
- IV. DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL QUE INVOLUCRA LA FRANQUICIA
- V. MONTOS Y CONCEPTOS DE LOS PAGOS QUE EL FRANQUICIATARIO DEBE CUBRIR AL FRANQUICIANTE
- VI. TIPOS DE ASISTENCIA TÉCNICA Y SERVICIOS QUE EL FRANQUICIANTE DEBE PROPORCIONAR AL FRANQUICIATARIO
- VII. DEFINICIÓN DE LA ZONA TERRITORIAL
- VIII. DERECHO DEL FRANQUICIATARIO A CONCEDER O NO SUBFRANQUICIAS A TERCEROS
- IX. OBLIGACIONES DEL FRANQUICIATARIO RESPECTO DE LA INFORMACIÓN DE TIPO CONFIDENCIAL QUE LE PROPORCIONA EL FRANQUICIANTE
- X. OBLIGACIONES GENERALES DEL FRANQUICIATARIO
- XI. RECIBO



I . EL FRANQUICIANTE

OMEX ASSETS, CORP es la Razón Social del FRANQUICIANTE que llevará a cabo la comercialización y administración del Sistema de Franquicias fresh fresh Café®. Dicha sociedad se encuentra constituida De acuerdo con las leyes de la República de Panamá inscrita en el Registro Público de Sociedades bajo el número de ficha 8453398, documento 2682981.

Tiene su domicilio en _____.

ZIMZALA, SRL., tiene registrados los derechos de la marca “FRESH FRESH CAFÉ®”. ante la Oficina Nacional de la Propiedad Intelectual (ONAPI), y ha firmado un contrato de licencia de uso de marca con derecho a sublicenciar con OMEX ASSETS, CORP., para hacer uso comercial y de explotación de la marca fresh fresh Café® a través de la comercialización y otorgamiento de franquicias, de acuerdo con la vigencia y parámetros que la primera determine.

Así mismo, la Empresa Franquiciante cuenta con todos los mecanismos legales de protección para cada uno de los Manuales de Operaciones y demás documentación que se genera para el servicio de la Red de Franquicias.

El desarrollo del marco jurídico de la Empresa Franquiciante contiene:

- Carta de Intención.
- Contrato de Promesa.
- Circular de Oferta de Franquicia.
- Contrato de Franquicia.
 - Contrato de Confidencialidad.
 - Contrato de Comodato de los Manuales.



II. ANTECEDENTES HISTORICOS DEL FRANQUICIANTE

II ANTECEDENTES DE LA MARCA

De origen armenio y de nacionalidad canadiense, la familia Avakian, operadores de una de las marcas americanas de helados de yogurt y con experiencia en la operación de negocios, inician los primeros cimientos del concepto fresh fresh Café®. Este inicio, se dio cuando la familia Avakian preparaba comida en las oficinas que en esa época ocupaban, al mismo tiempo daban servicio a los demás inquilinos del edificio donde se encontraban.

En el año 2012 deciden finalizar su relación contractual con la empresa titular de los derechos de la marca americana de helados de yogurt para adentrarse en la creación de un negocio propio, dando como resultado la apertura de la primera sucursal de fresh fresh Café® en Sosua. Al paso del tiempo y con un primer año de operación abren una segunda sucursal en Cabarete.

En febrero del 2015 Xiomara Menéndez se integra al quipo y junto con la familia Avakian abren fresh fresh Café® Altos de Chavon como una alternativa para los estudiantes del colegio de diseño de la zona.

Para julio del 2016 se abre la primera sucursal fresh fresh Café® en la capital de Santo Domingo en la zona de Piantini y para el verano del 2018 se abre la segunda sucursal en la zona de Bellavista.

Como parte de los esfuerzos de la marca y de los que la integran, se ha estructurado el sistema de franquicias fresh fresh Café®, para incentivar el crecimiento y expandir la marca en mercados nuevos y en los existentes. El inicio de su comercialización se da en el año 2019, bajo una premisa de calidad, servicio y un modelo de negocio realista y sobre todo actual, apegado a las nuevas tendencias del mercado y en constante evolución para mantener una oferta de valor permanente para socios e inversionistas y nuestros clientes.

II.1. PRESENCIA ACTUAL

Actualmente fresh fresh Café® cuenta con 5 unidades, de las cuales 3 son de Nagi Holdinds Corp. y 1 de OMEX ASSETS, CORP.

1. fresh fresh Café® Cabarete, República Dominicana. Apertura 2013, unidad de origen del concepto.
2. fresh fresh Café® Altos de Chavón, Casa de Campo, La Romana, República Dominicana. Apertura 2014.
3. fresh fresh Café® Piantini Santo Domingo; C/Víctor Garrido Puella, esq. Abraham Lincoln, Plaza LMP, al fondo de la plaza, Piantini, República Dominicana. Apertura 2015.
4. fresh fresh Café® Bella Vista, Santo Domingo, República Dominicana. 2018



III. DESCRIPCIÓN DE LA FRANQUICIA

Es muy importante tener presente que el producto que se comercializa es la marca “fresh fresh Café®”. como cualquier otro producto debe tener una mezcla de mercadotecnia o “mix de marketing” que defina el producto, la plaza, el precio, la promoción y la post venta.

III.1. CONCEPTO DE NEGOCIO

fresh fresh Café® es un concepto diferente y de estilo de vida, es más que un restaurante o un establecimiento de consumo de alimentos, es un concepto característico que juega un papel importante en los buenos hábitos de los consumidores, consciente de la creciente inquietud por consumir alimentos y bebidas sanos, naturales y frescos. Se vende estilo de vida saludable, a través de productos afines al lema “You are what you eat”, que busca promover el uso de lo que el entorno ofrece.

Fresh fresh Café® no solo ofrece productos saludables al alcance de los consumidores, también busca ser el centro de reunión y apoyo para los pequeños productores artesanales locales, que a través de sus productos se crea el concepto y el estilo de vida que promete.

III.2. OPERACIÓN DE LA FRANQUICIA

La operación de la franquicia fresh fresh Café® será responsabilidad del FRANQUICIATARIO, quien ejercerá el control total de la operaciones del negocio y deberá integrar un equipo de trabajo que cumpla con las características, competencias y el perfil estimado por el FRANQUICIANTE, para cada uno de los puestos que integran la plantilla de personal, así como haber cumplido satisfactoriamente los procesos de selección y contratación, incluyendo la recopilación y análisis de la información y de todo candidato a cubrir un puesto, siempre cumpliendo con lo estipulado por la ley de trabajo vigente en el país y que reúnan los elementos necesarios para transmitir la filosofía y estilo de vida del concepto. El FRANQUICIANTE prestará asesoría al FRANQUICIATARIO durante la búsqueda e integración de su plantilla de personal y emitirá opinión si así lo estima necesario.

III.3. PRODUCTOS

Cada franquicia fresh fresh Café® contará con un menú establecido. No se permite la venta de otros productos no expresos en dicho menú y/o en sus actualizaciones cuando así sea establecido y comunicado a través de cualquier medio impreso o electrónico definido por el FRANQUICIANTE. El tipo de producto establecido en el menú podrá variar según la plaza donde se ubique la franquicia, en el entendido que su definición irá en función del mercado y la región del país donde se encuentre y la empresa franquiciante será la única responsable de autorizar cambios en la lista de productos de la franquicia.

Los productos, alimentos y bebidas establecidos para la franquicia deberán ir en función del menú que el FRANQUICIANTE determine, mismo que será actualizado eliminando y/o incorporando nuevos productos, alimentos y/o bebidas cuando así lo determine la empresa franquiciante.

La franquicia deberá prestar los siguientes servicios:



- Servicio a domicilio.
- Servicio para llevar.
- Servicio para consumo interno.
- Pet friendly.

Es vital contar con estos cuatro servicios para lograr una oferta atractiva para el cliente objetivo. La importancia entre ellas difiere principalmente del tipo de mercado al que se atiende.

III.4. MERCADO META

Cualquier persona que busca un estilo de vida saludable, familias, profesionistas, millenials, turistas y personas en general de un nivel socioeconómico B- a A+.

III.5. PLANTILLA DE PERSONAL

La plantilla requerida para la operación de una franquicia fresh fresh Café® se integra por personal de gerencia, personal de caja, personal de piso y bar, personal de limpieza, personal de cocina, personal administrativo y personal de seguridad y mensajería. Los puestos y número de posiciones irán en función de cada franquicia fresh fresh Café®, por lo que, según el tamaño de la unidad, el tamaño de mercado y el potencial de la zona se definirá la plantilla base, también considerando los horarios de operación que se establezcan.

III.6. CARACTERÍSTICAS DE UBICACIÓN

Los criterios para valorar una ubicación se determinan como elementos referenciales ideales para una franquicia fresh fresh Café®, principalmente para facilitar la búsqueda de sitios, partiendo de los criterios mínimos e incrementar las posibilidades de éxito del negocio. Sin embargo, no significa garantizar el éxito de la ubicación, solo identificar que existen los elementos mínimos necesarios para la operación de una franquicia fresh fresh Café®.

El modelo de operación de una franquicia fresh fresh Café® requiere locales ubicados principalmente a pie de calle o bien en plazas comerciales abiertas que permita distribuir áreas como salón, barra, almacén, cocina, baños, terraza, oficina y espacios para la venta de productos artesanales y espacios verdes.

A. SELECCIÓN DE ZONA

Por las características la franquicia fresh fresh Café® se han establecido criterios generales para la selección de la zona:

- Nivel socioeconómico al que va dirigido el concepto.
- Zonas de desarrollo y crecimiento comercial, de consumo constante e incluso turístico.
- Zonas en constante movimiento comercial.



- Zonas con alto flujo peatonal y vehicular.
- Zonas de playa, ciudad, metropolitana y puntos turísticos.

B . S E L E C C I Ó N D E L O C A L E S A P I E D E C A L L E

Por las características de la franquicia fresh fresh Café® se han establecido criterios generales para la selección de un local a pie de calle:

- Locales que cuenten mínimo con 150m² para un aforo de 60 comensales.
- Locales que cuente con el nivel de arrendamiento adecuado a las proyecciones financieras.
- Locales con uso de suelo para restaurante, que cuenten con alta visibilidad independientemente del punto cardinal de donde fluya el tráfico vehicular y/o peatonal.
- Locales ubicados en calles principales de tránsito medio y con alto flujo peatonal.
- Locales ubicados únicamente en primera planta.
- Locales ubicados en la parte frontal, frente a pie de calle.
- Locales que cuenten con espacio exterior para terraza (de acuerdo con zona).
- Locales que cuente con estacionamiento para clientes.

C . S E L E C C I Ó N D E L O C A L E S E N P L A Z A S O C E N T R O S C O M E R C I A L E S

Para abrir una franquicia fresh fresh Café® en este tipo de ubicación será necesario que la plaza comercial abierta que se pretenda cuente con un reconocimiento y posicionamiento considerable en la zona, o bien si se tratara de una plaza comercial totalmente nueva, que existan las condiciones comerciales mínimas para el crecimiento de este y un estudio de mercado que permita conocer el mercado potencial al que va dirigido.

III. 7 . C O N D I C I O N E S L E G A L E S D E L L O C A L

Es indispensable revisar las condiciones legales del local para su adecuado funcionamiento, como reglamentaciones para el uso de dichas instalaciones objeto del negocio, condiciones contractuales y cualquier tipo de limitación de ordenamiento dispuesto por las autoridades, instituciones y demás organismos de gobierno o privados.

El cumplimiento a lo dispuesto en cuanto a limitaciones, reglamentaciones y cualquier asunto legal del local deberán ser gestionados satisfactoriamente antes de presentar el local como una alternativa viable para establecer una franquicia fresh fresh Café®.

IV . D E R E C H O S D E P R O P I E D A D I N T E L E C T U A L Q U E I N V O L U C R A L A F R A N Q U I C I A

Como Sistema de Franquicias fresh fresh Café® involucra el uso de la marca que a continuación se detalla:

MARCA	CLASE	CERTIFICADO No.
-------	-------	-----------------



FRESH FRESH CAFÉ	-----	2016-28141
------------------	-------	------------

V. MONTOS Y CONCEPTOS DE LOS PAGOS QUE EL FRANQUICIATARIO DEBE CUBRIR AL FRANQUICIANTE

Como contraprestación por la Franquicia que se otorgue, así como por la transmisión de conocimientos, Asistencia Técnica y el uso de las Marcas del Sistema, el FRANQUICIATARIO cubrirá al FRANQUICIANTE los siguientes pagos:

- **Una Cuota Inicial** Por la cantidad de USD \$18,000.00 (Dieciocho mil dólares americanos 00/100), más el correspondiente Impuesto de transferencias de bienes industrializados y servicios (ITBIS) y otros impuestos en caso de existir.
- **Una Regalía Continua Mensual** del 6.5% (seis punto cinco por ciento), sobre las ventas totales mensuales, más el correspondiente Impuesto de transferencias de bienes industrializados y servicios (ITBIS) y otros impuestos en caso de existir.

Adicionalmente, el FRANQUICIATARIO deberá cubrir al FRANQUICIANTE los siguientes pagos:

- **Una Contribución Continua para Publicidad y Mercadotecnia:**
 - Local: 1.5% (uno punto cinco por ciento) sobre las ventas totales mensuales, más ITBIS. Dicha aportación beneficia a la franquicia directamente ya que el FRANQUICIATARIO llevará acabo el desarrollo de programas de Publicidad y Mercadotecnia, con el fin de publicitar los productos y servicios, dentro del territorio que se tiene asignado y será para beneficio de la Unidad.
 - Institucional: 1% (uno por ciento) sobre las ventas totales mensuales, más ITBIS. Dicha aportación beneficia al crecimiento del sistema de Franquicias en su conjunto ya que será administrada por el FRANQUICIANTE quien implantará publicidad en general para todas las unidades del Sistema.
- **Inversión:**

Así mismo el FRANQUICIATARIO tendrá a su cargo otros gastos, inversiones, costos y erogaciones siendo las principales, las que se contemplan en la inversión inicial de la Franquicia cuyos valores determinados, se han calculado sin contemplar el Impuesto de transferencias de bienes industrializados y servicios (ITBIS), sin embargo, el FRANQUICIATARIO deberá considerar, para efectos fiscales, el pago de dicho impuesto al momento de efectuar la inversión a que se refiere el presente párrafo.

VI. TIPOS DE ASISTENCIA TÉCNICA Y SERVICIOS QUE EL FRANQUICIANTE DEBE PROPORCIONAR AL FRANQUICIATARIO.

VI.1. SELECCIÓN DE UBICACIÓN

El FRANQUICIANTE determinará los criterios mínimos para la ubicación de una franquicia fresh fresh Café®. Estos criterios podrán aumentar o disminuir a discreción y estos serán proporcionados durante el proceso de otorgamiento de la franquicia fresh fresh Café® y deberán ser considerados por el FRANQUICIATARIO para la búsqueda de un sitio.

VI.1.1. BÚSQUEDA Y EVALUACIÓN DEL SITIO

El FRANQUICIATARIO es responsable de buscar e identificar los sitios que cumplan con los criterios de ubicación proporcionados por el FRANQUICIANTE para la franquicia fresh fresh Café®. El FRANQUICIATARIO deberá presentar al FRANQUICIANTE distintas opciones dentro de la zona de interés, para ser consideradas por el FRANQUICIANTE como ubicaciones potenciales. Sin embargo, el FRANQUICIANTE no recomendará ninguna ubicación, solo presentará sus observaciones al respecto para ser consideradas por el FRANQUICIATARIO, quien será responsable de evaluar la viabilidad sobre las mejores propuestas de ubicación que presente. Ninguna ubicación propuesta o autorizada constituye una garantía de éxito, su aceptación por el mercado dependerá de los distintos factores presentados en dicha zona o territorio, así como de una buena operación y administración por parte del FRANQUICIATARIO.

VI.1.2. AUTORIZACIÓN DEL SITIO

El FRANQUICIANTE autorizará la ubicación de la franquicia fresh fresh Café®, con base en las propuestas de sitios presentadas por el FRANQUICIATARIO, así como de la información que haya generado durante el proceso de búsqueda y evaluación de sitios. La autorización se realizará por escrito y una vez se cuente con ella, el franquiciatario podrá iniciar el proceso de apertura de su franquicia fresh fresh Café®, siguiendo los protocolos que el FRANQUICIANTE determine.

VI.2. ASISTENCIA PRE APERTURA PARA LA FRANQUICIA

El FRANQUICIANTE proporcionará acompañamiento, asesoría y capacitación para la franquicia fresh fresh Café® durante el proceso de apertura, posterior a la firma del contrato de franquicia, sensibilizando y dando soporte al FRANQUICIATARIO en las actividades que se requieren cumplir para la puesta en marcha del negocio, asegurando se cumplan con las especificaciones del modelo de negocio, la marca e imagen y el cumplimiento de todos los trámites legales que las autoridades exijan.

V I . 2 . 1 . C A P A C I T A C I Ó N I N I C I A L

Previo a la apertura de la franquicia fresh fresh Café®, el FRANQUICIATARIO recibirá una capacitación inicial para él y para su personal, previamente seleccionado, evaluado y contratado, en la ubicación que el FRANQUICIANTE determine; para unidades ubicadas en Santo Domingo la capacitación se otorgará en las unidades del FRANQUICIANTE de la misma ciudad, para unidades fuera de la ciudad se capacitará en sitio, directamente en la unidad del FRANQUICIATARIO.

La duración de la capacitación será de 15 días, centrada de manera enunciativa mas no limitativa en la operación y administración del negocio, el conocimiento y manejo de los productos, producción y preparación de alimentos, compras, abastecimiento, inventarios, estrategias de venta, promociones, manejo higiénico de alimentos, servicio y atención al cliente. Las herramientas y métodos por utilizar durante la capacitación serán determinadas por el FRANQUICIANTE, a efecto de transmitir adecuadamente los conocimientos necesarios para poder estar al frente de la operación de una franquicia fresh fresh Café®. Asimismo, el FRANQUICIANTE podrá evaluar al personal capacitado para asegurar el aprendizaje y minimizar las posibilidades de impartir una nueva capacitación o aumentar la duración.

Adicionalmente, se impartirá una capacitación administrativa y contable específica para el FRANQUICIATARIO y personal administrativo en sitio, en la unidad del FRANQUICIATARIO. Esta capacitación será impartida por el suplidor que el FRANQUICIANTE determine, su duración estará sujeta a lo establecido por el suplidor y el FRANQUICIANTE. De este tipo de capacitaciones podrán existir evaluaciones en determinado tiempo, mismas que el FRANQUICIATARIO y su personal estarán sujetos a cumplir, estas evaluaciones serán directamente realizadas por el suplidor que el FRANQUICIANTE determine.

V I . 2 . 1 . 1 . C O S T O S , T R A N S P O R T A C I Ó N Y V I Á T I C O S

El costo de la capacitación inicial está implícito en la cuota de franquicia pagada por el FRANQUICIATARIO por la franquicia fresh fresh Café® que le fue otorgada, a excepción de los gastos generados por viáticos, traslados y hospedaje, éstos son responsabilidad del FRANQUICIATARIO, bajo las condiciones que el FRANQUICIANTE estime pertinentes.

V I . 2 . 2 . A D E C U A C I Ó N D E L S I T I O

V I . 2 . 2 . 1 . G E S T I Ó N D E P E R M I S O S , L I C E N C I A S Y O T R O S T R Á M I T E S

El proceso para la habilitación del sitio para la franquicia fresh fresh Café® tendrá que realizarse cumpliendo cabalmente con los requerimientos y normativas estipuladas por las autoridades y/o dependencias de carácter nacional y local, así como cumplir con las especificaciones que el FRANQUICIANTE determine en cuanto al diseño e identidad de marca.

De los permisos, licencias y cualquier otro trámite, el FRANQUICIATARIO deberá informarse de todos los requisitos a cumplir para llevar a cabo la habilitación de la franquicia fresh fresh Café®, así como hacer del conocimiento del FRANQUICIANTE sobre el cumplimiento a los mismos. Lo anterior, también incluye aquellos permisos y reglamentaciones impuestos para la operación de negocios de alimentos y bebidas (restaurantes), de seguridad y normas de sanidad.

V I . 2 . 2 . 2 . D I S E Ñ O Y P L A N O S D E L S I T I O

El FRANQUICIATARIO deberá apegarse al diseño conceptual y arquitectónico de la franquicia fresh fresh Café® que le sea entregado por el FRANQUICIANTE, quien proporcionará los planos o documentos de una unidad prototipo. El FRANQUICIATARIO deberá en conjunto con el arquitecto designado, utilizar como referencia la información del FRANQUICIANTE respecto al diseño y requerimientos de distribución para desarrollar sus propios planos o documentación, sobre el sitio autorizado para la franquicia fresh fresh Café®. El FRANQUICIANTE podrá solicitar modificaciones a los planos, renders o documentos desarrollados por el FRANQUICIATARIO para su franquicia fresh fresh Café®, en cumplimiento a los requerimientos de imagen y diseño de la marca fresh fresh Café®, mismos que tendrán que ser considerados.

V I . 2 . 2 . 3 . P R O C E S O D E H A B I L I T A C I Ó N D E L S I T I O

La habilitación de la franquicia fresh fresh Café® es responsabilidad directa del FRANQUICIATARIO bajo su propia inversión, así como la contratación del arquitecto que lleve a cabo los trabajos, en acuerdo con el FRANQUICIANTE, en el entendido que no podrá iniciar ninguna actividad de habilitación del sitio si no hay visto bueno del FRANQUICIANTE, respecto al proceso bajo el cual se llevará a cabo la habilitación de la franquicia fresh fresh Café®.

El FRANQUICIANTE entregará al FRANQUICIATARIO las especificaciones y criterios para llevar a cabo el proceso de habilitación de la franquicia fresh fresh Café®, a fin de garantizar la réplica del concepto y evitar gastos innecesarios por falta de previsión o conocimiento. El FRANQUICIANTE podrá modificar los criterios de acuerdo con lo que estime pertinente.

La habilitación de la franquicia fresh fresh Café® se lleva un periodo de 4 semanas de obra para un inmueble de 150m² de superficie y 4 semanas para decoración y detalles.

V I . 2 . 2 . 4 . D E S I G N A C I Ó N D E L A R Q U I T E C T O

Para la habilitación de la franquicia fresh fresh Café® es responsabilidad del FRANQUICIATARIO la contratación del arquitecto que autorice el FRANQUICIANTE. El FRANQUICIANTE cooperará con el arquitecto designado en la entrega y explicación de todas las especificaciones de imagen y diseño requeridos para la franquicia fresh fresh Café®, en el entendido que el FRANQUICIANTE asegurará que el arquitecto cuente con la información necesaria para iniciar con el proceso de habilitación de la franquicia.



V I . 2 . 2 . 5 . S U P E R V I S I Ó N A L P R O C E S O D E H A B I L I T A C I Ó N

El FRANQUICIANTE podrá durante el proceso de habilitación de la franquicia fresh fresh Café® realizar distintas visitas al sitio para evaluar el grado de avance de los trabajos realizados. Esta supervisión incluye la revisión y evaluación de evidencia física del proceso entregada por el FRANQUICIATARIO previamente, de acuerdo con lo que determine el FRANQUICIANTE.

V I . 2 . 2 . 6 . S E G U R O S

Durante el proceso de habilitación del sitio para la franquicia fresh fresh Café®, así como durante el montaje de este, el FRANQUICIATARIO deberá contratar una póliza de seguro que ampare cualquier contratiempo o daños al sitio, a los equipos y al mobiliario. Para la contratación de cualquier póliza de seguros, deberán considerarse las especificaciones y experiencia del FRANQUICIANTE, y si así fuera estimado por el FRANQUICIANTE, contratar la póliza de seguros con la compañía que determine.

V I . 2 . 3 . E Q U I P A M I E N T O

El FRANQUICIANTE brindará al FRANQUICIATARIO las especificaciones de los equipos, sistemas, herramientas, accesorios y mobiliario requeridos para vestir y hacer funcionar la franquicia fresh fresh Café®, esto podrá incluir a los suplidores autorizados. El FRANQUICIANTE podrá en cualquier momento supervisar el proceso de compra, así como los equipos, sistemas, herramientas, accesorios y mobiliario seleccionados, por lo que podrá solicitar la cancelación, sustitución o complementación de la compra.

V I . 2 . 4 . D O C U M E N T A C I Ó N P A R A L A O P E R A C I Ó N D E L A F R A N Q U I C I A

El FRANQUICIANTE entregará al FRANQUICIATARIO los manuales de operación de la franquicia fresh fresh Café®. Los manuales que le sean entregados al FRANQUICIATARIO se harán en comodato y tendrán que ser resguardados siempre dentro de las instalaciones de la franquicia fresh fresh Café®, en ningún caso extraerse ni usarse para otro fin.

El FRANQUICIANTE podrá hacer uso de los manuales de operación durante las capacitaciones que sean impartidas al FRANQUICIATARIO y a su personal, en el entendido que ahí se concentran los estándares de operación de la franquicia fresh fresh Café® y la experiencia del FRANQUICIANTE. Será responsabilidad del FRANQUICIATARIO y de su personal, conservar y conocer el contenido de los manuales de operación y hacer de ellos, una herramienta que los guíe durante la operación de la franquicia fresh fresh Café®.

Los manuales de operación de la franquicia fresh fresh Café® incluyen de manera enunciativa, no limitativa, los manuales denominados “manual de pre apertura”, manual de recursos humanos” “manual de inducción” y “manual de operación, seguridad e higiene”. Podrán agregarse nuevos



manuales, guías o información complementaria respecto a operación de la franquicia fresh fresh Café®, a discreción del FRANQUICIANTE.

V I . 2 . 5 . C A M P A Ñ A S D E L A N Z A M I E N T O Y A C T I V A C I Ó N D E M A R C A

El FRANQUICIATARIO deberá realizar una campaña de lanzamiento y activación de marca para persuadir al mercado sobre la apertura de la franquicia fresh fresh Café®. Deberá realizarse dicha campaña de acuerdo con las especificaciones que el FRANQUICIANTE proporcione. El costo relacionado a la planeación y ejecución de la campaña de lanzamiento, así como de la producción de materiales o contratación de medios o suplidores, deberá ser cubierto en su totalidad por el FRANQUICIATARIO. No podrá efectuarse ninguna campaña de lanzamiento si no se cuenta con la autorización del FRANQUICIANTE, quien en cualquier momento podrá solicitar la modificación a dicha campaña antes de su ejecución.

V I . 2 . 6 . A C O M P A Ñ A M I E N T O P O S T A P E R T U R A D E L A F R A N Q U I C I A

Iniciadas las operaciones de la franquicia fresh fresh Café®, el FRANQUICIANTE apoyará en sitio al FRANQUICIATARIO durante la primera semana de operación para asegurar una adecuada apertura y funcionamiento.

V I . 2 . 7 . E V E N T O D E I N A U G U R A C I Ó N D E L A F R A N Q U I C I A

Se deberá realizar un evento de inauguración para la franquicia fresh fresh Café® y en conjunto con el FRANQUICIANTE definir de las estrategias de dicho evento, considerando las actividades, promociones, materiales y/o cualquier otro requerimiento objeto de una inauguración, todas bajo la aprobación del FRANQUICIANTE. La fecha para realizar un evento de inauguración deberá ser determinada en conjunto por las partes y tendrá que ser realizada 1 mes después de la apertura. No podrá efectuarse si no se cuenta con la autorización y participación del FRANQUICIANTE.

V I . 3 . A S I S T E N C I A C O N T I N U A P A R A L A F R A N Q U I C I A

El FRANQUICIANTE proporcionará al FRANQUICIATARIO de una asistencia concerniente a la operación de la franquicia fresh fresh Café®, incluyendo de manera enunciativa más no limitativa, guiar, capacitar, apoyar, dar instrucciones, retroalimentaciones, seguimientos, métodos, costeos, entre otros, en cumplimiento a los estándares de operación de la franquicia fresh fresh Café®. Esta asistencia será proporcionada de distinta manera, siempre a estimación del FRANQUICIANTE y cumpliendo con las necesidades inmediatas del FRANQUICIATARIO.



VI.3.1. VISITAS DE VALORACIÓN

A manera de asegurar la estandarización de la imagen y operación de las franquicias fresh fresh Café® y garantizar un acompañamiento al FRANQUICIATARIO y a su personal día a día, el FRANQUICIENTE realizará de acuerdo con lo que estime, visitas de valoración, que permitirán evaluar el funcionamiento del negocio. El FRANQUICIENTE realizará 1 visita mensual a la franquicia del FRANQUICIATARIO y asumiendo que en cada una no se presenten anomalías, faltas, desvíos, errores u omisiones no será necesario realizar visitas adicionales, a un costo adicional, para verificar que las anomalías, faltas, desvíos, errores u omisiones presentados hayan sido atendidas y corregidas. Sin embargo, el FRANQUICIATARIO podrá solicitar visitas adicionales si así lo estima pertinente. Las visitas podrán o no ser calendarizadas.

Los gastos derivados por el número de visitas determinadas corren por cuenta del FRANQUICIENTE, salvo las visitas adicionales requeridas por el FRANQUICIATARIO o bien, por las visitas de verificación en caso de haber presentado una evaluación negativa en una visita previa, mismas que deberán ser cubiertas directamente por el FRANQUICIATARIO.

VI.3.2. INFORMACIÓN PARA LAS VISITAS DE VALORACIÓN

El FRANQUICIATARIO deberá proporcionar toda la información que el FRANQUICIENTE le solicite durante las visitas de valoración a la franquicia fresh fresh Café®, para evaluar el funcionamiento y el comportamiento de ventas, pudiendo tomar muestras, videos, fotografías, reportes y cualquier copia o información que estime pertinente. De esta manera, el FRANQUICIENTE estará en disposición para presentar observaciones y una asesoría puntual, por consiguiente, evaluar el funcionamiento y mitigar riesgos en la operación y administración de la franquicia fresh fresh Café®.

VI.4. ASISTENCIA REMOTA A FRANQUICIAS

El FRANQUICIENTE dará apoyo, atención, seguimiento e información al FRANQUICIATARIO de acuerdo con las necesidades que éste presente y en la medida que el FRANQUICIENTE estime pertinente. La asistencia a distancia se dará únicamente por los medios que el FRANQUICIENTE determine y bajo los criterios que considere, principalmente teléfono y correo electrónico, siempre buscando el mejor canal de comunicación entre las partes para la atención a inquietudes, problemáticas, evaluación de reportes de venta, estados financieros y cualquier situación que pueda ser atendida y retroalimentada remotamente.

VI.5. ASISTENCIA ADICIONAL A FRANQUICIAS

VI.5.1. AUDITORÍAS

El FRANQUICIENTE podrá realizar una auditoría a la franquicia fresh fresh Café®, con alcance operativo, administrativo e incluso contable, previo aviso al FRANQUICIATARIO y cuando así lo estime pertinente durante el año. De llevarse a cabo, el FRANQUICIATARIO deberá proporcionar



toda la información que le sea requerida, copia de documentos y cualquier otro elemento sujeto a revisión. El FRANQUICIANTE correrá con los gastos que se generen y entregará el reporte correspondiente después de su aplicación y evaluación, así como las acciones a seguir como resultado de la auditoría.

V I . 5 . 2 . V I S I T A M Y S T E R Y S H O P P E R

El FRANQUICIANTE podrá realizar una visita mystery shopper o “compra simulada” cuando así lo estime pertinente en cualquier franquicia fresh fresh Café®, sin ninguna obligación para el FRANQUICIATARIO. El FRANQUICIANTE correrá con los gastos que se generen y entregará el reporte correspondiente después de su aplicación y evaluación.

V I . 6 . M O D I F I C A C I O N E S A L A A S I S T E N C I A T É C N I C A

El FRANQUICIANTE pone a disposición del FRANQUICIATARIO un programa de asistencia que permite mantener los estándares imagen y operación de las franquicias fresh fresh Café® y que lo guiará y apoyará durante el día a día del negocio. Asimismo, este programa garantiza un apoyo periódico que le permitirá al FRANQUICIATARIO recibir las mejores prácticas y una asesoría puntual para el adecuado funcionamiento de su franquicia fresh fresh Café®. No obstante, este programa podrá ser actualizado, cuando el FRANQUICIANTE lo estime pertinente, bajo una directriz de mejora permanente y de atención puntual a las necesidades de cada franquiciatario.

V I . 6 . 1 . R E V I S I Ó N D E M A N U A L E S

El FRANQUICIANTE sujetará los manuales o documentación relativa a la operación de la franquicia fresh fresh Café®, a constantes revisiones y actualizaciones, a fin de garantizar se concentre en ellos la información actualizada respecto a la operación y administración del negocio. Las modificaciones a las que sean sujetos los manuales o documentación de operación requerirán un proceso de implantación por parte del FRANQUICIATARIO, de acuerdo con las exigencias del FRANQUICIANTE. Asimismo, se requerirá sustituir la información anterior por la nueva, en todo caso, archivarse la información remplazada hasta su recolección por parte del FRANQUICIANTE.

V I . 6 . 2 . C A P A C I T A C I O N E S A D I C I O N A L E S

En caso de que el FRANQUICIANTE determine nuevos programas de capacitación para la red de franquicias fresh fresh Café®, el FRANQUICIATARIO deberá participar en dichos programas, de acuerdo con las exigencias del FRANQUICIANTE. Las capacitaciones adicionales se irán dando de tiempo a tiempo en función de las necesidades de la red de franquicias, incluyendo de manera enunciativa mas no limitativa cuando se añadan nuevos procedimientos y técnicas tanto de producción de alimentos como de atención a clientes, implementación de nuevos sistemas y controles, entre otros. Las capacitaciones podrán ser en sitio o vía remota, de acuerdo con lo que el FRANQUICIANTE estime necesario. En cualquier caso, el FRANQUICIATARIO será responsable de

garantizar la participación del personal de su franquicia fresh fresh Café®, cubrir los costos que represente en caso de existir y participar en las evaluaciones que el FRANQUICIANTE determine.

VII. DEFINICIÓN DE LA ZONA TERRITORIAL

Las características tanto del Territorio como de la Ubicación del Modelo de Negocio del Sistema de Franquicias fresh fresh Café® han sido previamente definidas en el apartado III del presente documento, titulado: **Descripción de la Franquicia.**

Por lo que en el presente apartado, sólo queremos establecer que la exclusividad territorial implica que durante la vigencia del Contrato de Franquicia, y siempre y cuando cada franquicia fresh fresh Café® esté cumpliendo con los términos y condiciones del mismo, el FRANQUICIANTE, no podrá establecer por sí mismo, ni otorgar a otra persona una franquicia dentro del territorio establecido. Sin embargo, el FRANQUICIANTE podrá determinar la factibilidad de establecer otra franquicia dentro del territorio del FRANQUICIATARIO, siempre y cuando éste haya demostrado su cumplimiento a las políticas y estándares de operación establecidas en el Contrato de Franquicia y en los Manuales de Operación. y que el potencial del mercado lo justifique y lo permita. En caso de suceder, se le dará preferencia al FRANQUICIATARIO en cuestión, el establecer la nueva franquicia en ese territorio y será a elección de este, si la apertura o no. Si el FRANQUICIATARIO decide no abrirla, el FRANQUICIANTE podrá franquiciarla a un tercero o incluso operarla como propia.

VIII. DERECHO DEL FRANQUICIATARIO A CONCEDER O NO SUBFRANQUICIAS A TERCEROS.

El Sistema de Franquicias fresh fresh Café® por el momento no otorga el derecho a sus Franquiciarios de subfranquiciar Unidades.

IX. OBLIGACIONES DEL FRANQUICIATARIO RESPECTO DE LA INFORMACIÓN DE TIPO CONFIDENCIAL QUE LE PROPORCIONE EL FRANQUICIANTE

Con el fin de proteger la reputación y el buen nombre del Sistema de Franquicias fresh fresh Café® y buscando mantener los estándares de operación, el FRANQUICIATARIO deberá operar la Unidad en estricto cumplimiento con los Manuales del FRANQUICIANTE que en calidad de Comodato le son entregados, así como de acuerdo con cualquier otra comunicación por escrito que le haga el propio FRANQUICIANTE.

Los Manuales o cualquier otra información confidencial proporcionada por el FRANQUICIANTE, será en todo momento, propiedad del propio FRANQUICIANTE, debiendo conservarlos el FRANQUICIATARIO a buen resguardo y con la obligación de devolverlos al FRANQUICIANTE al momento de la terminación por cualquier causa del contrato respectivo.

El FRANQUICIATARIO deberá tratar siempre los Manuales y cualquier otra información proporcionada por el FRANQUICIANTE como confidencial, no quedando autorizado para copiar, duplicar, transmitir, grabar o de cualquier otra forma reproducir, total o parcialmente los materiales



e información confidenciales y toda vez que esa información confidencial será transmitida al personal del FRANQUICIATARIO y exclusivamente para su utilización en la operación de la Unidad, y específicamente en la medida que sea necesaria para cada puesto; el FRANQUICIATARIO se obliga a vigilar y tomar las medidas necesarias para que su personal cumpla con la confidencialidad a que se refiere este capítulo suscribiendo un Contrato de Confidencialidad que contenga las mismas estipulaciones que aquél que el FRANQUICIATARIO deberá suscribir con el FRANQUICIANTE.

El FRANQUICIATARIO no podrá utilizar para beneficio de cualquier otra persona o personas, físicas o morales, cualquier información confidencial, tecnología, conocimientos técnicos o cualquier otra información que el FRANQUICIATARIO haya recibido del FRANQUICIANTE, ni podrá duplicarla, grabarla, copiarla o de cualquier otra forma reproducirla.

Toda la información confidencial a que el presente capítulo se refiere constituye secretos industriales en los términos de lo dispuesto por la Ley de la Propiedad Industrial.

X . O B L I G A C I O N E S G E N E R A L E S D E L F R A N Q U I C I A T A R I O

El FRANQUICIATARIO reconoce y conviene en que cada Unidad es esencial para la operación del Sistema de Franquicias fresh fresh Café® y por lo tanto es requisito fundamental adherirse a los estándares y políticas del FRANQUICIANTE para el manejo uniforme de todas las Unidades Franquiciadas, así como cumplir con los estándares y políticas del mismo en conexión con el uso de las Marcas.

En tal virtud, el FRANQUICIATARIO estará obligado a:

- A. Utilizar las instalaciones de la Unidad para la operación de la misma bajo los lineamientos fijados por el FRANQUICIANTE, conviniéndose igualmente desde este momento que el FRANQUICIATARIO no podrá establecer, operar o de cualquier otra forma utilizar las instalaciones ya citadas para la comercialización de cualesquiera otra clase de Productos o Servicios distintos a los comercializados por la Unidad, o para la apertura, operación y administración de cualquier otro tipo de negocio, oficinas o establecimientos que tengan un fin distinto a los autorizados por el FRAQUICIANTE.
- B. Mantener abierta la Unidad y en condiciones normales de operación, durante las horas y los días detallados en el Contrato de Franquicia. Cualquier modificación al horario requerirá aprobación por escrito del FRANQUICIANTE.
- C. Cumplir con todas las leyes y/o reglamentos vigentes o futuros aplicables, incluyendo pero no limitándose, a aquellos relacionados al mantenimiento, ecología, fiscales y seguridad, licencias de funcionamiento, prevención de incendios, licencia de anuncios y uso de suelo, en el entendido que el FRANQUICIANTE no tendrá responsabilidad alguna en caso de incumplimiento o infracción de alguna de las leyes y/o reglamentos aplicables, por parte del FRANQUICIATARIO.
- D. Aceptar pagos de los clientes a través de efectivo, tarjetas de crédito y débito, incluyendo cupones de descuento o similares y programas de lealtad o similar especificadas por el FRANQUICIANTE, absteniéndose de aceptar alguna forma de pago no autorizada por escrito por el FRANQUICIANTE.



El FRANQUICIATARIO acepta que cualquier comisión cargada por las tarjetas de crédito u otra forma de pago será a su cargo.

- E. Mantener en todo momento, la Unidad y todas sus instalaciones, mobiliario, anuncios y equipo dentro y fuera del establecimiento, en perfectas condiciones y conforme a la Imagen del Sistema tal y como sea señalado por el FRANQUICIANTE, cumpliendo con lo que al efecto determinen las leyes aplicables.

Asimismo, el FRANQUICIATARIO deberá mantener en todo momento una reserva del 1.5% (uno punto cinco por ciento) de sus Ventas Totales mensuales para la realización de obras de mantenimiento, actualización y/o remodelación, que garanticen la adecuada operación de la Unidad y calidad de los Productos y Servicios. El FRANQUICIATARIO está de acuerdo en que, en cualquier momento, a solicitud del FRANQUICIANTE, deberá demostrar el uso o existencia de dicha reserva.

- F. Seguir en materia de cortesías, promociones y descuentos a clientes, empleados y a otros Franquiciatarios, los criterios y normas señalados por el FRANQUICIANTE para todas las unidades del Sistema; sin embargo, eventualmente el FRANQUICIANTE podrá autorizar por escrito casos especiales.
- G. Registrar para efectos contables, fiscales y de Cuotas, la totalidad de sus operaciones derivadas de la administración de la Unidad, las que podrán ser revisadas en cualquier momento por el FRANQUICIANTE o por la persona física o moral que éste designe.
- H. Otorga expresamente, en este acto, su consentimiento para permitir el acceso del FRANQUICIANTE y/o de la(s) persona(s) que él determine, a los Sistemas y Equipo de Cómputo de la Unidad.
- I. El FRANQUICIATARIO está de acuerdo que la contratación de Proveedores deberá ajustarse a las políticas establecidas por el FRANQUICIANTE en el Contrato de Franquicia, las cuales no podrán ser modificadas o adicionadas sin consentimiento previo y por escrito del FRANQUICIANTE.
- J. Comunicar de inmediato al FRANQUICIANTE cuando detecte algún problema con los Proveedores que pueda afectar la operación normal de la Unidad, para que éste determine o en su caso apruebe al proveedor alternativo.
- K. El FRANQUICIATARIO acepta expresamente que la calidad y disponibilidad de los productos, insumos y servicios que le sean abastecidos por los Proveedores que le indique o autorice el FRANQUICIANTE serán de la exclusiva y absoluta responsabilidad de cada Proveedor.
- L. Formular sus pedidos a los Proveedores en forma puntual y en el proceso establecido que al efecto se le indique; así como pagarles en tiempo y forma las órdenes y pedidos que haga.



En el supuesto de que el FRANQUICIATARIO se retrasara en sus pagos a cualquiera de los Proveedores, incluyendo al FRANQUICIANTE, se entenderá actualizado un incumplimiento al Contrato de Franquicia con las consecuencias que para tal efecto se prevén en el mismo.

- M. Exigir a todo el personal que labore en la Unidad que cumpla con todas y cada una de las especificaciones y estándares contenidos en los Manuales de Recursos Humanos e Inducción, respecto al adecuado desarrollo de sus funciones, al uniforme que deberán usar y a la apariencia que deberán mantener. Asimismo, se obliga a verificar que la presente obligación se observe en todo momento.
- N. Abstenerse de contratar personal o ex personal de confianza, ejecutivos y de línea del FRANQUICIANTE o de otro Franquiciatario para operar su Franquicia, sin previa autorización por escrito del FRANQUICIANTE.
- O. El FRANQUICIANTE podrá modificar el Sistema en cualquier momento, lo que puede incluir cambios o modificaciones en Marcas, Imagen interna y externa, Productos, presentaciones, Servicios y en cualquier otro de los elementos constitutivos del Sistema. El FRANQUICIATARIO deberá realizar las modificaciones del Sistema dentro del plazo que el FRANQUICIANTE le estipule.
- P. Toda vez que conoce y le fueron informadas las políticas y criterios en materia de inventario y suministro de productos, materias primas, insumos y servicios necesarios para la adecuada operación de la Unidad, el mismo se obliga a observar las mismas y las que durante la vigencia del Contrato de Franquicia para tal efecto le indique el Franquiciante.
- Q. Cubrir todos los costos y gastos de equipamiento, preoperativos y de arranque, necesarios para la apertura de la Unidad.
- R. Conducir la operación de la Unidad con la honradez, cortesía, limpieza, atención, puntualidad y buen servicio característicos del Sistema fresh fresh Café®.



X I . R E C I B O

LA PRESENTE CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUICIA INCLUYE LA INFORMACIÓN RELATIVA SOBRE EL ESTADO QUE GUARDA EL SISTEMA DE FRANQUICIAS fresh fresh Café®.

EL FUTURO FRANQUICIATARIO RECONOCE QUE LA INFORMACION QUE LE HA SIDO PROPORCIONADA POR EL FRANQUICIANTE MEDIANTE ESTE DOCUMENTO ES VERAZ.

EL FRANQUICIANTE Y EL FUTURO FRANQUICIATARIO RECONOCEN QUE LA PRESENTE CIRCULAR DE FRANQUICIA NO SUSTITUYE AL CONTRATO DE FRANQUICIA NI CONSTITUYE FUENTE ALGUNA DE DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL FRANQUICIANTE PARA EL FRANQUICIATARIO.

LEIDO EL CONTENIDO Y ALCANCE DEL PRESENTE DOCUMENTO, MANIFIESTO QUE LA RECIBO DE CONFORMIDAD EL DÍA _____

Sr. _____