



Circular de Oferta de
Franquicia





Acerca de

MINAS FOOD es una innovadora empresa creada por dos hermanas, Paola y Natalia Mansfield, en el año 2021, en Arroyo Hondo, Santiago - República Dominicana, con la finalidad de brindar a sus clientes comida deliciosa, con buena calidad, ingredientes naturales y calidad constante.

El modelo, que evolucionó desde un restaurante tradicional hasta enfocarse en el servicio ágil de *delivery* y *pick up*, permite a nuestros clientes personalizar su experiencia eligiendo sus productos, pagando y retirando sus pedidos con facilidad.

Actualmente, **MINAS FOOD** apuesta por la expansión de su marca a través del modelo de franquicias, brindando la oportunidad de formar parte de una red en crecimiento en las principales ciudades de la República Dominicana.



Nuestro plato estrella es el Rotisserie Chicken que viene con la salsa que elijas y tenemos varios *sides* para el pollo tanto calientes como fríos.

Ofrecemos también diferentes *bowls* con base de lechuga, arroz o mixto y con pollo como proteína.

Contamos con una amplia variedad de opciones listas para consumir o llevar: ensaladas frescas, sopas, *bowls*, *wraps* y *frozen deli*, ideales para quienes buscan calidad y sabor en cada comida.



El concepto de la franquicia MINAS FOOD es un negocio de comida rápida saludable, delicioso y bien presentado

MINAS FOOD expandirá mediante franquicias el actual modelo de negocio bajo los siguientes formatos:

Tienda: espacio de 65-80 m² con zona de exhibición, venta y cocina y producción. Incluye área obligatoria para recepción y almacenamiento de pollo y un horno, refrigeradores y oficina. Opera solo *para take out y delivery*.
Personal: Un gerente, cuatro cocineros, dos cajeros y un empacador de *delivery*.

Restaurante: un concepto ampliado de la tienda para un área mínima de 100 a 120 m², que incorpora 10 mesas para atención en de clientes en el propio local.
Personal: un gerente, cinco cocineros, tres camareros y dos cajeros. Ofrece servicio de *delivery y take out*.

La proveeduría será predominantemente con proveedores estratégicos, aunque casa matriz venderá un grupo de productos procesados y semi procesados a los franquiciados.





Nuestra misión es ofrecer opciones de almuerzo y picaderas, saludable, deliciosa y bien presentada de manera oportuna.

Nuestra visión es ser referente de comida rápida sana y de alta calidad.

Los valores de nuestra empresa son calidad e integridad.

- ✓ Ofrecemos siempre lo mejor a nuestros clientes, la excelencia es nuestra prioridad en cada plato.
- ✓ Operamos con honestidad, respeto y transparencia en todas nuestras interacciones, tanto con nuestros clientes como con proveedores y colaboradores.

Ventajas y fortalezas del negocio a franquiciar

Por qué invertir en **MINAS FOOD**?

- Modelo de negocio probado, rentable y con bajo riesgo.
- Productos semiprocados listos para tu operación.
- Estándares de atención de primer nivel.
- Evaluación constante de procesos para mejorar tu rentabilidad.
- Programa de capacitación inicial para ti y tu equipo.
- Manuales de operación detallados para dueños y operarios.
- Asistencia técnica y apoyo permanente.
- Identidad Visual. Diseño del local bajo la imagen de **MINAS FOOD**.
- Exclusividad de zona para el franquiciado.



Ficha inmobiliaria



Área de local de 65-80 m² (tiendas) y 100-120 m² (Restaurant)



Zonas de alto tránsito vehicular y/o peatonal, Centros comerciales (*food court*), zonas financieras o gubernamentales.



Acceso lateral o trasero para descarga de proveedores y atención *delivery*.



Disponibilidad de parqueo o acceso a la zona para estacionamiento de vehículos (para ubicaciones a pie de calle).



Servicio de gas doméstico



Servicio de electricidad 110/220



Servicio de internet.



Sectores A-B.





Capacitación y apoyo permanente



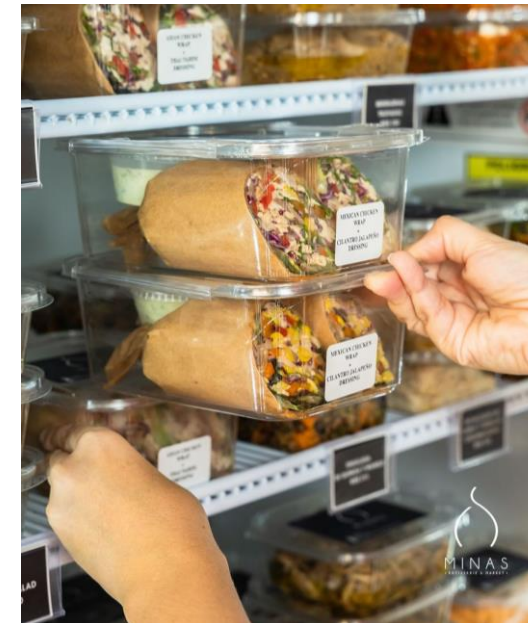
Capacitación pre-apertura

Capacitación integral en el lugar de trabajo, que abarca filosofía, conocimiento del producto, cocina, operaciones y servicio al cliente. Atenderá a esta capacitación el personal clave designado por MINAS FOOD



Asistencia para la inauguración

El equipo de MINAS FOOD llega días antes de la inauguración para verificar el funcionamiento y realizar los ajustes finales. Esto garantiza un lanzamiento sin contratiempos.



Apoyo continuo

La supervisión posterior a la apertura garantiza la formación del personal y mantiene las operaciones actualizadas en todas las áreas.

Plan de comunicaciones y publicidad

MINAS FOOD definirá los objetivos y estrategias de comunicación para la red, siempre apegados a su posicionamiento de marca, lineamientos éticos y valores.



1 Publicidad de lanzamiento

Plan de lanzamiento local diseñado en conjunto (relaciones públicas, campañas de medios, eventos, etc.). Los costos corren por cuenta del franquiciado como parte de la inversión inicial.

2 Publicidad centralizada

Campañas publicitarias realizadas con fondos provenientes del pago de aportes publicitarios por parte de los franquiciados, que benefician a todas y cada una de franquicias operativas.

3 Publicidad local

Es la inversión que debe hacer cada franquiciado en publicidad para su propio local. MINAS FOOD asesorará al franquiciado en la elaboración del plan local de publicidad y dará la aprobación final antes de la implementación del mismo

4 Material promocional

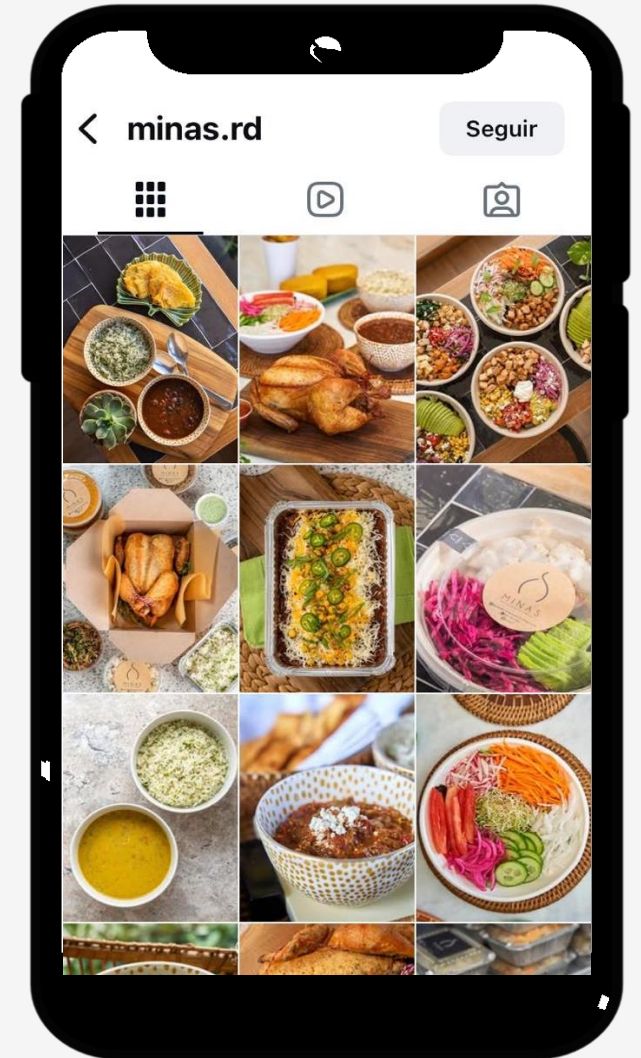
Diseño centralizado a cargo de MINAS FOOD. La producción local requiere aprobación por parte del franquiciante. Los costos de diseño están cubiertos por el fondo de publicidad corporativa.

Estrategia de Redes Sociales

Las redes sociales, que se han convertido hoy en día canal fundamental y estratégico de mercadeo, serán siempre manejadas de manera centralizada por la empresa franquiciante. Es decir, existirán cuentas únicas por red (página web, Instagram, Facebook, X, YouTube Tik Tok y LinkedIn, etc.), en las cuales se harán actividades promocionales de beneficio para toda la red, tanto propias como franquiciadas.

En ocasiones especiales, se podrá promover la realización de publicaciones que beneficien a una unidad específica (por ejemplo, en caso de aniversario, apertura, promociones, etc.), cuidando siempre que se mantenga un balance en el impacto a todas las unidades. En este caso, la publicidad correrá y se deducirá del presupuesto de publicidad local del franquiciado.

Los puntos anteriores aplican en el ámbito del territorio total de un país. Cuando la franquicia abra operaciones en nuevos mercados extranjeros, podrá evaluar la conveniencia de abrir nuevas redes sociales para cada uno de esos países.



Resumen financiero

FORMATO Tienda *

	RD\$	US\$
Total inversión (RD\$) (Incluye derecho de entrada)	11,376,444	180,578

Resumen de pagos a casa matriz	
Regalías comerciales	4.0%
Aportes publicitarios	1.0%
Derecho de entrada (RD\$)	945,000.00

	Meses
Tiempo estimado de recuperación inversión (EBITDA)	29

	Año 1	Año 2
Ventas (RD\$)	42,366,708.60	48,507,937.92
Utilidad neta antes de depreciación e impuestos (EBITDA)	3,633,082.03	5,412,955.14
EBITDA/Ventas	8.58%	11.16%

Retorno de la Inversión sobre la utilidad neta (ROI)	32%	48%
---	-----	-----

* Estimaciones financieras generales, realizadas bajo escenarios promedios probables, sin considerar los factores específicos que resulten definitivos para cada caso, y que deberán adaptarse mediante proyectos individualizados.





Perfil del franquiciado ideal



Operador directo, residente en la ciudad; se requieren conocimientos básicos de gestión, ventas y tecnología.



No necesariamente con experiencia en el sector gastronómico.



Capital suficiente para acometer la inversión.



Identificado con la marca, imagen del local y sus productos.



Compartir los valores familiares, éticos y morales de **MINAS FOOD**



Pasos para la negociación



- Reunión para conocimiento entre las partes.
- Evaluación del perfil del interesado.
- Casa matriz hará contacto y realizará presentación a aquellos interesados.
- Firma de la carta de intención: antes de la firma del contrato de franquicia, el interesado firmará una carta de Intención plasmando en ella la voluntad de adquirir la franquicia. Pago de primera parte del derecho de entrada.
- Constitución de la compañía con la cual firmará el contrato de franquicia.
- Firma del contrato de franquicia. Pago restante del derecho de entrada.
- Capacitación y entrega de manual operativo.