**CIRCULAR DE OFERTA FRANQUICIARIA**



**TonerInk**

**Rosales 107, Col. Reforma, Navojoa, Sonora**

**Navojoa, Sonora. CP 85870**

Contacto: Raymundo Lizárraga

E-mail: tonerink@hotmail.com

**Circular de Oferta de Franquicia**

TonerInk, se complace en hacerle entrega, de la “Circular de Oferta de Franquicia” C.O.F., documento que contiene toda la información necesaria para la correcta y segura operación de su negocio, en el que se presentan las condiciones y términos para el uso y disfrute de la franquicia, los derechos y obligaciones tanto del franquiciante como del franquiciatario así como lo relacionado con la puesta en marcha de la misma.

TonerInk es una Marca Registrada, está prohibido la copia o reproducción total o parcial de este material, así como su difusión a través de cualquier medio visual o escrito en los términos establecidos por la ley y contrato de franquicia

**1. Nombre denominación o razón social, domicilio y nacionalidad del franquiciante**

Declara el FRANQUICIANTE ser una empresa legalmente constituida, estamos ubicados en la dirección Rosales 107, Col. Reforma, CP 85830 en la ciudad de Navojoa, Sonora, con RFC LIVR660316CG4, Esta empresa es 100% mexicana, nace en el año 2006.

Su objetivo a mediano plazo es poder ofrecer los beneficios de su modelo de negocios a todo el país, ya que muchas personas y empresas comienzas a ver el relleno de cartuchos y los cartuchos remanufacturados como una opción de uso en su día a día. Por este motivo comienza a buscar opciones de crecimiento y encuentra en el modelo de franquicias su alternativa más viable.

**2. Descripción de la franquicia Es un concepto de negocio de todo lo relación servicios:**

a) Recarga de Cartuchos de Tinta

b) Recarga de Cartuchos de Tóner

c) Venta de Cartuchos Compatibles

d) Venta de Cartuchos Originales

e) Venta de Cartuchos Remanufacturados

 f) Venta de Impresoras

g) Servicio a Impresoras

El Sistema de Franquicias constituye una estrategia comercial que facilita el comercial y económico dirigido posicionar un nombre o marca y a dominar e vez mayor volumen de bienes y/o servicios.

Con la intención de lograr los objetivos de la Red, proporcionando un apoyo continuo a sus Franquiciatarios, TONERINK otorga una Franquicia no exclusiva que conlleva el licenciamiento de uso de una marca registrada junto con colores y tipografía propios; la ambientación; la asistencia técnica continua necesaria así como; el apoyo tecnológico durante la vigencia del Contrato de Franquicia.

En suma TONERINK, es un Sistema que representa una valiosa alternativa para los emprendedores inversionistas. El crecimiento de la Red de Franquicias TONERINK depende de su gente, por lo que buscamos inversionistas dinámicos, entusiastas y decididos a triunfar en este negocio.

**Descripción del Mercado Meta.**

Nuestros productos están orientados a personas desde 12 años de edad y hasta 60 años. Aunque esta principalmente sus clientes son estudiantes de entre 15 y 30 años.

 Estudiantes 40%. Estudiantes de secundaria, preparatoria y universidad

 Maestros 15%. Maestros que utilizan los productos para su consumo particular.

 Corporativos y empresas 13%.pequeñas oficinas de arquitectos, ingenieros, despachos contables y bufetes jurídicos así como empresas que comienzan a entrar en la cultura de la remanufactura y que quieren reducir sus costos.

 Escuelas 20%. Se comienza a ingresar en escuelas para consumo de las mismas principalmente en secundarias, preparatorias y nivel superior.

 Gobierno 3%. Las instituciones gubernamentales son el mercado que no tiene la información adecuada de lo que es una remanufactura por lo que es baja la venta con ellos.

 Otros 9%. Es un mercado que no se ubica en ninguno de los antes mencionados como por ejemplo los fotógrafos, pequeños comercios.

**3. Antigüedad de la empresa franquiciante de origen**

Somos una empresa con 3 años de experiencia en el mercado de la recarga, tenemos nuestra matriz en la ciudad de Navojoa, Sonora, México donde es también nuestro Centro de Capacitación para franquicias. Actualmente y ofrecemos una franquicia con una rápida recuperación de la inversión, ofreciendo una alternativa económica y de calidad para el mercado de consumibles de oficina y del hogar.

Debido a la demanda vista en el mercado local de este tipo de servicio, inauguramos nuestra primera tienda en la ciudad de Navojoa, Sonora. Se abre nuestra segunda sucursal en Cd. Obregón, Sonora. A finales del 2007 se comienza con la investigación de mercado para convertir a TonerInk en una Franquicia.

**4. Derechos de propiedad Intelectual que involucra a la franquicia**

A) El franquiciado convendrá en que cada franquicia TONERINK es esencial para la operación de la Red y por lo tanto es requisito fundamental adherirse a los estándares y políticas del franquiciante para el manejo uniforme de todas los puntos de venta TONERINK así como cumplir con los estándares y políticas del franquiciante en conexión con el uso de las Marcas de la Red.

B) Con el fin de proteger la reputación y el buen nombre de la Red y buscando mantener los estándares de operación, el franquiciado deberá operar la franquicia TONERINK en estricto cumplimiento con nuestros Manuales, que en calidad de comodato le serán entregados, así como de acuerdo con cualquier otra comunicación por escrito que le haga el franquiciante.

C) El franquiciado deberá tratar siempre los Manuales y cualquier otra información proporcionada por el franquiciante, como confidencial. El franquiciado no estará autorizado para copiar, duplicar, grabar o de cualquier otra forma reproducir, total o parcialmente los materiales confidenciales, asimismo vigilará y tomará las medidas necesarias para que todos sus empleados cumplan con las mismas obligaciones de confidencialidad suscribiendo un Contrato de Confidencialidad que contenga las mismas estipulaciones que el franquiciado suscribirá con nosotros. El incumplimiento a lo dispuesto en el presente apartado será causal de rescisión inmediata del Contrato de Franquicia, sin necesidad de declaración judicial alguna, sin perjuicio de las acciones civiles y/o penales que el franquiciante pudiera intentar contra el franquiciado o su personal.

D) La vigencia del Contrato será de 5 años contados a partir de su fecha de Iniciación, el cuál podrá ser renovada por periodos de igual temporalidad, en la medida en el franquiciado haya cumplido a juicio del franquiciante todas y cada una de las obligaciones que se deriven del trato de Franquicia incluidas las de pago, que acredite que que dispone de los recursos necesarios para continuar operando en condiciones óptimas la Franquicia TONERINK, y solicite por escrito al franquiciante la renovación con un (1) año de anticipación a la fecha de vencimiento del Contrato de Franquicia; en el entendido que el franquiciante estará facultado discrecionalmente a negar la renovación.

F) Las partes celebrarán, en caso de renovación un nuevo rato, el que incluirá las mejoras técnicas, operativas y de mercadotecnia que haya tenido la Red como resultado de la constante inversión por parte de TONERINK en investigación y desarrollo en beneficio del franquiciado. En caso de renovación está será sin costo alguno para el franquiciado.

G) El franquiciante podrá dar por terminado el Contrato de Franquicia, entre otras, por cualquiera de las siguientes razones de incumplimiento:

1) Si al franquiciado llegará a comprar insumos de otra empresa del ramo no indicadas por TonerInk.

2) Si el franquiciado cede cualquier derecho u obligación derivados del Contrato de Franquicia;

3) Si el franquiciado falla o ignora el obtener la previa autorización del franquiciante cuando ésta sea requerida en los términos del Contrato de Franquicia;

4) Si el franquiciado o su personal viola cualquiera de los Convenios de Confidencialidad y de No Competencia contenidos en el Contrato de Franquicia;

5) Si el franquiciado hace un uso no autorizado o indebido de las Marcas del sistema;

6) Si el franquiciado o sus socios en cualquier forma, directa o indirectamente, por si o por terceros, vendiere, negociare, se vinculase, abriere y/o operare un negocio que por su giro, los productos que venda, los servicios que preste, por su imagen, o su nombre, se pueda considerar como competidor o similar de TONERINK.

7) Y cualquier otra causal establecida dentro del Contrato de Franquicia.

**5. Montos y conceptos de los pagos que el franquiciatario debe cubrir al franquicante**

A) La franquicia tiene un costo de $60,000 (Sesenta mil pesos mas IVA 00/100 MN) en lo que se refiere a la Franquicia de Tintas y Tóner, la cual se pagará la firma del Contrato, como contraprestación por el otorgamiento de la Franquicia TONERINK, así como por la transmisión de conocimientos, asistencia técnica, materiales y equipo, y el derecho de uso de las Marcas del Sistema.

B) El franquiciado hará pago anual que equivaldrá a 50 salarios mínimos (vigentes en el mes), este pago no será en base a las ventas, sino como cuota de actualización de la franquicia.

C) El franquiciante concede al franquiciado una licencia no exclusiva para usar las Marcas del Sistema TONERINK, así como la transmisión de conocimientos técnicos durante la vigencia del Contrato de Franquicia. El franquiciado está de acuerdo y se obliga a no usar Marcas, diseños, nombres comerciales o logotipos diferentes a aquellos comprendidos en el Sistema.

La Franquicia TONERINK, opera bajo las marcas, nombres comerciales, logotipos, emblemas, símbolos comerciales, avisos comerciales, propiedad del franquiciante.

**6. Tipos de asistencia técnica y servicios que el Franquiciante debe proporcionar al franquiciatario**

La asistencia técnica que el franquiciante proporcionará al Franquiciatario, se brindará por cualquiera de los siguientes medios, de acuerdo a las necesidades y situaciones específicas

A) Página de Internet de Soporte Técnico

B) Vía Telefónica

C) Vía Email

D) Por Visita directa del Personal del Franquiciante

E) Por asistencia del Franquiciatario a las oficinas del Franquiciante

Los Servicios de Asistencia técnica que prestará el Franquiciante a sus franquiciatarios son Asesoría Telefónica para la solución de asuntos no previstos en los manuales o durante la capacitación del franquiciatario, y en su caso el personal que operará los puntos de venta.

Así mismo durante el Periodo de Transferencia Tecnológica, se proporcionará lo siguiente

1.- Capacitación del franquiciatario con duración de 2 clases de 9 Horas cada una en la parte técnica.

2.- Capacitación del franquiciatario con duración de 1 clase de 9 Horas en el área administrativa y operacional.

3.- Entrega de Manual de Operaciones, Administración y Comercialización.

**7. Definición de la zona territorial de operación de la negociación que explote la franquicia**

A) Exclusividad en ciudades menores a los 80 mil habitantes

B) Exclusividad parcial en ciudades de 80 mil a 300 mil habitantes, debido a que tendrá preferencia la persona franquiciada durante los próximos 6 meses de operación, esperando a que el franquiciado abra una segunda sucursal y así sucesivamente por 6 meses hasta completar 1 unidad por cada 100 mil habitantes, en caso de no ser así a los 6 meses de operación y si hay una persona interesada en la misma ciudad se asegurará una zona territorial exclusiva de 2 kilómetros a la redonda, territorio suficiente para tener una Franquicia rentable.

C) En ciudades mayores a los 300 mil habitantes solo de dará una exclusividad territorial como mencionamos anteriormente de 2 kilómetros a la redonda, esto con el fin de proporcionar un clima organizado en cuanto a la aplicación y comercialización de la franquicia, comprobando de que existe el mercado suficiente para explotarlo en base a estos parámetros de distribución.

**8. Derechos del franquiciatario a conceder o no sus franquicias a terceros y, en su caso, los requisitos que debe cubrir para hacerlo**

El franquiciado, no podrá bajo ninguna circunstancia, conceder subfranquicias a terceros.

En términos generales los prospectos a franquiciados deberán ser inversionistas que deberán contar con las siguientes características:

a) Desarrollo profesional y experiencia laboral. b) Poseer vocación y espíritu de servicio.

c) Contar con una residencia mínima de 3 años en la ciudad donde pretende establecer la Unidad Franquiciada.

 d) Disponibilidad de tiempo.

e) Capacidad o conocimientos administrativos.

f) Pensar en la Franquicia de TONERINK como su mejor posibilidad de ingreso.

g) Experiencia en negocios.

h) Buena salud.

i) Deseos de superación constante.

 k) Organizado y con capacidad para trabajar en equipo.

l) Deseos de logro y superación personales.

m) Honestidad, responsabilidad y puntualidad.

**9. Obligaciones del franquiciatario respecto de la información de tipo confidencial que le proporcione el Franquiciante**

El franquiciatario se obliga a mantener en estricto secreto, toda la información que le sea proporcionada por parte del franquiciante y no podrá, bajo ninguna circunstancia; comunicar, divulgar, reproducir total o parcialmente, la información confidencial, tecnología, conocimientos técnicos, procedimientos y cualquier otra información que el franquiciatario haya recibido por parte de el franquiciante., en los términos que establece el Artículo 142 Bis 2 de la Ley de la Propiedad Industrial, que a la letra dice:

“El franquiciatario deberá guardar durante la vigencia del contrato y, una vez terminado éste, la confidencialidad sobre la información que tenga dicho carácter o de la que haya tenido conocimiento y que sean propiedad del franquiciante, así como de las operaciones y actividades celebradas al amparo del contrato.”

**10. En general las obligaciones y derechos del Franquiciatario que se deriven de la celebración del contrato de franquicia**

Para el buen funcionamiento de la Red de Franquicias TonerInk y para que se haga un buen uso de la marca comercial, imagen corporativa y sobre todo para lograr la uniformidad en la calidad de los servicios, precios, sistema de ventas y de atención a clientes; el franquiciatario se obligará contractualmente a:

A) Mantener el Secreto Industrial y la Confidencialidad de la información

B) Apegarse a los criterios de Imagen Corporativa y uso de Marcas

C) Brindar a los Clientes una atención esmerada, cuidando la calidad de la atención.

D) Actuar conforme a los criterios y normatividad establecidos por el franquiciante en los manuales y en el contrato de franquicia.

E) Efectuar el pago puntual de cuotas de publicidad al franquiciante.

F) Cumplir con todas las leyes y reglamentos vigentes o aplicables en el territorio que le sea asignado.

G) Cumplir y respetar fielmente todos los términos que se establecen en el Contrato de franquicia que las partes suscribirán.

H) Permitir el acceso libre e ilimitado al personal designado por el franquiciante a las instalaciones de la unidad de negocios franquiciada.

I) Cumplir puntualmente con sus obligaciones fiscales, laborales y legales.

**11. Aspectos del local**

La Franquicia deberá operar en local comercial que cuente con las siguientes características:

• Permiso uso del suelo.

• Servicio de Telefonía local y nacional.

• Internet.

• Servicio de electricidad.

• Servicio de Agua y Drenaje.

• Estacionamiento mínimo de cajones de lo que sea estipulado por el municipio.

• Fácil acceso.

• Local con cortina de acero deseable.

• Que tenga un medio baño o en su defecto instalaciones de baño.

Tomando como base nuestra experiencia sugerimos sea un local stand alone, en una avenida concurrida, cerca de escuelas secundarias, preparatorias o universidades, ya que se quiere dar una presentación exterior del local que sea atractiva y una iluminación que llame la atención del cliente.

Otra ubicación sugerida en Plazas de la Tecnología locales, es recomendable, pero hay que tomar en cuenta que tanta competencia hay.

No se sugiere en plazas comerciales donde haya alguna tienda departamental o de supermercado ya que como experiencia en esas plazas la gente va a surtir su mandado y no se fijan mucho en lo que hay en la plaza comercial o la mayoría de la gente va a comprar ropa, zapatos, joyas o a tomar un café.

Es responsabilidad tuya obtener y mantener vigentes los permisos, licencias y demás autorizaciones que sean requeridas para el funcionamiento y operación de la unidad. Lo anterior de acuerdo con las normas federales o locales aplicables durante la vigencia del Contrato de Franquicia respectivo, tales como:

a. Permiso comercial de uso de suelo.

b. Contratación de un local para uso exclusivo de la operación de la Franquicia.

c. Aviso de Alta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) de la sociedad responsable ante las autoridades correspondientes.

d. Cumplimiento con el programa de Protección Civil.

e. Licencia de Anuncios, Adosado de Azotea, anuncios luminosos, entre otros, según sea el caso.

f. Pagos de Cuota ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

g. Hacer el pago correspondiente a la Cámara Nacional de Comercio.

h. Apertura de cuentas bancarias.

i. Tramitar una línea de crédito para el punto de venta.

j. Línea telefónica local exclusiva para la Franquicia Prototipo.

k. Impresión de Papelería Básica (Tarjetas de presentación, facturas y notas de crédito).

12. Perfil del FRANQUICIATARIO

Para lograr una red de franquicias exitosas es necesario que el **futuro FRANQUICIATARIO** reúna ciertas características que ayuden a incrementar considerablemente las posibilidades de éxito.

La Franquicia de **TonerInk** será otorgada aquellas personas que cumplan con el perfil de la franquicia que ha sido desarrollado previa y minuciosamente por la Franquicia Maestra. Nuestro perfil es el de un profesionista mayor de 25 años que le interese trabajar directamente nuestra franquicia o bien a través de su cónyuge.

Adicionalmente, el inversionista deberá cumplir con lo siguiente:

**a. Credibilidad en el Sistema de Franquicias.** Debe estar convencido de la forma en que operan las franquicias, así como sus riesgos y beneficios.

**b. Volátil.** Bajo presión no debe ser una persona que comience sobreentusiasmadas hacia la gente o los proyectos y termine después decepcionadas con ellos. Resultado: tienden a no ser persistentes.

**c. Escéptico**. Deberá tener un nível aceptable de desconfianza.

**d. Reservado.** Deberá mostrar interés y/ o conocimiento de los sentimientos de los demás. Deberá tender a ser un buen comunicador.

**e. Pasivo-Agresivo**. Bajo presión deberá tender a trabajar en equipo, hacer caso de las peticiones de los demás, y a mantener siempre la calma. Deberá evitar ser terco, dejar inconcluso el trabajo y ser poco cooperador.

**f. Audaz**. Deberá estimar su capacidad, su valor, así como admitir sus propios errores.

**g. Arriesgado**. Deberá tener la capacidad de asumir riesgos, y buscar permanentemente emociones fuertes.

**h. Imaginativo.** Bajo presión deberá pensar y actuar de forma creativa.

**i. Servicial**. Deberá tender a ser agradable y son vocación de servicio.

**j. Poder**. Deberá tener deseos de tener éxito, de hacer que las cosas se realicen, marcar una diferencia y superar a la competencia.

**k. Seguridad.** Deberá estar consciente que durante la operación de la Franquicia deberá enfrentar riesgos e incertidumbre, especialmente en el área económica.

**l. Comercial.** Deberá tener interés por ganar dinero, obtener ganancias, encontrar nuevas oportunidades de negocios y un estilo de vida organizado en torno a la inversión y planificación financiera.

**m. Ambición.** Debe tener características de líder, buscar estatus y valorar el logro. Debe reflejar competitividad y ansiedad por avanzar por sí mismo.

**n. Sociabilidad.** Debe disfrutar la interacción social, ser alegre y debe tener la capacidad de trabajar tanto solo como con otras personas.

**o. Meticulosidad.** Debe tener la capacidad de seguir reglas, procedimientos, estándares. y supervisión cercana.

**p. Estilo de aprendizaje.** Debe disfrutar las actividades académicas y valorar la educación como un fin por sí mismo. Debe tender a disfrutar de la educación y del adiestramiento/capacitación.

**q. Habilidades personales.** Estas incluyen tanto las administrativas y gerenciales así como empresariales, de comunicación y sociales.

**r. Experiencia en el manejo de personal.** Es indispensable que el F**RANQUICIATARIO** cuente con experiencia comprobable sobre buen manejo de personal ya que de esto depende en gran medida su éxito.

**s. Estabilidad emocional y autocontrol.** El candidato debe ser constante cuando enfrenta presión, o al contrario, sensible y auto-crítica. Deben ser confiadas en sí mismas, resistentes al estrés y ser optimistas.

**t. Automotivación y sentido común.** Debe tener motivadores en su vida, es decir siempre debe tener entusiasmo para la autosuperación. También debe tener sentido común para solucionar problemas graves.

**u. Alto sentido de responsabilidad.** Debe mostrar una adecuada priorización en su vida, siendo responsable en todos sus actos.

**v. Capacidad de trabajo en equipo.** Debe ser líder para poder guiar a toda la franquicia y poder trabajar en equipo junto con ellos.

**13. Cuota de Franquicia, regalías y otros pagos.**

Se cobra una cuota de franquicia de 60,000.00 pesos mexicanos en el concepto de paquete básico que incluye todo el material necesario e insumos iniciales.

Las adecuaciones de instalación del local, permisos corren por cuenta del nuevo socio. Apromixamadamente arrojan una inversión entre 60,000 y 80,000 pesos.

No se cobran regalías solo 100 dólares anuales por mantenimiento de páginas de soporte e intranet.

**Capital de trabajo:** Dependerá de cada franquicia. Estimamos que pueda variar entre $125,000 y $170,000 pesos.

No podemos calcular exactamente la inversión que deberás efectuar para arrancar tu Unidad Franquiciada debido a los muchos factores que intervienen en la proyección total de costos, como el lugar, la cantidad de espacio arrendado, el nivel de remodelación que se necesita, etc. Tu inversión inicial también variará considerablemente según el método de financiamiento que utilices.