

ESTUDIO LEGAL

1. ESTUDIO LEGAL

1.1. Escritura de Constitución y Registro

1.1.1. Escritura Desarrollo Empresariales Tsebaoth S. De R.L. nombre comercial
SPAMASSAGE

RECIBIDO 24 MAY 2011



NOTARIA DEL ABOGADO

ISAURO AGUILAR G.

Colegiado No. 1734
DESPACHO LEGAL

Edificio Jiménez Castro # 305
Tegucigalpa, M.D.C., Honduras, C. A.

**TESTIMONIO
DE LA
ESCRITURA PUBLICA**

No. = 111 =

De: Desarrollos Empresariales
Tsebaath S. de R.L.

Otorgada por: Jerson Anain Figueroa Pinoth y
Monica Izabel Salgado Oyuela

A favor de: Ellos mismos

TEGUCIGALPA, M.D.C. 18 DE Marzo DEL AÑO 2011



PAPEL SELLADO OFICIAL
CINCO LEMPIRAS
2008 - 2011

Nº 3289488



TESTIMONIO

1 INSTRUMENTO/ NUMERO CIENTO ONCE (111).- En la ciudad de Tegucigalpa,
 2 Municipio del Distrito Central a los dieciocho días del mes de Marzo del dos mil once.-
 3 Ante mi, ISAURO AGUILAR G., Notario de este domicilio, inscrito en el Colegio de
 4 Abogados de Honduras con el numero MIL SETECIENTOS TREINTA Y CUATRO
 5 (1734) Y Exequátur de Notario expedido por la Honorable Corte Suprema de Justicia
 6 numero MIL CIENTO CUARENTA Y CINCO (1145) y, con Despacho Notarial en el
 7 Edificio Jiménez Castro, Tercer Piso, Cubiculo Trescientos Cinco (305), comparecen
 8 JERSON ANAIN FIGUEROA PINOTH y MONICA ISABEL SALGADO OYUELA,
 9 ambos mayores de edad, casados, hondureños y de este domicilio, quienes
 10 asegurándome hallarse en el pleno goce de sus derechos civiles, libre y
 11 espontáneamente dicen: Que han convenido celebrar, como en efecto celebran un
 12 contrato de Sociedad Mercantil y, al efecto constituyen una SOCIEDAD DE
 13 RESPONSABILIDAD LIMITADA que disponen se rija por los pactos y condiciones
 14 que a continuación expresan: CLAUSULA PRIMERA: FINALIDAD DE LA
 15 SOCIEDAD: Será finalidad de la sociedad: Realizar estudios de consultoría
 16 empresariales, ambientales, farmacéuticas e industriales; desarrollar actividades
 17 industriales extractivas, manufactureras y agropecuarias; compraventas mayoristas, al
 18 menudeo y al detalle, tanto a nivel nacional como internacional; brindar servicios de
 19 transporte, turismo, salubridad; servicios de cuidados personales como máquinas de
 20 masajes y spa, así como cualquier otra actividad de lícito comercio relacionada directa
 21 o indirectamente con la finalidad social. CLAUSULA SEGUNDA: DENOMINACION
 22 SOCIAL: La sociedad girará bajo la denominación de "DESARROLLOS
 23 EMPRESARIALES TSEBAOTH S. DE R. L" pudiendo darse a conocer al público en
 24 general con el nombre comercial de DESENTSE. CLAUSULA TERCERA: TIEMPO

Nº 3289488

periodo de dos años pudiendo ser reelecto. El Gerente General continuara en el

desempeño de sus funciones, aun cuando hubiere concluido el plazo para el que fue designado, mientras el nuevamente nombrado no tome posesión. La sociedad tendrá el derecho de revocar en cualquier tiempo a sus administradores. La representación judicial o extrajudicial, así como el uso de la firma social corresponderá al Gerente General nombrado por la Asamblea de los Socios, quien tendrá plenos poderes de administración y de dominio, con las mas amplias facultades para realizar toda clase de actos inherentes o relacionados con la finalidad de la sociedad; para otorgar y revocar poderes; para gestionar financiamientos y celebrar contratos de cualquier naturaleza, incluso fideicomisos, bajo las formas y condiciones que tenga a bien pactar; para la ejecución de actos de enajenación, transacción, constitución y aceptación de prendas e hipotecas y su cancelación, así como para todos los demás que por ser de riguroso dominio necesitan según la ley de mandato expreso como: aperturar y administrar cuentas en Bancos, comprar, vender, arrendar, hipotecar, constituir usufructo, etcétera, sobre bienes muebles o inmuebles de la sociedad; para desistir en primera instancia de la acción deducida, aceptar la demanda contraria, deferir el juramento decisorios, aceptar su delación, renunciar los recursos y los terminos legales, absolver posiciones, otorgar a los árbitros facultades de arbitrajes, comprometer, aprobar convenios, percibir y, finalmente para llevar a cabo cualquier operación o negocio que sea necesario para el logro de la finalidad social, sin ninguna limitación. **CLAUDULA SEPTIMA: POLITICAS PARA LA CESION O DIVISION DE LAS PARTES SOCIALES:** Los socios no pueden ceder sus derechos en la sociedad sin el consentimiento de todos los demás, y sin él tampoco pueden admitirse otros nuevos. En caso de que se autorice la cesión a favor de persona extraña a la sociedad, los socios tendrán el derecho del tanto, y gozarán de un plazo de quince

DE DURACION DE LA SOCIEDAD: La sociedad se constituye por tiempo indefinido.-

CLAUSULA CUARTA: CAPITAL SOCIAL, SUSCRITO Y PAGADO: El capital social

se fija en la cantidad de DOCE MIL QUINIENTOS LEMPIRAS EXACTOS

(LPS.12,500.00) que ha sido íntegramente suscrito y exhibido en este acto en

numerario únicamente el cincuenta por ciento (50%) por los socios de la siguiente

manera: el socio JERSON ANAIN FIGUEROA PINOTH suscribe la suma de SEIS

MIL QUINIENTOS LEMPIRAS (Lps.6,500.00) y exhibe TRES MIL DOSCIENTOS

CINCUENTA LEMPIRAS (Lps.3,250.00) y la socia MONICA ISABEL SALGADO

OYUELA suscribe la suma de SEIS MIL LEMPIRAS (Lps.6,000.00) y exhibe TRES

MIL LEMPIRAS (Lps.3,000.00) de las partes sociales pagadas en efectivo de la forma

que se ha indicado según certificados de depósito a la vista no en cuenta Número

459801 del Banco BAC CREDOMATIC de fecha dieciséis de marzo del presente año

por la cantidad de SEIS MIL DOSCIENTOS CINCUENTA LEMPIRAS (LPS.6,250.00)

expedido a favor de la sociedad y que me exhibe y que yo, el Notario, Doy Fe tener a

la vista. Lo que significa que sus respectivas partes sociales están pagadas en un

CINCUENTA POR CIENTO (50%). La sociedad llevara un libro especial de socios,

en el que se inscribirá el nombre y el domicilio de cada uno, con indicación de sus

aportaciones y la transmisión de las partes sociales. **CLAUSULA QUINTA:**

DOMICILIO DE LA SOCIEDAD: El domicilio de la sociedad será la ciudad de

Tegucigalpa, Municipio del Distrito Central, departamento de Francisco Morazán y

cuando la sociedad, considere conveniente, podrá establecer sucursales o agencias

en cualquier parte del país y/o en el extranjero. **CLAUSULA SEXTA:**

ADMINISTRACION DE LA SOCIEDAD: La Sociedad será administrada por uno o

más Gerentes, que podrán ser socios o personas extrañas a la sociedad, y

desempeñara su cargo personalmente y nunca por medio de representantes, y por un

25

8848836

1 días para ejercerlo, contado desde la fecha de la junta en que se hubiere otorgado la
2 autorización. (Si fueren varios los socios que quieran usar de este derecho, les
3 competirá a todos ellos, en proporción a sus aportaciones. **CLAUSULA OCTAVA:**
4 **AUMENTO DE CAPITAL SOCIAL:** En los aumentos del capital social se observaran
5 las mismas reglas de la constitución de la sociedad, y los socios tendrán preferencia
6 para suscribirlo en su proporción a sus partes sociales. **CLAUSULA NOVENA:**
7 **DISTRIBUCION DE UTILIDADES.** La distribución de las utilidades o de las pérdidas
8 se hará en proporción al importe de las partes sociales. Todo socio tiene derecho a
9 pedir que la asamblea general de los socios se reúna para la aprobación del Balance
10 General y el Estado de Resultados y delibere sobre la distribución de las utilidades que
11 resulten del mismo. **CLAUSULA DECIMA.- CAPITAL DE RESERVA.** De las
12 utilidades netas de la sociedad, deberá separarse anualmente el cinco por ciento (5%)
13 como mínimo, para formar el capital de reserva hasta que el importe del mismo
14 alcance la quinta parte del capital social. El capital de reserva deberá ser
15 reconstituido en la misma forma cuando disminuya por cualquier motivo. **CLAUSULA**
16 **DECIMO PRIMERO: LA ASAMBLEA DE LOS SOCIOS.** La asamblea de socios es el
17 órgano supremo de la sociedad, y tendrá las facultades siguientes: Discutir, aprobar,
18 modificar o reprobado el balance general correspondiente al ejercicio social clausurado,
19 y tomar con referencia a él las medidas que juzgue oportunas; decretar el reparto de
20 utilidades; nombrar y remover a los gerentes; designar, en su caso, el comisario o
21 consejo de vigilancia; resolver sobre la cesión y división de las partes sociales, así
22 como sobre la admisión de nuevos socios; acordar, en su caso, que se exijan las
23 aportaciones suplementarias a las prestaciones accesorias; acordar el ejercicio de las
24 acciones que correspondan para exigir daños y perjuicios a los otros órganos sociales,
25 designando, en su caso, la persona que ha de seguir el juicio; decidir la disolución de

Nº 3289487

la sociedad; modificar la escritura social; se reunirá por lo menos una vez al año en el

domicilio social, en cualquier fecha, pero dentro de los cuatro meses que sigan a la
clausura del ejercicio social y las demás que le correspondan conforme a la ley.- Las
asambleas serán convocadas por el Gerente General por medio de tarjetas postales
certificadas con acuse de recibo, que deberán contener el orden del día y remitirse a
cada socio, por lo menos con ocho días de anticipación a la celebración. La asamblea
se instalará validamente si concurren socios que representen, por lo menos, la mitad
del capital social. Si dicha asistencia no se obtiene en la primera reunión, los socios
serán convocados por segunda vez, y la asamblea funcionará validamente cualquiera
que sea el número de los concurrentes. Todo socio tendrá derecho a participar en las
decisiones de las asambleas y gozará de un voto por cada cien lempiras de su
aportación.- Las resoluciones de la asamblea se tomarán por mayoría de votos,
excepto en los casos de modificación de la escritura social, para la cual se requerirá,
por lo menos, el voto de las tres cuartas partes del capital social, a no ser que se trate
del cambio de los fines de la sociedad o que la modificación aumente las obligaciones
de los socios, casos en los que requerirá la unanimidad de los votos. CLAUSULA

DECIMO SEGUNDA.: DISOLUCION DE LA SOCIEDAD: La Sociedad se disolverá
por cuales quiera de las siguientes causas: 1) Imposibilidad de realizar los fines de la
sociedad; 2) Reducción de los socios a un número inferior a dos; 3) Pérdida de las
dos terceras partes del capital social, 4) Acuerdo de los socios tomado en asamblea.-
Acordada por la asamblea de los socios la disolución de la sociedad, se procederá a
liquidarla por liquidador nombrado por los socios en la misma asamblea. Si los socios
no hicieren el nombramiento, lo hará la autoridad judicial correspondiente, a petición
de cualquier socio. En los demás, la disolución y liquidación de la sociedad se
efectuara de conformidad con lo dispuesto en el Código de Comercio.- CLAUSULA

328988

DECIMO TERCERA: Al instalarse la Asamblea se procederá a la elección de su
1
directiva, la cual estará integrada por un Presidente y un Secretario.- Esta directiva
2
dirigirá la Asamblea y al final de la misma, el Secretario levantará y firmará con el
3
Presidente el Acta correspondiente.- **CLAUSULA DECIMO CUARTA:**
4
NOMBRAMIENTO DE COMISARIO: La Asamblea de los Socios determinará el
5
nombramiento del Comisario o la constitución de un Consejo de Vigilancia, cuando
6
o estime conveniente, quien podrá ser socio o persona extraña a la sociedad.-
7
CLAUSULA DECIMO QUINTA: PERIODO DE EJERCICIO SOCIAL: El ejercicio social
8
se contara del primero (1º) de enero al treinta y uno (31) de diciembre de cada año.- El
9
inventario, balance general y estado de perdidas y ganancias se practicarán y
10
elaborarán al final de cada ejercicio económico.- Por excepción, el primer ejercicio
11
social comprenderá solo el tiempo que resta para que termine el año en curso.
12
CLAUSULA DECIMO SEXTA: De común acuerdo los otorgantes deciden nombrar a
13
partir de esta fecha y en forma indefinida hasta que se revoque su nombramiento por
14
parte de la Asamblea de Los Socios al socio **JERSON ANAIN FIGUEROA PINOTH**
15
como Gerente General, con las facultades indicadas en la Cláusula Sexta de este
16
instrumento.- **CLAUSULA DECIMO SEPTIMA:** Salvo lo que disponga la Primera
17
Asamblea de Los Socios, o en su caso el Gerente General, desde esta fecha se
18
nombrará como Sub Gerente General de la sociedad a la socia **MONICA ISABEL**
19
SALGADO OYUELA con amplias y suficientes facultades de administración, pudiendo
20
otorgar poderes especiales, aperturar y administrar cuentas en bancos, y ejercer todos
21
los actos que le encomiende o delegue el Gerente General.- Así lo dicen y otorgan
22
ante mí, el Notario y enterados los otorgantes del derecho que la ley les confiere para
23
ser por sí este Instrumento, por su acuerdo de lectura íntegra, cuyo contenido
24
ratifican y firman conmigo y estampan su huella digital del dedo índice de la mano
25

Nº 3289487

Fecha: de todo lo cual, del conocimiento, edad, profesión, estado civil, nacionalidad y

vecindad de los comparecientes así como de haber tenido a la vista: a) Tarjetas de
identidad de: 0801-1980-14765; 0801-1981-04066; b) Registro Tributario Nacional
08011980147658; 08011981040669; DOY FE.- Firma y huellas digitales de JERSON
ANAIN FIGUEROA PINOTH y MONICA ISABEL SALGADO OYUELA, Firma y sello
notarial I. AGUILAR G.

Y a requerimiento de los señores JERSON ANAIN FIGUEROA PINOTH y MONICA
ISABEL SALGADO OYUELA en el mismo lugar y fecha de su otorgamiento, libro,
sello y firma esta primera copia en el papel sellado correspondiente, con los timbres de
ley debidamente cancelados, quedando su original con el cual concuerda en el número
preinserto de mi protocolo corriente de este año, en donde anoté este libramiento. -



	REGISTRO MERCANTIL FRANCISCO MORAZAN
	CENTRO ASOCIADO I.P.
MATRICULA:	2520609
INGENTO CON EL No.	9500
	DEL LIBRO DE COMERCIANTES SOCIALES
	26-05-2011
	Figuerola





ESTUDIO
ECONÓMICO/FINAN
CIERO

2. ESTUDIO ECONÓMICO

Tabla 1: inversión

Descripción	Inversión	Financiamiento	
	Total	Inversión	
INVERSION FIJA			
Aquamassage Estándar Model	511,842.00		511,842.00
Elaboracion de Kiosko	20,000.00	-	20,000.00
Sillas clientes	1,600.00	-	1,600.00
Caja Registradora	4,500.00	-	4,500.00
Computadora personal	5,500.00	5,500.00	
Costos de Introduccion y Nacionalizacion	79,900.00	-	79,900.00
Sub-Total Inversión Fija	623,342.00	5,500.00	617,842.00
INVERSION DIFERIDA			
Gastos de Organización	11,690.00	11,690.00	
Publicidad y mercadeo	35,000.00	35,000.00	
Instalacion de equipo	3,000.00		3,000.00
Sub-Total Inversion Diferida	49,690.00	46,690.00	3,000.00
CAPITAL DE TRABAJO (3 Meses)			
Servicios publicos	9,600.00	9,600.00	-
Salarios	69,000.00	69,000.00	-
Alquileres	105,000.00	105,000.00	-
Insumos	6,000.00	10,500.00	-
Sub-total Capital de Trabajo	189,600.00	194,100.00	-
Sub Total de Inversión	862,632.00	246,290.00	620,842.00
Imprevisto 2%	17,252.64	4,925.80	31,042.10
	879,884.64	251,215.80	651,884.10

Tabla 2: Estado de Resultado

INGRESOS					
Ventas Brutas	733,814.01	2,411,585.67	2,652,744.24	2,918,018.66	3,209,820.53
Ventas Netas	733,814.01	2,411,585.67	2,652,744.24	2,918,018.66	3,209,820.53
COSTOS DE SERVICIO					
DIRECTOS					
Insumos	3,600.00	4,320.00	5,184.00	6,220.80	7,464.96
Regalías	5,000.00	5,750.00	6,325.00	6,957.50	7,653.25
Mano de Obra Directa	30,250.00	72,600.00	72,600.00	72,600.00	72,600.00
Contribuciones IHSS e INFOP	1,750.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00
Prestaciones Sociales 16.6%	5,021.50	12,051.60	12,051.60	12,051.60	12,051.60
Derechos adquiridos por ley 19.4%	5,868.50	14,084.40	14,084.40	14,084.40	14,084.40
SUB-TOTAL	51,490.00	113,006.00	114,445.00	116,114.30	118,054.21
INDIRECTOS					
Combustible, lubricantes y repuestos	15,000.00	16,200.00	17,496.00	18,895.68	20,407.33
Depreciaciones maquinaria y equipo	42,226.66	101,344.80	101,344.80	101,344.80	101,344.80
Energía Eléctrica	6,400.00	15,360.00	16,128.00	16,934.40	17,781.12
Agua y teléfono	5,000.00	12,000.00	12,360.00	12,607.20	12,859.34
SUB-TOTAL	68,626.66	144,904.80	147,328.80	149,782.08	152,392.60
GASTOS DE ADMINISTRACION					
Sueldos	62,500.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00
Contribuciones IHSS e INFOP	2,996.00	5,136.00	5,136.00	5,136.00	5,136.00
Prestaciones Sociales	10,375.00	24,900.00	24,900.00	24,900.00	24,900.00
Derechos adquiridos por ley	12,125.00	29,100.00	29,100.00	29,100.00	29,100.00
Paperería e insumos	3,500.00	8,400.00	8,400.00	8,400.00	8,400.00
SUB-TOTAL	91,496.00	217,536.00	217,536.00	217,536.00	217,536.00
GASTOS DE VENTA					
Sueldos	12,500.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
Contribuciones IHSS e INFOP	1,750.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00
Prestaciones Sociales	2,075.00	4,980.00	4,980.00	4,980.00	4,980.00
Derechos adquiridos por ley	2,425.00	5,820.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Publicidad	50,000.00	57,500.00	66,125.00	76,043.75	87,450.31
Pago de alquiler Local	150,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00
pago de Maquina	97,076.00	252,399.30	232,983.97	116,495.00	0.00
SUB-TOTAL	315,826.00	714,899.30	703,288.97	596,718.75	491,630.31
GASTOS FINANCIEROS					
Intereses	40,724	51,913	29,899	0	0
SUB-TOTAL	40,724.00	51,913.00	29,899.00	0.00	0.00
TOTAL DE GASTOS	568,162.66	1,242,259.10	1,212,497.77	1,080,151.13	979,613.12
Utilidad antes del Impto.	165,651.35	1,169,326.57	1,440,246.47	1,837,867.53	2,230,207.41
Impuestos sobre la Renta	41,412.84	292,331.64	360,061.62	459,466.88	557,551.85
UTILIDAD NETA	124,238.51	876,994.93	1,080,184.85	1,378,400.65	1,672,655.56
Reserva legal (5%)	6,211.93	43,849.75	54,009.24	68,920.03	83,632.78
	118,026.58	833,145.18	1,026,175.61	1,309,480.62	1,589,022.78
+ DEPRECIACIONES, AMORTIZAC	65,910.09	187,126.15	197,285.64	212,196.43	226,909.18
RESERVAS PRESTACIONES SOCIALES					
FLUO DE CAJA NETO	190,148.60	1,064,121.08	1,277,470.50	1,590,597.08	1,899,564.74
FLUJO NETO DE CAJA INCLUY	879,884.64				
FLUJO NETO DE CAJA	-879,884.64	190,148.60	1,064,121.08	1,277,470.50	1,590,597.08
CALCULO DE LA TIR	81.8393%				

Tabla 3: TIR, VAN Y periodo de recuperación

10.7 Periodo de Recuperación

Año	Beneficios Netos	Beneficios acum
0		
1	190,148.60	190,148.60
2	1,064,121.08	1,254,269.67
3	1,277,470.50	2,531,740.17
Periodo de Recuperacion		
4	1,590,597.08	4,122,337.25
5	1,899,564.74	6,021,901.99

Periodo de recuperacion	879,884.64
	1 años
	7 meses
	21 dias

Indice de Rentabilidad		
IR	FNEd	2,503,542.00
	Inversión	879,884.64
		2.85

Tabla 4: Flujo de Casa

Aquamassage						
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO						
R U B R O S	Periodo Inicial	2011	2012	2013	2014	2015
SALDO INICIAL						
INGRESOS						
Saldos Disponibles		164,599.90	331,065.07	1,309,404.80	2,490,934.45	3,970,679.90
Ventas al Contado		733,814.01	2,411,585.67	2,652,744.24	2,918,018.66	3,209,820.53
Prestamos Bancario	651,884.10					
Aportacion Fondos Propios	251,215.80					
Fondo de prestaciones						
TOTAL DE INGRESOS	903,099.90	898,413.91	2,742,650.74	3,962,149.04	5,408,953.12	7,180,500.44
EGRESOS						
Inversion Fija						
Maquina XLS 250 Aquamassage	626,100.00					
Elaboracion de Kiosko	20,000.00					
Sillas clinetes	3,000.00					
Caja Registradora	4,500.00					
Computadora personal						
Costos de Introduccion y Nacionalizaci	79,900.00					
Gastos de Organización						
Publicidad y mercadeo						
Instalacion de equipo	5,000.00					
SUB-TOTAL	738,500.00					
Por Operación						
Insumos		3,600.00	4,320.00	5,184.00	6,220.80	7,464.96
Sueldos, salarios y contribuciones sociales		149,636.00	357,072.00	356,252.00	356,252.00	356,252.00
Gastos de Atención en servicios		31,400.00	49,310.00	52,309.00	55,394.78	58,701.05
Gastos Administracion excepto Depreciación		3,500.00	8,400.00	8,400.00	8,400.00	8,400.00
Gastos de Venta excepto Depreciación		297,076.00	669,899.30	659,108.97	552,538.75	447,450.31
Gastos Financieros (intereses, comisiones, etc)		40,724.00	51,913.00	29,899.00	0.00	0.00
Impuesto sobre la Renta		41,412.84	292,331.64	360,061.62	459,466.88	557,551.85
SUB-TOTAL		567,348.84	1,433,245.94	1,471,214.59	1,438,273.21	1,435,820.17
Amortizaciones						
Préstamo del Banco						
Otras Amortizaciones (Espec.)						
SUB-TOTAL						
TOTAL EGRESOS	738,500.00	567,348.84	1,433,245.94	1,471,214.59	1,438,273.21	1,435,820.17
Disponibilidad (Saldo) FLUJO DE EFEC	164,599.90	331,065.07	1,309,404.80	2,490,934.45	3,970,679.90	5,744,680.26
Saldo final en Banco	164,599.90	331,065.07	1,309,404.80	2,490,934.45	3,970,679.90	5,744,680.26

Tabla 5: Calculo de Planilla

PUESTO	SUELDO MENSUAL BASE	CANTIDAD	SUELDO BASE TOTAL MENSUAL	HORAS EXTRAS	INFOP	RAP	IHSS	SUELDO TOTAL	TOTAL ANUAL
Personal de administracion									
Director Tegucigalpa	12,500.00	1	12,500.00	0.00	125.00	187.50	428.00	12,500.00	150,000.00
								-	-
								-	-
SUB TOTAL	12,500.00	1	12,500.00	0.00	125.00	187.50	428.00	12,500.00	150,000.00
(IHSS, RAP, INFOP)									8,886.00
Prestaciones Sociales									24,900.00
Derechos Adquiridos									29,100.00
								TOTAL	212,886.00
								Planilla Real	187,986.00
Personal de Venta									
Asesora de Salud	6,640.00	1	6,640.00	0.00	66.40	99.60	428.00	6,640.00	79,680.00
Ejecutivo de Negocios	2,500.00	1	2,500.00	0.00	25.00	37.50	428.00	2,500.00	30,000.00
SUB TOTAL	9,140.00	2	9,140.00	0.00	91.40	137.10	856.00	9,140.00	109,680.00
(IHSS, RAP, INFOP)									13,014.00
Prestaciones Sociales									18,206.88
Derechos adquiridos por ley									21,277.92
								TOTAL	162,178.80
								Planilla Real	143,971.92
								TOTAL	331,957.92

Tabla 6: Gastos de Administración

GASTOS DE ADMINISTRACION

GASTOS DE ADMINISTRACION	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Fijos					
Sueldos	62,500.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00
Contribuciones IHSS e INFOP	2,996.00	5,136.00	5,136.00	5,136.00	5,136.00
Prestaciones Sociales	10,375.00	24,900.00	24,900.00	24,900.00	24,900.00
Derechos adquiridos por ley	12,125.00	29,100.00	29,100.00	29,100.00	29,100.00
Papelaría e insumos	3,500.00	8,400.00	8,400.00	8,400.00	8,400.00
Total Gastos Fijos	91,496.00	217,536.00	217,536.00	217,536.00	217,536.00
Variables					
Total Gastos Variables	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL Gastos de Administracion	91,496.00	217,536.00	217,536.00	217,536.00	217,536.00

Tabla 7: Gasto de venta

GASTOS DE VENTA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Fijos					
Sueldos	12,500.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
Contribuciones IHSS e INFOP	1,750.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00
Prestaciones Sociales	2,075.00	4,980.00	4,980.00	4,980.00	4,980.00
Derechos adquiridos por ley	2,425.00	5,820.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Publicidad	50,000.00	57,500.00	66,125.00	76,043.75	87,450.31
Total Gastos Fijos	68,750.00	102,500.00	110,305.00	120,223.75	131,630.31
Variables					
pago de Maquina	97,076.00	252,399.30	232,983.97	116,495.00	0.00
Total Gastos Variables	97,076.00	252,399.30	232,983.97	116,495.00	0.00
SUB-TOTAL	315,826.00	714,899.30	703,288.97	596,718.75	491,630.31

Tabla 8: Costo de atención al cliente SPAMASSGE

INDIRECTOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Combustible, lubricantes y repuestos	15,000.00	16,200.00	17,496.00	18,895.68	20,407.33
Depreciaciones maquinaria y equipo de Servicio	42,226.66	101,344.80	101,344.80	101,344.80	101,344.80
Energía Eléctrica	6,400.00	15,360.00	16,128.00	16,934.40	17,781.12
Agua y teléfono	5,000.00	12,000.00	12,360.00	12,607.20	12,859.34
Total (Lps)	68,626.66	144,904.80	147,328.80	149,782.08	152,392.60

Tabla 9: Punto de equilibrio

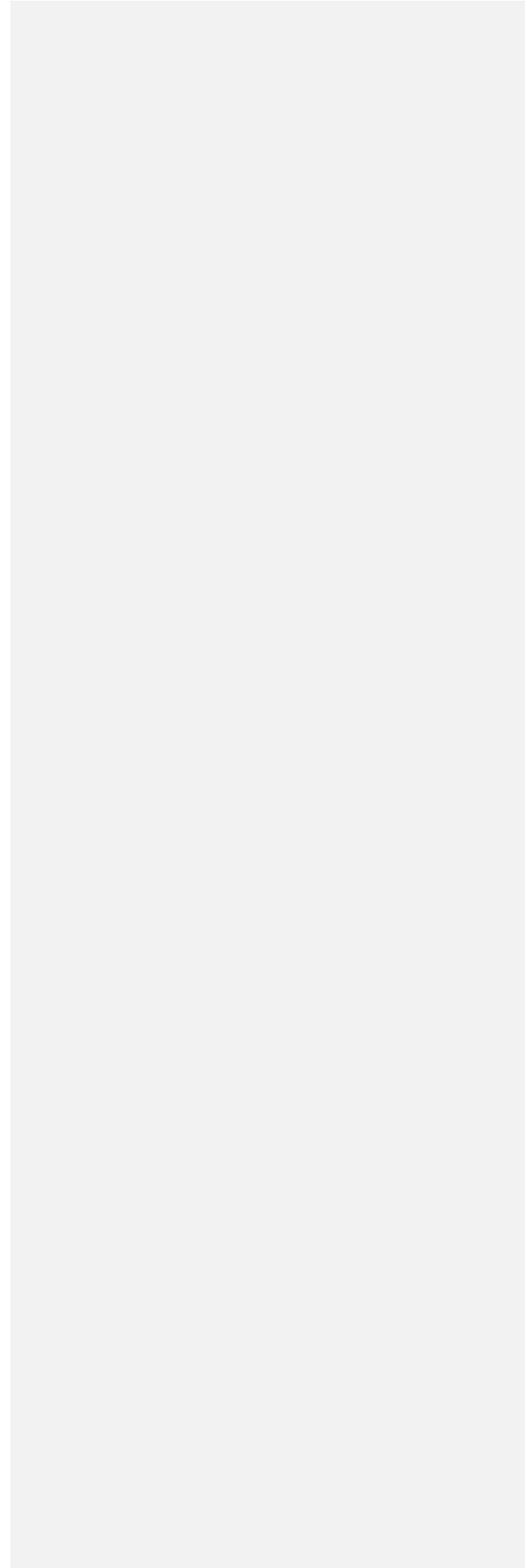
Clasificación de Costos y Gastos en Fijos y Variables
PUNTO DE EQUILIBRIO

Costos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FIJOS					
Atención	51,490.00	113,006.00	114,445.00	116,114.30	118,054.21
Gastos de Venta	68,750.00	102,500.00	110,305.00	120,223.75	131,630.31
Gastos de Admon	91,496.00	217,536.00	217,536.00	217,536.00	217,536.00
Gastos Financieros	40,724	51,913	29,899	0	0
Total Costos-Gastos Fijos	252,460.00	484,955.00	472,185.00	453,874.05	467,220.52
VARIABLES					
Atención	68,626.66	144,904.80	147,328.80	149,782.08	152,392.60
Gastos de Venta	97,076.00	252,399.30	232,983.97	0.00	0.00
Gastos de Admon	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Costos-Gastos Variables	165,702.66	397,304.10	380,312.77	149,782.08	152,392.60
Total Costos	418,162.66	882,259.10	852,497.77	603,656.13	619,613.12

El desglose de costos y gastos anterior se prepara para el calculos del punto de equilibrio a continuación.

Punto de equilibrio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	733,814.01	2,411,585.67	2,652,744.24	2,918,018.66	3,209,820.53
Menos:					
Costos Variables	165,702.66	397,304.10	380,312.77	149,782.08	152,392.60
Cantidad de min POR AÑO	38,566	126,741	139,416	153,357	168,693
Costos Variables Unitarios	4.30	3.13	2.73	0.98	0.90
Precio de Venta Unitario	19.03	19.03	19.03	19.03	19.03
Margen de Contribucion por unid.	14.73	15.89	16.30	18.05	18.12
Costos Fijos	252,460.00	484,955.00	472,185.00	453,874.05	467,220.52
Punto de equilibrio en unidades	17,138.04	30,514.06	28,968.95	25,144.11	25,778.78
Punto de equilibrio en Lempiras	326,095.73	580,609.26	551,209.60	478,431.99	490,508.38
Ventas	733,814.01	2,411,585.67	2,652,744.24	2,918,018.66	3,209,820.53
Punto de equilibrio en % de ventas	44%	24%	21%	16%	15%

CAPÍTULO 5:



ANÁLISIS DE RESULTADOS

CAPÍTULO 5: ANÁLISIS DE RESULTADO

5. Herramientas para análisis de datos

Es muy importante destacar que durante la investigación y en el instrumento de investigación los dueños de empresas, se mostraron muy interesados en querer profundizar

acera de la aplicación del modelo de microfranquicia en sus empresas, de esos resultados pudimos dar respuesta a varias interrogantes que se tenían del modelo.

5.1 Análisis de datos

En el gráfico 2 podemos observar que más del 43% los empresarios entrevistados conocen o han escuchado en qué consiste el modelo de microfranquicia, el otro 57% aún no tiene idea y les gustaría saber en qué consiste, cuáles son sus bondades lo que se han escuchado, desean iniciar de inmediato por la manera lógica que les ayuda a los empresarios a crecer sosteniblemente, más del 47% por ciento de los negocios que se están atendiendo en el CDE R12, están relacionados con el rubro de productos el cual se desarrolla en la transformación de materias primas, el otro restante está dividido entre Comercial y servicios respectivamente 22% y 31%, como lo indica el gráfico No. 3.

Algo que hay que resaltar es el hecho de ahora hay más mujeres emprendiendo, esto se debe a diferentes programas que son exclusivos de ellas de hecho hay un leve incremento en relación a los hombres, de hecho según el gráfico 4 hay más del 53% de los empresarios entrevistados son mujeres contribuyendo de manera significativa al desarrollo de su comunidad y todos los demás que están a su alrededor.

Como se planteó en el diseño metodológicos y en varios apartados las empresas entrevistadas están desarrollando un acompañamiento continuo por parte del CDE sin embargo en la investigación una de ellas tuvo que cerrar debido a la falta de seguridad (Mareros, impuesto de guerra) donde está ubicada. es por tal razón que el gráfico 5 aparece una empresa que no está operando sin embargo en un plano ideal el otro 96% está estableciendo por el momento que está operando en su mayoría con 4 años de antigüedad.

Una de las características que fundamenta esta investigación y es el hecho de que el 70% de los negocios entrevistados tienen características muy bien fundamentadas para ser microfranquiciado a demás que sus clientes le han indicado que tiene perspectiva para

microfranquiarse., mas del 47% estaría dispuesto a invertir para y el otro 53% esta mediamente interesado en invertir en el programa de microfranquicia .

Dentro de las características que plantean nuestra teorías esta clara que para ser un microfranquiciante deber tener ciertas características el liderazgo, asumir riesgo y tomar decisiones son algunas de las características que tiene aun mas fundamentadas y que le han hecho empujar en su negocios. Richard Cantillón, no las plantea desde sus inicios que el empresarios asume riesgo... y se comprueba con el hecho de que los mismos, consideran que ese fue un factor determinante para el éxito que tienen ahora.

Podemos mencionar que los empresarios entrevistados tienen un ímpetu y su experiencia a pesar de que es corta se han valido para fortalecer algunas de las empresas que se entrevistaron 78% de empresarios entrevistaron mencionaron que su experiencia en los negocios anda alrededor entre 1 años a 5 años el otro 22 % pose una experiencia nata en los negocios de mas de 5 años y 10 años en adelante, lo que hace ser que sean un estirpe de empresarios jóvenes con ideas innovadoras y muy vanguardistas, siendo muy abiertos a los cambios , de allí su interés para ser parte de programa.

Cada uno de los empresarios se le consulto cuanto se necesitaba para invertir en un negocios similar al que tienen el 60% de los entrevistados, asevero que con un rango de \$2000.00 a \$6,000.00 dólares. Se podría iniciar un negocio similar, considerando que están en mercado dinámico sus negocios en un 44% , así que existe la posibilidad de ingresar a mercados en donde algunos están ofreciendo lo mismo de sus negocios considerando que al menos el 41% de los negocios se podría replicar en menos de un mes y un 50% entre 2 a 7 meses para poder dar conocer dando un resultado del 91 %.

78% de las empresas indicaron están legalizadas y el otro 22% estará legalizada en los próximos meses trayendo como consecuencia que el 100% estará legalizada en pocos meses .

Es importante considerar que no todas las empresas serán microfranquiada sin embargo 7 de cada 10 podrían ser microfranquicias ya que cumplen con los estándares medios para ser franquicia lo que es un número alentador ver apéndice 1 que nos especifica la calificación numero de intención de ser microfranquiada, a demás esto coincide en un 70% de las empresas entrevistadas poseen un estructura administrativa robustecida; sin embargo el CDE R12 , esta trabajando en fortalecer para completar el 100% de las empresas entrevistadas.

Una de las preguntas importantes es responder si hay ambiente desde la perspectiva del empresario generando 62% de que actualmente hay un ambiente favorable y económico optimo para que se puedan dar el proceso microfranquiciario.

Es atrayente saber que no todos requieren o tiene el apoyo familiar hay 38% de los empresarios que dentro de sus razones por la que no recibe apoyo familiar esta, prefiere trabajar solo, prefiere tener distancia en los negocios y /o los familiares no están muy interesados en aportarles ni dinero ni ideas.

Una de las principales instituciones que brinda apoyo es CCIT y el CDE R12 generando con ello un sinergia que permite al empresario comprender los diferentes aspectos de su negocios y el mercado al cual esta dirigido, en el caso particular de estas empresas sus ventas mayoritarias están enfocadas en clase media baja y popular y masivo por lo que es una gran oportunidad para apuntarle a la base de pirámide.

Mas 90% de las empresas entrevistadas le gustaría ser parte de una prueba piloto para microfranquiciar su negocio, pero es importante destacar que el 10% indico que no lo haría por que hay que ver la inversión y ver que la empresa se consolide

5.2 Análisis de la Hipótesis

Cabe resaltar que es muy importante dentro de nuestra análisis la comprobación de nuestra hipótesis

Hipótesis 1.1. Del total de las empresas atendidas por el CDE-R12, al menos hay un 80% que cuenta con los elementos mínimos Micro franquiciar.

Esta Hipótesis se acepta del 100% de las empresas **entrevistas** 90% de las empresas cuenta con los requerimientos mínimos de trabajo , para la implementación de un programa de microfranquicia

Hipótesis 1.2. El 45% de las empresas afiliadas al CDE-R12, son dirigidas por mujeres empresarias.

En el caso de esta Hipótesis se acepta debido que se comprobó que las mujeres por medio de varios programas **a** logrado sobre llevar e incursionar en la parte empresarial considerando que 53% son las que manejan y son dueñas de su negocio por lo tanto esta hipótesis es aceptada .

Hipótesis 1.3 Las empresas asesoradas por CDE-R12, en su mayor parte están en el rubro de servicios.

En el caso de esta hipótesis se rechaza debido a que la mayoría de los negocios están ligados a manufacturar productos, sin son el grupo **mas** grandes después de los negocios de productos.

Hipótesis 2.1 de los Empresarios que están siendo evaluados al menos el 70% cuenta con el perfil para microfranquiarse.

Es importante afirmar que el 90% de las empresas cuenta con un buen perfil para ser microfranquiada, ya que en el apéndice 1, nos muestra cada reactivos necesarios y las valoraciones que nos permiten afirmar que esas empresas con unos ajustes pueden ser micranquiada

Comentado [NGR1]: No veo cómo se determina esto con el apéndice 1

Hipótesis 2.2 Mas del 50% de empresarios tuvo formación empresarial para crear su empresa.

En efecto **mas** del 71% de los empresarios han recibido asistencia técnica por parte de gobierno, empresa privada o academia , para mejorar algunos aspectos importantes de las capacidades de sus empresas aceptando dicha hipótesis y comprobando que si hay asistencia formativa de alguna institución

Hipótesis 2.3 el 90% de las empresas que están adscritas al CDE están debidamente constituidas y legalmente con su marca Registrada.

Esta hipótesis se rechaza debido a que solo el 78% de las empresas están debidamente legalizadas, si es importante manifestar que varias de las empresas al **omento** de la entrevista indicaron no estar con algunos aspectos legales, pero que si estaban ya en marcha dicha solicitud, así que a pesar de que no están en 90% legalizadas se espera que para los próximos meses ya estén todas benditamente legalizadas.

Hipótesis 2.4 50% de los empresarios que se van a microfranquiciar tiene el apoyo familiar

Esta hipótesis es aceptada debido a que de las empresas y empresarios entrevistados 62,5% recibe apoyo familiar en diferentes circunstancias llámese estas económicas, emocionales, materiales y de asesoría.

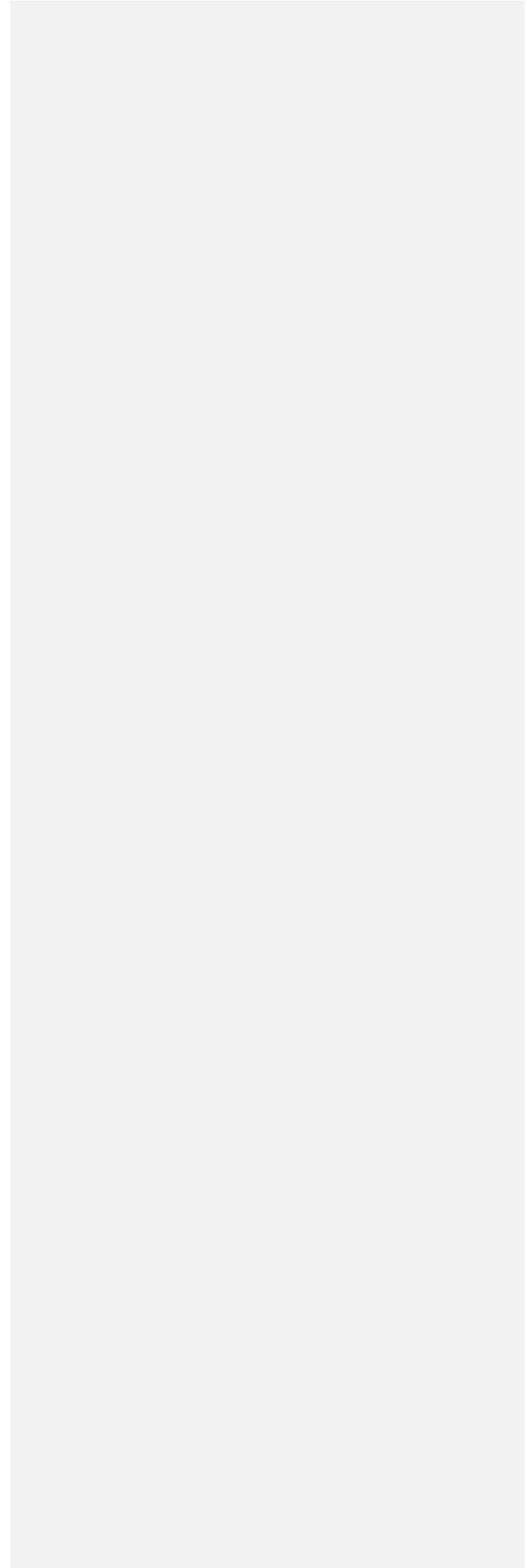
Hipótesis 2.5 **mas** 65% de empresarios cuentan dentro de sus planes considerar la expansión.

Se acepta la hipótesis debido a que la perspectiva de expansión por parte de los empresarios **esta** en muy de acuerdo y totalmente de acuerdo 87% por lo que si hay una gran perspectiva de crecimiento, generando con ello una posibilidad auténtica para microfranquiciar

Hipótesis 3.1 : Es posible la aplicación del modelo en una de las empresas inscritas en el CDE R12.

Se ha seleccionado a una de las empresas donde se le aplicó los instrumentos, diagnósticos y plan de viabilidad para la aplicación del modelo y desarrollo del proceso microfranquiciario dando como resultados extraordinarios y que sirvieron como estrategia de desarrollo para la empresa SPAMASSAGE, considerando una cobertura de mercado **aun** mayor.

CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES



CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES

6. Implicaciones por cada una de las preguntas de investigación

6.1 Conclusiones

1. El emprendimiento en una disciplina científica que estudia al emprendedor en ámbito empresarial, es por ello que este tipo de investigaciones aporta al conocimiento y ayuda **aun mas a ser participe del gran dialogo** del emprendimiento global.
2. Se han identificado 38 empresas de las cuales 10 pertenecen al sector servicios, 15 al sector productos y 7 al sector comercial, el 70% de ellas se puede microfranquiciar, cuanta con los reactivos necesarios para aplicar el modelo, su negocios es fácil de replicar, la inversión es una inversión que **esta** dentro del rango, necesarias para establecer un ecosistema microfranquiciario, además están debidamente legalizadas.
3. Debido a las características y a los procesos de formación y aplicación de clínicas específicas se **considero** que de los 38 empresas 27 de los empresarios tienen los requerimientos y **características espaciales para ser micro franquiciador ya que cuentan con las características , apoyo familiar, las redes de contacto y están en continua capacitación.**
4. La Simulación del modelo microfranquiciario a la empresa SPAMASSASE logro establecer un punto de referencia donde las empresas **con las características similares pueden impregnarse y por ende estrategia de desarrollo para las empresas del centro de desarrollo empresarial .**

Comentado [NGR2]: No encontré en el contenido el sustento para esta aseveración

Comentado [NGR3]: A ¿qué se refiere con impregnarse?

Bibliography

Diaz, C. (2002). *La Creacion de Empresas, Revisión Historica de Teorias y Escuelas* . Trujillo: La Coria .

Scielo. (1 de 06 de 2009). *google.academy*. From http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S1657-62762009000100005&script=sci_arttext&tlng=pt

Vesper, K. H. (1982). *New venture Strategies*. MA, USA : Prentice Hall.

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The Promese an Entreprenurship as a Field Research. *Academy of Management Review* , 251 (1), 220.

Jimenez, c. &. (JUNIO de 2005). Emprenderismo, accion guabernamental y academia, . *INNOVAR Revista de ciencias Administrativas* , 17.

Ramirez, A. R. (2009). Nuevas perspectiva para entender el emprendimiento Empresarial . *Scielo* , 2.

Palau, N. V. (2012). *Actividad Emprendedora*. Madrid : Instituti quimic de Sarria .

Aguelo, G. D. (2012). Auto Empleo y emprendimiento una hipotesis de trabajo para explicar una estrategia adoptada por los gobiernos . *Redalyc* , 113.

Schumann, h. (2000). la tranpa de la Globalización. In H. Schuman. Madrid: Taurus.

donna Kelley, s. s. (2015/2016). *gemconsortium.org*. From www.gemconsortium.org: www.gemconsortium.org/download@file

Rengifo, F. A. (2015). Definicion de los lineamientos generales de una politica publica para el fomento del emprendimiento . Ecuador .

vasquez, A. (2005). Las nuevas fuerzas del desarrollo . Barcelona .

Agueda, G. L. (2015). Historia empresarial y emprendimiento. *Encrucijada del emprendimiento* , pp. 23,24.

Veciana, J. M. (2005). *La creacion de Empresas, Un enfoque gerencial*. Barcelona .

Brunet, I. (2004). Teorias sobre la figura del emprendedor. *Universidas de Rovira i virgili* , pp. 81-103.

Marshall, A. (2010). *El empresario, Teorias sobre el Empresario* . Universidad de Laval , Departamento de Ciencias Economicas .

Edwin Tarapuez Chamorro, j. A. (8 de 9 de 2008). Knight y Sus aporte a la teoria del Emprendor. *Scielo* , 3.

Botero, J. j. (diciembre de 2007). Algunos Aporte Clasicos a la teoria Emprendedora. *Entreprenurship* , pp. 4,5, 7 6.

Brockhaus, R. H. (1985). The Psychology of the entreprenurs. In *the artana Science or Entreprenurship* (pp. 25 -48). Cmabrige .

Jarillo, J. (1989). Entreprenurship the growth. *Journal of busines Working* , 133-147.

Muñoz, C. (2011). *Diseño de incubadora de negocios Biotecnologico*. SENA. Medellin: Universidad de los Andes.

Aldich, H. (1979). *Organization and Environment*. Prentice Hall.

Rodriguez, V. C. (2009). *El principio del Isofismo en la teoria de la ecologia de poblaciones*. UNiversidad de Oviedo.

Duarte Cueva, F. (2007). Emprendimiento . *Revista del departamento Academico de ciencias administrativas* , 47-55.

Moriano, J., Topa, G., & Encarna, V. (2009). Identificación Organizacional y cultura Intraemprededora . *Revista de Murcia* , 277-287.

Santos J, F., Barroso, M., & Carmen, G. (2013). Emprendimiento Global y emprendimientos sociales . *Revista de Economía Mundial* , 35.

Veciana, J. m. (2005). *Creacion de Empresas un enfoque gerencial* (Vol. 33). España: La caja de ahorros y pensiones de barcelona .

Conde, A. (2010). *Desarrollo de un modelo de Reproducción microfranquicia en Mexico* . FUNDES , México .

Sampieri, R. (2010). *Metodología de Investigación* . Mexico .

Salkind, N. (1998). *Investigación descriptiva*. pretince Hall.

Aldrich, H. (1990). *oRGANIZATION AND ENVIROMENT*.

balasch, R. (1997). *Sata el signe de le excel-lencia*. barcelona .

Boumol, W. J. (1990). Entreprenurship; Productive, un productive. *Jurnal political Economy* , 893-921.

bygrave, W. D. (2009). he entrepreneurship paradigm (1): a philosophical look at its research methodologies. *Journal of Entrepreneurship Theory and Practice* . *Journal of entrepreneurship theory and practice* .

F., C. (2011). *La Burgesia Emprenedora*. Barcelona . *Proa* .

Cabanillas, A. (2012). *La Vanguardia*, 19 de agosto de 2012 . *Suplemento Dinero 1*

Coduras Martínez, A. (2006). La motivación para emprender en España. *Ekonomiaz*, 62, 12-39.

García Delgado, J. L. (dir) (1999). *España, Economía: Ante el Siglo XXI*. Madrid: Espasa Calpe.

Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture

creation. *Academy of Management Review*, 10, 4, 696-706. Gartner, W. B. (1988). "Who

is an entrepreneur?" Is the wrong question. American Journal of Small Business, 12, 4, 11-32.

ANEXOS

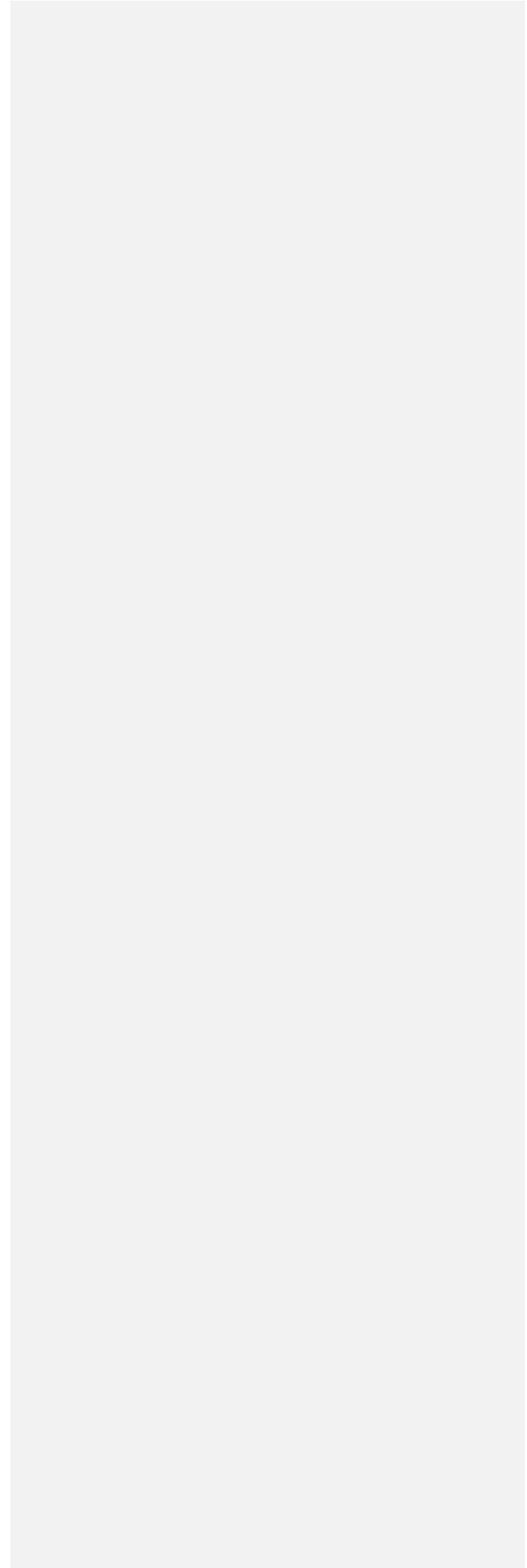
Anexo 1 : Base de datos CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL REGION 12 CENTRO



BASE DE DATOS EMPRESAS ACTIVAS

Nº	CLIENTE	NOMBRE DE LA EMPRESA	CORREO ELECTRONICO	DIRECCION DE LA EMPRESA
1	Cluara Susana	Cerna Orestes	ipachitobanos@hotmail.com	Francisco Morazan, Santa Lucía, Aldea López Prieto
2	Rey Alberto	Gerca Maldonado	info@gerca.com.gt	Tepepetipica, Melipal, zona 504 F-06
3	Zuhira	Investores Mayo S.A de C.V	investoresmayo@investores.com	Azuero Atitlan, Aldea Miramontes Colonia Humaya
4	Jesu Ordoño	Luzta Roof'guaz	luzta@roofguaz.com	Buenos Aires Barro Abajo, 2 Cuadras del 1193 a 4 casa del Corte 7.
5	Monica Isabel	Salgado Oyuela	spainmexico@hotmail.com	Residencial Aljos de Santa Cruz, Bloque 6 casa #23
6	Reina Verónica	Durán	duranimexicoce@hotmail.com	Municipio de Jaticumbá, Francisco Morazan
7	Irma	Banquea Niketz	banquea@banquea.com	Col. Villanueva Sector 1, Bloque 31, casa #14
8	Emilia José	Alas Orestes	emilia_jose@alasinjal.com	Col. El Ingeniero Conlugar a Sala de Belleza Valley's
9	Josue	Pradilla	josuepradilla@hotmail.com	Col. San Miguel, Calle principal, America Los Pinos casa amarilla
10	Alba Marivly	Murillo Bustamante	murillobustamante@murillo.com	Col. Bernardo O'Leary, primera etapa, bloque D, Casa #1
11	Andrés	Vañiver Romas	el.sabor.de.mi.finca	Col. Monte de las Olivas, Danilo, El Paraiso
12	Aryceval Lueh	Espinal Velázquez	sevel@accessnet.gt	Res. Las Margaritas, Calle Principal, Casa # 87
13	Arcely Alejandra	Alvarado Aldana	arcely.alvarado@expofinca.com	Residencial Portal del bosque, Bloque A Casa #21
14	Celia Isabel	Durán Olin	ppp@expofinca.com	Col. Tropical, Calle valle #1620
15	Cristina	Salgado Ledebal	ppp@expofinca.com	Res. Las Hadas Bloque A
16	Eth Meyra	Vera Zebiza	ethmeyra@expofinca.com	Prados Universitarios, Casa #12, primera calle
17	Francisco Lorenzo	González Zepeda	francisco@expofinca.com	Aldea Subarriba
18	Ms Alejandra	Ozguera Castillo	seozguera@gmail.com	Col. Las Corinas, Calle el Dorado
19	Javier	Vásquez	gimard@expofinca.com	Barro Perpetuo, conlugar al Hospital Escuela
20	Miguel Alfonso	Corrillo Lagos	frichuanarora@hotmail.com	Barro Perpetuo, Socorro, Frente Instituto Jesu Aguilera Par, Casa #1035
21	Nury Lisbeth	Bal Aguilera	nbalaguilera@expofinca.com	Col. Godoy #2113
22	Rodrigo Rafael	Núñez Vázquez	rodrigo@expofinca.com	Res. Aljos de la Virgen Bloque 1 Casa #5
23	Leonardo Raúl	Hernández Hernández	pradilla@expofinca.com	Res. La Leona del Fincon
24	Konzevrah	Zelma Valcicillo	m.oz.es@expofinca.com	Ca. Hato de En medio, Sector #5, Bloque #69, Casa #3208
25	Sonia Gabriela	Tejón Hernández	gabtejon@expofinca.com	Col. Tepepetipica, Fraguera, Fraguera #1203
26	Karen Luciana	Barahona Moreno	barahonakaren@expofinca.com	Col. Barro Aires, Casa #2218
27	Diana Yefira	Calle Aguilera	dianuyefira@expofinca.com	Col. Las Corinas 5ta calle, Bloque 6 Casa#2127
28	Kera Ninosa	Atamercano Vádez	spec@expofinca.com	Ca. Primavera 3ra calle, sector 1 y 2a calle, Bloque 1
29	Verónica Liliana	Finca Caracas	liliana@expofinca.com	Aldea El Quimbo km 6
30	Emy Verónica	Quina Valenzuela	emmy@expofinca.com	Boulevard Vozarán, Col. Guadalupe, Frente a la Iglesia Guadalupe
31	Hely Elizabeth	Valderrama Mejía	hvalderrama@expofinca.com	Col. Kennedy
32	Ana Patricia	Ochoa Rivera	ochoarivera@expofinca.com	Col. Nueva Santa Rosa, C/A San Martín
33	Rosa Emilia	Vergara López	vergara@expofinca.com	Valle de Angeles Barro El Centro
34	Oscar Antonio	Servilla Pérez	oscar@expofinca.com	Col. Las Brisas Bloque #2 Casapostol, frente a Boulevard FFAA
35	Gerardo Enrique	Vasquez Sosa	gerardo@expofinca.com	Residencial Parques metropolitanos El Fincho
36	Ludín Bexera	Zabala Sanchez	lud@expofinca.com	La Paz Barro San Juan Frente a la FUSEP
37	Cristhian Anahí	Munquiza Hernández	c.munquiza@expofinca.com	Col. El Hato sector #1, Bloque #21, Casa #5
38	Kelly Yemim	Rodríguez Alvarez	kyrodriguez@expofinca.com	Col. Lincoln 5ta calle Casa#10 Bloque "5"

APÉNDICES



NOMBRE:		1. LA PLACITA DE SUSY
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?		
Pregunta	Puntos	
1 ¿Tiene usted un negocio operando?	10	
	No: (Anotar 0):	
	Sí: (Anotar 10):	
2 ¿Cuántas unidades tiene en operación?	5	
	Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3 ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	7	
	Aún no está en operación: (Anotar 0):	
	Un año: (Anotar 5):	
	Dos años: (Anotar 7):	
	Tres años: (Anotar 9):	
	Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4 En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	4	
	Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5 ¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10	
	Más de un año: (Anotar 0):	
	Más de 6 meses: (Anotar 1):	
	De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
	De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6	
	No quiero invertir: (Anotar 0):	
	Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
	El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
	El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7 ¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	4	
	Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8 ¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8	
	más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
	De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
	De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
	De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9 Considera usted que el mercado para su negocio es:	4	
	Exclusivo: (Anotar 0):	
	Media Alta: (Anotar 4):	
	Clase media: (Anotar 8):	
	Popular o masivo: (Anotar 10):	
10 El ramo de su negocio es:	3	
	Poco fragmentado (Anotar 3):	
	Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
	Total:	61

NOMBRE:	2. TONY'S MAR EXPRESS
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
Pregunta	Puntos
1 ¿Tiene usted un negocio operando?	10
No: (Anotar 0):	
Sí: (Anotar 10):	
2 ¿Cuántas unidades tiene en operación?	10
Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3 ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	9
Aún no está en operación: (Anotar 0):	
Un año: (Anotar 5):	
Dos años: (Anotar 7):	
Tres años: (Anotar 9):	
Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4 En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	2
Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5 ¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	5
Más de un año: (Anotar 0):	
Más de 6 meses: (Anotar 1):	
De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
No quiero invertir: (Anotar 0):	
Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7 ¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	6
Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8 ¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	6
más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9 Considera usted que el mercado para su negocio es:	4
Exclusivo: (Anotar 0):	
Media Alta: (Anotar 4):	
Clase media: (Anotar 8):	
Popular o masivo: (Anotar 10):	
10 El ramo de su negocio es:	3
Poco fragmentado (Anotar 3):	
Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
Total:	61

NOMBRE:	3.INVERSIONES MARBO SA DE CV
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
Pregunta	Puntos
1 ¿Tiene usted un negocio operando?	10
No: (Anotar 0):	
Sí: (Anotar 10):	
2 ¿Cuántas unidades tiene en operación?	8
Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3 ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	10
Aún no está en operación: (Anotar 0):	
Un año: (Anotar 5):	
Dos años: (Anotar 7):	
Tres años: (Anotar 9):	
Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4 En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	10
Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5 ¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	1
Más de un año: (Anotar 0):	
Más de 6 meses: (Anotar 1):	
De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
No quiero invertir: (Anotar 0):	
Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7 ¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	8
Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8 ¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9 Considera usted que el mercado para su negocio es:	10
Exclusivo: (Anotar 0):	
Media Alta: (Anotar 4):	
Clase media: (Anotar 8):	
Popular o masivo: (Anotar 10):	
10 El ramo de su negocio es:	3
Poco fragmentado (Anotar 3):	
Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
Total:	74

NOMBRE:	4.CHUYS BURGER
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
	Pregunta
	Puntos
1	¿Tiene usted un negocio operando? No: (Anotar 0): Sí: (Anotar 10):
	10
2	¿Cuántas unidades tiene en operación? Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):
	2
3	¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio? Aún no está en operación: (Anotar 0): Un año: (Anotar 5): Dos años: (Anotar 7): Tres años: (Anotar 9): Cuatro años o más: (Anotar 10):
	5
4	En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia? Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):
	6
5	¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio? Más de un año: (Anotar 0): Más de 6 meses: (Anotar 1): De 2 a 6 meses: (Anotar 5): De 7 a 15 días: (Anotar 10)
	10
6	¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias? No quiero invertir: (Anotar 0): Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6): El doble que en una sucursal: (Anotar 8): El triple que en una sucursal: (Anotar 10):
	6
7	¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios? Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)
	5
8	¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo? más de 25mil dólares : (Anotar 0): De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4): De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6): De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):
	8
9	Considera usted que el mercado para su negocio es: Exclusivo: (Anotar 0): Media Alta: (Anotar 4): Clase media: (Anotar 8): Popular o masivo: (Anotar 10):
	10
10	El ramo de su negocio es: Poco fragmentado (Anotar 3): Altamente fragmentado: (Anotar 5):
	3
Total:	
	65

NOMBRE:		5.MANOS MARAVILLOSAS
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?		
	Pregunta	Puntos
1	¿Tiene usted un negocio operando?	10
	No: (Anotar 0):	
	Sí: (Anotar 10):	
2	¿Cuántas unidades tiene en operación?	1
	Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3	¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	5
	Aún no está en operación: (Anotar 0):	
	Un año: (Anotar 5):	
	Dos años: (Anotar 7):	
	Tres años: (Anotar 9):	
	Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4	En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	6
	Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5	¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
	Más de un año: (Anotar 0):	
	Más de 6 meses: (Anotar 1):	
	De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
	De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6	¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
	No quiero invertir: (Anotar 0):	
	Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
	El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
	El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	3
7	¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	5
	Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8	¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
	más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
	De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
	De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
	De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9	Considera usted que el mercado para su negocio es:	8
	Exclusivo: (Anotar 0):	
	Media Alta: (Anotar 4):	
	Clase media: (Anotar 8):	
	Popular o masivo: (Anotar 10):	
10	El ramo de su negocio es:	3
	Poco fragmentado (Anotar 3):	
	Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
	Total:	62

NOMBRE:	6.SALUVITA S DE RL	
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?		
	Pregunta	Puntos
1	¿Tiene usted un negocio operando?	10
	No: (Anotar 0):	
	Si: (Anotar 10):	
2	¿Cuántas unidades tiene en operación?	5
	Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3	¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	5
	Aún no está en operación: (Anotar 0):	
	Un año: (Anotar 5):	
	Dos años: (Anotar 7):	
	Tres años: (Anotar 9):	
	Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4	En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	6
	Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5	¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
	Más de un año: (Anotar 0):	
	Más de 6 meses: (Anotar 1):	
	De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
	De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6	¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
	No quiero invertir: (Anotar 0):	
	Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
	El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
	El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	3
7	¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	8
	Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8	¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
	más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
	De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
	De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
	De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9	Considera usted que el mercado para su negocio es:	10
	Exclusivo: (Anotar 0):	
	Media Alta: (Anotar 4):	
	Clase media: (Anotar 8):	
	Popular o masivo: (Anotar 10):	
10	El ramo de su negocio es:	3
	Poco fragmentado (Anotar 3):	
	Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
	Total:	71

NOMBRE:		7. CLINICA IMAGEN DENTAL
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?		
	Pregunta	Puntos
1	¿Tiene usted un negocio operando?	10
	No: (Anotar 0):	
	Sí: (Anotar 10):	
2	¿Cuántas unidades tiene en operación?	1
	Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3	¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	5
	Aún no está en operación: (Anotar 0):	
	Un año: (Anotar 5):	
	Dos años: (Anotar 7):	
	Tres años: (Anotar 9):	
	Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4	En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	6
	Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5	¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
	Más de un año: (Anotar 0):	
	Más de 6 meses: (Anotar 1):	
	De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
	De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6	¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
	No quiero invertir: (Anotar 0):	
	Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
	El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
	El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	3
7	¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	5
	Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8	¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
	más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
	De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
	De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
	De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9	Considera usted que el mercado para su negocio es:	10
	Exclusivo: (Anotar 0):	
	Media Alta: (Anotar 4):	
	Clase media: (Anotar 8):	
	Popular o masivo: (Anotar 10):	
10	El ramo de su negocio es:	3
	Poco fragmentado (Anotar 3):	
	Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
	Total:	64

NOMBRE:	8.OPTICA PARIS
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
Pregunta	Puntos
1 ¿Tiene usted un negocio operando?	10
No: (Anotar 0):	
Sí: (Anotar 10):	
2 ¿Cuántas unidades tiene en operación?	3
Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3 ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	7
Aún no está en operación: (Anotar 0):	
Un año: (Anotar 5):	
Dos años: (Anotar 7):	
Tres años: (Anotar 9):	
Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4 En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	6
Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5 ¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
Más de un año: (Anotar 0):	
Más de 6 meses: (Anotar 1):	
De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
No quiero invertir: (Anotar 0):	
Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7 ¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	5
Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8 ¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9 Considera usted que el mercado para su negocio es:	8
Exclusivo: (Anotar 0):	
Media Alta: (Anotar 4):	
Clase media: (Anotar 8):	
Popular o masivo: (Anotar 10):	
10 El ramo de su negocio es:	3
Poco fragmentado (Anotar 3):	
Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
Total:	
	66

NOMBRE:	9.SPAMASSAGE
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
	Pregunta
	Puntos
1	¿Tiene usted un negocio operando? No: (Anotar 0): Sí: (Anotar 10):
	10
2	¿Cuántas unidades tiene en operación? Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):
	5
3	¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio? Aún no está en operación: (Anotar 0): Un año: (Anotar 5): Dos años: (Anotar 7): Tres años: (Anotar 9): Cuatro años o más: (Anotar 10):
	7
4	En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia? Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):
	10
5	¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio? Más de un año: (Anotar 0): Más de 6 meses: (Anotar 1): De 2 a 6 meses: (Anotar 5): De 7 a 15 días: (Anotar 10)
	10
6	¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias? No quiero invertir: (Anotar 0): Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6): El doble que en una sucursal: (Anotar 8): El triple que en una sucursal: (Anotar 10):
	6
7	¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios? Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)
	9
8	¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo? más de 25mil dólares : (Anotar 0): De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4): De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6): De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):
	6
9	Considera usted que el mercado para su negocio es: Exclusivo: (Anotar 0): Media Alta: (Anotar 4): Clase media: (Anotar 8): Popular o masivo: (Anotar 10):
	8
10	El ramo de su negocio es: Poco fragmentado (Anotar 3): Altamente fragmentado: (Anotar 5):
	5
Total:	
	76

NOMBRE:	10.MANUALIDADES MARVELS	
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?		
	Pregunta	Puntos
1	¿Tiene usted un negocio operando?	10
	No: (Anotar 0):	
	Sí: (Anotar 10):	
2	¿Cuántas unidades tiene en operación?	3
	Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3	¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	5
	Aún no está en operación: (Anotar 0):	
	Un año: (Anotar 5):	
	Dos años: (Anotar 7):	
	Tres años: (Anotar 9):	
	Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4	En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	2
	Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5	¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
	Más de un año: (Anotar 0):	
	Más de 6 meses: (Anotar 1):	
	De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
	De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6	¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
	No quiero invertir: (Anotar 0):	
	Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
	El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
	El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7	¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	9
	Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8	¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
	más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
	De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
	De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
	De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9	Considera usted que el mercado para su negocio es:	10
	Exclusivo: (Anotar 0):	
	Media Alta: (Anotar 4):	
	Clase media: (Anotar 8):	
	Popular o masivo: (Anotar 10):	
10	El ramo de su negocio es:	5
	Poco fragmentado (Anotar 3):	
	Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
	Total:	68

NOMBRE:	11.EL SABOR DE MI FINCA
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
Pregunta	Puntos
1 ¿Tiene usted un negocio operando?	10
No: (Anotar 0):	
Sí: (Anotar 10):	
2 ¿Cuántas unidades tiene en operación?	5
Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3 ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	5
Aún no está en operación: (Anotar 0):	
Un año: (Anotar 5):	
Dos años: (Anotar 7):	
Tres años: (Anotar 9):	
Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4 En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	2
Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5 ¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
Más de un año: (Anotar 0):	
Más de 6 meses: (Anotar 1):	
De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
No quiero invertir: (Anotar 0):	
Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7 ¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	9
Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8 ¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9 Considera usted que el mercado para su negocio es:	10
Exclusivo: (Anotar 0):	
Media Alta: (Anotar 4):	
Clase media: (Anotar 8):	
Popular o masivo: (Anotar 10):	
10 El ramo de su negocio es:	5
Poco fragmentado (Anotar 3):	
Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
Total:	70

NOMBRE:	12.ALEV ACCESORIOS
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
Pregunta	Puntos
1 ¿Tiene usted un negocio operando?	10
No: (Anotar 0):	
Sí: (Anotar 10):	
2 ¿Cuántas unidades tiene en operación?	3
Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3 ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	5
Aún no está en operación: (Anotar 0):	
Un año: (Anotar 5):	
Dos años: (Anotar 7):	
Tres años: (Anotar 9):	
Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4 En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	2
Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5 ¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
Más de un año: (Anotar 0):	
Más de 6 meses: (Anotar 1):	
De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
No quiero invertir: (Anotar 0):	
Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7 ¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	9
Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8 ¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9 Considera usted que el mercado para su negocio es:	10
Exclusivo: (Anotar 0):	
Media Alta: (Anotar 4):	
Clase media: (Anotar 8):	
Popular o masivo: (Anotar 10):	
10 El ramo de su negocio es:	5
Poco fragmentado (Anotar 3):	
Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
Total:	68

NOMBRE:	13. EXPOFERIAS	
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?		
	Pregunta	Puntos
1	¿Tiene usted un negocio operando?	10
	No: (Anotar 0):	
	Sí: (Anotar 10):	
2	¿Cuántas unidades tiene en operación?	3
	Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3	¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	7
	Aún no está en operación: (Anotar 0):	
	Un año: (Anotar 5):	
	Dos años: (Anotar 7):	
	Tres años: (Anotar 9):	
	Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4	En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	2
	Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5	¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
	Más de un año: (Anotar 0):	
	Más de 6 meses: (Anotar 1):	
	De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
	De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6	¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
	No quiero invertir: (Anotar 0):	
	Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
	El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
	El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7	¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	9
	Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8	¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
	más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
	De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
	De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
	De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9	Considera usted que el mercado para su negocio es:	4
	Exclusivo: (Anotar 0):	
	Media Alta: (Anotar 4):	
	Clase media: (Anotar 8):	
	Popular o masivo: (Anotar 10):	
10	El ramo de su negocio es:	5
	Poco fragmentado (Anotar 3):	
	Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
Total:		64

NOMBRE:		14. INVERSIONES ECOLOGICAS
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?		
	Pregunta	Puntos
1	¿Tiene usted un negocio operando?	10
	No: (Anotar 0):	
	Sí: (Anotar 10):	
2	¿Cuántas unidades tiene en operación?	1
	Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3	¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	7
	Aún no está en operación: (Anotar 0):	
	Un año: (Anotar 5):	
	Dos años: (Anotar 7):	
	Tres años: (Anotar 9):	
	Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4	En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	2
	Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5	¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
	Más de un año: (Anotar 0):	
	Más de 6 meses: (Anotar 1):	
	De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
	De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6	¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
	No quiero invertir: (Anotar 0):	
	Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
	El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
	El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7	¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	9
	Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8	¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
	más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
	De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
	De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
	De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9	Considera usted que el mercado para su negocio es:	4
	Exclusivo: (Anotar 0):	
	Media Alta: (Anotar 4):	
	Clase media: (Anotar 8):	
	Popular o masivo: (Anotar 10):	
10	El ramo de su negocio es:	5
	Poco fragmentado (Anotar 3):	
	Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
	Total:	62

NOMBRE:	15.PIMENTERO	
Questionario: ¿Es franquiciable mi negocio?		
	Pregunta	Puntos
1	¿Tiene usted un negocio operando? No: (Anotar 0): Sí: (Anotar 10):	10
2	¿Cuántas unidades tiene en operación? Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	3
3	¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio? Aún no está en operación: (Anotar 0): Un año: (Anotar 5): Dos años: (Anotar 7): Tres años: (Anotar 9): Cuatro años o más: (Anotar 10):	9
4	En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia? Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	2
5	¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio? Más de un año: (Anotar 0): Más de 6 meses: (Anotar 1): De 2 a 6 meses: (Anotar 5): De 7 a 15 días: (Anotar 10)	10
6	¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias? No quiero invertir: (Anotar 0): Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6): El doble que en una sucursal: (Anotar 8): El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	6
7	¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios? Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	9
8	¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo? más de 25mil dólares : (Anotar 0): De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4): De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6): De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	8
9	Considera usted que el mercado para su negocio es: Exclusivo: (Anotar 0): Media Alta: (Anotar 4): Clase media: (Anotar 8): Popular o masivo: (Anotar 10):	10
10	El ramo de su negocio es: Poco fragmentado (Anotar 3): Altamente fragmentado: (Anotar 5):	5
Total:		72

NOMBRE:		16.DETALLES PRECIOSOS
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?		
	Pregunta	Puntos
1	¿Tiene usted un negocio operando?	10
	No: (Anotar 0):	
	Sí: (Anotar 10):	
2	¿Cuántas unidades tiene en operación?	5
	Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3	¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	9
	Aún no está en operación: (Anotar 0):	
	Un año: (Anotar 5):	
	Dos años: (Anotar 7):	
	Tres años: (Anotar 9):	
	Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4	En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	2
	Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5	¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
	Más de un año: (Anotar 0):	
	Más de 6 meses: (Anotar 1):	
	De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
	De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6	¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
	No quiero invertir: (Anotar 0):	
	Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
	El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
	El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7	¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	3
	Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8	¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
	más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
	De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
	De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
	De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9	Considera usted que el mercado para su negocio es:	6
	Exclusivo: (Anotar 0):	
	Media Alta: (Anotar 4):	
	Clase media: (Anotar 8):	
	Popular o masivo: (Anotar 10):	
10	El ramo de su negocio es:	5
	Poco fragmentado (Anotar 3):	
	Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
	Total:	64

NOMBRE:	17. FINCAS CONCEPCION
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
Pregunta	Puntos
1 ¿Tiene usted un negocio operando?	10
No: (Anotar 0):	
Sí: (Anotar 10):	
2 ¿Cuántas unidades tiene en operación?	5
Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3 ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	4
Aún no está en operación: (Anotar 0):	
Un año: (Anotar 5):	
Dos años: (Anotar 7):	
Tres años: (Anotar 9):	
Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4 En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	2
Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5 ¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
Más de un año: (Anotar 0):	
Más de 6 meses: (Anotar 1):	
De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
No quiero invertir: (Anotar 0):	
Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7 ¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	3
Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8 ¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9 Considera usted que el mercado para su negocio es:	6
Exclusivo: (Anotar 0):	
Media Alta: (Anotar 4):	
Clase media: (Anotar 8):	
Popular o masivo: (Anotar 10):	
10 El ramo de su negocio es:	5
Poco fragmentado (Anotar 3):	
Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
Total:	59

NOMBRE:	18. APART HOTEL ROS
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
Pregunta	Puntos
1 ¿Tiene usted un negocio operando?	10
No: (Anotar 0):	
Sí: (Anotar 10):	
2 ¿Cuántas unidades tiene en operación?	6
Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3 ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	4
Aún no está en operación: (Anotar 0):	
Un año: (Anotar 5):	
Dos años: (Anotar 7):	
Tres años: (Anotar 9):	
Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4 En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	2
Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5 ¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
Más de un año: (Anotar 0):	
Más de 6 meses: (Anotar 1):	
De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
No quiero invertir: (Anotar 0):	
Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7 ¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	3
Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8 ¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9 Considera usted que el mercado para su negocio es:	6
Exclusivo: (Anotar 0):	
Media Alta: (Anotar 4):	
Clase media: (Anotar 8):	
Popular o masivo: (Anotar 10):	
10 El ramo de su negocio es:	5
Poco fragmentado (Anotar 3):	
Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
Total:	60

NOMBRE:	19. FUNERARIA JERUSALEM	
Questionario: ¿Es franquiciable mi negocio?		
	Pregunta	Puntos
1	¿Tiene usted un negocio operando?	10
	No: (Anotar 0):	
	Sí: (Anotar 10):	
2	¿Cuántas unidades tiene en operación?	8
	Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3	¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	4
	Aún no está en operación: (Anotar 0):	
	Un año: (Anotar 5):	
	Dos años: (Anotar 7):	
	Tres años: (Anotar 9):	
	Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4	En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	2
	Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5	¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
	Más de un año: (Anotar 0):	
	Más de 6 meses: (Anotar 1):	
	De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
	De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6	¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
	No quiero invertir: (Anotar 0):	
	Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
	El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
	El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7	¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	3
	Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8	¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
	más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
	De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
	De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
	De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9	Considera usted que el mercado para su negocio es:	6
	Exclusivo: (Anotar 0):	
	Media Alta: (Anotar 4):	
	Clase media: (Anotar 8):	
	Popular o masivo: (Anotar 10):	
10	El ramo de su negocio es:	5
	Poco fragmentado (Anotar 3):	
	Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
	Total:	62

NOMBRE:	20.ILUMINARTE
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
Pregunta	Puntos
1 ¿Tiene usted un negocio operando?	10
No: (Anotar 0):	
Sí: (Anotar 10):	
2 ¿Cuántas unidades tiene en operación?	5
Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3 ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	4
Aún no está en operación: (Anotar 0):	
Un año: (Anotar 5):	
Dos años: (Anotar 7):	
Tres años: (Anotar 9):	
Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4 En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	2
Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5 ¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
Más de un año: (Anotar 0):	
Más de 6 meses: (Anotar 1):	
De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
No quiero invertir: (Anotar 0):	
Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7 ¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	3
Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8 ¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9 Considera usted que el mercado para su negocio es:	6
Exclusivo: (Anotar 0):	
Media Alta: (Anotar 4):	
Clase media: (Anotar 8):	
Popular o masivo: (Anotar 10):	
10 El ramo de su negocio es:	5
Poco fragmentado (Anotar 3):	
Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
Total:	59

NOMBRE:	21.ENJABONARTE
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
	Pregunta
	Puntos
1	¿Tiene usted un negocio operando? No: (Anotar 0): Sí: (Anotar 10):
	10
2	¿Cuántas unidades tiene en operación? Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):
	6
3	¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio? Aún no está en operación: (Anotar 0): Un año: (Anotar 5): Dos años: (Anotar 7): Tres años: (Anotar 9): Cuatro años o más: (Anotar 10):
	10
4	En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia? Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):
	2
5	¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio? Más de un año: (Anotar 0): Más de 6 meses: (Anotar 1): De 2 a 6 meses: (Anotar 5): De 7 a 15 días: (Anotar 10)
	10
6	¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias? No quiero invertir: (Anotar 0): Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6): El doble que en una sucursal: (Anotar 8): El triple que en una sucursal: (Anotar 10):
	6
7	¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios? Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)
	3
8	¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo? más de 25mil dólares : (Anotar 0): De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4): De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6): De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):
	8
9	Considera usted que el mercado para su negocio es: Exclusivo: (Anotar 0): Media Alta: (Anotar 4): Clase media: (Anotar 8): Popular o masivo: (Anotar 10):
	6
10	El ramo de su negocio es: Poco fragmentado (Anotar 3): Altamente fragmentado: (Anotar 5):
	5
	Total: 66

NOMBRE:	22.HELADOS YOYE
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
Pregunta	Puntos
1 ¿Tiene usted un negocio operando?	10
No: (Anotar 0):	
Sí: (Anotar 10):	
2 ¿Cuántas unidades tiene en operación?	6
Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3 ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	9
Aún no está en operación: (Anotar 0):	
Un año: (Anotar 5):	
Dos años: (Anotar 7):	
Tres años: (Anotar 9):	
Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4 En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	2
Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5 ¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
Más de un año: (Anotar 0):	
Más de 6 meses: (Anotar 1):	
De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
No quiero invertir: (Anotar 0):	
Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7 ¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	5
Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8 ¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9 Considera usted que el mercado para su negocio es:	10
Exclusivo: (Anotar 0):	
Media Alta: (Anotar 4):	
Clase media: (Anotar 8):	
Popular o masivo: (Anotar 10):	
10 El ramo de su negocio es:	5
Poco fragmentado (Anotar 3):	
Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
Total:	71

NOMBRE:	23.PROQUIM
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
Pregunta	Puntos
1 ¿Tiene usted un negocio operando?	10
No: (Anotar 0):	
Sí: (Anotar 10):	
2 ¿Cuántas unidades tiene en operación?	10
Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3 ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	9
Aún no está en operación: (Anotar 0):	
Un año: (Anotar 5):	
Dos años: (Anotar 7):	
Tres años: (Anotar 9):	
Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4 En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	2
Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5 ¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
Más de un año: (Anotar 0):	
Más de 6 meses: (Anotar 1):	
De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
No quiero invertir: (Anotar 0):	
Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7 ¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	5
Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8 ¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9 Considera usted que el mercado para su negocio es:	10
Exclusivo: (Anotar 0):	
Media Alta: (Anotar 4):	
Clase media: (Anotar 8):	
Popular o masivo: (Anotar 10):	
10 El ramo de su negocio es:	3
Poco fragmentado (Anotar 3):	
Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
Total:	73

NOMBRE:	24.LIBRERIA CRISTIANA PALMA
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
Pregunta	Puntos
1 ¿Tiene usted un negocio operando?	10
No: (Anotar 0):	
Sí: (Anotar 10):	
2 ¿Cuántas unidades tiene en operación?	2
Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3 ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	4
Aún no está en operación: (Anotar 0):	
Un año: (Anotar 5):	
Dos años: (Anotar 7):	
Tres años: (Anotar 9):	
Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4 En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	2
Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5 ¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
Más de un año: (Anotar 0):	
Más de 6 meses: (Anotar 1):	
De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
No quiero invertir: (Anotar 0):	
Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7 ¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	5
Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8 ¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9 Considera usted que el mercado para su negocio es:	10
Exclusivo: (Anotar 0):	
Media Alta: (Anotar 4):	
Clase media: (Anotar 8):	
Popular o masivo: (Anotar 10):	
10 El ramo de su negocio es:	3
Poco fragmentado (Anotar 3):	
Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
Total:	60

NOMBRE:	25.AMBAR	
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?		
	Pregunta	
	Puntos	
1	¿Tiene usted un negocio operando? No: (Anotar 0): Sí: (Anotar 10):	10
2	¿Cuántas unidades tiene en operación? Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	4
3	¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio? Aún no está en operación: (Anotar 0): Un año: (Anotar 5): Dos años: (Anotar 7): Tres años: (Anotar 9): Cuatro años o más: (Anotar 10):	4
4	En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia? Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	2
5	¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio? Más de un año: (Anotar 0): Más de 6 meses: (Anotar 1): De 2 a 6 meses: (Anotar 5): De 7 a 15 días: (Anotar 10)	10
6	¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias? No quiero invertir: (Anotar 0): Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6): El doble que en una sucursal: (Anotar 8): El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	6
7	¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios? Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	5
8	¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo? más de 25mil dólares : (Anotar 0): De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4): De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6): De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	8
9	Considera usted que el mercado para su negocio es: Exclusivo: (Anotar 0): Media Alta: (Anotar 4): Clase media: (Anotar 8): Popular o masivo: (Anotar 10):	10
10	El ramo de su negocio es: Poco fragmentado (Anotar 3): Altamente fragmentado: (Anotar 5):	3
Total:		62

NOMBRE:	26.CROCHET KAREN
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
	Pregunta
	Puntos
1	¿Tiene usted un negocio operando? No: (Anotar 0): Sí: (Anotar 10):
	10
2	¿Cuántas unidades tiene en operación? Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):
	6
3	¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio? Aún no está en operación: (Anotar 0): Un año: (Anotar 5): Dos años: (Anotar 7): Tres años: (Anotar 9): Cuatro años o más: (Anotar 10):
	6
4	En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia? Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):
	2
5	¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio? Más de un año: (Anotar 0): Más de 6 meses: (Anotar 1): De 2 a 6 meses: (Anotar 5): De 7 a 15 días: (Anotar 10)
	10
6	¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias? No quiero invertir: (Anotar 0): Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6): El doble que en una sucursal: (Anotar 8): El triple que en una sucursal: (Anotar 10):
	6
7	¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios? Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)
	5
8	¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo? más de 25mil dólares : (Anotar 0): De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4): De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6): De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):
	8
9	Considera usted que el mercado para su negocio es: Exclusivo: (Anotar 0): Media Alta: (Anotar 4): Clase media: (Anotar 8): Popular o masivo: (Anotar 10):
	10
10	El ramo de su negocio es: Poco fragmentado (Anotar 3): Altamente fragmentado: (Anotar 5):
	3
Total:	
	66

NOMBRE:	27. GARDE
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
	Pregunta
	Puntos
1	¿Tiene usted un negocio operando? No: (Anotar 0): Sí: (Anotar 10):
	10
2	¿Cuántas unidades tiene en operación? Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):
	4
3	¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio? Aún no está en operación: (Anotar 0): Un año: (Anotar 5): Dos años: (Anotar 7): Tres años: (Anotar 9): Cuatro años o más: (Anotar 10):
	6
4	En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia? Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):
	2
5	¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio? Más de un año: (Anotar 0): Más de 6 meses: (Anotar 1): De 2 a 6 meses: (Anotar 5): De 7 a 15 días: (Anotar 10)
	10
6	¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias? No quiero invertir: (Anotar 0): Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6): El doble que en una sucursal: (Anotar 8): El triple que en una sucursal: (Anotar 10):
	6
7	¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios? Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)
	5
8	¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo? más de 25mil dólares : (Anotar 0): De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4): De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6): De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):
	8
9	Considera usted que el mercado para su negocio es: Exclusivo: (Anotar 0): Media Alta: (Anotar 4): Clase media: (Anotar 8): Popular o masivo: (Anotar 10):
	10
10	El ramo de su negocio es: Poco fragmentado (Anotar 3): Altamente fragmentado: (Anotar 5):
	3
Total:	
	64

NOMBRE:	28. ESPECIES Y CONDIMENTOS DOÑA DAYSI	
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?		
	Pregunta	Puntos
1	¿Tiene usted un negocio operando? No: (Anotar 0): Sí: (Anotar 10):	10
2	¿Cuántas unidades tiene en operación? Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	8
3	¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio? Aún no está en operación: (Anotar 0): Un año: (Anotar 5): Dos años: (Anotar 7): Tres años: (Anotar 9): Cuatro años o más: (Anotar 10):	10
4	En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia? Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	2
5	¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio? Más de un año: (Anotar 0): Más de 6 meses: (Anotar 1): De 2 a 6 meses: (Anotar 5): De 7 a 15 días: (Anotar 10)	10
6	¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias? No quiero invertir: (Anotar 0): Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6): El doble que en una sucursal: (Anotar 8): El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	6
7	¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios? Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	5
8	¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo? más de 25mil dólares : (Anotar 0): De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4): De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6): De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	8
9	Considera usted que el mercado para su negocio es: Exclusivo: (Anotar 0): Media Alta: (Anotar 4): Clase media: (Anotar 8): Popular o masivo: (Anotar 10):	10
10	El ramo de su negocio es: Poco fragmentado (Anotar 3): Altamente fragmentado: (Anotar 5):	3
Total:		72

NOMBRE:	29.AKITOYS
Questionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
Pregunta	Puntos
1 ¿Tiene usted un negocio operando?	10
No: (Anotar 0):	
Sí: (Anotar 10):	
2 ¿Cuántas unidades tiene en operación?	6
Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3 ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	10
Aún no está en operación: (Anotar 0):	
Un año: (Anotar 5):	
Dos años: (Anotar 7):	
Tres años: (Anotar 9):	
Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4 En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	6
Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5 ¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
Más de un año: (Anotar 0):	
Más de 6 meses: (Anotar 1):	
De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
No quiero invertir: (Anotar 0):	
Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7 ¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	5
Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8 ¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9 Considera usted que el mercado para su negocio es:	10
Exclusivo: (Anotar 0):	
Media Alta: (Anotar 4):	
Clase media: (Anotar 8):	
Popular o masivo: (Anotar 10):	
10 El ramo de su negocio es:	3
Poco fragmentado (Anotar 3):	
Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
Total:	74

NOMBRE:	30.EMMA JABOR ARTESANAL
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
Pregunta	Puntos
1 ¿Tiene usted un negocio operando?	10
No: (Anotar 0):	
Sí: (Anotar 10):	
2 ¿Cuántas unidades tiene en operación?	6
Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3 ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	8
Aún no está en operación: (Anotar 0):	
Un año: (Anotar 5):	
Dos años: (Anotar 7):	
Tres años: (Anotar 9):	
Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4 En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	6
Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5 ¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
Más de un año: (Anotar 0):	
Más de 6 meses: (Anotar 1):	
De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
No quiero invertir: (Anotar 0):	
Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7 ¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	5
Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8 ¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9 Considera usted que el mercado para su negocio es:	10
Exclusivo: (Anotar 0):	
Media Alta: (Anotar 4):	
Clase media: (Anotar 8):	
Popular o masivo: (Anotar 10):	
10 El ramo de su negocio es:	3
Poco fragmentado (Anotar 3):	
Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
Total:	72

NOMBRE:	31.LA SAZON
Questionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
Pregunta	Puntos
1 ¿Tiene usted un negocio operando?	10
No: (Anotar 0):	
Sí: (Anotar 10):	
2 ¿Cuántas unidades tiene en operación?	2
Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3 ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	6
Aún no está en operación: (Anotar 0):	
Un año: (Anotar 5):	
Dos años: (Anotar 7):	
Tres años: (Anotar 9):	
Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4 En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	6
Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5 ¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
Más de un año: (Anotar 0):	
Más de 6 meses: (Anotar 1):	
De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
No quiero invertir: (Anotar 0):	
Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7 ¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	5
Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8 ¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9 Considera usted que el mercado para su negocio es:	10
Exclusivo: (Anotar 0):	
Media Alta: (Anotar 4):	
Clase media: (Anotar 8):	
Popular o masivo: (Anotar 10):	
10 El ramo de su negocio es:	3
Poco fragmentado (Anotar 3):	
Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
Total:	66

NOMBRE:	32.LA HOJA DE ORO
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
Pregunta	Puntos
1 ¿Tiene usted un negocio operando?	10
No: (Anotar 0):	
Sí: (Anotar 10):	
2 ¿Cuántas unidades tiene en operación?	4
Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3 ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	8
Aún no está en operación: (Anotar 0):	
Un año: (Anotar 5):	
Dos años: (Anotar 7):	
Tres años: (Anotar 9):	
Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4 En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	6
Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5 ¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
Más de un año: (Anotar 0):	
Más de 6 meses: (Anotar 1):	
De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
No quiero invertir: (Anotar 0):	
Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7 ¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	5
Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8 ¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9 Considera usted que el mercado para su negocio es:	10
Exclusivo: (Anotar 0):	
Media Alta: (Anotar 4):	
Clase media: (Anotar 8):	
Popular o masivo: (Anotar 10):	
10 El ramo de su negocio es:	3
Poco fragmentado (Anotar 3):	
Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
Total:	70

NOMBRE:	33.ARTE PIEL
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
Pregunta	Puntos
1 ¿Tiene usted un negocio operando?	10
No: (Anotar 0):	
Sí: (Anotar 10):	
2 ¿Cuántas unidades tiene en operación?	4
Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3 ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	10
Aún no está en operación: (Anotar 0):	
Un año: (Anotar 5):	
Dos años: (Anotar 7):	
Tres años: (Anotar 9):	
Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4 En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	8
Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5 ¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
Más de un año: (Anotar 0):	
Más de 6 meses: (Anotar 1):	
De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
No quiero invertir: (Anotar 0):	
Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7 ¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	5
Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8 ¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9 Considera usted que el mercado para su negocio es:	10
Exclusivo: (Anotar 0):	
Media Alta: (Anotar 4):	
Clase media: (Anotar 8):	
Popular o masivo: (Anotar 10):	
10 El ramo de su negocio es:	3
Poco fragmentado (Anotar 3):	
Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
Total:	
74	

NOMBRE:	34.CAKE EXPRESS	
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?		
	Pregunta	
	Puntos	
1	¿Tiene usted un negocio operando? No: (Anotar 0): Sí: (Anotar 10):	10
2	¿Cuántas unidades tiene en operación? Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	6
3	¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio? Aún no está en operación: (Anotar 0): Un año: (Anotar 5): Dos años: (Anotar 7): Tres años: (Anotar 9): Cuatro años o más: (Anotar 10):	10
4	En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia? Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	8
5	¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio? Más de un año: (Anotar 0): Más de 6 meses: (Anotar 1): De 2 a 6 meses: (Anotar 5): De 7 a 15 días: (Anotar 10)	10
6	¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias? No quiero invertir: (Anotar 0): Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6): El doble que en una sucursal: (Anotar 8): El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	6
7	¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios? Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	5
8	¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo? más de 25mil dólares : (Anotar 0): De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4): De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6): De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	8
9	Considera usted que el mercado para su negocio es: Exclusivo: (Anotar 0): Media Alta: (Anotar 4): Clase media: (Anotar 8): Popular o masivo: (Anotar 10):	10
10	El ramo de su negocio es: Poco fragmentado (Anotar 3): Altamente fragmentado: (Anotar 5):	3
Total:		76

NOMBRE:	35.KAYROS	
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?		
	Pregunta	
	Puntos	
1	¿Tiene usted un negocio operando? No: (Anotar 0): Sí: (Anotar 10):	10
2	¿Cuántas unidades tiene en operación? Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	4
3	¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio? Aún no está en operación: (Anotar 0): Un año: (Anotar 5): Dos años: (Anotar 7): Tres años: (Anotar 9): Cuatro años o más: (Anotar 10):	2
4	En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia? Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	8
5	¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio? Más de un año: (Anotar 0): Más de 6 meses: (Anotar 1): De 2 a 6 meses: (Anotar 5): De 7 a 15 días: (Anotar 10)	10
6	¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias? No quiero invertir: (Anotar 0): Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6): El doble que en una sucursal: (Anotar 8): El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	6
7	¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios? Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	5
8	¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo? más de 25mil dólares : (Anotar 0): De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4): De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6): De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	8
9	Considera usted que el mercado para su negocio es: Exclusivo: (Anotar 0): Media Alta: (Anotar 4): Clase media: (Anotar 8): Popular o masivo: (Anotar 10):	10
10	El ramo de su negocio es: Poco fragmentado (Anotar 3): Altamente fragmentado: (Anotar 5):	3
Total:		66

NOMBRE:		36.MINUTAS AL NATURAL
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?		
	Pregunta	Puntos
1	¿Tiene usted un negocio operando?	10
	No: (Anotar 0):	
	Sí: (Anotar 10):	
2	¿Cuántas unidades tiene en operación?	4
	Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3	¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	4
	Aún no está en operación: (Anotar 0):	
	Un año: (Anotar 5):	
	Dos años: (Anotar 7):	
	Tres años: (Anotar 9):	
	Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4	En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	8
	Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5	¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
	Más de un año: (Anotar 0):	
	Más de 6 meses: (Anotar 1):	
	De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
	De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6	¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
	No quiero invertir: (Anotar 0):	
	Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
	El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
	El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7	¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	5
	Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8	¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
	más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
	De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
	De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
	De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9	Considera usted que el mercado para su negocio es:	10
	Exclusivo: (Anotar 0):	
	Media Alta: (Anotar 4):	
	Clase media: (Anotar 8):	
	Popular o masivo: (Anotar 10):	
10	El ramo de su negocio es:	3
	Poco fragmentado (Anotar 3):	
	Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
	Total:	68

NOMBRE:	37.ARTES ROJOS
Cuestionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
Pregunta	Puntos
1 ¿Tiene usted un negocio operando?	10
No: (Anotar 0):	
Sí: (Anotar 10):	
2 ¿Cuántas unidades tiene en operación?	8
Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3 ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	4
Aún no está en operación: (Anotar 0):	
Un año: (Anotar 5):	
Dos años: (Anotar 7):	
Tres años: (Anotar 9):	
Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4 En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	8
Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5 ¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
Más de un año: (Anotar 0):	
Más de 6 meses: (Anotar 1):	
De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
No quiero invertir: (Anotar 0):	
Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7 ¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	5
Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8 ¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9 Considera usted que el mercado para su negocio es:	10
Exclusivo: (Anotar 0):	
Media Alta: (Anotar 4):	
Clase media: (Anotar 8):	
Popular o masivo: (Anotar 10):	
10 El ramo de su negocio es:	3
Poco fragmentado (Anotar 3):	
Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
Total:	
72	

NOMBRE:	38.EL SABOR DE MI CASA
Questionario: ¿Es franquiciable mi negocio?	
Pregunta	Puntos
1 ¿Tiene usted un negocio operando?	10
No: (Anotar 0):	
Sí: (Anotar 10):	
2 ¿Cuántas unidades tiene en operación?	4
Anotar 1 por cada unidad (Máximo 10):	
3 ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?	4
Aún no está en operación: (Anotar 0):	
Un año: (Anotar 5):	
Dos años: (Anotar 7):	
Tres años: (Anotar 9):	
Cuatro años o más: (Anotar 10):	
4 En el último año; ¿ha recibido usted propuestas para asociarse o para vender una franquicia?	8
Anotar 1 por cada propuesta seria:(Máximo 10):	
5 ¿Cuanto tiempo le llevaría enseñarle a una persona sin experiencia, a operar su negocio?	10
Más de un año: (Anotar 0):	
Más de 6 meses: (Anotar 1):	
De 2 a 6 meses: (Anotar 5):	
De 7 a 15 días: (Anotar 10)	
6 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir en tiempo y dinero, para crear un programa de franquicias?	6
No quiero invertir: (Anotar 0):	
Lo mismo que en una sucursal: (Anotar 6):	
El doble que en una sucursal: (Anotar 8):	
El triple que en una sucursal: (Anotar 10):	
7 ¿Cuántos años de experiencia tiene usted en negocios?	5
Anotar un punto por cada año: (Máximo 10)	
8 ¿Cuál es la inversión que se requiere para abrir un negocio como el suyo?	8
más de 25mil dólares : (Anotar 0):	
De 20 a 25 mil dólares: (Anotar 4):	
De 15 a 20 mil dólares: (Anotar 6):	
De 5 a 15 mil dólares: (Anotar 8):	
9 Considera usted que el mercado para su negocio es:	10
Exclusivo: (Anotar 0):	
Media Alta: (Anotar 4):	
Clase media: (Anotar 8):	
Popular o masivo: (Anotar 10):	
10 El ramo de su negocio es:	3
Poco fragmentado (Anotar 3):	
Altamente fragmentado: (Anotar 5):	
Total: 68	

Apéndices 2

Comentado [NGR4]: ¿Aquí qué va?