

Consejos para Ingresar a Nuevos Mercados Bajo un Modelo de Franquicias, Según la Experiencia de la Cadena de Restaurantes

“Sandwich Cubano”

Ing. Francisco Ruiz A
Gerente de Operaciones
Agosto 23, 2012



CONTENIDO

1. Como Surge y Funciona Sandwich Cubano
2. Porque El Negocio de Franquicias
3. Riesgos del Modelo Franquicias
4. Consejos para Ingresar a Nuevos Mercados



1. Como Surge y Funciona SQ (antecedentes)

- Empresa de origen familiar nació en el año de 1978 en la ciudad de Cali Colombia dedicada a la preparación y venta de comidas rápidas de excelente calidad.
- Destacada por su variedad y calidad en los productos y su tradicional salsa de ajo.
- Casa matriz ubicada en la ciudad de Cali, Colombia
FRANQUICIAS EL SANDWICH CUBANO LTDA.



Antecedentes (cont..)

- 1978, en Cali, Colombia se estableció un pequeño negocio en el garaje de una casa tradicional de la avenida sexta con calle 28 de esta ciudad.
- 1979, Apertura de punto de venta en el sur en la ciudad de Cali.
- 1998, Se otorgo la primera franquicia en la ciudad de Barranquilla Colombia.



Situación Actual

- 2da franquicia más apetecida en Colombia
- 105 puntos de venta en mas de 21 ciudades
- 98 puntos de venta franquiciados
- 7 puntos de venta propios
- 2 puntos de venta en Miami (USA)



¿Qué es una Franquicia?

La franquicia consiste en cederle a un tercero los derechos para la operación de un punto de venta, recibiendo además todo el know-how y beneficios desarrollados por la casa matriz, además del aprovechamiento de economías de escala para la adquisición de materia prima, suministros, equipos, y servicios necesarios para la operación y el éxito de las unidades operadoras de Franquicia.



2. Porque el Negocio de Franquicias?

- Modelo de Franquicias pensado inicialmente o necesidad por crecimiento?
- Porque ser mas estrictos?
- Porque incorporar un aporte por negocio para funcionamiento de central administradora?
- Porque publicidad?



3. Riesgos del Modelo de Franquicias

Franquiciante	Franquiciado
1. Franquiciado no cumpla deberes contractuales como salarios, aportes, pagos tributarios.	1. No haya un acompañamiento apropiado de Casa Matriz
2. Franquiciado quiera vender a su manera y no cumpla estándares.	2. Negocio no exitoso
3. Franquiciado no participe en actividades publicitarias.	3. Envejecimiento del sector o migración de preferencias de la demanda
4. Franquiciado disociador y reactivo ante cualquier lineamiento de Casa Matriz.	4. Pérdida de atractividad de los márgenes del negocio por encarecimiento de materias primas
5. Negocio no exitoso.	5. Limitación en su creatividad y negocio diferente a sus expectativas financieras y de vida.



4. Consejos Para Ingresar al Negocio de Franquicias y a Nuevos Mercados

I. Al Modelo de Franquicias

- Investigue antes de invertir
- Tengo el perfil para ser un Franquiciado?: acatar lineamientos, mayor dependencia del Franquiciante, buscar beneficios para la marca y para mi negocio, fijar un acuerdo contractual por un período
- Tener en cuenta que es un método de desarrollo de negocios ajeno (del Franquiciante)



4. Consejos Para Ingresar al Negocio de Franquicias y a Nuevos Mercados

I. Al Modelo de Franquicias

- Hable con los Franquiciados existentes: pregúnteles si invertirían en esta franquicia?; recibió el entrenamiento y tiene actualmente el acompañamiento?
- Cuanto tiempo lleva la marca en el mercado
- Experiencia negativas y porqué han sucedido
- Inversión inicial y retorno de la misma



4. Consejos Para Ingresar al Negocio de Franquicias y a Nuevos Mercados

II. A Nuevos Mercados con el Modelo de Franquicias

- Estructura contractual (deberes y derechos claros) definida y consistente con las leyes locales.
- Garantizar por medio de una estructura organizacional adecuada el acompañamiento desde la solicitud del Derecho de Marca, aprobación, preapertura, apertura y pos apertura
- Modelo logístico y de abastecimiento de materias primas y suministros definido.



4. Consejos Para Ingresar al Negocio de Franquicias y a Nuevos Mercados

II. A Nuevos Mercados con el Modelo de Franquicias

- Establecimiento de modelo administrativo viable centralizado o descentralizado para soporte y satisfacción del cliente, a todas las franquicias
- Modelo financiero definido
- Estructura de costos actualizada con moneda local
- Homologación de productos, equipos y tecnología en mercados externos



4. Consejos Para Ingresar al Negocio de Franquicias y a Nuevos Mercados

II. A Nuevos Mercados con el Modelo de Franquicias

- Sistema de información que consolide info de las unidades de negocio
- Estructura jurídica y de mercadeo
- Estructura de calidad y operaciones
- Estructura contable



Ventajas de la Franquicia Sándwich Qbano

- Franquiciados satisfechos
- Reconocimiento como una de la franquicias de mayor crecimiento en Colombia
- Posicionamiento de la marca a nivel nacional
- Experiencia desde 1978
- Economías de escala que permite un precio más bajo y mejores márgenes
- Estandarización de productos



