



## VIABILIDAD ECONOMICO – FINANCIERA

Para la adquisición de la franquicia “Crepes & Waffles” se establece las siguientes políticas:

<b>Clase de Franquicia:</b>	Formato de Negocios
<b>Tipo de Franquicia:</b>	Individual
<b>Duración del Contrato:</b>	15 años
<b>Ubicación:</b>	Centro Comercial Cabecera V Etapa
<b>Forma como se obtiene el local:</b>	Compra
<b>Valor:</b>	\$767.600.000.000
<b>Como se adquiere:</b>	40% Contado (307´040.000) y el
60%	préstamo bancario.
<b>Valor del Préstamo:</b>	\$460.560.000
<b>Área para el funcionamiento:</b>	250 metros

<b>Inversión Total:</b>	\$1.445'606.911 distribuidos así:
Capital necesario a la fecha:	\$ 888'446.911
Capital Financiado:	\$ 557'160.000
Derechos de Franquicia:	\$ 161'000.000
Monto a Financiar:	60% de los derechos de la franquicia
Depósito de Garantía:	\$ 69'000.000
Valor del Montaje:	\$ 441'920.000
Materias primas (Inventario 7 primeros días):	\$ 6'086.911

**Royalty:** 5% de las ventas

**Materias primas:** Inicialmente la casa matriz (Bogotá) despacha por un tiempo indefinido hasta que el franquiciado lo crea conveniente.

**Servicios legales:** Deben ser contratados por el inversionista para el asesoramiento del proyecto.

# INVERSION INICIAL

ITEM	VALOR
<b>INVERSIONES FIJAS</b>	
Local Comercial	\$ 767.600.000
Terrenos	\$ 537.320.000
Edificaciones	\$ 230.280.000
Maquinaria y Equipo	\$ 55.000.000
Muebles y enseres	\$ 24.000.000
Muebles y Equipos de oficina	\$ 26.000.000
Sistema de seguridad	\$ 25.000.000
Sistemas de ventilación	\$ 50.000.000
Sistematización del restaurante	\$ 6.000.000
Cuarto Frío	\$ 15.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 968.600.000</b>

<b>INVERSIONES DIFERIDAS</b>	
<b>Cargos Preoperativos</b>	
Arquitecto	\$ 8.000.000
Mano de obra	\$ 34.920.000
Materiales de Obra	\$ 100.000.000
Decoración y publicidad	\$ 15.000.000
Papelería	\$ 10.000.000
Depósitos impuestos/licencias	\$ 15.000.000
Gastos de Capacitación	\$ 30.000.000
Gastos varios	\$ 12.000.000
Asesoría y documentos públicos	\$ 16.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 240.920.000</b>

<b>INTANGIBLES</b>	
Derechos de Franquicia	\$ 161.000.000
<b>OTROS ACTIVOS</b>	
Derechos en garantía	\$ 69.000.000
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
Ventas estimadas 1er Mes	\$ 52.173.525
Costo de materia prima	50%
Política de Inventario Inicial (días)	7
Inventario Inicial	\$ 6.086.911
<b>TOTAL INVERSION INICIAL</b>	<b>\$ 1.445.606.911</b>

# ANALISIS DOFA DE CREPES & WAFFLES

## PUNTOS FUERTES Y PUNTOS DÉBILES (factores internos):

### **Puntos Fuertes:**

- Imagen corporativa
- Rentabilidad
- Infraestructura
- Personal capacitado
- Compañía líder en el sector
- Excelente Tecnología y diseños arquitectónicos
- Calidad en los productos, sin necesidad de que el consumidor se preocupe por su salud.
- Gran variedad de menús al consumidor.
- Extremada Calidad Humana por parte de sus dirigentes
- La empresa dice que el entorno se convierte en un mercado de muchas posibilidades, pudiendo ofrecer el producto a todo tipo de consumidor.

### **Puntos Débiles:**

- Tardanzas en el manejo de la cancelación de las cuentas
- Baja rotación de mesas

## AMENAZAS Y OPORTUNIDADES (factores externos):

### **Amenazas:**

- Ingreso de nuevos competidores, Existe la posibilidad de que alguien cree una nueva empresa del mismo tipo y con más poder económico, pudiendo acoger como ejemplo la empresa para mejorar y no cometer los posibles errores que se puedan cometer en el transcurso de penetración al consumidor.
- Productos sustitutos.
- Quejas

### **Oportunidades:**

- Adquirir nuevas tecnologías.
- Recursos humanos calificados.
- Apertura de nuevas sucursales.
- Introducir nuevos productos.
- Abarcar nuevos mercados
- Ofrecer nuevos servicios



# VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA ADQUISICION

## VENTAJAS:

### ➤ **Transmisión del Know How:**

Esta es una de las más importantes ventajas que tiene para el inversionista la adquisición de la franquicia Crepes & Waffles, ya que se transmite el conocimiento técnico de un reconocido negocio, basados en su experiencia y comprobados por ella misma. Se le brinda capacitación al él y a sus empleados, los cuales se transmiten por medio de manuales, asesorías y entrenamiento permanente.

### ➤ **Propiedades Intelectual:**

Los dos elementos básicos de la franquicia son la licencia de uso de marca y la transmisión del conocimiento. Estos dos elementos permiten que el inversionista se desenvuelva con total confianza y seguridad concentrándose en otros objetivos diferentes al posicionamiento de la marca o al mecanismo como debe operar en el mercado.

### ➤ **Reducción del Riesgo:**

El inversionista entra a formar parte de un negocio que ha sido exitoso y rentable, disminuyendo el riesgo que le traería ingresar a conquistar un segmento en particular.

### ➤ **Innovación Tecnológica y Técnica Permanente:**

Constantemente el inversionista cuenta con la optimización y aplicación de nuevas tecnologías y nuevas técnicas para el objetivo fundamental de toda franquicia ser competitiva a nivel internacional.

➤ **Generador de empleo y cadenas productivas:**

Las franquicias en los últimos años se han convertido en una fuente importante para la generación de empleo por medio del continuo crecimiento de esta modalidad de negocio entre inversionistas nacionales e internacionales, esto se debe a que la mano de obra que utiliza y varios de los insumos que se necesitan deben ser producidos por la región en la cual esta localizada, permitiendo la generación de cadenas productivas.

➤ **Acceso a sistemas administrativos de control y evaluación.**

El inversionista es periódicamente informado y capacitado sobre los sistemas de control y evaluación por los cuales se rijan los diferentes procesos en la franquicia.

➤ **Independencia Laboral:**

Tanto el franquiciante como el franquiciado, cada uno en su papel, podrá disponer y manejar su propio establecimiento. Es cierto que el franquiciado debe cumplir una serie de cláusulas y compromisos frente al franquiciante, pero mantiene una relativa independencia y dominio sobre su empresa.

➤ **Incremento de su prestigio personal al involucrarse en un concepto de negocio:**

El inversionista o franquiciado gozará del buen prestigio de la franquicia, ya que al adquirir y pagar por el "Good Will", él es el mismo portador de esa marca.

## DESVENTAJAS:

### ➤ **Disminución en sus ingresos:**

A medida que aumenten los ingresos del franquiciador también aumenta el royalty que debe pagar por la esencia misma de la franquicia.

### ➤ **No tiene acceso a la propiedad de la marca:**

Así el inversionista pague una fuerte suma de dinero por el Good Will del negocio, nunca tendrá derecho sobre ella.

### ➤ **Aceptación de una supervisión y control permanente de su negocio:**

El inversionista está sujeto a que en cualquier momento se haga una supervisión del manejo que le este dando a la franquicia, esto puede ser incomodo para el franquiciado, ya que pareciera que tuviera que someterse a evaluaciones sobre su desempeño.

### ➤ **Incertidumbre en la duración del contrato:**

El inversionista esta sujeto a un plazo determinado de funcionalidad, esto puede resultar comprometedor para el franquiciador.