

DESCRIPCIÓN BREVE DEL CONCEPTO DE FRANQUICIAS DE PANADERÍAS MUSMANNI®

¿CÓMO OBTENER UNA FRANQUICIA?

Para obtener una franquicia, se debe completar la Solicitud de Franquicia, la cual será analizada por el Gerente de Desarrollo y el Comité de Franquicias. Si la misma es aprobada, se procederá a analizar la ubicación de la panadería. Cuando se tiene el punto (posible local donde se instalará la panadería), se procede a realizar un estudio de mercado, el cual ayuda a determinar el potencial de ventas, así como el nivel de inversión requerido para satisfacer la demanda del mercado estudiado.

Existe un monto de formalización de Franquicia Musmanni® equivalente a \$10,000 por el cual el franquiciado recibe los siguientes servicios operativos:

a- Gastos legales (contrato de franquicias).

b- Diseño de la panadería. Para ello Corporación Musmanni® Int. cuenta con profesionales que se encargan de:

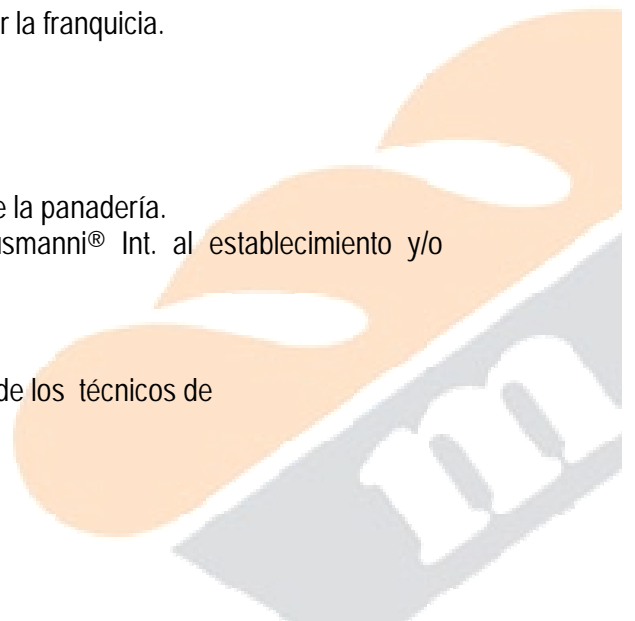
- Diseñar la panadería.
- Hacer el plano de la distribución del mobiliario y equipo.
- Hacer el plano eléctrico.
- Hacer el plano mecánico.
- Dar asesoramiento respecto a las remodelaciones que haya que hacerle al local y a las instalaciones eléctricas y mecánicas.

c- Soporte administrativo con respecto a:

- Asistencia en la selección de la ubicación para instalar la franquicia.
- Orientación para la negociación del alquiler del local
- Estimados de inversión.
- Punto de equilibrio.
- Proyecciones de ventas.
- Seguimiento en todo el proceso de establecimiento de la panadería.
- Visitas del personal ejecutivo de Corporación Musmanni® Int. al establecimiento y/o negocio.

d- Capacitación:

- Entrenamiento del personal de la panadería, a cargo de los técnicos de capacitación con que cuenta la empresa.
- Entrenamiento del franquiciado de la panadería.



e- Asesoramiento permanente:

- Cuando se abre la panadería, se traslada el equipo humano de aperturas, (grupo de personas encargadas de abrir panaderías), el cual consta de: técnico de producción y técnico de sistemas, quienes estarán durante una semana para asegurar que la panadería funcione satisfactoriamente con su propia estructura humana.

f- Rotulación

- Cada punto de venta cuenta con su respectiva rotulación externa e interna según diseño y libro de marca Musmanni®.

g- Computo

- Cada punto de venta cuenta con su respectivo equipo y sistema de computación (hardware y software).

h- Licencia de uso de la marca y el logotipo MUSMANNI® en exclusiva dentro del territorio franquiciado

i- Licencia de uso del sistema comercial MUSMANNI® en el territorio franquiciado

- Manual de Operaciones y Administración de la franquicia

Una vez que se realiza la apertura, Corporación Musmanni® Int. cuenta con un equipo de Asesores de Ventas, para lo cual se designará uno de ellos, que será el encargado de estar visitando periódicamente la panadería, para así poder darle seguimiento a la misma sin costo alguno para el franquiciado.

INVERSION

La inversión en cada punto de venta está en función del potencial de mercado del punto de venta, ya que lo que se pretende es tener la capacidad instalada necesaria para poder satisfacer ese potencial. En promedio, la inversión está en el rango de \$55.000 a \$75.000. Dentro de este rubro de inversión se incluye:

- i. Equipo de panadería: horno, congelador, fermentador, carritos, bandejas, mesa de trabajo, fregadero, suministros menores de producción, etc.
- ii. Mobiliario de exhibición de productos.
- iii. Implementos administrativos: uniformes, suministros de oficina, suministros de aseo, etc.
- iv. Remodelación y acondicionamiento del local.
- v. Rotulación.
- vi. El rubro de formalización de franquicia que se expuso anteriormente.

EQUIPO Y MOBILIARIO

La mayor parte de la inversión que se hace en una panadería es mobiliario y equipo, el cual es vendido por Corporación Musmanni® Int. Éste es debidamente instalado en la panadería por técnicos especializados, los cuales hacen todas las pruebas iniciales para verificar que todo funciona adecuadamente de acuerdo a las especificaciones del fabricante.

De esta manera, se logra mantener una uniformidad en cuanto al tipo de equipo en cada panadería. Asimismo el franquiciado recibe todo el servicio técnico y de repuestos, de manera que siempre contará con el respaldo de Corporación Musmanni® Int. en sus equipos.

FINANCIAMIENTO

El concepto de franquicias de Panaderías Musmanni® establece que el Franquiciado se puede financiar con alguna entidad bancaria el 60% de la inversión total. El 40% restante es un aporte de capital sano. Para este financiamiento bancario, el Franquiciado determina la mejor opción dentro del mercado para formalizar la operación. Para apoyar esta gestión, Corporación Musmanni® realiza gestiones con diferentes instituciones bancarias para dar a conocer el concepto y explorar opciones viables para los diferentes Franquiciados Musmanni®.

Algunos de los documentos que solicitan los bancos para dar trámite a un préstamo son elaborados por personeros de la Corporación, a saber, flujos proyectados, estimados de inversión, puntos de equilibrio, etc. Todo esto es parte del apoyo que brinda Musmanni® a sus Franquiciados.

ROYALTY

A diferencia de otros conceptos de franquicias, el concepto nuestro NO contempla el pago de royalty, de manera que las ventas efectuadas en cada punto de venta son en su totalidad del mismo Franquiciado.

MERCADEO

Corporación Musmanni® Int. brinda todo el respaldo mercadológico a sus puntos de venta. Muchos de los esfuerzos publicitarios se hacen de acuerdo a las necesidades específicas de cada punto de venta.

Durante el proceso de apertura, se realiza una estrategia promocional para dar a conocer la panadería dentro de su área de influencia. Esto mediante la elaboración de volantes, desarrollo de promociones de apertura, mercadeo cruzado, etc.

La Corporación se encarga de manejar la imagen de la marca y a los franquiciados se les entrega un manual de marca para la utilización de la misma.

PRODUCTOS

Corporación Musmanni® Int. supe a sus Franquiciados todas las materias primas necesarias para la elaboración de los productos, así como la asesoría técnica necesaria al respecto. Las panaderías están autorizadas a vender toda la línea de productos aprobada por Corporación Musmanni®. Cualquier producto adicional que el Franquiciado desee vender en la panadería debe ser aprobado previamente por la Corporación.

Es importante destacar que todas las Panaderías Musmanni® tienen una lista uniforme de precios, con lo cual se logra resaltar el concepto de cadena de las mismas.

TAMAÑO DE PANADERÍA

El tamaño de la panadería tiene relación directa con su potencial de mercado. Para efectos prácticos podríamos definir tres tipos: pequeña, mediana y grande.

Una panadería pequeña requiera de un local comercial de unos 70 - 90 m², cuenta con promedios de venta mensual entre \$15.000 y \$20.000. Para una panadería mediana se requiere de aproximadamente 80 - 100 m² y su promedio de ventas mensual oscila entre \$20.000 y \$30.000. En cuanto a una panadería grande, se necesita un local de por lo menos 90 - 110 m², y su nivel de ventas supera los \$30.000.

PROCESOS PRODUCTIVOS

Existen tres procesos productivos diferentes para la elaboración de los productos: premezcla (dry mix), congelado y precocido congelado. La premezcla se utiliza principalmente para la elaboración de la línea de panes en aquellas panaderías que presenten alto potencial de venta.

Los productos congelados es la tecnología más utilizada, tanto en la línea de panes como la de repostería y queques. Por último los productos precocidos son principalmente panes, los cuales han tenido prácticamente todo su proceso de producción y horneado en las plantas de producción, y en la panadería solamente serán horneados por algunos minutos para darle el tueste y el color final.

RENTABILIDAD

El negocio de la panadería está fundamentado en lograr la atención de un número importante de clientes por día, ya que el promedio de compra por transacción en una Panadería Musmanni® está en el rango de \$1.10 a \$1.30. Es por esto que antes de iniciar las operaciones en cada punto de venta, se han realizado los estudios de mercado y factibilidad que demuestran la existencia del mercado necesario.

La utilidad bruta de los productos Musmanni® de la tecnología congelados en promedio es ligeramente superior al 50% sobre las ventas. Además de los productos Musmanni®, en las panaderías se comercializan varias líneas de productos complementarios, tales como lácteos,

embutidos, gaseosas, huevos y periódicos. Al tener estos productos márgenes menores que los del pan, repostería y queques, en la venta total de la panadería, el margen de utilidad bruta promedia 40-42% sobre las ventas.

AREAS DE INFLUENCIA

Cada panadería tendrá un área de influencia específica, la cual estará definida por las condiciones de mercado propias de la zona. La Corporación siempre velará porque no exista canibalismo entre una Panadería Musmanni® y otra. Todo esto fundamentado en estudios de mercado de cada zona de influencia.

RESPALDO

Corporación Musmanni® Int. le otorga respaldo total a todos sus franquiciados, tanto desde el punto de vista productivo, como administrativo y de mercadeo. La experiencia vivida por nuestros franquiciados siempre es compartida con otros, de manera que existe transferencia de información constante entre todos.

La marca es muy importante para nosotros, por lo que siempre estaremos a la par de nuestros franquiciado para asegurarnos que todas las operaciones funcionen de acuerdo a los estándares establecidos.

CORPORACION MUSMANNI INTERNACIONAL

Dirección de Franquicias

San José, Costa Rica.

Apdo.: 943-1000

Tel.: (506) 2296-5750. Fax: (506) 2296-5705

E-mail: franquicias@musmanni.net

